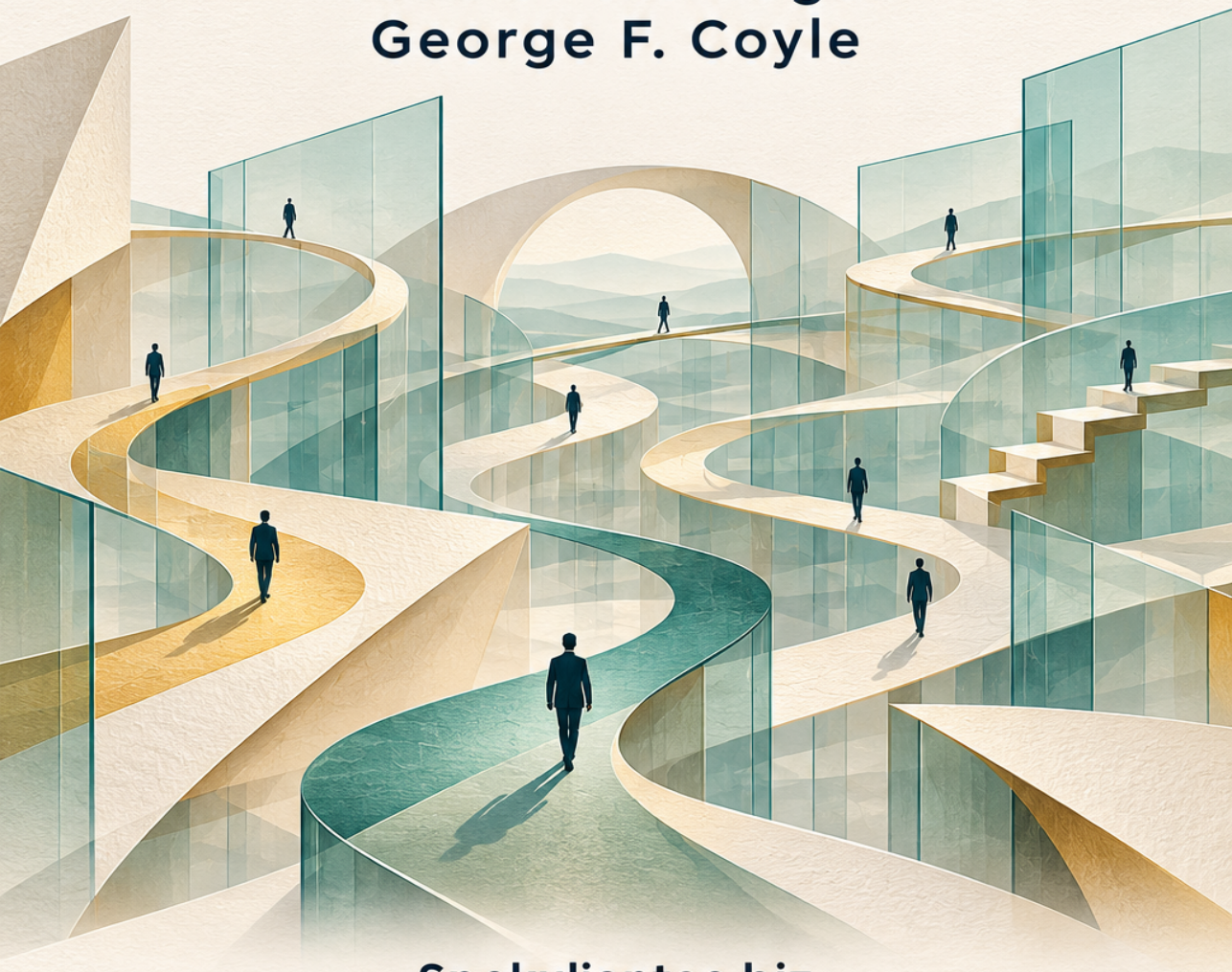
RINKOS MAGAI

NAUJOJI KARTA

Jack D. Schwager
George F. Coyle



Spekuliantas.biz

Jack D. Schwager
George F. Coyle

Rinkos magai

Naujoji karta

Market Wizards: The Next Generation

Spekuliantas.biz · 2026

Turinys

Epigrafai ir dedikacijos 4

Jacko D. Schwagerio pratarmė 5

George'o F. Coyle'o pratarmė 8

1. Kristjan Kullamägi 15

2. Lance Breitstein 47

3. Simon Russo 89

4. Lukas Fröhlich 136

5. Phil Goedeker 168

6. Kelvin Chiu 191

7. Jason Berry 222

8. Kenny Sharkness 245

9. Rick Bandazian Jr. 278

Epilogas 301

1 priedas. Rezultatų vertinimo rodikliai 304

2 priedas. Kaip suprasti ateities sandorių rinkas 308

3 priedas. Opcionų pagrindai 312

Pastabos apie rezultatus ir jų patikrą 316

Padėkos 318

Išnašos 319

Apie autorius 324

Epigrafai ir dedikacijos

> *„Pelnas visada pasirūpina savimi, o nuostoliai – niekada. Spekuliantas turi apsisaugoti nuo didelių nuostolių, prisiimdamas pirmąjį nedidelį nuostolį. Taip jis išsaugo gerą savo sąskaitos būklę, kad ateityje, kilus perspektyviai idėjai, galėtų sudaryti kitą sandorį ir įsigyti tiek pat akcijų, kiek buvo įsigijęs tuomet, kai suklydo.“*

Jesse Livermore

> *„Rinkoje nėra tokio dalyko kaip „neįmanoma“. Su bet kuria akcija gali nutikti bet kas.“*

Nicolas Darvas

> *„Šiuolaikinį pasaulį iš esmės galima laikyti milžinišku sąmokslu prieš meistriškumą. Mus nuolat bombarduoja pažadai akimirksniu patenkinti troškimus, tuoj pat pasiekti sėkmę ir greitai pajusti trumpalaikį palengvėjimą, o visa tai veda visiškai klaidinga kryptimi... Tikroji esmė... slypi ne tiek mūsų pastangų rezultatuose, kiek pačiame procese.“*

George Leonard

> *Su meile mano žmonai Jo Ann – geriausiam dalykui, kuris man kada nors nutiko (žinau, nes ji man taip sako, o ji niekada neklysta).*

Jack

> *Mano tėvams Jeffui ir Susan – už nepaliaujamą palaikymą ir patarimus visus šiuos metus.*

George

Jacko D. Schwagerio pratarmė

Niekada neketinau rašyti šios knygos. Ji atsirado visiškai atsitiktinai: mudu su bendraautoriumi turėjome bendrą pažįstamą, o vėliau užsimezgė pokalbiai ir susiklostė įvairios aplinkybės. Visa istorija papasakota antrojoje, George'o F. Coyle'o, pratarmėje.

Pradėję imti interviu šiai knygai ir rašyti pirmuosius skyrius, gana greitai supratome, kad medžiagos vienam tomui bus per daug. Nusprendėme ją padalyti į dvi knygas: vieną apie individualius treiderius – tą, kurią dabar skaitote, – ir kitą apie hedžofondus. Antrojo tomo, skirto hedžofondų valdytojams, leidyba preliminariai numatyta 2027 m. pabaigoje.

Kadangi ši knyga skirta individualiems treideriams, tematiškai ji panaši į ankstesnę serijos Rinkos magai knygą Nežinomi rinkos magai. Vis dėlto joje pristatomų treiderių istorijos ir prekybos metodai labai skiriasi.

Nuo visų ankstesnių serijos Rinkos magai knygų ši skiriasi vienu dalyku: joje yra grafikų. Prie daugelio kalbintų treiderių interviu pridėjome grafikų, iliustruojančių kai kuriuos skyriuje aptariamus sandorius. Jie padeda aiškiau suprasti šių treiderių prekybos metodus.

Nieko stebėtino, kad šioje knygoje kalbinti treideriai turi bendrų bruožų su ankstesnių serijos Rinkos magai knygų herojais – juk kai kurie esminiai sėkmės elementai nesikeičia bėgant laikui. Tačiau kai kuriais atžvilgiais jie skiriasi. Ši treiderių grupė yra jauniausia iš visų pristatytų serijoje Rinkos magai: interviu metu šešiems iš devynių buvo nuo 20 iki 39 metų, dviem – nuo 40 iki 49, o vyriausiajam ką tik buvo sukakę 50. Kitas skirtumas – metodai. Pavyzdžiui, keli šioje knygoje pristatomi treideriai pirmąją sėkmę iš dalies arba visiškai pasiekė atidarydami trumpąsias mažos kapitalizacijos įmonių akcijų pozicijas. Toks metodas nebuvo aptartas nė vienoje ankstesnėje serijos Rinkos magai knygoje. Dar vienas pavyzdys: vienas šio tomo treiderių didžiąją dalį prekybos pelno uždirbo parduodamas opcionus – taikydamas strategiją, kurios daugelis ankstesnių Rinkos magų vengė dėl nepalankaus pelno ir rizikos profilio: ribotas pelnas, bet didelių nuostolių pavojus.

Nuo XX a. aštuntojo ir devintojo dešimtmečių, kurių prekybos laikotarpis buvo pagrindinė 1989 m. išleistos pirmosios knygos Rinkos magai tema, rinkose įvyko milžiniškų pokyčių. Atsirado ir paplito asmeniniai kompiuteriai bei vis galingesnė

kompiuterinė technika, tapo prieinami didžiuliai duomenų kiekiai, o hedžofondų skaičius šoktelėjo nuo kelių šimtų iki daugiau kaip 10 000. Šie veiksniai lėmė nepaprastą kiekybinių metodų plėtrą prekyboje. Dabar individualus treideris konkuruoja su daugybe kiekybinius metodus taikančių fondų, samdančių šimtus matematikos ir gamtos mokslų daktarų bei naudojančių milžiniškus skaičiavimo pajėgumus. Atrodytų, kad esant tokiai stipriai konkurencijai individualus treideris nebegali pakartoti neįtikėtinos pirmojoje knygoje Rinkos magai aprašytų treiderių sėkmės. Tačiau taip nėra. Šioje knygoje pristatomų treiderių pasiekimai interviu metu buvo tokie pat įspūdingi kaip bet kurios ankstesnės serijos Rinkos magai knygos herojų, o kai kuriais atvejais – gal net įspūdingesni.

Pirmasis prieš 37 metus parašytos pirmosios knygos Rinkos magai pratarmės sakinys – „Čia rasite keletą nuostabių istorijų“ – tebėra visiškai tinkamas ir šiam tomui. Štai apie kokius išskirtinius treiderius skaitysite knygoje Rinkos magai. Naujoji karta.

- Švedas apsaugininkas, kuris po kelių nesėkmingų bandymų panaudojo santaupas ir 5 000 JAV dolerių prekybos sąskaitą išaugino iki daugiau kaip 100 milijonų dolerių viršūnės, o paskui patyrė didelį sąskaitos nuosmukį.
- Muzikantas, metęs prestižinę muzikos mokyklą, kad atsidėtų treiderio karjerai, ir iki šiol iš viso uždirbęs beveik 500 milijonų JAV dolerių pelno.
- Prancūzų ir vokiečių kilmės treideris, kuris po daugelio nesėkmingų prekybos bandymų dar mokykloje pasiekė didesnę kaip 300 % vidutinę metinę sudėtinę grąžą ir dar įspūdingesnius grąžos bei rizikos santykio rodiklius.
- Iš Kroatijos prekiaujantis amerikietis, išmokęs daugiau kaip 200 treiderių ir per pastaruosius 14 metų patyręs vos penkis nežymiai nuostolingus mėnesius. Jo vidutinė mėnesinė grąža viršijo didžiausią patirtą sąskaitos nuosmukį.
- Prop. treideris, dienos prekyba savo įmonei uždirbęs 46 milijonus JAV dolerių pelno, vėliau išėjęs prekiauti savo sąskaita ir per kitus penkerius metus uždirbęs daugiau kaip 70 milijonų dolerių.
- Kelias strategijas taikantis prop. treideris, kuris po pirmųjų darbo metų pasiekė didesnį kaip 60 % metinį sudėtinį kapitalo augimo tempą, o didžiausią sąskaitos nuosmukį išlaikė vienženklį.
- Ugniagesys savanoris, per daugiau kaip 11 prekybos metų nepatyręs nė vieno nuostolingo mėnesio.
- 20 metų patirtį turintis treideris, kuris pasitelkęs trumpąjį pardavimą ir opcionų pardavimą – du plačiai laikomus itin rizikingais metodus – pradinę 5 000 JAV

dolerių sąskaitą pavertė daugiau kaip 50 milijonų dolerių ir per tą laiką patyrė tik vienus nežymiai nuostolingus metus: prarado 30 000 dolerių.

- Honkonge gimęs treideris, pasiekęs 108,6 % metinį sudėtinį kapitalo augimo tempą, daugiausia prekiaudamas žemės ūkio produktų ateities sandoriais.

Vienas būdų tobulėti bet kurioje veikloje – stengtis mokytis iš tų, kurie joje pasiekė gerų rezultatų. Tikiuosi, kad šių nepaprastai sėkmingų treiderių istorijos ir patarimai padės jums pagerinti savo rezultatus rinkoje.

Jack D. Schwager

2026 m. pavasaris

George’o F. Coyle’o pratarmė

Maždaug įpusėjus paskutiniam mūsų interviu su Jasonu Berry trečdaliui, Jackui teko trumpam pasitraukti, ir telefonu likome kalbėtis tik Berry (7 skyrius) ir aš. Pasinaudojęs Jacko nebuvimu, Berry uždavė man tiesų, bet pagrįstą klausimą:

> *„Kaip JŪS — kažkoks vyrukas, apie kurį niekada nesu girdėjęs, — atsidūrėte ŠIAME projekte, ko gero, populiariausioje visų laikų knygų apie rinkas serijoje?!“*

Nors per pastaruosius 25 metus ne kartą perskaičiau Rinkos magų serijos knygas, niekada neketinau tapti vienos iš jų bendraautoriu. Prie šio projekto prisidėjau laimingo atsitiktinumo dėka. Norėdamas papasakoti visą istoriją, kaip tapau geriausios kada nors parašytos knygų apie treidingą serijos bendraautoriu, turiu apžvelgti savo karjerą: manau, kad ankstesnė patirtis buvo lemiama įgyjant žinių, kurių reikėjo bendram darbui su Jacku. Be to, kaip teisingai pastebėjo Berry, esu beveik nežinomas, todėl galiu pasinaudoti proga čia prisistatyti.

Mano karjera prasidėjo 2001 m. John A. Levin & Co. — dideliame įvairias strategijas taikiusiame hedžofonde, kurio specializacija buvo fundamentaliosiomis įžvalgomis pagrįstos ilgosios ir trumposios akcijų pozicijos. Pradėjau rinkodaros skyriuje, ir tada man tai nepatiko. Tačiau dabar suprantu, kad darbas su pasiūlymų užklausomis (RFP) ir pristatymų rengimas visiems skirtingiems įmonės hedžofondams suteikė man nepaprastai daug žinių dar labai jaunam.

Po metų ar dvejų, siekdamas savo tikslų ir ambicijų, gavau vietą prekybos skyriuje, kuriame atlikdavau įvairias funkcijas. Manau, kad iš Rinkos magų serijos įgytos žinios labai prisidėjo prie to, jog šį darbą galėjau veiksmingai atlikti būdamas toks jaunas — 24 metų. Nuo pat pradžių buvau ir labai įsitraukęs į šią veiklą, o aistra savo darbui nepaprastai svarbi norint jį atlikti gerai.

Maždaug 2005 m. aktyvistinis investuotojas įsigijo Levin patronuojančiosios bendrovės BKF akcijų, ir įmonė iširo. Perėjau į kitą ilgųjų ir trumpųjų akcijų pozicijų strategiją taikiusį hedžofondą — Clovis Capital, kuriame ėjau panašias pareigas kaip ir Levin.

Po kelerių metų supratau, kad noriu palikti ilgųjų ir trumpųjų akcijų pozicijų sritį ir pereiti prie pasaulinės makroekonominės strategijos. Mano dvidešimtmečio akimis prekyba ilgosiomis ir trumposiomis akcijų pozicijomis priminė buhalterio darbą, o

makrostrategijų specialistai buvo tarsi finansų pasaulio Džeimsai Bondai: keliaudavo po pasaulį, uždirbdavo milžiniškas sumas ir palikdavo už savęs sutriuškintus centrinius bankus. Tačiau 2002–2008 m. buvo ilgųjų ir trumpųjų akcijų pozicijų strategijos aukso amžius. Patogus gyvenimas, lydintis didelio hedžofondo treiderio darbą investuotojo pusėje per bulių rinką, mane užliūliavo, todėl likau savo vietoje. Viskas klostėsi sklandžiai, kol įsikišo likimas — 2008–2009 m. pasaulinė finansų krizė.

Per finansų krizę valdomo turto apimtis smarkiai sumažėjo, ir man pasakė, kad, jei padėtis nestabilizuosis, gali tekti ieškotis kito darbo. Šį perspėjimą priėmiau kaip ženklą pateikti paraišką aukštesnės pakopos studijoms Kolumbijos universitete Niujorke. Kai buvau priimtas, pranešiau išeinantis iš Clovis. Tačiau tuo metu padėtis jau buvo stabilizavusis, ir geranoriški Clovis kolegos pasiūlė man toliau dirbti dienomis, o vakarais studijuoti. Taip ir padariau. Dienos ir naktys buvo ilgos. Paprastai į darbą iš namų išeidavau apie šeštą ryto, o iš universiteto grįždavau tik apie vidurnaktį. Maždaug po metų tokio gyvenimo supratau, kad aukštesnės pakopos studijos iš esmės yra priemonė praplėsti pažinčių ratą ir pereiti į kitą karjeros etapą. Pagalvojau: jei ketinu keisti kryptį, galiu tai padaryti jau dabar.

George'as Sorosas buvo ir galbūt tebėra geriausias pasaulinės makroekonominės prekybos treideris. Bandžiau pas jį įsidarbinti praktikantu. Po kelių nesėkmingų bandymų kreipiausi į treiderius, anksčiau arba tuo metu valdžiusius Soroso kapitalą. Vienas jų buvo Victoras Niederhofferis, su kuriuo ir susisiekiau. Keletą kartų susitikau su Vicu — taip jis pageidauja būti vadinamas. Per vieną susitikimą, vilkėdamas kostiumą ir ryšėdamas kaklaraištį, turėjau bėgti šalia jo, kol jis dviračiu važiavo 44-ąja Manhatano gatve. Įtikinau Vicą priimti mane neatlygintinai praktikai, kuri taip pat būtų įskaityta kaip mano studijų dalis. Dauguma Volstrito draugų sakė, kad išprotėjau, palikęs gerą darbą dėl neapmokamos vietos. Tačiau buvau tvirtai apsisprendęs judėti pirmyn ir pagaliau prasiveržiau į makrostrategijų pasaulį — bent jau taip man atrodė.

Paaiškėjo, kad Vicas buvo trumpalaikės sisteminės prekybos treideris, o ne tradicinis makrotreideris. Vis dėlto jaučiau žengęs žingsnį teisinga kryptimi. Pas Vicą dirbau maždaug šešis mėnesius. Nors man patiko ir jis pats, ir jo prekybos stilius, baigęs studijas nusprendžiau ieškoti darbo sisteminės prekybos srityje. Tačiau tuo metu, 2011 m., Dodd–Frank įstatymu buvo apribota bankų prekyba savo kapitalu, ir Volstritas buvo pilnas prop. treiderių, kurių patirtis buvo gerokai ilgesnė, o rezultatai — geresni nei mano. Nors turėjau galimybių grįžti į ilgąsias ir trumpąsias akcijų pozicijas naudojančius hedžofondus, norėjau imtis ko nors naujo ir vis dar ketinau susirasti darbą, susijusį su makroekonomika. Kreipiausi į Kirilą Sokoloffą iš

13D Research, leidžiantį What I Learned This Week (WILTW). Su juo, buvusiu mūsų klientu, buvau užmezgęs gerus santykius. Pasiteiravau, ar jis galėtų mane priimti kiekybiniu makrostrategu. Sokoloffas sutiko įdarbinti mane su sąlyga, kad persikelsiu į Sent Tomo salą JAV Mergelių Salose. Žmogui, gimusiam ir užaugusiam JAV Vidurio Vakaruose, gyvenimas ir darbas salose atrodė kaip svajonės išsipildymas, todėl su džiaugsmu pasinaudojau šia galimybe.

13D dirbau maždaug trejus metus. Man patiko darbas, be galo mėgau plaukioti laivu po JAV ir Britų Mergelių Salas, tačiau gyvenimas saloje nėra lengvas. JAV Mergelių Salų elektros tinklas nepatikimas, o uodai platina ligas. Įdomus faktas: pagal dėl jų žūstančių žmonių skaičių uodai yra mirtiniausi gyvūnai pasaulyje. Du kartus persirgau dengės karštlige ir neketinau užsikrėsti trečią kartą, todėl grįžau į žemyninę JAV dalį.

Po ambicingo, tačiau galiausiai nesėkmingo bandymo įkurti savo ateities sandorių prekybos konsultavimo ir valdymo bendrovę (CTA) persikėliau į Čikagą. Ten tapau R. J. O'Brieno šeimos turto valdymo biuro ir CTA investicijų vadovu. Mano pagrindinė užduotis buvo kurti įvairias sistemines prekybos strategijas ir vertinti išorinius valdytojus.

Taip pat skaičiau viską apie rinkas ir prekybos strategijas, kas tik pakliūdavo į rankas. Visa tai man atrodė be galo įdomu. Kartą net perskaičiau knygą apie konvertuojamųjų obligacijų kainodarą, nors niekada nedirbau darbo, susijusio su konvertuojamosiomis obligacijomis! Patirtis įvairiose organizacijose ir savarankiškos studijos supažindino mane su daugybe prekybos stilių bei strategijų. Manau, kad šios žinios buvo lemiamos tampant naudingu bendraautoriu. Esu įsitikinęs, kad plačios rinkų žinios — būtina sąlyga rašant Rinkos magų serijos knygą. Šios knygos tokios geros iš dalies todėl, kad Jackas, o dabar ir aš, atsinešame plačias rinkų bei prekybos žinias, leidžiančias užduoti tinkamus klausimus.

Grįžkime prie mano istorijos. Maždaug po metų, praleistų investicijų vadovo pareigose Čikagoje, pastebėjau, kad daugelis prekybos sistemų, pritaikytų realioje prekyboje, duoda prastesnius rezultatus, nei tikėtasi. Tai paskatino perskaityti daugybę knygų ir straipsnių apie sisteminę prekybą. Vienas mano atrastų šaltinių buvo Edas Seykota. Jo viešoje svetainėje žmonės galėjo pateikti klausimų, į kuriuos jis atsakydavo savaip.

Uždaviau Seykotai keletą klausimų ir gavau kelis labai „seykotiškus" atsakymus, kitaip tariant, ne visai patenkinamus. Seykota nelabai mėgsta atsakyti tiesiai: dažnai pateikia tik dalį atsakymo, įvilktą į mįslės formą. Tačiau supratau, kad skaitydamas jo svetainės klausimus ir atsakymus galiu iš šių dalinių atsakymų sudėlioti išsamų

vaizdą. Grįžau prie pirmųjų 2003 m. įrašų ir perskaičiau viską iki pat pabaigos. Tai užtruko kelis mėnesius, bet galiausiai sukaupiau didžiulį kiekį medžiagos. Norėjau išsaugoti svarbiausius šio tyrimo elementus, kad nereikėtų iš naujo skaityti visų šaltinių. Nusprendžiau parašyti tekstą, kuriame visa tai būtų sujungta. Iš pradžių medžiagą suskirsčiau pagal temas. Tai buvo naudinga, tačiau atrodė gana sausa. Galbūt nujausdamas būsimus įvykius — bendrą šios knygos rašymą — nusprendžiau sukurti įsivaizduojamą interviu su Seykota: klausimus suformulavau pagal jo atsakymus. Nusiunčiau jam šį tekstą, ir taip prasidėjo mūsų bendradarbiavimas. Jei įdomu, mano parašytas straipsnis tebėra prieinamas Seykotos svetainėje www.seykota.com.

Rengdamas straipsnį apie Seykotą, ėmiau pastebėti, kad patikimų prekybos sistemų elementai, kaip juos apibūdina Seykota, turi daug bendro su kitų legendinių diskrecinių treiderių mintimis. Pavyzdžiui, Sorosas sakė, kad jo sėkmės paslaptis — savo klaidų taisymas, t. y. nuostolių mažinimas, o Martinas Zweigas pabrėžė, kad trendas yra vienas svarbiausių veiksnių. Aptikęs šiuos bendrumus, susidomėjau ir nusprendžiau sekti šia gija, kad pamatyčiau, kur ji nuves. Perskaičiau daugybę knygų apie iškilius treiderius, įskaitant išleistas dar XX a. pradžioje, ir pasižymėdavau visus panašumus. Baigęs šį tyrimą, kaip ir straipsnio apie Seykotą atveju, nusprendžiau užrašyti svarbiausias mintis, kad nebereikėtų kartoti viso šio kruopštaus darbo. Taip gimė mano elektroninė knyga Didžiųjų treiderių principai (Principles of Great Traders, PoGT), kurią nemokamai paskelbiau internete, traderprinciples.com. Kažkodėl man labai patiko rinkti informaciją, ieškoti bendrumų ir juos užrašyti. Mano pagrindinis tikslas buvo susikurti vadovą, prie kurio galėčiau grįžti tobulindamas savo prekybą, tuo metu daugiausia sisteminę.

Baigęs PoGT, buvau pasirengęs kitam projektui. Nusprendžiau parašyti straipsnį apie George'ą Sorosą. Perskaičiau tiek jo paties ir apie jį parašytų knygų bei straipsnių, kiek tik radau, apibendrinau informaciją, išskyriau dėsningumus ir užrašiau išvadas. Šis straipsnis taip pat pareikalavo kelių mėnesių, bet padėjo daug geriau suprasti Sorosą, rinkas ir prekybą. Straipsnį apie Sorosą nemokamai paskelbiau internete ir sulaukiau puikių atsiliepimų, tarp jų — iš kelių asmeniškai Sorosą pažinojusių žmonių. Jie sakė, kad mano straipsnis „pataikė tiesiai į dešimtuką". Tai buvo malonu girdėti. Kartu įsitikinau, kad mano metodas veiksmingas, ir tai paskatino imtis dar daugiau tyrimų.

Parašiau kitus straipsnius apie Staną Druckenmillerį, Renaissance Technologies ir Michaelą Marcusą. Michaelas Marcusas visada buvo vienas mano mėgstamiausių Rinkos magų herojų dėl negailestingo atvirumo interviu su Jacku pirmojoje Rinkos magų knygoje. Tačiau po to interviu Marcusas beveik dingo iš viešumos, ir tai

sužadino mano smalsumą. Be retkarčiais JAV Vertybinių popierių ir biržos komisijai (SEC) teiktų ataskaitų bei interviu Rinkos magams, jis beveik nepaliko viešų pėdsakų. Todėl parašyti straipsnį apie jį buvo beveik neįmanoma. Po Marcuso mirties 2023 m. sužinojau, kad jo sūnus yra su ONNIT susijęs fizinio aktyvumo nuomonės formuotojas Aubrey Marcusas. Aubrey įrašė šešių valandų tinklalaidę, kurioje atskleidė daugybę savo tėvo asmenybės bruožų ir užpildė spragas. Taip gavau pakankamai medžiagos straipsniui.

Įkvėptas atsiliepimų apie straipsnį apie Sorosą, ėmiau ieškoti žmonių, asmeniškai pažinojusių Marcusą, kad jie perskaitytų tekstą ir pasidalytų mintimis. Paprašiau mūsų bendro pažįstamo Moritzo Seiberto iš Takahe Capital nusiųsti straipsnį Jackui ir paklausti, ar jis sutiktų su manimi jį aptarti. Jackas sutiko, tačiau iki tos vietos, kur sakoma „visa kita jau istorija", dar nebuvome priėję.

Pokalbio pabaigoje Jackas pasakė, kad gerai rašau ir, jei panorėčiau, jis mielai supažindintų mane su savo redaktoriumi. Toks Jacko Schwagerio pasiūlymas, žinoma, buvo didelis komplimentas, tačiau mandagiai atsisakiau. Neturėjau aiškios knygos idėjos, išskyrus mintį paprastai paaiškinti sisteminės prekybos tikrovę. Ir nors maniau — ir tebemanau — kad tokia knyga pasauliui reikalinga, nenorėjau skirti metų knygai, kurios galbūt būtų parduota vos keli šimtai egzempliorių. Tačiau vidinis balsas nedavė ramybės: tik kvailys praleistų galimybę per Jacką Schwagerį susipažinti su leidėju.

Praėjo maždaug metai, o man vis nesisekė įsibėgėti su savo kapitalo valdymo įmone. Į sunkumus žmonės reaguoja skirtingai. Kai nepasiekiu norimų rezultatų, pradedu labai daug tyrinėti. Ėmiausi nagrinėti įvairių nepaprastos sėkmės sulaukusių rinkos legendų karjeros pradžią. Paaiškėjo, kad daugumos pradžia buvo sunki ir kupina kovos. Pavyzdžiui, Warrenas Buffettas trejus metus dirbo akcijų brokeriu, tačiau didelės sėkmės nepasiekė. Kitas pavyzdys — Johnui Bogle'ui prireikė aštuonerių metų, kol Vanguard tapo pelninga. Tai stebina, kai pagalvoji, kokie įprasti šiandien mažų sąnaudų pasyvūs indeksų fondai. Vis atrasdavau istorijų apie nepaprastai sėkmingus žmones, kurie savo kelio pradžioje susidūrė su didžiuliais sunkumais. Pajutau, kad šios kovos istorijos, vedančios į stulbinamą sėkmę, galėtų tapti puikia knyga.

Kreipiausi į Jacką ir pasiūliau knygos idėją. Tai nebūtų tradicinė Rinkos magų serijos knyga, tačiau ji priklausytų Rinkos magų pasauliui, panašiai kaip Mažoji rinkos magų knyga. Paaiškinau, kad tikriausiai naudosiu tiek daug medžiagos iš jo Rinkos magų serijos, jog naujoji knyga visai galėtų tapti šios serijos dalimi. Taip pat

atvirai pripažinau, kad su jo vardu knyga tikriausiai būtų parduodama gerokai didesniu tiražu.

Iš pradžių Jacko ši mintis nelabai sudomino. Jis pasakė pasitraukęs iš rašymo ir daugiau Rinkos magų knygų neberašantis, bet galbūt sutiktų parašyti pratarmę. Paklausiau, ar galėčiau parašyti vieną ar du skyrius, kad jis susipažintų su mano sumanymu. Jis sutiko. Jackas pateikė keletą pasiūlymų dėl išvadų pirmajame mano atsiųstame skyriuje ir galiausiai nusprendė savo mintis išdėstyti jį papildančioje dalyje. Šis papildymas galiausiai padvigubino skyriaus apimtį. Parašiau antrą skyrių — ir nutiko tas pats. Tuomet sutarėme su knygos idėja kreiptis į jo redaktorių Craigą Pearce'ą.

Nors Pearce'ui sumanymas patiko, jis manė, kad geriau būtų kalbėtis su gyvais pašnekovais, o ne rašyti apie tuos, kurie jau mirę. Po dar kelių diskusijų galiausiai nutarėme parašyti visavertę Rinkos magų knygą — tą, kurią dabar skaitote. Priėmę šį sprendimą, aš, kartais pernelyg atviras kvailys, paklausiau Jacko, ar neturėčiau pasitraukti iš projekto, nes taip toli nutolome nuo mano pradinės idėjos. Tačiau Jackas primygtinai norėjo, kad likčiau, ir už tai esu jam be galo dėkingas.

Nors pačioje pradžioje buvau užsiminęs, kad ateityje galėtume kartu parašyti Rinkos magų knygą, jei viskas gerai klostytųsi su mano pirminiu sumanymu, maniau, kad toks bendradarbiavimas, jei apskritai kada nors įvyks, laukia dar už daugelio metų. Kai pirmą kartą kreipiausi į Jacką, tiesiog norėjau sužinoti, ar, jo manymu, mano straipsnis tiksliai perteikia Marcuso asmenybę.

Štai tokia istorija, kaip tapau naujausios knygos geriausioje visų laikų treidingo knygų serijoje bendraautoriu ir kaip atsirado ši knyga. Kelios mano išvados:

1. Nieko iš to nebūtų įvykę, jei nebūčiau medžiagos nemokamai paskelbęs viešai. Pagalvokite, gal ir jūs galėtumėte paimti ką nors, ką esate parašę ir laikote debesijos saugykloje, bei pasidalyti tuo su pasauliu. Iš to gali išaugti kas nors daugiau.

2. Rašydamas tekstus, kurie galiausiai atvedė mane iki Rinkos magų knygos bendraautorystės, tenorėjau daugiau sužinoti apie treidingą, patobulinti savo darbo procesą ir įgyti žinių. Sekiau savo interesais, aistra ir smalsumu — ir tai atvedė prie rezultato, apie kurį nė įsivaizduoti negalėjau.

3. Iš pradžių norėjau tik užrašyti savo mintis, kad ateityje būtų lengviau prie jų grįžti. Tačiau šiame procese atradau, kad esu rašytojas.

4. Rašau jau labai seniai, bet net jei straipsnį apie Seykotą, parašytą 2018 m., laikytume pirmuoju tikru mano tekstu apie treidingą, nuo tada praėjo septyneri

> metai. „Sėkmė“ neatėjo per naktį. Bet kuriuo atveju būčiau toliau tyrinėjęs ir rašęs, net jei tai niekur nebūtų nuvedę: šiuos projektus skatino aistra.

Jei įdomu, nepaisant aštraus jo klausimo, pacituoto šios pratarmės pradžioje, mes su Jasonu Berry puikiai sutariame. Deja, gyvename maždaug už 5 000 mylių vienas nuo kito, todėl negalime retkarčiais drauge išgerti alaus.

Galiausiai, jei jums smalsu sužinoti mano asmeninius prekybos rezultatus, pirmiau aprašyti tyrimai padėjo man juos gerokai pagerinti. Yra dviejų tipų treideriai, pasiekiantys grynąjį pelną: vieni puikiai sugeba daug uždirbti, kiti — apsaugoti ir išsaugoti savo kapitalą. Nors kartais norėčiau priklausyti pirmajai grupei, esu antrojoje.

George'as F. Coyle'as

2026 m. pavasaris

1. Kristjan Kullamägi

Nuo gyvenimo dėl prekybos iki prekybos dėl gyvenimo

Dirbdamas apsauginininku Nasdaq Stockholm pastate, Kristjanas Kullamägi susidomėjo prekyba finansų rinkose. Kuo daugiau apie ją skaitė, tuo tvirčiau įsitikino, kad prekiautojo karjera yra vienintelis dalykas, kuriuo nori užsiimti. Didžiulis nekantrumas kuo greičiau pradėti prekiauti paskatino jį priimti iš pažiūros neracionalų sprendimą, apie kurį kalbama šiame interviu, tačiau galiausiai jis pasiteisino.

Pradėjęs prekiauti, Kullamägi beveik nieko nežinojo apie prekybos strategijas, o apie rizikos valdymą išmanė dar mažiau. Nenuostabu, kad prarado pirmosios sąskaitos lėšas ir buvo priverstas grįžti į darbą, kad iš naujo sukauptų kapitalą prekybai. Šis ciklas pasikartojo dar du kartus.

Ketvirtuoju bandymu Kullamägi pagaliau pradėjo prekiauti pelningai. Iš pradžių jis užsiėmė tik dienos prekyba. Po kelerių sėkmingų metų perėjo prie svinginės prekybos, kuri tapo dar pelningesnė. Galiausiai jo prekybos metodika susiformavo į tris pozicijų atidarymo strategijas, išsamiai aptariamas interviu.

Praėjus dešimčiai metų nuo pirmojo nesėkmingo bandymo prekiauti, Kullamägi kuklų 5 000 JAV dolerių pradinį kapitalą pavertė daugiau kaip 100 milijonų dolerių. Šis pasiekimas dar įspūdingesnis, nei atrodo iš pirmo žvilgsnio, nes kasmet iš sąskaitos jam tekdavo išsiimti lėšų Švedijos mokesčiams sumokėti ir pragyvenimo išlaidoms padengti. Svaiginantis jausmas turint sąskaitą, kurios vertė viršija 100 milijonų dolerių, truko vos kelias dienas. Kai 2022 metais akcijų rinka pasuko žemyn, Kullamägi turėjo labai didelę ilgųjų pozicijų ekspoziciją. Iš pradžių jo kapitalas sumažėjo praradus dalį nerealizuoto pelno: rinkai krintant, pozicijos buvo uždarytos pagal stop-loss orderius. Po šio kapitalo sumažėjimo sekė dar dideli papildomi nuostoliai, daugiausia dėl to, kad Kullamägi nesilaikė savo paties taisyklių. Kol po devynių mėnesių susivokė, ką daro, jis jau buvo praradęs daugiau nei pusę didžiausios savo sąskaitos vertės.

Apie nuostolius ir klaidas Kullamägi kalbėjo itin atvirai. Jis taip pat atrodė gana nesusireikšminęs: savo prekybos strategijų ir visų kitų išmoktų dalykų nuopelnus priskyrė kitiems. Jo paties žodžiais: „Aš nieko neišradau.“

Ar mokydamasis vyresnėse mokyklos klasėse jau žinojote, kuo norite užsiimti?

Man patiko biologija, ir ji man gerai sekėsi. Norėjau dirbti ką nors, kas susiję su medicina ar biologija. Aukštojoje mokykloje trejus metus studijavau biomedicininę laboratorinę diagnostiką.

Ar gavote diplomą?

Ne. Likus keliems mėnesiams iki studijų pabaigos jas mečiau, nes atradau prekybą finansų rinkose. Visiškai jai atsidaviau.

Iš kur kilo toks stiprus noras prekiauti?

2010 metais, dar studijuodamas, vasarą papildomai dirbau apsaugininku. Man teko pamaina Nasdaq pastate Stokholme. Mačiau į jį ateinančius ir iš jo išeinančius kostiumuotus žmones, bet neturėjau supratimo, ką jie veikia. Užtat pastebėjau, kad jų biurai labai gražūs ir jie važinėja puikiais automobiliais. Pradėjau domėtis, kas visa tai yra. Kas yra akcijų rinka? Kas yra Nasdaq? Ką reiškia investuoti į akcijas? Iš pradžių susidomėjau investavimu ir visus kitus metus daug apie tai skaičiau. Paskui aptikau žmonių, diskutuojančių apie aktyvią prekybą. Kas ta prekyba? Aha, tai tarsi investavimas su steroidais. Man tai patiko. Pradėjau skaityti apie prekybą. Pagalvojau: „Oho, tai kaip tik man. Tuo ir užsiimsiu.“ 2011 metų pavasarį jau buvau pasirengęs pradėti prekiauti.

Kodėl neatidėjote prekybos ir pirmiau neįgijote diplomo, juk iki studijų pabaigos buvo likę vos keli mėnesiai?

Buvau pavargęs nuo mokslų, o mintis dirbti sau man patiko. Nekantravau pradėti prekiauti ir nusprendžiau pabandyti. Visada galėjau grįžti dirbti apsaugininku arba baigti studijas — turėjau atsarginių variantų.

Kaip jums sekėsi pradėjus prekiauti?

Atidariau demonstracinę prekybos sąskaitą ir per dvi savaites padvigubinau pinigus. Maniau, kad jau esu pasirengęs. Pradėjau prekiauti tikrais pinigais ir per du mėnesius praradau 90 % savo lėšų.

Koks buvo jūsų pradinės sąskaitos dydis?

Perskaičiavus į JAV dolerius, maždaug 5 000 dolerių.

Tai buvo pinigai, kuriuos susitaupėte dirbdamas apsaugininku?

Taip.

Kaip priimdavote prekybos sprendimus?

Neturėjau jokios metodikos. Tiesiog bandžiau įvairius dalykus. Tuo metu užsiėmiau tik dienos prekyba, remdamasis tuo, ką buvau perskaitęs apie pagrindines prekybos dienos viduje strategijas. Socialiniuose tinkluose taip pat susiradau kelis dienos prekiautojus ir bandžiau kartoti tai, ką jie darė. Kiekvienam sandoriui statydavau viską. Nežinojau, kad galima kitaip. Nieko neišmaniau nei apie pozicijos dydį, nei apie rizikos valdymą.

Sakydamas „viską“, turite omenyje, kad tiesiogine prasme atidarydavote vieną poziciją? Į ją sudėdavote 100 % savo pinigų?

Taip, būtent taip ir darydavau.

Taigi pirmosios sąskaitos lėšas praradote. Kas buvo toliau?

Grįžau dirbti apsauginininku. Dirbdavau daug valandų, naktimis ir savaitgaliais. Be to, gyvenau labai kukliai. Per šešis mėnesius susitaupiau apie 4 000 dolerių ir atidariau kitą sąskaitą.

Kaip sekėsi su antrąja sąskaita?

Praradau ir jos lėšas. Tą patį ciklą pakartojau ir trečią kartą. Kaskart grįždavau dirbti apsauginininku ir susitaupydavau pakankamai pinigų, kad vėl galėčiau pabandyti prekiauti.

Viską prarasdavote, grįždavote dirbti apsauginininku, susitaupydavote šiek tiek pinigų ir bandydavote iš naujo. Kodėl neužbaigėte studijų, kad dirbdamas pagal specialybę uždirbtumėte daugiau? Kodėl ir toliau dirbote apsauginininku?

Kadangi dirbau naktimis ir savaitgaliais, darbo nebūdavo labai daug. Sėdėdavau kabinete prie krūvos stebėjimo kamerų ekranų ir kelis kartus apeidavau pastatą. Šis darbas palikdavo daug laiko mokytis prekybos. Galėdavau dirbti dvylikos valandų naktinę pamainą ir pusę to laiko skirti prekybos mokslams.

Ką konkrečiai veikdavote?

Skaičiau daug knygų apie prekybą. Su savimi turėdavau nešiojamąjį kompiuterį, tad galėjau nagrinėti grafikus.

Atrodo, tai buvo patogus darbas, leidžiantis tiek laiko skirti skaitymui ir grafikų analizei.

Man tai buvo puikus variantas. Kadangi dirbau naktimis, dar gaudavau ir priedą. Tokia padėtis mane labai tenkino.

Ar kiekvieną kartą prarasdamas sąskaitos lėšas kartojote tas pačias klaidas?

Ne, priežastys skyrėsi. Dariau daugybę klaidų. Pirmą kartą kiekvienam sandoriui statydavau viską. Paskui supratau, kad turiu prekiauti gerokai mažesnėmis sumomis, kad kontroliuočiau riziką ir sumažinčiau stresą. Pastebėjau, jog kiekvieną kartą pinigams prarasti prireikdavo vis daugiau laiko. Pirmą sykį tai užtruko du mėnesius.

Kitą kartą prireikė penkių mėnesių, o trečią — beveik metų. Maniau, kad man sekasi vis geriau ir galbūt kitą kartą bent jau liksiu ties nuliu.

Savo pažangą vertinote pagal tai, kiek laiko prireikdavo prarasti visus pinigus?

Taip. Pirmuosius dvejus metus bandžiau suprasti, kurių akcijų kainos juda ir kodėl. Supratau, kad akcijos, apie kurias pasirodo naujienų, kurių prekybos apimtis didelė ir kurių kainos pramuša lygius, per dieną smarkiai svyruoja. Susitelkiau į šias akcijas, ir po truputį tai ėmė veikti. Po dvejų metų pradėjau uždirbti.

Kas pasikeitė, kai nuo nuolatinių nesėkmių perėjote prie pelningos prekybos?

Tai nebuvo vienas dalykas. Susidėjo daug smulkmenų: pradėjau greičiau fiksuoti nuostolius, susitelkiau į didelę sėkmės tikimybę turinčius sandorius, fiksavau pelną ir lioviausi daręs kvailystes. Per pirmuosius dvejus metus jų pridariau daug. Pavyzdžiui, nepaisydavau numatyto stop-loss lygio, ir nuostolis išaugdavo du ar tris kartus, palyginti su tuo, koks galėjo būti. Kitas svarbus pokytis — perėjau pas JAV brokerį. Tai labai padėjo, nes tuo metu prekiauti JAV akcijomis iš Švedijos buvo nepaprastai brangu. Perėjęs pas JAV brokerį, komisinius sumažinau maždaug 90 %, o tai turėjo didžiulę reikšmę.

Ar buvo akimirka, kai jau uždirbote pelną ir buvote tikras, kad einate teisingu keliu?

Trečiaisiais prekybos metais, po keturių ar penkių iš eilės sėkmingų mėnesių, supratau, kad tai, ką darau, veikia. Uždirbdavau kelis kartus daugiau, nei būčiau galėjęs uždirbti įprastame darbe. Tai buvo daugiau pinigų, nei kada nors būčiau galėjęs įsivaizduoti uždirbsiantis iš prekybos. Pajutau, kad nebereikia jaudintis, jog viską prarasiu.

Per tuos tris kartus, kai ištuštinote savo sąskaitą, ar kada nors pagalvojote, kad galbūt jūsų sprendimas atsidėti prekybai buvo klaida?

Žinojau, kokias klaidas darau ir ką turiu ištaisyti. Reikėjo daugiau daryti to, kas veikia, ir mažiau to, kas neveikia. Turėjau aiškų veiksmų planą, kaip pagerinti rezultatus. Jei idėjos būtų išsekusios, galbūt būčiau nusprendęs, kad prekyba ne man.

Kokia metodika rėmėtės, kai pradėjote prekiauti pelningai?

Pirkdavau per kainos pramušimus dienos viduje. Tuo metu visus sandorius atidarydavau ir uždarydavau tą pačią dieną. Kitų prekybos būdų dar nebuvau atradęs. Be to, perėjęs pas JAV brokerį galėjau pradėti atidarinėti trumpąsias pozicijas. Iš jų gana greitai pradėjau uždirbti.

Kalbėdamas apie pramušimus dienos viduje, kelių minučių barus turite omenyje?

Naudojau vienos minutės barus.

Kaip apibrėžtumėte pramušimą?

Pagrindinis mano pajamų šaltinis buvo akcijų, kurių kainos pramušdavo lygį po naujienų, pirkimas. Pramušimas galėjo būti kainos pakilimas virš atsidarymo diapazono arba virš per dieną susiformavusios šoninės konsolidacijos. Abiem atvejais stop-loss nustatydavau ties dienos minimumu.

Kokia buvo jūsų trumpųjų pozicijų strategija?

Šią strategiją vadinu parabolinio augimo pardavimu. Atidarydavau trumpąsias akcijų pozicijas, kai jų kainos kelias dienas iš eilės labai sparčiai augdavo, pakildavo keliais šimtais procentų ir paskui pradėdavo rodyti silpnumo ženklus. Paprastai tai būdavo mažų bendrovių akcijos, kuriomis manipuliuota pagal kainos išpūtimo ir išpardavimo schemą.

Kaip jums kilo tokios prekybos idėja?

Idėją radau socialiniuose tinkluose. Sekiau kelis prekiautojus ir supratau, kad daugelis jų prekiauja pagal šią metodiką. Išbandžiau ją, ir ji gerai veikė. Kai mažos kapitalizacijos bendrovių akcijos tampa populiarios, atsiranda daug tokių galimybių, ir jos gali būti labai pelningos. Tačiau jei nesilaikysite stop-loss lygių, galite patirti triuškinamą nuostolį. Tuo tokia prekyba ir pavojinga.

Stop-loss nustatote ties dienos maksimumu?

Taip, daugeliu atvejų.

Kaip randate akcijas, kurių kainos dirbtinai išpučiamos?

Ieškau akcijų, kurių kainos per pastarąsias kelias dienas pakilo keliais šimtais procentų. Jeigu nebuvo jokių ataskaitų ar naujienų ir augimas nesusijęs su konkrečia sektoriaus tema, greičiausiai jas kas nors reklamuoja ir pučia jų kainą, pavyzdžiui, Discord grupėse arba X (Twitter).

Kaip galite būti tikras, kad kainos judėjimo nesukėlė kokios nors svarbios naujienos?

Jei būtų svarbių naujienų, jas būtų galima rasti paieškojus internete. Paprastai kokia nors naujiena, paskatinusi kilimą, iš tiesų būna. Tačiau kilimui įsibėgėjus, tokių mažų bendrovių akcijos gali brangti po bet kokių naujienų. Prieš keturis ar penkis mėnesius [2024 metų gruodį] taip kilo kvantinių skaičiavimų bendrovių akcijos. Vadinamosios naujienos nebuvo jokia naujiena. Panašūs pranešimai pasirodydavo jau trejus metus. Tačiau visas sektorius tapo populiarus, ir akcijos staiga ėmė į tokius pranešimus reaguoti.

Puikus akcijų brangimo po bereikšmių naujienų pavyzdys buvo vakcinas kuriančių bendrovių akcijų kilimas per COVID-19 pandemiją. Visos tokios akcijos tapo populiarios, nors daugelis bendrovių dar neturėjo vakcinos. Galbūt jų vakcina tebuvo pirmojoje klinikinių tyrimų fazėje, bet akcijos vis tiek per kelis mėnesius pabrangdavo 1 000 % vien dėl to, kad visas sektorius tapo toks populiarus.

Ar ir dabar, kai jūsų sąskaita gerokai didesnė, vis dar atidarote tokias mažos kapitalizacijos bendrovių akcijų trumpąsias pozicijas?

Žinoma. Paprastai per metus atsiranda kelios temos, dėl kurių išpopuliarėja visas sektorius, pavyzdžiui, kvantinių skaičiavimų bendrovių akcijos 2024 metų pabaigoje ar vakcinas kuriančių bendrovių akcijos 2020 metais. Tuomet šių mažos kapitalizacijos bendrovių akcijos gali tapti labai likvidžios. Dienos prekybos jomis apimtis gali siekti milijardus dolerių. Tai matėme kvantinių skaičiavimų bendrovių akcijų atveju [2024 metų gruodį]. Tokios situacijos paprastai susiklosto su mažos kapitalizacijos bendrovių akcijomis. Su didelės kapitalizacijos bendrovių akcijomis taip nutinka retai. Tik mažos kapitalizacijos bendrovių akcijos gali taip pašėlusiai šauti aukštyn ir pakilti 500 % ar daugiau per kelias dienas. Tokie judėjimai negali tęstis ilgai. Žmonės vaikosi šių sandorių, bet galiausiai kainos visada griūva.

Pagal jūsų parabolinio augimo pardavimo strategiją akcijos kaina kyla itin sparčiai. Kaip nusprendžiate, kada atidaryti trumpąją poziciją?

Visada laukiu kokių nors silpnumo požymių, nes niekada nežinai, kiek dar tai gali tęstis. Signalas atidaryti trumpąją poziciją gali būti atsidarymo diapazono minimumo pramušimas arba, jei akcijos kaina ir toliau kyla, kritimas žemiau penkių minučių žvakės minimumo. Kartais tenka patirti kelis nuostolius, kol pavyksta pagauti tinkamą momentą. Tai labai varginantis metodas. Ši strategija gali pakenkti tiek psichologiškai, tiek finansiškai. Anksčiau tokių sandorių sudarydavau gerokai dažniau. Dabar laukiu aukščiausios kokybės A+ modelių, o jie pasitaiko ne taip dažnai.

Kas yra A+ modelis?

Pagal A+ modelį akcijos brangsta tris ar keturias dienas iš eilės, o bendras kainos prieaugis siekia bent 300 %. Dienų skaičius labai svarbus. Niekada neatidarau trumposios pozicijos pirmą dieną, kad ir kiek akcija būtų pabrangusi. Esu matęs, kaip akcijos kaina per vieną dieną pakyla 1 000 %. Antrą dieną trumpąsias pozicijas atidarau retai. Paprastai laukiu trečios arba ketvirtos dienos. Jei trumpąją poziciją atidarai per anksti, gali patirti kelis vidutinio dydžio nuostolius. O kai galiausiai pataikai, tik susigrąžini tai, ką prieš tai praradai.

Minėjote, kad dabar pagal parabolinio augimo pardavimo strategiją prekiaujate gerokai rečiau nei pirmaisiais pelningos prekybos metais. Kokia šiuo metu yra jūsų pagrindinė prekybos strategija?

Mano pagrindinė prekybos strategija — pirkti akcijas, kurios, reaguodamos į svarbias naujienas, staigiai brangsta ir kurių prekybos apimtis smarkiai išauga. Šios strategijos išmokau iš Pradeepo Bonde, Stockbee įkūrėjo (stockbee.blogspot.com). Jis tokį sandorį vadina epizodiniu lūžiu. Manau, šią idėją jis pasiskolino iš Paulo Tudoro Joneso ir kitų knygų serijos Rinkos magai prekiautojų.

Epizodinį lūžį visada lydi naujiena, verčianti rinką iš esmės iš naujo įvertinti akciją, pavyzdžiui, netikėtai geri finansiniai rezultatai ar kitas svarbus įvykis. Puikus pavyzdys — Tempus AI 2025 metų sausį. Bendrovė paskelbė išleidžianti dirbtiniu intelektu paremtą medicinos programėlę, ir prekybos jos akcijomis apimtis iš karto šoktelėjo iki dešimties kartų didesnės už vidutinę. Toks sprogstamas prekybos apimties augimas taip pat labai svarbus. Jei didelės apimties nėra, manęs tai nedomina. Tempus akcijos per kelias kitas savaites pabrango daugiau nei dvigubai (žr. 1.1 grafiką).

Trys epizodinio lūžio sudedamosios dalys — svarbi naujiena, didelis kainos šuolis aukštyn ir milžiniškas prekybos apimties padidėjimas. Kai įvykdomos visos trys sąlygos, akcijos kaina gali kilti sprogstamu tempu, ypač bulių rinkoje.

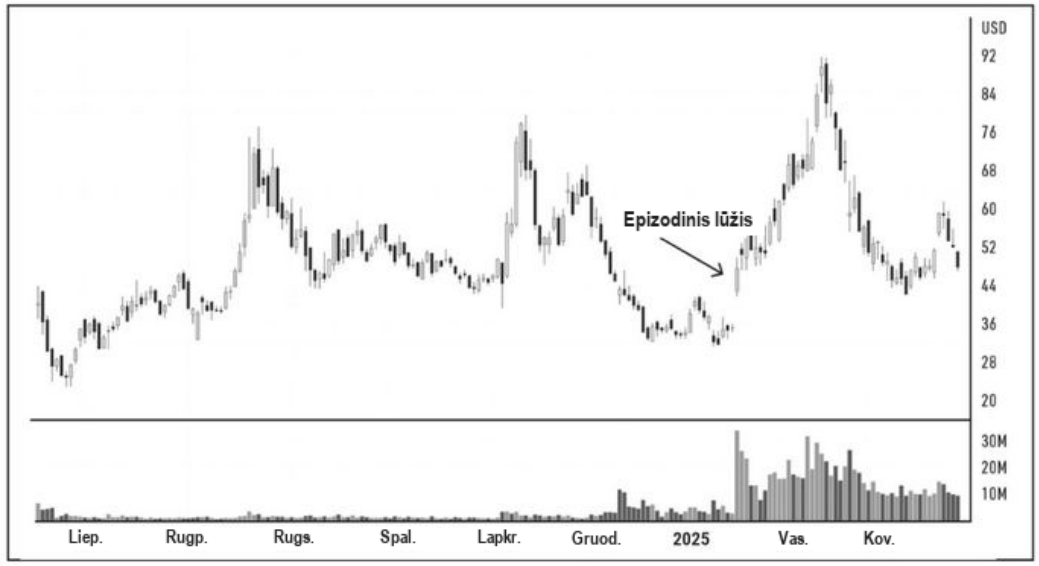
Kaip aptinkate galimybes prekiauti pagal epizodinio lūžio modelį?

Paprasčiausias būdas — kasdien naudoti akcijų atrankos filtrą. Ieškau akcijų, pabrangusių bent 10 % esant didelei prekybos apimčiai. Devyniasdešimt devyni procentai šį filtrą įveikusių akcijų nebus įdomios: arba nėra su jomis susijusių naujienų, arba tai tiesiog netinkamos rūšies akcijos. Komunalinių paslaugų bendrovių akcijų nepirksiu. Tai turi būti akcijos, galinčios smarkiai šoktelėti. Geriausiai epizodinio lūžio sandoriams tinka technologijų, biotechnologijų sektoriai ir apskritai mažos kapitalizacijos bendrovės. Kartais tokie judėjimai būna susiję su konkrečiu sektoriumi, kaip tuomet, kai išpopuliarėjo kvantinių skaičiavimų bendrovių akcijos.

Kalbate apie tą patį kvantinių skaičiavimų bendrovių akcijų kilimą, kurį aptarėme anksčiau ir kuris suteikė galimybių prekiauti pagal parabolinio augimo pardavimo strategiją?

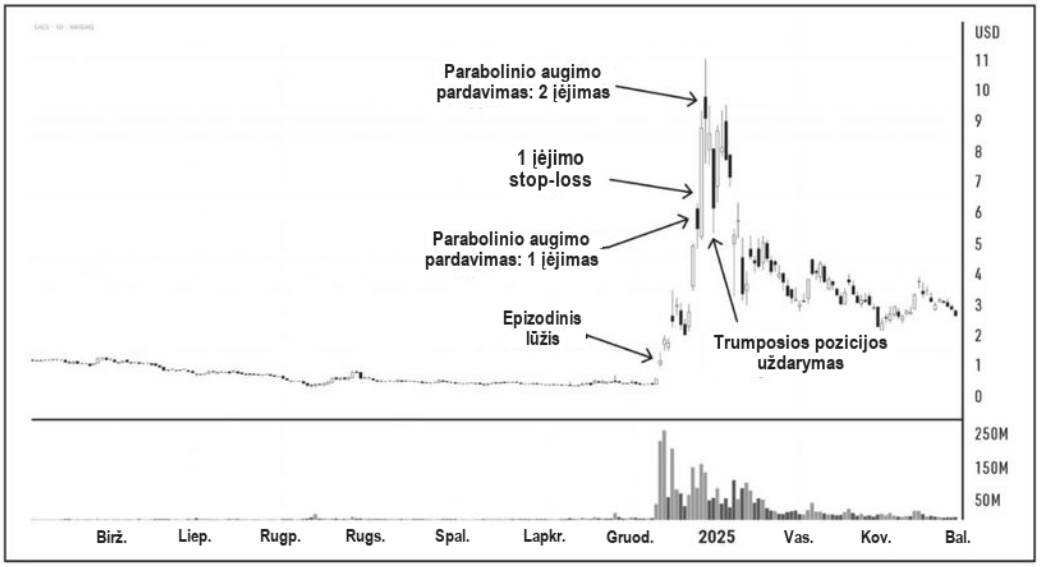
Taip. 2024 metų gruodį kvantinių skaičiavimų bendrovių akcijos tą patį mėnesį suteikė galimybių ir epizodinio lūžio, ir parabolinio augimo pardavimo sandoriams. Pavyzdžiui, LAES buvo viena iš maždaug šešių šio sektoriaus akcijų, kurių kainos smarkiai pašoko, o vėliau sugriuvo. LAES nusipirkau gruodžio 11 dieną, kai jos kaina labai pakilo esant milžiniškai prekybos apimčiai, po to, kai kitos sektoriaus akcijos jau buvo pradėjusios brangti (žr. 1.2 grafiką). Tai buvo idealus viso sektoriaus judėjimu paremtas epizodinio lūžio sandoris. Deja, poziciją uždariau tą pačią dieną, nes akcija sesiją baigė kiek silpniau, ir tai pakirto mano pasitikėjimą sandoriu. Tuomet per mažiau nei dvi savaites ji pabrango 800 %. Labai nusivyliau, nes poziciją buvau uždaręs, nors kaina net nebuvo pasiekusi mano stop-loss lygio. Tai buvo gera pamoka, kad privalau laikytis savo taisyklių ir neleisti psichologinei būsenai paveikti sandorių vykdymo.

1.1 grafikas. Tempus AI (TEM). Dieninis grafikas (2024–2025 m.)



Šaltinis: TradingView.

1.2 grafikas. SEALSQ Corp. (LAES). Dieninis grafikas (2024–2025 m.)



Šaltinis: TradingView.

Vėliau tą patį mėnesį ta pati akcija suteikė idealią galimybę atidaryti trumpąją poziciją po parabolinio augimo: per penkias iš eilės dienas, esant didelei prekybos apimčiai, jos kaina pakilo nuo 2 iki 11 dolerių, gruodžio 27 dieną pasiekė viršūnę, o per kitas savaites smuko. Iš pradžių į sandorį įėjau per anksti — pardaviau trečiąją iš eilės kilimo dieną, ir vėliau mano pozicija buvo uždaryta pagal stop-loss su nuostoliu. Tačiau penktą dieną taikliai atidariau trumpąją poziciją ties maždaug 10 dolerių, ir per kelias dienas kaina nukrito iki 5 dolerių.

Spėju, kad tema išryškėja, kai atrankos programoje pasirodo kelios to paties sektoriaus akcijos.

Būtent. Kai atsiranda tema, paprastai ji susijusi ne su viena akcija: prekiautojai dažniausiai išskiria kelias. Viena ar dvi paprastai būna lyderės, o kitos — atsiliekančios. Pirmiausia pradeda judėti lyderės, o tuomet prekiautojai ima vaikytis atsiliekančiųjų.

Ar prekiaujant pagal epizodinio lūžio modelį, be didelio kainos atotrūkio, neįprastai didelės apimties ir judėjimą paskatinusios naujienos derinio, reikia atsižvelgti į dar ką nors?

Geriausias epizodinio lūžio sandoris būna su akcija, į kurią niekas nekreipia dėmesio. Idealiu atveju ieškote akcijos, kurios kaina ilgą laiką — mėnesius ar net metus — judėjo šonu ir kurios prekybos apimtis staiga pasiekė dešimteriopą vidutinę dienos apimtį. Nenorite akcijos, kuri per trumpą laiką jau smarkiai pabrango.

Gal galite pateikti epizodinio lūžio sandorio su dėmesio nesulaukiančia akcija pavyzdį?

Puikus pavyzdys — PTON. Ši smarkiai atpigusi akcija per pandemiją buvo viena augimo lyderių, o 2024 metų rugpjūtį, paskelbus gerus finansinius rezultatus, suformavo klasikinį epizodinio lūžio modelį (žr. 1.3 grafiką).

1.3 grafikas. Peloton Interactive Inc. (PTON). Dieninis grafikas (2024 m.)



Šaltinis: TradingView.

O jeigu akcijos dar nėra labai pabrangusios, tačiau jau yra kylančios tendencijos viduryje? Vis tiek pirksite, ar būtina, kad kaina pramuštų šoninę konsolidaciją?

Man labiau patinka pramušimai po šoninės konsolidacijos, bet epizodinio lūžio sandoriams jie nėra būtina sąlyga.

Vadinasi, konsolidacijos pramušimas nėra privaloma strategijos dalis?

Nebūtinai.

Poziciją atidarote prasidedant prekybos sesijai?

Jei sesijos pradžioje apimtis pakankamai didelė, perku kainai pakilus virš pirmojo penkių minučių baro maksimumo. Kartais tenka palaukti ilgiau, kad įsitikinčiau, jog apimtis pakankama, ir tada perku kainai pakilus virš pirmojo valandos baro maksimumo. Visada perku kainai rodant stiprumą.

Kur nustatote apsauginį stop-loss?

Ties dienos minimumu.

Prieš pradėdami kalbėti apie epizodinio lūžio sandorius, aptarėme pirmuosius jūsų pelningos prekybos metus, kai užsiėmėte tik dienos prekyba. Pagrindinė jūsų strategija — epizodinis lūžis — akivaizdžiai nėra vienos dienos sandoris. Priešingai, idealiu atveju tokią poziciją laikote savaites ar net mėnesius. Kas paskatino pereiti nuo dienos prekybos prie ilgesnės trukmės sandorių ir kaip tai padarėte?

Prekiaujant dienos viduje, kaina visada būna visai arti tavo stop-loss orderių. Tai kelia didelę įtampą, o stebėti kiekvieną kainos pokytį pusėje tuzino grafikų vargina akis. Nenorėjau kasdien aštuonias valandas sėdėti prie ekrano. Norėjau rasti tokį prekybos metodą, kuris leistų praleisti mažiau laiko prie kompiuterio, kad galėčiau užsiimti ir kitais dalykais.

Svinginę prekybą atradau praėjus keleriems metams nuo tada, kai pradėjau pelningai prekiauti dienos viduje. Iš prigimties esu tingus. Supratau, kad svinginė prekyba leis uždirbti tiek pat dirbant mažiau. Jei prekiauji svinginiu būdu ir po pozicijos atidarymo akcijos kaina kyla, dėl jos nebereikia jaudintis. Gali tiesiog leisti pozicijai dirbti, ir nereikia nuolat ieškoti naujų sandorių, kaip dienos prekyboje.

Kokią svinginės prekybos strategiją pradėjote taikyti, kai perėjote prie jos nuo dienos prekybos?

Tai buvo pramušimo strategija, kurios taip pat išmokau iš Bonde. Jis ją vadina impulso proveržiu. Jis tyrinėjo, kaip juda akcijų kainos, ir nustatė, kad joms staigiai šokus didžioji judėjimo dalis baigiasi per tris–penkias dienas. Būtent tiek laiko jis ir rekomendavo laikyti šiuos pramušimo sandorius.

Kokio modelio ieškote ir kas tampa pozicijos atidarymo signalu?

Tai grynai techninis metodas. Pažvelgę į daugelį akcijų, ypač mažų ir vidutinių bendrovių, pamatysite, kad jų tendencijos primena laiptus. Kaina pajuda, konsoliduojasi šoniniame diapazone, tuomet vėl pajuda. Ieškote kylančios tendencijos akcijos, kurios kaina pereina į šoninę konsolidaciją, geriausia mažėjant prekybos apimčiai. Tada perkate, kai kaina pramuša konsolidaciją, ir laikote nuo trijų iki penkių dienų.

Ar pramušimo sandoriui gali tikti bet kuri akcija, kurios kaina po kylančios tendencijos konsoliduojasi, ar taikomos griežtesnės sąlygos?

Ne, reikėtų susitelkti į akcijas lyderes. Vienas būdas jas atrasti — atrinkti 1 % ar 2 % labiausiai per pastarąjį mėnesį, tris mėnesius ir šešis mėnesius pabrangusių akcijų.

Ar teikiate pirmenybę kokio nors konkretaus tipo konsolidacijai? Labiau tinka du mėnesius trunkantis stačiakampis diapazonas ar savaitę trunkanti vėliava ar vimpelas? O gal tai nesvarbu?

Paprastai ieškau trumpesnių konsolidacijų — maždaug nuo vienos iki trijų savaičių.

Ar įėjimo signalas yra tiesiog kainos pakilimas virš konsolidacijos ribos?

Taip. Galite atidaryti poziciją, kainai pakilus virš atsidarymo diapazono arba pirmojo penkių, trisdešimties ar šešiasdešimties minučių baro maksimumo. Kuo ilgesnį laiko intervalą naudojate įėjimo signalui, tuo prastesnė įėjimo kaina, tačiau mažesnė rizika įeiti per klaidingą pramušimą.

Spėju, kad klaidingų pramušimų vis tiek pasitaiko dažnai.

Taip. Sėkmės tikimybę padidinate susitelkdami į akcijas lyderes — tai viena iš sandorio sąlygų. Tačiau net ir tada sėkmingų sandorių dalis bus gerokai mažesnė nei 50 %. Apskritai prekybos strategija veikia todėl, kad pelningų sandorių pelnas gerokai viršija nuostolingų sandorių nuostolius.

Kalbant apie nuostolius, kaip valdote šio sandorio riziką?

Stop-loss orderį nustatau ties dienos minimumu. Yra papildoma sąlyga: atstumas iki stop-loss neturi viršyti vidutinio dienos tikrojo diapazono (ADTR).

[ADTR — tai dienos tikrojo diapazono vidurkis per pasirinktą ankstesnį laikotarpį, pavyzdžiui, 10 ar 20 dienų. Konkrečios dienos tikrasis diapazonas yra skirtumas tarp tos dienos maksimumo (arba ankstesnės dienos uždarymo kainos, jei ji aukštesnė) ir tos dienos minimumo (arba ankstesnės dienos uždarymo kainos, jei ji žemesnė).]

Ką darote, jei atstumas nuo dabartinės kainos iki dienos minimumo viršija ADTR? Ar tuomet stop-loss orderį nustatote ne ties minimumu, o vienu ADTR žemiau dabartinės kainos?

Ne, visada noriu, kad stop-loss orderis būtų ties dienos minimumu. Jei minimumas nuo dabartinės kainos nutolęs daugiau nei per ADTR, sandorio neatidarysiu, nes tai pernelyg pablogintų pelno ir rizikos santykį.

Kaip uždarote sandorį, jeigu akcijos kaina ir toliau kyla?

Per pirmąsias tris–penkias dienas užfiksuoju dalį pelno, o likusios pozicijos stop-loss pakeliu iki nenuostolingumo lygio. Tada kaip slenkantį stop-loss naudoju kainos užsidarymą žemiau 10 arba 20 dienų slankiojo vidurkio.

Gal galite pateikti pramušimo sandorio pavyzdį?

Geras pavyzdys — PTON, kurią jau minėjau kaip epizodinio lūžio pavyzdį su dėmesio nesulaukiančia akcija. PTON suteikė ir pradinę epizodinio lūžio galimybę, ir vėliau, po poros mėnesių, pramušimo sandorį, kai kaina prasiveržė aukštyn iš konsolidacijos zonos (žr. 1.3 grafiką). Abiem atvejais per pradinį kilimą užfiksavau dalį pelno, o likusiai pozicijos daliai taikiau pagal slankųjį vidurkį perkeliamą stop-loss.

Kokia buvo perėjimo nuo dienos prekybos prie ilgesnio pozicijų laikymo patirtis?

Kai pradėjau palikti pozicijas nakčiai, jaudinausi dėl skaitytų dienos prekiautojų įrašų. Jie teigė, kad laikydamas pozicijas per naktį negali kontroliuoti rizikos. Gali — tai vadinama pozicijos dydžio parinkimu. Būtent ilgiau laikomos pozicijos ir atneša didelį pelną. Akcijų kainoms reikia laiko pajudėti. Jei norite pagauti didelius judėjimus, turite pailginti savo prekybos laiko intervalą.

Ar perėjęs nuo dienos prekybos prie svinginės prekybos uždirbote pelno?

Vienas prekybos pagal pramušimo strategiją sunkumų — dažni klaidingi pramušimai. Tačiau man pereiti pavyko sėkmingai, nes tuo metu buvo bulių rinka.

Ar pramušimo strategijai veikti būtina bulių rinka?

Parabolinio augimo pardavimo sandoriui bendros rinkos sąlygos nesvarbios — susitelki į pačią akciją. Tačiau pramušimo ir epizodinio lūžio sandoriams rinkos kryptis yra lemiama. Keturios iš penkių akcijų juda kartu su rinka. Reikia, kad tikimybės būtų jūsų pusėje. Jei pirksite pagal epizodinio lūžio ar pramušimo signalus rinkai leidžiantis, stop-loss orderiai nuolat uždarinės jūsų pozicijas, ir tai sunaikins sąskaitą. Todėl labai svarbu suprasti rinkos būklę. Reikia filtro, kuris neleistų įeiti į rinką, kai joje vyrauja krintanti tendencija.

Kaip nustatote, kad rinkoje vyrauja krintanti tendencija ir reikėtų vengti pramušimo bei epizodinio lūžio sandorių?

Yra daug būdų nustatyti krintančią tendenciją ar meškų rinką. Man labiausiai patinka paprastųjų slankiųjų vidurkių sistema. Konkrečiai naudoju 10 ir 20 dienų slankiuosius vidurkius. Kai abu kyla, rinkoje vyrauja kylanti tendencija. Kai 10 dienų vidurkis kerta 20 dienų vidurkį iš viršaus žemyn, tai signalas būti atsargiam. Rinka gali pradėti konsoliduotis arba pasukti žemyn. Metodas nėra tobulas, tačiau 80 % atvejų leidžia išvengti nepalankių rinkos sąlygų ir 80 % atvejų dalyvauti palankioje rinkoje. Bonde ir daugelis kitų puikių prekiautojų naudoja rinkos pločiu paremtą modelį. Jis remiasi akcijų, per skirtingus laikotarpius pabrangusių ar atpigusių tam tikru procentu, skaičiumi, taip pat naujus maksimumus ir minimumus pasiekusių akcijų skaičiumi. Tai padeda nustatyti, kada rinkoje vyrauja pardavimo arba pirkimo spaudimas. Į kasdienius rinkos pločio rodiklius nekreipiu dėmesio, tačiau stebiu kraštutines jų reikšmes, kurios gali pasitaikyti vos kelis kartus per metus.

2022 metai jums buvo siaubingi. Po devynerių iš eilės smarkaus augimo metų 2022 metais patyrėte didelį grynąjį nuostolį. Kaip jį paaiškintumėte?

Manau, kad dauguma pelningai prekiaujančių žmonių yra apsėsti prekybos. Žinau, kad man tai tikrai tinka. Nors toks apsėdimas gali prisidėti prie sėkmės, jis gali atsigręžti ir prieš tave. Esu užkietėjęs prekiautojas, prekiaujantis per daug. Sudarau sandorius net tada, kai to neturėčiau daryti. Tai buvo didžiausia mano 2022 metų klaida. Nepaisiau savo paties rinkos situacijos vertinimo. Didžiąją metų dalį rinkose vyravo krintanti tendencija, o aš vis tiek toliau prekiavau pagal pramušimo ir epizodinio lūžio modelius. Tokie sandoriai krintančiose rinkose paprastai neveikia. Aš tai žinojau, bet vis tiek pirkau pagal šiuos signalus. Būti kantriam sunku.

Jesse Livermore'as garsiai pasakė, kad pinigus jam uždirbo laukimas. Visi mano, jog jis turėjo omenyje, kad atidarius pelningą poziciją reikia leisti jai augti. Žinoma, tai buvo dalis jo minties. Tačiau jis taip pat kalbėjo apie laukimą, kol pasirodys tinkamas modelis. Atrodo, pripažindamas didžiausią savo 2022 metų klaidą sakote tą patį.

Visiškai teisingai.

Spėju, kad 2022 metais 10 dienų slankusis vidurkis didžiąją metų dalį buvo žemiau 20 dienų vidurkio. Ar jūsų rodiklis nebūtų privertęs didžiąją 2022 metų dalį likti nuošalyje?

Taip, bet toliau prekiavau, nors rodiklis signalizavo nepalankias rinkos sąlygas.

Jei būtumėte neprekiavęs, kai 10 dienų slankusis vidurkis buvo žemiau 20 dienų vidurkio, ar būtumėte išvengęs didžiosios dalies 2022 metų nuostolių?

Taip, neabejotinai. Vienintelis teigiamas dalykas — atpažinęs savo klaidas gali iš jų pasimokyti ir tobulėti.

Ignoravote esminę savo metodikos dalį — kada reikia laikytis atokiau nuo rinkos. Kaip paaiškintumėte tokį savo elgesio pasikeitimą?

2020 metus pradėjau su 3,5 milijono dolerių, o baigiau su 36 milijonais. Tais metais kapitalas išaugo tūkstančiu procentų. Paskui tuos 36 milijonus padidinau iki didžiausios 105 milijonų sumos, o paskutinę šio kelio atkarpą — nuo 65 iki 105 milijonų — įveikiau vos per pusantro mėnesio. Trumpą laiką, vos kelias dienas, turėjau daugiau nei 100 milijonų dolerių. Turite suprasti, kaip tai paveikė mano psichiką. Jaučiausi visiškai atitrūkęs nuo tikrovės. Galvojau: „Po šešių mėnesių turėsiu 200 milijonų dolerių." Buvau tuo visiškai tikras. Į prekybą ėmiau žiūrėti kaip į vaizdo žaidimą, kurį nuolat laimiu.

Tada, artėjant metų pabaigai, rinka pasiekė viršūnę, o aš visiškai ignoravau savo tendencijos rodiklius. 2021 metų gruodį pradėjau su labai agresyviomis pozicijomis. Taip pasitikėjau savimi, kad išlikau agresyvus ir 2022 metais, kai rinka jau leidosi. Rinka krito, o aš vis spaudžiau ir spaudžiau.

Žinojau, kad krintančioje rinkoje nereikėtų atidarinėti pozicijų, tačiau tas mintis ignoravau. Praradau daug pinigų, nes visiškai nukrypau nuo savo metodų. Kurį laiką rinkoms taip gerai sekėsi ir viskas buvo taip lengva, kad tapau aplaidus. Jei būčiau tiesiog laikęsis savo 10 ir 20 dienų slankiųjų vidurkių taisyklės, būčiau išvengęs 90 %

nuostolių. Galiausiai, maždaug 2022 metų viduryje, pagalvojau: „Juk tai meškų rinka. Ką aš, po velnių, darau?“

Kiek iki to laiko buvote praradęs?

Skaičiuojant nuo didžiausios 105 milijonų dolerių sumos 2021 metų lapkritį iki žemiausio taško 2022 metų viduryje, praradau maždaug 60 milijonų dolerių. Apie pusę šio sumažėjimo lėmė 2021 metų pabaigos korekcija, kai didelis nerealizuotas pelnas, turėtas lapkričio viršūnėje, sumenko kainoms nusileidus iki tų pozicijų stop-loss lygių. Pradinis kapitalo sumažėjimas per korekciją buvo toks didelis todėl, kad viršūnėje ilgosioms pozicijoms naudojau kreditinį petį. Mano ilgųjų pozicijų vertė siekė 150 milijonų dolerių. Šį skaičių prisimenu, nes juo gyriausi draugui. Nors bendras nuostolis nuo 2021 metų lapkričio iki 2022 metų vidurio buvo didelis, jį sudarė daugybė mažų ir vidutinių nuostolių. Atskiruose sandoriuose didelių nuostolių nepatyriau. Taip nutikdavo karjeros pradžioje. Dabar atskirais sandoriais didelių nuostolių nebepatiriu.

Ar galite apibūdinti, kaip jautėtės 2022 metų viduryje, praradęs daugiau nei pusę viso pelno, kurį buvote sukaupęs prieš septynis mėnesius, kai jūsų kapitalas pasiekė viršūnę?

Tai buvo lyg peilio dūris į širdį. Laikui bėgant mano požiūris pasikeitė. Supratau, kad nors nebeturiu 100 milijonų dolerių, nusipirkau jachtą, sumokėjau daugybę mokesčių ir vis dar turiu dešimtis milijonų dolerių, nors vos prieš dešimt metų buvau be skatiko.

Kas vyko po to, kai 2022 metų viduryje sustabdėte sąskaitos vertės smukimą?

Antrąją 2022 metų pusę prekiavau mažiau, ir sąskaitos vertė svyravo maždaug tame pačiame lygyje. Kai 2022 metų pabaigoje rinka pasiekė dugną, nebuvau tam pasirengęs. Vis dar buvau sukrėstas. 2023 ir 2024 metais vėl uždirbau pelno, tačiau grąža buvo nuosaiki. Man atrodo, kad viską sugadinau. Tiesiog buvau prastos formos, ypač 2024 metais, kurie buvo verti penkių žvaigždučių. Tais metais buvo tiek daug puikių epizodinio lūžio galimybių, kurias praleidau. Savo tų metų prekybą vertinu D– pažymiu.

Kaip manote, kodėl 2024 metais praleidote visas tas galimybes?

Nebuvau taip susitelkęs į rinkas kaip anksčiau, ir tai paveikė mano grąžą. 2021 metų pabaigoje nusipirkau jachtą. Nuo tada daug laiko praleisdavau su mergina keliaudamas jūromis. Kelionių dienomis prekiaudavau iš viešbučių kambarių ar savo jachtos. Kad prekyboje sektųsi, prekybos dienomis reikia atsiriboti nuo blaškymosi, o pastaraisiais metais mane blaškė daug dalykų. Anksčiau kasdien visą dieną sėdėdavau prie kompiuterio, visiškai susitelkęs į rinkas. Tačiau po 2021 metų praradau koncentraciją. Buvau pernelyg užsiėmęs kitais reikalais.

Taip pat nebeskirdavau laiko analizei ir ankstesnių grafikų studijoms. Evernote turiu duomenų bazę, kurioje išsaugojau daugybę epizodinių lūžių, pramušimų ir parabolinio augimo pardavimo sandorių ekrano nuotraukų. Anksčiau kas mėnesį peržiūrėdavau šią grafikų kolekciją, kad atgaivinčiau atmintį ir įtvirtinčiau, kaip atrodė geriausi modeliai. Lioviausi tai daręs, ir atėjus metui atidaryti sandorį nebeturėjau ankstesnio pasitikėjimo.

Ar tas 2024 metų galimybes matėte, bet jomis nepasinaudojote, ar tiesiog jų nepastebėjote, nes trūko dėmesio?

Daugelį jų mačiau, bet sandorių neatidariau. Puikus pavyzdys — SMCI 2024 metų sausį. Sausio 19 dieną akcijos atsidarė pabrangusios daugiau nei 10 %, esant milžiniškai prekybos apimčiai, bendrovei paskelbus preliminarius finansinius rezultatus, rodančius didesnes, nei tikėtasi, pajamas (žr. 1.4 grafiką). Tai buvo ideali, penkių žvaigždučių verta situacija, o aš šį sandorį visiškai praleidau. Sesijos pradžioje turėjau tik šiek tiek laiko, paskui reikėjo užsiimti kitais reikalais. Mačiau šią galimybę, tačiau ja nepasinaudojau. Buvau pernelyg išsiblaškęs, dėmesį buvau sutelkęs kitur. Tai vienintelis paaiškinimas, kodėl praleidau tokį akivaizdų sandorį.

1.4 grafikas. Super Micro Computer (SMCI). Dieninis grafikas (2023–2024 m.)



Šaltinis: TradingView.

Ko iš šios patirties išmokote?

Kelionės ar bet koks kitas blaškymasis prekybos dienomis neigiamai paveiks jūsų pelną. Daugiau nei dešimt metų buvau visiškai susitelkęs į prekybą, retai praleisdavau prekybos dienas ir analizei skirdavau savaitgalius. Tačiau atėjo laikas, kai panorau keliauti ir užsiimti kitais dalykais. Dėmesio perkėlimas nuo prekybos prie kelionių pablogino rezultatus. Paklausiau savęs, ar vis dar noriu prekybai skirti šešiasdešimt valandų per savaitę. Verčiau visai nustočiau prekiauti, nei tiek jai skirčiau. Pinigų turiu pakankamai, kad nebereikėtų prekiauti pragyvenimo išlaidoms padengti.

Kita vertus, vis dar noriu prekiauti, nes man tai patinka. Tai sudėtinga, skatina mąstyti, įtraukia ir teikia džiaugsmo — bent jau tada, kai viskas sekasi. Turiu rasti pusiausvyrą tarp prekybos ir visų kitų dalykų, kuriais noriu užsiimti. Vis dar galiu uždirbti gerą pelną, bet nebereikia siekti didžiausio įmanomo pelno, kaip anksčiau, kai prekyba buvo vienintelis prioritetas. Noriu ir mėgautis gyvenimu. Anksčiau gyvenau tam, kad prekiaučiau, o dabar prekiauju tam, kad gyvenčiau.

Ar vienas galimų sprendimų būtų atostogauti ir nekreipti dėmesio į rinkas, kai pagal jūsų paprastą apibrėžimą jose vyrauja krintanti tendencija, o kylančios tendencijos metu visiškai susitelkti į prekybą?

Stengiuosi atrasti tokią gyvenimo pusiausvyrą ir keliauti tik tada, kai rinkose vyrauja krintanti tendencija, tačiau lengviau pasakyti nei padaryti. Niekada negaliu visiškai atsipalaiduoti, nes nežinai, kada kritimas baigsis. Vis tiek tenka kelis kartus per dieną pasitikrinti rinką, net jei neseki jos po aštuonias valandas kasdien.

Minėjote, kad išsaugote sandorių ekrano nuotraukas, kad vėliau galėtumėte jas peržiūrėti ir nagrinėti. Ar išsaugote visų savo sandorių nuotraukas?

Ne, tik tikrai sėkmingų sandorių. Noriu peržiūrėti tuos, kurie pasiteisino, kad įtvirtinčiau, į ką turėčiau atkreipti dėmesį. Nematau prasmės peržiūrinėti nesėkmingus sandorius.

Turėjote daug metų, kai grąža buvo triženklė, tačiau 2020 metai išsiskyrė net iš jų — bendra grąža siekė apie 1 000 %. Kokie sandoriai lėmė tokį neįtikėtiną rezultatą?

Geriausios 2020 metų temos buvo viskas, kas susiję su COVID-19. Pirmieji dideli laimėjimai tais metais buvo kai kurie kaukių gamintojai, pavyzdžiui, APT ir LAKE. Tai akcijų, per trumpą laiką suteikusių ir epizodinio lūžio, ir parabolinio augimo pardavimo galimybių, pavyzdžiai. Iš pradžių, vasario pabaigoje, kai COVID-19 grėsmė atsidūrė dėmesio centre, šios akcijos suformavo klasikinius epizodinio lūžio modelius. Tai buvo mikrokapitalizacijos bendrovių akcijos, kurių prekybos apimtis staiga pasiekė šimtus milijonų dolerių per dieną. Nusipirkau jų, ir maždaug per savaitę kainos pakilo keliais šimtais procentų. Šis sandoris man puikiai pavyko, o kitą savaitę, kainoms pasukus žemyn, atidariau trumpąsias pozicijas. Prekiavau daugelio mažų vakcinas kuriančių bendrovių akcijomis ir nemažai iš jų uždirbau. Taip pat turėjau ilgąją Tesla poziciją — ši akcija 2020 metais nepaprastai pabrango. Tais metais buvo tiek daug galimybių visoms trims mano prekybos strategijoms.

Anksčiau aptarėme jūsų perėjimą nuo dienos prekybos prie trijų–penkių dienų svinginių sandorių. Kas paskatino laikyti pozicijas ilgiau, kaip, regis, kartais darote?

Tai vyko palaipsniui. Iš pradžių, perėjęs prie svinginės prekybos, visada fiksuodavau pelną per pirmąjį kainos šuolį. Ilgainiui pradėjau naudoti 10 ir 20 dienų slankiuosius vidurkius, kad ilgiau išlaikyčiau pelningas pozicijas, nes pastebėjau, jog man pardavus per pakilimą akcijos dažnai tiesiog brangdavo toliau. Pagalvojau: „Kodėl negalėčiau laikyti pozicijų ilgiau?“ Užuot fiksavęs pelną per pirmąsias tris–penkias dienas, bent dalį pozicijos laikydavau tol, kol akcijos kaina užsidarydavo žemiau 10 arba 20 dienų slankiojo vidurkio. Slankieji vidurkiai man svarbūs ne tik indeksų grafikuose, kur padeda nustatyti bendrą rinkos kryptį — kylančią ar krintančią tendenciją, — bet ir valdant atskirų akcijų pozicijas.

Kas lemia, ar slenkančiam stop-loss naudosite 10, ar 20 dienų vidurkį?

Pasirinkimas tarp šių dviejų slankiųjų vidurkių priklauso nuo to, kiek smarkiai akcijos kaina jau nutolusi į viršų.

Ar šis pozicijos uždarymo metodikos pakeitimas buvo esminis sprendimas?

Sakyčiau, taip. Jis padėjo ilgiau laikyti akcijas, o tai savo ruožtu paskatino sudaryti mažiau sandorių. Visada ieškau naujų sandorių, net kai nereikėtų. Ilgesnis pozicijų laikymas šiek tiek palengvino gyvenimą.

Ar teisingai suprantu, kad šis pokytis įvyko prieš geriausius jūsų metus?

Taip, bet šio metodo trūkumas tas, kad niekada nieko neparduodi arti viršūnės. Įprastoje bulių rinkoje tai ne bėda: joje vyksta sektorių rotacija, ir vienos akcijos kyla, kai kitos pradeda koreguotis ar konsoliduotis. Tačiau kai visa rinka pasiekia viršūnę, visų jūsų akcijų kainos gali nusileisti iki stop-loss lygių, ir sąskaita gali patirti didelį nuosmukį. Būtent taip man nutiko po to, kai 2021 metų lapkritį pasiekiau rekordinę 105 milijonų dolerių kapitalo viršūnę.

Nepaisydamas šio trūkumo, apskritai vis dar manote, kad laikyti poziciją, kol pagal slankųjį vidurkį ją uždarysite, geriau nei parduoti per pirmąjį šuolį?

Manau, kad taip.

Vadinasi, 2021 metų pabaigos patirtis nepakeitė jūsų nuomonės: poziciją geriau uždaryti pagal slankųjį vidurkį, nei fiksuoti pelną per pradinį kilimą.

Ne, nepakeitė, tačiau dabar turėdamas didelę ilgųjų pozicijų ekspoziciją esu atsargesnis nei tada. Jei mano ilgosios pozicijos didelės, o rinka ima strigti, pavyzdžiui, 10 dienų slankusis vidurkis pasuka žemyn, turiu pradėti mažinti pozicijas ir bent jau atsisakyti skolintų lėšų. To išmokau iš 2021 metų pabaigos patirties. Taip pat supratau, kad dideli mano sąskaitos nuosmukiai prasideda po ypač sėkmingų serijų. Dabar prekiauju gerokai mažiau agresyviai nei anksčiau.

Gal galite paaiškinti, kaip naudojate maržinį finansavimą?

Kai sekasi, skolintas lėšas naudoju bent pusę laiko. Tačiau niekada nuo visiškai piniginės pozicijos iš karto nepereinu prie maksimalaus maržinio finansavimo. Tokiam perėjimui prireiktų savaičių, jei ne mėnesių.

Ketverius metus, nuo 2019 iki 2022 metų, tiesiogiai transliavote ir įrašinėjote visas savo prekybos sesijas. Kas jus tam paskatino?

Prekyba — vieniša veikla. Visą dieną vienas sėdi savo kabinete. Pirmąją mano transliaciją žiūrėjo vos septyni žmonės, bet bent jau turėjau su kuo pabendrauti. Norėjau padėti žmonėms, juos įkvėpti ir pats gerai praleisti laiką. Man tai buvo svarbiausia. O paskui viskas kažkaip sprogo. Per COVID-19 pandemiją vienu metu mane žiūrėjo 2 000 žmonių.

Ar kas nors gali peržiūrėti šiuos įrašus ir pamatyti, kaip jūsų sandoriai užaugino kapitalą nuo 3 iki 105 milijonų dolerių?

Visas šis beprotiškas mano prekybos kelio etapas įrašytas, tačiau per tiesiogines transliacijas niekada nesakydavau, kokius sandorius tuo metu sudarau. Yra pokalbių kambarių, kurių vedėjai užbėga savo sekėjams už akių. Juos gali stebėti 500 žmonių, ir jie pasako: „Dabar perku XYZ.“ O tada, šimtams žmonių puolus pirkti akciją, jie parduoda į šią paklausą. Prieš rinkos atsidarymą pasakodavau apie stebimas akcijas, bet niekada nepranešdavau apie savo sandorius realiuoju laiku. Nenorėjau, kad žmonės aklai mane kartotų. Šiuo klausimu buvau labai atsargus.

Kaip atidarydavote sandorį per tiesioginę transliaciją, kad žmonės nematytų, kaip tai darote?

Tiesiogiai rodydavau tik grafikų platformą. Savo prekybos ekranų niekada nerodžiau.

Visa prekybos informacija, kuria dalijotės socialiniuose tinkluose, buvo nemokama. Ar kada nors svarstėte įvesti prenumeratos mokestį?

Nesunkiai galėčiau imti kelis šimtus dolerių per metus, ir užsiprenumeruotų tūkstančiai žmonių. Bet ne tuo noriu užsiimti. Pinigus uždirbu prekiaudamas.

Patyrėte kelias nesėkmes, bet galiausiai pasiekėte sėkmę. Kokią reikšmę prekiautojo sėkmei turi tikėjimas savimi?

Tas tikėjimas savimi negali būti paremtas iliuzijomis. Daugelis žmonių tiki, kad jiems seksis prekiauti, tačiau jei nesistengs, patirs nesėkmę. Ir daugumai bandančių prekiauti nepasiseks. Tikėjimas savimi turi remtis tikrais faktais. Pavyzdžiui, aš tikrinau kiekvieną naudojamą modelį ir metodą. Vos tik apie ką nors išgirsdavau ar perskaitydavau, stengdavausi patikrinti. Ar tai tikrai veikia? Ar tokia situacija pasitaiko vos kelis kartus per metus, ar per metus atsiranda šimtai galimybių? Pagrįstas tikėjimas savimi kyla iš atlikto darbo, leidžiančio suprasti, kad tikimybės yra jūsų pusėje.

Kuris vieno sandorio nuostolis buvo toks skaudus, kad iki šiol jį prisimenate?

Trečiaisiais prekybos metais atidariau mikrokapitalizacijos bendrovės akcijų trumpąją poziciją, nes maniau, kad kaina pakilo per daug. Kainai toliau kylant trumpąją poziciją padidinau, nors to niekada nereikėtų daryti. Kaina vis kilo, ir išsigandau, kad vėl viską prarasiu. Kol galiausiai pasidaviau, per porą valandų jau buvau praradęs 40 % sąskaitos.

Tuo metu nenaudojote stop-loss orderių?

Naudojau. Buvau mintyse numatęs stop-loss lygį, bet užsispyriau ir jo nepaisiau. Be to, tai buvo pirmoji kilimo diena. Prireikė laiko, kol supratau, kad pirmąją kilimo dieną niekada nereikia atidaryti trumpųjų pozicijų. Niekada nežinai, kas gali nutikti pirmąją smarkaus augimo dieną. Kaip jau sakiau, pirmą dieną akcijos gali pabrangti 1 000 %.

Ar yra kitų atskirų nuostolių, kurie ypač įstrigo atmintyje?

Turbūt labiausiai apmaudu buvo, kai paspaudžiau ne tą mygtuką. Tai buvo antroji milžiniško Kodak akcijų kilimo diena. Stebėjau, kaip jos šauna aukštyn, ir laukiau kokių nors silpnumo požymių, kad galėčiau atidaryti trumpąją poziciją. Pelės žymeklis buvo virš mygtuko Parduoti, ir netyčia jį paspaudžiau. Baltųjų rūmų Twitter paskyroje pasirodė žinutė, kad su Kodak pasiektas istorinis susitarimas pradėti JAV gaminti svarbiausias farmacines medžiagas, o tada prezidentas Trumpas ja pasidalijo. Kilimas buvo beprotiškas. Per vieną dieną akcijos kaina nuo 18 dolerių atsidarymo šoktelėjo iki 60 dolerių maksimumo.

Ar supratęs klaidą iš karto mėginote uždaryti poziciją?

Taip, bet prekyba akcija tuoj pat buvo sustabdyta. Kai prekyba atsinaujino, pirkau akcijas pozicijai uždaryti, tačiau mano orderis buvo įvykdytas tik iš dalies, ir prekyba vėl sustojo. Visiškai uždaryti poziciją pavyko tik jai atsinaujinus po antrojo sustabdymo. Galiausiai ši klaida man kainavo 1,5 milijono dolerių. Vadinu tai savo „Kodak akimirka“.

Ką patartumėte pradedantiesiems prekiautojams?

Nedarykite to — greičiausiai jums nepavyks. O jeigu šio patarimo nepaisysite, supraskite, kad norėdami pasiekti sėkmę turėsite skirti tam daugybę valandų. Į mane dažnai kreipiasi šeimas turintys žmonės, norintys išmokti prekiauti. Jiems sakau: „Atsiprašau, bet prekyboje jums nepasiseks. Galite tam skirti valandą ar dvi per dieną. To nepakaks.“ Kai mokiausi prekiauti, man buvo kiek daugiau nei dvidešimt, buvau vienišas ir neturėjau jokių įsipareigojimų. Visą dešimtmetį galėjau tam skirti nuo šešiasdešimties iki aštuoniasdešimties valandų per savaitę. Taip ir pasiekiau sėkmę.

Ką dar patartumėte, be to, kad šiam darbui reikia skirti daug metų ir daug valandų?

Susiraskite mentorių — sėkmingą prekiautoją, kuris išmokytų atpažinti prekybos modelius. Pačiam perprasti prekybą sunku. Daugumai taip ir nepavyksta. Mentorius padės išspręsti daugybę problemų nuo pat pradžių. Visas sąvokas, visus metodus, viską, ką žinau apie prekybą, perėmiau iš kitų.

Turite rasti prekybos modelius, egzistuojančius jau dešimtmečius ar net nuo pat rinkų atsiradimo. Geras informacijos šaltinis — Williamo O’Neilo knyga Kaip uždirbti iš akcijų. Joje yra skyrius su sėkmingiausių akcijų grafikais nuo pat XX amžiaus pradžios. Kad visiškai suprastumėte modelius ir įgytumėte pasitikėjimo

jais, turite išnagrinėti šimtus ar net tūkstančius jų pavyzdžių. Būtent taip ir aš atlikdavau savo tyrimus. Negalima tiesiog paimti modelio, pagal kurį prekiauja kitas žmogus. Jei pradėsite prekiauti pagal iki galo neišstudijuotą modelį, juo nepasitikėsite, ir vos sandoris pradės klostytis ne jūsų naudai, supanikuosite. Vien rasti ir išstudijuoti modelius nepakanka. Galite išmokti juos atpažinti, bet jei nesugebėsite laikytis stop-loss lygių ar nesuprasite, kaip parinkti pozicijos dydį, nieko neišeis.

Daugelis žmonių naudoja veikiančias sistemas ir metodus, bet vis tiek praranda pinigus, nes tie metodai jiems netinka. Jūsų metodika turi ne tik suteikti pranašumą, bet ir atitikti jūsų asmenybę bei įsitikinimus.

Esate bendravęs su daugybe prekiautojų. Kokias klaidas jie, jūsų pastebėjimu, daro dažniausiai?

Viena dažnų klaidų — neturėti prekybos modelio. O jei modelį ir turi, dažnai trūksta situacijos suvokimo: supratimo, kada tas modelis veikia, o kada ne. Nesvarbu, kokią metodiką taikote, kokiose rinkose ar laiko intervaluose prekiaujate — joks modelis neveikia visada.

Kita dažna klaida — nepaisyti numatyto stop-loss lygio. Žinote, kad turite uždaryti poziciją, bet to nedarote, nes užsispyrėte arba viliatės, kad kaina grįš. Pats tai patyriau kelis kartus, smarkiai nudegiau ir dabar šios problemos nebeturiu. Tačiau kai kuriems man rašantiems žmonėms ji vis dar aktuali. Kartais žmogus prekiauja jau penkerius ar dešimt metų, bet vis tiek susiduria su ta pačia problema. Jam labai sunku susitaikyti su nuostoliais. Kai kurias problemas, pavyzdžiui, prekybos modelio neturėjimą, galima išspręsti, tačiau nežinau, kaip padėti žmogui, kuriam sunku priimti nuostolį.

Argi nėra paprasto sprendimo — kiekvieną kartą pateikiant įėjimo orderį kartu pateikti ir apsauginį stop-loss orderį?

Taip, žinoma, tai veiktų, jei prekiautojas neatšauktų stop-loss orderio prieš jam suveikiant.

Ar pastebėjote ir kitų dažnų prekiautojų klaidų?

Taip. Dar viena dažna, ypač pradedančiųjų, klaida — atidaryti per dideles pozicijas, palyginti su sąskaitos dydžiu. Jie dažnai nenutuokia, kaip parinkti pozicijos dydį pagal priimtiną riziką. Kaip jau aptarėme, tai buvo vienas mano trūkumų pradedant prekiauti ir viena ankstyvųjų nesėkmių priežasčių. Jei vienu sandoriu rizikuojate 5 % sąskaitos, vos po penkių nuostolingų sandorių atsidursite gilioje duobėje.

Kokia dalimi rizikuojate vienu sandoriu?

Paprastai vienu sandoriu rizikuoju 0,5 % sąskaitos ar mažiau, tačiau tam tikrais atvejais galiu rizikuoti daugiausia 1 %.

Ar turite taisyklę, kad per dieną praradęs daugiau nei tam tikrą procentą nustojate prekiauti ar net uždarote visas pozicijas?

Tokios taisyklės niekada neturėjau. Tai veikiau jausmas, o ne konkretus skaičius. Jei viskas klostosi ne taip, kaip turėtų, netenku kantrybės ir atsitraukiu nuo kompiuterio.

Per karjerą patyrėte kelis didelius sąskaitos nuosmukius. Kaip su jais susitvarkydavote psichologiškai?

Rinkai užsidarius, 22 valandą Švedijos laiku, eidavau pasivaikščioti. Šie naktiniai pasivaikščiojimai gryname ore padėdavo praskaidrinti mintis. Kartais, kai būdavo sunku, prisimindavau, nuo ko pradėjau ir kur esu dabar. Taip, galbūt praradau milijonus, bet daugybę milijonų vis dar turėjau. Turėjau daugiau pinigų, nei dauguma žmonių uždirba per visą gyvenimą. Tikėjau savo modeliais ir tuo, kad laikydamasis savo proceso galiausiai atsitiesiu. Stengiausi išlikti nusiteikęs teigiamai ir žiūrėti į ateitį.

Jūsų prekybos metodiką sudaro trys pagrindiniai modeliai: epizodiniai lūžiai, pramušimai ir parabolinio augimo pardavimas. Kaip nusprendėte būtent jais grįsti savo prekybą?

Šių modelių neatradau. Perėmiau juos iš kitų žmonių. Išnagrinėjau tūkstančius istorinių grafikų ir įsitikinau, kad šie modeliai kartojasi. Su jais jaučiausi patogiai, jie tiko mano asmenybei. Tačiau yra daugybė kitų modelių, pagal kuriuos žmonės gali prekiauti ir kurie jiems gali tikti geriau. Pavyzdžiui, galima susitelkti į kylančios tendencijos akcijas ir pirkti per korekcijas iki slankiojo vidurkio ar kito palaikymo lygio. Pažįstu prekiautojų, kurie sėkmingai taiko tokį metodą. Pats jo nenaudoju, nes ketvirto prekybos modelio man nereikia.

Jūsų naudojamų modelių nuopelnus priskiriate kitiems. Ar jūsų prekybos metodikoje yra kas nors, ką laikytumėte savo paties originalia idėja?

Kiekvieną savo prekyboje naudojamą sąvoką ar metodą pasiskolinau iš kitų žmonių. Nieko neišradau. Nemanau, kad prekyboje kada nors būčiau padaręs originalų atradimą. Tiesiog praktiškai pritaikiau tai, ko išmokau iš kitų.

Coyle’o požiūris

Kullamägi prekybos metodas nėra pernelyg sudėtingas. Jo naudojami prekybos elementai — pozicijų atidarymo sąlygos, pozicijos dydžio parinkimas atsižvelgiant į riziką, pradiniai stop-loss orderiai ties pozicijos atidarymo dienos maksimumu ar minimumu, pagal slankiuosius vidurkius perkeliami stop-loss ir panašiai — gal ir nėra pradinio prekybos kurso medžiaga, tačiau sudėtingais jų taip pat nepavadinsi. Tai, kad tokiais paprastais metodais Kullamägi sugebėjo pasiekti neįtikėtinų rezultatų, daug ką pasako ir paskatino mane susimąstyti apie dalyką, apie kurį anksčiau nebuvau susimąstęs: nepažįstu nė vieno itin sėkmingo prekiautojo, kuris propaguotų ar praktiškai taikytų sudėtingumą, tačiau pažįstu daugybę puikių prekiautojų, kurie propaguoja ir praktiškai taiko paprastumą.

Tiesioginis pokalbis su Kullamägi atskleidžia dalykų, kurių popierius neperteikia. Visų pirma, jo pasakojime pati prekyba atrodo visiškai paprasta. Jam atsakymas, kaip sėkmingai prekiauti, yra savaime aiškus, o jo klausydamasis ir pats pradedi tuo tikėti — bent jau aš tikrai patikėjau. Kaip pabrėžta interviu, įveikus pradinį mokymosi etapą Kullamägi problemos kildavo dėl to, kad jis nesilaikydavo savo taisyklių. Kitaip tariant, jis žinojo, ką daryti, tik to nedarė. Galbūt iš tiesų geri prekybos mechanizmai yra gerokai paprastesni, nei norime tikėti ar pripažinti, o tikrasis iššūkis — priimti šią tikrovę ir suvaldyti savo jausmus bei emocijas, kad patys sau netrukdytume.

Save vadindamas tinginiu, Kullamägi tvirtina prekyboje nesukūręs nieko naujo. Jis tiesiog sujungė iš kitų prekiautojų perimtus elementus taip, kad jie atitiktų jo asmenybę. Čia irgi slypi puiki pamoka apie tai, ko reikia norint tapti rinkos magu. Užuomina: dviračio išradinėti nereikia.

Iš tikrųjų Kullamägi prekybą išskyrė jo pasiryžimas stačia galva nerti į ekstremalų volatilumą. Epizodinio lūžio modeliai susiformuoja po didelių, įvykių sukeltų kainos atotrūkių, o parabolinio augimo pardavimo modeliai siejami su akcijomis, per kelias dienas pabrangstančiomis šimtais ar net tūkstančiais procentų. Didžiąją savo prekybos karjeros dalį girdėjau patarimą vengti didelio volatilumo, kad neįstrigčiau užsitęsusioje tendencijoje, todėl pastebėjau, jog stulbinamų rezultatų Kullamägi pasiekė veikdamas ten, kur, daugelio nuomone, veikti nederėtų. Iš pirmo žvilgsnio ši įžvalga atrodo kaip galimybė: jei būčiau pasirengęs priimti volatilumą, galbūt mano rezultatai bent kiek priartėtų prie Kullamägi rezultatų. Tačiau ši prielaida primena kitą svarbią interviu mintį: kiekvienas prekiautojas turi rasti savo temperamentui tinkantį metodą. Galiu užtikrintai pasakyti, kad parabolinio augimo pardavimas

mano asmenybei netinka, todėl negalėčiau tiesiog nukopijuoti šios idėjos ir taip pelnyti šlovę bei turtus.

Nagrinėjant prieš interviu Kullamägi pateiktas grąžos ataskaitas ir kitą medžiagą, išryškėjo keli dalykai. Pirma, neįmanoma kelių tūkstančių dolerių paversti daugiau nei 100 milijonų be didelio grąžos volatilumo. Jei manote, kad tai įmanoma be skausmingų sąskaitos nuosmukių, pagalvokite dar kartą. Antra, kai kurių Kullamägi prekybos ataskaitų analizė atskleidė pasikartojančią seką: nuostolis po nuostolio po nuostolio. Kaip jis minėjo interviu, į rinką dažnai įeina pramušus pradinio laiko intervalo, pavyzdžiui, pirmojo penkių minučių baro, ribą, o stop-loss nustato ties dienos minimumu arba maksimumu, jei atidaro trumpąją poziciją. Ataskaitose aiškiai matėsi, kad jo stop-loss artimi: daugeliu prekybos dienų buvo keli nuostolingi pozicijų atidarymai ir uždarymai tą pačią dieną. Šios ataskaitos priminė Jesse Livermore'o kadaise pasakytą mintį, kad geriausi sandoriai yra tie, kurie iš karto tampa pelningi. Kullamägi prekyba įkūnija Livermore'o filosofiją: nuo pat pradžių nuostolingi sandoriai jo priežiūroje ilgai neišgyvena.

Man atrodė neįtikėtina, kad tokią stulbinamą grąžą Kullamägi pasiekė daugumoje sandorių rizikuodamas mažiau nei 1 % sąskaitos. Kita paprasta, bet svarbi pamoka — jo dėmesys akcijoms, kurių kainos gali smarkiai judėti. Milžiniškos grąžos neuždirbsite susitelkę į „mieguistas" dividendines akcijas, kurios per metus pabrangsta 6 %.

Pereikime prie mąstysenos: kas meta studijas likus keliems mėnesiams iki diplomo, kad dirbtų apsauginiku ir finansuotų savo prekybą, o paskui nepasiduoda net po kelių nesėkmių? Pasakysiu, kas — prekiautojai, tampantys rinkos magais! Kullamägi istorija dar kartą patvirtina dėsningumą, būdingą kai kuriems šios ir kitų serijos knygų prekiautojams: nepaisydami daugybės ankstyvų ženklų, esą prekyba jiems netinka, rinkos magai kažkaip išsaugo gilų tikėjimą savo gebėjimais ir eina pirmyn, kol galiausiai tokiais tampa. Dalis manęs nori prie šios minties pridėti perspėjimą: „Nebandykite to namuose." Tačiau rinkos magų nepajudinamame atsidavime savo darbui yra nuoseklumo, kurį sunku ignoruoti. Kiekvienas turi pats nuspręsti, kiek toli pasiryžęs eiti siekdamas savo rinkos svajonių. Rinkos magai linkę atsiduoti visiškai ir nepasiduoti, kai reikalai klostosi prastai.

Schwagerio požiūris

Pasak Kullamägi, norint tapti sėkmingu prekiautoju nebūtina sukurti unikalios metodikos ar turėti originalių idėjų. Jis tvirtina savo prekybos strategijas ir visa, ką žino apie prekybą, perėmęs iš kitų. Vis dėlto prekiautojas turi atlikti dvi užduotis:

1. Kruopščiai išnagrinėti kiekvieną prekybos strategiją ir įsitikinti, kad ji suteikia tikimybinį pranašumą.

2. Pasirinkti strategijas, atitinkančias jo asmenybę ir įsitikinimus.

Nėra nieko blogo, jei prekyba traukia dėl galimybės uždirbti daug pinigų. Blogai, kai jos imatės manydami, kad tai lengvas būdas daug uždirbti. Prekiautojai, kuriuos vilioja finansinės prekybos galimybės ir kurie pasiekia sėkmę, tokie kaip Kullamägi, lengvo kelio nei ieško, nei tikisi. Jie visada daug dirba. Kullamägi sako visą dešimtmetį savo prekybos įgūdžiams ugdyti skyręs po šešiasdešimt–aštuoniasdešimt valandų per savaitę. Nenuostabu, kad pastaraisiais metais, dėmesiui nukrypus į keliones, plaukiojimą jachta ir kitą veiklą, jo prekybos rezultatai suprastėjo.

Sėkmingi prekiautojai turi aiškią metodiką; jie neveikia aklai. Kullamägi tai iliustruoja ne prasčiau nei bet kuris prekiautojas, su kuriuo kada nors esu kalbėjęsis. Jis turi lygiai tris modelius, pagal kuriuos prekiauja jau daugelį metų ir prekiauja iki šiol. Kiekvienas jų aiškiai apibrėžtas daugybe konkrečių požymių. Tiesa, tikslumo dėlei reikia pasakyti, kad parabolinio augimo pardavimo strategijoje jis gali laisvai pasirinkti, kurią iš trijų dienų atidaryti poziciją: trečiąją, ketvirtąją ar penktąją parabolinio judėjimo dieną. Be to, Kullamägi turi taisykles, apibrėžiančias bendrą rinkos būklę, kuri sudaro palankias sąlygas pasinaudoti pozicijos atidarymo signalu. Galiausiai jo rizikos valdymo taisyklės tiksliai nurodo, kada sandorį uždaryti. Jei neturite taisyklių ar sąlygų, aiškiai apibrėžiančių, kada įeiti į sandorį ir kada iš jo išeiti, neturite metodikos.

Kullamägi pabrėžia, kaip svarbu žinoti, kokia rinkos aplinka palanki konkrečiam jūsų sandorio tipui, ir neatidaryti sandorių nepalankiomis sąlygomis. Dvi jo strategijos — epizodiniai lūžiai ir pramušimai — neveikia gerai, kai visoje rinkoje vyrauja krintanti tendencija. Šių sandorių sėkmės tikimybę jis smarkiai padidina atidarydamas juos tik tuomet, kai bendra rinkos tendencija kyla, kaip nustatyta jo paprastųjų slankiųjų vidurkių taisyklėje. Reikšminga, kad pažeidęs būtent šią savo taisyklę Kullamägi patyrė blogiausius rezultatus per visą prekybos karjerą.

Kullamägi pažymėjo, kad dauguma jo sandorių būna nuostolingi net ir tuomet, kai prekyba sekasi. Paklaustas, ar žino, kokia jo sandorių dalis pelninga, atsakė, jog į šią statistiką niekada nekreipė dėmesio — mano nuomone, visiškai pagrįstai. Vis dėlto galiausiai ją apskaičiavo, nes to nuolat klausinėjo daugybė sekėjų. Jo vertinimu, pelningi sandoriai vidutiniškai sudaro 25–30 %. Šią detalę verta pabrėžti, nes daugelio prekiautojų susižavėjimas pelningų sandorių procentu rodo itin klaidingą požiūrį į rezultatų statistiką. Vien pelningų sandorių procentas yra beprasmis

rodiklis. Svarbus sandorio matematinis lūkestis: pelningo sandorio tikimybė, padauginta iš vidutinio pelno, atėmus nuostolingo sandorio tikimybę, padaugintą iš vidutinio nuostolio. Svarbu tai, o ne pats pelningų sandorių procentas. Jei vidutinis pelnas gerokai viršija vidutinį nuostolį, kaip Kullamägi ir daugelio kitų sėkmingų prekiautojų atveju, net metodika su nedidele pelningų sandorių dalimi gali būti labai pelninga.

Beveik visi sėkmingi prekiautojai drausmingai valdo riziką. Karjeros pradžioje, kai Kullamägi nieko neišmanė apie rizikos valdymą, jis ne kartą prarado sąskaitos lėšas. Pelningai prekiauti pradėjo ir sukūręs metodiką, ir įdiegęs rizikos valdymo taisykles. Pirkdamas jis riziką apriboja dienos minimumu, o atidarydamas trumpąją poziciją — dienos maksimumu. Išskyrus neįprastas aplinkybes, pavyzdžiui, prekybos sustabdymą, stop-loss dienos diapazono ribose padeda išvengti didelio vieno sandorio nuostolio. Be to, jei atstumas nuo dabartinės kainos iki stop-loss viršija vidutinį dienos tikrąjį diapazoną, sandorio jis neatidaro. Jei sandoris klostosi jo naudai, Kullamägi arba užfiksuoja pelną, arba priartina stop-loss, kad užtikrintų bent nenuostolingą ar geresnį rezultatą. Artimo stop-loss ir riboto pozicijos dydžio derinys užtikrina, kad vieno sandorio rizika neviršytų 1 % sąskaitos, o dažnai būtų mažesnė nei 0,5 %.

Kantrybė — tema, nuolat iškylanti interviu su rinkos magais. Kullamägi pripažįsta, kad didžiausias jo asmeninis trūkumas — polinkis prekiauti per daug, tai yra atidaryti pozicijas, kai įėjimo sąlygos dar nevisiškai įvykdytos. Nenoras laukti sandorių, visiškai atitinkančių jo įėjimo taisykles, rodo kantrybės stoką. Daugeliui prekiautojų itin sunku nieko nedaryti, o kantrybės stoka skatina atidaryti ne pačias geriausias pozicijas. Prekybos rezultatai priklauso ne tik nuo sudarytų sandorių, bet ir nuo tų, kurių nesudarote.

Jei turite veikiančias prekybos taisykles, atsispirkite norui jas pažeisti. Kullamägi atidaryta ilgoji LAES pozicija puikiai iliustruoja šį principą. Kaina taip ir nepasiekė jo stop-loss lygio, tačiau jis vis tiek uždarė sandorį, nes sesijos pabaigoje akcija jam atrodė silpna. Vėliau kaina staigiai šovė aukštyn, kaip jis iš pradžių ir numatė, o jis praleido milžinišką pelną iš galėjusio būti idealaus sandorio. Neįprastai prasti Kullamägi 2022 metų rezultatai — dar vienas žalingų pasekmių nesilaikant sėkmingų taisyklių pavyzdys. Jo vertinimu, tų katastrofiškų metų nuostolius būtų galėjęs sumažinti 90 %, jei būtų laikęsis taisyklės neatidarinėti ilgųjų pozicijų, kai bendra rinkos tendencija krinta. 2022 metų nuostoliai taip pat iliustruoja ankstesnę mintį apie nekantrumo žalą.

Net ir labai sėkmingi dienos prekiautojai paprastai atranda, kad pailginę vidutinį pozicijų laikymo laiką gali pasiekti dar geresnių rezultatų. Ilgiau nei vieną dieną trunkantys sandoriai leidžia iš vieno sandorio uždirbti gerokai daugiau ir sumažina būtinybę atrinkti daug naujų sandorių. Be to, tokia prekyba kelia mažiau streso ir reikalauja mažiau darbo. Visus šiuos privalumus patyrė Kullamägi, kai pailgino pozicijų laikymą nuo vienos dienos iki trijų–penkių dienų, o galiausiai kai kuriuos sandorius ėmė laikyti kelias savaites ar ilgiau. Lance'as Breitsteinas (žr. 2 skyrių), daugelį metų itin sėkmingai prekiavęs dienos viduje, patyrė labai panašų pokytį, perėjęs prie ilgesnių sandorių: po šio pokyčio jis pasiekė geriausių rezultatų per visą karjerą.

Po geriausio Kullamägi prekybos laikotarpio atėjo blogiausias. Šių dviejų įvykių seka nėra atsitiktinė. Dėsningumas, kai po geriausių prekybos laikotarpių prasideda dideli sąskaitos nuosmukiai, ne kartą minėtas interviu su rinkos magais. Šis reiškinys ir jo pamokos apibendrinti knygoje Mažoji rinkos magų knyga:

> *Ilgus nuostolių laikotarpius atsveria akimirkos, kai viskas sekasi beveik neįtikėtinai gerai. Kad ir kaip keista, tokiu metu taip pat verta pagalvoti apie prekybos apimties mažinimą. Po ypač sėkmingo laikotarpio Marty Schwartzas irgi mažina sandorių dydį, kaip ir po ypač didelių nuostolių, nes, kaip jis sako: „Mano didžiausi nuostoliai visada sekdavo po didžiausio pelno."*
>
> *Esu tikras, kad panašią patirtį yra išgyvenę daugelis prekiautojų. Didžiausi sąskaitos nuosmukiai dažnai prasideda po laikotarpių, kai, regis, viskas klostosi idealiai. Kodėl po geriausių rezultatų taip dažnai ateina didžiausi nuostoliai? Vienas galimas paaiškinimas — sėkmingų sandorių serijos sukelia pernelyg didelį pasitenkinimą savimi, o jis skatina aplaidžią prekybą. Per tokius didelio pelno laikotarpius prekiautojas mažiausiai linkęs galvoti apie tai, kas gali nepasisekti, ypač apie blogiausius scenarijus. Kitas paaiškinimas — išskirtinai gerų rezultatų laikotarpiai paprastai sutampa su ypač didele rizika. Taigi, jei jūsų portfelio vertė beveik kasdien pasiekia naują rekordą, o kone visi sandoriai pelningi, būkite atsargūs! Tokiu metu reikia saugotis pernelyg didelio pasitenkinimo savimi ir elgtis ypač atsargiai.*

Kaip ir daugelis rinkos magų, Kullamägi labai stipriai troško tapti prekiautoju. Taip stipriai, kad metė studijas likus vos keliems mėnesiams iki jų pabaigos, nes nebegalėjo sulaukti prekybos karjeros pradžios. Ši aistra prekybai, regis, yra vienas itin sėkmingų prekiautojų skiriamųjų bruožų.

Rengdamas pirmąją knygą Rinkos magai nustebau sužinojęs, kad keli kalbinti prekiautojai savo karjeros pradžioje patyrė nesėkmę, o kai kurie — net kelias. Dabar

manęs tai nebestebina: su tokiu pačiu ankstyvų nesėkmių dėsningumu susidūriau kalbindamas kai kuriuos kiekvienos vėlesnės serijos Rinkos magai knygos prekiautojus. Kullamägi yra puikus šio reiškinio pavyzdys. Nors po trijų nesėkmingų bandymų jo sąskaita būdavo beveik ištuštėjusi, jis nepasidavė ir galiausiai savo mažą 5 000 dolerių sąskaitą pavertė dešimtimis milijonų pelno. Iš to galima išmokti dvi svarbias pamokas:

1. Ankstyva nesėkmė nebūtinai reiškia nesėkmę ilguoju laikotarpiu.

2. Viena svarbiausių rinkos magų savybių — jie atsisako pasiduoti.

2. Lance Breitstein

Anapus sėkmės prekyboje

Lance Breitstein neaugo skurde, tačiau šeimos finansinės problemos paveikė jo vaikystę. Ši ankstyva patirtis įskiepijo jam stiprų norą užaugus išvengti panašių aplinkybių ir pasėjo būsimos nepaprastos sėkmės sėklą.

Universitete jis visą dėmesį skyrė puikiems mokymosi rezultatams, kad turėtų kuo daugiau galimybių gauti darbą, užtikrinsiantį finansinį stabilumą. Baigdamas studijas jis nusprendė, kad prekiautojo darbas idealiai atitinka jo tikslus ir asmenines stiprybes. Prekiautojo karjeros jis siekė taip atkakliai, kad atsisakė darbo pasiūlymo su keturis kartus didesniu pradiniu atlyginimu ir pasirinko menkai apmokamą vietą Trillium – įmonėje, užsiimančioje dienos prekyba savo kapitalu.

Breitsteino karjeros pradžia buvo nesėkminga: jis nuolat prarasdavo pinigų, nors ir nedideles sumas. Galbūt tai rodė, kad net būdamas visiškas naujokas jis instinktyviai saugojo kapitalą. Po pusantrų metų, nors jau buvo pradėjęs uždirbti, Breitsteinas taip nerimavo dėl prastų rezultatų, kad ėmė ieškoti kito darbo. Kartu jis ir toliau skyrė maksimaliai daug laiko ir pastangų, kad taptų sėkmingu prekiautoju. Antrųjų metų pabaigoje jo prekyba tapo nuolat pelninga, ir nuo tada jis tik judėjo pirmyn. Ketvirtaisiais pilnais darbo Trillium metais Breitsteinas pateko tarp dešimties geriausių įmonės prekiautojų, vėliau išsaugojo šią poziciją ir galiausiai tapo geriausiu prekiautoju per visą įmonės istoriją.

Trillium Breitsteinas išdirbo 10 metų. Per tą laiką, prekiaudamas dienos metu, jis uždirbo įmonei 46 milijonus dolerių grynojo pelno. Apytikris jam priskirtos sąskaitos dydis tuo laikotarpiu svyravo nuo 100 000 iki 3 milijonų dolerių, o jo perkamoji galia buvo keturis kartus didesnė. Remiantis numanomu kiekvienų metų sąskaitos dydžiu, vidutinė metinė jo grąža siekė 263 %. Net sąskaitos dydžiu laikant perkamąją galią – tai labai konservatyvi prielaida – vidutinė metinė grąža sudarė 66 %.

Išėjęs iš Trillium, Breitsteinas pradėjo prekiauti savo asmeninėje sąskaitoje. Joje jis mažiau dėmesio skyrė vien dienos prekybai ir gerokai daugiau – kelias dienas trunkantiems sandoriams. Šis požiūris pasirodė dar pelningesnis. Per penkerius metus šioje sąskaitoje Breitsteinas uždirbo 71 milijoną dolerių prekybos pelno,

pirmaisiais metais grynąja verte įnešęs 5 milijonus dolerių, o per kitus ketverius metus grynąja verte išsiėmęs 29 milijonus dolerių.

Volstryte vyrauja nuomonė, kad dienos prekyba ypač neprasminga, nes kuo trumpesnis laiko intervalas, tuo didesnę galimo pelno dalį sudaro sandorių sąnaudos. Tačiau Breitsteinas tvirtai teigia, kad didžiausią pranašumą suteikia trumpalaikiai sandoriai. Šiai nuomonei svarumo suteikia puikūs jo dienos prekybos Trillium rezultatai.

Kuris požiūris teisingas?

Abu. Daugumai prekiautojų tinka įprastas patarimas: didesnis sandorių sąnaudų poveikis dienos prekyboje ilgainiui lems grynąjį nuostolį. Skirtumas tas, kad Breitsteinas sukūrė metodus, leidžiančius atpažinti tuos sandorius ir tuos momentus, kai yra gerokai didesnė tikimybė, jog kitas trumpalaikis akcijos kainos judėjimas vyks tam tikra kryptimi.

Taigi prieštaravimo nėra. Jei gebate itin tiksliai pasirinkti įėjimo į sandorį momentą, galbūt didžiausią pranašumą iš tiesų suteikia trumpalaikiai sandoriai. Tačiau tik nedaugelis prekiautojų pasižymi tokiais įėjimo į sandorį įgūdžiais kaip Breitsteinas.

Nepaisant neįtikėtinos sėkmės prekyboje, dabartinis Breitsteino tikslas – nuo jos atsitraukti. To priežastys aptariamos interviu.

Kur užaugote?

Naujajame Džersyje, netoli Niujorko.

Ar mokydamasis vidurinėje jau įsivaizdavote, ką norite veikti gyvenime?

Neturėjau supratimo, ką noriu veikti, bet žinojau, kad noriu dirbti biure, ir supratau, jog išsilavinimas yra svarbus žingsnis šio tikslo link. Tėvas šeštą ryto išvykdavo į darbą Niujorke – jis vadovavo cheminei valyklai Aukštutiniame Vest Saide – ir grįždavo namo tik aštuntą vakaro. Taip dirbo šešias dienas per savaitę. Galiausiai tėvas tapo naudotų automobilių pardavėju, o paskutiniais gyvenimo metais jautėsi pasimetęs. Jis mirė, kai man buvo 26-eri. Jo pavyzdys įskiepijo man tvirtą darbo etiką, tačiau nenorėjau visą gyvenimą patirti panašių sunkumų.

Mano šeima turėjo finansinių sunkumų. 2000-ųjų pabaigos Didžioji recesija mums finansiškai buvo ypač sunki. Tėvai iš visų jėgų stengėsi mane ir brolį apsaugoti nuo savo rūpesčių dėl pinigų, tačiau mačiau, kaip jie kenčia dėl jų stygiaus. Vaikystėje išmokau pamoką, kad finansinė sėkmė lygi laimei. Ši vaikystės patirtis pažadino manyje sėkmės troškimą. Atkakliai norėjau įrodyti savo vertę ir nepasiduoti, kai daugelis kitų viską mesdavo, nes nenorėjau vargti taip, kaip mano tėvai.

Kuriame universitete studijavote?

Indianos universitete.

Kaip vaikinas iš Niujorko atsidūrė Indianoje?

Tai buvo geriausias universitetas, kuriame gavau visą studijų kainą padengiančią stipendiją. Jame veikia puiki Kelley verslo mokykla, o tuo metu jau žinojau, kad noriu veikti ką nors verslo ar finansų srityje.

Kokią specialybę pasirinkote?

Finansus. Universitete mokiausi per 2008 metų Didžiąją recesiją, kuri paveikė mano šeimos finansinę padėtį. Man buvo aišku, kad privalau sulaukti sėkmės. Todėl, nors Indianos universitete mėgstama linksmintis ir visi pramogavo, buvau pasiryžęs pasiekti 4,0 pažymių vidurkį ir iškart po studijų pradėti karjerą.

Kiek priartėjote prie šio tikslo?

Labai arti. Per ketverius metus, studijuodamas pagal gabiems studentams skirtą programą, gavau tik vieną A–. Universitetą baigiau trečias tarp kelių tūkstančių savo laidos studentų.

Kada susidomėjote rinkomis?

Antrame kurse perskaičiau Jasono Kelly knygą The Neatest Little Guide to Stock Market Investing, kurioje pasakojama apie sudėtinių palūkanų galią rinkoje. Taip pat perskaičiau pirmąją Rinkos magų serijos knygą. Net nežinojau, kad toks pasaulis egzistuoja. Mane patraukė tai, kad kalbinote įvairią patirtį ir skirtingas stiprybes turinčius prekiautojus, ir visi jie atrado savitą būdą aplenkti rinką. Esu protingas žmogus, bet intelekto lygiai skiriasi. Žinojau, kad nesu genijus. Nestojau į MIT studijuoti informatikos ar matematikos. Jūsų knygoje pabrėžiama, kad, norint pasiekti sėkmę rinkose, nebūtina būti genijumi, nes į ją veda daugybė kelių.

Trečiame kurse prisijungiau prie Kelley verslo mokyklos Investment Management Workshop programos, rengusios studentus iš Vidurio Vakarų darbui Volstryte. Programoje išsamiai supažindindavo su įvairiais darbais ir mokė, kaip dalyvauti darbo pokalbiuose, rengti gyvenimo aprašymą ir megzti profesinius ryšius.

Ohajo valstijos universitete turėjome panašią programą. Dalyvaudami joje valdėme kelių milijonų dolerių vertės universiteto neliečiamojo kapitalo fondo dalį. Mus nuvežė į Niujorką ir susitikome su kelių įmonių atstovais, tačiau niekam nerūpėjome, nes buvome vaikinai iš Ohajo valstijos universiteto.

Taip, tai buvo būtent tokia programa. Mes irgi važiavome į Niujorką, kur mumis nesidomėjo, nes buvome iš Indianos universiteto. Kelionėje į Čikagą mums sekėsi šiek tiek geriau, nes ji arčiau.

Ar ši programa padėjo apsispręsti, kokį darbą pasirinkti baigus universitetą?

Dalyvaudamas programoje ir savarankiškai domėdamasis išnagrinėjau įvairių tipų finansų įmones, kad nustatyčiau, koks darbas man tinkamiausias. Remdamasis tuo, ką išsiaiškinau, nusprendžiau, kad turiu prekiautojo darbui tinkamų savybių.

Kokių būtent?

Buvau atkaklus ir mėgau varžytis. Buvau pasirengęs susitaikyti su nesėkmėmis ir sunkumais. Be to, man nepatiko didelių įmonių kultūra. Nepatiko biurokratija. Nenorėjau darbo, kuriame kasdien reikėtų vilkėti kostiumą, ryšėti kaklaraištį ir kopti karjeros laiptais. Tradiciškesnėse įmonėse tave priskiria komandai ir judi pareigybių laiptais. Pradedi jaunesniuoju analitiku, tampi analitiku ir tik galiausiai – prekiautoju.

O dienos prekybos pasaulis buvo tikras krikštas ugnimi. Visa atsakomybė guldavo ant tavo pečių. Iš grupinių projektų universitete žinojau, kad komandinis darbas man nepatinka. Tokiuose projektuose galiausiai aš tempdavau visą komandą, nes būtent man reikėdavo aukščiausio įvertinimo. Kitiems studentams jo nereikėjo taip, kaip man. Todėl viską padarydavau aš, o aukščiausią pažymį gaudavo visi. Daugiau to nenorėjau. Norėjau dirbti daugiau už visus ir statyti viską ant savęs.

Ar baigęs universitetą darbo ieškojote tik nedidelėse prekybos įmonėse?

Ne, dalyvavau pokalbiuose dėl visų darbo vietų prekybos savo kapitalu arba pardavimo ir prekybos srityse.

Kokį finansiškai geriausią darbo pasiūlymą gavote?

Iš Bank of Montreal gavau pasiūlymą dirbti pardavimo ir prekybos srityje už daugiau kaip 100 000 dolerių. Man tai buvo gyvenimą pakeisti galinti suma.

Koks konkrečiai tai buvo darbas?

Tai būtų buvusi rotacinė ugdymo programa pardavimo ir prekybos srityje: prieš paskiriant į nuolatinį padalinį, tave siuntinėja po skirtingus banko skyrius.

Ar galiausiai būtumėte gavęs darbą pardavimo, ar prekybos srityje?

Bet kurioje iš jų. Tačiau net prekybos srityje tai nėra tikras prekiautojo darbas. Vykdai klientų sandorius, o ne pats atidarai pozicijas pagal numatomą rinkos kryptį.

Kas nutiko su tuo darbo pasiūlymu?

Bank of Montreal pasiūlymas buvo skubus [trumpai galiojantis darbo pasiūlymas]. Mano padėties žmogui neįmanoma atsisakyti tokio pasiūlymo neturint jokios užtikrintos alternatyvos. Tai reiškė, kad kitam darbui susirasti turiu vos porą savaičių. Buvau įveikęs pirmąjį pokalbių etapą prekybos savo kapitalu įmonėje Trillium ir laukiau atsakymo. Paskambinau jiems ir pasakiau: „Turiu skubų kitos įmonės pasiūlymą. Labiau už viską pasaulyje noriu dirbti Trillium. Ar galite kaip nors padėti man patekti į baigiamąjį pokalbį? Atskrisiu tuoj pat, nes, gavęs šį darbą, iškart sutiksiu.“ Vienam aukščiausių Trillium vadovų patiko mano entuziazmas, ir jis įtraukė mane į kandidatų pakartotiniam pokalbiui sąrašą. Pokalbis praėjo labai gerai, o visa kita jau istorija.

Koks buvo atlyginimas Trillium?

26 000 dolerių.

Tai labai mažai. Kas Trillium jus taip patraukė, kad atsisakėte konkurentų pasiūlymo su keturis kartus didesniu atlyginimu?

Pasidomėjau diskrecine dienos prekyba užsiimančiomis įmonėmis, įskaitant Trillium, ir sužinojau, kad yra tokių žmonių kaip aš, uždirbančių iš prekybos. Kalbėdamasis su įmonės darbuotojais supratau, kad daugeliui iš tiesų nepavykdavo, tačiau man tai tiko. Didelė nesėkmių dalis manęs negąsdino. Neatbaidė ir tai, kad 70 % žmonių iškrisdavo iš žaidimo. Su tuo galėjau susitaikyti, jeigu tai atsverdavo rezultatai, pasiekiami tiems, kuriems pavykdavo. Man buvo svarbu, kad ten buvo žmonių, uždirbančių kasmet ir net kas mėnesį. Dešimt geriausių prekiautojų metai iš metų uždirbdavo daugiau kaip po milijoną dolerių per metus, nors jiems tebuvo nuo dvidešimties iki kiek daugiau nei trisdešimties. Man tai buvo svajonė. Jei buvo prekiautojų, pasiekiančių tokią sėkmę, ir dar taip nuosekliai, kad tai akivaizdžiai nebuvo sėkmės atsitiktinumas, norėjau gauti progą išbandyti, ar galiu tą patį. Mėginau įvertinti ilgalaikę tikėtiną darbo Trillium naudą, palyginti su Bank of Montreal.

Ar lemiamas veiksnys buvo empiriniai įrodymai, kad rinkas įmanoma aplenkti?

Taip, ne tik įsitikinti, kad tai įmanoma, bet ir pamatyti, kad tai įmanoma net nebaigus MIT matematikos studijų.

Šiuos empirinius įrodymus gavote pabendravęs su Trillium žmonėmis?

Taip. Bet kuri įmonė sakys, kad joje puiku dirbti. Norėjau pasikalbėti su ten dirbančiais žmonėmis.

Kaip radote tuos Trillium darbuotojus?

Wall Street Oasis svetainės forume buvo keli Trillium prekiautojai. Susisiekiau su jais, ir jie sutiko pasikalbėti telefonu. Sužinojau kiek galėjau daugiau apie įmonės kultūrą ir tai, ar ši galimybė tikra. Buvau girdėjęs, kad daugelis prekybos savo kapitalu įmonių tėra nesąžiningos kontoros, kuriose reikia įnešti savo kapitalą. Kapitalo ne tik neturėjau – nė neketinau gaišti laiko, kai turėjau darbo pasiūlymą su 100 000 dolerių atlyginimu.

Kas jus įtikino, kad Trillium nėra viena iš tokių abejotinų įmonių?

Pokalbiai su Trillium prekiautojais. Stengiausi iš jų sužinoti tiek, kiek jie sutiko papasakoti. Kokia dalis prekiautojų sulaukia sėkmės? Kiek dešimt geriausių įmonės prekiautojų uždirba gerais metais? O kiek – prastais? Norėjau susidaryti vaizdą apie rezultatų pasiskirstymą. Man nereikėjo sėkmės garantijų. Tereikėjo žinoti, kad tai įmanoma ir kad ten yra žmonių, kuriems sekasi.

Ką dar sužinojote iš šių pokalbių, be to, kad Trillium yra sėkmingų prekiautojų?

Kalbantis su Trillium prekiautojais darėsi aišku, kad sėkmę lemia įprastas savybių ir įgūdžių rinkinys. Viskas susivedė į sunkų darbą ir atkaklumą ilgą laiką mokantis.

Trillium pasiūlymas buvo gerokai mažesnis: 26 000 dolerių, palyginti su 100 000 ir daugiau. Ar buvo sunku apsispręsti?

Visai nesunku, nes norėjau visiškai tam atsiduoti. Nuo mažens suvokiau atidėto atlygio vertę. Pavyzdys gali atrodyti kvailas, tačiau kai kuriuose strateginiuose vaizdo žaidimuose kuo ilgiau atidedi išlaidas, tuo daugiau išteklių turi vėliau ir tuo didesnė tikimybė ilgainiui laimėti. Darbo pasirinkimas buvo panašus. Taip, dvejus metus atsisakysiu po 75 000 dolerių, tačiau jei paskui man pasiseks, galėsiu uždirbti milijoną dolerių per metus.

Nors apsisprendžiau lengvai, visi aplinkiniai sakė, kad esu idiotas. Prisimenu pokalbį su Bank of Montreal darbuotojų atrankos specialistu, kuris tuo metu aktyviai mane viliojo. Jis pasakė: „Iš dienos prekybos pinigų neuždirbsi.“ Vienas daug padėjęs mentorius iš Indianos universiteto pasirengimo darbui Volstryte programos, įkūręs Salomon Brothers Azijos prekybos padalinį ir vėliau daug metų dirbęs rizikos draudimo fonde, man patarė: „Lance, dirbdamas tradicinėje įmonėje gausi gerą išsilavinimą ir pasirengimą, užmegsi tvirtą profesinių ryšių tinklą. Jei veiksi nuosekliai, turėsi saugų kelią į sėkmę.“ Jis labai skeptiškai vertino galimybę uždirbti iš dienos prekybos. Be to, žmonės žinojo apie prastą daugelio prekybos savo kapitalu įmonių reputaciją. Daug tokių įmonių – visiška nesąmonė. Tačiau atlikau savo tyrimą ir išsiaiškinau, kad Trillium nebuvo viena iš jų ir kad kai kuriems ten dirbantiems žmonėms sekėsi. Todėl šio patarimo nepaisiau.

Atsisakęs gerokai geriau apmokamo Bank of Montreal pasiūlymo ir nepaisydamas mentorių patarimų, buvote toks įsitikinęs, kad jums pavyks tapti sėkmingu Trillium prekiautoju?

Nebuvau tikras, kad man pasiseks, tačiau buvau visiškai tikras, kad šioje įmonėje dirbsiu daugiau už visus. Tai buvo vienintelis dalykas, kuriuo neabejojau.

Suprantu, kad neabejojote būsiąs darbščiausias, bet kas suteikė pasitikėjimo, jog jums seksis prekiauti? Nors dauguma sėkmingų prekiautojų yra darbštūs, atvirkštinė išvada ne visada teisinga: darbštumas sėkmės prekyboje negarantuoja. Daug darbščių žmonių vis tiek patiria nesėkmę, nes neturi reikiamų įgūdžių ar tinkamų emocinių savybių. Kas jums suteikė pasitikėjimo, kad galėsite tapti sėkmingu prekiautoju?

Ypatingo pasitikėjimo neturėjau. Man tiesiog patiko, kaip atrodė šis darbas, ir galimybė varžytis šiame žaidime. Štai kur paradoksas. Nė vienas įsidarbinantis Trillium nemano pateksiąs tarp tų 70 %, kuriems nepavyksta. Dauguma priimtųjų jau būna kur nors pasiekę sėkmę. Jie galėjo būti pirmojo diviziono sportininkai, profesionalūs vaizdo žaidimų žaidėjai, aukšto lygio šachmatininkai ar turėti 4,0 pažymių vidurkį. Dauguma turi išskirtinių pasiekimų ir tikisi sėkmės. Aš jos tikėjausi ne labiau už kitus.

Kaip Niujorke sudurdavote galą su galu gaudamas 26 000 dolerių?

Puikus klausimas. Tuo metu geriausiam prekiautojui gimė dvyniai, ir jis išsikėlė iš miesto auginti vaikų Prinstone, Naujajame Džersyje. Ten atidarė nedidelį filialą. Į jį buvo priimti du žmonės, tačiau vienas atsisakė, tad geriausio prekiautojo filiale atsirado laisva vieta. Niekas kitas nenorėjo atsisakyti jaunystės malonumų Niujorke ir persikelti į Prinstoną. Tačiau man tai buvo akivaizdžiausias sprendimas gyvenime. Rūpėjo tik viena – mokytis iš geriausio.

Iškart pateikiau paraišką, dalyvavau pokalbyje ir gavau darbą. Taip atsidūriau geriausio įmonės prekiautojo komandoje. Gyvenau nuomojamame bute netoli Prinstono su dar trimis bendranuomiais. Mano nuomos dalis siekė vos 400 dolerių. Be to, turėjau studijų metais sukauptų santaupų iš praktikos BP energijos išteklių prekybos srityje, darbo gelbėtoju ir baseinų valymo vasaromis.

Mažo atlyginimo privalumas tas, kad nelieka pinigų įsivelti į nemalonumus ir pakanka motyvacijos visą savaitę, net savaitgaliais, užsiimti vien darbu. Po daugelio metų, jau būdamas Trillium vadovu, visada pasisakydavau prieš pernelyg didelį pradedančių prekiautojų atlyginimų kėlimą, nes finansiniai suvaržymai karjeros pradžioje suteikia motyvacijos ir skubos jausmą. Prisimenu, kaip atsibodo maitintis lyg Niujorko kanalizacijos žiurkei. Keturis mėnesius kasdien valgiau 30 centimetrų Subway sumuštinį už 5 dolerius. Jo užtekdavo dviem valgymams: pusę suvalgydavau pietums, kitą pusę – vakarienei. Daugiau niekada nenorėjau valgyti Subway sumuštinių, o tai buvo įmanoma tik pradėjus uždirbti daugiau. Neturėjau pinigų barams ar kinui, todėl likdavau biure ir dirbdavau iki vėlumos.

Anksčiau sakėte, kad nesėkmę Trillium patirdavo apie 70 % prekiautojų. Stebiuosi, jog šis rodiklis nėra gerokai didesnis.

Taip yra todėl, kad Trillium samdo atkaklius, kvalifikuotus žmones ir suteikia puikų mentorių palaikymą bei mokymą.

Kitaip tariant, tai netipiška įmonė, ir jos 30 % sėkmės rodiklis neatspindi kitų prekybos savo kapitalu įmonių. Kalbėjome, kad Trillium užsiima dienos prekyba. Nejau nebuvo prekiautojų, norinčių laikyti pozicijas kelias dienas ar bent iki kitos dienos, kas vis tiek būtų trumpalaikė prekyba?

Taip, patyrę prekiautojai galėjo laikyti pozicijas kelias dienas, o Trillium iš tiesų turėjo kelis ilgesniu laikotarpiu prekiaujančius žmones. Tačiau du veiksniai lėmė, kad beveik visa prekyba buvo dienos prekyba. Pirma, Trillium savininkai suvaidino esminį vaidmenį išrandant elektroninę prekybą XX amžiaus paskutinio dešimtmečio pabaigoje. Įmonė visada didžiavosi turinti geriausias technologijas greitai dienos prekybai. Sakyčiau, Trillium dirba greičiausi pasaulio prekiautojai. Greitai prekybai pritaikyta programinė įranga skatina rinktis dienos prekybą. Antra, sakyčiau, dienos prekybos grąža, ypač įvertinus riziką, neturi lygių. Trillium yra prekiautojų, galinčių išdirbti 200 pelningų dienų iš eilės. Yra tokių, kurie beveik niekada neturi nuostolingų mėnesių. Tokių grąžos charakteristikų nepasieksi prekiaudamas ilgesniais laikotarpiais.

Kodėl manote, kad dienos prekyba suteikia pranašumą?

Dienos prekyba suteikia pranašumą, nes visada egzistuos įvairių mažų rinkos neefektyvumų. Supaprastintas pavyzdys: tarkime, pasirodo naujienos antraštė, kad Apple pardavė 15 % daugiau iPhone, nei tikėtasi. Jei esate vienas greičiausiai į šią naujieną sureagavusių prekiautojų, galite sudaryti sandorį su neįtikėtinai didele teigiama tikėtina verte, nes tikimybė, kad po tokios naujienos Apple akcijos kris, yra menka, o augimo potencialas – didelis.

Kitas pavyzdys: pasirodo žinia, kad po 15 dolerių prekiaujama akcija bus išpirkta po 20 dolerių. Jei būsite vienas pirmųjų į šią žinią sureagavusių prekiautojų, pelningo sandorio tikimybė bus beveik 100 %, nebent neteisingai suprastumėte naujieną ar padarytumėte kitą klaidą.

Man susidarė įspūdis, kad daugelis algoritmų užprogramuoti reaguoti į raktinius žodžius ir antraštes ir gali aplenkti net greičiausią žmogų. Kodėl tai netrukdo jūsų ką tik pateiktiems prekybos pavyzdžiams?

Dažnai sau užduodu tą patį klausimą. Algoritmai įsitraukė į žaidimą, ir neabejotinai kai kurie jų prekiauja pagal naujienas apie susijungimus ir įsigijimus. Tačiau daug šių algoritmų nėra labai subtilūs. Jiems trūksta patyrusio dienos prekiautojo gebėjimo įvertinti antraštės kontekstą. Ar tai patvirtintas faktas, ar tik galimybė? Ar naujiena iš tikrųjų nebuvo mažiau optimistinė ar pesimistinė, nei anksčiau tikėtasi? Ar ši informacija apskritai nauja? Ar vyraujančios rinkos nuotaikos arba jos dinamika keičia interpretaciją? Kol kas tebėra didžiulė spraga, kurią gali užpildyti tik žmogaus supratimas, intuicija ir vertinimas, paremti tūkstančiais duomenų, su kuriais susidūrė patyręs dienos prekiautojas. Paimkime, pavyzdžiui, prezidento Trumpo žinutę Twitter. Algoritmui bus sunkiau ją interpretuoti negu gerai informuotam prekiautojui. Yra daugybė naujienų antraščių, pagal kurias algoritmai nesugeba tinkamai prekiauti.

Tačiau ar antraštė „Apple paskelbė lūkesčius viršijusį pelną“ nėra būtent tokia naujiena, kurią algoritmas pastebėtų ir akimirksniu nupirktų akcijų greičiau už bet kurį žmogų?

Jūsų argumentas svarus, ir negaliu jo visiškai paneigti, nes pats stebėjausi, kodėl iki šiol neišnyko daugiau tokių prekybos galimybių. Gero atsakymo neturiu. Galiu tvirtai pasakyti tik tiek: šios galimybės vis dar egzistuoja.

Kokio tipo orderį naudojate atidarydamas vieną iš tokių sandorių pagal naujienas? Naudojant rinkos orderį sandoris gali būti įvykdytas kaina, gerokai besiskiriančia nuo rinkos kainos orderio pateikimo metu. Kita vertus, naudojant limitinį orderį galima lengvai praleisti sandorį. Kaip sprendžiate šią dilemą?

Viena svarbiausių dienos prekiautojo darbo dalių – susikurti kiekvienai galimai situacijai pritaikytus sparčiuosius klavišus. Rinkos orderių beveik niekada nenaudojau. Vietoj jų naudodavau įvairius limitinių orderių variantus. Tokį orderį galima priskirti sparčiajam klavišui, kad jį paspaudus orderis iškart būtų siunčiamas į rinką. Klaviatūroje tiek daug klavišų. Naudojant įvairius derinius su Shift, Control ir Alt, galima susikurti neribotą skaičių sparčiųjų klavišų kombinacijų. Žinojau, kad, pasirodžius tam tikro tipo antraštei, esu pasirengęs mokėti 1 %, 3 % arba 5 % daugiau už pardavimo kainą. Žinojau, ar noriu pirkti 500, 5 000, ar 50 000 akcijų. Turėjau visus tuos skirtingus klavišų derinius, ir kuris nors būdavo pakankamai artimas norimam orderiui.

Vadinasi, galėjote turėti spartųjį klavišą, kuris pirktų 5 000 akcijų, kainą apribodamas esama pardavimo kaina plius 3 %?

Būtent.

Ar tinkamą priemoką virš pardavimo kainos nustatydavote tyrinėdamas? Juk nustačius per mažą kainą nuolat praleistumėte sandorius, o per didelę – galiausiai permokėtumėte.

Be abejo.

Koks buvo pirmas įspūdis, kai atėjęs į Trillium susipažinote su prekyba?

Turiu brolį dvynį. Vaikystėje nuolat žaisdavome vaizdo žaidimus, ir man jie puikiai sekėsi. Atsiradus internetiniams žaidimams galėjau varžytis su žmonėmis iš viso pasaulio.

Jei mano vaikystėje būtų buvusios tokios elektroninio sporto lygos kaip šiandien, galbūt net nebūčiau stojęs į universitetą – taip mėgau vaizdo žaidimus. O Trillium pamačiau, kad iš esmės žaidi vaizdo žaidimą prieš visą pasaulį. Prieš tave – nepaprastai sudėtingas galvosūkis. Yra daug būdų laimėti, ir varžaisi su visais. Geriausia tai, kad finansiniai statymai dideli. Be to, nereikia vilkėti kostiumo. Man patiko tas sudėtingumas ir pati mintis, kad šiame elektroniniame žaidime mėginu įveikti visus šiuos žmones. Patiko, kad sėkmė visiškai priklauso nuo manęs, o ne nuo to, ką daro kiti.

Ar vaizdo žaidimų patirtis padėjo jums tapus dienos prekiautoju?

Be abejo. Trillium daugelis turi vaizdo žaidimų patirties. Ten net buvo profesionalių žaidėjų, padariusių karjerą prekyboje. Pasirodžius naujienai skirtumas tarp pirmojo ir dešimtojo pagal ją sandorį sudariusio prekiautojo gali siekti 100 000 dolerių. Tai gali būti skirtumas tarp pelno ir nuostolio. Dariau viską, kad reakcijos laiką sutrumpinčiau dešimtosiomis sekundės dalimis. Pavyzdžiui, norint prekiauti keliose biržose kotiruojama Kanados akcija CGC, reikėdavo įvesti CGC.T, kur .T reiškė Torontą, ir tada paspausti Enter. Atsisiunčiau programą, leidusią T ir Enter pakeisti vienu klavišo paspaudimu, pavyzdžiui, kabliataškiu. Net ekrano išdėstymą optimizavau taip, kad akims reikėtų judėti kuo mažiau: naujienų srautą padėjau visai šalia Level 2 langų [išsamių pirkimo ir pardavimo orderių sąrašų].

Kokia buvo jūsų patirtis pačioje prekybos pradžioje?

Kaip minėjau, tuo metu dirbau su geriausiu prekiautoju, ir tai buvo neįtikėtina mentorystė. Techninės analizės pagrindus jau mokėjau, tačiau šis prekiautojas buvo techninių modelių niuansų ekspertas. Jis turėjo krūvas sąsiuvinių su kruopščiai pažymėtais grafikais. Buvo nustatęs daugybę kelias dienas apimančių modelių, kuriuose atsižvelgdavo į tokius veiksnius kaip uždarymo kainos vieta dienos diapazone ir su ja susiję apimties modeliai. Taip pat vertino kainos padėtį Bollingerio juostų atžvilgiu, slankiųjų vidurkių nuolydį ir panašius dalykus. Žmonės klausia: „Kodėl mokslininkai negali rasti techninės analizės pranašumo?“ Mano atsakymas būtų toks: jie ją taiko netinkamai, nepakankamai atsižvelgdami į niuansus ir konkrečias aplinkybes. Dauguma modelių išties tėra triukšmas, tačiau sugretinus pakankamai niuansų išryškėja labai konkretūs momentai, suteikiantys milžinišką teigiamą tikėtiną vertę.

Regis, jis buvo nustatęs daugybę skirtingų modelių, ir modelis reiškė ne ką nors paprasto, pavyzdžiui, kainos pramušimą, o pramušimą su tam tikromis apimties ar volatilumo charakteristikomis ir galbūt konkrečiu prieš jį susiformavusiu kainos modeliu. Taigi patys pramušimai gal ir nėra patikimas signalas, tačiau derinant juos su kitais techniniais duomenimis galima atpažinti tuos, kurie labiau tikėtina bus patikimi.

Būtent. Kaip išvengti klaidingų pramušimų? Kai kurie veiksniai padidina sėkmės tikimybę. O jeigu pramušimas vyksta keliuose laiko intervaluose? Jeigu jį sukelia naujiena? Jeigu jis vyksta esant didelei atidarytų trumpųjų pozicijų daliai?

Paimkime bitkoino pramušimą po 2024 metų lapkričio 5-osios JAV prezidento rinkimų. Kaina pasiekė naujas istorines aukštumas dėl naujienos – aktyviai kriptovaliutas palaikančio kandidato pergalės. Be to, tai aktyvas, kuriam būdingas stiprus grįžtamasis ryšys: kuo kaina aukštesnė, tuo didesnis pirkėjų susidomėjimas. Dar prieš pramušimą rinkoje formavosi vis aukštesnių maksimumų ir minimumų modelis ties 75 000 dolerių pasipriešinimu. Bitkoino pramušimas tapo vienu geriausių metų modelių, nes visi šie elementai sutapo.

Ar galima bendrai teigti, kad modeliai veiksmingesni, kai pasirodo tą pačią kryptį palaikančių naujienų?

Paprastai stengiuosi atidaryti pozicijas ta pačia kryptimi kaip naujienų sukeltas kainos judėjimas. Naujienos dažnai padidina sėkmingo sandorio tikimybę. Retai prekiauju prieš naujienų nulemtą kryptį. Jei akcija staigiai juda ir tą judėjimą lemia naujienos, gerokai rečiau bandau sulaukti, kol trendas išsisems ir apsisuks.

Atrodo, šalia sėdėjęs geriausias prekiautojas stipriai paveikė jūsų prekybos stilių.

Jo įtaka buvo didžiulė. Nežinau, ar be jo apskritai būčiau turėjęs prekiautojo karjerą.

Ar svarbiausia buvo išmokti prekiauti pagal jo konkrečius modelius, ar išmokti mąstyti taip pat – ieškoti kelių savybių, padedančių nustatyti veiksmingą modelį?

Ir viena, ir kita.

Ar pirmaisiais metais gavote grynojo pelno?

Visiškai ne. Pradėjęs dirbti 11 mėnesių iš eilės prarasdavau pinigų, o antrųjų metų pradžioje bendras rezultatas vis dar buvo neigiamas. Žinojau, kad man reikia daugiau praktikos tikrose situacijose. Todėl įrašinėdavau savo ekranus, o paskui beveik kiekvieną sekmadienį dešimt metų ateidavau į biurą peržiūrėti prekybos sesijų.

Jei ekranus įrašinėdavote realiuoju laiku, kaip savaitgaliais spėdavote peržiūrėti prekybos sesijas?

Neperžiūrėdavau visos sesijos. Pasižymėdavau svarbiausius kiekvienos dienos momentus. Savaitės pabaigoje galėdavau turėti šešis ar septynis trumpus vaizdo įrašus peržiūrai. Ypač puiku tai, kad įrašus galima sulėtinti. Prekiaudamas negaliu sulėtinti tikrojo laiko. O turėdamas vaizdo įrašą galiu pusės greičiu išnagrinėti, kas įvyko. Taip pat galiu tame momente treniruotis sandorį atlikti pagreitintai. Kaip beisbolininkai per treniruotes prie lazdos pritvirtina svorį, kad per rungtynes ji atrodytų lengvesnė, taip aš kai kurias greitas prekybos galimybes repetuodavau 1,5 ar 2 kartus didesniu greičiu, kad tikroji prekyba atrodytų sulėtinta.

Ar patirdamas nuostolių virtinę prekybos karjeros pradžioje imdavote abejoti savimi ir manyti, kad galbūt nesate sutvertas būti prekiautoju?

Taip, žinoma. Tai nepaprastai slėgė, nes iki tol man niekur nebuvo nepavykę. Čia radau mėgstamą veiklą, ir pasaulyje nebuvo nieko, kur norėčiau labiau sulaukti sėkmės. Mačiau, kiek pastangų įdedu – dirbau sunkiau už visus, – tačiau rezultatas buvo niekam tikęs. Prarasdavau pinigus. Kada turėčiau pripažinti, kad galbūt nesu vienas iš tų, kuriems pavyks? Man reikėjo atsarginio plano. Todėl maždaug po 18 mėnesių pradėjau dalyvauti darbo pokalbiuose kitose įmonėse.

Kiek buvote praradęs per pirmuosius 18 mėnesių?

Tuo metu mano prekybos rezultatas jau buvo šiek tiek teigiamas, tačiau įmonei vis dar nešiau grynąjį nuostolį, net ir gaudamas tokį mažą atlyginimą.

Kaip pavyko išsaugoti prekiautojo darbo vietą nepaisant nepatenkinamų rezultatų?

Trillium garbei reikia pasakyti, kad jie gerai elgiasi su prekiautojais ir karjeros pradžioje suteikia laisvės. Jie turi duomenų, rodančių, kad kai kurie galiausiai sėkmę pasiekiantys žmonės atsiskleidžia ne iš karto. Be to, mėnesio darbuotojo išlaikymo sąnaudos mažos, palyginti su tuo, kiek prekiautojai gali uždirbti įmonei, jei jiems pasiseks. Įmonei tai palankiai asimetriška galimybė. Daugelis kartu su manimi prekybos mokęsi žmonių pasidavė ir išėjo. Man padėjo tai, kad, nors dar negalėjau veiksmingai prekiauti realiuoju laiku, bent jau tobulėjau tiek, kad galėjau atpažinti geras galimybes ir padėti kitiems grupės nariams uždirbti.

Pateikite pavyzdį idėjos, iš kurios kiti prekiautojai uždirbo, o jūs – ne.

Ištyriau populiarius pirminius viešus akcijų siūlymus, arba IPO, kurių akcijos bulių rinkoje dieną užbaigdavo smarkiai pakilusios. Tyrimas parodė reikšmingą teigiamą kainos impulsą per naktį. Nežinau, ar šie duomenys aktualūs dabar. Pirmuosius porą metų neleidžiama prisiimti pozicijų laikymo per naktį rizikos. Todėl negalėjau šių IPO akcijų laikyti per naktį, o kiti mano komandos nariai galėjo.

Sėdėjote šalia prekiautojo, kuris, jūsų žodžiais, buvo nuostabus mentorius. Vis dėlto pirmuosius pusantrų metų tik išsilaikėte ties nuliu. Ką darėte ne taip?

Mano vadovas buvo ekspertas ir nesakė: „Štai, pradėk nuo vienos paprastos strategijos.“ Tai veikiau priminė: „Štai gaisrinė žarna, susitvarkyk pats.“ Be to, dienos prekyboje sandoriai vyksta labai greitai, per kelias minutes ar net sekundes. Man reikėjo laiko įsisavinti viską, ko mokė, ir išmokti pakankamai greitai analizuoti bei reaguoti.

Ar yra ypač įsiminusių nuostolių iš pirmųjų prekybos metų?

Taip, patyriau didžiulės rizikos sandorio nuostolį, beveik užbaigusį mano karjerą. Tai įvyko 2014 metais, kai jau buvau tapęs grynąjį pelną uždirbančiu prekiautoju, bet vis dar buvau gana ankstyvame karjeros etape. Tai buvo sandoris didelės farmacijos bendrovės Allergan (AGN) akcijomis. Jos kilo kelias dienas, o judėjimas buvo neįprastai stiprus tokios didelės kapitalizacijos bendrovei. Tada vieną dieną prieš pat prekybos pabaigą akcijos tiesiog šovė aukštyn. Kainos dinamika rodė, kad kažkas pastarąsias kelias dienas mėgino sukaupti didelę poziciją ir paskutinę dieną galiausiai pasidavė, norėdamas iki prekybos pabaigos užbaigti visą numatytą pirkimą. Tuo metu man jau buvo leidžiama laikyti pozicijas per naktį. Remdamasis prielaida, kad didelis pirkimo orderis jau įvykdytas, pateikiau kelis menkai tikėtinus įvykdyti pardavimo orderius gerokai virš rinkos kainos.

O nutiko štai kas: naujienų agentūra, kurios paslaugų biure neturėjome, paskelbė straipsnį, kad Billas Ackmanas mėgina organizuoti priešišką Allergan perėmimą. Pasibaigus pagrindinei prekybos sesijai akcijos pašoko, ir mano pardavimo orderiai buvo įvykdyti – pardaviau kelis tūkstančius akcijų. Praradau apie 100 000 dolerių, nors mano nuostolio limitas buvo 4 000 dolerių.

Ar šis nuostolis, smarkiai viršijęs jūsų rizikos ribą, sukėlė grėsmę darbo vietai arba užtraukė griežtą papeikimą?

Ne, buvau apsaugotas, nes dirbau Prinstono biure kartu su savo vadovu. Tiesą sakant, nors esu tikras, kad jie nebuvo manimi sužavėti, papeikimas tokioje situacijoje vis tiek neduoda naudos. Visi žinojo, kad stengiausi iš visų jėgų ir darbui atidaviau viską, ką galėjau. Negalėjau elgtis kitaip. Tai buvo retas kraštutinis įvykis iš storosios pasiskirstymo uodegos, o mes neturėjome prieigos prie mus pakišusios naujienos. Daug kas įmonėje patyrė tokių pat nuostolių. Tokių įmonių privalumas – labai gerai suderinti interesai. Aš norėjau išsaugoti darbą ir uždirbti pinigų, o jie žinojo, kad padarysiu viską, kas mano galioje, kad iš šios situacijos pasimokyčiau ir daugiau niekada nepatirčiau tokios rizikos.

Ar buvo lūžio taškas, kai nuolatinius nuostolius pakeitė nuolatinis pelnas?

Tai nebuvo vienas pokytis. Iš tikrųjų tai buvo daugelio smulkių niuansų, kuriuos diegiau savo prekyboje, visuma. Mano sprendimai tapo šiek tiek geresni. Kas savaitę išvengdavau kelių klaidų. Tačiau buvo vienas išskirtinis sandoris, mane stipriai paveikęs. Tai buvo trumpoji Tesla (TSLA) pozicija 2013 metais pagal išsekimo kainos atotrūkio modelį.

Tuo metu supratau, kad, jei padėtis nepasikeis, Trillium man liko vos keli mėnesiai. Dėl visa ko jau buvau pradėjęs ieškoti kito darbo. Tapau labiau linkęs rizikuoti, nes, priėjęs ribą, bent jau gali išeiti su trenksmu. Ir tada Tesla grafike susiformavo šis išsekimo kainos atotrūkio modelis. Jis remiasi dieniniu grafiku. Priešingai nei greitus sandorius, apie kuriuos kalbėjome, šį buvo galima suplanuoti.

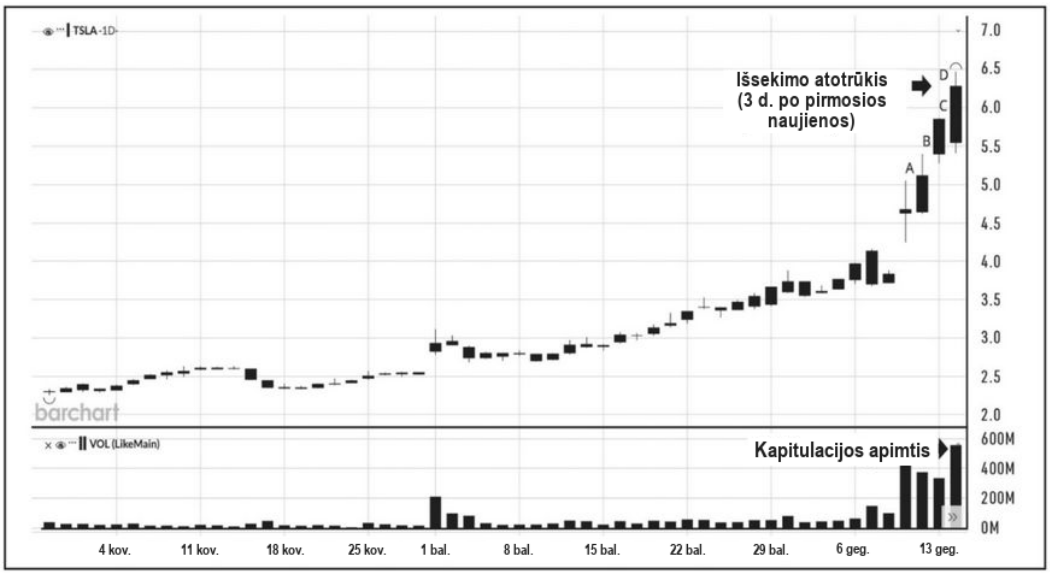
Tą dieną uždirbau 10 000 dolerių. Pagalvojau: „Man pavyko. Laimėjau šiek tiek laiko.“ Tačiau svarbesnė pamoka buvo ta, kad šalia sėdėjęs mano vadovas tuo pačiu sandoriu tikriausiai uždirbo porą šimtų tūkstančių dolerių. Sudariau tokį patį sandorį kaip jis, bet jis uždirbo 25 kartus daugiau. Supratau, kad padariau tą patį; skyrėsi tik pozicijos dydis. Jei jis galėjo tai padaryti, galėjau ir aš. Tai buvo didelis nušvitimas – suvokimas, kad galiu.

Ar galite paaiškinti, ką vadinate išsekimo kainos atotrūkiu?

Išsekimo kainos atotrūkis – kelias dienas apimantis modelis, galintis susiformuoti tiek kylant, tiek krintant kainai. Tesla atveju tai buvo atotrūkis aukštyn. Tai euforiškas judėjimas su didele prekybos apimtimi, kurio kulminacija – kainos atotrūkis paskutinę dieną. A dieną rinka kyla su didele apimtimi (žr. 2.1 grafiką). B dieną rinka vėl smarkiai kyla su didele apimtimi. C dieną trečią kartą iš eilės reikšmingai pakyla su didele apimtimi. Galiausiai D dieną prekyba prasideda dideliu kainos atotrūkiu aukštyn ir dar didesne apimtimi. Tai visiškos euforijos diena: visi, laikantys trumpąsias pozicijas arba norintys pirkti, pasiduoda ir perka nepaisydami kainos, trendas išsenka ir kainos ima trauktis. Būtent šią dieną tikiuosi rimto kainos apsisukimo. Kitas išsekimo kainos atotrūkio pavyzdys – MicroStrategy Inc. (MSTR) 2024 metų lapkričio 21 dieną (žr. 2.2 grafiką).

Techninę analizę trumpiosioms pozicijoms taikau lygiai taip pat kaip ilgosioms. Norėdamas pirkti pagal išsekimo kainos atotrūkį, ieškočiau tokio pat modelio, tik priešingos krypties. Žinoma, skirtumas tas, kad augimo potencialas teoriškai neribotas, todėl trumposios pozicijos pavojingesnės, o žemyn po išsekimo atotrūkio kaina gali nukristi tik iki nulio.

2.1 grafikas. Tesla Inc. (TSLA) dieninis grafikas (2013 m.).



Šaltinis: Barchart.

2.2 grafikas. MicroStrategy (MSTR) dieninis grafikas (2024 m.).



Dienos prekybai naudoju 2 minučių žvakių grafiką. Platesniam vaizdui taip pat naudoju trijų mėnesių ir trejų metų laikotarpio dieninius grafikus. Dienos eigos grafikas man visada buvo pagrindinis. Apytikriai jis lemia 70 % mano prekybos sprendimų, o ilgesnio laikotarpio grafikai – likusius 30 %.

Ar kainos modelius 2 minučių grafike interpretuojate taip pat kaip dieniniame?

Taip.

Ar grafiko barų laiko intervalas visiškai nekeičia to, kaip interpretuojate grafiką?

Teisingai. Pagal tą patį modelį prekiaučiau lygiai taip pat. Žinoma, kai kuriuos modelius, pavyzdžiui, išsekimo kainos atotrūkį, lengviau matyti dieniniame grafike, nes dienos eigos grafike atotrūkis atsiranda tik tuomet, kai prekyba sustabdoma dėl pernelyg didelio volatilumo. Kai sandoris paremtas dieniniu grafiku, idealiu atveju vis tiek noriu, kad kainos judėjimas dieniniame ir dienos eigos grafikuose sutaptų, o įėjimo į sandorį momentą nustatau pagal dienos eigos grafiką.

Geras pavyzdys buvo Nikkei ateities sandorių pirkimas per kritimą 2024 metų rugpjūčio 5 dieną. Tai tapo didžiausiu mano karjeros sandoriu. Uždarant trumpąsias jenos pozicijas Nikkei rinkoje prasidėjo paniškas išpardavimas, sukėlęs vieną didžiausių trijų dienų svyravimų istorijoje. Nikkei volatilumas ir kainos judėjimo amplitudė net pranoko didžiausią paniką per COVID, todėl aiškiai supratau, kad 2024 metų rugpjūčio 5-osios panika tikriausiai suteikia milžinišką galimybę. Ar trumpųjų jenos pozicijų uždarymas bent iš tolo toks baisus ar fundamentaliai žalingas kaip COVID poveikis? Tai, žinoma, atrodė mažai tikėtina. Rugpjūčio 5-osios pardavimus lydėjo milžiniška apimtis. Mano strategija – pirkti per kapituliacijos paniką, iš pradžių stop-loss nustatant ties dienos minimumu, o vėliau naudoti slenkantį stop-loss žemiau ankstesnės dienos minimumo. (2.3 grafike pateiktas Nikkei ateities sandorių dieninis grafikas bei Breitsteino įėjimo į sandorį ir išėjimo iš jo taškai.)

Dienos eigos grafike matėsi toks pats spartėjantis išpardavimas (žr. 2.4 grafiką). Paprastai prieš pirkdamas laukiu, kol dienos eigos grafike susiformuos V formos dugnas, rodantis, kad panika baigėsi. Tačiau ši panika buvo tokia stipri, kad norėjau atidaryti poziciją dar iki apsisukimo. Pradinę ilgąją poziciją uždarė stop-loss, nes rinka nusileido iki naujų minimumų. Kai Nikkei vėliau atšoko nuo minimumų, netrukus vėl atidariau ilgąją poziciją.

2.3 grafikas. Nikkei indekso ateities sandorių dieninis grafikas (2024 m.).



2.4 grafikas. Nikkei indekso ateities sandorių 2 minučių grafikas (2024 m. rugpjūčio 5 d.).



Kitas mano sandorių tipas – tai, ką vadinu trumpąja pozicija pagal šokinėjančio kamuolio principą. Paleidus kamuolį, kiekvienas jo atšokimas bus vis žemesnis ir sudarys žemėjančių maksimumų seką. Tokio sandorio pavyzdys – Nikola (NKLA). Bendrovės akcijos kilo, o tada pasirodė prasta pelno ataskaita. Dėl to atsirado staigaus kainos judėjimo potencialas. Akcijos smarkiai krito prekyboje prieš pagrindinę sesiją, o jai prasidėjus suformavo dvigubą dugną, kurio minimumas tapo palaikymo lygiu. Tada virš šio palaikymo susiformavo vis žemesni vietiniai

maksimumai. Signalą parduoti gavau pramušus palaikymą (žr. 2.5 grafiką). Pradinį stop-loss nustačiau ties ankstesniu palaikymo lygiu, o paskui naudojau slenkantį stop-loss virš ankstesnio 2 minučių baro maksimumo. Šis paprastas sandoris per mažiau nei 30 minučių davė 7 dolerius grynojo pelno vienai akcijai, perskaičiavus pagal akcijų skaidymą.

Panaši prekybos strategija – pramušimas pagal atvirkščio šokinėjančio kamuolio modelį. Kaip rodo pavadinimas, jį sudaro vis aukštesnių vietinių minimumų seka žemiau pasipriešinimo lygio, po kurios kaina pramuša šį lygį aukštyn. Bitkoino pramušimas rinkimų dieną, apie kurį kalbėjome anksčiau, buvo puikus tokio modelio pavyzdys. Poziciją atidariau per pramušimą ir naudojau slenkantį stop-loss žemiau ankstesnės dienos minimumo. (2.6 grafike pateiktas bitkoino grafikas bei Breitsteino įėjimo į sandorį ir išėjimo iš jo taškai.)

2.5 grafikas. Nikola Corp. (pašalinta iš biržos sąrašų; ankstesnis simbolis NKLA) 2 minučių barų grafikas (2023 m. rugpjūčio 4 d.).



Šaltinis: Barchart.

2.6 grafikas. Bitkoino ateities sandorių dieninis grafikas (2024 m.).



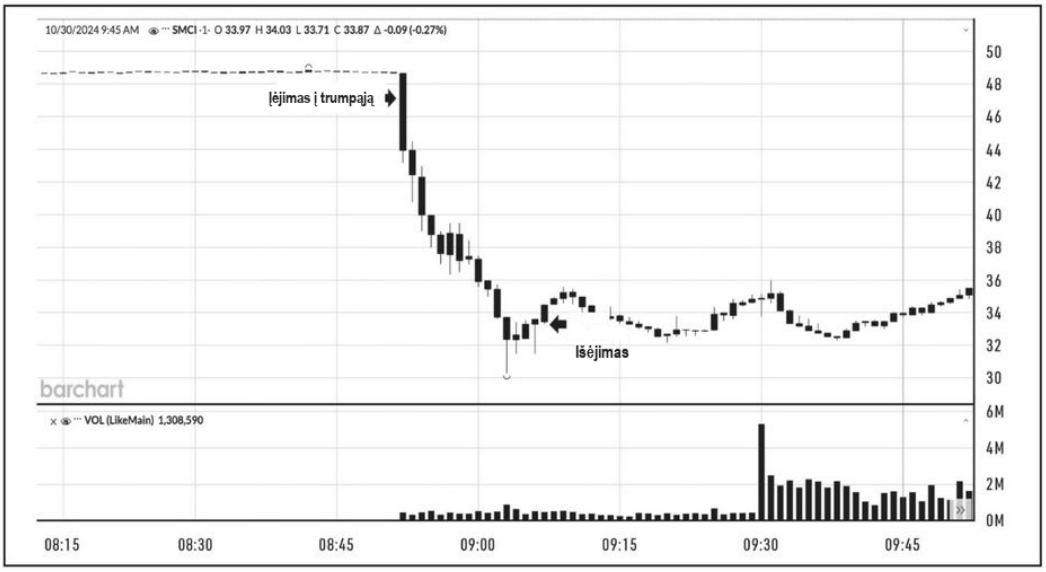
Šaltinis: Barchart.

Ar turite kitų pavyzdžių, parodančių, kokius sandorius sudarote?

Kaip jau aptarėme, daugelį mano sandorių paskatina naujienų antraštės. Tokiems sandoriams reikia patirties atpažįstant akcijų kainai svarbias antraštes ir gebėjimo labai greitai apdoroti informaciją bei atitinkamai veikti. Trumposios pozicijos, atidarytos pagal skubią naujieną, pavyzdys – Super Micro Computer Inc. (SMCI) akcijų sandoris 2024 metų spalio 30 dieną. Prieš tai Hindenburg Research buvo apkaltinusi SMCI nesąžininga apskaita. Tada pasirodė skubi žinia, kad SMCI auditorius atsistatydino. Mano strategija tokiais atvejais – atidaryti poziciją kuo greičiau, vos įvertinus naujieną, o paskui naudoti slenkantį stop-loss virš ankstesnio 2 minučių baro maksimumo. (2.7 grafike parodyti Breitsteino įėjimo į šį sandorį ir išėjimo iš jo taškai.)

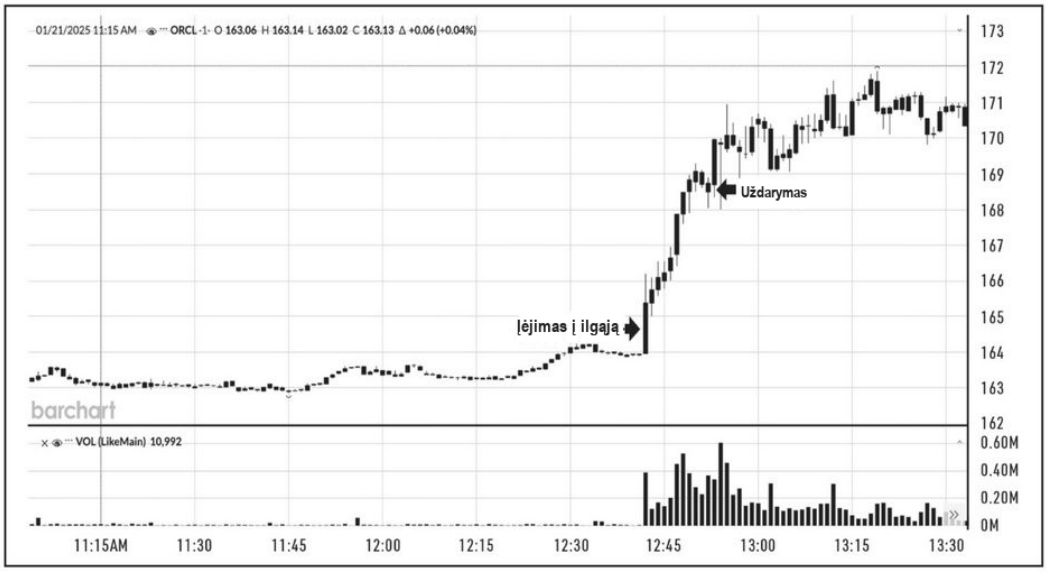
Pirkimo pagal naujienas pavyzdys – 2025 metų sausio 21 dieną prezidento Trumpo paskelbtas projektas Stargate AI, nauja kelių bendrovių iniciatyva, kurioje dalyvavo ir Oracle (ORCL). Tai buvo paskelbta rinkoje, itin jautriai reaguojančioje į dirbtinio intelekto naujienas ir viską, ką palaikė naujoji Trumpo administracija. Sandorio esmė buvo kuo greičiau nupirkti Oracle akcijų, o slenkantį stop-loss nustatyti ties 2 minučių baro minimumu. (2.8 grafike parodyti Breitsteino įėjimo į šį sandorį ir išėjimo iš jo taškai.)

2.7 grafikas. Super Micro Computer (SMCI) 2 minučių grafikas (2024 m. spalio 30 d.).



Šaltinis: Barchart.

2.8 grafikas. Oracle Corp. (ORCL) 2 minučių grafikas (2025 m. sausio 21 d.).



Šaltinis: Barchart.

Aptarėme kelias jūsų naudojamų strategijų rūšis: reakciją į naujausias žinias, prekybą prieš euforiją ir kapituliaciją bei nuspėjamų kainos modelių atpažinimą. Ar kuri nors iš jų duoda didžiąją jūsų pelno dalį?

Tai priklauso nuo rinkos aplinkos. Tokiais metais kaip 2018-ieji buvo daug rinką veikiančių naujienų, įskaitant prezidento Trumpo žinutes Twitter ir daugybę įmonių susijungimų bei įsigijimų. Pagal visas šias naujienas man pavyko labai sėkmingai prekiauti. O tokiais metais kaip 2020-ieji buvo daug panikos ir kapituliacijos, todėl būtent tokie sandoriai tapo pagrindiniu pelno šaltiniu.

Ar atidarydamas sandorį visada iš anksto nustatote stop-loss?

Ne visada, tačiau daugiau kaip 90 % atvejų. Kartais panika ir kapituliacija būna tokios stiprios, kad didelė akcijos atšokimo tikimybė nusveria riziką neturėti stop-loss. Tačiau, jei stop-loss nenaudojate, būtina gerokai sumažinti poziciją. Tokioje situacijoje galiu atidaryti nedidelę poziciją be stop-loss. Vis dėlto net nesvarstysiu pirkti per kraštutinę paniką, jei išpardavimą sukėlė naujiena. Pasirodžius skubioms naujienoms beveik visada noriu prekiauti ta kryptimi, kuria į jas reaguoja kaina.

Kaip nustatote, kiek rizikuoti viename sandoryje?

Prekiaudamas savo asmeninėje sąskaitoje galvoju apie nuostolį doleriais, įvertinus mokesčių poveikį. Pavyzdžiui, tą rugpjūčio 5-osios Nikkei panikos dieną, kurią aptarėme, uždirbau apie 10 milijonų dolerių ir rizikavau maždaug 2 milijonais, arba maždaug 1 milijonu įvertinus mokesčius.

Kokią sąskaitos dalį procentais tai sudarė?

Tuo metu sąskaitoje turėjau apie 40 milijonų dolerių, taigi ši rizika sudarė apie 5 % sąskaitos prieš mokesčius arba 2,5 % įvertinus mokesčius.

Tai buvo sandoris, kurį laikėte išskirtine galimybe. Spėju, įprasto sandorio rizika būtų gerokai mažesnė.

Taip, žinoma. Niekada nenoriu rizikuoti savo ilgalaikiu saugumu ir stabilumu. Visa tai praradęs labai pakeisčiau savo gyvenimą, o padvigubinęs sąskaitą jo beveik nepakeisčiau.

Koks buvo didžiausias jūsų nuostolis?

Didžiausią nuostolį patyriau 2021 metų lapkritį, artėjant mano karjeros Trillium pabaigai. 2020 metais pasiekiau visų laikų Trillium metinio pelno rekordą – uždirbau beveik 17 milijonų dolerių. Ketinau metų pabaigoje išeiti iš įmonės ir tikėjausi kartelę pakelti dar aukščiau: per vienus metus peržengti 20 milijonų dolerių ribą. Iki 2021 metų vasario jau buvau uždirbęs 12 milijonų, ir iš pradžių atrodė neišvengiama, kad rekordą pagerinsiu. Tačiau likusi metų dalis buvo siaubingai vangi. Slenkant mėnesiams ir artėjant metų pabaigai jaučiau, kad mano galimybė slysta iš rankų.

Lapkričio 2-oji buvo rami, niekuo neišsiskirianti diena, kai Avis (CAR) akcijos pradėjo sparčiai kilti. Vėliau paaiškinta, kad tai lėmė miglotas užsiminimas apie bendrovės elektromobilių parko plėtrą, nuskambėjęs po prieš sesiją paskelbtos pelno ataskaitos. Šios paprastai nuobodžios akcijos greitai pabrango nuo 175 iki daugiau kaip 300 dolerių. Ši euforiška kapituliacija, kai visi puola pirkti, buvo būtent tokia situacija, iš kurios anksčiau tais metais sėkmingai uždirbau su GME ir AMC: pataikiau į jų viršūnių momentus, atidariau trumpąsias pozicijas per apsisukimus ir gavau kelis didžiausius savo pelnus.

CAR laikiau geriausia galimybe peržengti 20 milijonų dolerių ribą. Augimo viršūnėje atidariau nedidelę trumpąją poziciją, o kainai pasukus žemyn nepaprastai agresyviai ją padidinau, įsitikinęs, kad judėjimas išsisėmė. Iš pradžių tai atrodė idealus sandoris. Akcija pramušė lygį žemyn, prekyba net buvo sustabdyta dėl volatilumo, todėl maniau, kad viršūnė jau praeityje. Tačiau užuot apsisukusi CAR konsolidavosi ir vėl šovė aukštyn, pradėdama naują kilimo bangą. Akcijos pakilo iki 385 dolerių, ir, kainai pramušus maksimumus, turėjau užfiksuoti nuostolį. Per mažiau nei valandą praradau daugiau kaip 2 milijonus dolerių – tai buvo didžiausias mano karjeros nuostolis. Gerai, kad išėjau būtent tada. Man uždarius poziciją CAR tą dieną toliau kilo ir pasiekė net 550 dolerių. Po šio nuostolio supratau, kad nebesugebėsiu jo atgauti ir pasiekti savo tikslo.

Atidarėte sandorį, visiškai atitinkantį vieną pagrindinių jūsų modelių, ir uždarėte poziciją, kai rinkos situacija parodė, kad klystate. Taip išvengėte katastrofos, nes vėliau akcijos šovė į padanges. Nors tai buvo didžiausias jūsų karjeros nuostolis, ar iš tiesų ką nors padarėte ne taip?

Taip, padariau. Nors pats modelis visiškai atitiko mano principus ir sandorio vykdyme nebuvo nieko akivaizdžiai neteisingo, suklydau pasirinkęs pernelyg didelę poziciją. Kadangi buvau įsikibęs savo 20 milijonų dolerių tikslo, poziciją pasirinkau gerokai didesnę, nei derėjo.

Kokių pamokų pasimokėte iš šio sandorio?

Pamoka, kuri niekada nepraranda aktualumo: rinkai savo valios neprimesite. Rinkai nerūpi, ar jums reikia mokėti būsto paskolą. Jai nerūpi, ar norite naujo automobilio. Nerūpi ir tai, ar siekiate naujo įmonės rekordo. Rinka reikalauja objektyviai pasirinkti sandorių dydį pagal jų tikėtiną vertę.

Tuo metu, žinodamas, kad mano karjera Trillium eina į pabaigą, nė neįsivaizdavau, kad ateityje bus metų su dar geresniais prekybos rezultatais. Vis dėlto 2024 metais pagerinau ankstesnius rekordus, visiškai nevaržomas jokių tikslų ar sau primestų lūkesčių.

Pažinojote daug prekiautojų. Ar tarp jų buvo tokių, kurie susikrovė turtą, o paskui prarado viską ar beveik viską?

Tokių situacijų tiesiogiai nemačiau. Tačiau vienas artimas mano draugas iš pirmų lūpų žino apie prekiautoją, kuris 2020 metais kelių šimtų tūkstančių dolerių sąskaitą padidino beveik iki milijardo. Draugas maldavo jo sumažinti riziką. Tačiau prekiautojas nepaklausė ir nuo beveik milijardo dolerių grįžo prie 10–20 milijonų. Jį apėmė neviltis. Dauguma žmonių pasakytų, kad jis vis dar turi 10–20 milijonų dolerių, o tai milžiniški pinigai, tačiau jis buvo prisirišęs prie pasiektos viršūnės.

Kodėl išėjote iš Trillium?

Tuo metu vadovavau Trillium Čikagos biurui ir nebenorėjau samdyti, mokyti naujų prekiautojų bei jiems vadovauti.

Ar negalėjote tiesiog prekiauti savo sąskaitoje ir neturėti jokių vadovavimo pareigų?

Jie tikrai būtų tai leidę. Tačiau norėjau toliau plėsti prekybos mastą ir prekiauti ilgesniais laiko intervalais. Iki to laiko jau buvau uždirbęs daug pinigų. Norėjau laisvai užsiimti svyruojamąja prekyba. Taip pat norėjau pakeisti dienotvarkę. Nemanau, kad kasdien visą dieną sėdėti prilipus prie ekrano yra sveika. Norėjau atlaisvinti laiko kitiems pomėgiams, įskaitant darbą ne pelno organizacijose.

Ar galite išsamiau papasakoti, kaip norėjote pakeisti savo prekybą ir kas Trillium jums trukdė?

Mano bendras požiūris toks: didžiausią sėkmės tikimybę turi sandoriai trumpiausiuose laiko intervaluose. Tačiau už šį pranašumą tenka mokėti ribotomis galimybėmis didinti mastą. Trillium mano metinė grąža buvo puiki. Tačiau jei būtumėte davę milijardą dolerių, būčiau uždirbęs 1 % grąžą. Mano sandoriai rėmėsi trumpalaikiais grafikų modeliais, ir jų masto didinti negalėjau. Augant mano grynajam turtui supratau: jei noriu žengti į aukščiausią lygą ir pasiekti dar įspūdingesnių rezultatų, turiu pradėti prekiauti ilgesniais laiko intervalais ir prisiimti daugiau rizikos sudarydamas dar didesnius sandorius.

Kokius laiko intervalus ketinote rinktis?

Norėjau užsiimti svyruojamąja prekyba: laikyti pozicijas kelias dienas, galbūt savaitę.

Ar visi jūsų sandoriai Trillium buvo dienos sandoriai?

Devyniasdešimt devyni procentai mano sandorių trukdavo vieną dieną. Jei kartais norėdavau poziciją palikti per naktį, didelių problemų nekildavo. Tačiau jei didelę prekybos kapitalo dalį naudojančią poziciją norėdavau laikyti kelias naktis, į tai žiūrėdavo nepalankiai. Jie stengdavosi atkalbėti nuo įmonės prioritetus peržengiančio prekybos stiliaus. Trillium siekia dominuoti pačiuose trumpiausiuose įmanomuose laiko intervaluose. Ji specializuojasi išnaudoti labai trumpalaikius rinkos neefektyvumus.

Bet juk buvote geriausias jų prekiautojas. Kodėl neleido išplėsti veiklos už dienos prekybos ribų?

Pagrindinė kliūtis buvo tuo metu įmonės prekybai vadovavęs žmogus. Jis buvo nelankstus tokiais klausimais kaip prekiautojams skiriamos perkamosios galios dydis.

Kokia buvo jūsų perkamoji galia išeinant iš Trillium?

Daugiausia 12 milijonų dolerių, o iš šios sumos uždirbdavau daugiau kaip 100 % per metus. Palyginti su mano galimybėmis, prekybos limitas buvo juokingai mažas. Kai iš įmonės išėjau aš ir dar keli geriausi prekiautojai, vadovą pakeitė, o visų prekybos limitus padidino.

Kaip pasikeitė jūsų prekyba išėjus iš Trillium?

Įvyko keli reikšmingi pokyčiai. Trillium specializavausi prekiauti pagal naujienas. Išėjęs nebeturėjau greitai prekybai pritaikytų technologijų. Taip pat nebesėdėjau visą dieną prie prekybos ekrano. Stengiausi rasti daugiau pusiausvyros gyvenime ir užsiėmiau daugybe kitų dalykų. Mano prekyba pagal naujienas, Trillium davusi milžinišką pelno dalį, greitai prarado aktualumą. Nebegalėjau prekiauti ir išnaudodamas orderių srauto neefektyvumus, kurie galėjo trukti vos sekundę. Iš mano priemonių rinkinio dingo visos prekybos galimybės pačiuose trumpiausiuose laiko intervaluose, ir tai man visiškai tiko.

Bendras mano sumanymas buvo tuos pačius anksčiau naudotus principus taikyti ilgesniems laiko intervalams. Įėjimo į sandorį momentui nustatyti tebetaikau tuos pačius dienos prekybos metodus, tačiau ieškau sandorių, kuriuos būtų galima laikyti ilgiau. Pavyzdžiui, anksčiau aptartą ilgąją Nikkei ateities sandorių poziciją atidariau naudodamas tuos pačius grafikų analizės ir įėjimo momento parinkimo metodus kaip anksčiau, tačiau gerokai didesne apimtimi. Trečdalį pozicijos laikiau naudodamas dieniniu, o ne dienos eigos grafiku pagrįstą stop-loss. Padidinęs mastą ir laikydamas pozicijas ilgiau pasiekiau geriausią savo karjeros metų rezultatą. Dabar mano aktyvumas sudaro maždaug 1 % ankstesnio.

Jūs tiesiogine prasme turite omenyje, kad sudarote tik vieną sandorį vietoj anksčiau sudaryto šimto?

Taip.

Štai kokia ironija: prekiaujate šimtą kartų rečiau ir uždirbate tris kartus daugiau.

Taip, tuo tai ir puiku.

Ką tai jums sako?

Praėjusiais metais gyvenau gerokai sveikiau ir labiau subalansuotai. Parengiau išsamų prekybos kursą ir daug laiko skyriau savo ne pelno organizacijai. Ir vis dėlto uždirbau daugiau pinigų, nei kada nors būčiau uždirbęs užsiimdamas dienos prekyba Trillium.

Kokių pamokų iš to pasimokėte?

Vienas svarbiausių gyvenimo klausimų: ar žaidžiate tinkamą žaidimą? Užaugau dienos prekybos pasaulyje ir nieko daugiau nepažinojau. Gali būti geriausias skalpuotojas pasaulyje, tačiau, palyginti su svyruojamosios prekybos prekiautoju, likvidumas apribos tavo augimo potencialą.

Ar vis dar manote, kad didžiausi neefektyvumai pasitaiko trumpuoju laikotarpiu?

Be abejo, tačiau jūsų galimybės bus ribotos. Didžiausią sėkmės tikimybę turintys sandoriai bus labai trumpi, bet jūsų augimo potencialas bus apribotas, nes negalėsite jų atidaryti didelėmis apimtimis.

Kokią dienų dalį dabar prekiaujate?

Gana aktyviai parduodu opcionus ir gaunu jų premijas, taip pat visada stebiu, kas vyksta rinkoje. Tačiau kalbant apie tiesioginę prekybą akcijomis ir aktyvesnį dalyvavimą, sakyčiau, maždaug 20 % dienų.

Kaip pasirenkate dienas aktyviai prekybai?

Prekiauju tomis dienomis, kai įvykiai, paprastai susiję su konkrečiomis temomis, sukelia rinkos volatilumą. Pavyzdžiui, 2024 metais tokiomis temomis buvo nesuvaldomas puslaidininkių bendrovių akcijų kilimas; AMC ir GameStop, sugrįžus Roaring Kitty; rugpjūčio panika, kurią sukėlė staigus jenos kurso kilimas ir Nikkei griūtis; geopolitinės rizikos premija dėl Izraelio ir Irano atsakomųjų smūgių; taip pat Trumpo išrinkimas.

Minėjote, kad parduodate opcionus. Kaip pasirenkate, kurių opcionų premijas parduoti?

Parduodamas opcionus vadovaujuosi keliomis bendromis taisyklėmis. Svarbiausia – niekada nenoriu parduoti volatilumo, kai nevyksta nieko beprotiško. Nenoriu turėti tokios pozicijos dar prieš prasidedant beprotybei ir volatilumui. Prieš pradėdamas parduoti opcionus laukiu kraštutinių judėjimų. Kita svarbi taisyklė: parduodu opcionus su tokia vykdymo kaina, už kurią norėčiau turėti pačias akcijas. Per panišką išpardavimą dažnai ateina momentas, kai, akcijai per trumpą laiką nukritus dar 5–10 %, jau norėčiau ją pirkti. Galiu laimėti 80–90 % savo opcionų sandorių. Tačiau likusiais atvejais, kai mano parduotas opcionas įvykdomas, akcijų išpardavimas būna toks paniškas, kad noriu turėti šią poziciją.

Perfrazuosiu jūsų mintį pateikdamas pavyzdį: jei akcija krinta ir šiuo metu kainuoja 20 dolerių, o jūs norėtumėte ją pirkti nukritus iki 17 dolerių, galite parduoti pardavimo opcionus su 17 dolerių vykdymo kaina. Jei iki galiojimo pabaigos akcija nenukristų iki šios kainos, uždirbtumėte premiją. O jei nukristų žemiau vykdymo kainos, gautumėte ilgąją poziciją, kurios faktinė įsigijimo kaina būtų mažesnė už tą, kurią buvote pasirengęs mokėti, nes premiją vis tiek pasiliekate.

Taip, 80–90 % sandorių būtų pelningi, nes opcionai pasibaigtų neturėdami vidinės vertės, o man liktų premija. Ironiška, bet tais atvejais, kai rinka nukrisdavo žemiau vykdymo kainos ir opcionas būdavo įvykdomas, dažnai uždirbdavau dar daugiau, nes akcijos kritimas būdavo pernelyg staigus. Maždaug 5 % atvejų patirdavau nuostolių, nes per anksti norėdavau atidaryti ilgąją poziciją. Tačiau apskritai daugiausia uždirbdavau iš sandorių, kai mano opcionai būdavo įvykdomi.

Ar akcijoms kylant galima taikyti panašią strategiją ir parduoti vidinės vertės neturinčius pirkimo opcionus?

Taip, tačiau parduodamas pirkimo opcionus būnu gerokai atsargesnis. Užsiimant opcionų, ypač pirkimo opcionų, pardavimu svarbiausia yra pozicijos dydis. Žmones pražudo ne blogi sandoriai, o netinkami pozicijų dydžiai. Parduodamas pirkimo opcionus laikysiu gerokai mažesnes trumpąsias opcionų pozicijas nei parduodamas pardavimo opcionus, kurių privalumas tas, kad akcijos kaina negali nukristi žemiau nulio.

Gerai, suprantu, kad parduodant pirkimo opcionus jūsų pozicija bus gerokai mažesnė. Tačiau kaip valdote tos mažesnės pozicijos riziką, kai jūsų parduotas pirkimo opcionas įvykdomas?

Dažnai, kai mano parduotas pirkimo opcionas įvykdomas kainai sparčiai kylant, volatilumas būna toks didelis, kad pardavimo opcionų pardavimas prieš turimą trumpąją akcijų poziciją suteikia neįtikėtiną saugumo rezervą.

Anksčiau sakėte, kad viena išėjimo iš Trillium priežasčių buvo noras turėti laiko kitai veiklai. Kokia tai buvo veikla?

Išėjęs iš Trillium susitelkiau į darbą ne pelno organizacijose ir pradėjau internete dalytis prekybos žiniomis, ieškodamas naujo gyvenimo etapo. Twitter skelbiau prekybos pamokas bei patarimus ir subūriau didelę auditoriją. Pastaruosius metus skyriau prekybos kursui, kurį ką tik paleidau svetainėje theonelanceb.com, ir nemokamų YouTube vaizdo įrašų serijai. Visą mokamo kurso grynąjį pelną skiriu labdarai.

Visi, įskaitant mane, skeptiškai žiūri, kai ypač sėkmingas prekiautojas nusprendžia internete pardavinėti kursus. Kodėl juos parduodate?

Sutinku, kad prekybos kursų pardavimas pritraukia kai kuriuos didžiausius pasaulio sukčius. Mačiau, kaip šie sukčiai pozuoja su žaliais Lamborghini ir apgaudinėja žmones pardavinėdami beverčius prekybos kursus. Dalį reputacijos užsitarnavau juos demaskuodamas. Kova su šiais sukčiais buvo viena priežasčių, paskatinusių mane pradėti siūlyti nemokamą turinį. Norėjau žmonėms pasakyti: „Nemokėkite už beverčius kursus sukčiams, kurie iš prekybos nėra uždirbę nė cento, kai aš siūlau nemokamus sėkmingo prekiautojo vaizdo įrašus.“ Labai palanki reakcija į tuos pirmuosius prastos kokybės įrašus privertė susimąstyti: „Kodėl gi man nepadarius to kaip reikiant?“ Tad išleidau 700 000 dolerių tam, kas, tikiuosi, taps geriausiu visų laikų prekybos kursu.

Kur galima rasti šį kursą?

Turiu svetainę theonelanceb.com.

Kiek laiko skyrėte šiam prekybos kursui sukurti?

Apie 15 mėnesių prie jo dirbau beveik be pertraukų.

Ar tai trukdė jūsų prekybai?

Taip, labai.

Tačiau vis tiek pasiekėte pelningiausių savo karjeros metų rezultatą.

Žinau, bet metai būtų buvę dar sėkmingesni, jei nebūčiau filmavęsis kursui. Kai sudariau didžiausią savo sandorį – per rugpjūčio paniką atidariau ilgąją Nikkei ateities sandorių poziciją, – tos savaitės viduryje turėjau suplanuotą filmavimą.

Ar filmavimą atšaukėte?

Ne, nuvykau. Smarkiai sumažinau poziciją ir išskridau filmuotis į Los Andželą.

Sumažinti riziką, kaip suprantu, reiškė atsisakyti pelno.

Visiškai teisingai. Būčiau uždirbęs keliais milijonais daugiau.

Kas paskatino kurti prekybos kursą? Tai negali būti finansinė nauda, nes, atsižvelgiant į jam skirtą laiką, prekiaudamas būtumėte galėjęs uždirbti gerokai daugiau. Sprendžiant iš to, kaip kursas paveikė didelį jūsų Nikkei ateities sandorį, tikriausiai praradote gerokai daugiau galimo pelno, nei kada nors pajėgsite susigrąžinti iš kurso pajamų.

Į šį projektą žiūrėjau kaip į galimybę sukurti šiuolaikinį autoritetingą prekybos vadovą. Smagu kurti ką nors puikaus ir perduoti visas savo žinias.

Taigi norėjote sukurti geriausią tokio pobūdžio produktą?

Taip. Norėjau panaudoti savo žinias bei strategijas ir sukurti aukščiausios įmanomos techninės kokybės prekybos kursą. Mano filmavimo komanda buvo dirbusi su profesionalaus sporto klubais. Operatorius filmavo Grammy apdovanojimų ceremoniją. Norėjau sukurti tai, kas ilgainiui paveiktų daugiau kaip šimto tūkstančių žmonių gyvenimą.

Kitas veiksnys – mėginu parodyti žmonėms, kad galima sunkiai dirbti siekiant sėkmės, tačiau galiausiai visi turime pareigų pasauliui ir padėdami kitiems tampame laimingesni. Todėl mokamos kurso dalies pelnas atiteks labdarai.

Jei tikslas buvo surinkti pinigų labdarai, ar nebūtų veiksmingiau tiesiogiai paaukoti prekybos pelno?

Galėčiau uždirbti daugiau, tačiau ar taip paveikčiau 100 000 žmonių gyvenimą ir pakeisčiau jų pasaulėžiūrą? Veiksmingiausias būdas padaryti kuo didesnį poveikį – sukurti eksponentiškai augančią sistemą. Tą patį darau savo ne pelno organizacijoje, rengiančioje studentų grupių konkursus, kuriuose finansuojamos geriausios vietos bendruomenei naudingų projektų idėjos. Noriu kasmet paveikti 500 studentų gyvenimą ir tikiuosi, kad tie 500 studentų paveiks dar 500 aplinkinių, o šie – kitus, ir taip toliau, visą jų gyvenimą.

Kaip šią pagalbos kitiems filosofiją perduodate savo kurso dalyviams?

Kurso pabaigoje yra vaizdo įrašas, kuriame pasakoju apie savo filosofiją ir apie tai, kad nebūčiau čia be visų žmonių, padėjusių man augti. Dalyvių, kuriems kursas buvo naudingas, prašau perduoti gėrį toliau – tampant mentoriais, savanoriaujant ar finansiškai remiant kitus.

Be to, bendrauju su daugybe žmonių, kurie mane seka socialiniuose tinkluose ar skaito mano publikacijas internete. Šimtai kreipėsi ir sakė: „Lance, labai ačiū už tai, ką darai. Tu pakeitei mano pasaulėžiūrą. Jei kada nors sulauksiu sėkmės prekyboje, atsidėkosiu padėdamas kitiems.“ Ar žinau, kad jie ištesės šį žodinį pažadą? Ne.

Tačiau tikiuosi, kad taip pasielgs pakankamai daug žmonių ir mano bendras poveikis bus reikšmingas.

Prekiaujate gerokai rečiau nei anksčiau ir pozicijas laikote ilgiau. Ar manote pasiekęs patogią pusiausvyrą tarp prekybos ir kitų veiklų?

Ne, siekiu dar labiau atsitraukti nuo prekybos.

Kodėl?

Pastaruoju metu labai rūpinuosi sveikata ir ilgaamžiškumu. Prisimenu, kad tėvas mirė vos perkopęs šešiasdešimt, ir nenoriu tiesiog visą gyvenimą dirbti bei anksti numirti. Manau, mano prekybos pobūdis nepaprastai kenkia sveikatai. Jis veikia miegą. Jei laikau pozicijas per naktį, vos pabudęs tikrinu rinką. Vos atgavęs sąmoningumą galvoju: „O jei pasirodė svarbi naujiena? O jei rinka nukrito? O jei vyksta kažkas keisto?“ Nerimavau, kad šios pasąmoninės mintys reiškia, jog niekada gerai neišsimiegu. Pasikviečiau miego specialistus į savo butą kelių naktų miego tyrimui. Po jo jie pasakė: „Lance, išskyrus aktyviojoje tarnyboje esančius karius, tavo miego rodikliai blogiausi, kokius esame matę.“ Tai buvo rimtas pavojaus signalas. Supratau, kad mano prekyba neigiamai veikia sveikatą.

Kaip prisitaikėte?

Prekybai skiriu mažiau laiko nei bet kada anksčiau. Tačiau norimo rezultato dar nepasiekiau. Esu tokiame gyvenimo etape, kai prekyba, jei ja užsiimu, turi duoti apčiuopiamą rezultatą. Tokios galimybės ne visada pasitaiko patogiu metu ir gali atsiliepti sveikatai. Pernai rugpjūtį [2024 m.] bėgau pusmaratonį tą patį savaitgalį, kurio sekmadienio vakarą kilo Nikkei panika. Ėmiausi sandorio visu pajėgumu, panaudodamas kelių šimtų milijonų dolerių perkamąją galią. Tuomet nemiegojau dvi paras iš eilės, o paskui dar turėjau skristi filmuotis kursui. Ar tą savaitę uždirbau 10 milijonų dolerių? Taip. Tačiau kartu visiškai išdaviau savo vertybes. Dvi paras nemiegoti, kai širdis beprotiškai daužosi, nėra sveika.

Kai prekiauju, negaliu nueiti į sporto salę ir susitelkti į treniruotę. Jei vakarieniauju su draugais ir turiu atvirų pozicijų, negalvoju apie vakarienę. Galvoju, kokia mano pozicijos kaina, ir nuolat tikrinu telefoną. Prekyba turi tikrą kainą. Taip, iš jos uždirbami pinigai – puikus dalykas. Tačiau nuolat viską vertinti finansiškai ir leisti pinigams tapti viso gyvenimo sėkmės matu yra iš esmės klaidinga.

Evoliucinė psichologija verčia mus kaupti riešutus. Ji sako, kad daugiau riešutų visada geriau, nes tai reiškia daugiau saugumo ir patogumo. Todėl, kai žmonės ima pelną ir nuostolį (P&L) bei pinigus laikyti visa savo tapatybe ir vertinimo sistema, iš

šio žaidimo taip sunku pasitraukti. Pažįstu daug prekiautojų, kurie pagal bet kokį įprastą vertinimą turi visus pinigus, kokių jiems kada nors prireiks, tačiau vis tiek jaučia negalintys nustoti prekiauti. Jie sako: „O jei prasidės recesija ir prarasiu 50 % pinigų?“ Arba: „Noriu nusipirkti tą namą pajūryje.“ Jie nuolat pakelia kartelę. Mačiau žmonių, turinčių 50 milijonų dolerių ir vis tiek sakančių, kad pinigų nepakanka.

Tai, ką Billas Gatesas nuveikė po Microsoft, ne mažiau svarbu, o gal net svarbiau už jo darbus Microsoft. Arba paimkime Jeffą Bezosą. Jis užėmė gerai apmokamas vadovaujamas pareigas D. E. Shaw, kai nusprendė išeiti ir įkurti Amazon. Esu tikras, kad daugelis jį vadino išprotėjusiu, nes paliko pelningą darbą dėl rizikingo sumanymo, kuris vėliau pakeitė pasaulį. Kiekvienam turtingam žmogui imtis kitos veiklos kainuoja prarastas uždarbio galimybes, tačiau tai nereiškia, kad siekti kuo daugiau pinigų jam yra teisingas pasirinkimas.

Kiekvieną kartą, kai šiais metais prekiaudavau, veikdavau visu pajėgumu ir sudarydavau didelius sandorius, tokius kaip Nikkei. Nebenoriu taip su savimi elgtis. Daugiau pinigų mano gyvenimo jau nepakeis, o būti kuo sveikesniam ir laimingesniam – pakeis.

Panašu, kad ketinate visiškai nustoti prekiauti ir atsisakyti net didelių sandorių, tokių kaip Nikkei. Ar teisingai suprantu? Jei nustosite prekiauti, ar nustosite ir stebėti rinkas? O jei jas vis dar stebėsite, ar nekils pagunda bent retkarčiais sudaryti sandorį?

Norėčiau turėti puikius atsakymus į šiuos klausimus. Tiesa ta, kad būtent su jais kovoju kasdien. Taip, ketinu nustoti prekiauti ir mėginau savo prekybai nustatyti ribas, tačiau man tai nepaprastai sunku. Tie didžiuliai, pašėlę rinkos judėjimai vis dar kelia susižavėjimą ir jaudulį. Psichologiškai man labai sunku neprekiauti pagal įvykius ir neuždirbti, kai turiu apie juos savo nuomonę. Tačiau problema ta, kad prekyba turi alternatyviąją kainą: laiką, vidinę ramybę ir galimybę atrasti erdvės kitam gyvenimo etapui. Taip, po tokių sandorių jaučiu pasitenkinimą, tačiau kartu būnu išsekęs ir prislėgtas, klausiu savęs, kodėl vis dar lipu į ringą.

Tai paradoksas. Manau, atsisakyti prekybos bus gerokai lengviau, kai suprasiu, koks kitas etapas suteiks pasitenkinimą, padarys mane laimingą ir, idealiu atveju, padės pasauliui. Tačiau sunku tą etapą atrasti, kai visą dieną esi pasinėręs į rinkas.

Prekyba tikriausiai visada bus būdas uždirbti daugiausia, tačiau kas, jei nenori tuo užsiimti amžinai? Sportininkams pasisekė, kad fizinis senėjimas priverčia juos pasitraukti atėjus laikui. Garsus gamtinių dujų prekiautojas Johnas Arnoldas –

pavyzdys žmogaus, kuris paliko pinigus ir ėmėsi didžių darbų, kaip Billas Gatesas ar Samas Altmanas, pasitraukęs iš Y Combinator ir dabar kuriantis svarbiausią savo gyvenimo etapą OpenAI. Jie man yra sektini pavyzdžiai. Tą patį jaučiu technologijų verslininkui Bryanui Johnsonui, pradėjusiam sveikatos judėjimą, kurio poveikis bus tūkstantį kartų didesnis už ankstesnę jo veiklą versle. Labai domiuosi sveikata ir ilgaamžiškumu, tad tikriausiai toliau eisiu šia kryptimi. Daug išmokau ir dalyvavau šios srities seminaruose.

Sunku nestebėti rinkų, todėl ir susilaikyti nuo prekybos itin sudėtinga. Negaliu užmerkti akių į pasaulio įvykius, be to, didelė dalis mano aplinkos žmonių yra prekiautojai. Konsultuoju prekybos įmonę SMB Capital. Dalijuosi prekybos žiniomis Twitter. Man sunku suderinti visus šiuos dalykus. Visą suaugusiojo gyvenimą prekyba buvo visa mano tapatybė ir pasaulis. Kaip ir profesionaliame sporte, čia patiriami neįtikėtini pakilimai ir nuosmukiai, o aktyvios prekybos azartą bei dopamino antplūdį sunku atkartoti. Vienas motyvų kurti kursą buvo noras perduoti žinias kaip savo prekybos palikimą ir paskui kada nors pasitraukti. Tai buvo svarbus baigiamasis etapas, kurį turėjau pasiekti šiame procese.

Kaip ketinate leisti laiką nustojęs prekiauti?

Tai buvo ir bus sudėtingas procesas, o perėjimas tikriausiai vyks palaipsniui. Dalis problemos ta, kad nežinau, ką veiksiu toliau. Tačiau manau, kad prekyba buvo tik pirmasis mano gyvenimo skyrius, o geriausi dar priešakyje.

Jei jūsų turto nebereikės prekybai, kaip ketinate jį investuoti?

Turtingu reikia tapti tik kartą, ir aš niekada nebenoriu grįžti į gyvenimą be finansinės laisvės. Didžioji mano turto dalis įprastai investuojama už prekybos sąskaitos ribų. Esu pasyvaus investavimo į rinkos indeksus šalininkas ir manau, kad labai svarbu kuo labiau sumažinti apmokestinamų įvykių skaičių bei valdymo mokesčius. Didžiąją prekybos kapitalo dalį nukreipsiu į akcijų indeksus. Taip pat turiu gyvybės draudimą, investicijų kredito fonde, nekilnojamojo turto portfelį ir sunkiosios technikos pardavimo verslą. Retkarčiais investuoju ir į privačias bendroves. Investavau į Reddit dar prieš jai pasirodant biržoje, taip pat turiu investicijų SpaceX, Equipment Share ir Figure AI.

Ar dienos prekyba, kuria anksčiau užsiėmėte – programuojant sparčiuosius klavišus, kad reakcijos laikas sutrumpėtų sekundės dalimis, ir gyvenant priešais ekraną, – yra jaunų žmonių veikla? Ar ja užsiima ir keturiasdešimtmečiai ar penkiasdešimtmečiai?

Trillium retas vyresnis nei 40 metų žmogus toliau uždirbdavo. Įvyksta vienas iš dviejų dalykų. Arba esi išskirtinis prekiautojas ir uždirbi pakankamai, kad anksti pasitrauktum, arba esi geras prekiautojas ir prekiauji tol, kol prarandi pranašumą. Prekyba pakankamai sunkus darbas, todėl norėdamas toliau uždirbti turi nuolat prisitaikyti ir intensyviai stengtis.

Kaip manote, kodėl jums pavyko pasiekti tokią įspūdingą sėkmę, nors daugumai žmonių nepavyksta?

To negalima paaiškinti viena priežastimi. Sėkmę lemia daug veiksnių. Reikia tam tikro intelekto lygio, kad suprastum sąvokas. Reikia aistros darbui. Reikia svarios priežasties. Manau, daugelio sėkmingų žmonių jų „kodėl“ susijęs su trauma, kilusia iš auklėjimo ar kitų aplinkybių. Svari priežastis man buvo nepaprastai svarbi. Auklėjimas įskiepijo atkaklumo ir ryžto pasiekti sėkmę. Be to, turėjau vaizdo žaidimų patirties, o prekyba atrodė kaip sudėtingas žaidimas. Ar žinote Jameso Clearo knygą Atominiai įpročiai?

Esu ją skaitęs.

Man ši knyga – biblija. Ji geriau, nei pats kada nors sugebėčiau, suformuluoja tai, ką išmokau savarankiškai ir kuo tikiu: reikia visa esybe susitelkti į procesą. Negaliu kontroliuoti rezultato, tačiau galiu kontroliuoti savo indėlį. Kaip savo pastangas padaryti kuo veiksmingesnes ir rezultatyvesnes? Visus dešimt metų Trillium kasdien sunkiai dirbau. Beveik kiekvieną sekmadienį eidavau į biurą. Kasdien stengiausi tobulėti.

Pamirškite pelną ir nuostolius. Jei šiandien praradau 20 tūkstančių, supratau kodėl ir ištaisiau klaidą, mano sandorių tikėtina grąža padidės. Jei atradau naują sparčiųjų klavišų derinį, naujienų katalizatorių ar išmokau ką nors naujo, tapau geresniu prekiautoju. Kasdien vienintelis mano tikslas buvo tobulėti ir mokytis, kad kitą dieną būčiau šiek tiek geresnis. Man rūpėjo tik tai.

Taip, prisimenu, viena svarbiausių Atominių įpročių minčių – jei kasdien pagerėsi 1 %, sudėtinio augimo poveikis bus milžiniškas.

Teisingai. Prekyba – emocingas, nuviliantis ir labai sudėtingas procesas. Daug prekiautojų anksti nuleidžia rankas ir po nesėkmingos dienos eina į barą. Jei aš, kaip dienos prekiautojas, ypač pradžioje, kai niekas nesisekė, po kiekvienos blogos dienos būčiau nusivylęs ir išėjęs anksčiau, būčiau praleidęs galimybę analizuoti sandorius bei gerinti rezultatus dviem trečdaliais dienų. Išmokiau save blogos dienos neigiamas emocijas paversti paskata dirbti. Gerą dieną, kai jausdavausi puikiai, tą jausmą panaudodavau dar sunkesniam darbui. Nesvarbu, diena buvo gera ar bloga, buvau pasiryžęs likti ir dirbti.

Dauguma žmonių, pradėję ką nors daryti ir nepamatę greitų rezultatų, nusprendžia, kad jų veiksmai neveikia, ir pasiduoda. Supratau, kad rezultatas yra vėluojantis pastangų rodiklis. Vienintelis mano tikslas buvo dirbti daugiau ir pranokti visus tame biure. Kai tokia darbo etika tampa tavo tapatybės dalimi, negali išeiti anksčiau; negali po prastos dienos tiesiog eiti namo.

Žinojau, kaip sunku. Pažinojau tą skausmą. Būdavo dienų, kai taip nusimindavau, kad vos neverkdavau. Žinojau, jog prisidirbau; vadovas ant manęs rėkdavo, o aš maniau, kad man nepavyks. Žinojau, kad jei blogomis dienomis taip jaučiuosi aš, taip jaučiasi ir visi kiti. Man tai patiko, nes žinojau, kad visi taip besijaučiantys iš darbo išeina vos tik gali. Būtent taip juos aplenkdavau. Jie buvo Niujorke, eidavo į barus per laimingąsias valandas. Linksminosi. O aš buvau Prinstone, Naujajame Džersyje. Ten nieko nepažinojau. Ketinau likti biure ir dirbti. Žinojau, kad tai mano pranašumas.

Jei dabar jums būtų 22-eji ir pradėtumėte šiandienos sąlygomis, elgtumėtės taip pat ar kitaip?

Elgčiausi lygiai taip pat. Be jokių abejonių. Baiminamasi, kad galimybė turėti pranašumą dienos prekyboje išnyks, ypač atsiradus dirbtiniam intelektui. Toks pat požiūris vyravo, kai pradėjau 2011 metais. Žmonės man sakė: „Iš dienos prekybos pinigų neuždirbsi.“ O vėliau aš uždirbau dešimtis milijonų dolerių. Trillium rengia dešimties geriausių prekiautojų apdovanojimus. Manau, 2011 metais, kai atėjau į įmonę, dešimtas geriausias prekiautojas uždirbo 800 000 dolerių. Persikelkime 14 metų į priekį, į dabartį: dešimtas geriausias prekiautojas uždirbo daugiau kaip 2 milijonus dolerių, ir tai daugiau net įvertinus infliaciją. Jei rinkos būtų tapusios daug efektyvesnės, o dienos prekyba būtų mirusi, 2024 metų skaičius turėtų būti gerokai mažesnis.

Ką pasakytumėte įmonės kapitalu prekiaujančiam žmogui, kuris, kaip kadaise jūs, dirba antrus metus ir vis dar patiria nuostolių?

Už pelną ir nuostolį svarbiau tai, ar labiau patyręs žmogus gali jums pasakyti matantis jūsų pažangą. Kai karjeros pradžioje man buvo sunku ir pradėjau dalyvauti pokalbiuose dėl kito darbo, pasikalbėjau su antru geriausiu mūsų grupės prekiautoju. Jis pasakė: „Lance, matau, kad tobulėji. Pasigailėsi, jei neištversi iki galo.“ Svarbu ne vien pelnas ir nuostolis – tai vėluojantis rodiklis. Ar gerėja tavo mąstymo procesas? Ar darai mažiau klaidų? Ar ką nors darai geriau? Ar tavo prekyba tampa mažiau prasta? Ar neigiama tavo sandorių tikėtina vertė artėja prie nulio?

Kokia jūsų samdytų prekiautojų dalis sulaukė sėkmės, kai vadovavote Čikagos biurui?

Maždaug vienas iš trijų ar keturių.

Ar pasitraukusieji turėjo bendrų bruožų?

Jiems trūko darbo etikos. Neturėjo motyvacijos taip sunkiai dirbti. Kai kurie nesileido mokomi. Jei mentorius duoda pastabų, turi gebėti prisitaikyti ir jas pritaikyti. Kai kuriems trūko gebėjimo konstruktyviai reaguoti į grįžtamąjį ryšį. Jie imdavo gintis arba nusimindavo, užuot panaudoję pastabas mokymuisi ir tobulėjimui.

Ar turite daugiau patarimų pradedantiems prekiautojams, kurių šiame interviu dar neaptarėme?

Taip. Neturėkite save ribojančių įsitikinimų. Mano mentorius puikiai mokėjo jų atsisakyti tiek spręsdamas, kokias strategijas gali naudoti, tiek kokiomis apimtimis gali prekiauti. Mano mąstymas buvo toks: jei kuris nors prekiautojas tai daro, galiu ir aš. Viena pagrindinių priežasčių, kodėl tiek daug prekiautojų patiria nesėkmę, yra ribojantys įsitikinimai. Jie sau sako: „Negaliu taikyti šios strategijos“, „Negaliu prekiauti tokiomis apimtimis“, „Niekada neuždirbsiu daugiau nei X dolerių.“ Ribojantys įsitikinimai jus ir apribos.

Coyle’o požiūris

Labiausiai Breitsteine mane nustebino nepaprastas savęs pažinimas – gebėjimas būti visiškai sąžiningam su savimi dar vos perkopus dvidešimt. Dauguma žmonių tokį savęs pažinimo lygį pasiekia tik gerokai brandesniame amžiuje, jei apskritai pasiekia. Manau, tai buvo svarbi jo sėkmės varomoji jėga.

Šio savęs pažinimo pavyzdys – tai, kad ieškodamas pirmo darbo po universiteto Breitsteinas buvo ir praktiškas, ir sąžiningas su savimi. Žinojo nesąs programuotojas ar matematikos genijus, todėl šie keliai jam netinka. Taip pat žinojo nenorįs dirbti su kostiumu ir kaklaraiščiu itin biurokratinėje aplinkoje. Tai suvokęs, ėmė ieškoti vietos, atitinkančios jo asmenybę ir kartu suteikiančios galimybę pasiekti tikslus.

Dėmesio vertas ir aiškus Breitsteino supratimas, ką jis gali kontroliuoti, o ko – ne. Kontroliuoti galėjo tik savo indėlį, todėl įsipareigojo dirbti daugiau už visus. Šį pažadą sau pavertė pamatuojamu: į biurą ateidavo pirmas, o išeidavo paskutinis. Plano laikėsi nepriklausomai nuo to, ar jausdavosi puikiai, ar siaubingai. Mintyse iškyla Terminatoriaus vaizdinys.

Prie sėkmės prisidėjo ir Breitsteino pasirengimas nusistatyti prioritetus bei aukotis dėl tikslo. Dauguma dvidešimtmečių nė nesvarstytų jaunystės ir laisvės Niujorke žadamo jaudulio iškeisti į mentorystę Prinstone, Naujajame Džersyje. Breitsteinas žvelgė plačiau ir pasirinko tai, kas, jo manymu, duos didžiausią ilgalaikę naudą.

Kai kalbėjome apie jo gebėjimą dar tokiame jauname amžiuje galvoti apie ateitį, Breitsteinas pasakė, kad nuo mažens jį veikė strateginiai vaizdo žaidimai. Jis paaiškino, kad tokiuose žaidimuose laimi gebantys atidėti atlygį. Šis pastebėjimas privertė pagalvoti, kad reikėtų pasirūpinti, jog mano vaikai žaistų tokius žaidimus. Jis taip pat priminė Stanfordo zefyro eksperimentą – XX amžiaus aštuntojo dešimtmečio psichologinį tyrimą apie vaikų gebėjimą atidėti malonumą. Vaikams buvo siūlomas vienas nedidelis atlygis iškart arba du nedideli atlygiai, jei jie kurį laiką palauktų. Šis ir vėlesni panašūs tyrimai parodė, kad vaikai, nusprendę atlygį atidėti, tai yra vėliau gauti du atlygius, ilgainiui pagal įvairius rodiklius pasiekė geresnių gyvenimo rezultatų.

Breitsteinas priklausė atidėto atlygio šalininkams. Tai rodo jo pasirengimas atsisakyti gerai apmokamo darbo dėl darbo, siūlančio vos ketvirtadalį atlyginimo. Šis iš pirmo žvilgsnio nelogiškas sprendimas jam buvo lengvas, nes menkai apmokamas darbas atvėrė kelią į ilgalaikius tikslus, o gerai apmokamas – ne. Jis svarstė, kad pirmuosius dvejus metus atsisakys po 75 000 dolerių, tačiau vėlesniais metais turės galimybę šį skirtumą daug kartų kompensuoti.

Apie tokį pasirengimą, kokį rodė Breitsteinas, kiekvieną sekmadienį valandų valandas skirtingu greičiu peržiūrėdamas savo sandorių vaizdo įrašus, kad tobulėtų, – tarsi futbolininkas, žiūrintis rungtynių epizodus, – anksčiau nebuvau girdėjęs. Akivaizdu, kad jis buvo pasirengęs dirbti išskirtinai sunkiai. Ši savybė atveda prie pagrindinės jo varomosios jėgos, jo „kodėl“.

Viktoras Franklis buvo psichologas ir Holokaustą išgyvenęs žmogus, apie savo patirtį parašęs knygą Žmogus ieško prasmės. Joje Franklis citavo filosofą Friedrichą Nietzsche: „Kas turi dėl ko gyventi, gali ištverti beveik bet kokį kaip.“ Kad paaiškinčiau, kaip ši citata tinka Breitsteinui, reikia nedidelio nukrypimo.

Vienas Sigmundo Freudo amžininkų, Alfredas Adleris, 1927 metais parašė knygą Žmogaus prigimties pažinimas. Adleris teigė, kad kiekvienas žmogus ankstyvame amžiuje patiria ką nors, dėl ko jaučiasi siaubingai. Šis jausmas suformuoja pagrindinį gyvenimo tikslą – daugiau niekada nepatirti panašių išgyvenimų.

Interviu Breitsteinas pažymi, kad pagrindinis jo motyvas buvo užsitikrinti finansinį stabilumą, kurio neturėjo tėvas. Noras išvengti tų pačių kančių ir tapo jo „kodėl“. Siekdamas šio tikslo ir tarsi vadovaudamasis Nietzsche’s filosofija, Breitsteinas buvo pasirengęs ištverti beveik bet kokius sunkumus.

Schwagerio požiūris

Daugybę žmonių rinkos patraukia todėl, kad atrodo lengvas būdas greitai praturtėti. Tai gana ironiška, nes dauguma išties sėkmingų prekiautojų dirba su nepaprastu atsidavimu. Breitsteinas – ryškus pavyzdys. Jis visada siekė dirbti daugiau už visus. Būtent atsidavimas sunkiam darbui padėjo universitete pasiekti beveik 4,0 pažymių vidurkį. Per karjerą Trillium jis ne tik buvo visiškai susitelkęs visą prekybos dieną, bet ir kas vakarą pasilikdavo ilgiau analizuoti sandorių bei atlikti rezultatams gerinti reikalingų tyrimų. Jis net įrašinėdavo svarbiausius tikrųjų prekybos sesijų momentus, kad sekmadieniais galėtų juos peržiūrėti ir lavinti įgūdžius.

Iš esmės darbštumas buvo pagrindinės Breitsteino tapatybės dalis. Šiuo požiūriu jis laikėsi vieno svarbiausių principų, kuriuos skelbia Jamesas Clearas, vienos mėgstamiausių jo knygų Atominiai įpročiai autorius. Knygoje Clearas pataria priimti tokią tapatybę, kuri skatintų norimus veiksmus. Save apibrėžęs kaip darbštų žmogų, Breitsteinas lengviau ėmėsi šią tapatybę stiprinančių veiksmų – kas vakarą dirbti iki vėlumos – ir vengė jai prieštaraujančių – prastomis dienomis išeiti anksčiau.

Tačiau sunkus darbas turi ir kitą pusę, kai pereina į apsėdimą. Skaitydamas paskaitas apie prekybą, tarp sėkmingų prekiautojų bruožų miniu sunkų darbą. Vienas mano pateikiamų pavyzdžių – puikus opcionų prekiautojas Johnas Benderis, kurį kalbinau knygai Akcijų rinkos magai ir kuris prieš 15 metų mirė jaunas.

Benderis specializavosi prekiauti Japonijos opcionais. Pasibaigus Japonijos prekybos sesijai paprastai neidavo miegoti, kad galėtų prekiauti Europos opcionais, o dažnai likdavo budėti ir JAV opcionų prekybai. Tokia dienotvarkė iš viso trukdavo

apie 20 valandų. Žmonėms sakau, kad daugelis didžių prekiautojų turi bendrą bruožą – yra apsėsti savo darbo. Auditorijai aiškiai pasakau, kad tik pasakoju, ką pastebėjau, o ne siūlau taip gyventi. Tai du visiškai skirtingi dalykai. Šis kompromisas tarp prekybai skiriamo laiko ir laiko viskam kitam tapo pagrindiniu Breitsteino rūpesčiu, jam siekiant labiau subalansuoto gyvenimo.

Breitsteinas mano, kad jo mentorius, geriausias įmonės prekiautojas, turėjo lemiamą vaidmenį kuriant prekybos metodiką ir galiausiai pasiekiant sėkmę. Tai gali atrodyti atsitiktinė sėkmė, tačiau Breitsteinas pats ją susikūrė aktyviais veiksmais, leidusiais atsidurti ten, kur jį mokytų geriausias įmonės prekiautojas. Jis taip pat turėjo reikiamų gebėjimų tuos patarimus paversti pelninga prekyba. Vis dėlto pasisekė, kad mentoriaus metodika gerai atitiko jo asmenybę ir įgūdžius. Tokioje įmonėje kaip Trillium šis sutapimas galbūt kur kas labiau tikėtinas nei įprastai, nes visi užsiima dienos prekyba akcijomis. Tačiau dažnai tokio suderinamumo nebūna: nėra priežasties, kodėl pradedančiajam tinkamiausias prekybos stilius turėtų būti panašus į mentoriaus. Jie gali skirtis mėgstamomis rinkomis, sandorių trukme, analizės tipais ir daugybe kitų veiksnių.

Didieji prekiautojai geba prisitaikyti ir keistis, kai to reikalauja aplinkybės. Breitsteinui išėjus iš Trillium ir netekus itin greitai prekybai skirtų technologijų, kai kurios pagrindinės jo strategijos prarado aktualumą. Tačiau atskirus ankstesnių grafikais paremtų strategijų elementus jis sugebėjo pritaikyti kelias dienas trunkantiems sandoriams ir tapo dar pelningesniu prekiautoju.

Prisimindamas pirmus prekybos įspūdžius, Breitsteinas ją apibūdina kaip „vaizdo žaidimą prieš visą pasaulį“ ir „nepaprastai sudėtingą galvosūkį“. Šios analogijos rodo, kad jam prekyba primena sudėtingą žaidimą – įdomią, mėgstamą veiklą, tokią kaip vaikystėje mėgti vaizdo žaidimai. Su prekybos palyginimu su sudėtingu žaidimu susidūriau kalbindamas ir kitus didžius prekiautojus. Bruce'as Kovneris rinkos analizę apibūdino kaip „milžinišką daugiamatę šachmatų lentą“. Jamesas Rogersas rinkas pavadino „trimate dėlione“, kurioje „kasdien kai kurios dalys išimamos, o kitos pridedamos“. Sėkmingi prekiautojai mėgsta savo veiklą, ir tai, kad apie rinkas kalba žaidimų kalba, atspindi šį jausmą.

Grafikų analizė gali būti galinga priemonė, tačiau paprastų grafikų modelių nepakanka. Breitsteinas mano, kad mokslininkai techninėje analizėje neranda pranašumo iš dalies todėl, kad tiriami metodai nepakankamai atsižvelgia į niuansus. Modelis gali nesuteikti pranašumo visais atvejais, tačiau tapti reikšmingas kartu su kitais veiksniais. Kaip paprastą pavyzdį Breitsteinas mini kainos pramušimą: jis tikriausiai bus patikimesnis, jei jį lydi svarbi naujiena. Tarp kitų veiksnių, kuriuos

galima derinti su pagrindiniais grafikų modeliais siekiant patikimesnių signalų, yra dieninių barų modeliai, volatilumas, apimtis ir iš kainos išvesti indikatoriai, pavyzdžiui, slankieji vidurkiai, Bollingerio juostos ir kiti.

Rizikos valdymas yra svarbi Breitsteino prekybos strategijos dalis. Didžiojoje daugumoje sandorių jis iš anksto numato išėjimą pagal stop-loss. Paprastai jis labai artimas: dienos sandoriams – žemiau ankstesnio 2 minučių baro minimumo, o kelių dienų sandoriams – žemiau ankstesnės dienos minimumo. Retais atvejais, kai prekiauja be iš anksto numatytos išėjimo strategijos, riziką kontroliuoja atidarydamas gerokai mažesnę poziciją. Ypač taiklus man pasirodė toks Breitsteino pastebėjimas: „Žmones pražudo ne blogi sandoriai, o netinkami pozicijų dydžiai.“

Viena prekybos idėja, galinti būti naudinga kiekvienam, – Breitsteino opcionų naudojimas. Esmė tokia: jei norite pirkti akciją pigiau nei dabartinė rinkos kaina, opcionai suteikia veiksmingesnį būdą tokią poziciją atidaryti. Užuot pateikę iki atšaukimo galiojantį limitinį pirkimo orderį norima kaina, galite parduoti pardavimo opcionus su ta vykdymo kaina. Jei rinka nukris žemiau jos ir opcionas bus įvykdytas, faktinė jūsų pirkimo kaina bus geresnė nei perkant limitiniu orderiu, nes gausite opciono pardavimo premiją. Tačiau įdomiausia tai, kad, rinkai nepasiekus numatytos kainos, premija vis tiek liks jums. Abiem atvejais parduodami pardavimo opcionus tikriausiai atsidursite geresnėje padėtyje nei naudodami paprastą akcijų pirkimo orderį. Vienintelė išimtis būtų situacija, kai rinka nusileidžia žemiau vykdymo kainos, o iki opciono galiojimo pabaigos atšoka daugiau nei gauta premija. Panašią idėją galima taikyti parduodant pirkimo opcionus kaip alternatyvą trumpajam akcijų pardavimui numatyta, už rinkos kainą aukštesne kaina.

Nors metinių tikslų nustatymas gali atrodyti gera idėja, jis dažnai duoda priešingą rezultatą – nuo tikslo nutolstama. Rinka duoda tiek, kiek duoda. Nesvarbu, kokiu metodu prekiaujate, vienais metais pasitaikys puikių galimybių, o kitais sąlygos jūsų stiliui bus nepalankios. Rinkai jūsų tikslas nerūpi. Breitsteino CAR sandoris puikiai iliustruoja šį principą. Pačiame sandoryje nebuvo nieko blogo. Jis laikėsi metodikos ir uždarė poziciją tada, kai reikėjo. Tai, kad sandoris galiausiai buvo nuostolingas, nebuvo klaida. Klaida buvo kita: įsikibęs tikslo per metus uždirbti 20 milijonų dolerių ir spaudžiamas laiko, Breitsteinas atidarė gerokai didesnę nei įprastai poziciją, todėl patyrė didžiausią karjeros nuostolį. Ironiška, bet būtent tikslas lėmė, kad iki norimos sumos jam pritrūko gerokai daugiau, nei būtų pritrūkę kitu atveju.

Breitsteinas pažymi, kad esminis klausimas toks: „Ar žaidžiate tinkamą žaidimą?“ Jis pasiekė nepaprastos sėkmės kaip dienos prekiautojas, tačiau suprato, kad,

praplėtęs savo metodą iki kelias dienas trunkančių sandorių, gali pasiekti daug geresnių rezultatų skirdamas gerokai mažiau laiko. Pamoka visiems prekiautojams – neatmesti minties, kad jūsų metodika gali būti jums ne pati tinkamiausia, net jei uždirbate.

Gyvenime yra daugiau nei prekyba. Vien pinigų maksimizavimas gali nebūti idealus kelias į geriausią gyvenimą. Kaip siūlo Breitsteinas, subalansuotas gyvenimas ir pagalba kitiems gali teikti daugiau pasitenkinimo.

3. Simon Russo

Penktas kartas nemelavo

Simon Russo – pseudonimas. Išskyrus dviejų puslapių interviu ištrauką knygoje Naujieji rinkos magai, tai pirmas kartas Rinkos magų serijoje, kai skyrius paremtas anoniminio pašnekovo pasakojimu. Russo sutiko pasidalyti savo istorija tik su sąlyga, kad jo tapatybė liks neatskleista. Jis net privertė mus pasirašyti aštuonių puslapių konfidencialumo susitarimą, kuriuo įsipareigojome neatskleisti nieko, kas galėtų jį išduoti. Russo prekybos karjeros istorija ir jo, kaip treiderio, pasiekimai ne mažiau įspūdingi už visa, su kuo susidūriau rašydamas Rinkos magų seriją. Todėl apsispręsti, ar įtraukti anoniminį skyrių, buvo lengva. Svarbi istorija ir pamokos, o ne vardas. Kaip garsiai pastebėjo Shakespeare'as, vardas esmės nekeičia. Galiausiai, nors Russo lieka anonimas, jo prekybos rezultatus patikrinome taip pat, kaip visų kitų šios knygos treiderių. Šiame skyriuje tai buvo ypač svarbu, nes jo rezultatais sunku patikėti.

Russo gyvenime buvo dvi aistros: muzika ir prekyba. Abiem jis atsidavė šimtu procentų ir visiškai susitelkęs. Posakis „pakankamai gerai" jam neegzistuoja. Ko nors imdamasis jis tiesiog privalo padaryti viską, ką gali, kad pasiektų meistriškumą. Siekis tobulėti jam – įgimtas apsėdimas. Dvylikos Russo pradėjo mokytis pas patyrusį muzikantą, ir ši patirtis pakeitė jo gyvenimą. Muzika jį visiškai užvaldė, jis siekė tapti vis geresniu muzikantu. Russo žinojo, kad nori būti muzikantas, ir įstojo į prestižinę muzikos mokyklą.

Russo gyvenimas vėl pasuko kita kryptimi, kai jis atrado prekybą. Tai buvo dar viena sudėtinga veikla, kurią jis pamilo. Aistra prekybai pamažu stiprėjo ir užgožė atsidavimą muzikai. Galiausiai Russo suprato, kad savo, kaip treiderio, tikslus galės pasiekti tik atsisakęs muzikanto karjeros.

Sėkmė prekyboje jam neatėjo lengvai. Russo tikriausiai prarado visas sąskaitos lėšas daugiau kartų negu bet kuris kitas mano kalbintas rinkos magas, nors pretendentų į šį titulą netrūko. Tačiau jis niekada nenuleido rankų. Russo buvo įsitikinęs, kad nuolat tobulėja ir tampa geresniu treideriu. Sėkmingus laikotarpius tarp sąskaitos ištuštinimų jis laikė įrodymu, kad turi sėkmei reikalingų įgūdžių. Jam tereikėjo išvengti klaidų, kurios, kaip jis pats žinojo, pražudydavo sąskaitas.

Kai Russo pradėjo nuosekliai uždirbti, jo jau niekas negalėjo sustabdyti. Sąskaitą, kurią vėliau pavertė ištisu turtu, jis finansavo 50 000 dolerių paskola. Vos po mėnesio, padvigubinęs sąskaitos lėšas, Russo grąžino paskolą ir sumokėjo 10 000 dolerių premiją. Per kitus devynerius metus likusius 40 000 dolerių jis pavertė daugiau nei 500 milijonų! Ši stulbinama kelionė buvo palyginti tolygi, o ilgais laikotarpiais – išskirtinai tolygi, išskyrus vieną keturių mėnesių tarpsnį, per kurį Russo patyrė du milžiniškus nuostolingus sandorius. Apie juos kalbama interviu.

Kaip ir galima tikėtis iš tokio astronominio sąskaitos augimo, Russo statistiniai rodikliai tiesiog stulbinantys. Jo sudėtinė metinė grąža siekia 159,7 %, o S&P 500 indekso per tą patį laikotarpį – 14,4 %. Grąžos ir rizikos rodikliai dar įspūdingesni. Pagal mėnesinius duomenis apskaičiuotas grynosios grąžos ir nuostolių santykis (GPR) siekia 7,0, palyginti su S&P 500 rodikliu 0,9, o pakoreguotas Sortino koeficientas – 8,1, palyginti su S&P 500 rodikliu 1,0.[1]

2022 m. Russo nusprendė nebenorintis ištisą dieną praleisti prie ekrano. Prekybai skiriamą laiką jis smarkiai sutrumpino. Keista, tačiau net skirdamas prekybai vos apie 10 % savo laiko jis ir toliau uždirbo milžinišką pelną. Dabar daugiausia dėmesio Russo skiria savo labdaros fondui, remiančiam ne pelno organizacijas dviejose pagrindinėse srityse: klimato ir aplinkos apsaugos bei švietimo. Jo fondas aukoja anonimiškai. Russo aiškina: „Anonimiškumas išlaisvina mus nuo poreikio atrodyti dorybingais žmonėmis ir leidžia visiškai susitelkti į patį darbą.“

Russo tikisi, kad jo istorija padės žmonėms suprasti: yra labai turtingų žmonių, kurių nežavi privatūs lėktuvai, jachtos ir prabangūs automobiliai. „Neprivalote taip gyventi“, – sako jis. Skaitytojams, kurie tampa finansiškai pasiturintys, Russo perduoda tokią žinią: „Jei pasiekėte finansinę sėkmę, jūsų turtas turi aukštesnę paskirtį nei besaikis savo įgeidžių tenkinimas. Prekyboje galima atrasti gilesnę prasmę nei vien spaudyti mygtukus ir stebėti besikeičiančius skaičius.“

Kur užaugote?

Gimiau ir užaugau mažame miestelyje. Tai buvo vidurinės klasės rajonas, ir viskas atrodė idealu. Tik užaugęs ir išvažiavęs supratau, kad augau „burbule“. Mano vaikystė buvo labai gera. Mano tėvai – nuostabūs žmonės. Abu gimę JAV Vidurio Vakaruose, labai praktiški ir geri.

Ar vaikystėje buvo kas nors, kas jums padarė ypatingą įtaką?

Buvau labai tylus ir uždaras vaikas. Buvau smalsus, mėgau mokytis. Dvylikos pradėjau lankyti muzikos pamokas. Iki prekybos muzika man buvo viskas. Be tėvų, mano muzikos mokytojas buvo neabejotinai didžiausią įtaką mane formuojant turėjęs žmogus.

Kokia prasme?

Jis buvo savo amato meistras ir nepaprastai kuklus žmogus. Turėjo labai ilgus plaukus ir atrodė kaip benamis hipis. Pamačius jį buvo lengva nurašyti kaip žmogų, kuris nieko gyvenime neveikia. Tačiau jis buvo nuostabus muzikantas ir dar geresnis mokytojas bei žmogus. Pas jį mokiausi šešerius metus. Visą tą laiką jis nepaliaujamai gilinosi į įvairius muzikos stilius. Pavyzdžiui, susidomėjęs bluegrass muzika, jis išstudijavo visus žymius šio žanro muzikantus ir išmoko groti bandža bei kitais naujais instrumentais. Jis taip pat tyrinėjo ir grojo eklektiškus muzikos stilius, pavyzdžiui, avangardinę muziką. Jo smalsumas, kuklumas ir atsidavimas savo amatui man buvo labai artimi. Kartą jis užsiminė mėginęs groti su įvairiomis grupėmis, tačiau tai tiesiog buvo ne jam. Kiti grupių nariai į muziką nežiūrėjo taip rimtai kaip jis, ir tai jį erzino. Manau, tai normali žmonių, kurie yra puristai ir visiškai atsidavę savo amatui, reakcija.

Puikiai prisimenu pirmą pamoką pas jį. Išėjau be galo ja didžiuodamasis ir gyriausi tėčiui, koks nuostabus mano muzikos mokytojas. Kiekvieną šeštadienį vykdavusios pusvalandžio pamokos buvo mėgstamiausia mano veikla. Nekantriai jų laukdavau ir negalėdavau sulaukti, kada ten nueisiu. Ateidavau anksčiau pasipraktikuoti ir apšilti. Norėjau padaryti mokytojui įspūdį. Man tai buvo labai ypatinga, beveik šventa vieta.

Kokią muziką mokėtės ir grojote?

Pradėjau nuo devintojo dešimtmečio roko. Tuomet perėjome prie klasikos. Vėliau pasidarė smalsu ir panorau išbandyti ką nors sudėtingesnio. Susidomėjau džiazu, kuriam skyriau kitus penkerius metus.

Iš smalsumo – kokie muzikantai jums labiausiai patinka?

Man patinka žanrų įvairovė, kurią Frankas Zappa pasitelkė per visą savo, kaip kompozitoriaus ir kūrėjo, karjerą, į muziką įpinta socialinė satyra ir sąmojis, taip pat meistriškumas, kurio reikia muzikantams, kad atliktų jo kūrinius. Pamenu skaitęs, kad jis net atleisdavo grupės narius, kurie per gastroles vartojo narkotikus. Man tai rodo, kaip jam rūpėjo muzika ir kokius aukštus standartus jis kėlė savo pasirodymams.

Taip pat mėgstu Philipą Glassą ir Steve'ą Reichą. Abu jie – kompozitoriai minimalistai, ir šis žanras mane labai patraukė. Pasikartojantys, vienas ant kito pamažu besisluoksniuojantys motyvai, subtilūs jų poslinkiai ir pokyčiai gali panardinti mane į hipnotišką, transą primenančią būseną, kurioje esu susitelkęs tik į muziką.

Koledže studijuodamas džiazą per draugus atradau Marką Guilianą, kurie supažindino mane su albumu Mehliana: Taming the Dragon. Taip atradau nuostabius muzikantus: bosistą Avishai Coheną, ūdu grojantį dainininką Dhaferį Youssefą ir kitus etnodžiazo pasaulio atstovus.

Ar mokydamasis vyresnėse klasėse jau turėjote karjeros tikslų?

Vyresnėse klasėse turėjau grupę. Į ją žiūrėjau labai rimtai. Repetuodavome tris kartus per savaitę, ir ateiti privalėjo visi. Vienuoliktoje klasėje pradėjau svarstyti, kuo noriu užsiimti. Atsakymas man buvo akivaizdus – muzika. Tėvai mėgino pakreipti mane į inžineriją ir matematiką, nes matematika sekėsi, tačiau tokia karjera manęs netraukė. Man viskas sukosi apie muziką.

Vienas mūsų mokyklos vaikinas, kuris man pradėjus mokytis vyresniųjų klasių mokykloje jau buvo abiturientas, studijavo Pietų Kalifornijos universiteto Thornton muzikos mokykloje, tačiau metė mokslus dėl nuostabios gastroliuojančio muzikanto karjeros. Jis buvo mano idealas. Pagalvojau: „Noriu pamėginti padaryti tą patį." Taip supratau, kad noriu įstoti į Thornton. Vienuoliktoje ir dvyliktoje klasėse pradėjau uoliai mokytis ir ruoštis stojimui. Iš anksto užsisakiau Thornton muzikos teorijos knygų ir įvairių kompozicijos kursų medžiagos, kad darbą atlikčiau dar prieš studijas ir egzaminais galėčiau iš anksto atsiskaityti už kuo daugiau dalykų.

Ar muzikos mokykloje, tokioje kaip Thornton, vis tiek renkatės specialybę ar studijų kryptį, kaip įprastame koledže?

Taip, pasirenkate specializaciją. Man patiko koncertuoti, tačiau turėjau pripažinti realybę: iš pasirodymų tikriausiai daug neuždirbsiu. Todėl pasirinkau kompoziciją ir aranžuotę – tai bent būtų leidę pragyventi. Sprendimas buvo grynai praktinis. Kompozicija ir aranžuotė manęs taip nežavėjo.

Ar baigėte Thornton?

Ne. Ten mokiausi dvejus metus, paskui mečiau studijas, kad susitelkčiau į prekybą.

Palaukite, grįžkime atgal! Taip norėjote susitelkti į prekybą, kad buvote pasirengęs atsisakyti muzikos ir mesti prestižinę muzikos mokyklą. Kada pirmą kartą susidomėjote prekyba?

Pirmą kartą su ja susidūriau per ekonomikos pamoką vyresnėse klasėse. Dalyvavome prekybos konkurse: investuoti gavome šimtą tūkstančių virtualių dolerių. Aš ir du mano draugai buvome tiesiog apsėsti šio žaidimo. Per pietų pertrauką eidavome į biblioteką prisijungti prie sistemos ir kurti strategijų. Mano primityvi strategija, panaši į tą, kurią naudoju ir dabar, buvo paremta grįžimu prie vidurkio. Atsidarydavau Yahoo Finance, susirasdavau labiausiai pabrangusias akcijas, atlikdavau paprastą analizę ir atidarydavau trumpąsias pozicijas. Galiausiai konkursą laimėjau milžiniška persvara. Mokytojas nepripažino mano pergalės, nes nusprendė, kad sukčiavau.

Ar pirmoji mintis buvo: „Oho, man tai sekasi, viską perpratau“?

Negalvojau: „Rytoj praturtėsiu.“ Tačiau idėja užsimezgė. Pagalvojau, kad tai būtų puikus būdas pragyventi. Galėčiau užsiimti savo aistra – muzika – ir prekiauti.

Iš pradžių ieškojote labiausiai pabrangusių akcijų ir atidarydavote jų trumpąsias pozicijas. Kodėl nuo pat pradžių instinktyviai pasirinkote strategiją, nukreiptą prieš vyraujantį judėjimą?

Mano charakteris puikiai tinka prekybai prieš vyraujančią nuomonę. Iš prigimties esu skeptikas. Esu optimistiškas ir laimingas, bet kartu ciniškas ir linkęs mąstyti priešingai nei dauguma.

Kada pradėjote prekiauti tikrais pinigais?

Netrukus po konkurso atsidariau sąskaitą už pinigus, kuriuos kaupiau nuo dešimties metų. Gimtadieniui gavęs pinigų nieko už juos nepirkdavau – atsidėdavau. Buvau sutaupęs 3 000 dolerių ir visus įnešiau į sąskaitą.

Kaip sekėsi pirmą kartą prekiauti tikrais pinigais?

Kaip ir konkurse, pradėjau ieškodamas tą dieną labiausiai pabrangusių akcijų. Natūralu, kad tarp augimo lyderių buvo pigios, menkavertės akcijos. Tame pasaulyje pilna sukčių ir kainos išpūtimo bei akcijų išpardavimo schemų. Prisijungiau prie pokalbių grupių, kad suprasčiau, kaip tos schemos veikia. Iš pradžių taikiau savotiško laiko arbitražo strategiją. Moderatoriui elektroniniu paštu išsiuntus signalą pirkti, dauguma žmonių jį gauna darbe ir pavėluoja pateikti orderį. Aš pirkdavau pirmas, paskui parduodavau vėliau perkantiems žmonėms.

Įėjimo momentą pasirinkti buvo lengva: reikėjo pirkti kuo greičiau, kai tik ateidavo laiškas. Tačiau kaip nuspręsdavote, kada išeiti?

Aiškios taisyklės neturėjau. Veikiau galvodavau: „Ką tik greitai uždirbau 100 dolerių – užteks.“

Spėju, tokie sandoriai trukdavo vos kelias minutes.

Taip, dažniausiai nuo dviejų iki penkiolikos minučių.

Kiek uždirbote taikydamas šią strategiją?

Iš tikrųjų ją taikydamas praradau visas santaupas.

Nesuprantu. Kas nutiko? Maniau, pozicijas atidarydavote anksčiau už daugumą prenumeratorių ir greitai jas uždarydavote.

Kurį laiką strategija veikė – tiek, kad mane įtrauktų. Pagrindinė priežastis, dėl kurios pralošiau, buvo godumas. Užuot pasiėmęs lengvai uždirbtus pinigus, pradėjau godėti. Galvojau, kad palaikęs poziciją valandą uždirbsiu dar daugiau. Kai kuriuose sandoriuose laukiau per ilgai ir likau su nuostoliu. Kai poziciją jau būdavau palaikęs per ilgai, galvodavau: „Gal palaukus jie vėl pakels kainą.“ O kaina tiesiog toliau krisdavo.

Dar viena problema – nežinojau, kurias akcijas pirkti. Nesupratau, kad pakankamą orderių srautą sukeldavo tik tam tikri moderatoriai. Kitų pasisakymai niekam nerūpėjo, todėl judėjimas neturėdavo tęsinio.

Taigi praradote visas sąskaitos lėšas. Tai tik 3 000 dolerių, tačiau visos jūsų santaupos. Kaip grįžote į prekybą?

Nors praradau visus pinigus, ryžtas niekur nedingo. Buvau be cento, todėl tėčiui pasakiau: „Norėčiau kiekvieną dieną prieš išeidamas į mokyklą ant lipnaus lapelio užrašyti akcijos simbolį, kuri, mano manymu, geriausiai tinka trumpajai pozicijai. Grįžęs patikrinčiau kartu su tavimi, kaip man pavyko. Jei per artimiausias kelias savaites mano pasirinktos trumposios pozicijos pasiteisintų, ar paskolintum šiek tiek pinigų prekybai?“ Jis mane palaikė: „Žinoma, pabandykime.“ Per bandomąjį laikotarpį pasirinktos trumposios pozicijos pasiteisino, ir tėtis pasakė: „Gerai, gali naudotis mano sąskaita.“

Kiek pinigų jis jums skyrė prekybai?

Kiek prisimenu, apie 10 000 dolerių.

Kokį prekybos metodą taikėte?

Planavau grįžimo prie vidurkio strategiją: susitelkti į prieš pagrindinę prekybos sesiją labiausiai pabrangusias akcijas, pakilusias 50 % ar daugiau, ir atidaryti jų trumpąsias pozicijas.

Tai buvo ta pati strategija, kurią taikėte mokyklos prekybos konkurse?

Taip. Tuo metu jau nagrinėjau grafikus, bet strategija liko ta pati.

Kas nutiko, kai pradėjote šią strategiją taikyti prekiaudamas tikrais pinigais?

Iš karto susidūriau su realybe. Tarp prekybos popieriuje ir tikros prekybos yra didžiulis skirtumas, ypač parduodant skolintas akcijas. Tėčio sąskaita buvo Fidelity, o šis brokeris neturėjo gero skolinti siūlomų akcijų pasirinkimo. Staiga paaiškėjo, kad negaliu atidaryti net daugiau kaip pusės planuotų trumpųjų pozicijų. Tai buvo absurdiška. Atidarydavau trumpąsias pozicijas tų akcijų, kurias galėjau pasiskolinti, tačiau jos tiek daug nekrisdavo arba priklausė solidžioms įmonėms, brangstančioms dėl rimtos priežasties.

Tuo metu, 2012 m. pabaigoje, kilo marihuanos legalizavimo banga, ir ne biržoje prekiaujamos su marihuana susijusių įmonių akcijos buvo nepaprastai populiarios. Jos pasižymėjo beprotišku likvidumu ir neįtikėtinais kainų svyravimais. Pasakiau tėčiui: „Norėčiau prekiauti savo pinigais. Susitarkime: jei uždirbsiu tau tam tikrą sumą – nepamenu, kokią įvardijau, – duosi man pinigų, kad galėčiau prekiauti savo sąskaitoje.“ Tuo metu dėl Fidelity trumpųjų pozicijų apribojimų pradžia buvo sunki,

ir tėčio sąskaitoje pinigų neuždirbau. Jis pasakė: „Nejuokink. Tiek neuždirbsi.“ Priėmiau tai kaip iššūkį. Pasakiau: „Tėti, įrodysiu, kad klysti.“

Man pasisekė dėl pasirinkto laiko. 2013 m. sausį galėjai nupirkti akcijų, kurių kaina dienos pabaigoje buvo stipriai pakilusi, ir kitą dieną beveik visada jos atsidarydavo dar aukščiau. Tereikėjo pirkti sesijai baigiantis, parduoti jai prasidėjus ir pasiimti pelną. Manau, tą mėnesį uždirbau 20 000 arba 30 000 dolerių.

Pirkdavote tą dieną labiausiai pabrangusias akcijas?

Nebūtinai. Tai veikiau buvo įprasta pramušimo ir trendo prekybos strategija. Ieškodavau akcijų, kurios su didele apimtimi pramušdavo ankstesnės konsolidacijos lygį ir dieną baigdavo stipriai pabrangusios. Daug šių sandorių sudariau su ne biržoje prekiaujamomis marihuanos įmonių akcijomis.

Ar ir toliau taikėte savo trumpųjų pozicijų strategiją toms akcijoms, kurias galėjote parduoti skolintas?

Taip, bet atrinkdavau jas kruopščiau. Jei galėjau atidaryti trumpąsias pozicijas penkių smarkiai pabrangusių akcijų, klausdavau savęs: „Kurios iš jų naujiena pati kvailiausia ir beprasmiškiausia?“ Būtent tą ir parduodavau.

Kaip sekėsi prekiauti tėčio sąskaitoje?

Pradėjau 2012 m. pabaigoje, o iki 2013 m. pabaigos sąskaita padidėjo maždaug 300 000 dolerių.

Visas pelnas priklausė tėčiui ar dalis buvo jūsų?

Visas pelnas liko tėčio sąskaitoje ir priklausė jam. Tačiau tų metų pabaigoje jis davė man 50 000 dolerių prekiauti savo sąskaitoje. Atsidariau sąskaitą pas patikimesnį brokerį, kuris leido atidaryti trumpąsias pozicijas tų akcijų, kurių norėjau.

Kada pradėjote studijuoti Thornton ir ar tai trukdė prekybai?

Studijas Thornton pradėjau 2013 m. rudenį. Pirmą semestrą paskaitos vykdavo įprastu laiku ir trukdydavo prekiauti. Jei paskaita prasidėdavo devintą ryto, turėdavau rinktis: prekiauti nešiojamuoju kompiuteriu universitete ar atsisakyti prekybos ir eiti į paskaitą. Antrą semestrą pasirinkau vakarines paskaitas, kad rytais galėčiau prekiauti.

Suprantu, kad vakarines paskaitas pasirinkote norėdamas suderinti mokslus su prekyba. Tačiau kaip sugebėjote aktyviai prekiaudamas susitvarkyti su visu studijų krūviu?

Mokytis man visada buvo lengva. Buvau labai geras studentas. Iš puikiais pažymiais besimokančio studento, aukščiausiu lygiu atliekančio namų darbus ir rašančio kursinius, tapau studentu, kuris atlieka tik tai, kas būtina, nes reikėjo rasti laiko prekybai. Akivaizdu, kad negalėjau visiškai atsiduoti abiem veikloms: ir viena, ir kita reikalauja labai daug laiko.

Iki kokio lygio suprastėjo jūsų pažymiai?

Iki ketvertų; tiek pakako.

Kaip dėl to jautėtės? Iš mūsų pokalbio susidaro įspūdis, kad esate perfekcionistas. Turbūt buvo nemalonu sąmoningai nesistengti iš visų jėgų, ypač mokantis muzikos – savo didžiosios aistros.

Jūs teisus, buvo nemalonu. Mokykloje mokiausi to, ką mylėjau. Galvodavau: „Kam įstojau į šį nuostabų universitetą, jei net nesinaudoju jo galimybėmis?“ Ten mokėsi neįtikėtini muzikantai iš viso pasaulio. Tad taip, buvo sunku. Tačiau mano prioritetas buvo prekyba. Tiesą sakant, mano aistra buvo muzika, o ne kompozicija ir aranžuotė, todėl perkelti dėmesį į prekybą buvo lengviau.

Galiausiai prekyba jus patraukė net labiau už muziką. Kas joje sužadino tokią stiprią aistrą?

Tas pats, kas patraukė muzikoje: ji buvo sudėtinga. Muzikoje atradau iššūkį. Negalėjau jos perprasti iš karto. Turėjau įdėti daug pastangų. Prekyba buvo dar sudėtingesnė už muziką.

2013-ieji, kai prekiavote tėčio sąskaitoje, buvo puikūs. Tada jis davė jums 50 000 dolerių prekiauti savo sąskaitoje. Kas vyko 2014 metais?

Mano rezultatai atrodė taip: uždirbau 5 tūkstančius, uždirbau 3 tūkstančius, uždirbau 2 tūkstančius, uždirbau 4 tūkstančius, praradau 25 tūkstančius.

Taigi po truputį uždirbdavote, o tada viską prarasdavote vienu ypu.

Būtent.

Koks buvo galutinis rezultatas? Likote maždaug ties nuliu?

Iš pradžių sąskaitą padidinau iki 70 000 dolerių, bet vėliau didžiąją dalį praradau, daugiausia dėl dviejų abejotinų įmonių akcijų trumpųjų pozicijų.

Kas tuose sandoriuose nepavyko?

Nors laisvai prekiaujamų akcijų skaičius nebuvo toks mažas, jų prekyba atrodė taip, lyg didžioji dalis tų akcijų būtų sutelkta rankose, kurios jų neparduoda. Tačiau pagrindinė problema buvo ta, kad neturėjau stop-loss ar išėjimo iš pozicijos plano.

Ką galvojote, kai tų akcijų kainos kasdien kilo prieš jus? Kaip reagavote?

Mano gynybos mechanizmas dažniausiai primindavo gerai žinomą stručio elgesį: kišdavau galvą į smėlį. Tiesiog laukdavau ir tikėdavausi geriausio, mėgindamas ignoruoti savo emocijas ir skrandžio skausmą.

Kaip galiausiai ryžotės išeiti iš rinkos?

Taip ir nesiryžau. Brokeris uždarė pozicijas, kai sulaukiau reikalavimo papildyti maržą.

Manau, nuostolis būtų buvęs dar didesnis, jei sąskaitoje būtumėte turėję pakankamai pinigų ir išvengęs priverstinio pozicijų uždarymo.

Be abejo.

Ar po tų sandorių sąskaitoje liko pinigų?

Taip, bet gerokai mažiau nei dienos treideriams taikoma 25 000 dolerių riba, todėl prekiauti negalėjau.

Kaip prasimanydavote pinigų, kad galiausiai vėl galėtumėte prekiauti?

Vėl kreipiausi į tėtį: „Uždirbau tau visus tuos pinigus. Gal galėčiau gauti dar šiek tiek? Noriu dar vienos galimybės. Manau, iš tiesų atradau kai ką svarbaus.“ 2015 m. jis vėl skyrė man 50 000 dolerių.

Kas nutiko, kai 2015 m. atnaujinote prekybą?

2015-ieji man buvo labai intensyvūs. Metų pradžioje biotechnologijų įmonių akcijų kainos svyravo tiesiog beprotiškai. Jos kildavo dėl absurdiškų naujienų, o tada tuoj pat grįždavo žemyn. Tai buvo idealus metas mano trumpųjų pozicijų strategijai, paremtai grįžimu prie vidurkio. Man tiesiog fantastiškai sekėsi. Per pirmus keturis metų mėnesius 50 000 dolerių padidinau iki 550 000. Po kelių savaičių vėl praradau visas sąskaitos lėšas.

Praradote visus 550 000 dolerių! Kaip?

Tai puikus pavyzdys, kad nenaudojant stop orderių klausimas yra ne ar žlugsite, o kada. Tą sandorį gerai prisimenu. Buvo paskutinė prekybos valanda, ir man buvo nuobodu. Stebėjau biomedicinos įmonės akcijas, kurios tą dieną pabrango, ir pagalvojau, kad prieš sesijos pabaigą jos galėtų šiek tiek atpigti. Norėjau tik greito skalpavimo sandorio. Pagalvojau: „Parduosiu skolintas 10 000 akcijų, uždarysiu poziciją kainai nukritus 20 centų ir uždirbsiu du tūkstančius.“ Tačiau akcijos nepigo, tik toliau brango. Padidinau nuostolingą poziciją, o akcijų kaina kilo iki pat sesijos pabaigos. Tada nusprendžiau, kad jau galiu poziciją palaikyti per naktį. Kaina toliau kilo po įprastos prekybos sesijos ir kitą dieną atsidarė dar aukščiau. Nusprendžiau tiesiog laikyti poziciją ir laukti, kol akcijos pradės pigti.

Tačiau taip nenutiko. Priešingai, jos šovė į padanges. Po kelių dienų brokeris priverstinai uždarė poziciją dėl maržos trūkumo.

Neįtikėtina, kad praradote 550 000 dolerių sandoryje, kuriame ketinote uždirbti 2 000. Atrodo, žlugote lygiai taip pat kaip 2014-aisiais. Turėjote trumpąją poziciją, akcijų kaina vis kilo, o jūs neišėjote. Galiausiai brokeris uždarė poziciją, kai sąskaitos kapitalas sumažėjo iki nulio.

Taip, tiksliai apibūdinote.

Ar tai, kad praradote viską, kai jau buvote uždirbęs daugiau kaip pusę milijono dolerių, paveikė jus emociškai?

Taip, ši patirtis paveikė visa, ką dariau. Supratau, kad mano problema – diskomforto baimė, o prekyboje tai reiškė baimę uždaryti poziciją ties stop-loss ir užfiksuoti nuostolį. Nusprendžiau išeiti iš komforto zonos visose gyvenimo srityse. Visada buvau išrankus maistui, todėl restoranuose pradėjau rinktis keisčiausius patiekalus. Buvau liesas, nuobodus vaikinas – pradėjau sportuoti. Buvau drovus – pradėjau bendrauti su žmonėmis.

Vėl likote be pinigų. Kada grįžote į prekybą ir iš kur gavote tam lėšų?

Labai greitai po to, kai 2015 m. gegužę praradau sąskaitą. Iš tėčio pasiskolinau dar 35 000 dolerių. Tada sau pažadėjau, kad tai paskutiniai pinigai, kuriuos kada nors iš jo paimsiu. Turėjau ištesėti šį asmeninį pažadą, nes norėjau visiškai prisiimti atsakomybę už studijų išlaidas, kurias iš pradžių dengė tėvai. Maniau, kad 2013 m. tėčiui uždirbti 300 000 dolerių padengia mano pradinį prekybos kapitalą ir atlygina jam už mano studijas.

Kas vyko, kai su paskutine tėčio paskola vėl pradėjote prekiauti?

Iš pradžių 35 000 dolerių padidinau iki 120 000, tačiau rugpjūtį vėl žlugau.

Papasakokite apie tą nuostolį.

Tai buvo dar viena biotechnologijų įmonė, kurios akcijų simbolis – AQXP. Trumpąją poziciją atidariau ties maždaug 2 ar 3 doleriais. Po to akcijos toliau brango. Tą pačią dieną jos pasiekė 8 dolerius. Mano sąskaita žlugo kainai pasiekus 7 dolerius. Kitą dieną Baker Brothers paskelbė kaupianti šias akcijas. Galiausiai jų kaina pakilo iki 50 dolerių.

Šis žlugimas buvo išskirtinis tuo, kad sąskaitos likutis iš tikrųjų tapo neigiamas. Tuometis brokeris buvo diletantas: užuot uždaręs poziciją dar prieš mano kapitalui pasiekiant nulį, jis leido sąskaitai nusmukti iki minus 10 000 dolerių. Sėdėjau apstulbęs. Ne tik vėl likau be cento, bet dar ir buvau skolingas pinigų, kurių neturėjau! Patikrinau prekybos platformą ir, kaip bebūtų keista, ji vis dar rodė turimą perkamąją galią. Matyt, brokerio sistemos buvo netinkamai sukonfigūruotos. Pažiūrėjau į grafiką ir atidariau tos pačios akcijos ilgąją poziciją. Pardaviau ją šiek tiek daugiau nei 50 centų brangiau, ir galiausiai mano kapitalas vėl buvo beveik nulinis. Dar viena sėkmės istorija mano gyvenime ir karjeroje. Kas būtų nutikę, jei nebūčiau turėjęs perkamosios galios? Būčiau likęs skolingas 10 000 dolerių, ir tuo mano prekybos karjera būtų pasibaigusi?

Atrodo, visais šiais atvejais būtumėte atsidūręs gerokai blogesnėje padėtyje, jei būtumėte turėjęs pakankamai pinigų ir išvengęs priverstinio uždarymo dėl maržos trūkumo.

Taip, tikrai.

Atrodo, kartojote tą pačią klaidą: atidarydavote per dideles pozicijas ir, regis, neturėjote jokio disciplinuoto plano, kaip išeiti iš prieš jus judančio sandorio.

Tiesa. Tuo metu pozicijų dydį rinkdavausi savavališkai. Sandorio dydį nustatydavau taip, kad skalpuodamas uždirbčiau konkrečią sumą. Atidarydavau neigiamos asimetrijos sandorius: galimas nuostolis gerokai viršydavo pelno tikslą. Tai buvo kvaila.

Kalbant apie rizikos kontrolės plano trūkumą, net ir dabar ne visada taip gerai taikau stop-loss, kaip turėčiau. Niekada nemokėjau laiku nukirsti nuostolių. Dabar sekasi geriau, tačiau vis dar pasitaiko akimirkų, kai užsispiriu, išlaukiu prieš mane judančią kainos bangą, o paskui ji grįžta.

Tad taip, per didelės pozicijos ir stop-loss nenaudojimas paaiškina, kodėl tais pirmaisiais metais kelis kartus praradau visas sąskaitos lėšas.

Tačiau tuos žlugimus lėmė dar fundamentalesnė priežastis: juos sukėlė sandoriai, kurių apskritai neturėjau sudaryti. Ne vien akla sėkmė per kelis mėnesius padidino mano sąskaitą nuo 50 000 iki 550 000 dolerių ir nuo 35 000 iki 120 000. Tą pelną uždirbti padėjo strategijos ir taisyklės. Kai prarasdavau viską, būdavau sulaužęs savo taisykles.

Kokias taisykles pažeisdavote?

Tai buvo mano atrankos kriterijų neatitinkantys sandoriai. Dabar į prekybą žiūriu taip: yra atrankos procesas ir vykdymo procesas. Nors tuomet apie tai nesusimąsčiau, kūriau savo atrankos metodiką.

Kai griežtai laikydavausi taisyklių, turėdavau suprasti, kodėl akcijos brangsta. Ar priežastis pagrįsta, ar ne? Skaitydavau SEC pateiktus dokumentus. Analizuodavau įmonės pinigų padėtį. Ar jai reikia lėšų, kad išgyventų? Ar ji turi varantų arba paskolų, galinčių sukelti papildomą pardavimo spaudimą ir praskiesti esamų akcininkų dalį? Ar čia dalyvauja tie patys žmonės, kurie buvo susiję su kitomis iš pradžių šovusiomis aukštyn, o vėliau žlugusiomis akcijomis? Ieškodavau tokių problemų turinčių akcijų, brangstančių dėl beprasmiškų naujienų. Nenorėjau atidaryti trumpųjų pozicijų akcijų, kurios brangsta dėl Warreno Buffetto įsigyto paketo ar pagrįstos naujienos, pavyzdžiui, patvirtinto vaisto nuo vėžio. Iš esmės tarp smarkiai pabrangusių akcijų ieškojau silpnų „bjauriųjų ančiukų“. Mano sąskaitą pražudę sandoriai neatitiko kontrolinio sąrašo kriterijų.

Kodėl tuomet tas pozicijas atidarėte?

Tikriausiai pernelyg pasitikėjau savimi, nes prieš tuos sandorius buvo sėkminga serija. Pradėjau atidarinėti trumpąsias pozicijas vien todėl, kad akcijos smarkiai pabrango, o ne todėl, kad tam buvo svarus fundamentalus pagrindas.

Minėjote, kad po dvejų metų metėte Thornton. Kuriame prekybos karjeros etape priėmėte šį sprendimą?

Prieš mesdamas studijas, 2015 m. pavasario semestrui pasiėmiau akademines atostogas. Tėvams pasakiau, kad jas imu kurti muziką ir pasiruošti stipendijos pratęsimui. Nors kompozicijas išties reikėjo parengti, tikroji priežastis buvo noras visiškai atsiduoti prekybai. Rudens semestrui užsirašiau nenoriai, tik todėl, kad buvau pažadėjęs tėvams. Po kelių savaičių supratau, kad grįžti į universitetą buvo klaida, ir mečiau studijas.

Ar po ketvirto žlugimo nepagalvojote, kad galbūt prekyba ne jums ir protingiau būtų baigti Thornton bei gauti diplomą?

Man tai taip pat nesuprantama kaip ir jums. Tai neturi prasmės. Galbūt sprendimą mesti studijas būtų lengviau suprasti, jei būčiau buvęs sėkmingos serijos viršūnėje ir turėjęs sukaupto pelno. Gal padėtų, jei atsiųsčiau laiško, kuriame tėvams aiškinau savo sprendimą, kopiją.

Laiškas tikrai padėtų. Tačiau kad suprastume tolesnio pokalbio kontekstą, gal galėtumėte trumpai išdėstyti, kodėl palikote universitetą?

Nors nuolat prarasdavau visas sąskaitų lėšas ir tai gali skambėti keistai, per semestrą, kai nesimokiau, atkakliai stengiausi tapti geresniu treideriu ir jaučiau daug išmokęs apie uždarbį rinkose. Pagalvojau: „Jei dabar grįšiu į universitetą, išsiblaškysiu ir prarasiu visą tą pažangą. Negaliu studijuoti universitete. Turiu visiškai tam atsiduoti.“ Be to, nors muzika mane vis dar žavėjo, visiškai nesidomėjau dalykais, būtinais muzikos laipsniui gauti.

Taigi nors vos prieš porą mėnesių ketvirtą kartą praradote sąskaitos lėšas, vis tiek tikėjote, kad tapsite sėkmingu treideriu. Galvojote: „Žinau, kaip uždirbti prekiaujant, ir žinau, kodėl praradau pinigus. Jei nekartosiu tų pačių klaidų, galiu tapti sėkmingu treideriu. Tereikia pabandyti dar kartą“?

Taip, būtent.

[Vėliau Russo atsiuntė laišką, kurį buvo parašęs tėvams. Jis leidžia pažvelgti į nuoširdžiai prekybai atsidavusio treiderio mintis ir emocijas – šis bruožas būdingas daugeliui rinkos magų. Laiškas per ilgas, kad pateiktume jį visą. Toliau – keletas svarbiausių ištraukų.]

> *Muzika ir prekyba – vieni iš nedaugelio gyvenime atrastų dalykų, teikiančių man neįtikėtiną pasitenkinimą ir pilnatvę. Šie nepaprasti pasitenkinimo jausmai nepanašūs į nieką, ką patyriau anksčiau. Jie išplečia mano šypseną, sukelia adrenalino antplūdį ir kartais verčia pasijusti taip, lyg galėčiau skraidyti. Manau, kad atradus tokį jausmą būtent jį suteikianti veikla turėtų tapti karjeros ar gyvenimo centru. Kuo geriau ir daugiau tuo užsiimu, tuo labiau tai myliu ir tuo dažniau patiriu šiuos jausmus. Pirmoji aistra, į kurią pasinėriau ir kurios mokiausi, buvo muzika. Kartais užtenka sugroti vieną natą – ji surezonuoja visame kūne ir aš panyru į dzeną primenančią būseną. Groti instrumentais, kurti savo muziką ir koncertuoti – štai kas mane įkvepia ir kam jaučiu aistrą...*

Dar yra prekyba, per pastaruosius trejus metus tapusi vis didesne mano gyvenimo dalimi ir aistra. Man tai niekada nebuvo vien pinigai; tai savęs pažinimo ir tobulėjimo kelias, būtinas siekiant meistriškumo. Norint prie jo priartėti reikia dar daugiau darbo ir pastangų, tačiau prekybos niekas neįvaldo iki galo. Vos kas nors nuspręs ją įvaldęs, rinka suduos triuškinamą smūgį. Tai nesibaigiantis mokymasis, kaip ir muzikoje. Kuo daugiau mokiausi muzikos ir teorijos, tuo daugiau durų atsiverdavo; pabaigos nėra. Būtent tai mane taip traukia abiejose srityse: jų neįmanoma perprasti iki galo, o norint jose pasiekti sėkmę reikia pažinti save. Negali būti avis ar parsiduoti ir kartu tapti geru muzikantu ar treideriu. Kad pasiektum trokštamą rezultatą, turi sunkiai dirbti ir skirti nesuskaičiuojamas valandas. Ir žinote ką? Sunkus darbas bei nesuskaičiuojamos valandos – geriausia dalis. Būtent tai įžiebia manyje ugnį.

Per savo gyvenimą pastebėjau dar vieną ryškų prekybos ir muzikos panašumą. Tai netradicinės profesijos, kurių neįmanoma iš tiesų išmokti skaitant tą patį vadovėlį ir sėdint šimto žmonių auditorijoje, klausantis tos pačios paskaitos kaip visi. TIKRASIS būdas išmokti – eiti savo keliu... Universitetuose nėra prekybos kursų; nėra knygos, kurią atidžiai perskaitęs iš karto taptum geru treideriu. Turi daug laiko praleisti prie ekrano, visur ieškoti mažų informacijos gabalėlių, žiūrėti atsitiktinius YouTube vaizdo įrašus ir bendrauti su šį kelią jau nuėjusiais profesionalais. Po kurio laiko viskas pradeda dėliotis. Niekas kitas muzikoje ar prekyboje negali taikyti visiškai tokio paties metodo kaip aš; turite atrasti savo kelią...

Žinoma, muziką tebemyliu, tačiau prekyba yra aistra ir meilė, kuri dar ir teikia finansinės naudos. Man tai atrodo visapusiškai laiminga situacija – juk žmogaus aistra retai sutampa su karjera ar darbu... Dažniausiai žmonės turi palikti savo aistrą pomėgiams ir susitaikyti su darbu, kurio nemėgsta, bet dirba dėl pinigų. O mano aistra uždirba pinigus ir dera su visais mano charakterio bruožais bei gyvenimo tikslais.

Kaip tėvai reagavo į laišką? Ar pritarė sprendimui mesti studijas?

Taip. Iš laiško jie suprato, kad viską gerai apgalvojau.

Jie žinojo, kad kelis kartus žlugote. Ar tuo neargumentavo, kad nereikėtų mesti mokslų ir vertėtų turėti atsarginę profesiją?

Jaučiuosi nepaprastai laimingas turėdamas tokius tėvus. Esu tikras, kad 99 tėvai iš 100 būtų pasakę ką nors panašaus į: „Laikas suaugti, sūnau.“

[Kalba Schwageris.] Kaip tėvas būčiau susimovęs. Būčiau buvęs vienas iš tų 99. Tame jūsų prekybos karjeros etape turbūt būčiau pasakęs: „Esi gabus muzikai ir studijuoji prestižiniame universitete. Kodėl tiesiog nebaigus mokslų ir negavus diplomo? Kai turėsi išsilavinimą patvirtinančius dokumentus, jei vis dar norėsi išmėginti prekybą, galėsi tai padaryti.“

Jie iš tikrųjų rekomendavo tą patį, tačiau nespaudė. Pasakė: „Spręsti tau.“

Laikas, kurį pasirinkote mesti studijas ir tapti treideriu, atrodo keistas, net gluminantis. Vos prieš porą mėnesių buvote vėl praradęs visus pinigus. Kaip paaiškintumėte būtent tą momentą?

Po rugpjūčio žlugimo iki mokslo metų pradžios padariau trijų savaičių pertrauką, nes neturėjau pinigų. Ir, kaip sakiau, daugiau jų iš tėčio prašyti neketinau. Prisimenu, savaitgalį nuėjau į vakarėlį ir smarkiai prisigėriau, akivaizdžiai mėgindamas pabėgti nuo jaučiamo skausmo. Vėlai naktį pėsčiomis grįžau namo ir neblaivus parašiau sau liūdną raštelį, kuriame skundžiausi, kad sąskaitoje beliko 500 dolerių, o treiderio karjera, regis, baigėsi. Tai buvo labai slogus mano gyvenimo laikotarpis.

Tuo metu atlikdavau itin išsamius tyrimus ir nemokamai jais dalydavausi su geriausiais internetinės treiderių bendruomenės nariais. Daugeliui jų mano tyrimai patiko, nes suteikdavau išsamios informacijos apie akcijas, kuriomis jie prekiavo. Pasakiau, kad pats neprekiauju, nes praradau sąskaitos lėšas. Vienas tos bendruomenės treideris patikėjo manimi ir pasakė: „Paskolinsiu tau 50 tūkstančių. Kai uždirbsi 50 tūkstančių, grąžinsi, ir būsime atsiskaitę. Skolą grąžink tada, kai galėsi.“

Buvau be galo dėkingas. Jaučiau moralinę pareigą neprarasti jo pinigų, ypač po to, kai jis taip dosniai juos paskolino net nesulaukęs mano prašymo ir nieko nereikalaudamas mainais.

Riziką apribojau stop-loss. Šio žmogaus pinigų prarasti neketinau. Iki mėnesio pabaigos kapitalą padvigubinau. Grąžinau skolą ir pridėjau dar 10 000 dolerių, nes jis išgelbėjo mano karjerą. Taigi rugsėjo pabaigoje vėl turėjau pradinį kapitalą. Gavau dar vieną galimybę. Būtent tada nusprendžiau nebegalintis vienu metu studijuoti ir prekiauti. Atrodė absurdiška toliau leisti pinigus mokslams, kai tenorėjau prekiauti. Parašiau tėvams laišką ir spalį mečiau studijas.

Dar vienas sprendimui įtakos turėjęs veiksnys – 2015 m. pradėjau dirbti su prekybos partneriu. Kiekvienas prekiavome savo sąskaitoje, tačiau tyrimus atlikdavome kartu.

Jis išėjo iš darbo, kad susitelktų į prekybą, ir padarė man didelę įtaką. Jis pasakė: „Žmogau, mesk mokslus. Jei jau tuo užsiimsime, darykime kaip reikia.“

Kaip sekėsi prekiauti metus studijas?

Su prekybos partneriu nusprendėme dirbti profesionaliai: išsamiai tyrinėti savo strategijas ir sandoriuose naudoti stop-loss. Mano partneris buvo tiesiog apsėstas psichologijos ir mąstysenos. Dirbome su savo mąstysena bei įsitikinimais ir kartu nagrinėjome ankstesnius strategijų pavyzdžius. Kaip praeityje atrodė sėkmingi signalai?

Skype kalbėdavomės po aštuonias valandas per dieną ir sudarydavome beveik vienodus sandorius. Tačiau praėjus maždaug keturiems [2016] metų mėnesiams jis jau buvo uždirbęs 200 000 dolerių, o aš – tik 30 000. Galvodavau: „Kas vyksta? Atliekame tuos pačius tyrimus ir sudarome beveik tokius pačius sandorius. Kodėl taip smarkiai atsilieku?“ Jaučiausi nusivylęs, nes stengiausi elgtis teisingai ir nesirūpinti rezultatu, tikėdamas, kad ilgainiui viskas susiklostys. Vis dėlto rezultatas buvo menkas. Tai mane labai graužė.

Galiausiai 2016 m. gegužę sudariau lūžį atnešusį sandorį. Tai buvo vienas tobuliausių mano karjeroje. Visą jo laiką dėmesį sutelkiau į riziką. Vienu sandoriu uždirbau 30 000 dolerių – maždaug tiek pat, kiek per visus iki tol praėjusius metų mėnesius. Pinigai nebuvo svarbiausia. Svarbiausia, kad pagaliau gavau įrodymą: mano metodas veikia. Jaučiau didžiulį pasididžiavimą.

Koks tai buvo sandoris?

Trumpa MGT pozicija po kelias dienas trukusio parabolinio kilimo.

Tokiame sandoryje lemiamą reikšmę turi tinkamas momentas. Per parabolinį kilimą viena diena gali lemti milžinišką skirtumą. Kaip pasirenkate tinkamą dieną ir laiką įeiti?

Reikia sulaukti visiškos kapituliacijos, kai apimtis ir kaina šauna į neregėtas aukštumas. Tai tarsi taip stipriai ištempta gumelė, kad ji jau privalo staigiai atšokti atgal.

Tačiau per parabolinį judėjimą tą patį galima pasakyti ir dieną prieš viršūnę.

Esmė – atidaryti trumpąją poziciją maždaug ten, kur bus viršūnė, ir tada valdyti riziką. Dieną prieš viršūnę patyriau nuostolį, tačiau jis buvo priimtinas.

Vadinasi, tą sandorį teko bandyti daugiau nei kartą. Atidarėte trumpąją poziciją, suveikė stop-loss, o kitą dieną atidarėte ją iš naujo.

Būtent.

Šis sandoris išsiskiria kaip teisingo elgesio pavyzdys, nes jūs teisingai pasirinkote pozicijos dydį ir naudojote stop-loss. Todėl iš pradžių suklydęs išsaugojote galimybę prekiauti tą dieną, kuri buvo svarbiausia. Taip?

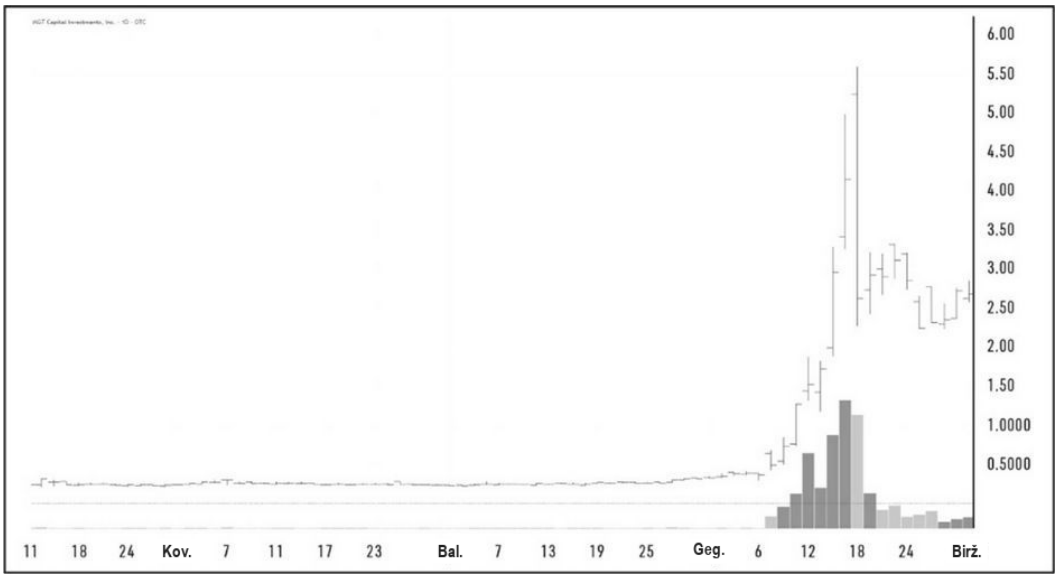
Taip, o tą svarbiausią dieną sandorį įvykdžiau puikiai. Tai buvo sandoris, kurį norėtųsi pasikabinti ant šaldytuvo.

Kai antrą dieną atidarėte trumpąją poziciją, kaina dar kilo ar jau prarado impulsą?

Jau prarado impulsą. Iki mano stop-loss akcijai trūko 20 centų. Tada ji staiga ėmė pigti – iš pradžių lėtai, vėliau vis sparčiau. Tą akimirką padidinau trumpąją poziciją ir perkėliau stop-loss iki dienos maksimumo. Kai akcijos kaina nukrito žemiau ankstesnės dienos uždarymo, dar kartą pridėjau prie trumposios pozicijos. Tuomet akcija smigo žemyn.

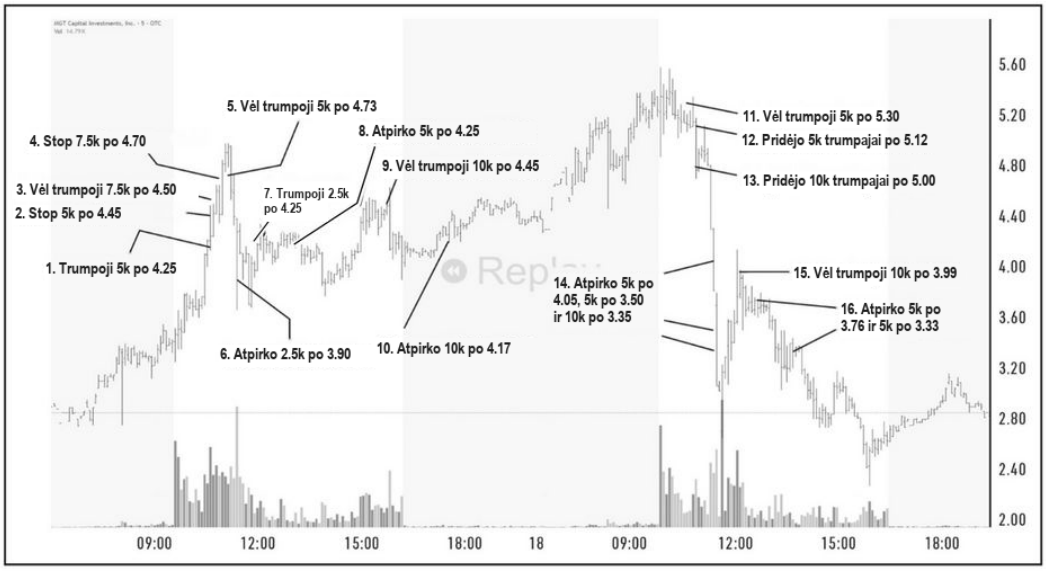
3.1 grafikas – dieninis grafikas, rodantis visą parabolinį MGT kilimą. 3.2 grafikas – penkių minučių barų grafikas, kuriame išsamiai matyti dvi dienos ties kainos viršūne ir interviu aprašyti Russo prekybos veiksmai.

3.1 grafikas. MGT Capital Investments, Inc. (išbraukta iš biržos sąrašų; ankstesnis simbolis MGT). Dieninis grafikas (2016 m.).



Šaltinis: TradingView.

3.2 grafikas. MGT Capital Investments, Inc. (išbraukta iš biržos sąrašų; ankstesnis simbolis MGT). Kelių dienų penkių minučių barų grafikas (2016 m. gegužė).



Šaltinis: TradingView.

Taigi vienu metu didinate poziciją ir žemyn perkeliate stop-loss.

Taip.

Trumpam grįžkime atgal. Iki šio didelio sandorio jūsų prekybos partneris nuo metų pradžios buvo uždirbęs apie 200 000 dolerių, o jūs – vos 30 000, nors sandoriai daugiausia buvo vienodi. Ar išsiaiškinote tokio didelio rezultatų skirtumo priežastį?

Manyje dar buvo likę senojo užsispyrimo. Didelių žlugimų nebepatirdavau, bet pasitaikydavo dienų su nereikalingais 10 000 ar 15 000 dolerių nuostoliais. Partneris tų sandorių apskritai nesudarydavo, nes nelaikė jų gerais.

Vėl atrankos problema.

Taip.

Ar tas svarbus MGT sandoris buvo taškas, nuo kurio jūsų karjera šovė aukštyn?

Taip, nuo jo iki ketvirtojo ketvirčio dirbau labai stabiliai ir uždirbau daugiau kaip 300 000 dolerių. Supratau tapęs visiškai kitokiu treideriu. Prisimenu mintį: „Oho, šie metai man bus proveržio metai.“ Metų pabaiga buvo tiesiog absurdiška. Per paskutines 60 dienų kapitalą padidinau nuo 400 000 iki milijono dolerių. Atranka buvo teisinga, o vykdymas – puikus. Jaučiausi tarsi srauto būsenoje. Pirmą kartą karjeroje pagalvojau: „Gerai, štai ir viskas – supratau.“

Sakote, kad jūsų atranka buvo teisinga. Kokie konkrečiai kriterijai leidžia nustatyti gerą kandidatę trumpajai pozicijai, be to, kad akcija smarkiai pabrango? Spėju, pastarasis požymis buvo būdingas visoms jūsų trumposioms pozicijoms.

Pirmiausia reikia išsiaiškinti, kodėl akcija juda. Kokia naujiena paskatino kilimą? Katalizatorių rasdavau patikrinęs tikslią kilimo pradžios minutę ir tada ieškodamas tuo metu paskelbto įmonės pranešimo spaudai. Kad akcija tiktų trumpajai pozicijai, ieškau naujienos, kuri iš pirmo žvilgsnio skamba optimistiškai, tačiau atidžiau panagrinėjus pasirodo esanti menkavertė ar beprasmė. Tokios tuščios naujienos pavyzdys – viliojanti antraštė apie 100 % padidėjusias pajamas, kai toliau nagrinėjant pelno ir nuostolių ataskaitą paaiškėja, jog įmonė, kaip prognozuojama, ir toliau praras tiek pat pinigų. Mažos kapitalizacijos įmonių naujienos beveik visada būna tuščios.

Kokia naujiena priverstų jus atsisakyti trumposios pozicijos?

Pavyzdžiui, įmonė paskelbia pelno ir nuostolių ataskaitą, rodančią perėjimą nuo grynojo nuostolio prie grynojo pelno, arba biotechnologijų įmonė praneša apie iš tiesų teigiamus klinikinių tyrimų rezultatus. Tokiais atvejais nenorėsite atidaryti trumposios pozicijos, kad ir kiek akcija būtų pabrangusi. Nuo jų laikyčiausi atokiau.

Taigi kad akcija taptų kandidate trumpajai pozicijai, ji turi staigiai pabrangti dėl naujienos, kurią laikote beprasme. Kokios dar sąlygos būtinos, kad ji atitiktų jūsų atrankos kriterijus?

Fundamentalūs veiksniai turi rodyti kainos kritimo tikimybę. Juos sudaro kelios grupės: finansiniai rodikliai, kapitalo struktūra ir detalės SEC pateiktuose dokumentuose. Bet kuris iš šių veiksnių arba visi kartu gali neigiamai paveikti akciją. Vertindamas finansinius rodiklius ieškau pernelyg didelio įsiskolinimo ar spartaus pinigų eikvojimo. Tokios aplinkybės rodo, kad įmonei teks pritraukti kapitalo nepalankiomis sąlygomis, praskiedžiant esamų akcininkų dalį.

Kaip išmokote analizuoti SEC pateikiamus dokumentus ir atskirti, kas juose svarbu? Muzikinis išsilavinimas, regis, tokių įgūdžių nesuteikia.

Dalyvaudamas internetinėje treiderių bendruomenėje pastebėjau, kad sėkmingiausi treideriai atlieka išsamius tyrimus. Jie man buvo pavyzdžiai. Norėjau tapti į juos panašus. Jie skelbdavo įvairias ataskaitų ištraukas ir nurodydavo, kodėl, jų manymu, akcijos tinka trumpajai pozicijai. Labai įsigilinau į SEC ataskaitas. Mėgstu viską aprėpti išsamiai. Susidariau visų SEC ataskaitų rūšių sąrašą ir mėginau išsiaiškinti, kurios svarbiausios ir kas reikšmingiausia kiekvienoje jų.

Kas, jūsų manymu, buvo svarbu SEC dokumentuose? Ko ieškojote, kad nustatytumėte, jog akcija tinka trumpajai pozicijai?

Pirmiausia žiūrėdavau į įmonės turimas pinigines lėšas. Jei jų mažai, galėjau daryti išvadą, kad didėja tikimybė pritraukti papildomų lėšų. Tokiose įmonėse tai dažnai praskiedžia esamų akcininkų dalį ir tampa svarbiu kainos kritimo veiksniu.

Toliau nagrinėdavau kapitalo struktūrą ir ieškodavau paslėptos rizikos. Tarkime, apyvartoje yra 10 milijonų akcijų. Tačiau atidžiau pažiūrėjus paaiškėja, kad konvertavus kitus instrumentus apyvartoje gali atsirasti dar 40 milijonų akcijų. Iš paviršutiniško apyvartoje esančių akcijų skaičiaus nepastebima praskiedimo rizika gali kilti dėl didelės konvertuojamosios skolos, varantų ar kitų į akcijas konvertuojamų finansinių priemonių apimties. Galiausiai ieškau įrodymų, kad

padidėjus akcijų skaičiui įmonei grėstų konkretaus, nustatomo pardavėjo spaudimas.

Gal galite pateikti konkretų pavyzdį?

Tarkime, įmonė turi 20 milijonų dolerių konvertuojamosios skolos, kurios konvertavimo kaina – 3 doleriai. Akcijos kaina šokteli nuo 2 iki 5 dolerių, o tą dieną suprekiaujama dešimtimis milijonų akcijų. Galėčiau daryti išvadą, kad konvertuojamosios skolos turėtojai tikriausiai konvertuos ją į akcijas po 3 dolerius ir parduos atviroje rinkoje.

Ne kartą mačiau šiuose sandoriuose dalyvaujant tą pačią saujelę rizikos draudimo fondų. Kai kurie sandoriai buvo tiesiog absurdiški. Jie nusipirkdavo akcijų po 3 dolerius, o pažodžiui po dviejų dienų įmonė paskelbdavo pranešimą spaudai apie ikiklinikinių tyrimų su pelėmis duomenis, ir akcijų kaina padvigubėdavo iki 6 dolerių. Akivaizdu, kad fondai ims išpardavinėti savo akcijas. Būtent tokiose situacijose noriu agresyviai parduoti skolintas akcijas. Be to, vien faktas, kad sandoryje dalyvauja vienas iš tokių fondų, būtų papildomas kritimą pagrindžiantis veiksnys.

Įmonė gauna pinigų, rizikos draudimo fondas uždirba, o bankininkas pasiima komisinius. Visi laimi.

Būtent. Išskyrus akcijas nusipirkusį smulkųjį investuotoją.

O jei akcija atitinka jūsų SEC dokumentų ir pardavimo spaudimo kriterijus, smarkiai pabrango, tačiau jokių naujienų nėra?

Jei nesuprantu, kodėl akcija kyla, man neramu. Ko nepastebiu? Turiu suprasti, kodėl ji juda.

Kaip dažnai akcijos atitinka jūsų trumpųjų pozicijų kriterijus?

Sakyčiau, vidutiniškai du ar tris kartus per savaitę.

Jei trumpąsias pozicijas atidarote akcijų, tą pačią dieną brangstančių dėl naujienos, kaip spėjate taip greitai išanalizuoti naujienos reikšmingumą, įmonės finansus, kapitalo struktūrą ir SEC ataskaitas, kad dar tą pačią dieną nuspręstumėte parduoti skolintas akcijas? Jau nekalbant apie tai, kaip viską spėjate, jei per dieną reikia įvertinti kelias kandidates.

Jūsų klausimas verčia susimąstyti, ar šis greitis nėra dalis mano pranašumo. Su prekybos partneriu greitai mąstėme, gebėjome apibendrinti didelį informacijos kiekį ir iš jo susidaryti aiškų vaizdą. Galbūt tiesiog gyvenu „burbule“ ir manau, kad tai normalu, nesuprasdamas, jog daugumai žmonių tai gana sunku. Be to, buvome sutvarkę savo procesus ir sistemas taip, kad laiką išnaudotume kuo efektyviau. Žinojome, kurios ataskaitos svarbios, o kurios – tik triukšmas; kurios jų dalys reikšmingos, o kur tik standartinės formuluotės. Į klausimą, kaip per dieną išnagrinėdavau kelias trumpąsias pozicijas, atsakyčiau, kad visada vadovavausi principu: svarbiausia kokybė. Iš prigimties man artimesnis „snaiperio“ metodas, kai per dieną išsirenku vieną ar du geriausius sandorius.

Kai prekiavau itin aktyviai – dabar taip nebėra, – rytas buvo lemiamas metas ir savotiškas ritualas. Nuo septintos iki devintos ryto pereidavau visą analizės procesą ir pasirūpindavau, kad iki sesijos pradžios būčiau visiškai pasirengęs prekiauti geriausiomis tos dienos akcijomis, jei tokių apskritai būdavo. Negalėčiau tiesiog pabusti devintą, atsisėsti prie stalo ir spaudyti mygtukus. Man tai visada atrodė neteisingas, tingus požiūris į prekybą, beveik nepagarba rinkai ir savo amatui. Buvau pasiryžęs skirti tiek laiko, kiek reikia, kad prieš atidarydamas pozicijas visiškai suprasčiau aplinkybes. Kartais praleisdavau sandorius, nes nespėdavau baigti tyrimo ir nenorėdavau atidaryti pozicijos neturėdamas svarbios informacijos. O jei ataskaitoje, kurios nespėjau perskaityti, būtų kas nors, dėl ko trumpajai pozicijai tinkamą sandorį reikėtų apskritai atmesti ar net rinktis ilgąją poziciją?

Kiek laiko visa jūsų prekyba apsiribojo aptarta trumpųjų pozicijų strategija?

Pirmą žingsnį naujos strategijos link žengiau 2020 m. pradžioje. Tuo metu trumpųjų pozicijų strategiją jau buvau įvaldęs. Nuo 2018 m. dirbau su kitu prekybos partneriu. Aptarėme, kad reikia praplėsti savo priemonių rinkinį, nes praleidžiame daug galimybių atidaryti ilgąsias pozicijas. Norėdami praplėsti akiratį sakydavome sau: „Tikri pinigai uždirbami ilgosiomis, o ne trumposiomis pozicijomis. Trumposios – tarsi vienos bazės verti beisbolo smūgiai, o ilgosios – tarsi namų bėgimą leidžiantys atlikti smūgiai.“

Geriausi ilgieji sandoriai atsiranda iš nepasiteisinusių trumpųjų pozicijų modelių – tų trumpųjų sandorių, kurių vengdavome arba iš kurių mus išmušdavo stop-loss. Šis naujas galimybes atvėręs perėjimas prie ilgųjų pozicijų man buvo didelis pokytis, nes iki tol save laikiau trumpųjų pozicijų treideriu. Pasirinkimas save apibrėžti kaip prekiaujantį tik kritimu arba tik kilimu yra klaidinga priešprieša, kurią palaiko ego ir išdidumas. Prisirišimas prie tam tikros tapatybės gali trukdyti uždirbti. Turite būti lankstus ir reaguoti į informaciją, neleisdamas išdidumui bei ego drumsti proto. Atsisakiau išankstinio prisirišimo prie krypties. Prekiavau ta kryptimi, kuria norėjo judėti rinka. Po kelių mėnesių rinką sukrėtė COVID, o kitus pusantrų metų joje dominavo impulsiniai judėjimai. Atsidūriau tinkamoje vietoje tinkamu metu.

Gal galite išsamiau paaiškinti, ką vadinate nepasiteisinusiu trumpųjų pozicijų modeliu?

Trumpųjų pozicijų strategiją suprantu taip gerai, kad puikiai jaučiu, kur akcija turėtų ir kur neturėtų judėti. Kaip ji neturėtų elgtis kainos ar laiko požiūriu? Pavyzdžiui, naujienos ir SEC ataskaitos rodo, jog akcija tinka trumpajai pozicijai, tačiau, kaip bebūtų keista, ji toliau brangsta ir įspendžia pardavėjus į spąstus. Viena tikėtina tokio scenarijaus baigtis: kilimas įsibėgėja ir galiausiai pasiekia kapituliaciją sukeliantį kainos judėjimą. Taigi iš pradžių akcija tinka trumpajai pozicijai, o paskui tampa kandidate ilgajai.

Spėju, iš pradžių visos šios akcijos laikomos kandidatėmis trumpajai pozicijai. Tačiau kai kurias vėliau priskiriate nepasiteisinusiems trumpųjų pozicijų modeliams. Kuo skiriasi akcija, kuri tebėra tinkama trumpajai pozicijai, nuo tos, kuri jau tinka ilgajai?

Nepasiteisinęs trumpųjų pozicijų modelis išsiskiria tuo, kad kilimas neatrodo kaip parabolinio judėjimo tąsa.

Akcija gali smarkiai pabrangti, tačiau trendas kyla tolygiai. Nė vienas kilimo etapas neprimena kapituliacijos. Be to, po kainos pramušimų žemyn, iš pradžių tarsi rodančių susiformavusią viršūnę, kaina vėl atšoka. Trumpųjų pozicijų turėtojams tai aiškus įspėjimas.

Koks konkretus kainos judėjimas parodo, kad akcija, kurios trumpąją poziciją atidarėte ar ketinote atidaryti, iš tikrųjų yra nepasiteisinantis trumpųjų pozicijų modelis? Kaip nusprendžiate: „Ei, ši akcija dar labiau kils“? Kurią akimirką priimate sprendimą atidaryti ilgąją poziciją?

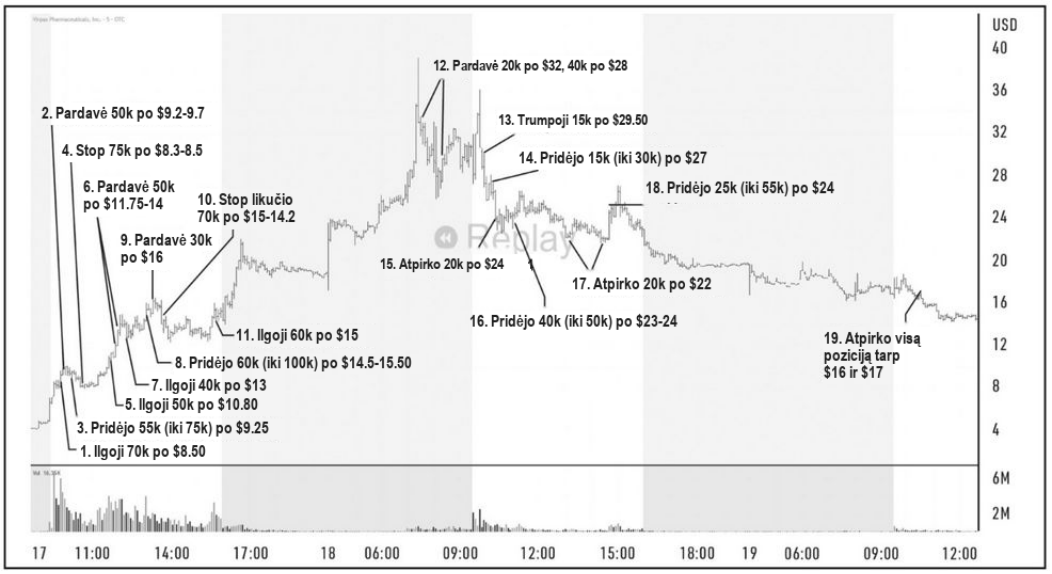
Jei akcija, užuot kilusi parabole, dienos metu suformuoja siaurą konsolidaciją, o paskui pramuša naują dienos maksimumą, toks kainos elgesys rodytų, kad trumpųjų pozicijų modelis gali nepasiteisinti.

Vienas mano būdų – pamėginti įsivaizduoti save pakankamai patyrusio, vidutinio lygio trumpųjų pozicijų treiderio vietoje ir perimti jo mąstyseną. Kur jo vietoje nustatyčiau stop-loss? Jei toks patyręs pardavėjas atidarė trumpąją poziciją ir nustatė stop-loss būtent ten, galima neabejoti, kad daugybė nepatyrusių ar mėgėjiškai prekiaujančių pardavėjų pozicijas atidarė dar prastesnėmis kainomis ir tikriausiai nenaudos stop-loss, o tai gali dar įpilti žibalo į ugnį. Jei tas stop-loss lygis pramušamas, ypač po tam tikro dienos momento, tarkime, rytui artėjant prie pabaigos, visos tos trumposios pozicijos tampa nuostolingos ir sukuria pirkimo spaudimą: treideriai arba patys išeina iš pozicijų, arba jas priverstinai uždaro brokeris. Jei tą akimirką paklausęs savęs „Kur norėčiau atidaryti trumpąją poziciją?“ atsakau „Ne čia ir ne šiandien“, tai tikriausiai patikima galimybė atidaryti ilgąją poziciją.

Gal galite pateikti nepasiteisinusio trumpųjų pozicijų modelio pavyzdį, kai atidarėte ilgąją poziciją?

2021 m. rugpjūtį Virpax Pharmaceuticals (VRPX) akcijos smarkiai pabrango dar prieš pagrindinę prekybos sesiją, reaguodamos į teigiamus FDA komentarus apie įmonės ikiklinikinėje stadijoje esantį preparatą, skirtą užkirsti kelią tokių virusų kaip COVID perdavimui. Tąkart pamaniau, kad kilimą paskatinusi naujiena gali turėti ilgiau išliekantį poveikį, nes rinka tebebuvo jautri naujienoms apie preparatus nuo COVID. Nedidelis laisvai prekiaujamų akcijų skaičius ir gana švari kapitalo struktūra, tai yra praskiedimo grėsmės nebuvimas, dar sustiprino mano optimizmą. Galiausiai kainos elgesys prieš pagrindinę sesiją rodė, kad akcijos toliau kils, o ne grįš žemyn, todėl atidariau ilgąją poziciją. Tačiau po įėjimo akcijos kaina smuko ir suveikė mano stop-loss (4 taškas 3.3 grafike). Čia ir prasideda įdomiausia dalis. Vėliau kaina atšoko iki naujo maksimumo ir davė nepaprastai stiprų pirkimo signalą (5 taškas 3.3 grafike). Kai rinka atrodo itin palanki kilimui, tada krinta ir pirmiausia išmuša ilgąsias pozicijas, o vėliau apsisuka ir juda į naujus maksimumus, įspęsdama trumpųjų pozicijų turėtojus į spąstus, ji iš esmės sako, kad atėjo metas kilti.

3.3 grafikas. Virpax Pharmaceuticals Inc. (VRPX). Kelių dienų penkių minučių barų grafikas (2021 m. rugpjūtis).



Šaltinis: TradingView.

Kalbėdamas apie dienos konsolidaciją, kokio laiko intervalo barus stebite dienos viduje vykstančią prekybą rodančiame grafike?

Paprastai žiūriu vienos ir penkių minučių grafikus.

Sakote, kad iš trumpųjų pozicijų kandidačių ilgųjų pozicijų kandidatėmis tampančios akcijos kildamos konsoliduojasi. Ar tai reiškia, kad akcijos, kurių trumposios pozicijos pasiteisina, dažniausiai kyla tiesiai aukštyn, o paskui leidžiasi tiesiai žemyn?

Iš esmės taip. Tai veikiau menas nei mokslas. Nuo 2019 m. pabaigos, visus 2020-uosius ir 2021-uosius su prekybos partneriu analizavome visus sudarytus ir visus praleistus sandorius. Žiūrėjome, kaip jie elgėsi skirtingu paros metu. Šis itin kruopštus procesas buvo lemiamas mūsų prekybos sėkmei. Per tuos metus sukatalogavome daugiau kaip 3 000 skirtingų sandorių. Peržiūrėdami ir analizuodami mėginome nustatyti, kaip reikėjo prekiauti kiekvienoje situacijoje, stengdamiesi nesiremti vėliau paaiškėjusiomis aplinkybėmis. Kiekvieną savaitgalį ir kiekvieno mėnesio pabaigoje iš naujo peržiūrėdavome svarbiausius sandorius, užrašydavome išvadas ir pagal jas koreguodavome metodiką. Mūsų prekyba nuolat tobulėjo ir prisitaikė.

Kaip išeinate iš ilgųjų pozicijų?

Išeinu arba suveikus slenkančiam stop-loss, arba kainai pradėjus kilti parabole. Jei trumpųjų pozicijų modelis nepasiteisina ir atidarau ilgąją poziciją, kol naujienos ir fundamentalūs veiksniai tebepalaiko trumpąją poziciją, dažnai tik laiko klausimas, kada kainos elgesys vėl taps tinkamas pardavimui. Geriausi sandoriai – kai laikau ilgąją poziciją, ją uždarau, iš naujo įvertinu situaciją, pereinu į trumpąją ir laukiu, kol kaina vėl kris. Nepasiteisinę trumpųjų pozicijų modeliai – tai tiesiog kritimui palankios akcijos, kurių pradinis kilimas dar nebuvo tinkamas metas parduoti, bet kurios galiausiai tampa trumpųjų pozicijų galimybėmis.

Kiek vidutiniškai laikote ilgąsias pozicijas, palyginti su trumposiomis?

Ilgųjų pozicijų trukmė daug sunkiau prognozuojama. Jos tiesiog trunka tiek, kiek reikia. Trumposios paprastai trunka nuo vienos iki trijų dienų, o ilgesnis laikymas jau yra savotiškas pavojaus ženklas. Kartais būna išimčių. Pavyzdžiui, dabar [2025 m. pradžioje] stebiu auksą. Jo judėjimas tiesiog beprotiškas. Jei kils parabole, tai gali virsti dviejų mėnesių grįžimo prie vidurkio sandoriu.

Aptarėme jūsų perėjimą nuo vien trumpųjų pozicijų prie prekybos abiem kryptimis. Ar karjeroje buvo kitų reikšmingų permainų?

Taip, dar vienas didelis pokytis – perėjimas nuo mažos kapitalizacijos įmonių akcijų prie didelės kapitalizacijos. Partneris pastebėjo, kad didelės kapitalizacijos akcijos, tokios kaip Tesla, elgiasi kaip mažos kapitalizacijos akcijos. Nusprendėme išmokti jomis prekiauti, nes būtent ten slypėjo tikri pinigai. Iki 2021 m., didėjant mūsų prekybos apimčiai, prekiaudami mažos kapitalizacijos akcijomis susidūrėme su likvidumo ribomis. Jomis buvo galima uždirbti nuo 10 iki 20 milijonų dolerių per metus, bet daugiau – jau tarsi mėginti išspausti paskutinius lašus iš citrinos. Kam tuo užsiimti, jei yra pelningesnių galimybių, leidžiančių prekiauti didesnėmis sumomis? Buvo akivaizdu, kad didžiausias uždarbio potencialas slypi dinamiškose vidutinės ir didelės kapitalizacijos akcijose.

Kaip pasikeitė jūsų strategija pereinant nuo mažos prie didelės kapitalizacijos įmonių? Prekiaujant tokiomis akcijomis kaip Tesla, daugelis mažoms įmonėms aktualių problemų nebesvarbios. Tai ne įmonės, kurios pinigus pritraukia sandoriais, praskiedžiančiais akcininkų dalį.

Taip, dirbant su tokiomis akcijomis kaip Tesla SEC ataskaitos nebesvarbios, nėra ir konkretaus nustatomo pardavėjo. Prekybos sprendimus priimate remdamiesi naujienomis ir grafiko judėjimu. Tai paprasčiau, nes reikia mažiau analizuoti, bet dėl tos pačios priežasties prekiauti sudėtingiau. Mažų įmonių SEC ataskaitos leidžia lengvai nustatyti, kas tikriausiai taps stambiu pardavėju. Prekyba mažos kapitalizacijos akcijomis turi esminį kompromisą: sėkmės tikimybė didesnė, tačiau sandorių apimtis ribota. Prekiaudamas didelės kapitalizacijos akcijomis laukiu akivaizdaus parabolinio judėjimo, kurį sukelia kokia nors naujiena. Tada belieka įvertinti naujieną ir techninį kilimo pobūdį.

Iš pradžių vis tiek ieškote progos atidaryti trumpąją poziciją per parabolinį kilimą?

Taip, tai toks pat sandoris, tik įmonė patikimesnė.

Kaip nustatote, kada atsiranda galimybė pirkti didesnės kapitalizacijos įmonių akcijas?

Paprastai ilgosios pozicijos yra trumpųjų veidrodinis atspindys – tai kapituliacijos sandoris. Pavyzdžiui, skaičiai čia išgalvoti, Tesla pakyla nuo 150 iki 250, tada iki 350. Atidarau trumpąją poziciją, kaina nukrinta iki 300, ir aš ją uždarau. Tačiau kitą dieną ji smunka nuo 300 iki 250. Galbūt kilimas truko mėnesį, o kritimas iki 250 – tik dvi dienas. Dabar tai grįžimo prie vidurkio sandoris priešinga kryptimi. Įmonė yra tikra, veikianti. Tikriausiai kaina grįš prie vidurkio.

Atrodo, kad arba parduodate per paniką pirkimą, arba gaudote krintantį peilį. Kaip nustatote, kada peilis jau arti grindų?

Viskas priklauso nuo įsitikinimo, kad akcija iš tiesų pasiekė kapituliaciją. Ar rinka jums tiesiog šaukia apie kapituliaciją? Jos pavyzdį akcijų rinkoje matėme po prezidento Trumpo Išlaisvinimo dienos [taip jis pavadino 2025 m. balandžio 2-ąją, kai netikėtai paskelbė didelius muitus beveik visoms pasaulio šalims]. Kitas tris dienas rinka atsidarydavo smarkiai kritusi, o prekybos apimtys vis augo. Po tokio kapituliacinio išpardavimo pagrįsta tikėtis bent šiokio tokio grįžimo prie vidurkio.

Norite pasakyti, kad stebėjęs šimtus, jei ne tūkstančius, tokių paniško pirkimo ar pardavimo epizodų gerai jaučiate, kuri diena taps kapituliacijos diena?

Taip. O jei paskubėsiu, stop orderis mane apsaugos ir turėsiu progą bandyti dar kartą.

Ar galimybių parduoti skolintas akcijas per kapituliaciją pasitaiko dažniau negu galimybių pirkti?

Be abejo. Galimybių pirkti per kapituliaciją pasitaiko retai.

Taigi net perėjęs prie didesnės kapitalizacijos akcijų didžiąją dalį pinigų vis dar uždirbate iš trumpųjų pozicijų.

Taip. Pavyzdžiui, 2021 m. visi didžiausi mano sandoriai buvo paraboliniu kilimu pasižymėjusių memų akcijų [socialiniuose tinkluose smulkiųjų treiderių išpopuliarintų akcijų] trumposios pozicijos. Didžiausias laimėjimas buvo GameStop. Su ja sudariau du atskirus sandorius. Pirmasis atnešė 10 milijonų dolerių, antrasis – 7 milijonus. Kitas didelis laimėjimas buvo AMC: iš šio sandorio uždirbau 10 milijonų dolerių. Dar vienas stambus sandoris buvo DWAC – specialios paskirties įsigijimo bendrovė, arba SPAC, kuri buvo DJT pirmtakė. Šis sandoris atnešė 5 milijonus dolerių pelno.

Prisimenu, GameStop aukščiausią kainą pasiekė naktį – daugiau kaip 500 dolerių. Teisingai?

Taip.

Įdomu, kur per tą judėjimą atidarėte trumpąją poziciją?

Pirmame sandoryje ties 120 atidariau ilgąją poziciją, nes man pasirodė, kad trumpųjų pozicijų modelis nepasiteisina. Pardaviau ties 170. Antrame sandoryje trumpąją poziciją atidariau maždaug ties 350. Tą dieną, apie kurią kalbate, jaučiausi labai nejaukiai: pagal nerealizuoto nuostolio dydį atrodė, kad netrukus teks poziciją uždaryti. Tačiau kartu maniau, kad iki staigaus griuvimo liko nedaug.

Jei trumpąją poziciją atidarėte maždaug ties 350, atrodo, kad GameStop pasiekus aukščiausią kainą bet kuris protingas stop-loss jau seniai būtų buvęs pramuštas. Ar tai nereiškia, kad pažeidėte savo rizikos valdymo taisykles?

Būtent. Tai buvo viena iš situacijų, kai, cituojant vieną jūsų Rinkos magų knygų, reikia žinoti, kada laužyti taisykles.

Taip, tai Edas Seykota pasakė interviu pirmojoje Rinkos magų knygoje. Paklausus, kokiomis taisyklėmis jis vadovaujasi, paskutinės jo išvardytos taisyklės buvo: „Besąlygiškai laikykis taisyklių. Žinok, kada jas laužyti.“ Ar prisimenate tą naktį? Žinojote, kad vidury nakties akcijos pakilo virš 500 dolerių?

Taip, jausmas buvo labai nemalonus.

Tačiau tiesiog nusprendėte laikyti poziciją.

Taip. Nerekomenduočiau šio mano sandorio laikyti sektinu pavyzdžiu ir pats daugiau taip nedaryčiau. Tačiau situacija buvo neaiški, ir viskas susiklostė sėkmingai.

Iki šiol aptarėme du pagrindinius jūsų prekybos strategijos pokyčius. Pirma, nuo mažos kapitalizacijos akcijų trumpųjų pozicijų perėjote prie prekybos abiem kryptimis. Antra, nuo mažos kapitalizacijos akcijų perėjote prie vidutinės ir didelės kapitalizacijos. Ar buvo kitų svarbių pokyčių?

Taip. Nuo 2020 m. pradėjau taikyti pozicijų didinimą piramide. Atidaręs pradinę poziciją laukiu, kol grafiko judėjimas parodys, kad galiu nuleisti stop-loss – čia kalbu apie trumpąją poziciją. Tada, užuot žemesniu stop-loss sumažinęs sandorio riziką, padidinu trumpąją poziciją ir išlaikau ankstesnę, tarkime, 1 % riziką. Šį procesą kartoju: laukiu, kol rinka suteiks pagrindą nuleisti stop-loss, tada padidinu poziciją, kol galiausiai užfiksuoju pelną arba išeinu suveikus stop-loss. Pozicijų didinimas piramide gerokai padidino mano vidutinio pelno ir vidutinio nuostolio santykį.

Iš esmės, sandoriui vystantis, vis didinate galimą pelną, išlaikydamas tą pačią riziką.

Taip. Svarbiausia, kad tai labai lankstus metodas. Nesistengiate primesti rinkai savo vizijos. Laukiate, kol pati rinka parodys, kad yra pagrindo nuleisti stop-loss. Tai labai ramus prekybos būdas. O, atsirado signalas. Nuleidžiu stop-loss. Apskaičiuoju, kiek akcijų galiu pridėti. Padaryta. Dabar vėl laukiu. O, dar vienas signalas, ir taip toliau.

Žvelgiant į jūsų kapitalo grafiką nuo 2015 m. pabaigos, kai pradėjote nuosekliai uždirbti, kreivė kyla stebėtinai tolygiai. Yra viena ryški išimtis – laikotarpis nuo 2023 m. pabaigos iki 2024 m. pradžios. Kas nutiko?

Tą sąskaitos nuosmukį sukėlė du atskiri sandoriai. Pirmasis – trumpa SPY pozicija. Plačiuoju rinkos indeksu paprastai neprekiauju. 2023 m. pabaigoje rinka smarkiai krito, paskui greitai atšoko. Atidariau trumpąją poziciją pagal grįžimo prie vidurkio strategiją ir ją laikiau, kol rinka toliau lėtai kilo.

Kuo rėmėte sprendimą atidaryti trumpąją poziciją?

Kai 2023 m. spalį rinkoje kilo panika ir ji pasiekė naujus pastarojo laikotarpio minimumus, atidariau ilgąją grįžimo prie vidurkio poziciją ir rinkai atšokus labai gerai uždirbau. Kai atšokimas tęsėsi beveik iki ankstesnio maksimumo, pagalvojau, kad galimas dar vienas grįžimas prie vidurkio, ir atidariau trumpąją poziciją. Tai nebuvo strategija pagrįstas sandoris. Tai buvo tiesiog kvailas, perdėto pasitikėjimo savimi paskatintas sandoris.

Taigi tikėdamasis grįžimo prie vidurkio atidarėte trumpąją poziciją, nors nebuvo jūsų paprastai ieškomo parabolinio kainos judėjimo. Veikiau buvote ką tik uždaręs pelningą ilgąją grįžimo prie vidurkio poziciją ir pagalvojote, kad prie viršutinės prekybos diapazono ribos rinka galbūt smuks, todėl galėsite sudaryti dar vieną pelningą tokio pobūdžio sandorį.

Taip, būtent.

O tada poziciją laikėte rinkai kylant į naujus maksimumus.

Taip.

Iš užsispyrimo?

Taip, iš užsispyrimo. Tikriausiai prisidėjo ir tai, kad metai buvo geri. Galvojau apie pelną ir nuostolį, o ne apie konkretų grafiką – tai rimta klaida. Nepaklausiau savęs: „Ar man apskritai verta dalyvauti šiame sandoryje?“

Kiek buvote uždirbęs nuo metų pradžios, kai atidarėte šią poziciją?

Apie 50 milijonų dolerių.

Kiek jums kainavo ši trumpoji pozicija, kol galiausiai iš jos išėjote?

Šiame sandoryje praradau apie 50 milijonų dolerių.

50 milijonų! Spėju, tai neabejotinai blogiausias jūsų karjeros sandoris.

Ne visai. Buvo dar vienas, kuriame praradau maždaug tiek pat.

Prieš pereidami prie jo pasakykite, kaip galiausiai uždarėte trumpąją SPY poziciją.

Jos nelaikiau nei taip ilgai, nei per tokį didelį kainos pokytį. Tiek daug praradau todėl, kad naudojau labai didelį kreditinį petį. Kai S&P pasiekė naujus metų maksimumus, tapo visiškai akivaizdu, kad trumposios pozicijos idėja nepasiteisino ir privalau skubiai išeiti. Keistas dalykas. Kartais pabundi ir supranti: „Šis sandoris baigtas. Turiu tuoj pat išeiti.“

Gerai, pereikime prie antro didelio nuostolingo sandorio. Kas nutiko ten?

Tai buvo trumpa Carvana pozicija. Tipinis mano dažnai sudaromas vidutinės kapitalizacijos akcijos parabolinio kilimo pardavimo sandoris. Tačiau jei pasiruošimą tokiam sandoriui suskirstytume etapais, aš trumpąją poziciją atidariau vienu etapu per anksti. Išlaikiau ją iki pat viršūnės, tada pagalvojau: „Štai jis, sandoris. Nesvarbu, kad esu minuse. Padidinsiu trumpąją poziciją.“ Tai ir buvo kilimo viršūnė. Po trijų mėnesių išėjau ties nuliu, nors sandoryje buvau patyręs 30 milijonų dolerių nerealizuotą nuostolį. Tai buvo puiku, bet vėliau akcija atšoko, ir aš vėl atidariau poziciją nesusimąstydamas, ar ji atitinka mano trumpųjų pozicijų sąlygas. Neatitiko. Dar blogiau – nenustačiau sandorio rizikos ribos, kuri būtų apribojusi nuostolį maždaug iki 1 %. Tikriausiai vienintelė priežastis, dėl kurios vėl atidariau trumpąją poziciją, buvo prisirišimas prie šios akcijos prekybos ir galimybė grįžti aukštesne kaina, negu buvau išėjęs.

Kas galiausiai privertė jus uždaryti poziciją?

Pasibaigus pagrindinei prekybos sesijai Carvana paskelbė veiklos rezultatų ataskaitą, ir akcijos pašoko į aukščiausią daugiau nei metų lygį. Tai buvo dar viena nepasiteisinusi trumpoji pozicija. Žinojau norįs išeiti. Prieš ataskaitą akcijos užsidarė ties 52 doleriais. Paskelbus rezultatus, po pagrindinės sesijos jos pašoko iki 67. Buvau pardavęs skolintas du milijonus akcijų. Taigi per kelias minutes praradau dar 30 milijonų dolerių. Po sesijos nieko nedariau. Tačiau kitą rytą rinkai atsidarius pradėjau teikti pirkimo orderius po 250 000 akcijų, kol visiškai uždariau poziciją. Tai buvo toks geras jausmas.

Ką tik užfiksavote 50 milijonų dolerių nuostolį ir pasijutote gerai?

Beprotybė, tačiau pagaliau uždaręs poziciją pajutau palengvėjimą.

[Jei įdomu, kas nutiko Carvana po to, kai Russo uždarė trumpąją poziciją maždaug po 68 dolerius ir prarado 50 milijonų, akcija toliau brango ir po metų pasiekė 292 dolerių maksimumą. Taigi kad ir koks siaubingas buvo šis nuostolis, vienas šis sandoris galėjo visiškai sužlugdyti Russo, jei jis būtų toliau laikęs poziciją. Nuo šios minties darosi nejauku.]

Abu šie dideli nuostoliai primena jūsų karjeros pradžios žlugimus, kai neišeidavote iš prieš jus judančių trumpųjų pozicijų.

Visiškai teisingai. Tik šįkart mano sąskaita net ir po milžiniškų nuostolių tebebuvo pelninga.

Ar tuo metu gyvenime vyko kas nors, kas blaškė dėmesį? Kaip paaiškintumėte, kodėl būtent tada patyrėte du milžiniškus nuostolius, taip smarkiai išsiskiriančius iš visko, kas vyko prieš juos ir po jų?

Tuo metu šeimoje turėjome sveikatos problemų, ir jos visai galėjo paveikti mano prekybą.

Kokia suma esate pasirengęs rizikuoti viename sandoryje?

Dabar, jei tai A+ kokybės sandoris su likvidžiomis akcijomis, rizikuoju iki 2 %. Tipiniame vidutinės ar didelės kapitalizacijos akcijų sandoryje – iki 1 %.

Trumpa Carvana pozicija akivaizdžiai gerokai peržengė 1 % nuostolio ribą. Vadinasi, turbūt planavote stop-loss ties 1 %, bet paskui nusprendėte jo netaikyti. Teisingai?

Būtent.

Tačiau jei laikotės plano, rizikuojate 1 %.

Taip.

O nesilaikydamas plano tokiame sandoryje kaip Carvana galite prarasti 15 % ar daugiau. Spėju, pokalbio pradžioje sakydamas, kad vis dar sunku laiku išeiti iš sandorio, nejuokavote.

Kartais taip kvailai nukrypstu nuo plano. Tačiau šias nesėkmes atsveriu retu deriniu: dideliu pelningų sandorių procentu ir dideliu vidutinio pelno bei vidutinio nuostolio santykiu.

Paprastai treiderių, kurių vienas iš šių rodiklių aukštas, kitas būna žemas. Mano vidutinis pelnas gerokai viršija vidutinį nuostolį dėl anksčiau aptarto pozicijų didinimo piramide. Pelningų sandorių dalis didelė, nes esu labai išrankus. Visada renkuosi minimalistinį požiūrį. Aš nenoriu vienu metu prekiauti dešimčia pozicijų.

Kam daryti dešimt dalykų, jei galiu tiesiog gerai padaryti vieną? Manau, šis minimalistinis požiūris – mano asmenybės dalis. Man lengviau nei kitiems būti kantriam ir sulaukti akivaizdžios aukščiausio, penketo, įvertinimo vertos prekybos galimybės.

Ar žinote, kokia jūsų pelningų sandorių dalis?

Nuo 2018 m. – 71 %. Tačiau statistika šiek tiek pagražinta: jei lieku sandoryje, užuot jį uždaręs ir vėliau įėjęs iš naujo – taip nutinka nedažnai, – ir jis galiausiai tampa pelningas, jis įskaitomas kaip vienas pelningas sandoris, o ne nuostolingas ir pelningas.

Ar esate mokęs kitus treiderius? Jei taip, kaip sekėsi?

Visada mėgau atsakyti į klausimus ir padėti kitiems. Tačiau tiesiogiai mokiau tik tris žmones. Vienas buvo geras draugas, ir jam sekasi. Antrasis buvo protingas, suprato sąvokas, bet, manau, kaip treideris tik išsilaiko ties nuliu. Trečiajam sunku, tačiau iš prekybos jis per metus uždirba maždaug 50 000–100 000 dolerių. Vis dėlto tuo nepatenkintas, nes lygina save su kitais.

Akcijos, kurių trumpąsias pozicijas atidarote, – ne silpnų nervų žmonėms. Jų kainos smarkiai svyruoja. Kaip su tuo susitvarkote?

Kad ir koks akcijos volatilumas, riziką vienam sandoriui galite išlaikyti tokią pačią atitinkamai sumažindamas poziciją. Jos dydis priklauso nuo stop-loss vietos ir sumos, kurią esate pasirengęs prarasti. Jei prekiauju itin didelio volatilumo akcija, stop-loss nustatau toliau, vadinasi, pozicija būna gerokai mažesnė.

Ar mažos kapitalizacijos akcijų trumpųjų pozicijų strategija vis dar veikia?

Be abejo. Vienas mano mokytas treideris dabar prekiauja mano pinigais. Jis taiko šią strategiją ir pasiekia puikių rezultatų. Džiaugiuosi šiuo klausimu ir mielai atsakau, nes, mano manymu, žmonės dažnai pernelyg susitelkia į mintį, kad pranašumas išnyksta. Gal strategija nėra visiškai tokia pati, tačiau ji panaši. Mano sukurtose prekybos strategijose man patinka tai, kad jos remiasi bendrais principais, todėl iš esmės nesikeičia. Gal veikime atsiranda nedidelių niuansų, bet jei suprantate pagrindinius principus, tai nesvarbu. Pradėdami su prekybos partneriu tikriausiai buvome tarp pirmųjų, supratusių, kaip galimas mažos kapitalizacijos įmonių akcijų skaičiaus padidėjimas sukuria pardavimo spaudimą. Dabar yra įrankių, kurie šią informaciją padaro prieinamą visiems. Tačiau žmonės vis dar nesupranta mechanizmo.

Jei šį interviu perskaitys šimtai tūkstančių žmonių, ar, jūsų manymu, tai paveiks strategijos veiksmingumą?

Kai turėjau prekybos partnerį, jis paranojiškai bijojo, kad su kuo nors aptarinėsiu savo prekybos strategijas. Mano požiūris priešingas. Jei tikslia savo strategija pasidalyčiau su šimtu žmonių, 95 jos nesuprastų arba nesusidomėtų. Keturi iš likusių penkių, kurie mėgintų ją taikyti, neturėtų tinkamo temperamento. O tam vieninteliam, kuriam pavyktų, linkiu sėkmės. Jis to nusipelno.

Ar vis dar prekiaujate mažos kapitalizacijos akcijomis?

Per pastaruosius dvejus metus nustojau, nes tam neverta skirti savo laiko. Sėkmingame mažos kapitalizacijos akcijų sandoryje galėčiau uždirbti 500 000 dolerių. Gali atrodyti, kad tai lengvi pinigai, tačiau verčiau susitelkiu į vidutinės ar didelės kapitalizacijos akcijų sandorius, kurių potencialas daug didesnis. Nuo mažos kapitalizacijos akcijų daugiausia pasitraukiau todėl, kad mano sąskaita išaugo iki tokio dydžio, jog sudarydamas sandorį noriu reikšmingo rezultato.

Suprantu, kad pastaraisiais metais gerokai sumažinote prekybos aktyvumą. Kodėl?

2022 m. gegužę giliai suvokiau, kad širdis prekybai jau nebepriklauso. Pajutau turįs gyvenime svarbesnių užduočių ir kad tikrasis mano darbas dar laukia. Koks jis? Išvykau atostogų ieškoti atsakymo. Nuo tada prekyba užima tik apie 10 % mano laiko. Pasamdžiau analitiką, kuris yra mano akys ir ausys. Jis žino, ko ieškau, ir perspėja, kai atsiranda potencialus sandoris, į kurį turėčiau atkreipti dėmesį. Tiesiog įsitraukiu tada, kai galima lengvai uždirbti.

Ar šį nušvitimą kas nors paskatino? Spėju, jis neatsirado iš niekur.

2021 m. mums su prekybos partneriu sekėsi neįtikėtinai gerai. Kartu dirbdavome nuo ankstyvo ryto iki vėlaus vakaro. Ilgos darbo valandos jį veikė daug stipriau nei mane, nes esu šiek tiek darboholikas: nuolatinis darbas man suteikia energijos. Galiausiai smarkiai susipykome. Dar maždaug metus tyrimus atlikau ir prekiavau vienas. Pagalvojau: „Nuobodu.“ Neturėjau tyrimų ir prekybos partnerio, su kuriuo būtų malonu dirbti. Tai nebeteikė džiaugsmo. Prisidėjo ir tai, kad per ankstesnius aštuoniolika mėnesių iš rinkos ištraukiau daugiau pinigų, negu kada nors galėjau svajoti. Vieną dieną pakėliau galvą nuo darbo ir pagalvojau: „Ką tik uždirbau 150 milijonų dolerių, o man tai net nebepatinka. Kokia viso to prasmė? Gyvenime turi būti daugiau nei tai.“ Šie jausmai nepaleido visus metus, ir nebegalėjau jų ignoruoti. Kūne jaučiau įtampą ir sunkumą. Tuo pat metu ketverius metus tęsėsi man nepalankūs santykiai, kurie sukeldavo tokius pačius fizinius pojūčius.

Man tai buvo paskutinis lašas. Išvykau į ramybės stovyklą. Galva prašviesėjo ir galėjau aiškiai mąstyti. Paklausiau savęs: „Ką gyvenime mėgstu daryti? Kas man teikia džiaugsmo?“ Tai jau nebebuvo nei rinka, nei moteris, su kuria gyvenau.

Ar radote atsakymą? Kas teikė jums džiaugsmo?

Turiu verslo mentorių, kuris panašų etapą išgyveno pardavęs didelę įmonę. Jis perspėjo, kad bus daug klaidingų pradžių. Sakė, jog manysiu radęs atsakymą, užsiimsiu tuo tris mėnesius, o tada suprasiu: „Ne, tai ne tas.“ Taip ir nutiko.

Kokių klaidingų pradžių patyrėte?

Praėjus trims mėnesiams nuo atostogų pradžios perskaičiau knygą Milijardierius, kurio nebuvo, ir ji mane labai paveikė. Mintis, kad žmogus gali pasiekti didžiulę verslo sėkmę, sumaniai sukaupti turtą, o paskui viską atiduoti išlikdamas nepaprastai kuklus ir anonimiškas, paliko neišdildomą įspūdį. Perskaitęs pagalvojau: „Su prekyba baigta šimtu procentų. Visiškai atsiduosiu labdarai.“ Tačiau ir tai nebuvo atsakymas. Dabar skiriu laiko abiem veikloms. Taip pat ieškau būdų sugrįžti prie muzikos – pirmosios savo aistros.

Vadinasi, savo atsakymo dar neradote.

Ne, dar ne.

Abu aptarti milžiniškus nuostolius atnešę sandoriai įvyko jau nusprendus atsitraukti nuo aktyvios prekybos. Manote, tai tik sutapimas, ar galbūt tarp šių dalykų yra ryšys?

Galbūt ryšys yra. Pirmus pusantrų metų po atsitraukimo nuo aktyvios prekybos, nuo 2022 m. iki 2023 m. vidurio, man sekėsi labai gerai. Maniau: jei skirsiu tik 10 % laiko ir uždirbsiu 50 % mažiau, pinigų vis tiek bus daugiau negu pakankamai, o mažesnį pelną su kaupu atpirks atsilaisvinę 90 % laiko. Kai iki 2023 m. vidurio uždirbau daugiau nei anksčiau, kai rinkoms skirdavau visą darbo laiką, atsirado perdėtas pasitikėjimas savimi ir arogancija. „Oho, koks aš puikus! Įdedu 10 % pastangų ir uždirbu daugiau nei prekiaudamas visą darbo dieną“, – 2023 m. pabaigoje kalbėjo mano ego. Tada susidūriau su tikrove: nukrypau nuo strategijos, per daug pasitikėjau savimi ir sudarinėjau sandorius už savo kompetencijos ribų. Sudie, bičiuli – realybė priminė apie save.

Dabar beveik priešingas klausimas. Pastarieji keturiolika prekybos mėnesių tikriausiai buvo geriausi jūsų karjeroje: per juos padvigubinote visą iki tol sukauptą prekybos pelną. Tačiau šiuos išskirtinius rezultatus pasiekėte gerokai sumažinęs savo įsitraukimą į prekybą. Kaip tai paaiškinate?

Įdomus paradoksas, ar ne? Pats apie tai galvojau. Tikslaus atsakymo nežinau, bet turiu keletą minčių apie galimus paaiškinimus. Pirmiausia, taip, pastarasis laikotarpis buvo geriausias mano karjeroje. Per keturiolika mėnesių uždirbau daugiau kaip 200 milijonų dolerių, iš esmės būdamas atokiau nuo rinkos, išskyrus dienas, kai analitikas perspėdavo apie potencialų sandorį. Manau, šį tariamą paradoksą gali paaiškinti kelių veiksnių derinys:

1. Rinka buvo nepaprastai palanki mano strategijoms – gryna sėkmė. Kitoje tikrovėje joms tinkamų galimybių galėjo pasitaikyti retai, ir tuomet būtų užsitęsęs menkų rezultatų laikotarpis, per kurį uždirbčiau tik nedidelį pelną: tarkime, kiek daugiau nei 10 milijonų dolerių, o ne daugiau nei 200 milijonų.

2. Riziką skiriu procentais – po 0,5–2 % vienam sandoriui, – o ne doleriais. Todėl kuo didesnė sąskaita, tuo daugiau dolerių uždirbu esant tokiai pačiai procentinei grąžai. Kai portfelis vertas 100 milijonų dolerių, rizikuoju 1 %, arba milijonu, o pelningame sandoryje uždirbu maždaug dvigubai tiek – 2 milijonus. Kai portfelis vertas 300 milijonų, rizikuoju 1 %, arba 3 milijonais, ir pelningame sandoryje uždirbu maždaug dvigubai tiek – 6 milijonus.

3. Verta paminėti budistinę neprisirišimo sampratą – emocinį atsitraukimą nuo rūpesčio rezultatais. Mano atveju tai reiškia, kad man nesvarbu, ar rinka suteikia galimybių. Gyvenimą ir prekybos verslą susitvarkiau taip, kad jie leistų ir skatintų gyventi pagal šią filosofiją. Galiu tiesiog gyventi savo gyvenimą ir užsiimti kitais interesais. Tik tada, jei rinka pasiūlo akivaizdžią galimybę, mano sukurtos sistemos, kurių dalis yra analitikas, įjungia garsiai kaukiančią raudoną pavojaus sireną ir sako: „Simonai, pabusk! Galimybė tokia akivaizdi, kad pinigai tiesiog guli ten, kampe. Tereikia nueiti ir pasiimti.“ Kaip tikriausiai pastebėjote, perfrazuoju Jimo Rogerso mintį iš jūsų pirmosios Rinkos magų knygos. Laukimas ir jam reikalinga kantrybė puikiai dera su mano asmenybe, nes nemėgstu vienu metu daryti daugybės dalykų.

Ar rinką vis dar stebite kasdien, ar užmetate akį tik retkarčiais?

Vis dar žiūriu beveik kasdien, ir, deja, tai vargina. Erzina, nes vadovauju daugybei kitų veiklų ir darbuotojų. Tačiau tokia jau ši rinka: per šešis mėnesius po rinkimų [2024 m. lapkričio 5 d.] ji elgėsi beprotiškai. Iki rinkimų ją patikrindavau tik kartą ar du per savaitę ir laukdavau, kol analitikas praneš, kad reikia įsitraukti.

Kodėl esate tikras, kad analitikas tiksliai atpažins sandorius, kuriuos laikote didelės sėkmės tikimybės galimybėmis?

Jis supranta rinkas taip pat kaip aš. Prekybos nekenčia, nes ji kelia per daug streso. Tačiau tyrimus mėgsta. Tai idealus derinys.

Kokios asmeninės savybės leido jums pasiekti tokią įspūdingą sėkmę? Kuo skiriatės nuo daugumos žmonių?

Turiu nepaprastą gebėjimą išlikti ramus. Nuo mažens labai ramiai susitvarkau su stresinėmis situacijomis. Stresui nepasiduodu. Nežinau kodėl. Niekuo šio bruožo nenusipelniau. Įgimtas gebėjimas beveik bet kokiomis aplinkybėmis išlikti nesutrikusiam prekyboje itin naudingas. Nenuostabu, kad galiu prekiauti taip, kaip prekiauju.

Taip pat visada turėjau išskirtinį gebėjimą ilgai išlaikyti dėmesį. Kalbu ne vien apie tris valandas prie vienos užduoties. Galiu mėnesius ir metus, diena po dienos, išlikti susitelkęs į didelius gyvenimo tikslus ir nenukrypti nuo pasirinkto kelio. Ši savybė buvo itin naudinga tiek muzikoje, tiek prekyboje.

Trečioji savybė – nuoširdi meilė pačiai veiklai, ar tai būtų muzika, ar prekyba. Man patinka kiekviena proceso dalis, visas kelias, ne vien galutinis rezultatas. Mėgstu mokytis ir tyrinėti. Tai nebuvo nemaloni prievolė: „Turėsiu prasibrauti pro visus tuos SEC dokumentus.“ Man tai buvo malonumas. Skaityti ataskaitas ir atrasti mažus aukso grynuolius mane uždega. Tokio požiūrio negali iš savęs išspausti per prievartą. Kai nagrinėdavome konkrečius pavyzdžius, to meto prekybos partneriai dažnai pavargdavo ir dėl manęs susierzindavo. Sakydavo: „Supratome. Užtenka.“ O aš atsakydavau: „Ne, sąraše dar 300 pavyzdžių. Turime pereiti visus likusius.“ Man būtina viską užbaigti, kad iki galo suprasčiau. Muzikoje dariau tą patį. Mėgstu visą meistriškumo siekimo kelią.

Manau, didelę šių savybių dalį gali lemti genai. Apie tai kalba neseniai perskaityta Jameso Clearo mintis: „Paprastai manoma, kad gerus genus turintys žmonės pasižymi nepaprastais sportiniais gebėjimais ar išskirtiniu intelektu. Tačiau kartais

svarstau, ar didžiausią genetinį pranašumą turi ne tie, kurių genai skatina norą varžytis, gebėjimą išlaikyti dėmesį ir mėgautis treniruotėmis.“

Rinkose pasiekėte milžinišką sėkmę. Ar manote, kad pakankamai atkakliai dirbdami sėkmę galėtų pasiekti dauguma žmonių?

Ne, nemanau. Vien atkaklaus darbo nepakanka. Žmogus, dirbantis po dešimt valandų per dieną, lengvai gali patirti nesėkmę, jei neturi daugybės kitų sėkmingai prekybai būtinų savybių. Žinoti, kada sustoti, yra išmintinga. Mačiau daug treiderių, kurie būtų išvengę daugybės kančių ir skausmo, jei pradėję prekiauti visą darbo dieną būtų nustatę sau galutinį terminą ir, iki jo taip ir neperpratę prekybos, būtų jos atsisakę. Užuot taip pasielgę, jie toliau prarasdavo pinigus.

Žmonėms reikia pažvelgti į rūsčią tikrovę. Tyrimai rodo, kad ilgalaikį pelningumą pasiekia mažiau nei 5 %, o gal vos 1 % bandančių prekiauti žmonių. Kodėl manote priklausąs tai mažai daliai? Turite būti sąžiningas su savimi. Matykite save tokį, koks esate, o ne tokį, koks norėtumėte būti. Ar tinkate būti treideriu?

Paklauskite savęs: „Koks mano pranašumas?“ Jei prekyboje jo neturite – o dauguma neturi, – išmintingiausia gali būti rinktis karjerą, kurioje pranašumą turite. Visi nori išsaugoti svajones ir viltis, tačiau jei jos tėra iliuzijos, geriausia, ką galite padaryti, – jų atsisakyti.

Manau, populiarus motyvacinis šūkis „Jei galiu aš, gali ir tu“ yra nesąmonė, kurią paprastai skleidžia norintys jums ką nors parduoti. Jei esate žemo ūgio, NBA žaidėju netapsite.

Aš esu visiška išimtis. Iš mano patirties galima pasimokyti ir pamokas pritaikyti, tačiau labai nedaugelis pasieks mano lygį, nes mano sėkmę nemenkai lėmė biologija ir aplinka – veiksniai, kurių nekontroliavau ir už kuriuos nenusipelnau pagyrų. Man pasisekė gimti su prekybos sėkmei tinkamomis savybėmis.

Ką patartumėte treideriams?

- Į rinką veikiau reaguokite, o ne mėginkite ją nuspėti. Nesistenkite savo pažiūrų primesti prekybos sprendimams. Verčiau leiskite rinkai parodyti, ką daryti. Banglentininkai neverčia bangų paklusti. Jie kantriai laukia, kol pamato tinkamą bangą, ir tada ją pagauna. Treideriai turėtų elgtis taip pat.
- Geriausi sandoriai patys iškils prieš akis. Jie labai paprasti ir atitinka visus kriterijus. Tam tikra prasme atrodys beveik pernelyg geri, kad būtų tikri. Gal net pagalvosite: „Palaukite, kur čia kabliukas?“ Tačiau pakankamai gerai žinodamas

savo strategiją suprasite, kad jo nėra. Buvote kantrus ir prieš veikdamas sulaukėte rinkos signalo.

- Turite susikurti savo metodiką. Mokykitės kitų treiderių idėjų, bet nemėginkite kopijuoti jų veiksmų. 2016 m. atlikau pratimą, kurį pavadinau Robo-treideriu – žinau, kvailas pavadinimas. Surašiau visus treiderius, į kuriuos lygiavausi. Prie kiekvieno išvardijau savybes, kurios, mano manymu, padarė jį tokiu treideriu, koks jis yra. Tuomet jas sujungiau į savo sektiną pavyzdį. Iš kiekvieno pasiėmiau patikusias idėjas, o ne visą metodiką. Savo kelią nusitiesiau remdamasis tuo, kas veikė man ir kas buvo artima mano vidui. Vienas mano nuogąstavimų duodant šį interviu – kad pradedantieji jį perskaitys ir mėgins kartoti mano veiksmus. Jiems pasakyčiau: „Jūs nesate aš. Galite pasiimti atskirus mano veiklos elementus, tačiau privalote rasti savo kelią.“
- Prekyba – tai tik tikimybės. Niekas neturi krištolinio rutulio, niekas nežino, kas nutiks. Ekstremalių įvykių rizika visada tyko už kampo. Rekomenduoju perskaityti Nassimo Talebo Juodąją gulbę.
- Rinkoje pilna atsitiktinumų, kurie gali jus apgauti. Rekomenduoju perskaityti kitą Talebo knygą – Atsitiktinumo apkvailinti.
- Atminkite, prekyba – labai trapus žaidimas. Menkiausios klaidos gali turėti rimtų pasekmių. Visi mano žlugimai ir didžiausi sąskaitos nuosmukiai prasidėjo vienu, atrodytų, mažyčiu, nereikšmingu sprendimu, o paskui situacija tik blogėjo. Priimdami sprendimus turite būti itin budrūs.
- Iš budizmo, stoicizmo ir hinduizmo – karma jogos – tradicijų kylantis principas sako: atlikite visa, ką turite atlikti, ir siekite geriausio rezultato, tačiau nesiekite savo tapatybės ir laimės su tuo, kas nutinka. Jei elgiatės sąžiningai ir sąmoningai, rezultatas neapibrėžia nei jūsų vertės, nei vidinės ramybės.

Coyle’o nuomonė

Jesse Livermore’as garsėjo prekybos sėkmę priskirdamas laukimui. Dauguma žmonių šią jo mintį supranta šiek tiek klaidingai – esą reikia „sėdėti“ pelningoje pozicijoje. Nors iš dalies toks aiškinimas teisingas, pasak Livermore’o biografo Richardo Smitteno, laukimo samprata labiau reiškė laukimą, kol atsiras puikus prekybos modelis. Livermore’as teigė, kad sulaukęs, kol susidės visi puikiam sandoriui reikalingi elementai pagal jo kriterijus, retai prarasdavo pinigus. Klausydamas Russo prekybos istorijos stebėjausi, kad beveik visi dideli nuostoliai kilo iš jo kriterijų neatitinkančių sandorių. Pirmoji mintis: visų blogiausių nuostolių jis būtų galėjęs išvengti tiesiog laikydamasis Livermore’o minties apie laukimo svarbą.

Viena Russo tėvams parašyto laiško apie sprendimą visiškai atsiduoti prekybai ištrauka leidžia suprasti, kokios savybės lėmė stulbinamus jo rezultatus:

> *Gyvenime atradau save ir žinau, kas esu bei ką atstovauju – daugelis žmonių to niekada nepasiekia. Esu tvirtai įsitikinęs savo gyvenimo keliu ir visiškai juo tikiu. Įsitraukiau į sekimą savimi, o ne kitais žmonėmis. Manau, todėl man ir nesusiklostė koledže... Dar vienas mano tikslas – gyvenime nedirbti nė dienos. Ir niekada nedirbti įprasto darbo. Prekyba ir verslumas yra tai, ką mėgstu ir kuo noriu užsiimti gyvenime. Žinau, kad abejojate finansiniu stabilumu ir nerimaujate dėl manęs, ypač po didelių gegužės nuostolių. Tačiau nepamirškite, kad aš ne TIK praradau turtą – aš jį ir uždirbau... Atsisakau gyventi taip, kad sprendimus pirmiausia lemtų nesėkmė. Gyvensiu taip, kad pirmiausia juos lemtų SĖKMĖ. Turiu galvoje, kad iš nesėkmės baimės nesirinksiu plano B. Išmokau nesėkmę priimti ir net ją sveikinti, nes netikiu, kad galima iš tiesų pasiekti sėkmę prieš tai nepatyrus nesėkmės.*

Šioje ištraukoje atsispindi septynios svarbiausios savybės, būdingos daugumai tiek ankstesnių, tiek dabartinių rinkos magų. Jokia ypatinga tvarka tai yra:

1. Savęs pažinimas.
2. Aiškūs tikslai.
3. Tikėjimas savimi, nepaisant priešingų įrodymų, pavyzdžiui, prarastų sąskaitų.
4. Savarankiškumas prekyboje ir gyvenime.
5. Aistra.
6. Atsidavimas.

7. Pasiryžimas siekti svajonės nepaisant nesėkmės baimės.

Galbūt tai glaustiausia kada nors mano matyta šių savybių išraiška. Manau, jos svarbesnės už konkretaus rinkos mago prekybos stilių. Kodėl? Nes rinkos magų prekybos stiliai labai skiriasi, o šios savybės – ne.

Galimas aštuntas punktas, neatsispindintis ištraukoje, tačiau interviu išryškėjęs kaip svarbus veiksnys, – susitelkimas.

Ir dar vienas požiūris. Skyriaus pabaigoje Russo pasakė: „Jei esi žemo ūgio, NBA žaidėju netapsi.“ Iš karto prisiminiau Spudą Webbą. Jis buvo 170 cm ūgio NBA įžaidėjas, padaręs solidžią karjerą, nors jam buvo sakoma, kad krepšiniui jis per žemas. Webbas išgarsėjo laimėjęs 1986 m. NBA dėjimų konkursą. Jis taip pat įkvėpė 175 cm ūgio Niujorko Knicks žaidėją Nate'ą Robinsoną, laimėjusį dėjimų konkursus 2006, 2009 ir 2010 metais. Šis sportinis intarpas nėra žemaūgių NBA dėjimų konkursų nugalėtojų istorijos pamoka. Jis skirtas parodyti, kad išimčių būna. Jei tokie žmonės kaip Spudas Webbas būtų klausę sakančių, kad negali žaisti krepšinio, galbūt net nebūtų bandę.

Istorijoje daugybė sėkmės pasakojimų susiję su žmonėmis, kurie pasiekė tikslus, nors jiems buvo tvirtinama, kad tai neįmanoma. Todėl, nors Simoną Russo gerbiu ir jam simpatizuoju, o šios minties nenoriu paversti tiesioginiu priekaištu, jo pastabą noriu atsverti įrodymu, kad beveik kiekvienai taisyklei būna išimčių. Sprendžiant iš to, ką apie Russo žinau, manau, perskaitęs jis nusišypsos ir įvertins, kad pasidalijau vilties suteikiančiu įrodymu, galinčiu paskatinti būsimą rinkos magą, kuriam galbūt sakoma, jog jis negali tokiu tapti.

Schwagerio nuomonė

Simon Russo galbūt yra sėkmingiausias mano kada nors kalbintas treideris. Po kelių žlugimų karjeros pradžioje jo 40 000 dolerių sąskaita, su kuria jis pradėjo 2015 m. pabaigoje, per kitą dešimtmetį atnešė daugiau kaip 500 milijonų dolerių bendro pelno. Sudėtinė metinė grąža siekė 159,7 %. Tokie stulbinami rezultatai akivaizdžiai rodo, kad iš Russo galima daug išmokti apie sėkmingą prekybą. Tačiau pirmiausia norėčiau aptarti jo nesėkmių pamokas.

Kas siejo visus jo žlugimus ir didžiausius nuostolius, kurie buvo tiesiog siaubingi? Atsakymas akivaizdus: visiškas rizikos kontrolės nebuvimas. Neturint rizikos valdymo plano vienas sandoris gali pašalinti jus iš žaidimo. Jei taip gali nutikti tokiam įgudusiam treideriui kaip Russo, neabejotinai gali nutikti ir jums. Pirmoji prekybos taisyklė: privalote turėti rizikos valdymo strategiją ir disciplinos jos

laikytis. Didžiųjų nuostolių atvejais Russo turėjo pirmąją dalį – strategiją, tačiau stokojo antrosios – disciplinos.

Dar vienas daugybę katastrofiškų Russo nuostolių siejantis bruožas – nukrypimas nuo prekybos taisyklių. Vieną pavyzdį jau minėjome: tuose sandoriuose jis atsisakė rizikos valdymo taisyklių. Tačiau nukrypimas nuo pagrindinės metodikos buvo dar esmingesnis: šių nuostolingų sandorių apskritai neturėjo būti, nes jie neatitiko aiškiai apibrėžtų atrankos kriterijų. Pamoka tokia: jei turite sėkmingą metodiką, jos laikykitės. Nesudarinėkite strategijos neatitinkančių sandorių. Būkite kantrūs ir sulaukite tų, kurie atitinka jos sąlygas. Neįkliūkite į spąstus rinktis prastesnius sandorius vien todėl, kad jūsų įėjimo sąlygas atitinkančių galimybių neatsiranda.

Kaip ir keliems kitiems šios knygos treideriams, blogiausių Russo rezultatų laikotarpiai sekė po išskirtinai gerų. Aptardamas ankstyvuosius žlugimus sukėlusius sandorius jis pripažino, kad sąskaitą sunaikinę sandoriai net neatitiko atrankos kriterijų. Paklaustas, kodėl juos sudarė, paaiškino: „Tikriausiai pernelyg pasitikėjau savimi, nes prieš tuos sandorius buvo sėkminga serija.“ Pamoka: po išskirtinai sėkmingų laikotarpių saugokitės perdėto pasitikėjimo savimi ir aplaidumo.

Dabar pereikime prie Russo sėkmės pamokų. Jis sukūrė metodiką, puikiai atitinkančią jo charakterį: gebėjimą išlikti ramiam stipraus spaudimo aplinkybėmis ir ilgai intensyviai susitelkti. Jei iš šio skyriaus išmokote tik tai, kad per ekstremalius kilimus parduoti skolintas mažos kapitalizacijos įmonių akcijas – lengvas kelias į turtus, esmės visiškai nesupratote. Nors Russo metodika puikiai tiko jam, daugumai treiderių ji vargu ar tiks: tikriausiai jiems pritrūks jo ramumo ir gebėjimo susitelkti į išsamius tyrimus. Tikroji pamoka – kaip ir Russo, turite rasti metodiką, atitinkančią jūsų asmenybę, įsitikinimus ir įgimtas stiprybes.

Pozicijos didinimas piramide yra ginčytinas ir dažnai nerekomenduojamas būdas. Taikomas netinkamai, jis gali padidinti nuostolius ir pelningus sandorius paversti nuostolingais. Tačiau Russo atrado, kad taip gali gerokai padidinti vidutinį pelną nekeisdamas pradinės rizikos. Jo sėkmę taikant piramidę lemia du dalykai. Pirma, poziciją jis didina tik tada, kai rinkos judėjimas parodo galimybę nuleisti trumposios pozicijos stop-loss. Nuleidus stop-loss sumažėjusi rizika panaudojama pozicijai padidinti, todėl viso sandorio rizika doleriais lieka tokia pati. Antra, jo pasirenkamos parduoti skolintos akcijos, pradėjusios kristi, dažniausiai ir toliau krinta. Tai nebūtinai būdinga akcijoms apskritai.

Puikūs treideriai moka prisitaikyti. Pirminė Russo strategija buvo parduoti skolintas mažos kapitalizacijos akcijas per didelius kilimus. Vėliau jis praplėtė veiklą ir ėmė jas pirkti, kai atpažindavo nepasiteisinančius trumpųjų pozicijų modelius. Antras

svarbus pokytis – pozicijų didinimas piramide, leidęs gerokai padidinti vidutinį pelną nekeičiant sandorio rizikos. Galiausiai jis savo strategijas pritaikė ir didelės kapitalizacijos akcijoms. Visi šie prisitaikymo žingsniai padidino pelningumą. Keista, tačiau dėl milžiniškai išaugusio kapitalo pradinė strategija jam tapo nebetinkama, nes jos apimties negalėjo didinti kartu su sąskaita.

Dar viena tarp rinkos magų pasikartojanti savybė – darbštumas. Russo, daug metų ilgas dienas skyręs prekybai ir visiems su ja susijusiems tyrimams, yra puikus pavyzdys. Kai kurie skaitytojai galbūt pagalvos: „Tačiau pastaraisiais metais jis buvo labai sėkmingas, nors prekybai skyrė tik 10 % laiko.“ Taip, bet tai įmanoma tik todėl, kad ankstesniais metais jis daug dirbo ir sukaupė prekybos patirtį.

Dar vienas bendras rinkos magų bruožas – meilė savo veiklai. Russo žodžiais: „Man patinka kiekviena proceso dalis, visas kelias, ne vien rezultatai. Mėgstu mokytis ir tyrinėti.“ O jo laiškas tėvams buvo himnas treiderio amatui.

Galiausiai, kaip Kristjan Kullamägi (1 skyrius) ir daugelis kitų per daugelį metų mano kalbintų rinkos magų, Russo prieš sulaukdamas sėkmės kelis kartus patyrė visišką žlugimą. Jis, ko gero, yra ypač ryškus šio dėsningumo pavyzdys. Tos pačios pamokos, kurios buvo pateiktos aptariant Kullamägi, tinka ir čia, todėl jas verta pakartoti:

- Ankstyva nesėkmė nebūtinai reiškia ilgalaikę nesėkmę.
- Viena svarbiausių rinkos magų savybių – atsisakymas pasiduoti.

Pabaigos žodis

Kai šis skyrius jau buvo parašytas, Russo pranešė ką tik išgyvenęs didžiausią savo gyvenimo sąskaitos nuosmukį. Jis sakė: „Noriu būti sąžiningas su skaitytojais. Nenoriu sudaryti įspūdžio, kad esu tobulas, visada laimintis treideris. Vis dar darau daugybę klaidų – kai kurios siaubingos ir tokios rimtos, kad kyla baimė viską prarasti.“ Toliau pateikiamas jo pasakojimas apie neseniai patirtą didžiausią sąskaitos nuosmukį.

> *Tai buvo man įprastas grįžimo prie vidurkio sandoris, tačiau modelis nebuvo A+ lygio. Prekiaudamas žemesnio nei A+ lygio modeliais rizikuoju mažiau, ir iš pradžių taip buvo ir šįkart. Rizikavau 0,5 % kapitalo – šiek tiek daugiau nei 2 milijonais dolerių. Pirmomis dienomis sandoris klostėsi mano naudai. Tačiau paskui rinka atšoko ir suveikė stop-loss, uždarę tris ketvirtadalius pozicijos.*

Štai pirmoji klaida. Likusiam ketvirtadaliui turėjau palikti paskutinį stop-loss. Užuot taip padaręs nusprendžiau: „Akcija neturėtų pramušti naujų dienos maksimumų. Grįšiu į rinką.“ Vėl atidariau viso dydžio trumpąją poziciją. Po valandos akcija pasiekė naujus dienos maksimumus. Tiesiog sėdėjau užsispyręs ir sustingęs. Tada ji pabrango dar 5–10 %. Tuo metu mano nuostolis jau siekė maždaug 1–2 % kapitalo, gerokai daugiau už pradinius 0,5 %.

Ir štai antroji klaida. Pagalvojau, kad akcija turėtų bent šiek tiek atsitraukti, todėl padvigubinau trumpąją poziciją – pridėjau prie nuostolingos pozicijos, genialu! Akcija vos kiek atpigo ir vėl ėmė kilti. Kainai kylant toliau didinau poziciją. Rizikos neskaičiavau ir net apie ją negalvojau. Be jokio plano aklai pridėdavau po 50–100 tūkstančių akcijų. Šie papildomi sandoriai tapo pagrindine nesėkmės priežastimi. Akcija užsidarė pačiame judėjimo maksimume, o mano pozicija buvo išsipūtusi maždaug penkis kartus, palyginti su rytu.

Kitą rytą akcija pašoko net 20 %, ir turėjau milžinišką nerealizuotą nuostolį. Tuo metu jis siekė 50–60 milijonų dolerių. Pasakiau sau, kad turiu gintis ir per bet kokį kainos atsitraukimą agresyviai mažinti poziciją. Tačiau šis ketinimas išgaravo akcijai greitai nukritus tiek, kad dienos prieaugis beliko 5 %. Trečioji klaida: mintis užvaldė godumas, ir pagalvojau, kad gal net pavyktų uždaryti poziciją be tos dienos nuostolio. Tada akcija atšoko ir užsidarė ties dienos maksimumu.

Nieko nepadariau ir išlaikiau visą penkis kartus padidintą poziciją, nors jos neturėdamas jokiu būdu nebūčiau atidaręs šios akcijos trumposios pozicijos. Kitą dieną akcija pakilo dar 20 %, ir sąskaitos nuosmukis pasiekė didžiausią – 120 milijonų dolerių – ribą. Tuo metu labai sunerimau. Mane apėmė panika, įsivaizduojant, kas nutiktų, jei akcija pakiltų kaip GME – net 100 %. Tokiu atveju bankrutuočiau. Supratau, kad šiame karjeros etape net neturėčiau priartėti prie tokios galimybės. Atėjo laikas rizikos valdymą paversti sistema su keliais vienas kitą dubliuojančiais saugikliais.

Laimei, akcija pradėjo kristi. Kitą dieną, nors nerealizuotas nuostolis vis dar siekė apie 60 milijonų dolerių, buvau tikras, kad maksimumai jau praeityje, ir vėl valdžiau situaciją. Jei pozicijos nebūčiau turėjęs, būtent tą dieną būčiau rizikavęs ir pradėjęs ją didinti. Trumpąją poziciją laikiau dar kelias dienas ir galiausiai uždariau su 15 milijonų dolerių nuostoliu. Tuo metu tai atrodė milžiniškas palengvėjimas. Per kitas kelias savaites atsirado keli puikūs

modeliai, kurie atnešė didelius pelnus, ir kapitalas pasiekė naują maksimumą. Tikri amerikietiški kalneliai.

Nors viskas baigėsi gerai, visiškai suprantu, kad galėjo baigtis visai kitaip. Atsitiktinumas ir sėkmė turi milžinišką reikšmę. Jei būčiau buvęs užsispyręs ilgiau kituose didelių nuostolių sandoriuose arba jei ši akcija būtų dar sparčiau kilusi, mano prekybos karjera galėjo pasibaigti. Palyginčiau save su alpinistu, kopiančiu į uolą be virvių ir apsaugos priemonių. Lygiagrečiuose pasauliuose tas Simonas arba užsimušė, arba išgyveno kritimą, bet susilaužė abi kojas. Abiem atvejais alpinisto karjera būtų baigta. Vietoj virvės pasirinkau adrenaliną. Vietoj stop-loss – greitį. Vietoj išėjimo iš pozicijos – ego. Suvokimas, kokį vaidmenį sėkmė suvaidino šio sandorio ir kitų didelius sąskaitos nuosmukius sukėlusių sandorių baigčiai, verčia mane giliai vertinti tai, kur gyvenime esu, jausti dėkingumą ir norą prisidėti bei atiduoti duoklę.

Svarbiausia tai, kad visas šis karjerai pavojų sukėlęs sandoris prasidėjo tokiu menku sprendimu, o paskui virto didžiausiu mano sąskaitos nuosmukiu. Mažiausios klaidos gali turėti rimtų pasekmių.

Paklausiau Russo, ar šis kankinantis sąskaitos nuosmukis pagaliau paskatino pakeisti rizikos valdymo procesą, kad tokia patirtis nepasikartotų. Jei taip, kokius patikimus rizikos kontrolės saugiklius jis įdiegė? Jis atsakė:

Taip, tai tikrai paskatino pokyčius. Kadangi tai buvo didžiausias mano sąskaitos nuosmukis doleriais, turėjau rimtai susimąstyti. Kodėl apskritai leidžiu atsirasti net menkiausiai, procento dalimi matuojamai, tikimybei prarasti sąskaitą, jau nekalbant apie kur kas realesnį priartėjimą prie jos?

Prekyboje pasikliauti valios jėga – tas pats, kas sveikstančiam alkoholikui ant virtuvės stalo laikyti viskio butelį savo drausmei patikrinti. Pasikliauti valia ir disciplina nėra kilnu – tai kvaila. Protinga ne kovoti su pagunda, o kurti sistemas, kurios ją pašalina. Turime pasitelkti racionalų, nešališką protą, kad apsaugotume save nuo savęs, kurdami sistemas, padedančias atlikti sunkius, bet teisingus veiksmus. Toks paprastas dalykas kaip nuolatinis realių stop orderių naudojimas daro stebuklus. Ilgą laiką pasiklioviau mintyse laikomais stop-loss – kodėl? Sistemos svarbesnės už valią, mechaniniai metodai – už rankinius, o tikri stop orderiai – už viltį.

Įdiegiau daug rizikos kontrolės priemonių, sąmoningai dubliuojančių viena kitą. Štai kelios svarbiausios:

1. Kiekvienam sandoriui skiriamas 0,5–2,0 % rizikos dydis. Jei bet kurios pozicijos nerealizuotas nuostolis viršija 1,2 karto jos nustatytą riziką, automatiškai uždaroma 50 % pozicijos. Nuostoliui pasiekus 1,5 karto nustatytą riziką automatiškai uždaromas visas likutis.
2. Gaunu įspėjimą, jei kuris nors pozicijos uždarymo orderis neįvykdomas.
3. Yra avarinio uždarymo funkcija: ji automatiškai uždaro visą poziciją ir neleidžia atidaryti naujų to instrumento sandorių, jei akcijos kainos šuolis viršija tris kartus nustatytą rizikos dydį.

Mano tikslas – daugiau niekada neleisti vienos pozicijos nuostoliui tapti nevaldomam, juo labiau kelti grėsmę visai sąskaitai.

Pastaba. Russo planuoja viešai dalytis komentarais ir žiniasklaidos nuorodomis. Susidomėję skaitytojai gali jį sekti adresu www.simon-russo.com.

4. Lukas Fröhlich

Metamorfozė: nuo trumpalaikių trumpųjų iki ilgalaikių ilgųjų pozicijų

Luko Fröhlicho istorija sunkiai įtikima. Nuo prekybos pradžios vos trylikos metų iki viešai paskelbtos 892 000 % grąžos 2020 metais — Fröhlichas kelia didžiulę skepticizmo ir ginčų bangą. Abejonių jo rezultatais tiek daug, kad įdėjome milžiniškas pastangas jiems patikrinti: nagrinėjome sąskaitų išrašus, mokesčių dokumentus ir anksčiau parengtas Didžiojo ketverto audito bendrovių ataskaitas. Taip pat kalbėjomės su jo brokeriais ir galiausiai, atsižvelgdami į dokumentų sudėtingumą bei tai, kad nesame finansinių ekspertizių specialistai, paprašėme vienos pirmaujančių audito bendrovių nepriklausomai atlikti sutartas procedūras — apskaitos kalba AUP. Šis nepriklausomas patikrinimas iš tiesų nustatė, kad deklaruota 892 000 % 2020 metų grąža buvo neteisinga... nes buvo per maža! Pagal nepriklausomos bendrovės analizę, apskaičiuotą modifikuotu Dietzo metodu, Fröhlicho grąža 2020 metais siekė neįtikėtinus 1 132 045 %. Tačiau svarbu aiškiai pasakyti: tai nėra procentas, kuriuo tais metais išaugo jo sąskaita. Dalį pelno jis per metus išsiėmė. Todėl, lyginant galutinį likutį su pradiniu, jo sąskaita išaugo tik (!) 37 127 %.

Nors 2020 metų rezultatai neabejotinai patys įspūdingiausi, nuo tada Fröhlichas savo sąskaitą padidino dar septynis kartus. Per visą laikotarpį nuo 2020 metų sausio iki 2025 metų gruodžio jo sąskaitos sudėtinė metinė augimo norma siekė 309,3 %, o didžiausias nuosmukis — vos 35,5 %.

Fröhlichas išsiskiria iš kitų prekiautojų tuo, kad kelis kartus keitė strategijas ir kiekvienas perėjimas buvo sėkmingas. Tai, kad šios strategijos buvo beveik priešingos, jo pasiekimą daro dar neįprastesnį. Dar labiau stebina, kad rezultatų, kuriuos būtų galima laikyti išskirtine viso gyvenimo prekybos sėkme, jis pasiekė būdamas vos perkopęs dvidešimt.

Kur užaugote?

Ankstyvoje vaikystėje gyvenome Prancūzijoje.

Nebūčiau pagalvojęs, juk Fröhlich — vokiška pavardė.

Taip, vokiškai ji reiškia laimingas. Mano tėvai susipažino Vokietijoje, tačiau persikėlė į Prancūziją, nes tėtis ten gavo darbą. Po didžiosios finansų krizės, kai man buvo kiek mažiau nei dešimt metų, tėtis nusprendė grįžti su šeima į Vokietiją, nes ten darbo rinka buvo geresnė. Maždaug trejus metus Vokietijoje lankiau prancūzakalbę mokyklą, paskui perėjau į vokišką, nes tėvai norėjo, kad išmokčiau antrą kalbą ir vertinčiau savo kilmę. Nemokėjau nei kalbėti, nei skaityti, nei rašyti vokiškai, todėl pereiti buvo sunku.

Kaip sekėsi pereiti iš vienos kultūros į kitą?

Buvo sunku, ypač tokio amžiaus. Turėjau dėti milžiniškas pastangas, kad tiesiog išsilaikyčiau. Nelabai sekėsi ir susirasti naujų draugų. Mokymosi sunkumai kartu su draugų stoka slėgė — jaučiausi tarsi kalėjime.

Atrodo, jūsų vaikystė buvo nelaiminga.

Nesakyčiau, kad nelaiminga, tačiau sunki. Dėl kalbos barjero reikėjo labai daug išmokti. Galiausiai draugų susiradau, bet jausmas, kad daug dirbu ir menkai pasistūmėju, vaikystę darė sunkią. Norėjau mesti mokyklą. Nekenčiau sunkumų mokantis kalbos ir pastangų gauti gerus pažymius. Nusprendžiau, kad jeigu sugebėsiu uždirbti daug pinigų, iš šios padėties ištrūksiu, nes pinigai suteikia laisvę. Internete ieškojau greičiausio būdo uždirbti, ir prekyba finansų rinkose buvo tarp pirmųjų rezultatų. Žinoma, dabar žinau, kad prekiauti siekiant greitai praturtėti — siaubinga mintis. Maniau, jei prekyboje pasiseks, galėsiu anksti mesti mokyklą.

Per kelis dešimtmečius interviu su puikiais prekiautojais jūs neabejotinai pirmasis, kurį prekiauti paskatino noras mesti mokyklą.

Ne vien tai. Žvelgdamas į ateitį žinojau, kad nenoriu turėti viršininko. Norėjau dirbti sau ir pats priimti sprendimus.

Ar baigėte mokyklą?

Taip. Galiausiai dėl to susipykau su tėčiu, ir jis pasakė, kad baigęs mokyklą galėsiu daryti, ką noriu, bet pirmiausia turiu ją baigti.

Nors mokyklos taip nemėgote, ar buvote geras mokinys?

Buvau vidutiniokas. Iš tų vaikų, kurie žiūri pro langą ir galvoja apie kitus dalykus. Buvau uždaras ir dažnai paskęsdavau savo mintyse, todėl ne visada klausydavau mokytojų.

Ar turite dėmesio trūkumo ir hiperaktyvumo sutrikimą — ADHD? Jis dažnai suprantamas klaidingai. Tai ne bendras nesugebėjimas susikaupti, o veikiau sunkumas susitelkti į neįdomius dalykus. ADHD turintys žmonės iš tikrųjų gali labai stipriai susitelkti į tai, kas juos domina.

Nežinau, ar turiu ADHD, bet jūsų apibūdinime tikrai atpažįstu save. Man labai sunku susikaupti ties tuo, kas neįdomu. Galiu ištisas dienas analizuoti rinkas, bet jei dalykas manęs nedomina, nesugebu jam skirti nė penkių minučių.

Kiek jums buvo metų, kai pradėjote prekiauti?

Trylika.

Trylika metų — labai ankstyvas amžius suprasti rinkas, ką jau kalbėti apie prekybą jose.

Taip, bet kančia gali puikiai motyvuoti.

Ar būdamas trylikos galėjote teisėtai prekiauti?

Tėtis atidarė sąskaitą savo vardu, o aš joje prekiavau. Tiesą sakant, nemanau, kad jis suprato, ką darau. Manau, įsivaizdavo, kad tiesiog nusipirksiu poros bendrovių akcijų ir jas laikysiu.

Tačiau jūs neapsiribojote vienos ar dviejų bendrovių akcijų pirkimu.

Ne. Pradėjau prekiauti su didžiausiu įmanomu kreditiniu pečiu.

Pinigų pirmajai sąskaitai davė tėtis?

Ne, naudojau pinigus, kuriuos buvau susitaupęs iš gimtadienio ir Kalėdų dovanų. Pirmąją sąskaitą atidariau su maždaug 500 dolerių.

Ar prisimenate pirmąjį savo sandorį?

Pradėjau nuo valiutų, nes jų prekybai buvo siūlomas didžiausias kreditinis petys. Greitai praradau visus pinigus. Kadangi prekiauti valiutomis nepavyko, nusprendžiau išbandyti akcijas.

Iš kur gavote pinigų vėl pradėti prekiauti?

Mokykloje prekiaudavau tik retkarčiais. Šiuos bandymus finansuodavau iš sutaupytų mėnesinių kišenpinigių ir per gimtadienius bei Kalėdas dovanų gautų pinigų. Dar šiek tiek pinigų gavau pardavęs dviratį, PlayStation ir kai kuriuos kitus daiktus. Kaskart praradęs sąskaitos lėšas turėdavau laukti, kol vėl susitaupysiu arba parduosiu kokių nors asmeninių daiktų.

Kokiomis akcijomis prekiavote?

Europos akcijomis ir akcijų indeksais, kuriems buvo suteikiamas milžiniškas kreditinis petys — kai kuriais atvejais net 50:1 ar 100:1.

Kaip kreditinis petys galėjo būti toks didelis?

Prekiavau ne pačiomis akcijomis, o CFD.

[CFD reiškia sandorį dėl kainų skirtumo. Tai išvestinė finansinė priemonė, pagal kurią nuostolingo sandorio atveju klientas sumoka brokeriui bazinės finansinės priemonės įėjimo ir išėjimo kainų skirtumą, o pelningo sandorio atveju tą sumą gauna. Iš esmės CFD yra statymas dėl turto, pavyzdžiui, akcijos, ateities sandorio, indekso ar valiutos, kainos krypties, jo neįsigyjant ir neparduodant skolinto paties turto.]

Viename pirmųjų akcijų sandorių nusipirkau akcijų ir dėl itin didelio kreditinio peties padvigubinau pinigus. Tačiau kitą dieną kaina pasuko priešinga kryptimi, ir sąskaita ištuštėjo. Tai net nebuvo didžiausias mano nuostolis. Kartą atidariau trumpąją DAX poziciją su 100:1 kreditiniu pečiu. Indeksas pakilo 2 %, todėl per naktį praradau 200 % sąskaitos.

Sąskaitos likutis tapo neigiamas?

Taip, kartą taip nutiko.

Kaip padengėte skolą?

Pardaviau dviratį ir pasiskolinau pinigų iš draugo. To niekada nepamiršiu, nes dviratis buvo vienas mėgstamiausių mano daiktų. Pasiryžimas jį parduoti parodė, kiek esu atsidavęs prekybai. Pinigais už dviratį padengiau neigiamą sąskaitos likutį. Po kelių mėnesių gavau šiek tiek pinigų gimtadienio proga ir vėl pradėjau prekiauti.

Emociškai turbūt buvo sunku.

Jaučiausi visiškas nevykėlis.

Kaip nuspręsdavote, ką pirkti ar parduoti?

Mane traukė didžiausio volatilumo akcijos. Maniau, jei jų kainos smarkiai svyruoja, pinigų uždirbsiu greičiau. Žvelgiant atgal, susitelkti į tokias akcijas nebuvo bloga mintis. Tačiau būdamas pradedantysis derinau patį didžiausią volatilumą su kreditiniu pečiu. Galvojau, kad didelį volatilumą suderinęs su dideliu kreditiniu pečiu greitai praturtėsiu. Apie riziką beveik negalvojau. Ir dabar ramiai prisiimu apskaičiuotą riziką. Manęs negąsdina nei volatilumas, nei chaosas rinkose, nes, mano manymu, būtent tada daromos klaidos, sukuriančios galimybių. Kuo didesnis volatilumas ir kuo emocingesnė rinka, tuo aiškesni modeliai, nes jie atspindi grynas emocijas, kurios niekada nesikeičia. Tačiau iš pradžių mano rizika tikrai nebuvo apskaičiuota — tiesiog puldavau į didelio volatilumo situacijas su didžiuliu kreditiniu pečiu.

Kelis kartus viską praradęs, nusprendžiau, kad turiu daugiau sužinoti apie prekybą, ir pradėjau ieškoti informacijos internete. Neprisimenu konkretaus guru, kuris žadėjo greitą praturtėjimą, bet jo nuorodą paspaudžiau. Laimė, tuo metu neturėjau pinigų, tad negalėjau nusipirkti nei kursų, nei pokalbių kambarių prenumeratų. Vietoj to žiūrėjau visus nemokamus vaizdo įrašus, kuriuos tik radau. Po dešimt valandų per dieną žiūrėjau įrašus, skaičiau ir mokiausi, stengdamasis sugerti visą informaciją.

Kiek kartų mokydamasis vyresnėse klasėse praradote sąskaitos lėšas?

Per tą laiką buvo maždaug keturi ar penki nesėkmingi bandymai prekiauti. Kadangi pinigų daug neturėjau, nuostoliai buvo nedideli — maždaug nuo 500 iki 1 000 dolerių vienu kartu.

Kas skatino nesustoti?

Visada mačiau savotišką šviesą tunelio gale. Kartais ji atrodydavo labai toli, bet ji buvo. Kaskart praradęs sąskaitos lėšas analizuodavau, ką padariau ne taip, kad tos pačios klaidos nebekartočiau.

Be akivaizdžios klaidos — absurdiškai didelio kreditinio peties, — kokių dar klaidų darėte?

Neturėjau jokios tikros metodikos. Po sandorių neatlikdavau jokios analizės. Atkakliai nenorėjau pripažinti nuostolių. Šią paskutinę klaidą įveikti užtruko ilgiausiai.

Ar svarstėte viską mesti?

Niekada. Darėsi vis geriau, ir kol mačiau nors menkiausią pažangą, žinojau, kad galiausiai prekyboje pasieksiu tai, ko noriu. Prekyba atitiko visus mano reikalavimus. Ji suteikė pinigų, laisvės ir buvo įdomi. Prekiauti — tarsi vienu metu būti tiriamosios žurnalistikos atstovu, duomenų analitiku, rizikos valdytoju ir psichologu. Pradžioje tai buvo būdas pabėgti nuo tikrovės, bet vėliau tapo mano aistra.

Ar tėtis ir toliau palaikė jūsų sprendimą prekiauti?

Tėtis palaikė mintį, kad reikia daryti tai, ką mėgsti. Manau, dauguma tėvų stengiasi nukreipti vaikus į stabilų darbą. Mano tėtis pasirinko kitą kelią. Jis manė, kad esu pakankamai jaunas atsitiesti, todėl leido siekiant svajonės daryti klaidas. Tačiau sąskaitos finansuoti nenorėjo. Buvome susitarę, kad turiu rasti būdą pragyventi iš prekybos, antraip jis norėtų, kad stočiau į aukštąją mokyklą.

Kaip pavyko nutraukti užburtą nuolatinių nesėkmių ratą?

Nusistačiau taisykles, kurios leido nebeprarasti visos sąskaitos. Apibrėžiau didžiausią galimą nuostolį, kurį buvau pasirengęs patirti iš vienos konkrečios akcijos, ir didžiausią leidžiamą viso portfelio dienos nuostolį.

Kaip pradėjote kurti sėkmingą prekybos metodiką?

Radau žmonių, kūrusių nemokamus vaizdo įrašus apie prekybos mažos kapitalizacijos bendrovių akcijomis privalumus. Jie išskyrė du pranašumus. Pirma, tokių akcijų kainos paprastai svyravo gerokai platesniame diapazone, todėl suteikdavo daugiau galimybių uždirbti. Antra, mažos kapitalizacijos segmente dažnai pasitaikydavo didelių rinkos neefektyvumų, kuriais buvo galima pasinaudoti, nes šios bendrovės buvo pernelyg mažos, kad sudomintų daugumą profesionalių prekiautojų.

Ar tarp tų vaizdo įrašų kūrėjų kas nors ypač išsiskyrė?

Turbūt geriausias buvo Timas Grittani. Jis manė, kad geriausias būdas prekiauti mažos kapitalizacijos bendrovių akcijomis — atidaryti trumpąsias pozicijas. Jis taip pat daug dėmesio skyrė kiekybinei visko, ką galima išmatuoti, analizei, kad aptiktų dėsningumus. Šią mintį tikrai įsidėmėjau ir pritaikiau. Iš Grittani sužinojau, kokie vertingi išsamūs tyrimai, ir tai tapo dar vienu lūžio tašku.

Twitter pradėjau bendrauti su mažos kapitalizacijos bendrovių akcijomis prekiaujančiais žmonėmis. Ten susipažinau su Miah Lee, prekiautoju iš Teksaso,

kuris tapo mano tyrimų partneriu ir geru draugu. Kelerius metus dirbome kartu ir atlikdami tyrimus bei testus pagal istorinius duomenis atradome keletą puikių prekybos galimybių mažos kapitalizacijos akcijų segmente.

Kaip rasdavote laiko tyrimams, kol mokėtės mokykloje?

Tyrinėdavau iki antros ar trečios valandos nakties.

Kodėl jūsų atrastos puikios prekybos galimybės neatnešė pelno?

Problema buvo ta, kad dauguma atrastų galimybių buvo susijusios su trumposiomis pozicijomis, o mano tuometinis brokeris neturėjo akcijų, kurias būtų galima pasiskolinti. Todėl negalėjau pritaikyti tyrimų rezultatų. Padėtis pasikeitė, kai 2018 metais baigiau vidurinę mokyklą. Baigęs mokslus galėjau visiškai susitelkti į prekybą. Radau brokerį, kuris galėjo suteikti akcijų, kurias norėjau parduoti skolintas. O kadangi brokeris turėjo bendrovę Bahamose, galėjau išvengti dažnai dienos sandorius sudarantiems prekiautojams taikomų minimalaus kapitalo reikalavimų — PDT.

[PDT — JAV FINRA taisyklė, pagal kurią maržinėje sąskaitoje per penkias darbo dienas keturis ar daugiau dienos sandorių sudarantiems prekiautojams taikomas 25 000 dolerių minimalaus sąskaitos nuosavo kapitalo reikalavimas.]

Būtent tada viskas iš tiesų pradėjo stotis į vietas. Iš ankstyvųjų nesėkmių išmokau skaudžių pamokų. Atlikau tyrimus, kad rasčiau pranašumą turinčią strategiją, ir jau turėjau brokerį, leidžiantį tuos tyrimų rezultatus pritaikyti. Be to, aštuonioliktojo gimtadienio proga gavau dovanų kelis tūkstančius dolerių, kurie tapo mano prekybos kapitalu.

Spėju, kad baigęs mokyklą vis dar gyvenote su tėvais.

Tėvai mane palaikė: leido gyventi namuose, apmokėjo maistą ir po mokyklos davė laiko visiškai susitelkti į prekybą. Maždaug po metų jie jau tikėjosi, kad stosiu į aukštąją mokyklą, tačiau kaip tik tada pradėjau siekti stabilių rezultatų, todėl stipraus spaudimo taip ir nepajutau. Vėliau jie pasakė, kad jau buvo pradėję nerimauti.

Kokia konkrečiai buvo jūsų prekybos mažos kapitalizacijos bendrovių akcijų trumposiomis pozicijomis strategija?

Pirmiausia turiu paaiškinti kontekstą. Kad išsilaikytų, bendrovėms reikia pinigų, ir prireikus jos pritraukia kapitalo. Pavyzdžiui, tarkime, bendrovė turi 1 milijoną dolerių apyvartinio kapitalo ir per ketvirtį sunaudoja 500 000 dolerių pinigų. Sugretinęs šią informaciją supranti, kad norėdama išsilaikyti per artimiausius šešis mėnesius ji turės pritraukti lėšų. Tokios bendrovės paprastai kapitalą pritraukia per papildomas akcijų emisijas, o jas dažniausiai lydi staigus akcijos kainos šuolis aukštyn.

Papildomos emisijos paprastai platinamos pigiau nei paskutinė rinkos kaina, kad sudomintų pirkėjus. Kodėl mažos kapitalizacijos bendrovių akcijų kainos šokteli?

Mažos kapitalizacijos bendrovių segmente dirba vos keli emisijų platintojai, ir tai nėra tokie dideli žaidėjai kaip JPMorgan ar Goldman Sachs. Šie platintojai pigiai įsigyja akcijų arba kitų finansinių priemonių, pavyzdžiui, varantų ar konvertuojamųjų obligacijų. Jie gali išsiderėti itin palankias sąlygas, nes bendrovėms žūtbūt reikia pinigų išgyventi. Tada platintojai ieško būdo pakelti akcijos kainą, kad savo akcijas galėtų parduoti pelningai.

Kaip jie sukelia kainos šuolį?

Paskelbia pranešimą spaudai, kuriame gali būti perdirbta sena naujiena arba visiškas prasimanymas. Esu matęs daugybę melagingų pranešimų spaudai. Tada akcijos pradeda brangti prieš pagrindinę prekybos sesiją, kai prekybos apimtis gerokai mažesnė.

Kas perka prieš pagrindinę sesiją?

Tai gali būti patys platintojai arba mažmeniniai investuotojai, atidarantys ilgąsias pozicijas. Prasidėjus pagrindinei prekybos sesijai, akcijos kaina smarkiai šokteli, ir platintojai gali pelningai parduoti savo akcijas.

Ar tai teisėta?

Nesu teisininkas, todėl negaliu vertinti šių finansavimo sandorių ir vėliau skelbiamų pranešimų spaudai teisėtumo. Tiesiog naudodavausi šiais įvykiais kaip galimybe atidaryti trumpąsias menkaverčių akcijų, kurių kainos buvo laikinai išpūstos, pozicijas.

Iš esmės prisijungdavote prie platintojų.

Būtent. Pagrindinė mintis tokia: aplink bendroves, kurioms baigiasi apyvartinis kapitalas, susidarydavo pasikartojantys modeliai, ir sugebėjau iš jų uždirbti. Buvo daug mažos kapitalizacijos bendrovių, kurioms reikėjo kapitalo ir kurių akcijos po tariamai svarbių naujienų pašokdavo 100 % ar daugiau, o dieną baigdavo atpigusios 30 %.

Daug prekiautojų atidaro mažos kapitalizacijos bendrovių akcijų trumpąsias pozicijas. Kaip jums pavyko pasiekti tokių išskirtinių rezultatų?

Manau, tai lėmė mano fundamentinės ir techninės analizės derinys. Dauguma šio segmento prekiautojų atidaro bet kurių staigiai brangstančių mažos kapitalizacijos bendrovių akcijų trumpąsias pozicijas. Jie jų neatskiria. O aš analizuodavau SEC teikiamas ataskaitas ir ieškodavau bendrovių, kurioms netrukus pritrūks apyvartinio kapitalo. Taip pat nagrinėdavau kainos kilimą sukėlusius pranešimus spaudai, kad nustatyčiau, kurie melagingi, o kurie galėtų reikšti tikrą bendrovės veiklos lūžį. Jei SEC dokumentai rodydavo gerėjančias bendrovės perspektyvas, nepaisydamas kainos kilimo vengdavau atidaryti trumpąją poziciją. Tyrinėdavau ir šių sandorių platintojus, todėl žinojau, kaip paprastai klostosi jų sandoriai.

Nagrinėjant skirtingus platintojus išryškėja aiškūs dėsningumai. Dalį savo milžiniškos sėkmės priskiriu šių išskirtinių veiksnių analizei, kurios kiti neatlikdavo.

O kaip techninė pusė?

Ieškodavau dėsningumų mažos kapitalizacijos akcijose, kurios atsidarydavo su kainos atotrūkiu aukštyn. Pavyzdžiui, akcija, atsidaranti su 50 % atotrūkiu, paprastai elgiasi kitaip nei ta, kurios atotrūkis siekia 300 %. Taip pat tyrinėjau akcijų elgesį pagal kainos svyravimus dienos viduje. Tarkime, jei akcija atsidarė pabrangusi 100 %, o pirmą valandą judėjo šonu, ką tai paprastai reiškė kitai valandai ar likusiai dienai? Jei turėdavau 250 panašų modelį atitikusių akcijų imtį, sujungdavau jų duomenis ir apskaičiuodavau vidutinį numatomos prekybos dienos vaizdą. Žinoma, šie modeliai nebuvo neklystantys, tačiau padėdavo prekiauti turint pranašumą.

Tai šiek tiek primena grafikus, kuriuose kelerius metus stebimas Misisipės vandens lygis per metus. Lygis skiriasi, tačiau svyravimuose matyti sezoninis dėsningumas.

Taip, tinkamas palyginimas. Mano atveju „sezoniškumas“ buvo būdingas kainų judėjimo vaizdas per vieną prekybos dieną.

Ar įėjimo taškus nustatydavote vien pagal šiuos modelius?

Ne, laukdavau silpnumo požymių, pavyzdžiui, pirmos raudonos žvakės ar kito neigiamo techninio signalo.

Kiek toli į praeitį žvelgėte tyrinėdamas šiuos modelius?

Iki pat 2000 metų. Tyrimas šiek tiek užtruko.

Kartais šios akcijos tiesiog kyla toliau. Kaip išvengdavote įstrigimo trumpose vis brangstančių akcijų pozicijose?

Nuostolius ribodavau mintyse numatytais stop-loss lygiais. Taip pat turėjau taisyklę: jei per dieną tris kartus nesėkmingai bandydavau atidaryti tos pačios akcijos trumpąją poziciją, tą dieną daugiau nebebandydavau. Šios taisyklės buvo itin svarbios, nes leido išsaugoti kapitalą ir kitą dieną vėl atidaryti trumpąją poziciją, jei pagal mano analizę akcija vis dar atrodydavo tam patraukli.

Kaip pasirinkdavote mintyse numatomus stop-loss lygius?

Turėjau kelis išėjimo iš pozicijos būdus. Kartais stop-loss laikydavau naują dienos maksimumą. Kitais atvejais nustatydavau jį tam tikru procentu aukščiau įėjimo kainos. Taip pat kaip stop-loss naudodavau standartiniu nuokrypiu pagrįstą atstumą nuo atsidarymo kainos. Šis metodas man patiko, nes prisitaikydavo prie rinkos volatilumo. Galiausiai kartais taikydavau laiko stop-loss pagal tai, kokio dienos modelio tikėdavausi tokio tipo akcijoje.

Ar visada naudodavote stop-loss?

Taip, privalėjau. Tokių akcijų pardavimas skolintomis gali būti rizikingas. Kartais prekyba sustabdoma, o atnaujinama net 1 000 % aukštesne kaina. Esu matęs daugybę žmonių, praradusių viską dėl mažos kapitalizacijos akcijų trumpųjų pozicijų.

Ar jums kada nors teko įstrigti trumpojoje akcijos pozicijoje, kai prekyba buvo sustabdyta?

Taip nutiko daug kartų. Vienas dalykų, ribojusių nuostolius tokiose situacijose, buvo mažos pradinės pozicijos. Paprastai pradėdavau nuo maždaug pusės numatyto dydžio ir didindavau tik tada, kai sandoris klostydavosi sėkmingai. Pozicijos didinimas piramidės principu akcijai parodžius silpnumą buvo dar viena svarbi mano strategijos dalis, padėjusi pasiekti nepaprastai didelę grąžą.

Kas sukelia prekybos sustabdymą ir kaip jo išvengti?

Nesileisdamas į smulkmenas pasakysiu, kad tam tikro dydžio kainos šuolis per tam tikrą laiką gali lemti prekybos sustabdymą. Mano brokeris turėjo programinę įrangą, padedančią nustatyti, kur dėti stop-loss orderius, kad neįstrigčiau akcijoje sustabdžius prekybą. Tačiau kartais kaina judėdavo taip smarkiai ir taip greitai, kad išeiti būdavo neįmanoma. Tuomet uždarydavau poziciją vos prekybai atsinaujinus.

Kokią didelę riziką prisiimdavote?

Tuo metu buvau itin agresyvus. Prekiavau pakankamai didelėmis sumomis, įskaitant piramidės principu didinamas pozicijas, kad vidutiniškai vienas sandoris atneštų 10 % mano kapitalo grąžą. Tai kartojant daug kartų, sąskaita auga geometrine progresija. Tuo metu rinka teikė neįtikėtinų galimybių. Kainų judėjimas buvo daug labiau nuspėjamas nei dabar, nes rinkoje dalyvavo mažiau žmonių. Akcijos atsidarydavo su atotrūkiu aukštyn ir iki sesijos pabaigos palaipsniui pigdavo.

Kaip uždarydavote pelningas pozicijas?

Paprastai išeidavau dienos pabaigoje, nes mano tyrimai rodė, kad tai geriausias išėjimo laikas. Tokią išeitį lėmė ir didelės šių trumpųjų pozicijų laikymo per naktį sąnaudos. Paprastai geriausiai trumposioms pozicijoms tinkančios mažos kapitalizacijos bendrovės turėdavo nedaug laisvai cirkuliuojančių akcijų [akcijų, kuriomis galima viešai prekiauti], todėl jas skolintis buvo labai brangu. Be to, buvo rizika, kad kitą dieną kaina atsidarys su jums nepalankiu atotrūkiu. Tačiau perėjęs pas brokerį, siūlantį mažesnius akcijų skolinimosi mokesčius, kartais trumpąsias pozicijas laikydavau kelias dienas, jei galimybė būdavo pakankamai gera, kad atsvertų riziką ir sąnaudas.

Ar mažos kapitalizacijos bendrovių akcijų trumpųjų pozicijų strategija vis dar veikia?

Nors dabar ši strategija gerokai plačiau žinoma, ji vis dar veikia ir tikriausiai veiks toliau, nes rizikingos bendrovės, kurioms reikia kapitalo išgyventi, ir toliau sutiks su labai nepalankiomis sandorių sąlygomis. Be to, strategija išliks, nes jos pajėgumo ribos per mažos, kad ji domintų institucinius rinkos dalyvius. Nors strategija tebeveikia, ji pasikeitė. Anksčiau galėjai atidaryti trumpąsias smarkiai sesijos pradžioje pabrangusių mažos kapitalizacijos akcijų pozicijas, laikyti jas iki uždarymo ir uždirbti. Tačiau visiems tai supratus pasikeitė laikas, todėl pardavimo momentą teko rinktis apgalvočiau. Vos tik kas nors tampa pernelyg paprasta ar visi sutaria dėl to paties sandorio, žaidimo taisyklės pasikeičia.

Kaip dažnai atsiranda tokių mažos kapitalizacijos akcijų trumpųjų pozicijų galimybių?

2020–2021 metais jų būdavo iki dviejų ar trijų per dieną, bet po su COVID-19 susijusio bumo dažnis sumažėjo iki maždaug dviejų ar trijų per savaitę. Pats mažos kapitalizacijos akcijų trumpąsias pozicijas atidarau retai, tačiau manau, kad šiuo metu tokių galimybių atsiranda kelis kartus per savaitę.

Koks būtų geras tokio trumposios pozicijos sandorio pavyzdys?

Geras pavyzdys — SONN 2020 metų balandžio 14 dieną. Tądien SONN pateko į mano atrankos programą dėl milžiniško atotrūkio aukštyn ir milžiniškos prekybos apimties. Atlikau kiekybinę analizę, ieškodamas panašių istorinių situacijų, ir nustatiau didelę tikimybę, kad tą pačią dieną akcija smarkiai atpigs. Išnagrinėjęs SONN finansines ataskaitas pamačiau, kad bendrovei baigiasi pinigai. Tada išanalizavau jos kapitalo struktūrą ir radau įvairių varantų bei konvertuojamųjų obligacijų. Tai leido manyti, kad šių priemonių turėtojai pasinaudos staigiu šuoliu aukštyn, pavers jas akcijomis ir parduos didesnėmis kainomis. Tikėjausi, kad padidėjusi pasiūla ir numatomas pardavėjų spaudimas vėl numuš kainą. SONN buvo klasikinis idealaus visų svarbiausių veiksnių sutapimo pavyzdys, suteikiantis didelę sėkmės tikimybę mažos kapitalizacijos akcijos trumpajai pozicijai.

Kiek laiko užtruko visa ši analizė?

Maždaug dvidešimt minučių. Tai gali atrodyti neįtikėtinai greitai, tačiau įvaldžius procesą viską galima atlikti gana sparčiai.

Tiesiog atidarėte trumpąją poziciją ir laikėte ją iki dienos pabaigos?

Ne, poziciją aktyviai atidarinėjau ir uždarinėjau, kaip įprasta tokio tipo sandoriuose. Pirmasis bandymas baigėsi uždarymu pagal stop-loss ir nedideliu nuostoliu. Antrąją trumpąją poziciją atidariau netoli dienos maksimumo ir uždariau kainai nusileidus iki dienos atsidarymo diapazono. Po nedidelio atšokimo vėl atidariau trumpąją poziciją ir pagavau dar vieną kritimo atkarpą. Galiausiai tai tapo puikiu sandoriu.

[4.1 grafike parodyti pagrindiniai SONN sandorio įėjimo ir išėjimo taškai. Kainos atrodo astronominės, nes jos perskaičiuotos atsižvelgiant į akcijų skaidymus, o SONN ne kartą atliko atvirkštinį akcijų skaidymą — akcijų konsolidavimą.]

Kiek laiko taikėte mažos kapitalizacijos akcijų trumpųjų pozicijų strategiją?

2020–2021 metais palaipsniui pasitraukiau iš mažos kapitalizacijos akcijų prekybos.

Kas pakeitė prekybą jų trumposiomis pozicijomis?

Vidutinės kapitalizacijos akcijų pramušimai aukštyn. Tai specifinė strategija, veikianti stiprioje bulių rinkoje ir duodanti geresnių rezultatų nei beveik bet kuri kita strategija bulių rinkos „septintajame–devintajame kėlinyje“, tai yra euforijos etape. Kaip sakė Sorosas: „Pamatęs, kad formuojasi burbulas, skubu pirkti, pildamas alyvos į ugnį.“ Šios strategijos sunkumas — reikia tikėti, kad burbulas dar pūsis. Buvau pakankamai jaunas ir naivus, kad nebijočiau, o būtent tokios nuostatos ir reikėjo, kad ši strategija man būtų sėkminga.

4.1 grafikas. Sonnet Biotherapeutics Holdings Inc. (SONN). Vienos minutės barų grafikas (2020-04-14)



Šaltinis: Barchart.

Ar būtent todėl nuo mažos kapitalizacijos akcijų trumpųjų pozicijų perėjote prie vidutinės kapitalizacijos akcijų ilgųjų pozicijų — nes manėte, kad prasideda euforinis bulių rinkos etapas?

Tai buvo viena priežasčių. 2020 metais milžiniškas likvidumo antplūdis dėl kiekybinio skatinimo, mažinamos palūkanų normos ir namuose užsidarę žmonės, gavę ekonomikos skatinimo išmokas, sukūrė puikias sąlygas šiam metodui. Rinkose atsirado daug naujų dalyvių, kurie negalėjo atidarinėti trumpųjų pozicijų, todėl prekiaujantiems tik ilgosiomis pozicijomis tai buvo rojus. Kita svarbi priežastis — mano sąskaita išaugo tiek, kad reikėjo strategijos, leidžiančios panaudoti daugiau kapitalo. Maniau, kad galėsiu uždirbti gerokai daugiau iš didesnių judėjimų per vidutinės kapitalizacijos akcijų pramušimus. Be to, norėjau atsisakyti mažų bendrovių akcijų trumpųjų pozicijų, nes ši strategija buvo pernelyg rizikinga.

Papasakokite, kaip prekiaujate vidutinės kapitalizacijos akcijų pramušimais.

Prekiavau bendrovių, kurių rinkos kapitalizacija siekė nuo 1 iki 5 milijardų dolerių, akcijomis, nes būtent jų kainų judėjimui paprastai būdingas didžiausias volatilumas. Taip pat labiau mėgau akcijas, kurių laisvai cirkuliuojantis kiekis [apyvartoje esančios ir prekybai prieinamos akcijos] mažesnis, nes mažesnis kiekis reiškia didesnį sprogstamo augimo potencialą.

Strategiją pritaikydavau prie rinkos sąlygų. Pavyzdžiui, 2020 metais susitelkiau į socialiniuose tinkluose aktyviai aptarinėjamas temas ir naujienas. Fundamentiniai bendrovių rodikliai iš tiesų nebuvo svarbūs. Pasirodžius teigiamai naujienai apie akciją, jos kaina šaudavo aukštyn. Geras populiarios temos pavyzdys — elektromobilių (EV) gamintojų akcijos 2020 metais. Daugelis jų tuomet sparčiai brango. Pirmoji prekybos modelio sąlyga buvo judėjimą paskatinęs veiksnys — katalizatorius.

Koks būtų geras katalizatoriaus pavyzdys?

Galimų katalizatorių daug: geri finansiniai rezultatai, bendrovės pristatomi nauji produktai, palanki valstybės politika ir panašiai. Tačiau pats katalizatorius nėra toks svarbus kaip jo sukeltas kainos judėjimas. Laukdavau, kol kaina pakils 40–100 %, kad patvirtintų katalizatoriaus poveikį. Taip pat norėjau matyti smarkiai padidėjusią prekybos apimtį.

Į ką žiūrėdavote po katalizatoriaus sukelto kainos šuolio?

Po pradinio šuolio norėjau, kad kaina kurį laiką konsoliduotųsi ir tik tada pasiektų naujus maksimumus. Idealiu atveju prieš pramušimą ji turėjo judėti viršutinėje konsolidacijos diapazono pusėje.

Kodėl konsolidacija buvo tokia svarbi?

Ji reiškė, kad atsiradus katalizatoriui stambūs instituciniai dalyviai kaupia akcijas. Tai svarbu, nes jie išsemia pasiūlą ir sukuria milžiniško augimo potencialą. Be to, trumpųjų pozicijų pardavėjai kartais pasinaudoja kainos sąstingiu ir atidaro jau smarkiai pabrangusių akcijų trumpąsias pozicijas. Kainai pramušus aukštyn, jie priversti jas uždarinėti, o tai sukelia sprogstamą augimą.

Ar įeidavote kainai pramušus viršutinę konsolidacijos ribą?

Nebūtinai. Kartais įeidavau viršutinėje konsolidacijos dalyje, ypač jei ji buvo bulių grafinio modelio, pavyzdžiui, puodelio su ąsele, ąselė arba jei konsolidacija siaurėjo tiesiai virš 20 dienų eksponentinio slankiojo vidurkio (EMA). Kaskart laukti pramušimo buvo keblu, nes jo metu galėjo neužtekti likvidumo pozicijai atidaryti. Geriausių galimybių atveju kainos iš karto šaudavo aukštyn, nespėjus sukaupti pakankamos pozicijos.

Kokią pozicijos dalį atidarydavote iš pradžių, o kokią pridėdavote vėliau?

Pradinė pozicija turėjo būti pakankamai reikšminga, kad sudarytų kainos atskaitos pagrindą, nes pirmasis įėjimas turėjo būti geriausia mano įėjimo kaina. Paprastai stengdavausi pradėti nuo maždaug dviejų trečdalių numatytos pozicijos. Tačiau sandoriui klostantis sėkmingai galutinė pozicija galėjo būti gerokai didesnė nei iš pradžių planavau.

Turėdamas pelningą poziciją noriu būti tikras, kad kuo geriau išnaudoju sandorio pelno potencialą. Suprantu, kad reikia didelių laimėjimų mažiems nuostoliams padengti. Didesnės, piramidės principu auginamos pozicijos suteikia eksponentinio pelno galimybę. Didindamas pozicijas piramidės principu esu labai agresyvus.

Kaip pasirenkate, kada papildyti poziciją piramidės principu?

Jei pirmą kartą įeidavau dar prieš pramušimą, patį pramušimą dažnai naudodavau pozicijai papildyti. Prekiaudamas vidutinės kapitalizacijos akcijų pramušimais rėmiausi prielaida, kad jei sandoris gali tapti didžiuoju laimėjimu, kaina neturėtų smarkiai atsitraukti. Todėl įėjimui naudodavau korekcijas iki 20 dienų EMA. Taip pat papildydavau poziciją per naują konsolidaciją, kuri galėdavo susiformuoti po kilimo.

Svarbu pabrėžti: kiekvienas pradinio sandorio papildymas turėjo remtis signalais, kurie man atrodė patrauklūs savaime. Nedidindavau pozicijos vien todėl, kad ji pelninga. Turėjo atsirasti antras signalas, kuris tiktų ir pradinei pozicijai atidaryti, jei dar neturėčiau jokios. Be to, dar vienas pelningame sandoryje atsiradęs signalas rodė, kad einu teisingu keliu.

Kita vertus, jei papildoma pozicijos dalis per trumpą laiką nesuveikdavo taip, kaip tikėjausi, visą sandorį laikydavau nepavykusiu ir jį uždarydavau. Būtent čia daugelis prekiautojų daro klaidą: esamos pozicijos papildymų jie nevertina taip pat kruopščiai kaip visiškai naujų pozicijų. Manau, požiūris į kiekvieną piramidės papildymą kaip į naują sandorį suteikė man pranašumą.

Kaip nusprendžiate, kiek pridėti prie piramidės principu didinamo sandorio?

Paprastai pridėdavau tiek, kad bendra pozicija rizikuočiau visu iki tol uždirbtu pelnu. Konkrečiai pirkdavau tokį akcijų kiekį, kad pasiekus stop-loss papildomos pozicijos nuostolis tiksliai atsvertų tuo metu dar likusį ankstesnės ilgosios pozicijos nerealizuotą pelną. Iš esmės dėl eksponentinio pelno galimybės rizikuodavau esamą nerealizuotą pelną paversti nuliniu sandorio rezultatu.

Kaip valdėte šių sandorių riziką?

Jei pirkdavau konsolidacijos metu, laukdamas pramušimo aukštyn, stop-loss nustatydavau žemiau konsolidacijos. Jei įeidavau per pramušimą, stop-loss būdavo žemiau pramušimo dienos minimumo. Judėjimui tęsiantis ir sandorio pelnui augant, iš pradžių stop-loss laikydavau žemiau 20 dienų EMA, o judėjimui tapus paraboliniam — žemiau jautresnio 9 dienų EMA.

Atrodo, kad norint uždirbti tokiu būdu akcijų kainos turėjo elgtis labai konkrečiai. Patirdavote arba nedidelį pradinį nuostolį, arba nulinį rezultatą, arba didžiulį laimėjimą.

Teisingai.

Jei pozicijos neuždarydavo stop-loss, kada fiksuodavote pelną?

Buvo keli variantai: rinkos isterija, didelis kainos nutolimas į viršų nuo slankiojo vidurkio ir pasipriešinimo zonos pasiekimas.

Kaip atpažįstate ar kiekybiškai įvertinate isteriją?

Keliais būdais. Pagal mano aprašytą modelį judančios akcijos dažnai turi trečią etapą, kai kaina kyla paraboliniu tempu. Ši trečioji banga paprastai būna lemtinga kylančiai tendencijai, nes rodo visišką pardavėjų kapituliaciją ir korekcijos poreikį. Taip pat stebiu, kiek kaina nutolusi nuo 9 ir 20 dienų EMA. Jei nutolsta pernelyg smarkiai, tai laikau signalu pradėti ieškoti išėjimo. Dar vertinu iš eilės kilimo dienų skaičių, didėjančią prekybos apimtį ir augantį vidutinį dienos tikrąjį diapazoną — ADTR. Visa tai yra isterijos rodikliai.

Kokį laiko intervalą naudojote prekiaudamas vidutinės kapitalizacijos akcijų pramušimais?

Žiūrėjau dieninius grafikus.

Ar turite gerą vidutinės kapitalizacijos akcijos ilgosios pozicijos pavyzdį?

Geras pavyzdys — kanapių sektoriaus bendrovė GrowGeneration Corp. (GRWG) 2020 metų pabaigoje ir 2021 metų pradžioje. Pradinis katalizatorius buvo išskirtinai geri 2020 metų rugpjūčio finansiniai rezultatai, po kurių kitą savaitę kaina pakilo daugiau nei 100 %. Be to, visas kanapių sektorius sulaukė didelio dėmesio socialiniuose tinkluose. Šis derinys atkreipė mano dėmesį į GRWG kaip kandidatę vidutinės kapitalizacijos akcijos pramušimo sandoriui. Tuomet GRWG kelis mėnesius konsolidavosi, o paskui kaina atsitraukė ir susitelkė prie 9 bei 20 dienų EMA. Šis susitelkimas paskatino mane atidaryti pradinę poziciją. Ją padidinau atsiradus antram katalizatoriui — dar vieniems geriems finansiniams rezultatams. Antrą papildomą pozicijos dalį pridėjau per korekciją iki 20 dienų EMA. Galiausiai išėjau, kai akcija ėmė rodyti ką tik aptartus isterijos požymius.

[4.2 grafike parodyti pagrindiniai GRWG sandorio įėjimo ir išėjimo taškai. Nors Fröhlichas papildomai prekiavo aplink pagrindinę poziciją, nedidelėmis dalimis pirkdamas ir parduodamas, 4.2 grafike pažymėti visi taškai, kuriuose sudaryti reikšmingo dydžio sandoriai.]

4.2 grafikas. GrowGeneration Corp. (GRWG). Dieninis grafikas (2020–2021 m.)



Šaltinis: Barchart.

Kiek laiko prekiavote pagal vidutinės kapitalizacijos akcijų strategiją?

Nuo 2020 metų pavasario iki 2021 metų vidurio.

Kodėl nustojote ją taikyti?

Kaip minėjau, vidutinės kapitalizacijos akcijų pramušimo strategija tinka tik rinkoms, kuriose vyksta stiprus bulių kilimas. Sunkiausia taikant šią strategiją — mokėti laiku pasitraukti, kai rinkos sąlygos tampa nepalankios. Reikia šaltakraujiškumo ir kantrybės, kad jos netaikytum dvejus ar trejus metus iš eilės. Strategija veikė, kol 2021 metų viduryje bulių rinka nepradėjo strigti, o per kelerius kitus metus ji būtų nešusi vien nuostolius. Dauguma ją ar ką nors panašaus naudojusių prekiautojų tuo laikotarpiu būtų žlugę. Devyniasdešimt devyni procentai tokio tipo strategiją taikančių prekiautojų patirs nesėkmę ne dėl jos vykdymo klaidų, o todėl, kad tęs prekybą, kai rinkos sąlygos jai jau nebetiks. Jiems pritrūksta kantrybės keliems metams iš eilės visai nustoti pagal ją prekiauti.

Prie kokios strategijos ar strategijų perėjote, nustojęs prekiauti vidutinės kapitalizacijos akcijų pramušimais?

Perėjau prie ilgalaikio investavimo, orientuoto į vertę.

Tai skamba visiškai kitaip nei ankstesni jūsų prekybos metodai. Kas paskatino pereiti prie ilgalaikio investavimo?

2022 metų meškų rinka leido pagalvoti, kad atėjo idealus laikas strategijai, orientuotai į bendroves, kurios ir nepakankamai įvertintos, ir turi geras augimo perspektyvas. Jų akcijos būtų tinkamos ilgalaikiam laikymui. Taip pat norėjau metodo, atitinkančio mano tikslą padidinti sąskaitą iki 1 milijardo dolerių. Nesu užsiciklinęs būtinai pasiekti milijardą, tačiau šis tikslas palaiko motyvaciją.

Apibūdinkite dabartinę savo strategiją.

Dabartinis mano metodas turi daug bendro su Stano Druckenmillerio ir George'o Soroso metodais: tai investavimo ir aktyvios prekybos derinys. Stengiuosi derinti ėjimą prieš vyraujančią rinkos nuomonę su tendencijos sekimu.

Pirmiausia įsivaizduoju, kaip situacija atrodys po metų ar dvejų. Stengiuosi numatyti, kokie netikėti įvykiai galėtų būti reikšmingiausi, nes akcijos, kurias paveikia netikėtumai, paprastai juda labiausiai. Pastebėjau, kad geriausių rezultatų duoda nepopuliarių rinkų ar sektorių tyrimas. Būtent ši mano metodo dalis ir prieštarauja vyraujančiai nuomonei.

Gal galite pateikti pozicijų, kurias atidarėte numatydamas netikėtą įvykį, pavyzdžių?

Mano tikslas — rasti galimybių, kuriose smarkiai nuvertinta akcija derėtų su tikėtinu reikšmingu katalizatoriumi, dar neįskaičiuotu į rinkos kainą. Šis laukiamas katalizatorius ir yra mano ieškomas netikėtumas. Geriausi sandoriai turi ir saugumo atsargą dėl žemo įvertinimo, ir katalizatorių — numatomą naujieną. Geras pavyzdys buvo Kinijos akcijos apskritai ir Alibaba (BABA) konkrečiai 2024 metais. Kinijos akcijų, įskaitant tokias kokybiškas bendroves kaip BABA, vertinimo rodikliai buvo rekordiškai žemi. BABA kainos ir pelno santykis P/E siekė maždaug 10, nors bendrovės pelnas tebeaugo kiek daugiau nei 10 %, debesijos paslaugos teikė augimo galimybių, o pati bendrovė dideliais kiekiais supirkinėjo savo akcijas. Visa Kinijos akcijų rinka buvo sutelkusi dėmesį į rimtus esamus sunkumus: lėtą BVP augimą, didelį nedarbą šalyje, besitęsiančią būsto rinkos krizę ir defliacinį spaudimą. Išnagrinėjęs Kinijos reakciją į panašias ankstesnes krizes buvau tikras, kad plataus masto vyriausybės skatinimo paketas — tik laiko klausimas.

Koks būtų dar vienas didelės pozicijos, atidarytos tikintis netikėto katalizatoriaus, pavyzdys?

Prieš kelis mėnesius [2025 metų vasarą] sveikatos priežiūros sektorius patyrė didelį pardavėjų spaudimą dėl vyriausybės inicijuotų reguliavimo ir finansavimo pokyčių. Ypač nukentėjo nuo valstybės finansavimo priklausančių sveikatos priežiūros bendrovių akcijos. Centene (CNC), smarkiai priklausančios nuo Įperkamos sveikatos priežiūros įstatymo (ACA) subsidijų, akcijos smuko. Maniau, kad rinka pervertina viso sveikatos priežiūros sektoriaus, o ypač CNC, riziką. Numatytas netikėtumas buvo tas, kad demokratai ir net respublikonai galiausiai apgins sveikatos priežiūros finansavimą: pratęs ACA subsidijas ir panaikins Medicare programos mažinimus, nes tai jų rinkėjams itin svarbios lengvatos. Rinka įskaičiavo katastrofišką finansavimo sumažinimą, o aš mačiau labai tikėtiną politinį sprendimą.

Atrodo, visus investicinius sandorius renkatės iš nepopuliarių sektorių.

Mane sudomina stipri bendrovė, kurios akcijos parduodamos su nuolaida dėl rizikos, kurią laikau išorine ar perdėta. Kai dauguma žmonių pasimeta krintančioje tendencijoje, aš matau galimybę. Rinkoje, kurią pirmyn varo viena tema, kaip dabar dirbtinis intelektas, mano metodas trumpuoju laikotarpiu gali neaplenkti rinkos. Man tai visiškai priimtina. Į kiekvieną sandorį žvelgiu tikimybių požiūriu: kas nutiktų, jei šią monetą mesčiau tūkstantį kartų? Mano prioritetas — kuo labiau padidinti palankios baigties tikimybę, o nebūtinai bendrą pelną. Pernelyg daug žmonių žaidžia su ugnimi, pernelyg sureikšmindami naujausią patirtį, kol galiausiai įkliūva ir žlunga. Mano tikslas — sulaukti galimybių, kuriomis visiškai pasitikiu. Paprastai jos atsiranda sektoriuose ir akcijose, kurių kainas meškų nuotaikos nuspaudė nepagrįstai žemai.

Anksčiau dabartinę savo strategiją apibūdinote kaip ėjimo prieš vyraujančią nuomonę ir tendencijos sekimo derinį. Suprantu pirmąją dalį, nes daug dėmesio skiriate nepopuliarioms akcijoms ir sektoriams. Tačiau kaip prie to dera tendencijos sekimas?

Mano tikslas — įeiti pačioje pradžioje judėjimo, kuris vėliau virs didele tendencija. Jei pavyksta įeiti anksti, galiu užauginti poziciją iki reikšmingo dydžio ir išlaikyti ją per didelį judėjimą.

Kaip pasirenkate konkrečias akcijas?

Ieškau puikių bendrovių su ilgalaikiais gyvybingais verslo modeliais. Idealiu atveju jų vertinimas turi būti patrauklus, trumpųjų pozicijų dalis didelė, grafiniai modeliai geri, o veikla susijusi su viena ar keliomis augimo temomis. Mūsų aptarta BABA — puikus visus šiuos kriterijus atitinkančios akcijos pavyzdys.

Kai tokias akcijas randate, kaip atidarote poziciją?

Pradedu nuo dalinės pradinės pozicijos ir, jei kaina juda mano naudai, agresyviai ją didinu. Kita vertus, patyręs vidutinį nuostolį poziciją uždarau. Gali prireikti kelių bandymų, kol sandoris pavyks. Pavyzdžiui, pirmuosius bandymus atidaryti BABA ilgąją poziciją pradėjau 2022 metais. Kelis kartus atidariau nedideles pradines pozicijas ir naudojau artimus stop-loss. Šis bandymų etapas buvo nelengvas. Šeši nesėkmingi sandoriai kartu kainavo daugiau nei 2 % mano kapitalo. Tačiau pradėjus pildytis pagrindinei mano prielaidai, poziciją didinau piramidės principu. Galiausiai iš BABA uždirbau daugiau nei dvidešimt kartų tiek, kiek iš pradžių praradau.

Ar techninė analizė padeda pasirinkti pradinio įėjimo momentą?

Taip. Įeinu arba kai akcija pramuša pastarojo diapazono viršutinę ribą, arba kai susigrąžina 200 dienų slankųjį vidurkį.

Sakydamas, kad akcija susigrąžina 200 dienų slankųjį vidurkį, turite omenyje kainą, kuri buvo žemiau šio vidurkio ir vėl pakyla virš jo?

Teisingai. Mano dabartiniam prekybos stiliui 200 dienų slankusis vidurkis itin svarbus. Galiu atidaryti poziciją, kai akcija yra žemiau jo, tačiau reikšmingo dydžio pozicijos neatidarysiu, kol kaina nepakils virš šio lygio.

Kiek laiko laikote ilgąją investicinę poziciją?

Priklauso nuo situacijos. Jei viena mano ilgųjų investicinių pozicijų ima kilti paraboliniu tempu, kaip buvo per kelis BABA kilimus 2025 metais, galiu užfiksuoti pelną, tikėdamasis korekcijos ir palankesnės pakartotinio įėjimo kainos. Poziciją taip pat atkuriu ar padidinu, jei kaina iš apačios vėl pakyla virš 200 dienų slankiojo vidurkio arba, būdama virš jo, atsitraukia jo patikrinti. Taip irgi nutiko BABA 2025 metais.

[4.3 grafike parodyti Fröhlicho BABA įėjimai ir išėjimai 2024 bei 2025 metais.]

Sakėte, kad pozicijas atidarote žemiau 200 dienų slankiojo vidurkio arba kainai grįžtant virš jo. Abiem atvejais tai suponuoja, kad akcijos kaina yra gerokai žemiau ankstesnio maksimumo. Suprantu, kaip tai veikia po tokios meškų rinkos kaip 2022 metais. Bet kaip randate taip žemai prekiaujamų bendrovių, kurios kartu atitinka jūsų vertės ir augimo kriterijus, kai bulių rinka tęsiasi jau kelerius metus, kaip dabar [2025 metų spalį]?

Nors dažnai pozicijas atidarau žemiau 200 dienų slankiojo vidurkio arba jį susigrąžinant, akcijos kaina nebūtinai turi būti gerokai žemiau ankstesnių maksimumų, kad būtų patraukli pagal vertę. Jei matau didelės grąžos perspektyvą turinčią, nebrangiai įvertintą akciją, galiu atidaryti poziciją per reikšmingą kelių mėnesių, o idealiu atveju — kelerių metų diapazono pramušimą, net jei kaina yra gerokai aukščiau savo 200 dienų slankiojo vidurkio. Be to, net stipriausioje rinkoje visada būna akcijų, kurių kainos dėl itin pesimistinių nuotaikų nuspaustos žemai. Pavyzdžiui, 2024 metų pradžioje Kinijos akcijos, tokios kaip BABA, buvo ties daugiamečiais minimumais, nors JAV akcijų indeksai siekė naujų maksimumų. Naujesnis pavyzdys — sveikatos priežiūros bendrovių akcijos, kurios 2025 metų pradžioje buvo netoli daugiamečių minimumų, o rinkos indeksai tuo metu sparčiai kilo ir siekė rekordų.

4.3 grafikas. Alibaba Group Holding ADR (BABA). Dieninis grafikas (2021–2025 m.)



Šaltinis: stockcharts.com.

Kokia dalimi esate pasirengęs rizikuoti prekiaudamas pagal investicinę temą?

Tikslaus skaičiaus neturiu, bet maždaug 5–10 % sąskaitos man atrodo tinkama.

Rizikuoti 5–10 % viena pozicija skamba labai agresyviai.

Pradedantieji linkę atidaryti per dideles pozicijas, o patyrę prekiautojai, mano nuomone, dažnai renkasi per mažas. Jei sėkmingi prekiautojai skirtų laiko Kelly kriterijui [paaiškintam toliau esančiame intarpe], tikriausiai pamatytų, kad idealus jų pozicijos dydis tris ar keturis kartus viršija dabar naudojamą. Čia remiuosi puse pagal Kelly kriterijų apskaičiuoto dydžio, nes visas Kelly dydis pernelyg rizikingas. Rizikuoti 5 % viena pozicija man yra per mažai, palyginti su tuo, kokiu dydžiu turėčiau prekiauti. Vis dėlto dėl ramybės vidutiniškai laikausi maždaug 5 %.

Kelly kriterijus [5]

Kelly kriterijus nurodo, kokią kapitalo dalį reikėtų statyti, siekiant maksimaliai padidinti sudėtinį kapitalo augimą. Net ir turint pranašumą, peržengus tam tikrą ribą didesnės statomos sumos mažins sudėtinę grąžą dėl neigiamo volatilumo poveikio. Kelly kriterijus apibrėžia šią ribą. Pagal jį kapitalo dalis, kurią reikėtų statyti norint ilguoju laikotarpiu maksimaliai padidinti sudėtinę grąžą, yra:

F = P_W – (P_L / W), kur:

F — kapitalo dalis, kurią reikėtų statyti pagal Kelly kriterijų;

W — laimėjimas doleriais už kiekvieną rizikuojamą dolerį, tai yra laimėjimo dydis, padalytas iš pralaimėjimo dydžio;

P_W — laimėjimo tikimybė;

P_L — pralaimėjimo tikimybė.

Kai laimėjimo ir pralaimėjimo dydžiai vienodi, formulė supaprastėja:

F = P_W – P_L.

Pavyzdžiui, jei nuostolingais sandoriais prekiautojas praranda po 1 000 dolerių, pelningais uždirba po 1 000 dolerių, o 60 % visų sandorių pelningi, Kelly kriterijus nurodo optimalų 20 % dydį: 0,60 – 0,40 = 0,20.

Kitas pavyzdys: jei pelningais sandoriais prekiautojas uždirba po 2 000 dolerių, nuostolingais praranda po 1 000 dolerių, o abiejų baigčių tikimybės yra po 50 %, Kelly kriterijus nurodo optimalų 25 % kapitalo dydį: 0,50 – (0,50 / 2) = 0,25.

Proporcingai per didelis statymas žalingesnis nei per mažas. Pavyzdžiui, dažnai taikomame apytiksliame vertinime statant pusę Kelly dydžio sudėtinio augimo tempas sumažėja maždaug 25 %. Statant dvigubą Kelly dydį augimo pranašumas gali visiškai išnykti ar net tapti neigiamas. Dar didesnis statymas, nepaisant teigiamo atskiro sandorio pranašumo, gali lemti neigiamą ilgalaikį sudėtinį augimą. Tikslus poveikis priklauso nuo baigčių tikimybių ir laimėjimų bei nuostolių dydžių.

Kelly kriterijus numanomai remiasi prielaida, kad minimalaus statymo dydžio nėra. Tokia prielaida pašalina visiško kapitalo praradimo galimybę. Jei minimalus sandorio dydis egzistuoja, kaip daugumoje praktinių investavimo ir prekybos situacijų, bankrotas įmanomas kapitalui sumažėjus žemiau mažiausio galimo statymo.

Koks optimalus bet kurio sandorio dydis? Teoriškai į šį klausimą yra tikslus atsakymas — Kelly kriterijus. Matematiškai galima įrodyti, kad ilguoju laikotarpiu jis suteikia didesnę sudėtinę grąžą nei bet kuri kita sandorio dydžio parinkimo strategija. Tačiau yra viena kliūtis. Kelly kriterijus daro prielaidą, kad laimėjimo tikimybė ir vieno statymo laimėjimo bei pralaimėjimo dydžių santykis yra tiksliai žinomi. Nors lošimuose ši prielaida dažnai teisinga, prekyboje laimėjimo tikimybė nežinoma ir geriausiu atveju gali būti tik įvertinta, dažnai su didele paklaida. Jei sandorio dydis nustatomas pagal Kelly kriterijų, pervertinus laimėjimo tikimybę arba vidutinio pelno ir vidutinio nuostolio santykį tenka skaudžiai sumokėti. Iš tiesų teisingo sandorio dydžio pervertinimo žala paprastai yra didesnė nei jo nuvertinimo tokiu pat dydžiu. Todėl, jei tikslios laimėjimo tikimybės nežinomos, kaip paprastai ir būna prekyboje, statoma suma turėtų būti mažesnė už visą pagal Kelly kriterijų apskaičiuotą dydį.

Be to, net ir darant prielaidą, kad teisingas Kelly dydis tiksliai žinomas, gaunamos kapitalo kreivės volatilumas daugumai žmonių būtų pernelyg didelis. Kelly kriterijui būdingas didelis volatilumas — ne vien estetinė problema. Jis turi ir svarbių praktinių pasekmių. Kuo didesnis kapitalo kreivės volatilumas, tuo labiau tikėtina, kad per vieną iš nuosmukių prekiautojas šio metodo atsisakys.

Kelly kriterijus išsamiai aptartas Edo Thorpo skyriuje knygoje Rizikos draudimo fondų rinkos magai. Thorpas daugeliu atvejų ir daugumai žmonių rekomenduoja pusę Kelly dydžio kaip geresnę alternatyvą visam dydžiui net tada, kai laimėjimo tikimybę ir vidutinio pelno bei vidutinio nuostolio santykį galima pagrįstai įvertinti. Jei laimėjimo tikimybės įvertinimas gali turėti didelę paklaidą, vienu sandoriu reikėtų rizikuoti tik labai maža Kelly dydžio dalimi. Susidūręs su tokia situacija, tai yra prekiaudamas pagal tendencijos sekimo sistemą, Thorpas, jo vertinimu,

tikriausiai naudojo mažesnį nei viena dešimtoji Kelly dydį. Dalis buvo tokia maža, kad sandorių dydžiui nustatyti jis Kelly kriterijaus net nenaudojo.

Kokia išvada dėl Kelly kriterijaus taikymo sandorio dydžiui nustatyti? Viskas priklauso nuo aplinkybių. Jei manote galintys apytiksliai įvertinti laimėjimo tikimybę ir vidutinio pelno bei vidutinio nuostolio santykį, Kelly kriterijus gali būti labai naudingas. Tačiau net tada daugumai žmonių geriau rinktis pusę, o ne visą Kelly dydį. Jei laimėjimo tikimybės paklaida didelė, net pusė Kelly dydžio gali būti per daug, o paties kriterijaus nauda bus ribota.

Kas dar lemia jūsų pozicijos dydį?

Atsižvelgiu į naujausius savo rezultatus. Vadovaujuosi Soroso ir Druckenmillerio požiūriu: kai gerai sekasi, stengiuosi kuo geriau išnaudoti padėtį, kad metai būtų iš tiesų sėkmingi.

Kaip apibūdintumėte savo investicinės prekybos stiliaus esmę?

„Auksinius kiaušinius dedančios žąsys“ — tai nepakankamai įvertintos akcijos, kurių rinka nepastebi ar nemėgsta ir kurios turi kelis bendrus elementus: stiprius fundamentinius rodiklius, konsolidaciją grafike ir numatomą arba jau atsiradusį pokyčio katalizatorių. Idealiu atveju šios galimybės nekoreliuoja su mano esamu portfeliu, todėl suteikia diversifikacijos ir leidžia didinti bendrą portfelio kreditinį petį. Galiausiai rizikos valdymas yra neatsiejama kiekvieno sandorio dalis.

Kokia buvo didžiausia jūsų prekybos klaida?

Neįvertinau, kiek ilgai gali tęstis meškų rinka. 2022 metais pirkau krintančias akcijas, nes jos buvo pigios, ir labai norėjau pasinaudoti galimybe. Tačiau tai buvo klaida.

Klaida buvo tiesiog per anksti atidaryta ilgoji pozicija?

Taip, per anksti atidarytos ilgosios pozicijos, bet kartu jos buvo ir per didelės. Be to, didinau nuostolingas pozicijas.

Kokį nuostolį patyrėte?

Galiausiai praradau apie 40 % kapitalo. Buvo skaudu.

Ar iš šios patirties išmokote svarbių pamokų?

Išmokau daug. Turbūt svarbiausia — prekybai nereikėtų skirti viso savo grynojo turto. Taip pat supratau, kad prieš perkant geriau sulaukti dugno susiformavimo. Čia gali padėti akcijos kainos padėtis 200 dienų slankiojo vidurkio atžvilgiu: palaukus, kol ji pakils virš šio vidurkio, mažėja tikimybė patekti į didelę bėdą. Supratau, kaip svarbu stebėti bendrą rinkos ciklą, o ne susitelkti vien į konkrečių akcijų vertinimą. Galiausiai išmokau analizuoti, kas gali nepasisekti, ir turėti planą blogiausiam scenarijui. Tačiau nenoriu pasakyti, kad reikia tikėtis blogiausio. Prekyboje svarbus optimizmas. Galiausiai viskas susiklostė gerai, bet pakeliui buvo sunkių akimirkų.

Kaip pavyko atsitiesti po 40 % nuosmukio?

Dideli nuosmukiai man paprastai nutinka todėl, kad veikiu per anksti, o ne todėl, kad pati prekybos idėja būtų klaidinga ilguoju laikotarpiu. Išsilaikiau, ir kai rinka įskaičiavo FED palūkanų normų didinimo poveikį bei prasidėjo dirbtinio intelekto bumas, mano turėtos novatoriškų technologijų bendrovių akcijos smarkiai pabrango.

Ką dabar apie prekybą žinote ar manote, ko nežinojote arba kuo netikėjote karjeros pradžioje?

Anksčiau maniau, kad dideli pinigai uždirbami labai aktyviai prekiaujant. Dabar manau, kad jie uždirbami laikant pelningas pozicijas. Kantrybė su pelningomis pozicijomis yra lemiama.

Jūsų atsakymą atitinka garsi Jesse Livermore'o mintis, kad pinigus jam uždirbo laukimas. Tačiau jo biografas Richardas Smittenas pažymėjo, kad Livermore'as iš tikrųjų kalbėjo apie kantrybę laukiant tinkamos situacijos.

Visiškai pritariu abiem interpretacijoms. Jei sukūrėte patikimą procesą, turite kantriai laukti, kol jūsų pranašumas pasireikš.

Jei pradėtumėte šiandien [2025 metų balandį], ar vis dar susitelktumėte į mažos kapitalizacijos akcijų trumpąsias pozicijas?

Jei tektų pradėti nuo nulio, tikriausiai susitelkčiau į kriptovaliutų prekybą. Nesu kriptovaliutų gerbėjas, bet manau, kad rinkos neefektyvumo, kainų volatilumo ir su tuo susijusių galimybių požiūriu jos šiandien panašios į mažos kapitalizacijos akcijas prieš penkiolika metų.

2007 metais per Greenwich Roundtable interviu garsiosios Commodities Corporation steigėjo Helmuto Weymaro paklausė, ką jis darytų, jei pradėtų nuo nulio. Jis atsakė ieškotų neefektyviausių, tačiau kartu likvidžių rinkų, nes ten, jo manymu, slypi didžiausios galimybės. Atrodo, jūsų nuomonės sutampa.

Taip. Bet pridurčiau, kad viena didžiausių besimokančių prekiauti žmonių klaidų — pernelyg susitelkti į konkrečius prekiautojus ar strategijas, anksčiau davusias išskirtinę grąžą, neatsižvelgiant į tai, kiek neefektyvios rinkos buvo tuo metu. Pernelyg daug prekiautojų mėgina pamėgdžioti didžiuosius meistrus tyrinėdami praeitį, bet taip atitrūksta nuo dabarties ir nesupranta, kuo ji gali skirtis. Vis dėlto tikrai manau, kad tyrinėti praeitį labai vertinga.

Jei pradėtumėte šiandien, prekiautumėte savarankiškai, dirbtumėte rizikos draudimo fonde ar eitumėte į prop bendrovę?

Nors ilguoju laikotarpiu tikriausiai geriausia veikti savarankiškai, manau, daugumai pradedančiųjų geriausias pasirinkimas — prop bendrovė.

Kodėl?

Dauguma prop bendrovių savo prekiautojus išmoko pagrindų. Jos taip pat suteikia tvarką, padedančią naujokams išvengti dalies įprastų klaidų. Be to, jose veikia prekybos grupės ar mažos komandos, kuriose galima aptarti prekybos idėjas. Tokios komandos gali padėti ir psichologiškai. Keli mano draugai neseniai įsidarbino prop bendrovėje ir daug mokosi, kartu mėgaudamiesi bičiuliška aplinka. Vis dėlto manau, kad ilgainiui prekiautojams reikėtų palikti prop bendroves ir pradėti veikti savarankiškai. Tam tikru metu, jei nepasiduoda, jie ima geriau suprasti save, o tada nuolatinis prop bendrovės „triukšmas“ gali tapti kliūtimi.

Turbūt šią knygą skaito koks nors vaikinas, jau kelis kartus praradęs sąskaitos lėšas ir girdintis, kad prekyba ne jam. Ką jam pasakytumėte?

Jei neturite valios kovoti su sunkumais, jums nereikėtų tapti prekiautoju. Skamba griežtai, bet manau, kad tai tiesa. Žmonės nori išgirsti, kad viskas bus gerai, tačiau nemanau, kad prekyboje tai padeda. Turite to norėti taip stipriai, kad tęstumėte net tada, kai visi faktai kalba prieš jus ir visi aplinkiniai sako, kad tęsti — bloga mintis. Šis amatas, prekyba, turi skirtingus meistriškumo lygius, o kiekvienas pasiekęs sėkmę perėjo sunkaus darbo ir skausmo metus. Turite gebėti ištverti tą skausmą ir judėti tikslo link net itin nepalankiomis aplinkybėmis. Mane per sunkumus stūmė du pagrindiniai dalykai: baimė likti be nieko ir baimė turėti virš savęs žmogų, kuris nurodinėtų, kaip gyventi.

Seku jus X, anksčiau vadintame Twitter, ir pastebėjau sandorių, kurie, regis, netelpa į nė vieną aptartą strategiją. Pavyzdžiui, mačiau dienos sandorį su puslaidininkių ETF, turinčiu trigubą kreditinį petį. Kaip toks sandoris dera su jūsų strategijomis?

Iš tiesų prekiauju ir už aptartų pagrindinių metodų ribų. Tokie sandoriai remiasi patirties išugdyta intuicija. ETF su trigubu kreditiniu pečiu atveju pamačiau stiprų judėjimą, po kurio, mano manymu, turėjo įvykti atšokimas. Jei matau tokias galimybes kaip itin perpirkta ar perparduota akcija arba sektorius, kuris, mano vertinimu, turėtų grįžti prie normalesnio lygio, tuo pasinaudoju. Pavyzdžiui, 2025 metų spalį atidariau aukso trumpąją poziciją, nes jis brango dešimt savaičių iš eilės, ko anksčiau nebuvo. Vienas pagrindinių mano įsitikinimų apie rinką — volatilumas sukuria galimybių.

Kiek, jūsų nuomone, didelis volatilumas svarbus sėkmei rinkose?

Aktyviai prekybai jis labai svarbus. Investavimui — ne tiek. Pernelyg didelis volatilumas dažnai paskatina žmones klysti, o šios klaidos sukuria prekybos pelno galimybių. Didelis volatilumas taip pat paprastai reiškia didelį likvidumą, kuris būtinas greitai prekybai. Investavimas savo ruožtu reiškia bendrovės pirkimą norint dalyvauti jos augime — tuo užsiima Warrenas Buffettas. Investuojant volatilumas gali suteikti gerų įėjimo taškų, tačiau sėkmė ar nesėkmė gerokai labiau priklauso nuo to, kaip verslui sekasi laikui bėgant. Volatilumą ir mėgstu, ir jo nekenčiu. Didelio volatilumo laikotarpiai kelia stresą, nors po jų visada tampu turtingesnis.

Ar vis dar prekiaujate mažos kapitalizacijos akcijų trumposiomis pozicijomis ir vidutinės kapitalizacijos akcijų pramušimais?

Mažos kapitalizacijos akcijų trumpųjų pozicijų beveik nebeatidarau. Jei dabar sudarau tokį sandorį, tai tik norėdamas prisidėti prie greičiau prekiaujančių draugų pramogos. Vidutinės kapitalizacijos akcijų pramušimais vis dar prekiauju, tačiau sąlygos turi būti palankios šiai strategijai, kaip 2020 ir 2021 metais.

Šiuo metu pagrindinės mano pozicijos — teminės ilgalaikės investicijos. Tačiau iš prigimties mėgstu prekiauti. Man beveik neįmanoma metų metus sėdėti pozicijoje nepaspaudžiant nė vieno mygtuko. Vis dėlto žinau, kad dideli pinigai uždirbami pagrindines pozicijas laikant kelerius metus. Todėl kartais sudarau sandorių, kurie galbūt nėra visiškai optimalūs, bet leidžia patenkinti veiklos poreikį nekenkiant pagrindinėms pozicijoms.

Per kelerius metus nuo trumpalaikės prekybos perėjote prie ilgalaikio investavimo. Ar buvo sunku prisitaikyti?

Taip. Kai atidarinėjau mažos kapitalizacijos akcijų trumpąsias pozicijas, uždirbdavau beveik kasdien, o sąskaitos nuosmukiai, nors kartais didesni, nei norėjau, būdavo trumpi. Investuojant ilgam, nuosmukiai tęsiasi ilgiau, ir tai sunku ištverti. Be to, dauguma prekiautojų, su kuriais bendrauju, prekiauja labai trumpam. Kartais nelengva stebėti jų prekybą, kai pats laikau didelę poziciją ir laukiu, kaip klostysis įvykiai. Tačiau jei noriu toliau smarkiai didinti sąskaitą, o noriu, privalau naudoti strategijas, tinkančias didesniam kapitalui. Nuolat savęs klausiu: „Koks kelias greičiausiai padės pasiekti didžiausią grąžą, įvertinus riziką?“ Perėjimai nuo vieno prekybos metodo prie kito nelengvi, bet tokia šio žaidimo prigimtis.

Ne viskas blogai. Vienas augančios sąskaitos „problemos“ privalumų — ramiau žiūri į tokius dalykus kaip sąnaudos, nes, palyginti su sąskaitos dydžiu, jos tampa mažiau reikšmingos. Be to, lėtesnė prekyba reikalauja mažiau laiko prie ekrano, ir nebereikia jaudintis, kad mažų bendrovių akcijos, kurias pardaviau skolintas, gali pašokti tiek, kad ištuštintų visą sąskaitą.

Dauguma prekiautojų atranda vieną ar du prekybos stilius ir jų laikosi, kad ir kas nutiktų. Jūsų motyvai keisti stilių suprantami, tačiau įdomu, ar manote turįs įgimtą gebėjimą ar kitų savybių, leidžiančių sėkmingai prisitaikyti prie labai skirtingų prekybos būdų?

Ar turiu įgimtą gebėjimą prisitaikyti prie skirtingų prekybos stilių, paliksiu spręsti kitiems. Prekybos aplinka nuolat kinta, ypač pereinant tarp skirtingo likvidumo segmentų. Mano užduotis paprasta — rasti geriausią matematinį lūkestį turinčias galimybes.

Keli itin sėkmingi savarankiški prekiautojai, kuriuos kalbinome šiai knygai, pradėjo nuo greitos prekybos ir palaipsniui perėjo prie ilgalaikių investicijų, kartu išlaikydami dalį aktyvios prekybos įgūdžių. Ką manote apie šį pastebimą dėsningumą?

Vienintelio kelio į sėkmę rinkose nėra, tačiau pradėti nuo prekybos, o ne investavimo yra naudinga, nes suteikia gerokai daugiau prekybos patirties, iš kurios galima mokytis. Jei prekiaujate greitai, per dieną galite sudaryti kelis sandorius. O investuotojas per metus gali padaryti vos kelias reikšmingas investicijas. Greitai prekiaudami sukaupiate gerokai daugiau duomenų apie tai, kas veikia ir kas neveikia. Pradėję nuo investavimo žmonės dažnai pernelyg susitelkia į analizę ir puolimą, bet mažai arba visai negalvoja apie itin svarbią gynybą bei rizikos valdymą.

Coyle’o požiūris

Man asmeniškai svarbiausia šio interviu pamoka — kaip Fröhlichas galiausiai nustojo prarasti visą sąskaitą. Tiesiai pasakius, jis sukūrė taisykles nuostoliams riboti. Apie nuostolių ribojimo svarbą kartoju lyg užstrigusi plokštelė, bet tam yra rimta priežastis. Visi mokymosi ir prekybos metai mane įtikino, kad nuostolių ribojimas leidžia prekiautojui išlikti ir tęsti kovą, o išlikimas yra tikrasis prekybos sėkmės pagrindas.

Fröhlicho mintys apie pozicijų didinimą piramidės principu buvo originalios ir įtikinamos. Ypač patiko jo principas papildyti poziciją tik tada, kai antrasis modelis atitinka kriterijus nepriklausomai nuo pradinės pozicijos. Ši mintis labai logiška, ir neprisimenu, kad iki šio interviu būčiau ją iš ko nors girdėjęs.

Jau seniai turėjau teoriją, kad vaikščiojimas „plonu ledu“ kai kuriems prekiautojams leidžia pasiekti išskirtinių rezultatų. Pavyzdžiui, modeliavau strategijas su itin maža pelningų sandorių dalimi — tarkime, tik 5 % sandorių pelningi, o 95 % nuostolingi, — kurios duoda stulbinamą bendrą rezultatą. Esu sutikęs ir retų sisteminių prekiautojų, sėkmingai naudojančių tokius metodus. Tačiau dauguma negali susitaikyti su tokiu pelningų ir nuostolingų sandorių santykiu. Mintį, kad kai kurios mažos laimėjimo tikimybės strategijos gali nešti didelį pelną, prisiminiau klausydamasis Fröhlicho pasakojimo apie vidutinės kapitalizacijos akcijų strategiją. Jis atvirai pripažino, kad dauguma šių pramušimo sandorių baigdavosi nedideliu nuostoliu arba ties nuliu, tačiau tie keli, kurie susiklostydavo kaip reikia, leisdavo sąskaitai augti geometrine progresija.

Retai sutinki prekiautojų, gebančių sėkmingai keisti prekybos stilius, ypač kai jie tokie skirtingi kaip Fröhlicho atveju. Jis aiškiai pasakė, kad prekybos raida buvo būtina siekiant tapti milijardieriumi. Vis dėlto daugumai prekiautojų bandymas dėl finansinio tikslo taikyti temperamentui netinkantį stilių baigiasi katastrofiškai. Taip sakau ne norėdamas sumenkinti Fröhlicho pasiekimus, o veikiau pabrėždamas, kokia išskirtinė tai, mano nuomone, išimtis. Remdamasis dešimtmečiais sukauptais tyrimų, stebėjimų ir patirties duomenimis, manau, kad dėl jo radikalių strategijos pokyčių daugumai skaitytojų geriausiai tiktų posakis: „Nebandykite to namuose.“ Dauguma sėkmingų prekiautojų randa vieną ar du metodus ir palaipsniui juos tobulina pagal savo tikslus ir temperamentą.

Fröhlicho pastabos, kad nereikia tiek pasinerti į praeitį, jog praleistum dabartį ar ateitį, buvo labai taiklios. Pats ne kartą pernelyg susižavėdavau ankstesnių laikų iškiliais prekiautojais ar strategijomis ir nepakankamai įvertindavau išorines aplinkybes.

Pavyzdžiui, paprastas tendencijos sekimas yra gyvybinga strategija ir, tikėtina, tokia liks. Tačiau jos maždaug pastarųjų dvidešimt penkerių metų rezultatai toli gražu neprilygsta XX amžiaus aštuntojo, devintojo ir dešimtojo dešimtmečių rezultatams. Nors mažėjančiai tendencijos sekimo strategijų grąžai paaiškinti yra daug versijų, manau, paprasta tiesa ta, kad aštuntajame dešimtmetyje tai buvo pažangus metodas, o atsiradus asmeniniams kompiuteriams, internetu prieinamiems kainų duomenims bei plačiai paplitusiai prekybos ir sistemų testavimo programinei įrangai jis tapo įprastas. Tendencijos sekimo programoms tapus plačiai prieinamoms, metodo veiksmingumas sumažėjo. Tendencijos neišnyko, tačiau tapo labiau trūkčiojančios, todėl padaugėjo klaidingų signalų, o grąžos ir rizikos santykis dažnai nuvilia.

Panašiai pažvelgus į tokių rinkos legendų kaip Buffettas, Sorosas ir Druckenmilleris grąžą matyti, kad didžiausius rezultatus jie pasiekė savo veiklos sričių pradžioje, kai konkurencija buvo menka. Be to, pastarųjų kelerių metų interviu Druckenmilleris ne kartą minėjo, kad jo karjeros pradžioje buvo vos devyni rizikos draudimo fondai, o dabar jų yra daugiau nei 9 000.

Manau, kad didžiųjų praeities prekiautojų ir jų strategijų studijavimas apčiuopiamai padeda tobulinti savo prekybos procesą. Tačiau, kaip pastebi Fröhlichas, jei dabarties kovą bandote laimėti žinomais, praeityje puikiai veikusiais metodais ir tikitės išskirtinių rezultatų, dažnai galiausiai nusiviliate.

Schwagerio požiūris

Fröhlichas pradėjo prekiauti jaunesnis nei bet kuris kitas mano kalbintas prekiautojas, galbūt išskyrus Michaelą Plattą, kurio interviu paskelbtas knygoje Rizikos draudimo fondų rinkos magai ir kuris pradėjo maždaug tokio pat amžiaus. Vienas visose serijos Rinkos magai knygose pastebėtų dėsningumų — daug mano pašnekovų pradėjo prekiauti arba bent labai stipriai susidomėjo rinkomis dar mokykloje. Kuo tai svarbu jums, skaitytojui? Jei ir jūs labai anksti stipriai susidomėjote rinkomis, o dar geriau — pradėjote jose prekiauti, tai galimas ženklas, kad jūsų sėkmės tikimybė didesnė nei vidutinė.

Pirmaisiais karjeros metais Fröhlicho bandymai prekiauti ne kartą baigėsi nesėkme, nes jis darė įvairias tipiškas pradedančiųjų klaidas:

1. Neturėjo aiškiai apibrėžtos prekybos metodikos.

2. Nekontroliavo rizikos.

3. Naudojo pernelyg didelį kreditinį petį.

4. Neanalizavo uždarytų sandorių, nors tai būtų padėję pasimokyti iš klaidų.

Tai geras pradinis sąrašas klaidų, kurių turėtų vengti kiekvienas naujokas, norintis turėti pagrįstą sėkmės tikimybę.

Rinkos modeliai kinta. Pavyzdžiui, kai idėja atidaryti trumpąsias sesijos pradžioje staigiai pabrangusių mažos kapitalizacijos akcijų pozicijas ir uždaryti jas sesijos pabaigoje tapo pernelyg plačiai žinoma, modelis pasikeitė. Kaip pasakė Fröhlichas: „Vos tik kas nors tampa pernelyg paprasta ar visi sutaria dėl to paties sandorio, žaidimo taisyklės pasikeičia.“

Norint sėkmingai prekiauti reikia ne vien pranašumą turinčių strategijų, bet ir mokėti tinkamas strategijas taikyti tinkamomis sąlygomis. Nuo 2020 metų antrojo ketvirčio iki 2021 metų vidurio Fröhlichas pasiekė astronominę grąžą naudodamas vidutinės kapitalizacijos akcijų pramušimo strategiją. Tačiau paskui jai tinkamos sąlygos — stipri bulių rinka — baigėsi, ir jis nustojo ją taikyti. Fröhlichas pabrėžė, kad toliau taikydamas ją dar porą metų būtų patyręs sąskaitai grėsmingų nuostolių.

Pagrindinė strategija, iki kurios Fröhlichas priėjo, derina Buffetto investavimo stilių su technine analize paremtu tinkamo momento pasirinkimu. Konkrečiai jis siekia pirkti geras ilgalaikio augimo perspektyvas turinčias akcijas, kurių kainos nuvertintos. Tokie žemi įvertinimai atsiranda dėl vyraujančių pesimistinių nuotaikų konkrečios akcijos, sektoriaus, visos rinkos ar jų derinio atžvilgiu, kai tų nuotaikų priežastys, jo manymu, laikinos. Svarbus elementas — esamas ar numatomas katalizatorius, kuris perlaužtų vyraujančias meškų nuotaikas. Be jo akcija gali likti nepakankamai įvertinta ilgą laiką.

Techninė strategijos dalis susijusi ir su pozicijų atidarymu, ir su jų uždarymu. Fröhlichas paprastai įeina per jau vykstantį arba numatomą konsolidacijos pramušimą ar kainai grįžtant virš 200 dienų slankiojo vidurkio. Nors perkamas akcijas laiko ilgalaikėmis investicijomis, kainai ėmus kilti paraboliniu tempu poziciją uždaro, laukdamas tikėtinos korekcijos ir galimybės vėl įeiti mažesne kaina.

5. Phil Goedeker

Nekantrus prekiautojas

Philas Goedekeris kuklią 5 000 dolerių pradinę sąskaitą pavertė 53 milijonais dolerių, naudodamas dvi strategijas: akcijų pardavimą skolintomis ir opcionų pardavimą gaunant premiją. Paradoksalu, tačiau būtent šios dvi strategijos plačiai laikomos vienomis pavojingiausių sąskaitai. Buvo daug plačiai nuskambėjusių atvejų, kai rizikos draudimo fondai dėl trumpųjų pozicijų patyrė milžiniškų nuostolių. Ypač ryškus pavyzdys — GameStop trumposios pozicijos 2021 metais. Opcionų pardavimo pavojus patirti sąskaitą sunaikinančių nuostolių taip gerai žinomas, kad ši strategija dažnai apibūdinama kliše „rinkti penkių centų monetas priešais plentvolį“. Daug turto valdytojų, jau nekalbant apie pavienius prekiautojus, taikydami šį metodą žlugo, dažnai po daugelio stabiliai pelningų metų.

Goedekeris ne tik niekada nepriartėjo prie sąskaitai grėsmingų nuostolių, bet ir per dvidešimt prekybos metų turėjo vos vienus nuostolingus metus, kai prarado kuklius 30 000 dolerių. Kaip jam pavyko išvengti akcijų pardavimo skolintomis ir opcionų pardavimo spąstų? Kaip jis uždirbo iš trumpųjų pozicijų per stiprią ilgalaikę bulių rinką? Užuomina į antrąjį klausimą: bulių rinka jam iš tikrųjų padėjo. Atsakymus rasite toliau pateiktame interviu.

Goedekeris neatitinka įprasto itin sėkmingo prekiautojo įvaizdžio, juolab tokio, kuris taiko dvi staigiems dideliems nuostoliams ypač jautrias strategijas. Jo asmenybėje aiškiai juntamas JAV Vidurio Vakarams būdingas būdas, pasireiškiantis maloniu ir tiesiu bendravimu. Kai neprekiauja, laiką leidžia gamtoje — medžioja, žvejoja ir panašiai, — rūpinasi savo ūkiu arba treniruoja vaikų sporto komandas. Sutikęs jį ir nežinodamas, kas jis toks, vargu ar atspėtum, kad prieš tave stovi itin sėkmingas, rinkų apsėstas prekiautojas.

Kaip pirmą kartą susidomėjote rinkomis?

Tėtis Sent Luise turėjo buitinės technikos, baldų ir elektronikos parduotuvę. Per metus atostogaudavo vieną savaitę, kurią praleisdavome prie Ozarkų ežero. Kai kuriose jo pakrantėse stovi didžiuliai namai su dideliais laivais. Kai man buvo maždaug penkiolika, tai mane labai paveikė. Norėjau būtent tokio gyvenimo. Nenoriu parodyti nepagarbos labai sunkiai dirbusiems tėvams, bet nenorėjau gyvenimo, kuriame galėčiau atostogauti tik savaitę per metus. Pradėjau galvoti, kaip gauti tai, ko noriu.

Įprasta profesija, pavyzdžiui, gydytojo ar teisininko, galėjo ten atvesti, bet tik po ilgos karjeros. Nekilnojamasis turtas ir akcijų rinka buvo du galimi būdai sukaupti turtą greičiau. Tačiau nekilnojamajame turte reikia pinigų, kad uždirbtum pinigų. Be to, kaip penkiolikmetis galėtų tuo užsiimti? Praktiškai neįmanoma. O akcijų rinka buvo prieinama. Taigi nusprendžiau tuo ir užsiimti. Grįžęs po tų atostogų prie Ozarkų ežero pradėjau skaityti laikraščio St. Louis Post-Dispatch sekmadienio verslo priedą. Jame buvo skiltis, rodanti akcijų kainų pokyčius nuo metų pradžios. Tai buvo XX amžiaus dešimtojo dešimtmečio pabaiga, tad viskas kilo. Matydavau akcijas, pabrangusias 400 %, 800 % ar net 1 000 %. Nenoriu vartoti žodžio „priklausomybė“, tačiau rinkos mane iš karto įtraukė.

Gyvenau už pusės mylios nuo bibliotekos ir nuolat iš jos skolindavausi knygas apie akcijų rinką, skaitydamas viską, kas pakliūdavo į rankas. Nuo tada susidomėjimas augo kaip sniego gniūžtė. Į biblioteką taip pat eidavau naudotis internetu. Namuose jo neturėjome. Tėvai labai prižiūrėjo išlaidas, o interneto ryšys tuomet kainavo brangiai.

Ar rinka susidomėjote vien todėl, kad norėjote praturtėti?

Be abejo. Iš pradžių motyvacija buvo šimtu procentų susijusi su pinigais. Tačiau gilindamasis, dar gerokai iki pirmojo sandorio, ėmiau žiūrėti į rinką kaip į įdomų žaidimą.

Ar jūsų tėvai kada nors investavo į akcijas?

Tėtis nepirko pavienių akcijų, bet investavo į investicinius fondus. Jis išmokė mane sudėtinių palūkanų principo. Tačiau sudėtinės palūkanos — ilgo laikotarpio žaidimas. Nors supratau, kad pinigų reikės ir tolimoje ateityje, buvau susitelkęs į tai, kaip jų uždirbti gerokai anksčiau.

Kada pirmą kartą pats žengėte į rinkas?

Antrame studijų kurse. Vasarą dirbau pas tėtį: surinkinėjau baldus ir dariau kitus reikalingus darbus. Susitaupiau 3 000 dolerių. Kad galėčiau prekiauti su maržiniu finansavimu, turėjau paprašyti mamos kartu pasirašyti sąskaitos dokumentus ir prisiimti atsakomybę.

Kokia metodika rėmėtės pirkdamas akcijas?

Pirkdavau brangstančias akcijas manydamas, kad jos brangs ir toliau.

Ar tai veikė?

Ne. Vienu sandoriu uždirbdavau nuo 50 iki 75 dolerių, o per porą kitų maždaug tiek pat prarasdavau. Per dvylika mėnesių mano 3 000 dolerių sąskaita sumažėjo beveik iki nulio.

Pradėjote nuo kylančios tendencijos akcijų pirkimo, o tai apskritai teisingas požiūris. Kodėl, jūsų manymu, jis neveikė? Ką darėte ne taip?

Kaip prekiautojas esu nekantrus. Tikėdavausi staigių šuolių iš karto, o jų nesulaukęs pereidavau prie kitos akcijos. Jei ji brangdavo pirmadienį, antradienį ir trečiadienį, ketvirtadienio rytą ją nusipirkdavau. Ketvirtadienį po paskaitų grįžęs namo ir pamatęs, kad per dieną ji atpigo, penktadienį parduodavau. Gal kitą savaitę akcija vėl pradėdavo kilti, bet aš to kilimo jau nebesulaukdavau.

To namo prie Ozarkų ežero norėjote iš karto.

Būtent.

Labai greitai pasitraukdavote iš nesiklostančio sandorio, o tai savaime nėra blogai. Tačiau atidarydamas ilgąsias pozicijas neturėjote jokio pranašumo. Prekyba priminė kauliukų ridenimą, o sandorių sąnaudos veikė jūsų nenaudai.

Taip, komisiniai tuo metu siekė maždaug 7 dolerius už sandorį, ir tai prisidėjo prie sąskaitos išsekimo.

Tai buvo pirmasis bandymas prekiauti. Kada bandėte vėl?

Lygiai po metų. Vasarą vėl dirbau pas tėtį, susitaupiau dar 3 000 dolerių ir pradėjau prekiauti. Patirtis buvo beveik tokia pati kaip ankstesniais metais. Vėl viską praradau.

Taikėte tą patį metodą?

Taip, visiškai tą patį.

Nors 3 000 dolerių nėra labai didelė suma, tuo metu tai buvo visos jūsų santaupos. Ką jautėte antrą kartą viską praradęs?

Nieko, man tai nerūpėjo. Studijų draugai visus uždirbtus pinigus laikė pinigais vakarėliams. Aš taip nežiūrėjau. Prarastus 3 000 dolerių laikiau mokesčiu už prekybos mokslus. Žinojau, kad galiausiai viską perprasiu ir tai atsipirks.

Visa jūsų patirtis rinkoje buvo nesėkmės, nors ir nedidelėmis sumomis. Kas suteikė pasitikėjimo, kad galiausiai perprasite prekybą, kai nebuvo jokių tai patvirtinančių įrodymų?

Mano prigimtinis instinktas sako: „Nepriimsiu neigiamo atsakymo. Galiu tai padaryti. Galiu išspręsti šią problemą.“ Tokia nuostata man įgimta. Mano protas visada taip veikė. Tikiu, kad skyręs pakankamai laiko, pastangų ir energijos, jei tik esi pakankamai atsidavęs viską perprasti, gali tai padaryti. Dauguma žmonių sau sako, kad kažko negali. Jie pasiduoda ir susitaiko su padėtimi. Aš ne toks. Pamatęs, kad kam nors pasisekė, pagalvoju: „Jei jis gali, kodėl negaliu aš?“

Kokią specialybę pasirinkote universitete?

Apskaitą, nes domėdamasis rinkomis maniau, kad ji pravers analizuojant finansines ataskaitas ir atliekant kitus fundamentinius tyrimus. Skaičiau apie Warreną Buffettą ir jo grynai fundamentinį investavimo stilių.

Ironiška, bet spėju, kad fundamentinės analizės savo prekyboje niekada nenaudojote?

Ne, nenaudojau. Be jokios nepagarbos Warrenui Buffettui, kuris yra didžiausias visų laikų investuotojas, jo požiūris buvo labai ilgalaikis. Jis pirkdavo akcijas ir niekada jų neparduodavo. O aš norėjau nusipirkti ir kitą savaitę parduoti su pelnu.

Fundamentiniai rodikliai jums niekada nebuvo artimi, nes per daug orientavotės į trumpą laikotarpį. Jei jūsų prekybos horizontas — kelios dienos, fundamentinė analizė neturės reikšmės.

Visiškai teisingai. Trumpalaikiam prekiautojui fundamentiniai rodikliai beveik beprasmiai.

Taigi antrą kartą praradote 3 000 dolerių. Kas buvo toliau?

Vasarą tarp trečio ir ketvirto studijų kurso tėtis pasakė: „Nebedirbsi čia pagalbinių darbų. Būsi pardavėjas.“ Paaiškino, kad, kaip ir kiti pardavėjai, gausiu komisinius. Prieš pradėdamas kelias dienas mokiausi. Tuo metu pas tėtį dirbo maždaug dvidešimt–dvidešimt penki pardavėjai. Jau antrą mėnesį tapau geriausiu parduotuvės pardavėju. Susitaupiau 5 000 dolerių.

Tą vasarą sužinojau, kad akcijas galima parduoti skolintas. Mintis statyti už kainos kritimą pasirodė puiki. Dauguma mano pirktų akcijų atpigdavo, todėl atrodė neįtikėtina, kad galiu uždirbti iš jų kritimo! Vos supratęs trumpųjų pozicijų galimybę, visiškai pakeičiau požiūrį. Per kelerius rinkos stebėjimo metus mačiau akcijų, kurios pasiekdavo augimo viršūnę ir tuoj pat krisdavo. Nustojau ieškoti brangstančių akcijų tikėdamasis, kad jos ir toliau kils, ir ėmiau ieškoti akcijų pardavimui skolintomis.

Nagrinėjau grafikus — dešimtis tūkstančių grafikų. Ėmiau atpažinti tam tikrus nuolat pasikartojančius dėsningumus. Vienas jų — daugelis akcijų, kurių kainos per trumpą laiką smarkiai pakyla, paskui paprastai staigiai ir greitai nukrinta atgal.

Pirmąją trumpąją poziciją atidariau su Host America. Bendrovė buvo paskelbusi pranešimą spaudai apie verslo ryšius su Walmart. Akcijos kaina pakilo nuo 3 iki 15 ar 16 dolerių. Ji pakilo taip aukštai ir taip greitai, kad nusprendžiau parduoti skolintas akcijas. Palaukiau dieną ar dvi, kol kilimas sustojo. Kai tik jis sustojo, atidariau viso numatyto dydžio trumpąją poziciją. Tą pačią ar kitą dieną po jos atidarymo — tiksliai neprisimenu — prekyba akcija buvo sustabdyta. Net nežinojau, ką tai reiškia. Neturėjau supratimo, kas vyksta. Vienintelius komentarus radau Yahoo forume. Ten visi kalbėjo, kad Walmart nupirks bendrovę ir prekyba atsinaujins 30 ar 40 dolerių kaina. Širdis nusirito į kulnus. Pagalvojau: „Ir vėl tą padariau. Vienu sandoriu sunaikinsiu šią sąskaitą.“ Prekyba liko sustabdyta porą savaičių. Kai galiausiai atsinaujino, atsidarymo kaina buvo maždaug 5 doleriai. Mano sąskaita per naktį beveik patrigubėjo. Tai buvo neįtikėtina. Pirmasis didelis pelningas sandoris gyvenime. Nuo tada nusprendžiau susitelkti į perpirktoje rinkoje atsirandančias trumpųjų pozicijų galimybes.

Smalsu: kodėl prekyba buvo sustabdyta ir kodėl ji atsinaujino daug žemesne kaina?

Manau, Nasdaq pareikalavo, kad bendrovė pataisytų pranešimą spaudai, nes jis buvo melagingas ir klaidinantis. Jie teigė, kad jų produktas bus parduodamas Walmart, nors iš tiesų buvo tik suplanuotas susitikimas su Walmart. Patikslinus teiginius akcijos staigiai atpigo.

Kas vyko po to pirmojo trumposios pozicijos sandorio?

Paskutiniame kurse tvarkaraštį susidėliojau taip, kad prekybos valandomis turėčiau kuo daugiau laiko stebėti rinką. Toliau susitelkiau tik į perpirktų akcijų trumpąsias pozicijas. Kiekvieną vakarą atrinkdavau labiausiai per dieną, pastarąsias tris ir penkias dienas pabrangusias akcijas. Ieškojau akcijų, kylančių kelias dienas, o kartais kelias savaites, laukdavau jų viršūnės ir tada atidarydavau trumpąsias pozicijas. Pelnas vis augo. Per paskutinius kelis baigiamųjų studijų metų mėnesius sąskaita šovė aukštyn. Prisimenu, kad tų metų gegužę ji perkopė 1 milijoną dolerių.

Per metus padidinote sąskaitą nuo 5 000 iki 1 milijono dolerių!

Iš tikrųjų per devynis mėnesius — nuo rugpjūčio iki gegužės.

Sprendžiant iš bendro pelno, turbūt didelė jūsų sandorių dalis buvo pelninga.

Tikslaus skaičiaus nepamenu, bet dalis buvo labai didelė. Be to, kiekvienam sandoriui statydavau viską. Jei sąskaitoje turėdavau 50 000 dolerių, atidarydavau 100 000 dolerių akcijų trumpąją poziciją. Sąskaitai pasiekus 200 000 dolerių, atidarydavau 400 000 dolerių trumpąją poziciją. Kai sąskaita pasiekė 500 000 dolerių, trumpoji pozicija siekdavo milijoną.

Kiekviename sandoryje išnaudodavote visą leidžiamą maržinį finansavimą? Kiekvienos trumposios pozicijos vertė siekdavo 200 % sąskaitos?

Kiekviena pozicija, kiekviena akcija, kiekvieną kartą. Dėdavau viską. Tik taip ir mokėjau.

Parduodant skolintas akcijas rizika neribota. Be to, kasdien atidarydavote trumpąsias pozicijas, kurių vertė siekė 200 % jūsų kapitalo, tad rizika buvo ypač didelė. Kaip apsisaugodavote nuo situacijų, kai akcijos kaina kildavo toliau? Ar turėjote būdą išeiti iš sandorio?

Jei akcija toliau brangdavo ir manydavau, kad pradinis įėjimas buvo neteisingas, poziciją uždarydavau. Prieš vėl įeidamas laukdavau, kol kaina iš naujo pradės kristi.

Tarkime, trumpąją poziciją atidarėte ties 12 dolerių, o tada kaina vėl ėmė kilti. Kada išeitumėte?

Vos pasiekus naują maksimumą — tikriausiai ties maždaug 12,50 dolerio.

Kitaip tariant, sandoris arba iš karto pasiteisina, arba iš jo išeinate.

Taip. Iki paskutinio kurso jau turėjau kelerių metų grafikų nagrinėjimo patirtį. Ji leido pagal panašiuose grafikuose matytus istorinius modelius susidaryti lūkesčius, kaip kaina turėtų judėti. Jei vėlesnis judėjimas jų neatitikdavo, paprastai poziciją uždarydavau. Taip pat pasimokiau iš dvejų metų, per kuriuos praradau pinigus. Žinojau, kad jei akcija kyla, ji gali kilti dar ilgai. Tad kam likti pozicijoje?

Atrodo, puiki rizikos kontrolė jums buvo instinktyvi.

Labai anksti supratau: jei mano įėjimas neteisingas, jis neteisingas. Šio požiūrio laikausi visą dvidešimties metų prekybos karjerą.

Su tokiu instinktu pradėjote. Tai reta. Paprastai žmonėms šią pamoką tenka išmokti. Kas nutikdavo, kai turėdavote uždaryti poziciją? Bandydavote sandorį pakartoti?

Jei poziciją uždarydavau pagal stop-loss, leisdavau akcijai toliau kilti ir prieš vėl parduodamas skolintą laukdavau kito pramušimo žemyn. Galiausiai ji vėl atpigdavo, nes tuo metu visas trumpąsias pozicijas atidarydavau mažos kapitalizacijos bendrovių akcijose. Jos mažos kapitalizacijos ne be priežasties. Paprastai nieko produktyvaus nenuveikia, todėl pabrangusios tuoj pat vėl atpinga.

Kiek kartų mėgintumėte prekiauti ta pačia akcija, jei ankstesnes pozicijas tektų uždaryti su nuostoliu?

Niekada neturėjau taisyklės, kad po konkretaus nuostolių skaičiaus su ta akcija viskas baigta. Tačiau praktiškai tikriausiai ne daugiau kaip tris ar keturis kartus, kol nuspręsčiau, kad sandoris pernelyg sudėtingas ir neverta su juo vargti.

Kokias emocijas patyrėte per tą neįtikėtiną augimą nuo 5 000 iki milijono dolerių per mažiau nei metus?

Mano emocijos buvo stabilios. Nenoriu, kad mane klaidingai suprastumėte, bet tikėjausi laimėti. Nesakau, kad tikėjausi 5 000 dolerių paversti milijonu, tačiau tikrai tikėjausi, kad tai veiks. Galiausiai, po tūkstančių valandų rinkų studijų, viskas susidėliojo.

Ar tėtis žinojo, kad uždirbote milijoną dolerių?

Taip, pasakiau jam.

Jis atsakė: „Oho, sveikinu. Tavo vietoje viską padėčiau į banką. Iš to pragyventi negalėsi. Niekas negali.“

Atsakiau: „Tėti, myliu tave ir daug iš tavęs išmokau, bet jokiu būdu. Nė už ką pasaulyje.“

Kas nutiko, kai sąskaita pasiekė milijoną dolerių?

Tą dieną, kai pasiekiau milijoną — manau, tiksli suma buvo 1 007 000 dolerių, — telefonu pasidariau ekrano nuotrauką. Matydamas, kiek sąskaita išaugo per ankstesnius aštuonis mėnesius, maniau, kad turėčiau bent jau sugebėti tą milijoną padvigubinti ar patrigubinti. Tačiau tą vasarą sąskaita sumažėjo nuo milijono iki 500 000 dolerių. Tiksliai nežinau, kas nutiko. Tikriausiai pernelyg pasitikėjau savimi. Bandžiau išplėsti prekybą ir pritaikyti kelis kitus metodus, bet jie neveikė. Rugpjūtį sau pasakiau: „Gana.“ Pervedžiau 400 000 dolerių į banką, o naują prekybos sąskaitą atidariau su 100 000 dolerių.

Ką tik buvau baigęs studijas. Žinojau, kad nenorėdamas eiti į įprastą darbą turiu pasiekti sėkmę prekyboje. Nusprendžiau daryti būtent tai, kas veikė anksčiau.

Sąskaitoje vėl turite 100 000 dolerių, o banke — 400 000 dolerių pelno. Kas toliau?

Per likusius 2006 metų mėnesius uždirbdavau maždaug po 25 000 dolerių per mėnesį ir metus baigiau su maždaug 500 000 dolerių pelnu, įskaitant anksčiau į banką pervestus 400 000. 2007 metų pradžioje sąskaitą vėl sumažinau iki 100 000 dolerių ir metus baigiau uždirbęs daugiau nei 500 000 dolerių pelno. 2008 metais padariau tą patį.

Kiekvienais iš tų metų uždirbdavote maždaug 500 000 dolerių pelno ir 400 000 pervesdavote į banką. Jei taip gerai sekėsi, kodėl prekybos sąskaitoje nepalikdavote daugiau nei 100 000?

Tai, ką dariau, veikė, o pasirinktas pozicijų dydis ir rizika man tiko. Patirtis, kai sąskaita sumažėjo nuo milijono iki 500 000 dolerių, dar buvo pakankamai šviežia, kad pozicijų dvigubinimas nekeltų ramybės. Jaučiau poreikį augti ir pradėjau bandyti kitas strategijas, pavyzdžiui, prekiauti ETF su trigubu kreditiniu pečiu, bet tai man nelabai sekėsi. Tie ketvirti prekybos metai [2009-ieji] buvo vieninteliai nuostolingi per visą karjerą. Praradau apie 30 000 dolerių.

2010 metų pradžioje nusprendžiau, kad geriausiai moku parduoti skolintas pernelyg išaugusių kainų akcijas ir turiu susitelkti į šią strategiją. Sugrįžo ankstesni rezultatai, ir metus baigiau su 600 000 dolerių pelnu.

2011 metais pajutau, kad esu pasirengęs didinti pozicijas. Tačiau prieš žengdamas šį žingsnį išanalizavau savo sandorius. Ankstesniais metais prekiavau maždaug 500 skirtingų akcijų. Sugrupavau sandorius pagal akcijos simbolį ir atradau, kad didelį pelną — maždaug 75 000 ar 100 000 dolerių — davė tik penkiolika akcijų. Daugiau nei keturių šimtų akcijų rezultatai buvo menki: kelių tūkstančių dolerių pelnas arba nuostolis. Likusios atnešė reikšmingų, dažniausiai 20 000–40 000 dolerių, nuostolių. Pagalvojau: „Kaip vienu sandoriu praradau 40 000 dolerių?“ Išnagrinėjęs tuos didelius nuostolius pamačiau, kad dažnai apskritai nebuvo jokio modelio. Pagalvojau: „Ką aš dariau?“

Tapo aišku, kad turiu susitelkti į A+ kokybės sandorius — tuos, kurie pasiteisina devyniais atvejais iš dešimties.

Tai buvo pirmieji metai, kai uždirbau daugiau nei milijoną dolerių pelno. Rezultatai pagerėjo dėl dviejų priežasčių. Pirma, nuosaikiai padidinau A+ sandorių pozicijas. Antra, sumažindamas kitų sandorių dydį smarkiai apribojau jų nuostolius. Tai buvo pirmieji metai, kai pradėjau tinkamai parinkti pozicijų dydį.

Kas sudaro A+ sandorį?

Prastos kokybės mažos kapitalizacijos bendrovės akcijos trumpoji pozicija po parabolinio kainos kilimo.

Kaip valdote riziką pagal strategiją, kurioje atidarote trumpąsias beveik vertikaliai brangstančių akcijų pozicijas?

Bendraujant su kitais prekiautojais pokalbių kambaryje būdavo situacijų, kai visi parduodavome tą pačią akciją skolintą maždaug ta pačia kaina, tarkime, po 10 dolerių. Tuomet ji pakildavo nuo 10 iki 12 dolerių.

Prekiautojas A sako: „Padidinau trumpąją poziciją ties 12 dolerių.“

Prekiautojas B sako: „Pridėsiu ties 13 dolerių, o jei pakils iki 15, pridėsiu dar.“

Tada vienas klausia: „Philai, kada pridėsi tu?“

Atsakau: „Trumpąją poziciją uždariau ties 10,50 dolerio.“

„Kodėl taip padarei?“ — klausia vienas prekiautojas.

Atsakau: „Išėjau, nes mano įėjimo taškas buvo neteisingas.“

Atidaręs poziciją noriu, kad ji greitai taptų pelninga. Jei pardaviau akciją skolintą, o ji brangsta ir prarandu pinigus, kokio velnio turėčiau didinti tokią poziciją? Jei prarandu pinigus, vadinasi, įėjau neteisingai, ir iš pozicijos išeisiu. Visada galiu įeiti vėl.

Ar vis dar atidarydavote sandorius, neatitinkančius jūsų A+ modelio kriterijų?

Taip, tačiau jų pozicijų dydį sumažinau maždaug 90 %, todėl tokių didelių nuostolių nebepatirdavau. Didžiausia ankstesnė klaida buvo ne tiek patys šie sandoriai, kiek tai, kad jiems skirdavau tokį pat dydį kaip A+ sandoriams.

Kadangi visi kiti sandoriai, regis, galiausiai duodavo grynąjį nuostolį, kodėl neapsiribojote vien A+ sandoriais?

A+ sandoriai buvo reti. Kaip sakiau, pastebėjau, kad ankstesniais metais turėjau tik penkiolika tokių sandorių. Tai vos daugiau nei vienas modelis per mėnesį. Geriausiu atveju jis išsilaikydavo kelias dienas. O aš — dienos prekiautojas. Tai mano darbas visą dieną. Vis dar bandau sugalvoti įvairių strategijų. Nesigailiu išbandęs kitokius sandorius — pirkimą per pramušimus, brangesnių didesnės kapitalizacijos akcijų trumpąsias pozicijas ar prekybą pagal naujienas, — kol tai dariau mažais dydžiais. Kitus sandorius norėjau sudaryti todėl, kad esu priklausomas nuo prekybos.

Be to, tikiu, kad galiu padaryti bet ką. Tai teigiama savybė, bet ji gali ir pakenkti. Pamatęs prekiautoją, kuris dirba vien su naujienomis ar perka tik per pramušimus, sau pagalvoju: „Ir aš galiu.“ Tačiau žvelgiant realistiškai visko daryti negali.

Neįmanoma vienu metu būti puikiu ilgųjų ir puikiu trumpųjų pozicijų prekiautoju. Neįmanoma visur puikiai pasirodyti: parduodant skolintas akcijas po parabolinio kilimo, perkant per pramušimus, prekiaujant pagal naujienas ir prekiaujant opcionais. Nepažįstu nė vieno sėkmingo prekiautojo, kuris manytų galintis taikyti visas šias strategijas. Bet karjeros pradžioje tikrai maniau, kad galiu.

Atsakant į jūsų klausimą — taip, būtų buvę daug paprasčiau ir pelningiau kruopščiau atsirinkti sandorius, nei žaisti su kitomis strategijomis, kurių nemokėjau. Tai buvo išmokta pamoka. Viskas, ką dariau per karjerą, buvo pamokos, kurias vertinu.

Žvelgdamas į visą savo karjerą manau, kad grynoji B ir C kokybės modelių sandorių grąža tikriausiai artima nuliui. Tačiau bendrus rezultatus į kitą lygį pakėlė pagaliau suvaldytas pozicijos dydis. A+ sandorius darydavau gerokai didesnius, o visus kitus — labai mažus, tokius mažus, kad bendram pelnui ir nuostoliui jie neturėjo jokios reikšmės. Tai kam tada jais užsiimti? Atvirai — jie mane dieną užimdavo. Patenkindavo priklausomybę nuo prekybos, nepadarydami realios žalos.

Vis minite priklausomybę nuo prekybos — žodį, turintį neigiamą atspalvį. Gal galite paaiškinti?

Tai priklausomybė, padėjusi sukurti sėkmingą karjerą. Tačiau ji ir neigiama, nes mano protas neišsijungia. Rinka užsidaro 15 valandą JAV centriniu laiku, bet mano vidinis rinkos laikrodis tiksi, kol vakare atsigulu miegoti. Reikia patikrinti naujienas. Reikia pasižiūrėti ateities sandorių rinką. Reikia pažiūrėti, ką daro bitkoinas. Nueisiu pažiūrėti, ar Trumpas ko nors nepasakė. Niekada nenustoju galvoti apie rinkas. Kartais svajoju turėti išjungimo mygtuką. Per atostogas nenoriu galvoti apie rinkas, bet nieko negaliu sau padaryti.

Ar kokių nors prekybos strategijų išmokote iš knygų ar interneto?

Viską išmokau pats, bandydamas ir klysdamas, stebėdamas, kas veikia ir kas neveikia. Tiek ir tebuvo. Neprisimenu, kad pradėdamas būčiau matęs knygą apie trumpalaikę prekybą. Visos knygos apie akcijų rinką buvo skirtos investavimui pagal pirk ir laikyk principą. Pagrindinė jų mintis — investuok dvidešimties ir laikyk iki šešiasdešimties.

Internete tuomet nebuvo tokių pamokų ar kursų kaip dabar, o mentorių rasti buvo sunku. Džiaugiuosi, kad neturėjau prieigos prie tokių dalykų, nes tai privertė mokytis savarankiškai, praleidžiant tūkstančius ir tūkstančius valandų prie grafikų. Be šių savarankiškų tyrimų nežinau, ar būčiau tapęs dabartiniu prekiautoju.

Iš pradžių nagrinėjau grafikus norėdamas suprasti, kaip kai kurios akcijos per metus pabrangsta 600 %, 800 % ar net 1 000 %. Iš to susidomėjimas grafikais peraugo į trumpalaikę prekybą. Atsispausdindavau visą tokių akcijų kilimą rodančius grafikus ir po antrą grafiką kiekvienai akcijai, rodantį viršūnę bei vėlesnį kritimą. Viską laikiau segtuve, kurį galėjau vartyti ir tyrinėti kiekvienų metų didžiausias augimo lyderes. Jei dabartinis grafinis modelis pasirodydavo pažįstamas, segtuve galėdavau surasti panašių istorinių grafikų ir pasižiūrėti, kaip vėliau judėjo jų kainos.

Ar vis dar taikote tą pačią trumpųjų pozicijų strategiją, kuri buvo pagrindinis pelno šaltinis karjeros pradžioje?

Prieš porą metų nustojau aktyviai atidarinėti akcijų trumpąsias pozicijas, nes tai mane visiškai išsekino. Nuo jų traukiausi palaipsniui, pagrindiniu mano metodu tampant opcionų prekybai. Išmokau prekiauti opcionais be streso ir būtinybės ištisomis dienomis sėdėti prie ekranų. Pirmuosius dešimt karjeros metų prekiavau visą darbo dieną, vakarais nagrinėdavau kitos dienos modelius, o savaitgaliais analizei dar skirdavau po tris ar keturias valandas per dieną. Su amžiumi supranti, kad yra gyvenimas ir už rinkų ribų. Vis dar turiu būti vyras savo žmonai. Vis dar turiu būti tėtis.

Pažinojau prekiautojų, visą suaugusiojo gyvenimą praleidusių nuo ryto iki vakaro prie ekranų ir leidusių stresui juos įveikti. Vienas mano pažįstamas prekiauja maždaug tiek pat metų kaip aš. Kartą kažkodėl atsiuntė savo darbo vietos nuotrauką. Ją padidinęs pamačiau du vaistų buteliukus, inhaliatorių, elektroninę cigaretę ir alų.

Paklausiau: „Žmogau, kas čia visa tai?“

Jis atsakė: „Vienas buteliukas — vaistai širdžiai, kitas — beta adrenoblokatorius. Inhaliatorių arba elektroninę cigaretę naudoju, kai labai nervinuosi. O penktadieniais išgeriu, kad nusiraminčiau.“

Kaip ir kada susidomėjote opcionų prekyba?

2016 metais buvau nedideliame pokalbių kambaryje su maždaug aštuoniais kitais prekiautojais. Visi jie buvo labai geri. Vienas parašė: „Manau, esi geriausias šio kambario prekiautojas. Gal galėtum išmokyti prekiauti savo stiliumi?“

Atsakiau: „Ne.“

Jis atrašė: „O jei sumokėčiau?“

Vėl atsisakiau.

„O jei išmokyčiau tave prekiauti opcionais?“

Iš karto sutikau, nes norėjau opcionais išplėsti savo priemonių rinkinį, o apie juos nieko neišmaniau. Mokėmės dalydamiesi ekranu: jis realiuoju laiku matydavo mano sandorius, o aš — jo opcionų sandorius.

Kokia buvo jo opcionų strategija?

Jis tik pardavinėjo opcionus ir gaudavo premijas. Turėjo labai didelę, aštuonženklę sąskaitą. Pirmaisiais opcionų prekybos metais pradėjau nuo labai mažos sumos — 200 000 dolerių, — nes nežinojau, ką darau, ir maniau viską prarasiantis. Pinigų nepraradau, nes jis mane mokė. Po mėnesio ar dviejų supratau, kad nepadengtų opcionų pardavimui 200 000 dolerių nepakanka. Padidinau opcionų sąskaitą iki milijono. Po kelių mėnesių pridėjau dar milijoną. Perėmiau tai, ko jis mane išmokė, ir pritaikiau savo strategijai. Pirmaisiais metais iš opcionų uždirbau milijoną dolerių, ir nuo tada mano opcionų prekyba kilo aukštyn.

Vien opcionų pardavimas tikro pranašumo nesuteikia. Taip, tikimybės pardavėjo pusėje, tačiau už tai tenka prisiimti neribotą riziką. Kas šioje strategijoje yra daugiau nei vien premijų rinkimas?

Svarbiausia strategijos dalis — rizikos valdymas ir saugiausių akcijų, kurių opcionus galima parduoti, paieška. Jei ketinate pardavinėti opcionus, reikėtų vengti tokių akcijų kaip GameStop pirkimo opcionų, vadinamų call. Tai akcijos, galinčios per trumpą laiką pabrangti šimtais procentų. Reikėtų susitelkti į stabilesnio kainų judėjimo akcijas — Apple, Amazon, Microsoft ir panašias.

Ar parduodate opcionus be vidinės vertės, kurių vykdymo kaina labai toli nuo rinkos kainos?

Taip, opcionus, kurie yra labai toli už vidinės vertės ribos — OTM.

Kokia paprastai būna jūsų parduodamų opcionų delta?

Apie deltą negalvoju. Ekrane neturiu jokių graikiškųjų rodiklių. Žiūriu į grafiką ir nustatau, ties kokia vykdymo kaina man priimtina parduoti.

Užuot žiūrėjęs į parduodamo opciono deltą, galvojate, kiek procentų jo vykdymo kaina žemesnė už dabartinę rinkos kainą?

Taip, ir tai priklauso nuo termino. Jei tai dviejų savaičių pardavimo opcionas — put, tikriausiai parduosiu tokį, kurio vykdymo kaina 10 % žemesnė už rinkos kainą, nes nutolus daugiau nei 10 % premija būtų per maža. Jei terminas trisdešimt dienų, ieškosiu maždaug 20–25 % žemiau rinkos esančios vykdymo kainos. Šešių mėnesių opcionų vykdymo kaina būtų maždaug 50 % žemiau rinkos.

Ar parduodate tik put, ar ir call opcionus?

Santykis maždaug 80 % put ir 20 % call. Jei parduodu call opcionus, renkuosi milžiniškos kapitalizacijos bendroves, kurių, mano manymu, niekas niekada neperpirks: Apple, Amazon, Microsoft ir panašias. Pradėjus prekiauti opcionais, put ir call santykis buvo artimesnis 50 ir 50 %. Laikui bėgant supratau, kad parduodamas call į bėdą gali patekti gerokai greičiau nei parduodamas put. Girdėjau apie daugybę prekiautojų, praradusių viską pardavinėjant call. Apie žlugusius dėl put pardavimo girdžiu retai.

Sakydamas, kad supratote call pardavimo pavojų, turite omenyje konkrečius sandorius?

Pardavinėjau GameStop call opcionus ir poziciją uždariau praradęs milijoną dolerių. Taip ir supratau, kad tokių akcijų opcionų pardavinėti nebereikia.

Kiek laiko paprastai būna likę iki jūsų parduodamų opcionų galiojimo pabaigos?

Nuo dviejų savaičių iki šešių mėnesių.

Jei opcionus parduodate, kodėl nesusitelkiate į trumpalaikius, kurių premija nyksta sparčiausiai?

Kuo vėlesnė galiojimo pabaiga, tuo didesnę premiją galiu gauti. Pasirinkęs šešių mėnesių terminą, dar galiu gauti padorią premiją už opcionus, kurių vykdymo kaina nuo rinkos kainos nepalankia vykdymui kryptimi nutolusi 50 % ar net 60 %.

Turiu omenyje, kad šešis kartus pardavęs vieno mėnesio opcioną uždirbtumėte daugiau nei vieną kartą pardavęs šešių mėnesių opcioną.

Jei įvyktų tokia korekcija kaip kitą dieną po Išlaisvinimo dienos [taip prezidentas Trumpas pavadino dieną, kai paskelbė netikėtai didelius muitus beveik visoms šalims] ir rinka smarkiai kristų, trumpalaikiai opcionai pabrangtų gerokai daugiau nei šešių mėnesių opcionai, kurių vykdymo kaina 50 % žemesnė už rinkos kainą. Parduodu ir trumpalaikius opcionus, esančius arčiau vidinės vertės ribos, ir ilgalaikius, esančius labai toli už jos. Niekada nenoriu per finansinių rezultatų skelbimą laikyti parduotų trumpalaikių opcionų, kurių vykdymo kaina tik vidutiniškai nutolusi nuo rinkos. Tačiau parduotus ilgalaikius opcionus su labai nutolusiomis vykdymo kainomis laikyti galiu.

Nors opcionų be vidinės vertės pardavimas dažniausiai gali atrodyti kaip „pinigų mašina“, didžiausias šios strategijos trūkumas — staigus smarkus išpardavimas gali sukelti didelius ir vis greičiau augančius nuostolius. Kainai krintant ir didėjant parduotų opcionų absoliučiai deltai, rizikos pozicija gali didėti netiesiškai. Kaip neabejotinai žinote, daug šią strategiją taikiusių turto valdytojų ir prekiautojų žlugo. Kaip apsisaugoti nuo tokios galimybės?

Taip, parduodant nepadengtus call opcionus galima patirti neribotų nuostolių, ir tai tikriausiai vienas pavojingiausių prekybos metodų. Visiškai suprantu riziką prarasti visą kapitalą taikant opcionų pardavimo strategiją. Todėl apie šį metodą niekada nekalbėjau konferencijose. Nenoriu įtraukti žmonių į prekybos būdą, kurį jie gali taikyti neteisingai ir patirti didelių nuostolių.

Atrodo, rizikos valdymas jums beveik instinktyvus, o prekiautojui tai puiki savybė. Nuo pat karjeros pradžios greitai ribojote nuostolius. Tačiau, manau, suprantate, kad daugiau nei 95 % žmonių neturi tokio stipraus rizikos valdymo instinkto, kuris ypač svarbus parduodant opcionus. Spėju, todėl stengėtės net nepasiūlyti žmonėms tokios idėjos.

Visiškai teisingai.

Grįžkime prie pradinio klausimo: kaip taikydamas opcionų pardavimo strategiją išvengiate pražūtingų nuostolių rizikos?

Jų išvengiau per visus devynerius opcionų prekybos metus. Visą karjerą į rinkas žvelgiau rizikos valdytojo akimis. Šis instinktas ir girdėtos istorijos apie daugybę dėl opcionų pardavimo žlugusių prekiautojų leidžia nuolat laikyti riziką pirmame plane.

Padeda ir patirtis, leidžianti išvengti pavojingų situacijų. Pavyzdžiui, supratau: jei ketvirtadienį ir penktadienį vyksta stiprus kainos judėjimas, labai tikėtina, kad jis tęsis pirmadienį. Ryškus pavyzdys buvo 2020 metų kovą, kai nafta penktadienį užsidarė ties 41 doleriu už barelį, o kitą pirmadienį dėl COVID-19 naujienų atsidarė ties 32 doleriais. Vienas atvirkštinis naftos sektoriaus ETF su trigubu kreditiniu pečiu, DRIP, atsidarė pabrangęs 100 %. Keli mano draugai, pardavinėję opcionus, dėl šio judėjimo patyrė milžiniškų nuostolių. Darau viską, kad į tokias situacijas nepatekčiau. Jei kas nors atrodo ne taip, pasitraukiu. Visada galiu sugrįžti vėliau. Man priimtini maži nuostoliai, tarsi popieriaus įpjovimai. Galiu patirti tūkstančius tokių įpjovimų be rimtos žalos. Noriu išvengti vieno pražūtingo smūgio.

Vieno dalyko niekada nepasakysiu — kad kas nors negali įvykti. Tikimybė, kad tai neįvyks, gali siekti 99 %, tačiau įvykti vis tiek gali. Mano požiūris — įmanoma viskas.

Kas būtų pagalvojęs, kad GameStop pakils nuo 20 iki daugiau nei 500 dolerių arba kad naftos kainos taps neigiamos? Įsitikinimas, jog kas nors neįmanoma, gali tapti mirties nuosprendžiu jūsų prekybai, nes užtenka vienos klaidos. Mačiau daugybę prekiautojų, kurie užsispyrę laikė vieną sandorį ir taip sugriovė karjerą, o kartais net gyvenimą. Jei prarasite visą kapitalą, viskas baigta. Šią mintį visada laikau pirmame plane, nes nenoriu sugriauti savo karjeros.

Poziciją apdraudžiu greitai. Puikus pavyzdys — nesenas rinkos kritimas po Išlaisvinimo dienos. Beje, šio pavadinimo nekenčiu. Kai kitą dieną [2025 metų balandžio 3-iąją] rinka atsidarė nukritusi keliais procentais, iš karto nusipirkau birželį baigiančių galioti SPY put opcionų savo pozicijai apdrausti. Opcionų portfeliui apdrausti tikriausiai nusipirkau nuo 800 iki 900 put kontraktų, vidutiniškai mokėdamas nuo 7 iki 8 dolerių.

Spėju, kad pirkote SPY put, o ne uždarėte opcionų portfelį, nes neutralizuoti poziciją vienu orderiu labai likvidžioje rinkoje buvo daug veiksmingiau — greičiau ir su mažesniu praslydimu.

Teisingai. SPY put pirkau todėl, kad taip galėjau akimirksniu apdrausti portfelį.

Kokią portfelio rizikos dalį apdraudėte?

Visą.

Kiek tą dieną buvote praradęs, kai atidarėte apsidraudimo poziciją?

Tuo metu nuostolis buvo tik apie 100 000 dolerių.

Iš esmės apsidrausdamas užfiksavote tą 100 000 dolerių nuostolį, tačiau visiškai pašalinote riziką.

Visiškai teisingai.

[Skaitytojams, kuriems įdomu, kaip rinka judėjo po Goedekerio apsidraudimo: nuo balandžio 3 dienos atsidarymo iki minimumo, pasiekto po dviejų prekybos dienų, kainos krito dar 13 %.]

Kadangi, kaip pats sakote, įmanoma viskas, o jeigu pasikartotų 1987 metų spalio 19-oji, kai pirmadienio rytą rinka atsidarė smarkiai kritusi? Kaip opcionų pardavėjas galite apsisaugoti nuo tokio įvykio?

Taip, staigi vienos dienos griūtis sukeltų rūpesčių mano parduotų opcionų portfeliui. Toks įvykis galėtų sunaikinti visą sąskaitą ar net daugiau, tačiau nekeltų grėsmės visam mano turtui, nes prekybos sąskaitoje laikau tik apie 10 % viso turto.

Ar prekyboje naudojate techninius indikatorius?

Per visą prekybos karjerą naudojau tik du: kainą ir apimtį.

Ar nusistatote grąžos tikslus?

Kasmet turiu finansinį tikslą. Jis kuklus. Pernai uždirbau 6 milijonus dolerių. Niekada nesakau sau: „Šiemet turiu uždirbti 8 milijonus.“ Tokie tikslai gali paveikti nusiteikimą ir paskatinti per daug prekiauti, kai rinka nesuteikia reikiamų galimybių. Galite uždirbti tik tiek, kiek leidžia rinka. Jei ji suteiks tokias sąlygas kaip 2020 metais, galiu be vargo tikėtis aštuonženklės sumos. Jei rinka vangi, tai neįmanoma. Jei pernai uždirbau 6 milijonus dolerių, mano tikslas greičiausiai bus arčiau 2 milijonų.

Pagrindinis mano tikslas — išsaugoti kapitalą. Dėl pelningų situacijų paieškos nesijaudinu. Per pastaruosius dvidešimt metų jų visada matydavau. Gal jos atsiranda ne kas savaitę ar net ne kas mėnesį, tačiau atsiras. Jei per tą laiką išsaugosiu kapitalą, neabejoju, kad metų pabaigoje būsiu uždirbęs.

Minėjote 2020 metus — geriausius savo metus, kai uždirbote daugiau nei 10 milijonų dolerių, — kaip ypač palankius geriems prekybos modeliams. Kas juose buvo tokio palankaus?

Balandį pradėjus skatinimo priemones, rinką apėmė euforija. 2020 metais būdavo laikotarpių, kai kasryt atsirasdavo mažos kapitalizacijos akcijų, pašokančių daugiau nei 1 000 %. Paskutinę prekybos valandą beveik visos jos krisdavo. Jei pavykdavo iš anksto pasiskolinti akcijų trumpajai pozicijai ir sulaukti pramušimo žemyn dienos pabaigoje, laimėjimas būdavo beveik garantuotas.

Daugelis mano, kad bulių rinkoje iš trumpųjų pozicijų uždirbti negalima. Iš tiesų viskas priešingai. Meškų rinkoje negausite tokių ekstremalių perpirktoje mažos kapitalizacijos akcijoje atsirandančių pardavimo skolintomis galimybių. Nors prekiauju kainos kritimo kryptimi, galimybėms man reikia būtent bulių rinkos.

Kodėl, jūsų manymu, prekyboje taip sėkmingai pasirodėte?

Tai sveiko noro rizikuoti ir kapitalo išsaugojimo derinys. Pamatęs A+ situaciją, be jokių sunkumų galiu dvigubinti, trigubinti ar net keturgubinti tokio sandorio dydį. Tačiau kai įtikinamų galimybių nėra, susitelkiu į kapitalo saugojimą.

Šiemet galėčiau uždirbti 10 milijonų, 5 milijonus ar 2 milijonus dolerių, ir visais atvejais tikriausiai būčiau vienodai laimingas. Uždirbta suma mano gyvenimo

nepakeistų. Bet prarasti 5 milijonus dolerių tikrai būtų skaudu. Todėl man nėra prasmės siekti aukštesnio tikslo, jei rinka nesuteikia atitinkamų galimybių.

Be to, visada rėmiausi taisyklėmis. Jei norite ilgos prekybos karjeros, turite jų laikytis. Mačiau daug prekiautojų, per trumpą laiką uždirbusių didelius pinigus. Klausimas — ar jie liks rinkoje po dvidešimties metų?

Grįžkime prie trumpųjų pozicijų strategijos. Kartais parabolinis kilimas trunka vieną dieną, kartais kelias dienas ar net porą savaičių. Kaip nustatote, ar tai bus vienos dienos reiškinys, ar jis gali tęstis iki poros savaičių?

Prieš atidarydamas trumpąją poziciją laukiu, kol akcija pramuš palaikymo lygį žemyn. Jei vėliau ji atšoka, užfiksuoju nuostolį ir laukiu kito pramušimo žemyn. Galiu pakeliui patirti daug tokių nedidelių nuostolių ir vis tiek pasiekti sėkmę.

Spėju, niekada neatidarydavote trumposios pozicijos, kol akcija dar kilo.

Taip. Pokalbių kambariuose buvo prekiautojų, pardavinėjančių skolintas akcijas joms tebekylant. Aš taip niekada nedaryčiau. Laukdavau pramušimo žemyn, nes norėjau, kad pozicija nuo pat įėjimo būtų pelninga. Tada ją didindavau, kai sandoris judėdavo mano naudai, o ne prieš mane.

Keli šiai knygai kalbinti prekiautojai minėjo tą patį mažų bendrovių akcijų trumpųjų pozicijų tipą, kuris buvo pagrindinė jūsų strategija pirmoje karjeros pusėje. Ar manote, kad jos paskelbimas knygoje paveiks veiksmingumą ateityje?

Manau, trumpuoju laikotarpiu norinčių ją taikyti gali tapti per daug. Prieš kelerius metus, kai turėjau kitą Twitter paskyrą su daug sekėjų, internete skelbdavau dalį pelno ir nuostolio rezultatų. Iš karto pastebėjau, kad pasiskolinti akcijų darosi sunkiau. Kartais geros kandidatės trumpajai pozicijai pradėdavo elgtis kitaip — kildavo toliau, nes nepatyrę pardavėjai būdavo priversti uždaryti trumpąsias pozicijas ir dar labiau kelti kainą. Dėl šios patirties manau, kad trumpalaikis poveikis galimas: į rinką suplūs nepatyrę prekiautojai ir mėgins kartoti strategiją. Tačiau jis turėtų būti laikinas, nes dauguma jų patirs nesėkmę ir pasiduos. Šiuo klausimu prisimenu pažįstamą brokerių bendrovės savininką, kuris man pasakė: „Nustebtumėte sužinoję, kiek mūsų atidaromų sąskaitų uždaromos per devyniasdešimt dienų.“

Esu girdėjęs jus sakant, kad nuoseklumas ir gebėjimas prisitaikyti — pageidautinos prekiautojo savybės. Tačiau tam tikra prasme jos atrodo prieštaringos. Kaip jas suderinate?

Radę savo konkrečią nišą, turite nuosekliai jos laikytis. Maždaug pirmąjį mano dešimtmetį ta niša buvo mažos kapitalizacijos akcijų trumposios pozicijos. Nuo šios strategijos nenukrypau — taip buvau nuoseklus. Tačiau ją pritaikiau dviem pagrindiniais būdais. Pirmasis buvo susijęs su rinkos realijomis. Prieš daugelį metų, kai pradėjau pardavinėti akcijas skolintas, skolinimosi sąnaudos nekėlė problemų. Galėjau laikyti trumpąsias pozicijas kelias dienas ar savaites. Pastaraisiais metais akcijų skolinimas brokeriams tapo dideliu verslu, o skolinimosi mokesčiai gali būti labai aukšti. Reaguodamas į šį struktūrinį pokytį gerokai sutrumpinau pozicijų laikymo laiką — buvau priverstas. Sparčiai augančios skolinimosi sąnaudos paliko pasirinkimą: prekiauti greičiau arba prarasti pinigus. Antrasis prisitaikymas susijęs su pakitusiu rinkos elgesiu. Buvo laikotarpis, kai mažos kapitalizacijos akcijos per pirmąsias keturiasdešimt penkias prekybos minutes smarkiai kildavo, paskui apsisukdavo ir pigdavo iki sesijos pabaigos. Ilgainiui šis elgesys pasikeitė: akcijos išlaikydavo savo rytinį prieaugį iki popietės pradžios. Svarbiausias čia ne konkretus kainų elgesio pokytis, o principas: kai keičiasi rinka, turite keistis ir jūs. Iš esmės, kol metodika veikia, reikia išlikti nuosekliam, o jai nustojus veikti — prisitaikyti.

Kaip manote, kas skiria sėkmingus prekiautojus nuo nesėkmingų?

Daug pradedančiųjų nori prekiauti dėl pinigų, ir aš tai suprantu. Tai buvo ir mano pirmoji motyvacija. Tačiau nuo pirmos dienos taip pat mėgau patį žaidimą. Būtent ši meilė paskatino atlikti visus tyrimus, kurie leido pasiekti sėkmę. Kartais šeštadienio popietę paskambindavo draugai ir klausdavo: „Ką veiki?“ Atsakydavau: „Studijuoju rinkas, kad būčiau pasirengęs pirmadienio rytui.“ Papildomiems tyrimams laiko negailėjau, nes mėgau nušvitimo akimirkas. Būtent meilė žaidimui padėjo viską perprasti.

Nesuprantu, kaip galima pasiekti sėkmę neskiriant pakankamai laiko rinkų studijoms. O kas norės tam skirti dešimt valandų per dieną, jei tai nepatinka? Mano pažįstami sėkmingi prekiautojai rinkomis domisi taip pat aistringai kaip aš. Iki šiol prekiauju kasdien, net per atostogas. Kiekvieną dieną prekiauju pirmą pusvalandį ar valandą, o paskui galiu ilsėtis.

Paskutinis klausimas: ar nusipirkote namą prie Ozarkų ežero?

Taip, tai buvo pirmasis mano įsigytas nekilnojamasis turtas — butas prie Ozarkų ežero. Paskui nusipirkau dar kelis butus nuomai. Maždaug prieš dešimt metų su žmona nusprendėme, kad iš tikrųjų norime namo su lygiu sklypu ir nuosava prieplauka. Taigi butą pardavėme ir nusipirkome namą su prieplauka. Turime namą, laivą, vandens motociklus — viską, kas geriausia.

Coyle'o požiūris

Svarbiausia šio interviu pamoka — Goedekeris labai greitai uždaro pozicijas, jei jos neuždirba pelno. Per daugelį tyrimų metų priėjau prie išvados, kad greitas nuostolių ribojimas yra pagrindinė savybė, skirianti daugumą legendinių prekiautojų nuo visų kitų. Po visų prekybos ir prekiautojų tyrinėjimo metų, jei galėčiau pradedantiesiems duoti tik vieną trumpą patarimą, jis būtų toks: „Ribokite nuostolius — kuo anksčiau, tuo geriau."

Puikūs prekiautojai nuolat atranda metodus, atitinkančius jų asmenybę. Goedekeris nuo pradžių buvo itin nekantrus, o ši savybė daugeliui prekybos būdų netinka. Jis greitai prisitaikė prie didelio volatilumo akcijų trumpųjų pozicijų — metodo, kuris, taikomas teisingai, gali beveik iš karto suteikti pasitenkinimą. Interviu su rinkos magais nuolat pasikartojanti pamoka — turite rasti prekybos metodą, atitinkantį tai, kas esate ir kuo tikite.

Goedekeris tikėjo savimi ir savo gebėjimais, nors pirmoji patirtis rodė, kad tam lyg ir nėra pagrindo. Jis manė turįs perprasti prekybą, kad nereikėtų eiti į „tikrą darbą", ir buvo įsitikinęs, kad sugebės. Pasitikėjimas, dažnai nepagrįstas ankstyvąja patirtimi, ir atkaklumas patiriant nesėkmes — derinys, matomas daugelio rinkos magų istorijose.

Neįtikėtiną kapitalo augimą nuo 5 000 iki milijono dolerių per metus Goedekeris pasiekė išnaudodamas maksimalų pozicijų dydį — į kiekvieną sandorį sudėdavo viską. Tikriausiai ir sėkmė prisidėjo prie to, kad kapitalą pavyko padidinti du šimtus kartų be nė vieno reikšmingo nuosmukio. Be to, pasiekęs milijoną dolerių jis vis dėlto patyrė 50 % sąskaitos nuosmukį. Esmė ta, kad agresyvus pozicijų dydis, leidžiantis įspūdingai augti procentais, dažnai yra dviašmenis kardas, galintis atnešti ir didelių nuostolių.

Kaip pažymėjo Goedekeris, prekiautojas negali būti viskuo vienu metu. Niekada nesutikau žmogaus, kuris sėkmingai pirmadienį sektų tendenciją, antradienį prekiautų grįžimu prie vidurkio, trečiadienį investuotų pagal vertę ir taip toliau. Mažai kas patvirtina mintį, kad išskirtinių rezultatų galima pasiekti prekiaujant

pagal daugybę skirtingų strategijų. Bandydamas prekyboje būti visų galų meistru paprastai netampi nė vienos srities meistru.

Ne visi prekybos metai vienodi. Rezultatus lemia ne tik žmogaus veiksmai ir gebėjimai, bet ir tai, ar rinkos aplinka palanki jo konkrečiai metodikai. Galite kontroliuoti tik savo reakciją į rinkos sąlygas, o ne pačias sąlygas. Geriausi Goedekerio metai sutapo su dideliu rinkos teikiamu palankumu. Jis tai pripažįsta ir supranta, kad kiekvienų metų potencialą ribos rinkos suteikiamos galimybės. Kova su šia tikrove skatina per dažną prekybą ir su ja susijusius nuostolius.

Pastebėjau Goedekerio ir Kullamägi (1 skyrius) panašumą: abu sakė išnagrinėję tūkstančius grafikų, kad išsiugdytų savo prekybos stilių. Išsamus grafikų tyrinėjimas daugeliui sėkmingų prekiautojų tapo keliu į sėkmę.

Goedekeris man pasirodė bene ryškiausias iš prigimties prekiautojo pavyzdys iš visų sutiktų žmonių. Po pokalbio su juo prekyba atrodo labai paprasta, tačiau šis įspūdis veikiau atspindi jo pasitikėjimą ir įgimtus gebėjimus nei tikrovę. Jis greitai prisitaikė prie savo asmenybei tinkančio stiliaus. Kartais susimąstau, kaip tokie žmonės sugeba taip greitai rasti sau idealų prekybos būdą, nors turi labai mažai žinių ir patirties. Tarsi juos vestų intuicija ar kokia nežinoma išorinė jėga. Be to, atrodo, kad nuo pat gimimo Goedekeris užprogramuotas laikytis tokių prekybos principų kaip greitas nuostolių ribojimas ir kainos patvirtinimo laukimas prieš atidarant ar didinant poziciją. Nors patyrusiems prekiautojams šie principai gerai žinomi, sutikau labai nedaug žmonių, kurie jų laikytųsi nuo pradžių. Daugumai prireikia kelerių metų tai suprasti.

Schwagerio požiūris

Viena savybė, kuri kartojasi per visą interviu ir tikriausiai svarbiausia Goedekerio sėkmei, — beveik refleksinis greitas pasitraukimas iš sandorio, vos jam pradėjus nešti nuostolį. Sandoris arba netrukus po įėjimo uždirba, arba uždaromas. Goedekeriui nesunku dėl vienos prekybos idėjos patirti kelis mažus nuostolius, jo žodžiais, „popieriaus įpjovimus“, kol laikosi taisyklės likti sandoryje tik tada, kai jis pelningas. Jo reakcija į netrukus po įėjimo atsiradusį nuostolį atrodo beveik įgimta: net būdamas pradedantysis ir dar neturėdamas veiksmingos metodikos, jis greitai išeidavo iš nuostolingų sandorių. Tai buvo vienintelis dalykas, kurį ir tada darė teisingai. Kaip trumpai pasakė pats: „Anksti supratau: jei mano įėjimas neteisingas, jis neteisingas.“

Ankstesnių sandorių analizė gali suteikti vertingų įžvalgų. Išnagrinėjęs praėjusių metų sandorius Goedekeris pamatė, kad visą pelną davė tik maža jų dalis. Taip pat nustatė, jog didžioji nuostolių dalis kilo iš per didelių ne pačių geriausių sandorių

pozicijų. Tiesioginis šios analizės rezultatas — jis pradėjo keisti pozicijų dydį: A+ sandorius atidarydavo gerokai didesnius nei kitus. Šis pokytis smarkiai pagerino rezultatus, ir kiekvienais vėlesniais metais pelnas viršijo milijoną dolerių.

Goedekerio gebėjimas atpažinti geriausias galimybes ir kartu poreikis sudaryti daugybę kitų, mažai prie rezultatų prisidedančių sandorių priminė mano interviu su Michaelu Marcusu pirmojoje knygoje Rinkos magai. Tame interviu Marcusas apibūdino tris savo idealius sandorius apibrėžiančius elementus. Paskui pasakė: „Jei sugebėsite apsiriboti tik tokiais sandoriais, uždirbsite bet kurioje rinkoje ir bet kokiomis aplinkybėmis.“

Tuomet paklausiau: „Ar šį griežčiau apribotą prekybos stilių galiausiai ir pasirinkote?“

Marcusas atsakė: „Ne, nes iš esmės per daug mėgau patį žaidimą. Žinojau, kad turėčiau dalyvauti tik idealiuose sandoriuose, bet prekyba man buvo ir atsipalaidavimas, ir pomėgis. Ji gyvenime pakeitė daug kitų dalykų. Mėgavimąsi pačiu procesu iškėliau aukščiau savo kriterijų. Tačiau mane išgelbėjo tai, kad kai sandoris atitikdavo visus kriterijus, poziciją atidarydavau penkis ar šešis kartus didesnę nei kitais atvejais.“

Atkreipkite dėmesį į stulbinamą Marcuso ir Goedekerio panašumą: tiek norą sudaryti neidealius sandorius, tiek šios problemos sprendimą.

Nepriklausomai nuo prekybos stiliaus, pamoka tokia: sandorius, kuriais labai pasitikite, atidarydami gerokai didesniais dydžiais nei kitus, galite iš esmės pagerinti rezultatus, palyginti su visų sandorių atidarymu vienodu dydžiu. Ši mintis taip pat buvo viena pagrindinių mano interviu su Edu Thorpu knygoje Rizikos draudimo fondų rinkos magai išvadų. Matematikos mokslų daktaras Thorpas, prieš pritaikydamas kiekybinės analizės įgūdžius rinkoms, sukūrė strategijas, leidžiančias įveikti kazino jų pačių žaidime. Jo tarptautiniame bestseleryje Beat the Dealer išsamiai aprašyta teigiamą pranašumą dvidešimt vieno žaidime suteikianti strategija, pakeitusi kazino veikimą. Ši interviu ištrauka nusako ryšį tarp laimėjimo šiame žaidime ir geresnių prekybos rezultatų:

> *Thorpo idėja, kaip pagerinti dvidešimt vieno statymų rezultatus, palyginti su pagrindine sistema — tai yra teisingais tikimybiniais sprendimais, kada prašyti kortos, sustoti, atskirti kortų porą ar dvigubinti statymą, — buvo keisti statymo dydį. Daugiau statydamas tada, kai laimėjimo tikimybė didelė, ir mažiau tada, kai ji maža, Thorpas sugebėjo net idealiai sprendžiant viską, išskyrus statymo dydį, nuostolingą žaidimą paversti žaidimu su reikšmingu teigiamu pranašumu. Tai svarbi analogija prekiautojams: pozicijos dydžio keitimas gali būti toks pat svarbus kaip įėjimo į rinką metodika. Mažesnės mažos tikimybės sandorių pozicijos ar visiškas tokių sandorių atsisakymas ir*

didesnės didelės tikimybės sandorių pozicijos gali net nuostolingą strategiją paversti pelninga.

Grąžos tikslų nustatymas gali atrodyti gera mintis, tačiau kartais duoda priešingą rezultatą. Goedekeris kasmet sąmoningai išsikelia nedidelį finansinį tikslą, nes supranta, kad jo rezultatai smarkiai priklauso nuo rinkos suteikiamų galimybių konkrečiai strategijai. Jis pažymi, kad ambicingesnis tikslas metais, kai galimybių mažai, gali paskatinti per daug prekiauti.

Šiuo metu pagrindinė Goedekerio strategija — parduoti opcionus ir rinkti premijas. Manau, bet koks šios strategijos aptarimas turi būti lydimas perspėjimo: „Nebandykite to namuose.“ Taip, Goedekeris ją taikydamas pasiekė nepaprastai gerų rezultatų. Taip, opcionų be vidinės vertės pardavimas dažniausiai būna pelningas. Problema ta, kad staigios rinkos panikos atveju parduotų opcionų portfelis patiria didelius ir vis spartėjančius nuostolius. Esmė — kainoms krintant, tuo pat metu didėja opcionų pozicijos rizikos ekspozicija. Pavyzdžiui, parduoto put opciono be vidinės vertės pozicijos delta yra 0,10, vadinasi, akcijai atpigus vienu doleriu pozicija praranda dešimt centų vienai akcijai. Smarkiai krintant kainai, delta smarkiai padidėja. Deltai išaugus iki 0,20, bazinio turto ekvivalentu išreikšta pozicija padvigubėja, iki 0,30 — patrigubėja ir taip toliau. Kuo didesnis pozicijos nuostolis, tuo didesnė tampa pati rizikos pozicija — mirtinas derinys.

Goedekeris opcionų pardavimo strategijai tinka kaip retas kitas, nes greitas išėjimas iš nuostolingų pozicijų buvo beveik neatsiejamas visos jo karjeros bruožas. Pavyzdžiui, prisiminkime jo reakciją į prezidento Trumpo Išlaisvinimo dienos pranešimą. Kitą dieną rinkai atsidarius jis nedelsdamas neutralizavo visą parduotų opcionų portfelį ir užfiksavo palyginti nuosaikų 100 000 dolerių nuostolį. Jei būtų delsęs, per kelias kitas dienas nuostolis būtų padidėjęs daugiau nei dešimt kartų. Labai nedaug prekiautojų turi tokius rizikos valdymo įgūdžius ir instinktus kaip Goedekeris. Be jų didelė tikimybė galiausiai patirti sąskaitą sunaikinantį nuostolį.

Nors pradėti prekiauti Goedekerį paskatino pinigai, sėkmę lėmė meilė pačiam žaidimui. Ji skatino skirti ilgas valandas tyrimams, kurie jo sėkmei buvo lemiami.

6. Kelvin Chiu

Prekyba abiem asimetriškų sandorių pusėmis

Pastaba. Skaitytojams, nesusipažinusiems su ateities sandorių rinkomis, prieš pradedant šį skyrių gali būti naudinga perskaityti 2 priedą.

Pirmuosius dešimt karjeros metų Kelvinas Chiu prekiavo žaliavų ateities sandoriais ir opcionais Goldman Sachs bei Vitol. Pokalbiai su nepriklausomais prekiautojais padėjo jam suprasti, kad nori eiti būtent šiuo keliu. Prieš pradėdamas savarankišką veiklą jis užsibrėžė sukaupti 10 milijonų dolerių prekybos kapitalo. Tačiau nelaukdamas, kol pasieks šį tikslą, nepriklausomo prekiautojo karjerą Chiu pradėjo 31-erių, iki numatytos sumos trūkstant kelių milijonų. Per daugiau kaip septynerius paskesnius metus jis pasiekė didžiulės sėkmės: sudėtinis metinis augimo tempas sudarė 108,7 %. Palyginimui, S&P 500 indekso sudėtinis metinis augimo tempas tuo pačiu laikotarpiu buvo 14,5 %.

Chiu rezultatai pasižymi ne tik itin didele vidutine metine grąža, bet ir pavyzdiniais grąžos bei rizikos rodikliais (skliaustuose – S&P 500 duomenys): Sharpe'o koeficientas – 2,0 (0,7), pakoreguotas Sortino koeficientas – 6,2 (0,9), pelno ir nuostolio santykis – 5,7 (0,8), MAR – 4,0 (0,6). Šių statistinių rodiklių apibrėžimai ir paaiškinimai pateikti 1 priede. Ypač svarbūs du pastebėjimai. Pirma, Chiu grąžos ir rizikos rodikliai daug kartų viršija atitinkamus S&P 500 rodiklius. Antra, tai, kad jo pakoreguotas Sortino koeficientas gerokai didesnis už Sharpe'o koeficientą, rodo stiprią teigiamą grąžos pasiskirstymo asimetriją: dideli pelnai gerokai viršija didelius nuostolius. Kaip aiškinama 1 priede, vertindami grąžos ir rizikos santykį kur kas labiau vertiname pakoreguotą Sortino, o ne Sharpe'o koeficientą, nes pastarasis neigiamai įvertina ir teigiamą volatilumą, tai yra itin didelius pelnus.

Stulbinantis Chiu rezultatų bruožas – reikšminga pelno dalis gauta prekiaujant žemės ūkio produktų ateities sandoriais. Ši finansinė priemonė nėra ypač garsėjanti galimybe gauti itin didelį pelną, juolab astronominį laimėjimą. Pastaraisiais metais Chiu išplėtė prekybą ir įtraukė platų rinkų spektrą.

Į interviu Chiu atėjo pasiruošęs, su išsamiais užrašais, kad nepraleistų nieko, ką laikė svarbiu. Jis pasirodė itin savianalitiškas žmogus, atvirai aptariantis visą savo kelią: nesėkmes, iššūkius, mąstyseną ir galiausiai didžiulę sėkmę. Priešingai stereotipui, vaizduojančiam ypač sėkmingus prekiautojus kaip įžūlius ir

arogantiškus žmones, Chiu buvo kuklus ir santūrus. Atsižvelgiant į jo išskirtinius pasiekimus, tai darė didelį įspūdį.

Kada pirmą kartą susidomėjote rinkomis?

Užaugau Honkonge, kuris buvo ir tebėra Azijos finansų centras. Prisimenu, kaip tėvas veždavo mane ir brolį į mokyklą. Miestas buvo taip susitelkęs į pinigus, kad per radiją kalbėdavo vien apie akcijas arba nekilnojamąjį turtą. Vaikystėje su rinkomis susidurdavau nuolat. Anksti supratau: jei gyvenime noriu ko nors pasiekti, pirmiausia turiu užsidirbti pinigų. Šis suvokimas paveikė mano sprendimą tapti prekiautoju.

Ar vaikystėje buvo dar kas nors, kas paveikė jūsų prekiautojo karjerą?

Taip, ir labai stipriai. Mano tėvai buvo darbštūs žmonės. Tėvas dirbo valstybei, o mama turėjo savo verslą. Nuo mažens jie mokė, kad sunkiai dirbant ir stengiantis iš visų jėgų galima pasiekti sėkmę. Tėvai tikėjo manimi ir mano gebėjimais. Dabar, pats tapęs tėvu, suprantu, kad tai didžiausia dovana, kokią tėvai gali suteikti vaikui. Užaugau tikėdamas, kad galiu pasiekti viską, ko siekiu, ir šią nuostatą taikiau mokslams.

Honkongo švietimo sistemoje konkurencija labai arši. Dėl darbštumo ir šiek tiek sėkmės mokyklą baigiau puikiais pažymiais. Pagal visų Honkongo mokinių laikomo bendro egzamino rezultatus patekau tarp 50 geriausių miesto mokinių. Mes, tie 50, buvome mažos įžymybės: apie mus rašė laikraščiai, gavome apdovanojimų, pavyzdžiui, nemokamą kelionę į Taivaną susitikti su Taipėjaus meru. Tai prilygo būti mokyklos amerikietiškojo futbolo komandos kapitonu JAV.

Vėliau įstojau į Kembridžo universitetą Jungtinėje Karalystėje. Ten irgi mokiausi labai gerai. Baigęs universitetą 22-ejų, turėjau puikius viso mokymosi laikotarpio pažymius ir maniau, kad tai suteiks stiprų postūmį sėkmei prekyboje. Tačiau paaiškėjo priešingai.

Kodėl pavyzdiniai akademiniai pasiekimai pakenkė jūsų prekiautojo karjeros pradžiai?

Turėjau labai didelių lūkesčių dėl to, ką pasieksiu atėjęs į prekybos pasaulį. Žmonės, anksčiau niekada nepatyrę nesėkmės, dažnai nežino, ką daryti, kai būna parblokšti. Pastebėjau, kad dideli lūkesčiai paprastai reiškia mažesnį atsparumą, o dėl akademinės sėkmės mano atsparumas tuo metu buvo labai menkas. Šis trūkumas itin apsunkino pirmąsias prekiautojo dienas, nes prekyba reikalauja milžiniško atsparumo.

Buvo ir mąstysenos problema. Mokykloje gaudamas vien aukščiausius pažymius iš esmės viską darai teisingai. Prekyboje tai neįmanoma. Daug didžių prekiautojų daugiau nei pusę kartų praranda pinigų, tačiau tai atsveria dideliais pelnais ir mažais nuostoliais. Anksčiau niekada nebuvau atsidūręs situacijoje, kurioje dažnai klysčiau, todėl prekybos tikrovė prieštaravo mano ego ir lūkesčiams.

Papasakokite apie pirmuosius prekybos žingsnius.

Kadangi anksti susipažinau su finansais ir supratau, kad pinigai suteiks daugiau galimybių gyvenime, pagrindine studijų kryptimi pasirinkau ekonomiką ir pateikiau paraiškas praktikai bankuose. Pirmąkart su prekyba susidūriau 2007 metais, priešpaskutiniame Kembridžo kurse, kai gavau praktikos vietą Goldman Sachs prekybos padalinyje Londone.

Kas paskatino pasirinkti prekybą?

Žinojau, kad nenoriu užsiimti investicine bankininkyste ar panašia veikla, nes nenoriu dirbti tiek valandų: man reikia aštuonių valandų miego per parą. Liko pardavimas ir prekyba, o prekyba atrodė kur kas įdomesnė. Pirmąkart apsilankęs Goldman prekybos salėje buvau sužavėtas.

Ar iš karto susitelkėte į žaliavas?

Ne, tai buvo bendra programa, pagal kurią paeiliui dirbome skirtinguose skyriuose. Mus siųsdavo poromis, sėdėdavome su įvairiais prekiautojais ir užduodavome klausimų. Jie irgi klausinėdavo, pavyzdžiui: „Kiek stalo teniso kamuoliukų tilptų į Boeing 747?“ Ši patirtis galutinai įtikino, kad noriu užsiimti prekyba, o ne pardavimu. Ypač traukė žaliavos.

Kuo jus patraukė žaliavos?

Patiko, kad jos apčiuopiamos. Taip pat patiko, kad jų kainų svyravimai susiję su tikrais įvykiais. Buvo lengvai atpažįstamų kainas veikiančių veiksnių, tokių kaip orų anomalijos ir kalnakasių streikai. Be to, žaliavoms būdingi spartaus kilimo ir nuosmukio ciklai, kurie atrodė jaudinantys. Praėjus maždaug mėnesiui nuo dviejų mėnesių praktikos pradžios, turėjome pasirinkti skyrių, ir aš pasirinkau žaliavų rinkas.

Galėjote pats pasirinkti skyrių, į kurį norėjote patekti?

Jie irgi turėjo pasirinkti jus.

Kokia buvo praktika?

Prisimenu, kaip mokiausi tokių pagrindinių sąvokų kaip bakvordacija, kontangas ir opcionų kainą lemiantys veiksniai. Be to, didžiausią įspūdį paliko visa ši plati patirtis. Gerai sutariau su žaliavų prekiautojais, buvome to paties bangos ilgio. Praktikos pabaigoje man pasakė, kad atidaro žemės ūkio produktų prekybos padalinį, ir paklausė, ar domintų. Pasiūlymas atrodė puikus, todėl, žinoma, sutikau.

Kaip viskas susiklostė?

Mane paskyrė į opcionų skyrių Londone. Pirmaisiais mano darbo metais išėjo du jam vadovavę prekiautojai. Būdamas 23-ejų tapau atsakingas už opcionų portfelį, apimantį grūdus ir kitus žemės ūkio produktus.

Ką reiškė būti atsakingam už portfelį?

Tai reiškė atsakomybę už pelną ir nuostolį. Taip pat turėjau teikti klientams opcionų kotiruotes ir siūlyti prekybos opcionais idėjas kitiems skyriaus darbuotojams.

Neįprasta tokio jauno žmogaus rankose palikti portfelį. Kodėl, jūsų manymu, tokią atsakomybę patikėjo jums 23-ejų?

Išėjus dviem vyresniesiems opcionų prekiautojams, portfelis liko be šeimininko ir reikėjo jį kam nors paskirti. Aš turėjau didžiausią polinkį į matematiką.

Ar patirties stoka trukdė dirbti?

Sėkmei šiose pareigose bazinių aktyvų rinkų išmanymas nebuvo lemiamas. Kur kas svarbiau buvo suprasti, kaip veikia opcionai.

Ar daug išmanėte apie prekybą opcionais?

Žinojau nedaug, tačiau buvau geriausias pasirinkimas, nes turėjau matematinį pasirengimą. Kiti prekiautojai buvo vyresni, atėję iš didelių žaliavų įmonių ir orientuoti į fundamentalius veiksnius.

Ar opcionams vertinti naudojote ką nors panašaus į Blacko–Scholeso modelį?

Taip, patobulintą jo versiją.

Atrodo, buvote veikiau rinkos formuotojas nei spekuliantas.

Iš tikrųjų ne. Skyrius buvo naujas, klientų turėjome nedaug. Iki 2008 metų krizės jų buvo keli, tačiau po jos ši veikla išblėso. Man suteikė visišką laisvę: galėjau daryti, ką norėjau, svarbiausia – uždirbti pelno.

Kaip sekėsi?

Pirmieji treji metai buvo gana sunkūs.

Kaip nuspręsdavote, kuo prekiauti?

Tai ir buvo sunkiausia. Neturėjau jokios metodikos.

Prekiavote tik opcionais?

Ne, prekiavau viskuo, kas tuo metu atrodė prasminga. Bandžiau viską iš eilės be jokių aiškių orientyrų. Galiausiai pasinėriau į neigiamą savianalizę ir kankinau save dėl nedidelių nuostolių. Dabar suprantu, kad tai buvo visiškai netinkamas požiūris.

Richardas Barghas, vienas knygos Nežinomi rinkos magai prekiautojų, pasakojo apie knygą Depressive Illness: The Curse of the Strong, kurioje aptariami puikių akademinių rezultatų pasiekiantys vaikai. Jūsų mintys apie mokymosi rezultatus, lūkesčius ir neigiamą vidinį dialogą man primena tą knygą. Ar manote, kad neigiamas vidinis dialogas veikė jūsų prekybą?

Vertimo redakcinė pastaba. Pateiktame šaltinyje dalis šio klausimo sugadinta pasikartojančiais žodžiais; išsaugota įskaitoma klausimo dalis.

Taip, neigiamas vidinis dialogas neabejotinai trukdė mano prekybai pradžioje. Jis įstumia į labai keistą būseną, nesuderinamą su rezultatų siekimu. Manau, ir gyvenime, ir prekyboje žmonėms reikia atlygio sistemos, skatinančios teigiamus rezultatus. „Meduolis“ stipresnis už „rykštę“: jis sukuria motyvaciją, galinčią išlikti ilgą laiką.

Dauguma mano skaitytų tyrimų rodo, kad neigiamas vidinis dialogas kenkia nepriklausomai nuo gyvenimo srities – prekybos, mokymosi ar kitos. Grįžkime prie jūsų prekybos: ar jums skyrė didelį prekybos limitą?

Mūsų pozicijas jie vertino pagal vertę esant rizikai (VaR). Bet kurią dieną galėjau prisiimti iki 1 milijono dolerių VaR, o iš manęs tikėjosi maždaug 5 milijonų dolerių pelno per metus.

Kiek kontraktų vidutiniškai prekiaudavote?

Kelis šimtus. Tikriausiai mano sandorių nominali pozicijų vertė siekė apie 5 milijonus dolerių. Šiuo požiūriu galima sakyti, kad faktiškai valdžiau maždaug 5 milijonus.

Ar turėjote konkretų metodą?

Bandžiau viską. Fundamentaliąją analizę, techninę analizę, antraščių skaitymą, klausydavausi kitų brokerių ir kopijuodavau kitų salės prekiautojų sandorius. Kad ir ką paminėtumėte, būsiu išbandęs. Taip pat prekiavau vedamas emocijų. Dariau viską, ko daryti nereikėtų. Tuo metu pranašumo neturėjau; užtruko ilgai, kol jį atradau.

Kokie buvo pirmųjų metų rezultatai?

Ir 2010, ir 2011 metais praradau kiek mažiau nei po 1 milijoną dolerių. Ribojau nuostolius ir mažinau sandorių dydį, todėl išvengiau pernelyg didelių praradimų.

Ar vadovai buvo nepatenkinti?

Jie daug nesakė, nes apskritai skyriui sekėsi gerai, o aš padėdavau kitiems prekiautojams ir, pasitaikius klientų užklausų, teikdavau kotiruotes. Vienas vyresniųjų skyriaus prekiautojų galiausiai uždirbo daugiau kaip 60 milijonų dolerių, prekiaudamas 2010 metų cukraus bulių rinkoje. Manau, vadovybė laikė mane iš dalies prisidėjusiu prie šio pelno, tad tai suteikė šiek tiek atokvėpio.

Ką darėte padėdamas kitiems prekiautojams?

Dienos pabaigoje suskaičiuodavau pelną ir nuostolį, tikrindavau rizikos lygį pagal leistinas ribas, su operacijų skyriaus darbuotojais sutikrindavau sandorius ir atlikdavau panašias užduotis. Kitomis aplinkybėmis mane galbūt būtų atleidę, tačiau skyriui reikėjo jaunesnio darbuotojo administracinėms bei operacinėms užduotims.

Ar kada nors manėte, kad nesate sutvertas būti prekiautoju?

Daug kartų.

Kas padėjo nepasiduoti?

Keista, tačiau būtent akademinė sėkmė ir patirtis, nors pradžioje prekybai trukdė, padėjo nepasiduoti. Mokykloje mokiausi labai gerai, bet tai nebuvo visai lengva: turėjau daug dirbti ir įveikti sunkius iššūkius. Tų metų prisiminimai suteikė ne tik disciplinos, bet ir atkaklumo bei užsispyrimo laikytis pasirinkto kelio. Vaikystė ir Kembridžo patirtis įskiepijo gilų pasitikėjimą savimi, kuris buvo lemiamas nepasiduodant ir galiausiai pasiekiant sėkmę, nepaisant sunkios pradžios.

Tikėjimas savimi, net kai nėra jokių jį patvirtinančių įrodymų, atrodo nuolatinis rinkos magų bruožas.

Pasitikėjimas savimi būtinas norint tapti sėkmingu prekiautoju. Taip pat reikia gebėti klestėti nestruktūruotoje aplinkoje. Prekyba – nestruktūruota veikla, ir galbūt todėl tiek daug Ivy League bei Oksfordo ir Kembridžo absolventų netampa puikiais įmonės kapitalo prekiautojais. Jie pratę prie struktūros, todėl renkasi aiškiau apibrėžtus karjeros kelius: investicinę bankininkystę, privataus kapitalo investicijas ar vadybos konsultacijas. Prekyboje nėra scenarijaus, kuriuo galėtum sekti. Geriausius universitetus baigę žmonės paprastai būna pripratę prie aiškios struktūros ir dažnai išeina jausdami, kad jiems savaime priklauso išskirtinė vieta. Prekiautojui tai pražūtingas derinys.

Grįžkime prie jūsų prekybos. Kaip ištrūkote iš užstrigimo?

Po dvejų nepatenkinamų metų įsikišo žaliavų padalinio vyresnysis partneris ir atėmė mano prekybos portfelį. Jį sujungė su cukraus prekiautojo portfeliu, o mane paskyrė jungtinio portfelio jaunesniuoju prekiautoju.

Tai turbūt atrodė rimtas smūgis karjerai. Ar buvote nusiminęs?

Buvau. Turėti savo portfelį buvo savotiškas pasižymėjimo ženklas, o aš jį gavau gerokai anksčiau nei visi kartu su manimi atėję darbuotojai ir tuo labai didžiavausi. Atėmus portfelį kolegoms tapo akivaizdu, kad man nesiseka, ir tai užgavo savimeilę. Laikiau tai dideliu karjeros žingsniu atgal.

Tačiau vyresnysis partneris tai vertino kitaip. Jis pabrėžė, kad šis pokytis suteikia galimybę mokytis patyrusio prekiautojo prieglobstyje. Nors tai buvo prasminga, dar kelias savaites išgyvenau. Tačiau paskui pajutau, kaip nuo pečių nukrinta didžiulis spaudimas. Sąmoningas protas vėl paėmė viršų prieš migdolinį kūną. Mane slėgę tamsūs emocijų debesys išsisklaidė ir vėl atsirado erdvės mąstyti.

Paaiškėjo, kad portfelio atėmimas buvo vienas geriausių mano gyvenimo įvykių. Baimė išgaravo, ir į prekybą galėjau žvelgti smalsiai. Šis smalsumas leido kelerius paskesnius metus stebėti kitus prekiautojus ir galiausiai susikurti patikimą prekybos metodiką.

Ar dalyvavote kokiuose nors formaliuose mokymuose?

Tai buvo veikiau mentorystė nei formalus mokymas. Kaip jaunesnysis prekiautojas atlikdavau didžiąją rutininio darbo dalį. Tačiau taip pat siūlydavau sandorius, kuriuos vėliau rengdavau kartu su vyresniuoju prekiautoju. Tiesioginės atsakomybės už pelną ir nuostolį nebuvimas suteikė galimybę atsikvėpti ir mokytis.

Ko išmokote per mentorystę?

Daug ko. Visi tuometiniai žemės ūkio produktų skyriaus darbuotojai anksčiau buvo dirbę komercinėse prekybos įmonėse [perkančiose ir parduodančiose fizines žaliavas] ir išmanė fundamentalius veiksnius. Bendraudamas su jais galėjau sugerti jų išmintį. Išmokau į žaliavų rinkas žvelgti per fundamentaliąją analizę, vertindamas bendrą konkrečios žaliavos pasiūlos ir paklausos vaizdą. Taip pat išmokau dabartinę fundamentalią situaciją vertinti įvairių istorinių scenarijų kontekste ir taip prognozuoti kainų judėjimą. Nebūna dviejų visiškai vienodų situacijų, tačiau rinkos kartojasi, o dabartinių fundamentalių veiksnių vertinimas istoriniame kontekste gali suteikti prekybos pranašumą.

Ne tik žemės ūkio produktų skyriuje, bet ir platesniame Goldman žaliavų padalinyje dirbo labai įžvalgūs prekiautojai, kurių stiliai smarkiai skyrėsi. Pažintis su įvairiais jų metodais leido išgryninti man tinkantį stilių.

Taip pat išmokau labai atidžiai sekti savo sandorius ir tai darau iki šiol. Jų stebėjimas bei analizė leidžia nustatyti, ką padariau teisingai, o ko ne, ir padeda išskirti sritis, į kurias turiu susitelkti norėdamas gerinti rezultatus.

Kokį prekybos metodą galiausiai pasirinkote?

Pirmiausia supratau, kad opcionai – ne man. Man atrodė, kad tai pernelyg sudėtingas žaidimas, kurio nenoriu žaisti. Galiausiai pasirinkau kalendorinių spredų ir santykinės vertės prekybą, nes tokias pozicijas supratau ir su jomis jaučiausi patogiausiai.

Kalendoriniai spredai ir santykinės vertės sandoriai yra dvi prekybos spredais rūšys: perkamas vienas ateities sandorių kontraktas ir kartu parduodamas kitas susijęs kontraktas. Kalendoriniai spredai, dar vadinami vienos rinkos spredais, reiškia ilgąją tam tikro mėnesio ateities sandorių poziciją ir trumpąją kito mėnesio poziciją toje pačioje rinkoje. Santykinės vertės žaliavų sandoriai, dar vadinami tarprinkiniais spredais, reiškia ilgąją poziciją vienoje rinkoje, pavyzdžiui, kviečių, ir trumpąją susijusioje rinkoje, pavyzdžiui, kukurūzų. Spredų prekiautojas siekia uždirbti teisingai numatydamas, kad vienas kontraktas pakils daugiau arba nukris mažiau nei susijęs kontraktas. Taigi jam svarbūs santykiniai kainų pokyčiai tarp skirtingų ateities sandorių kontraktų, o ne bendra rinkų judėjimo kryptis.

Tačiau savo portfelio neturėjote. Tik siūlydavote sandorius?

Teisingai.

Ar reikalavote grąžinti savo portfelį?

Ne iš karto. Nors jau buvau atradęs man veikiančius prekybos metodus, jaučiau, kad dar reikia tinkamai susitvarkyti mąstyseną. Šia tema perskaičiau nemažai knygų.

Kuri knyga paveikė labiausiai?

Marko Douglaso Trading in the Zone.

Ką iš jos išmokote?

Svarbiausia išvada – kur kas svarbiau susitelkti į procesą, o ne rezultatą. Nors prekyboje tai turbūt pamatinė žinia, man tuomet tai buvo naujas atradimas, padaręs milžinišką įspūdį.

Kiek laiko dirbote Goldman?

Išėjau 2014 metų viduryje.

Kas paskatino išeiti?

Volckerio taisyklė. [Volckerio taisyklė, įtraukta į Doddo–Franko įstatymą, yra JAV federalinė nuostata, priimta po 2008–2009 metų finansų krizės ir ribojanti įvairią bankų veiklą, įskaitant prekybą savo sąskaita. Nors Doddo–Franko įstatymas priimtas 2010 metais, Volckerio taisyklė įsigaliojo tik 2014-aisiais.] 2014 metais vadovybė mums pranešė, kad turime pradėti orientuotis į darbą su klientais. Iki tol jau gana sėkmingai prekiavau savo nuožiūra, nes buvau susitvarkęs procesą ir mąstyseną. Orientuotis į klientus nenorėjau. Norėjau prekiauti. Žinojau, kad teks išeiti.

Ką darėte toliau?

Dalyvavau darbo pokalbiuose keliose įmonėse ir galiausiai įsidarbinau Vitol. Ji buvo ir tebėra didžiausia nepriklausoma energijos išteklių prekybos įmonė pasaulyje, tačiau tuo metu kūrė žemės ūkio produktų padalinį ir ieškojo išvestinių finansinių priemonių specialisto. Tai buvo puiku: priešingai nei Goldman, kur be savo prekybos dar turėjau valdyti klientų orderių srautą, Vitol galėjau susitelkti vien į prekybą. Be to, darbo vieta buvo Singapūre, gerokai arčiau šeimos Honkonge. Taigi pasiūlymas tiko daugeliu atžvilgių.

Kiek kapitalo jums skyrė prekybai?

Tokiose įmonėse kaip Goldman ir Vitol niekas to tiksliai neapibrėžia. Suteikiama visiška laisvė pačiam pasirinkti priimtiną rizikos lygį, ypač Vitol, kuri yra labai agresyvi prekybos įmonė.

Kaip sekėsi Vitol?

Dirbti ten buvo garbė. Tai agresyviausia prekybos įmonė visame žaliavų sektoriuje. Jie elgiasi apdairiai, tačiau prisiima didelę riziką. Ten prekiautojų kasdieniai rezultatų svyravimai siekia 7–8 milijonus dolerių. Geriausiais savo metais uždirbau 35 milijonus dolerių. Tai gali atrodyti įspūdinga, tačiau kai kurie kiti ten uždirbdavo dešimt kartų daugiau.

Ko ten išmokote?

Dėl sveiko požiūrio į rizikos prisiėmimą Vitol pakeitė mano supratimą, kas įmanoma prekiaujant žaliavomis.

Ar turėjote mentorių arba vyresnįjį prekiautoją?

Turėjau vadovą, tačiau jis į darbą nesikišo. Kurį laiką stebėjęs mano prekybą, regis, patikėjo, kad priimu teisingus sprendimus.

Ar vis dar prekiavote santykinės vertės ir kalendoriniais spredais žemės ūkio sektoriuje?

Taip. Specializavausi grūdinių ir aliejinių augalų rinkose.

Kodėl būtent jose?

Man tai atrodė logiškiausia. Patiko, kad tai vienmečiai augalai: vadinasi, kainos turi pasikeisti tiek, kad iki kiekvienų derliaus metų pabaigos paklausa ir pasiūla apytikriai susibalansuotų. O tokių žaliavų kaip kava ir kakava ciklai daugiamečiai, todėl ilgai išlieka pasiūlos ir paklausos disbalansas.

Kiek kontraktų vidutiniškai sudarydavo vienas sandoris?

Kelis tūkstančius.

Ar prekiaujant tokiomis apimtimis kilo sunkumų?

Likvidumo požiūriu – ne. Rinkos mano stiliui buvo pakankamai likvidžios. Tačiau prireikė laiko priprasti prie minties, kad prekiauju tūkstančiais kontraktų.

Ar iš Vitol laikotarpio ypač įsiminė konkretūs sandoriai?

Turiu mintyse ir sėkmingo, ir nesėkmingo sandorio pavyzdį. Pradėsiu nuo sėkmingo.

2016 metais kietųjų raudonųjų žieminių kviečių derlius buvo milžiniškas. Dėl šio pertekliaus Kanzas Sičio kviečių ateities sandoriai, susieti su šiais kviečiais, tapo

tokie pigūs Čikagos kviečių ateities sandorių atžvilgiu, kad spredas pasiekė vadinamąją ribinę būseną – tašką, kuriame kainų skirtumas nebegalėjo didėti. Kanzas Sičio kontraktų nuolaida, palyginti su Čikagos kontraktais, buvo tokia didelė, kad komercinėms grūdų įmonėms, tokioms kaip Cargill, apsimokėjo pirkti pigesnius kietuosius raudonuosius žieminius kviečius ir geležinkeliu gabenti į Čikagą pristatyti pagal Čikagos minkštųjų raudonųjų kviečių kontraktą. Tarkime, kietųjų raudonųjų žieminių kviečių kaina – 5 doleriai, o jų pristatymas į Čikagą kainuoja 0,50 dolerio. Jei Čikagoje juos gali parduoti brangiau nei už 5,50 dolerio, turi garantuotą pelną. Ši arbitražo galimybė reiškė, kad esant tokiam spredui būtų neribotai perkami Kanzas Sičio kviečių ateities sandoriai ir parduodami Čikagos ateities sandoriai. Išvada prekybai – pirkti Kanzas Sičio ir parduoti Čikagos kontraktus. Šią spredo poziciją atidariau didžiausia įmanoma apimtimi.

Spėju, pagal Čikagos ateities sandorį trumpajai pozicijai įvykdyti leidžiama pristatyti ir kietuosius raudonuosius žieminius kviečius.

Taip, pagal Čikagos ateities sandorius galima pristatyti visų rūšių kviečius, tačiau ekonomiškai tai apsimoka retai.

Minėjote ir nuostolingą sandorį.

Taip, 2016 metais patyriau nuostolį prekiaudamas sojų rupinių spredu. Jis buvo lemiamas, nes pakeitė mano prekybos metodą. Grūdų rinkose senojo ir naujojo derliaus spredas – sandoris, kuriame atidaroma ilgoji arba trumpoji paskutinio senojo derliaus ateities sandorių mėnesio pozicija ir priešinga pirmojo naujojo derliaus pristatymo mėnesio pozicija. Sojų pupelių atveju liepos kontraktai atspindi senąjį derlių, o lapkričio – naująjį. Sojų rupinių atveju senąjį derlių irgi atspindi liepos kontraktai, o naująjį – gruodžio.

2016 metų kovą ir balandį pasaulinė sojų pupelių pasiūlos ir paklausos pusiausvyra smarkiai susiaurėjo dėl prasto derlingumo Brazilijoje, per gausių kritulių per derliaus nuėmimą Argentinoje ir didesnės, nei tikėtasi, Kinijos paklausos. 2016 metų vasarą JAV sojų pupelės staiga ėmė atrodyti labai pigios, todėl tiek pupelių, tiek rupinių rinkose senojo derliaus ateities sandoriai brango naujojo derliaus kontraktų atžvilgiu. Fundamentalūs veiksniai pateisino sojų pupelių spredo pokytį, tačiau sojų rupinių spredo pokyčiui fundamentalaus pagrindo nebuvo, nes rupinių rinkoje stygiaus nebuvo.

Taigi pagrindinė mintis buvo ta, kad senojo derliaus liepos sojų rupinių kontraktai nenusipelnė didelės premijos, palyginti su naujojo derliaus gruodžio kontraktais.

Būtent. Senojo ir naujojo derliaus rupinių spredas tiesiog plėtėsi paskui atitinkamą sojų pupelių spredą. Todėl atidariau trumpąją senojo derliaus liepos rupinių ateities sandorių poziciją ir ilgąją naujojo derliaus gruodžio poziciją.

Kaip pasirinkote šio sandorio laiką?

Nelabai sėkmingai. Spredas prasidėjo nuo 2, pardaviau jį ties 14, o tada stebėjau, kaip pakilo iki 45,1. Galiausiai išėjau vidutiniškai ties 38, tačiau dalį trumpųjų pozicijų atpirkau ties 45. Taigi išbuvau beveik visą kilimą.

Kiek praradote?

Apie 10 milijonų dolerių.

Kas galiausiai privertė pasitraukti?

Nuostolio skausmas tapo per stiprus, ir nežinojau, kiek dar tai tęsis. Tokius sandorius, kuriuose gali prarasti daugiau, nei uždirbti, vadinu įgaubtais. Jie asimetriški, tačiau storoji uodega yra nuostolių pusėje.

Kas nutiko spredui, kai išėjote?

Iškart nukrito atgal iki 2.

Emociškai tai turbūt buvo sunkus laikotarpis.

Labai sunkus. Itin skaudžiai išgyvenau. Nemokėjau tvarkytis su sąskaitos nuosmukiais. Net uždaręs poziciją negalėjau normaliai valgyti ir miegoti. Tačiau buvo ir teigiama pusė: vienas labiausiai mane didžiuotis verčiančių pasiekimų – tai, kad išsiropščiau iš duobės ir metus užbaigiau su teigiamu pelno ir nuostolio rezultatu.

Ar kas nors su jumis kalbėjosi apie nuostolius?

Turėjau susitikti su vadovu, kuris vadovavo Azijos padaliniui. Suplanavome 30 minučių susitikimą, ir pasirengiau daug aptarti, bet iki tų temų taip ir nepriėjome. Didžiąją susitikimo dalį jis skyrė aiškinimui, kaip prekiautojai išgyvena sunkius laikotarpius ir kad bendrame kontekste tai tik laikinos nesėkmės. Pačioje pabaigoje paklausė, kiek esu praradęs. Atsakiau, o jis pasakė: „Viskas bus gerai.“ Jis elgėsi labai švelniai. Tikėjo, kad susitvarkysiu ir išbrisiu iš duobės.

Ko išmokote iš visos šios patirties?

Išmokau vengti įgaubtų sandorių. Kelerius paskesnius metus sąmoningai sandorius sudarydavau taip, kad ribočiau nuostolio riziką.

Kaip pavyko atsigauti po nuostolio?

Sudariau daug sėkmingų ribotos rizikos spredų sandorių, įskaitant anksčiau minėtą kviečių sandorį.

Kada išėjote iš Vitol?

2018 metų kovą.

Kodėl?

Vitol turi puikią vadovybę ir nuopelnais grindžiamą kultūrą, tačiau galiausiai buvau dviem žingsniais nutolęs nuo pagrindinio jų verslo. Neprekiavau fizinėmis žaliavomis – jų pagrindine veikla – ir nedirbau energijos išteklių rinkoje, kuri yra svarbiausia jų kryptis. Be to, buvau pasiekęs gyvenimo etapą, kai vis labiau vertinau savarankiškumą.

Kas nutiko toliau?

Kad paaiškinčiau, turiu šiek tiek grįžti atgal. Dar dirbdamas Vitol lankiausi įvairiose konferencijose JAV, kur susipažinau su keliais nepriklausomais prekiautojais. Jie visada būdavo įžvalgiausi salės žmonės, todėl su jais buvo lengva bendrauti. Jų rinkos analizė buvo aukščiausio lygio, o rizikos valdymas – puikus. Be to, jie turėjo visišką prekybos laisvę, ir tai skambėjo nuostabiai.

Šie žmonės atvėrė man akis į galimybę tapti nepriklausomu, ir, šiai minčiai kilus, apie nieką kitą nebegalėjau galvoti. Po kelių susitikimų sukūriau planą. Dirbdamas Vitol sukaupsiu 10 milijonų dolerių ir su jais pradėsiu nepriklausomo prekiautojo karjerą.

Ar prieš pradėdamas savarankiškai sukaupėte 10 milijonų?

Ne, nepriklausomybės mintis taip uždegė, kad nusprendžiau pradėti iki tikslo trūkstant kelių milijonų.

Kaip pavyko sukaupti tokią sumą?

Sėkmingais metais Vitol mokėdavo gerai, o man tokių metų pasitaikė keli. Be to, visada buvau taupus. Per ankstesnius dešimt metų sutaupiau beveik visas premijas. Artimiausi šeimos nariai taip pat investavo į mane apie 1 milijoną dolerių.

Ar pradėjęs dirbti savarankiškai pakeitėte prekybos stilių?

Taip. Kadangi rizikavo savo pinigais, mano sutikti nepriklausomi prekiautojai ieškojo didelę sėkmės tikimybę turinčių sandorių, leidžiančių kurti stabilias kapitalo kreives be reikšmingų nuosmukių. Jie norėjo teigiamos sandorių asimetrijos, ir aš iš esmės perėmiau šią filosofiją. Norėjau uždirbti patirdamas kuo mažiau streso.

Jūsų nepriklausomos prekybos požiūris skamba labai panašiai į ankstesnį. Kuo jis skyrėsi?

Išties mano sandoriai buvo panašūs į sudarytus Vitol, tačiau buvo subtilių ir svarbių skirtumų. Vitol atidarydamas išgaubtą sandorį [sandorį su ribotu nuostoliu ir teoriškai neribotu pelnu] galėdavau didinti poziciją, jei ji judėdavo mano naudai. Tai didindavo galimą pelną, bet ir pridėdavo rizikos. Pradėjęs savarankiškai tokių pozicijų nebedidinau, nes norėjau išlaikyti mažą riziką.

Jei nesate susipažinę su prekyba žemės ūkio produktų ateities sandorių spredais, kitiems klausimams ir atsakymams suprasti reikia paaiškinimo. Sandėliuojamų žemės ūkio produktų atveju tolimesnio termino kontraktas paprastai kainuoja daugiau nei artimiausio termino kontraktas, kad padengtų dalį arba visas išlaikymo iki to termino sąnaudas: sandėliavimo išlaidas ir negautas palūkanas už tarpinį laikotarpį. Jei spredas išsiplečia daugiau nei visas šias sąnaudas atitinkantis kainų skirtumas, artimiausio kontrakto pirkimas ir tolimesnio pardavimas, paskui prekių priėmimas pagal artimiausią kontraktą ir pakartotinis pristatymas pagal tolimesnį duotų pelną be rizikos. Todėl didžiausia artimiausio kontrakto nuolaida paprastai apribota maždaug visomis išlaikymo sąnaudomis. Bulių rinkoje artimiausi kontraktai paprastai brangsta tolimesnių atžvilgiu ir net gali tapti brangesni, jei nerimaujama dėl trumpalaikio stygiaus. Todėl artimiausio kontrakto ilgosios ir tolimesnio kontrakto trumposios pozicijos derinys dažnai vadinamas bulių spredu. Teoriškai nėra ribos, kiek artimiausias kontraktas gali būti brangesnis už tolimesnį. Taigi tokie spredai turi ribotą riziką ir neribotą pelno potencialą.

Jei sudarote tik vienos rinkos spredų sandorius su ribota rizika ir neribotu pelno potencialu, iš esmės visada perkate artimiausią kontraktą ir parduodate tolimesnį.

Taip, teisingai.

Ką tuomet darote meškų rinkoje, kuri paprastai nepalanki artimiausio kontrakto ilgajai ir tolimesnio kontrakto trumpajai pozicijai?

Vis tiek retkarčiais pasitaiko epizodų, kai didelių rinkos dalyvių masiniai pardavimai iškreipia spredų struktūrą ir juos taip išplečia, kad atsiranda galimybė. Išnaudoju tokius neatitikimus.

Turite omenyje, kad spredas pasiekia visas išlaikymo sąnaudas arba bent priartėja prie jų?

Kartais spredas net viršija visas išlaikymo sąnaudas.

Argi arbitražo dalyviai tam neužkerta kelio?

Tokiais atvejais pats tampu arbitražo dalyviu.

Iš esmės perkate spredus tada, kai jie nebegali reikšmingai kristi.

Jie arba lieka tame pačiame lygyje, arba šiek tiek pakyla. Teisybės dėlei, rizika vis tiek egzistuoja, tačiau asimetrija smarkiai palankesnė augimui. Mano terminija, tai išgaubti sandoriai.

Kodėl kiti šių galimybių neišnaudoja?

Dvi pagrindinės priežastys. Pirma, galimas pelnas per mažas, kad dideli rizikos draudimo fondai vargtų su tokiais sandoriais. Jie neskirs visos komandos sandoriams, duodantiems kelis šimtus tūkstančių dolerių. Antra, esu nepriklausomas Čikagos prekių biržos narys. Narystė suteikia mažas prekybos sąnaudas ir pranašumą prieš tuos, kurie nariais nėra.

Koks buvo kitas jūsų, kaip prekiautojo, raidos žingsnis?

Kitas esminis įvykis buvo 2019 metais, kurie kukurūzų rinkoje buvo pašėlę. Tą pavasarį Vidurio Vakaruose nesiliovė lietūs. Visi manė, kad ūkininkai negalės pasėti kukurūzų ir sojų. Socialiniai tinklai situaciją dramatizavo: ūkininkai skelbė vaizdo įrašus, kuriuose užlietais laukais važinėjosi vandens motociklais. Birželį JAV žemės ūkio departamentas (USDA) smarkiai sumažino derlingumo ir apsėtų plotų prognozes. Patyrę rinkos stebėtojai sakė, kad prognozės sumažintos nepakankamai ir balansas bus dar įtemptesnis nei sausros 2012 metais. Lūkesčiai buvo niūrūs. Šiame kontekste vėlesnės USDA derliaus ataskaitos smarkiai nustebino: apsėti plotai sumažėjo gerokai mažiau, nei tikėtasi, o numatomas derlius pasirodė geresnis. Rugpjūtį ir spalį skelbiant ataskaitas senojo ir naujojo derliaus spredas, tarp 2020 metų liepos ir gruodžio kontraktų, buvo labai didelis. Akivaizdus sandoris – parduoti liepos kontraktą ir pirkti gruodžio.

Ar dar prieš USDA ataskaitą numatėte geresnį derlių?

Ne. Neturėjau pranašumo dėl geresnės informacijos apie derlių. Tačiau, vertinant pasiūlos ir paklausos balansą, man atrodė, kad saugumo rezervas pakankamas net tuo atveju, jei optimistiškesnis USDA derliaus vertinimas pasirodytų klaidingas. Pagal istorinį ryšį tarp pereinamųjų atsargų [atsargų sezono pabaigoje] ir liepos bei gruodžio spredo lygio padėtis būtų turėjusi pablogėti ištisa eile, kad spredo kaina taptų pagrįsta. Parduodant spredą buvo didelis saugumo rezervas.

Bet juk artimiausio mėnesio trumpoji ir tolimesnio mėnesio ilgoji pozicija yra didelės rizikos įgaubtas sandoris, jūsų terminais? Tas pats sandorio tipas, kurio po nuostolio Vitol prisiekėte atsisakyti?

Taip, būtent todėl jo ir nesudariau.

Palaukite, jūs šio sandorio nesudarėte?

Ne, nes turėjau taisykles, draudžiančias įgaubtus sandorius. Tačiau jis galėjo būti labai sėkmingas. Ši patirtis paskatino iš naujo apsvarstyti, ar mano draudimas prasmingas, ir pakoreguoti prekybos metodą.

Kuria prasme?

Supratau esąs pernelyg konservatyvus. Iki tol mėginau kopijuoti nepriklausomus prekiautojus, įkvėpusius mane tapti savarankišku. Jie buvo puikūs prekiautojai ir puikiai kontroliavo riziką, tačiau maksimizavo grąžos ir rizikos santykį, o ne pelną. Mano Sortino koeficientas buvo nuostabus – 1,1, – tačiau uždirbau gerokai mažiau, nei galėjau. Susimąsčiau apie savo, kaip prekiautojo, tikslus. Ar noriu ir toliau siekti puikių grąžos ir rizikos rodiklių, ar turėčiau susitelkti į didžiausią galimą pelną? Pažvelgęs į kapitalo kreivę pamačiau, kad ji per lygi: supratau prisiimantis per mažai rizikos. Galiausiai nusprendžiau siekti didžiausio pelno, kartu užtikrindamas nulinę žlugimo tikimybę. Sąmoningai nutariau vėl atidaryti įgaubtas pozicijas, ir tai tapo svarbiu lūžiu. Tačiau praleisto kukurūzų spredo sandorio poveikis buvo dar platesnis. Pajutau kaip prekiautojas įstrigęs aklavietėje ir turįs ieškoti augimo kelių. Ši pagrindinė filosofija mane veda iki šiol.

Kaip ėmėtės šių pokyčių?

Ėmiau gilintis, kas lemia įgaubto sandorio sėkmę, ir supratau, kad atsakymas – tinkamas laikas. Kad jį pasirinkčiau, turėjau veikti labai taktiškai: ir sulaukti tinkamų galimybių, ir neužsibūti ilgiau, nei reikia.

Kaip apsisaugojote, kad nepasikartotų ankstesnė neigiama sojų rupinių įgaubto sandorio patirtis, dėl kurios pirmiausia ir atsisakėte tokių sandorių?

Šiek tiek užbėgsiu į priekį, tačiau pateiksiu pavyzdį. 2022 metais, prieš Rusijos invaziją į Ukrainą, kviečių rinka judėjo siaurame diapazone. Tai laikiau pavojaus signalu, todėl likau nuošalyje. Rusijai įsiveržus į Ukrainą JAV kviečių ateities sandoriai pakilo daugiau kaip 50 %, o kelias dienas rinka kilo iki leistinos dienos ribos. Tačiau fundamentaliai netrukus tapo aišku, kad šis judėjimas nepagrįstas: kviečiai vis dar buvo eksportuojami iš Rusijos bei Ukrainos, o pasauliniai prekybos srautai nebuvo sutrikę. Be to, JAV kviečiai eksportui tapo per brangūs. Iš pokalbių su pažįstamais sektoriuje žinojau, kad kai kurie dideli dalyviai priversti uždaryti trumpąsias Čikagos gegužės kviečių ateities sandorių pozicijas. Maniau, kad rizikos valdytojai visame pasaulyje spaudžia prekiautojus pasitraukti iš rinkos. Padariau išvadą, kad judėjimą daugiausia sukėlė priverstinis trumpųjų pozicijų uždarymas.

Žinojau norįs parduoti. Svarbiausias klausimas: kaip atidaryti trumpąją poziciją nerizikuojant bankrutuoti? Nusprendžiau, kad saugiausia meškų požiūrį į kviečius išreikšti parduodant Čikagos gegužės kontraktą ir perkant liepos kontraktą. Kovo ir gegužės spredas buvo pasiekęs –9, arti visas išlaikymo sąnaudas atitinkančio skirtumo. Fizinių kviečių rinka buvo labai silpna. Tikėjausi, kad artėjant vykdymo terminui gegužės kontraktas smarkiai susilpnės liepos kontrakto atžvilgiu.

Kaip nusprendėte, kada atidaryti spredą, ir apsisaugojote nuo įgaubtumo rizikos?

Supratau, kad pardavęs per anksti rizikuoju patirti nuostolių. Maniau, jog dėl judėjimo masto ankstesnės trumposios pozicijos tikriausiai jau priverstinai uždarytos. Nusprendžiau, kad naujos trumposios pozicijos turės šiokio tokio atsparumo, nes jų vidutinės kainos turbūt nėra toli nuo dabartinės. Gegužės trumposios ir liepos ilgosios pozicijos spredo neatidariau, kol kainos dinamika nepradėjo silpnėti. Tikėjausi antro spredo šuolio, tačiau jo nebuvo. Vietoj to spredas mažėjo beveik kasdien. Įsitikinęs, kad viršūnė pasiekta, pradėjau jį parduoti ir kasdien didinau poziciją. Baigiantis kontraktų galiojimui spredų kaina turi atitikti fundamentaliai pagrįstą tikrąją vertę, o kuo terminas arčiau, tuo mažiau ji paprastai nukrypsta nuo šios vertės. Manau, kad arčiau galiojimo pabaigos esantys spredai mažiau rizikingi, nes lieka mažiau laiko kraštutiniam kainų volatilumui.

Nuo kokio lygio pradėjote parduoti?

Kai gegužės kontrakto premija siekė maždaug 75 centus. Artėjant galiojimo pabaigai vis didinau poziciją, todėl vidutinė kaina galiausiai buvo apie 15. Atsižvelgiant į tai, kad spredas buvo pasiekęs 150, vidutinė mano kaina neatrodo labai gera. Tačiau galiausiai jis nukrito iki –12, tad sandoris buvo puikus. Apie įgaubtus sandorius noriu pabrėžti du dalykus. Pirma, niekada nebandau atspėti viršūnės. Prieš pradėdamas parduoti visada laukiu, kol būsiu tikras, kad ji jau pasiekta. Antra, mėgstu didinti poziciją kainai silpstant, kai sandoris klostosi mano naudai. Kviečių atveju didžiausią poziciją pasiekiau tik judėjimui artėjant prie pabaigos.

Kokio dydžio buvo jūsų pozicija?

Tuo metu man tai buvo didelė pozicija. Buvau pardavęs apie 11 000 spredų. Kadangi iki galiojimo pabaigos buvo likęs vos mėnuo, nauji pirkėjai tikriausiai būtų rinkęsi liepos kontraktą. Todėl balandį gegužės ir liepos spredo pardavimą laikiau palyginti saugiu. Pamatęs išskirtinę prekybos galimybę turi veikti agresyviai.

Ar turėjote planą, jei spredas pradėtų didėti?

Naudojau tai, ką vadinu įsitikinimu pagrįstu stop-loss.

Ką tai reiškia?

Tai reiškia, kad išėjimui nenaudoju konkrečios kainos, o remiuosi įsitikinimu sandorio pagrįstumu. Reikia būti pasirengusiam įvertinti naują informaciją ir abejoti savo prielaidomis. Charlie Mungeris sakė, kad turi gebėti priešingą požiūrį išdėstyti geriau nei bet kas kitas ir tiksliai žinoti, kas priverstų pakeisti nuomonę. Jei mano įsitikinimas susilpnėja, uždarau dalį arba visą poziciją.

Šiame sandoryje artėjant galiojimo pabaigai mano pasitikėjimas stiprėjo. Mano srityje – prekiaujant žaliavų spredais pagal fundamentalius veiksnius – itin svarbu remtis įsitikinimu, o ne kaina pagrįstu stop-loss. Mano metodas priklauso nuo galutinės spredo vertės, kurią lemia fundamentalūs veiksniai.

Tarkime, spredas vėl būtų išsiplėtęs iki 150. Kokią sąskaitos dalį būtumėte praradęs?

Apie 25 %. Tačiau artėjant galiojimo pabaigai reikšmingo spredo išsiplėtimo tikimybė mažėja eksponentiškai, nes jis turi pasibaigti ties tikrąja verte. Nuolat vertinu pozicijos dydį ir savo įsitikinimo stiprumą. Dabar didžiausią nuostolį viename didelio įsitikinimo sandoryje stengiuosi riboti maždaug 15 % kapitalo.

Tai vis tiek didelė suma vienam sandoriui. Ar grįžęs prie įgaubtų sandorių patyrėte didelių sąskaitos nuosmukių?

Taip, 2021 metais patyriau didesnį nei 25 % nuosmukį. Procentais jis buvo dvigubai didesnis už bet kurį kitą mano patirtą nuosmukį. Sureagavau gana blogai ir supratau, kad emociškai vis dar sunkiai juos valdau. Tai paskatino ieškoti būdo palengvinti nuosmukių sukeliamą emocinį skausmą. Galiausiai atradau kognityvinę elgesio terapiją (KET), kuri atnešė savotišką proveržį.

Vienas KET mokomų principų – atpažinti ribojančius įsitikinimus, trukdančius pasiekti tikslus. KET pataria juos ginčyti faktais, kad galėtume persvarstyti įsitikinimus ir judėti pirmyn. Savąjį greitai atradau: savo vertę matavau pasiekimų suma. Sėkmė arba jos nebuvimas lėmė mano savivertę. Taip mąstant kiekvienas sąskaitos nuosmukis tampa tapatybės krize, nes apibrėžia tave kaip žmogų. KET padėjo suprasti ir priimti, kad nuosmukiai yra neišvengiama kelio dalis, kai siekdamas didesnės grąžos prisiimi daugiau rizikos.

Kaip pakeitėte šį ribojantį įsitikinimą?

Daug skaitydamas apie KET ir konsultuodamasis su geru psichologu supratau, kad mano gyvenimą veda trys vertybės: augimas, atsparumas ir drąsa. Visada norėjau augti bei mokytis, atsitiesdavau po įvairiausių nesėkmių ir gana drąsiai prisiimdavau riziką. Savo tapatybę bei savivertę pradėjau vertinti pagal šias vertybes, o ne prekybos pelną ir nuostolį. Toks permąstymas leido suprasti, kad, nepriklausomai nuo konkrečių prekybos rezultatų, aš laimiu.

Kodėl?

Nes atidaręs sandorį arba uždirbu pinigų, arba įgyju patirties.

Ar KET padėjo atrasti dar ką nors?

Prekybos aplinkoje dažnai girdima klišė, kad esi vertas tik savo paskutinio sandorio. KET padėjo suprasti šios logikos klaidą. Mane kaip prekiautoją apibrėžia procesas, o ne pavienis rezultatas. Visi prekiautojai susiduria su nesėkmėmis, kad ir koks veiksmingas jų procesas. Todėl vertinti save pagal pavienius rezultatus – tiesus kelias į nusivylimą. Geriau sėkmę vertinti pagal proceso veiksmingumą ir tai, kaip jo laikaisi. Visi turime senų, giliai įsišaknijusių ribojančių įsitikinimų. KET nepaprastai padėjo juos pergalvoti ir pasiekti, kad šią žinią priimtų pasąmonė.

Esu skaitęs, kad kartojimu pasąmonę galima įtikinti bet kuo.

Tyrimai rodo, kad KET metodus geriausia taikyti anksti ryte arba prieš pat miegą, kai pasąmonė imliausia idėjoms. Kartojimas yra šio proceso dalis, kaip ir vizualizacija, padedanti užmegzti pokyčiui būtiną emocinį ryšį.

Grįžkime prie prekybos. Ar tapus nepriklausomu prekiautoju buvo kitų svarbių įvykių?

Turėjau ribojantį įsitikinimą, kad gerai prekiauju tik vienoje rinkoje – grūdų. KET privertė suabejoti šio įsitikinimo teisingumu. Ji paskatino pradėti prekiauti ne tik žemės ūkio produktų ateities sandoriais, ir tai buvo reikšmingas etapas. Susikūriau naują įsitikinimą: mano analitinės priemonės ir intuicija pritaikomos ir kitoms rinkoms. 2021 metais pasiekiau reikšmingos sėkmės prekiaudamas akcijomis, variu ir ES apyvartiniais taršos leidimais, ir tai sustiprino šį įsitikinimą. Dabar sėkmingai prekiauju daugelyje kitų rinkų ir mėgstu tyrinėti naujas.

Didžiąją jūsų žemės ūkio produktų ateities sandorių prekybos dalį sudarė spredai. Išplėtęs veiklą į daugybę kitų rinkų, įskaitant akcijas, regis, perėjote ir prie kryptinės prekybos. Kuo ji skyrėsi nuo prekybos spredais?

Kryptinių pozicijų atveju įėjimo ir išėjimo laiką nustato techninė analizė. Tokioms pozicijoms naudoti vien fundamentaliąją analizę neveikia ir ilgainiui baigsis milžiniškais nuostoliais.

Kodėl?

Vadovautis vien fundamentaliais veiksniais nesuderinama su rizikos valdymu. Jei perkate kviečius po 7 dolerius, o kaina nukrinta iki 6, nors fundamentaliai niekas reikšmingai nepasikeitė, logiška būtų didinti poziciją. Juk jei tai buvo geras sandoris po 7 dolerius, o fundamentalūs veiksniai nepasikeitė, po 6 jis turėtų būti dar geresnis. Tačiau kaina gali kristi toliau. Jei jūsų analizė klaidinga, tai gali baigtis katastrofiškais nuostoliais. Dar blogiau: dėl išorinio veiksnio galite patirti tokius pačius nuostolius net jei analizė šimtu procentų teisinga. Išorinių veiksnių pavyzdžiai – COVID-19 ir prezidento Trumpo paskelbti muitai. Jie gali radikaliai pakeisti fundamentalią situaciją ir kainas, tačiau jų negalite įtraukti į analizę, nes jie nenuspėjami. Per savo karjerą mačiau daug visiškai žlugusių prekiautojų, kurie laikė pozicijas, nes, nepaisydami besitęsiančio nepalankaus kainos judėjimo, laikėsi savo fundamentalaus požiūrio. Taip pat mačiau, kad techninė analizė gali apsaugoti nuo didelių nuostolių dėl klaidingos fundamentalios prognozės.

Kalbant apie išorinius veiksnius, prieš kelerius metus norėjau išmokti makroekonomikos ir paklausiau žinomo stratego, kaip tai padaryti. Jis patarė perskaityti visus pastarųjų dešimties ar dvidešimties metų FOMC pareiškimus. Taip ir padariau. Negaliu sakyti, kad buvo malonu, tačiau naudinga. Pagrindinė išvada perskaičius visus pareiškimus: išoriniai veiksniai turi nemalonų įprotį netikėtai pasirodyti ir viską paversti chaosu. Iš tiesų nenuspėjami įvykiai, keičiantys rinkų kryptį, gana dažni.

Kur mokėtės techninės analizės?

Pirmiausia turiu pabrėžti, kad neturiu unikalaus techninės analizės metodo ir nemanau galįs jūsų skaitytojams pasakyti ką nors iš esmės naujo. Vis dėlto mokiausi iš trijų pagrindinių šaltinių: knygų, trendą sekančių CTA veiklos tyrinėjimo ir Peterio Brandto, aprašyto knygoje Nežinomi rinkos magai, tyrimų prenumeratos.

Jei kryptinių sandorių laiką lemia techninė analizė, koks vaidmuo tenka fundamentaliajai?

Fundamentalūs veiksniai svarbūs pasirenkant pozicijos dydį ir suteikia pasitikėjimo ją laikyti.

Ar be reikšmingo rinkų spektro išplėtimo KET atnešė kitų svarbių prekybos pokyčių?

Kitas proveržis buvo pasikeitęs požiūris į pozicijų dydį. Jo nustatymas tapo pagrindiniu mano pranašumu.

Kaip pozicijos dydžio nustatymas tapo svarbiu pranašumu?

Yra trys dalykai, galintys prekiautoją padaryti didį. Pirmas – sėkmės rodiklis, arba dažnis, kuriuo jis priima teisingus sprendimus. Antras – santykis tarp uždarbio, kai jis teisus, ir nuostolio, kai klysta. Šį santykį vadinu jėga. Trečias – pozicijos dydis, ir būtent čia slypi mano pranašumas. Mano filosofija: kai esi įsitikinęs, atitinkamai turi pasirinkti ir pozicijos dydį. Tai sutampa su Druckenmillerio ir Soroso mintimi, kad reikia smogti į pačią jautriausią vietą. Kai viskas palanku, reikia veikti. Gerą prekybą laikau ilgų santykinio neveiklumo laikotarpių seka, kurią pertraukia trumpi, intensyvūs didelės rizikos prisiėmimo tarpsniai. Dabar didžioji mano pelno dalis gaunama retkarčiais uždirbant daug, o ne nuolat po truputį.

Ar turite sandorio pavyzdį, kai visos žvaigždės sutapo?

Galiu pateikti dar geresnį – kai visos žvaigždės sutapo, o sandoris vis tiek nepavyko! 2023 metais kukurūzų rinka, regis, suteikė idealią galimybę. JAV smarkiai trūko kukurūzų. Pasiūlos ir paklausos balansas buvo nepaprastai įtemptas, o fizinių prekių rinkos – labai stiprios. Kartu JAV vis dar eksportavo, o komerciniai dalyviai turėjo trumpąsias fizinių kukurūzų pozicijas. Balandį kainos reikšmingai nukrito ir daug ilgųjų pozicijų buvo uždaryta. Šie veiksniai kartu sukūrė labai palankų fundamentalų foną. Ilgajai pozicijai buvo susiklosčiusios visos sąlygos.

Konkrečiai pirkau liepos kukurūzų kontraktus, atspindinčius senąjį derlių, ir pardaviau rugsėjo kontraktus, atspindinčius naująjį. Idėją įgyvendinau per spredą, nes spredai paprastai mažina riziką, palyginti su kryptiniais sandoriais. Pastaruosius veikia daugybė veiksnių, o spredus – palyginti nedaug. Gegužę ir birželį tikėjausi, kad senojo derliaus stygius išliks, ir atidariau agresyvią poziciją.

Tačiau naująjį derlių atspindinčioje sandorio dalyje netikėtai pasikeitė aplinkybės: visą gegužę buvo labai sausa, todėl imta baimintis sausros. Atidarant sandorį pagrindinis rinkos veiksnys buvo senojo derliaus stygius, bet dėmesys persikėlė į sausros baimę, kuri buvo palanki naujojo derliaus kainoms. Mano liepos ilgosios ir rugsėjo trumposios pozicijos spredas tapo nuo orų priklausančiu sandoriu, ir tai sukėlė nerimą bei baimę.

Leiskite nukrypti ir pakalbėti apie baimę. Ji būna trijų tipų. Pirmasis kyla tikrinant savo galimybių ribas. Aukščiausio lygio sportininkai dažnai ją patiria prieš svarbias varžybas. Tai sveika baimė. Antrasis tipas dažnai vadinamas klaidingais įrodymais, atrodančiais tikri (angl. False Evidence Appearing Real, arba F.E.A.R.), ir gali kilti iš ankstesnių traumų. Tarkime, vaiką apkando šuo. Suaugęs jis gali nerimauti šalia bet kurio šuns, nors dauguma iš tikrųjų nesikandžioja. Prekybos atitikmuo – didelis nuostolis, dėl kurio naują situaciją interpretuoji per ankstesnio praradimo prizmę. Trečiąjį tipą vadinu perspėjančia baime. Ji intuityvi: kyla, kai kažkas atrodo ne taip, nors negali tiksliai paaiškinti kodėl. Pavyzdžiui, George'o Soroso sūnus pasakojo, kad tėvui pradėdavo skaudėti nugarą, kai jis blogai jausdavosi dėl pozicijos. Man nugaros neskauda, tačiau patirdamas perspėjančią baimę tampu neįprastai irzlus dėl smulkmenų, pavyzdžiui, rutininių reikalų.

Grįžtant prie kukurūzų, jaučiau perspėjančią baimę, nes fundamentaliai pagrįstas bulių sandoris virto nuo orų priklausančiu sandoriu. Šis pokytis rodė, kad turėčiau mažinti poziciją. Tačiau užuot paklausęs intuicijos, nusprendžiau prieš pasitraukdamas dar suteikti sandoriui erdvės. Išbuvau dar kelias dienas ir galiausiai praradau apie 13 % sąskaitos – doleriais tai buvo didžiausias mano nuostolis iki šiol.

Laimei, iki šio sandorio turėjau puikų dvejų metų laikotarpį. Sąskaita buvo padidėjusi daugiau nei keturis kartus, todėl nuostolis nebuvo visiškai pražūtingas, tačiau buvo didelis ir jo buvo galima išvengti. Tai tapo dar viena svarbia prekybos kelio pamoka, sustiprinusia mano procesą.

Perspėjanti baimė iš esmės yra emocija. Ar norėtumėte dar ką nors pasakyti apie emocijų ir prekybos ryšį?

Emocijos – pasąmonės signalai, išreiškiantys intuiciją, kuri iš esmės yra sukaupti prisiminimai ir patirtis. Pasąmonė dažnai aplenkia sąmonę, todėl išmokau atidžiai klausytis šių signalų ir leisti jiems mane nukreipti.

Taip pat savo emocijas stengiuosi įsivaizduoti kaip švytuoklę: viename krašte – pernelyg didelis pasitikėjimas, kitame – neviltis. Jei švytuoklė nėra pusiausvyroje, neturėčiau priimti svarbių sprendimų.

Kaip išlaikote emocinę pusiausvyrą?

Jei jaučiu perdėtą pasitikėjimą, prisimenu ankstesnius nuostolius – tai padeda tapti kuklesniam. Jei esu apimtas nevilties, atsitraukiu ir peržvelgiu ilgalaikę pelno bei nuostolio kreivę ir ankstesnę sėkmę – tai grąžina pasitikėjimą. Pastebėjau, kad, kai prekyboje sekasi, paprastai reguliariai sportuoju. Taip pat medituoju, praktikuoju jogą ir maudausi lediniame vandenyje: tai padeda rasti vidinę pusiausvyrą. Geriausi prekybos rezultatai būna tada, kai jaučiuosi subalansuotas. Šis procesas dar nebaigtas, tačiau su laiku ir praktika man sekasi vis geriau.

Prekyboje labai svarbus ir dienoraštis, nes leidžia grįžti atgal bei analizuoti neapčiuopiamus dalykus, pavyzdžiui, ryšį tarp emocijų ir rezultatų. Dienoraštyje užfiksuojama tai, ką sunku išmatuoti skaičiais. Rašau kasdien, taip pat rengiu mėnesio ir pusmečio apžvalgas. Šie trys lygiai suteikia skirtingas perspektyvas. Palyginimui, dienos užrašas – lyg lapas, mėnesio apžvalga – lyg medis, o pusmečio – lyg miškas.

Kokia jūsų analizės metodika?

Mano analizė niekada nebuvo paremta geresnės informacijos gavimu: naudoju tik visiems prieinamą informaciją. Mano metodas – atsijoti triukšmą ir susitelkti į vyraujantį veiksnį, kuris, manau, lems kainas artimiausią mėnesį ar du. Šiuos veiksnius skirstau į režimo pokyčius ir tęstines temas. Režimo pokyčiai paprastai veikia stipriausiai, nes dažnai užklumpa rinką netikėtai, sukeldami masinį bėgimą prie išėjimo ir reikšmingus kainų svyravimus. Anksčiau aptartas 2022 metų kviečių sandoris, susijęs su Rusijos ir Ukrainos konfliktu, – geras režimo pokyčio sandorio pavyzdys: pardaviau pervertintą rinką. Tęstinės temos atveju vyraujančiam veiksniui atsispindėti kainoje reikia laiko, todėl formuojasi trendai. Geras tęstinės temos, kurią man pavyko išnaudoti, pavyzdys – ilgosios JAV akcijų pozicijos 2020 ir 2021 metais. Teisingai nustačiau, kad vyraujantis veiksnys yra agresyvus fiskalinis ir pinigų politikos skatinimas.

Ar manote, kad jūsų analizės metodo gali išmokti kiekvienas?

Pastebėjau, kad geriausi prekiautojai yra istorikai: jie išsamiai užrašo, kaip rinkos reagavo į įvairius istorinius įvykius, ir šia informacija remiasi prognozuodami reakciją panašiose dabarties situacijose. Teoriškai kiekvienas gali susikurti prekybą nukreipiantį istorinį modelį. Tačiau svarbiausia veiksmingai naudojant istorines žinias suprasti, kuo šis kartas skiriasi nuo ankstesnių, o tai sudėtingiau.

Per pastaruosius kelerius metus jūsų sąskaita smarkiai išaugo. Ar toks reikšmingas turto augimas pakeitė prekybą?

Kai kas mano vietoje nusipirktų jachtą ir leistųsi aplink pasaulį arba leistų pinigus materialiems daiktams. Nieko blogo, tačiau tai ne man. Noriu judėti pirmyn, prisitaikyti ir nuolat mokytis. Bet tai nelengva. Strategijų, su kuriomis pasiekiau finansinę sėkmę, masto didinti negalima, todėl ieškau, kaip judėti toliau.

Mėginau sekti tradicinio šeimos turto valdymo biuro pavyzdžiu, naudodamas paprastą turto paskirstymą, tačiau pirk ir laikyk investavimas neatitiko mano būdo. Bandymas tapti investuotoju, kai mano DNR – prekyba, sukėlė vidinį konfliktą ir tiesiog neveikė. Buvo sunku pereiti nuo daugiau kaip 100 % metinio augimo su aukštu grąžos ir rizikos santykiu prie maždaug 10 % metinio augimo ir mažesnio nei 1,0 Sharpe'o koeficiento, kas galbūt būdinga šeimos turto biurams. Tai paskatino pagalvoti, į kokius dideles sumas valdančius šios srities žmones lygiuojuosi. Atsakymas – tie, kurie nepaprastai gerai prekiauja strategijomis, kurių mastą galima didinti, kaip Stanley Druckenmilleris [aprašytas knygoje Naujieji rinkos magai], arba vadovauja kelių strategijų įmonėms, kaip Kenas Griffinas, Steve'as Cohenas

[aprašytas knygoje Akcijų rinkos magai] ir Israelis Englanderis. Pastaruoju metu dirbu su kelių strategijų idėja ir jau pasamdžiau kelis skirtingas strategijas taikančius prekiautojus.

Papasakokite apie samdytus prekiautojus.

Kol kas pasamdžiau penkis. Pirmenybę teikiu anksčiau savarankiškai prekiavusiems žmonėms, nes tikėtina, kad jie giliai suvokia rizikos valdymą. Taip pat mėgstu universalius prekiautojus, rizikai valdyti naudojančius techninę analizę. Geri fundamentalūs konkrečios srities specialistai dažnai sugeba pateikti labai įtikinamų argumentų, kodėl turėtų laikyti nuostolingas pozicijas. Dauguma mano pasamdytų prekiautojų orientuojasi į pramušimus.

Nors pasamdėte šiuos prekiautojus, pats vis dar prekiaujate?

O taip.

Kaip atsirenkate galimybes?

Skaitau daug naujienlaiškių ir Substack įrašų, peržvelgiu X, anksčiau Twitter, bendrauju su pažįstamais ir stebiu savo pasamdytų prekiautojų veiklą. Vis dėlto praleidau kelis galimai reikšmingus sandorius, pavyzdžiui, milžinišką kakavos judėjimą 2023 ir 2024 metais. Didžiausia mano baimė prekyboje – praleisti didelius sandorius, nes jų atpažinimas būtinas išskirtinei grąžai. Tai viena pagrindinių priežasčių, kodėl pasamdžiau prekiautojus: jie padeda generuoti idėjas ir sekti daugelio rinkų bei trendų įvykius. Tai taip pat paskatino dalyvauti šiame interviu: galbūt pasirodymas knygoje leis rasti išskirtinių prekiautojų.

Kai kurie dideli šeimos turto biurai ir makroekonominiai fondai naudoja trendo sekimo sistemas, nes jos leidžia stebėti visas rinkas. Pradėjus formuotis stipriam trendui, jie skiria išteklių papildomai tos rinkos analizei, ir tai gali paskatinti sutelkti investicijas.

Puiki mintis. Kainos judėjimas gali būti ne tik kryptinių sandorių rizikos valdymo priemonė, bet ir būdas atpažinti galimybes. Rinkos žino daugiau nei bet kuris atskiras žmogus. Svarstau dalį kapitalo skirti trendą sekantiems CTA būtent dėl jūsų paminėtos priežasties.

Ar bendraujate su kitais prekiautojais, ir jei taip, tai padeda ar trukdo?

Ir padeda, ir trukdo. Reikia rasti pusiausvyrą tarp kitų dalyvių nuomonių ir savarankiško mąstymo. Prekiaudamas JAV rinkose manau, kad gyvenimas Singapūre apsaugo nuo didelės dalies triukšmo, su kuriuo susiduriu, pavyzdžiui, Čikagoje, ir leidžia daugiau analizuoti save bei sandorius. Kai per daug bendrauju su pažįstamais, esu linkęs pasiduoti grupiniam mąstymui. Rinkos volatilumui tapus kraštutiniam žmonės išsigąsta. Jei bendrauji su per daug išsigandusių žmonių, sunkiau sudaryti drąsos reikalaujančius sandorius. Kita vertus, per prekiautojų ir brokerių tinklą turiu sekti rinkų įvykius.

Ar dabar, 2025 metų gegužę, matote konkrečių galimybių?

Manau, Japonijos mažos ir vidutinės kapitalizacijos bendrovių akcijos suteikia unikalią galimybę per artimiausius kelerius metus uždirbti 40 % ar didesnę metinę grąžą su minimalia rizika.

Paaiškinkite plačiau.

Anksčiau Japonijos bendrovės nebuvo itin palankios akcininkams dėl neveiksmingo valdymo ir vadovų, nepakankamai dėmesio skyrusių akcininkų vertei. Todėl akcijų kainos išlikdavo mažos, o daug mažos kapitalizacijos bendrovių buvo vertinamos mažiau nei puse balansinės vertės. Tačiau jos dažnai turi reikšmingų ilgalaikių investicijų ir nekilnojamojo turto, apskaitoje parodyto gerokai mažesne nei tikroji verte. Radome kelias tokias bendroves su patikimu pagrindiniu verslu, kurių akcijų vertė mažesnė nei turimų pinigų vertė. Kartu yra keli veiksniai, galintys šią vertę atskleisti. Ir Japonijos vyriausybė, ir Tokijo vertybinių popierių birža skatina pereiti prie labiau į akcininkus orientuoto kapitalizmo, panašaus į JAV. Naujausios reformos skatina veiksmingiau naudoti kapitalą, atsisakyti kryžminio akcijų valdymo ir stiprinti bendrovių valdyseną. Galiausiai įmonės vis dažniau atsižvelgia į aktyvistus investuotojus, kurie Japonijoje jau pasiekia apčiuopiamų rezultatų.

Kodėl susitelkiate į mažos ir vidutinės kapitalizacijos bendroves?

Manau, būtent šios akcijos labiausiai neatitinka tikrosios vertės, nes bendrovės per mažos dideliems aktyvistams ir instituciniams investuotojams. Pateiksiu pavyzdį, skaičius perskaičiavęs į JAV dolerius. Turime 9 % skaitmeninės reklamos bendrovės, kurios rinkos kapitalizacija – 160 milijonų dolerių, o grynieji pinigai atėmus skolą – 140 milijonų, dar 80 milijonų sudaro ilgalaikės investicijos. Taigi rinkos kapitalizacija mažesnė nei faktinė turto vertė. Pagrindinis verslas duoda apie 10 milijonų dolerių per metus. Su vadovybe tariamės dėl veiksmingesnio kapitalo paskirstymo per dividendus ir akcijų supirkimą, taip pat telkiame techninius konsultantus pagrindiniam verslui optimizuoti. Tai gali atskleisti milžinišką vertę akcininkams. Į panašias akcijas tikriausiai investuosiu iki 33 % savo grynojo turto.

Ar yra kitų dėmesio vertų galimybių?

Man patinka uranas dėl esamo pasiūlos ir paklausos disbalanso. Jį stiprina sparčiai augantis dirbtinio intelekto elektros poreikis, didėjanti ilgalaikė Kinijos bei Indijos paklausa ir trumpalaikės papildomų tiekėjų gamybos problemos. Be to, Rusija pradėjo aktyviai kontroliuoti pasaulinę tiekimo grandinę. Dėl tiekimo grandinių skilimo ateityje paklausa bus didelė.

Ką patartumėte pradedančiam prekiautojui?

Skirkite laiko įvairioms strategijoms išbandyti mažomis sumomis, paskui pasirinkite pranašumą turintį ir jūsų būdą atitinkantį metodą. Laikui bėgant riziką didinkite palaipsniui. Nuolat siekite augti ir tobulėti.

Ar turite ką nors išskirtinio, kas leido pasiekti tokią sėkmę, ar manote, kad labai sėkmingu prekiautoju gali tapti kiekvienas?

Turiu intuiciją ir atsparumą. Pavyzdžiui, kartais pajuntu, kad kažkas ne taip, ir nusprendžiu pasitraukti iš sandorio. Ši intuicija remiasi ilgamete patirtimi ir stipriu savo emocijų suvokimu.

Kokį vaidmenį prekyboje atlieka intuicija?

Ji gali būti lemiama. Puikus pavyzdys – 2022 metų pradžia, kai turėjau didelę ilgąją Europos apyvartinių taršos leidimų ateities sandorių poziciją. Rusijai įsiveržus į Ukrainą buvo tikimasi staigaus leidimų kainos kilimo, nes Europai daugiau deginant anglį vietoj Rusijos gamtinių dujų reikėtų pirkti daugiau taršos leidimų. Tačiau, nepaisant naujienų, jų kaina nekilo. Net pradėjo kristi. Dėl tokios silpnos reakcijos į palankias naujienas visa esybe jaučiau, kad reikia išeiti, todėl poziciją pardaviau anksti. Prieš invaziją rinka per keturis mėnesius buvo pakilusi nuo 55 iki 95 eurų. Prasidėjus invazijai pasitraukiau ties 85 eurais. Prisimenu, kaip vos per keturias dienas kaina nugriuvo atgal iki 55 eurų.

Ar galite plačiau paaiškinti atsparumo svarbą prekybos sėkmei?

Atsparumą iš tiesų sudaro du priėmimo lygiai: pripažinti, kad patirsi nuostolių, ir pripažinti, kad darysi klaidų. Net viską padarius visiškai teisingai rinka gali elgtis ne taip, kaip norėtum. Kai kam sunku priimti šią tikrovę. Jie užsiciklina ties nuostoliais, apgailestauja ir dėl to sunkiau atsitiesia. Reikia būti pasirengusiam ir gebėti tuo metu priimti geriausią sprendimą pagal turimą informaciją, kartu pripažįstant, kad, kad ir koks stiprus įsitikinimas, viskas gali pakrypti kitaip. Turite pasirūpinti, kad tokie nuviliantys momentai nepaveiktų vėlesnių sandorių.

Taip pat turite pripažinti, kad esate žmogus ir klysite. Manau, naudingiausia klaidas laikyti mokymosi galimybe. Išmokę pamoką turite sau atleisti ir žiūrėti pirmyn, o ne atgal.

Ar norėtumėte ką nors pasakyti pabaigai?

Prekyba – gyvenimo mikrokosmosas. Svarbūs ne smulkūs sprendimai, o gebėjimas teisingai priimti didžiuosius. Pavyzdžiui, gyvenamosios vietos ar sutuoktinio pasirinkimas smarkiai formuoja visą gyvenimo kelią. Į prekybą žvelgiu taip pat. Turite įsitikinti, kad teisingai priimate svarbius sprendimus. Kai įsitikinimas tvirtas, veikite drąsiai. Jis atsiranda iš patirties ir sąmonės bei pasąmonės suderinamumo.

Coyle'o požiūris

Nors Chiu nuolat tobulėja ir pasiekė sėkmę daugelyje rinkų, svarbiausia mano išvada susijusi su jo prekyba žemės ūkio produktų ateities sandoriais, vyravusia tiek dirbant įmonėse, tiek pirmaisiais savarankiškos prekybos metais. Per visą finansų karjerą nebuvau matęs žmogaus, pasiekusio reikšmingos sėkmės šiose rinkose, todėl klaidingai nusprendžiau, kad tai neįmanoma. Ir štai pasirodo Chiu su stulbinančiais rezultatais. Plačiau žvelgiant, šios knygos bendraautorystė padėjo suprasti, kad beveik visada atsiras žmogus, nepaprastai sėkmingai darantis tai, kas jums atrodo neįmanoma. Regis, turint talentą ir valią visada atsiras kelias į sėkmę.

Kita svarbi šio ir daugelio kitų skyrių mintis – reikia rasti būtent jums tinkantį prekybos stilių. Kartu, kaip rodo Chiu istorija, norint pasiekti rinkos magų lygį reikia tobulėti ir plėsti savo ribas.

Daugelis Chiu minčių priminė kitus didžius prekiautojus. Pavyzdžiui, Richardas Barghas iš Nežinomų rinkos magų pabrėžė dienoraščio reikšmę savo sėkmei, o Edas Seykota iš pirmosios Rinkos magų knygos daug dirbo tyrinėdamas emocijų svarbą prekyboje. Nagrinėjant įvairius rinkos magus išryškėja neapčiuopiamų prekybos aspektų dėsningumai: mąstysenos, emocijų, tikėjimo savimi ir kitų. Savo istorija Chiu puikiai atskleidžia kelis tokius aspektus ir kartu dalijasi sprendimais. Taip suteikia naudingų įžvalgų visiems prekiautojams, nepriklausomai nuo to, ar jie kada nors prekiaus ateities sandoriais, juolab žemės ūkio produktų.

Šis skyrius priminė saviugdos knygų autoriaus Bobo Proctoro darbus. Proctoras mano, kad tampame tuo, apie ką galvojame. Jo požiūriu, neigiamas vidinis dialogas, būdingas ankstyvajai Chiu karjerai, yra vienas blogiausių dalykų, kuriuos galime daryti: jis užteršia pasąmonę nevykėlio savivaizdžiu ir sukuria riziką, kad šis taps tikrove. Proctoras taip pat teigia, kad kartojimu galime apgauti pasąmonę ir priversti ją patikėti bet kuo. Jei ką nors užrašome ir kartojame sau diena iš dienos, imame tuo tikėti net jei tai netiesa. Jis taip pat palaiko vizualizaciją, kurią šiame skyriuje mini Chiu.

Šios mintys gali priminti mistiką, tačiau jos kartojasi tarp daugelio sėkmingų žmonių. Pavyzdžiui, nesename dokumentiniame filme motyvacinis pranešėjas Tony Robbinsas pasakojo, kad prieš tapdamas visiems žinomu Tony Robbinsu bėgiodavo ir nuolat kartodavo sau: „Manęs niekas nesustabdys“, kol iš tiesų tuo patikėjo. Jis taip pat sako „sukūręs“ asmenybę, kurią žinome kaip Tony Robbinsą. Manau, prekiautojams verta patyrinėti Proctoro ir Robbinso idėjas, jei jie linkę į neigiamą vidinį dialogą arba tiesiog nori išbandyti netradicinius būdus stiprinti motyvaciją siekti tikslų.

Schwagerio požiūris

Daugelis rinkos magų, kuriuos kalbinau per kelis dešimtmečius, taikė metodiką, orientuotą į teigiamai asimetriškus sandorius – sudarytus taip, kad sėkmės atveju pelno potencialas gerokai viršytų pozicijai atidaryti prisiimamą riziką. Paradoksalu, bet pirmą didelį Chiu nuostolį sukėlė visiškai priešingas, neigiamai asimetriškas, jo terminais – įgaubtas, sandoris: ribotas pelno potencialas ir teoriškai neribota rizika. Nuostolis taip traumavo, kad Chiu prisiekė daugiau niekada nesudaryti neigiamai asimetriškų sandorių. Kelerius paskesnius metus laikėsi teigiamai asimetriškų, jo terminais – išgaubtų, sandorių, ir tai leido pasiekti aukštus grąžos ir rizikos rodiklius.

Galiausiai Chiu suprato, kad nors vien teigiamai asimetriški sandoriai labai veiksmingi kontroliuojant riziką ir užtikrinant puikų grąžos bei rizikos santykį, neigiamai asimetriškų sandorių atsisakymas verčia praleisti patrauklias galimybes ir reikšmingai sumažina bendrą pelną doleriais. Jis nusprendė atsargiai prie jų grįžti, derindamas tinkamą laiko pasirinkimą ir rizikos valdymą. Konkrečiai, Chiu nebesvarstė parduoti bulių spredo jam kylant, kaip padarė per didįjį nuostolingą sandorį. Vietoj to, tikėdamasis bulių spredo susiaurėjimo, laukdavo aiškios jo viršūnės ir pakankamai arti esančios artimiausio kontrakto galiojimo pabaigos, kad reikšmingas atsinaujinęs spredo kilimas atrodytų labai mažai tikėtinas. Nors toks kantresnis metodas neišvengiamai reiškė prarastą reikšmingą galimo pelno dalį, jis gerokai didino pelningo sandorio tikimybę ir mažino didelių nuostolių riziką. Šį atsargesnį įėjimo laiko pasirinkimą Chiu derino su didesniu pasirengimu greitai uždaryti poziciją, jei susilpnėtų įsitikinimas sandoriu.

Kitą mėnesį po mūsų interviu Chiu pasiekė geriausią mėnesio rezultatą per visą karjerą. Ironiška ir įdomu tai, kad didžiąją pelno dalį davė tas pats liepos ir rugsėjo kukurūzų spredas, dėl kurio 2023 metais jis patyrė didelį nuosmukį. Šįkart uždirbo spredą parduodamas. Paprašytas pakomentuoti šį kontrastą, jis pasakė: „Kaip ir bet kas kitas, esu prieš kerštą prekybą, tačiau turiu pripažinti: uždirbti iš to, kas anksčiau sukėlė didelių nuostolių, yra malonus apsivalymas. Manau, šis sandoris atspindi mano augimą ir parodo, kaip svarbu įveikti baimę, kilusią iš traumuojančių praeities epizodų.“

Ką Chiu kelias ir jo asimetriškos prekybos raida reiškia kitiems prekiautojams? Pirma, kaip teigia ir daugelis kitų rinkos magų, metodikos su teigiamai asimetriškais sandoriais gali būti veiksmingos ir valdant riziką, ir siekiant puikių grąžos bei rizikos rezultatų. Antra, nors neigiamai asimetriški sandoriai gali sukelti didelių nuostolių ir dažnai jų geriau vengti, jie gali būti sėkmingi ir saugūs, jei derinami su veiksminga

laiko parinkimo strategija ir griežtu rizikos valdymu. Philas Goedekeris, aprašytas 5 skyriuje, yra kitas prekiautojo, sėkmingai taikiusio neigiamos asimetrijos strategiją be didelių nesėkmių, pavyzdys. Vis dėlto svarbu prisiminti, kad Chiu ir Goedekeris – itin kvalifikuoti prekiautojai su išlavintu rizikos valdymo instinktu. Daugumai prekiautojų neigiamai asimetriški sandoriai netiks.

Chiu tvirtai laikosi nuostatos susitelkti į sandorius, kuriais visiškai tiki, vengti dėmesį blaškančių smulkių sandorių ir prekiauti didelėmis apimtimis. Tai filosofija smogti į pačią jautriausią vietą, kurią palaiko Stanley Druckenmilleris, aprašytas Naujuosiuose rinkos maguose ir šią pamoką priskiriantis George'o Soroso įtakai. Chiu žodžiais: „Pamatęs išskirtinę prekybos galimybę turi veikti agresyviai."

7. Jason Berry

Ponas Pastovumas

Jasono Berry kapitalo kreivė labai primena Bernie Madoffo kreivę, išskyrus tris dalykus: ji lygesnė, grąža didesnė, ir ji tikra. Per pastaruosius 14 metų Berry turėjo vos penkis nuostolingus mėnesius. Keturiais iš jų nuostoliai buvo menki: 7 257 eurai ar mažiau. Didžiausias mėnesio nuostolis siekė 28 073 eurus – mažiau nei vidutinis 30 554 eurų mėnesio pelnas.

Berry pradėjo prekiauti prieš 27 metus, tačiau jo mėnesinių ataskaitų iki 2012 metų nėra. Jis teigia, kad ankstesnio laikotarpio grąžos pobūdis buvo labai panašus: labai mažai nuostolingų mėnesių ir nė vieno reikšmingo nuostolio. Kai dirbau įmonėse, skyrusiose kapitalą valdytojams, gavęs elektroninį laišką su bent iš tolo Berry kreivę primenančiu grafiku savaime manydavau, kad tai pagal istorinius duomenis sumodeliuotas rezultatas. Taip visada ir būdavo. Kadangi jo nuostolingų mėnesių tiek mažai ir visi nuostoliai nedideli, grąžos bei rizikos rodikliai kyla iki absurdiškų aukštumų.

Per visą karjerą Berry sąskaita buvo labai maža: iki 2023 metų – 100 000 eurų, vėliau – 200 000 eurų. Dėl saikingų pozicijų dydžių, mažos rizikos tolerancijos ir itin trumpo laikymo jam didesnio likučio nereikėjo. Esant tokiems mažiems sąskaitos likučiams, jo grąžos rodikliai ribojasi su absurdu: sudėtinis metinis augimo tempas – 1 605 %. Tačiau ši grąža klaidina, nes pelnas nebuvo reinvestuojamas: nedidelis sąskaitos likutis nedidėjo kaupiamu pelnu, todėl bendras pelnas augo aritmetiškai, o ne eksponentiškai. Galbūt klausiate: jei Berry rizika tokia maža, o grąža stabili, kodėl jis daug kartų nepadidino pozicijų? Man kilo tas pats klausimas, ir jį aptariame interviu.

Pirmoji Berry pažintis su prekybos pasauliu buvo trumpas darbas biržos tarnautoju Londono tarptautinėje finansinių ateities sandorių ir opcionų biržoje (LIFFE). Ten jis susipažino su prekiautojais, kurie pasamdė jį padėti įkurti prekybos biurą Dubline. Ankstyva prekybos sėkmė išplėtė jo pareigas: jam patikėjo mokyti naujus prekiautojus. Šį vaidmenį jis išlaikė visus 27 karjeros metus – iš pradžių kaip darbuotojas, o nuo 2009 metų vadovaudamas savo įmonei kartu su dviem partneriais. Berry skaičiavimu, per karjerą jis išmokė daugiau kaip 200 prekiautojų, o kai kurie pranoko net jo išskirtinius rezultatus. Jo prekybos savo kapitalu įmonė

Positive Equity iš pradžių įkurta Dubline, vėliau išsiplėtė ir atidarė du biurus Kroatijoje, kur dabar gyvena ir pats Berry.

Su Berry susipažinau prieš porą metų, pakviestas perskaityti kelių pranešimų vietos prekiautojų grupės surengtoje konferencijoje. Ją iš dalies rėmė Positive Equity, dalyvavo ir jo komanda. Labai nustebau radęs sėkmingą prekiautojų grupę Zagrebe, Kroatijoje – gana neįprastoje vietoje tokiai įmonei.

Kur užaugote?

Rainbeke, nedideliame miestelyje maždaug dvi valandos kelio į šiaurę nuo Niujorko. Lankiau mažą privačią vidurinę mokyklą. Dauguma mokinių buvo aštuntojo dešimtmečio hipių vaikai. Mokykla neįprasta. Mokytojai į mus kreipdavosi vardais. Pažymių nebuvo, tik rašytiniai vertinimai.

Kur studijavote?

Clark universitete, nedideliame universitete Vusteryje, Masačusetse. Tikriausiai neturėjau į jį patekti. Vidurinėje geriausiu atveju buvau vidutinis mokinys. Manau, vienintelė priežastis, kodėl įstojau, – gerai sutariau su priėmimo konsultante. Vėliau ji pasakojo turėjusi teisę priimti vieną studentą nepaisydama pažymių ar SAT rezultatų, net jei jis neatitiko kitų reikalavimų.

Kas jūsų stojimo pokalbyje jai padarė tokį įspūdį?

Nežinau. Galbūt noras mokytis užsienyje. Vienuoliktoje klasėje man kilo tokia mintis, ir galiausiai išvykau mokytis į nedidelį Prancūzijos miestelį.

Kokią specialybę pasirinkote?

Politologiją ir savarankiškai susidarytą rusistikos studijų programą. Clark turėjo penktųjų metų programą – vienų metų magistrantūros stipendiją. Jei pažymių vidurkis viršydavo tam tikrą ribą, gaudavai visą penktuosius metus padengiančią stipendiją. Galėjai rinktis iš maždaug septynių ar aštuonių magistrantūros programų. Mano interesus atitiko tik verslo administravimo magistro, MBA, programa.

Kaip pirmą kartą patekote į rinkas?

Mano pusbrolis savo kapitalu prekiavo LIFFE prekybos salėje. Jo tarnautojas buvo ką tik išėjęs, todėl reikėjo greitos pamainos. Pusbrolis pasakė, kad Jungtinė Karalystė amerikiečiams garantuotai suteikia šešių mėnesių darbo vizą. Pateikiau paraišką, ją gavau ir pradėjau dirbti pas pusbrolį biržos salėje.

Kokia tai buvo patirtis?

Supratau, kad nenoriu dirbti biržos salėje.

Kas konkrečiai privertė taip pasijusti?

Dauguma salės tarnautojų buvo iš Londono Ist Endo darbininkų šeimų. Tai siaubingas apibendrinimas, bet prisimenu tada manęs, kad dauguma, jei nedirbtų biržoje, vežiotų picas ar užsiimtų kuo nors panašiu. Kompanija buvo labai neintelektuali. Prisipažįstu, mano požiūris buvo snobiškas ir arogantiškas. Atėjau po magistrantūros, kupinas puikybės. Buvo sunku rasti bendrą kalbą su aplinkiniais. Nepatiko ir dalykai, kuriuos mačiau salėje, pavyzdžiui, „alkūnės sandoriai“.

Kas yra „alkūnės sandoris“?

Tai sandoriai, kuriuos brokeris perduoda visai šalia esančiam savo bičiuliui. Jis gali pašnibždėti informaciją apie sandorį, neatkreipdamas kitų dalyvių dėmesio, ir bičiulis sudaro beveik garantuotai pelningą sandorį. Vėliau atsidėkodamas pakviečia brokerį pietų, alaus ar panašiai. Brokeris gauna nemokamo maisto ir gėrimų. Prekiautojas uždirba pinigų, kurie jam nepriklauso. O brokerio kliento orderis įvykdomas blogesne kaina.

Kokia buvo jūsų paties darbo salėje patirtis?

Pirmą darbo dieną apsivilkau vienintelį turėtą kostiumą: dvieilį, juodai baltą, žąsų kojelių rašto. Ateinu į skyrių, o visi kiti vilki juodai arba tamsiai mėlynai. Visi žiūrėjo su tokia išraiška: „Kas čia per naujokas?“ Kandžios pastabos nesiliovė visą dieną ir visą savaitę. Jie buvo negailestingi. Paskutinis atėjęs tampa visų juokelių taikiniu. Pusę dienos vaikščiojau su užrašu „Spirk man“ ant kostiumo nugaros. Buvo ir kitų pokštų. Po pirmos savaitės pusbrolis pasakė: „Gerai, reikia tau naujo kostiumo.“ Nuėjome ir nupirkome tamsiai mėlyną.

Ar padėjo?

Ne, vis tiek šaipėsi.

Tik dėl pirmojo kostiumo ar todėl, kad buvote naujokas?

Daugiausia todėl, kad buvau naujausias tarnautojas. Taip elgėsi ne tik su manimi. Dar vienas salės atmosferos pavyzdys: birža rengdavo ekskursijas, ir vos grupėje pasirodydavo patraukli moteris, visa prekyba sustodavo. Prekiautojai ir tarnautojai pradėdavo šaukti visas „genialias“ pastabas, kokias tik sugalvodavo. Švilpdavo vargšei moteriai tol, kol ji palikdavo salę. Atėjau iš laisvųjų menų universiteto, kuriame klestėjo politinis korektiškumas. Biržos salėje man tikrai nepatiko.

Kiek ten ištvėrėte?

Apie šešis mėnesius. Susipažinau su keliais savo kapitalu prekiaujančiais žmonėmis, kurie vykdė Vokietijos obligacijų kontraktų arbitražą tarp LIFFE ir Vokietijos ateities sandorių biržos Eurex. Jie planavo palikti salę ir persikelti į Airiją prekiauti elektroniniu būdu. Pasiūlė man darbą. Mano reakcija buvo: „Taip, ištraukite mane iš čia!“

Ką pas juos veikėte?

Jie turėjo draugą Neipelse, Floridoje, prekiavusį pagal tam tikrą sistemą. Norėjo, kad naktimis pagal ją prekiaučiau Europos rinkose. Kasdien dirbau nuo antros nakties iki vidurdienio.

Kokia buvo ta sistema?

Pramušimų sistema pagal kainų diapazonus. Neturėjau supratimo, ką darau. Jis pasakė: jei kaina pakyla virš diapazono viršutinės ribos, turiu pirkti, jei nukrinta žemiau apatinės – parduoti. Mano darbas buvo valdyti riziką ir kuo ilgiau išlaikyti pelningas pozicijas. Per du ar tris mėnesius uždirbau apie 3 000 dolerių.

Buvote nuolatinis darbuotojas su visu atlyginimu, o vienintelė užduotis – prekiauti pagal sistemą, uždirbančią vos kelis tūkstančius dolerių. Ar mokėti jums už tokią prekybą jiems nebuvo nuostolinga?

Jiems tai buvo grynas nuostolis. Tačiau tikslas nebuvo uždirbti iš šios sistemos. Jie ieškojo žmogaus, kurį galėtų siųsti į Airiją atidaryti Dublino biuro.

Aha, taigi tiesiog norėjo, kad įgytumėte prekybos patirties.

Taip, manau. Grįžęs į Londono biurą iš rizikos valdytojo išgirdau: „Bičiuli, tu genijus. Vienintelis esi pliuse.“ Visi kiti Londone panašiai prekiavę žmonės buvo minuse.

Bet juk tik laikėtės svetimos sistemos.

Taip, tačiau joje buvo daug laisvės. Reikėjo nuspręsti, ar priimti signalą ir kada išeiti iš sandorio.

Ar ką nors darėte nuosekliai, kas galėjo suteikti pranašumą prieš kitus?

Uždarydavau nuostolingas pozicijas. Nesikliaudavau viltimi. Prie nieko neprisirišdavau.

Dauguma pradedančių prekiautojų instinktyviai nuostolių greitai nenukerpa. Iš kur žinojote šį principą? Ar buvote skaitęs prekybos knygų?

Ne, tuo metu nebuvau perskaitęs nė vienos. Visada žaidžiau vaizdo žaidimus ir jaučiau jų panašumą į prekybą. Nieko nežinojau apie techninę analizę, fundamentaliąją analizę ar prekybos filosofiją.

Kaip vaizdo žaidimų patirtis padėjo prekyboje?

Abiem reikia geros rankų ir akių koordinacijos bei susikaupimo siekiant geriausio rezultato. Be to, abiem atvejais turi patikti būti priešais ekraną.

Tai pirmoji Rinkos magų serijos knyga, kurioje keliuose interviu vaizdo žaidimų patirtis minima kaip teigiamas prekybos veiksnys.

Šiek tiek užbėgsiu į priekį: pradėjęs samdyti žmones su kiekviena nauja praktikantų grupe žaisdavau vaizdo žaidimus, kuriuos gerai mokėjau. Ne tiek tam, kad įvertinčiau jų meistriškumą, kiek pamatyti, kaip jie tvarkosi su stresu ir reaguoja į pralaimėjimą. Vieni buvo tylūs ir susikaupę. Kiti sakydavo: „Šiame žaidime aš nieko vertas“, ir iškart pasiduodavo. Tarp žmonių elgesio žaidimuose ir prekyboje daug paralelių.

Gerai, grįžkime į karjeros pradžią. Kas nutiko grįžus į Londoną?

Jie gavo man darbo vizą ir išsiuntė į Airiją prekiauti bei padėti įkurti biurą. Pusę darbo sudarė prekyba, kitą pusę – pagalba kuriant verslą. Paskutiniais metais Clark universitete prižiūrėjau kompiuterių laboratorijas. Remdamasis šia patirtimi padėjau įrengti biuro IT sistemą.

Kodėl Airija?

Prekybos biuras Airijoje turėjo tam tikrų mokestinių privalumų.

Ar Airijoje kas nors mokė jus prekiauti?

Ne, tačiau gavau konkrečias rizikos taisykles: viename sandoryje neprarasti daugiau kaip 10 tikų, o per dieną – daugiau kaip 300 dolerių. Gavau šešių mažai aktyvių rinkų sąrašą. Nebuvo nei daugiau prekybos nurodymų, nei prekybos simuliacijos laikotarpio.

Neturėdamas jokios patirties, išskyrus kelis mėnesius su pranašumo nesuteikusia sistema, kaip sprendėte, kada pirkti ir parduoti?

Dauguma sandorių rėmėsi intuicija. Aiškaus pranašumo neturėjau. Tačiau kuo daugiau prekiavau, tuo geriau sekėsi. Tada įmonėje paklausė, ar galėčiau mokyti prekiautojus praktikantus. Atsakiau, kad galėčiau. Išmokiau keturių žmonių grupę, ir visi galiausiai sėkmingai prekiavo įmonėje. Taip prasidėjo mano mokytojo karjera.

Praėjus porai metų nuo atėjimo į įmonę, penktadienio popietę paskambino Čikagos biure buvęs vadovas. Jis pasakė: „Turi atvykti į Čikagą.“

„Kada?“ – paklausiau.

„Pirmadienį“, – atsakė.

„Bet savaitgaliui pas mane atskrenda draugai iš Londono“, – paaiškinau.

„Pirmadienio rytą turi būti čia, kitaip esi atleistas“, – atsakė jis.

Sekmadienį išskridau į Čikagą. Pirmadienio rytą į biurą atėjau anksti. Jis pasirodė apie devintą, nusivedė į posėdžių kambarį ir pranešė, kad įmonėje galiu likti prekiautoju, tačiau mokymo vadovo pareigų netenku. Tuo metu mokiau visus praktikantus tiek Dubline, tiek Čikagoje, o pusę mano pajamų sudarė mano išmokytų prekiautojų pelno dalis. Ar dėl mano gebėjimų mokyti, ar dėl palankių rinkos sąlygų, daugiau kaip 80 % mano mokinių sulaukė sėkmės.

Nesuprantu. Jei jūsų mokinių sėkmės rodiklis toks aukštas, kodėl atleido iš šių pareigų?

Nežinau. Atėjo nauja generalinė direktorė. Galbūt jai atrodė, kad iš mokymo uždirbu per daug ir jie galėtų apsieiti pigiau.

Grįžęs į Dubliną pradėjau preliminariai planuoti išėjimą. Tačiau po kelių mėnesių, man dar neišėjus, rizikos valdytojas pasikvietė į kabinetą ir pranešė, kad esu atleistas.

Kokia buvo priežastis?

Iki šiol nežinau. Gal manė, kad ketinu išeiti ir nusivesti kitų prekiautojų. Atleidimas pastūmėjo įkurti savo įmonę ir prekiauti savarankiškai. Pasiėmiau porą mėnesių atostogų pasivažinėti snieglente. Grįžęs tapau kitos prekybos įmonės Saxon partneriu ir prisijungiau prie jos Dublino biuro, kur samdžiau bei mokiau prekiautojus. Po kelerių metų įmonė nusprendė visiškai susitelkti į algoritminę prekybą, ir aš išpirkau jos Dublino padalinio dalį. Taip prasidėjo Positive Equity, kurią įkūriau su dviem partneriais. Norėjome, kad visi pas mus pradėję prekiautojai galėtų kurti karjerą tiek ilgai, kiek norės.

Išmokėte daug prekiautojų. Ko juos mokote?

Vienas dalykų – jų darbas yra ieškoti trijų F sandorių: fantastic fill feeling, arba fantastiško orderio įvykdymo pojūčio. Tai sandoriai, po kurių rinka iškart pajuda tavo naudai. Vienas geriausių gero sandorio požymių – įvykdoma tik dalis orderio, o rinka jau nueina tavo kryptimi, nespėjus įvykdyti likusios dalies.

Kaip atpažįstate tokius sandorius?

Tai patirties klausimas. Kuo daugiau prekiauji, tuo didesnė tikimybė suprasti, kas suteikia pranašumą ir padeda rasti tokius sandorius. Daugiausia prekiauju pagal impulsą. Seku trendą įvairiuose trumpuose laiko intervaluose, naudodamas 1, 2 ir 5 minučių barus.

Naudojate labai trumpų laiko intervalų barus. Kaip atskiriate menką laikiną 1–2 minučių judėjimą priešinga kryptimi nuo tikro trumpalaikio trendo pasikeitimo?

Kiekvienoje rinkoje kasdien prekiauju tam tikromis valandomis. Žinau, kaip tuo metu ji juda. Neprekiauju tomis valandomis, kai paprastai susidaro netvarkingi barai. Renkuosi laiką, kai rinka labiau linkusi formuoti trendą. Gebu atpažinti, kada ji elgiasi įprastai, o kada – ne.

Vadinasi, jūsų sandoriai priklauso nuo paros laiko?

Taip. Pastebėjau, kad kiekvienoje rinkoje yra dienos laikotarpių, kai trendas paprastai formuojasi geriau.

Kiekvienai rinkai šie laikotarpiai skirtingi?

Taip.

[Berry patikrina telefoną.] Atsiprašau, žmona ką tik parašė: „Jie žurnalistai; neišduok savo paslapčių.“

Stebiu daug rinkų ir skirtingu paros metu susitelkiu į konkrečias, kai matau didesnį vieno savo sandorių potencialą. Patirtis padėjo atpažinti modelius, kurių sėkmės tikimybė, žinau, yra 70 %, 80 % arba 90 %.

Pateikite sandorio su 90 % sėkmės tikimybe pavyzdį.

Negaliu atsakyti neatskleisdamas daugiau, nei norėčiau. Kolegos labai jautriai reaguoja į mūsų strategijų viešinimą. Daugelis nenorėjo, kad su jumis kalbėčiau.

Gal pateiktumėte anksčiau pranašumą suteikusių, bet dabar nebeveikiančių strategijų pavyzdžių?

Viena svarbesnių buvo rinkų tarpusavio reakcijos vėlavimas po ekonominių naujienų. Pavyzdžiui, pirmiausia staigiai pakildavo NASDAQ, ir turėdavai laiko jį parduoti bei nupirkti S&P, išnaudodamas santykinės vertės galimybę. Arba NASDAQ grįždavo atgal, arba S&P jį pasivydavo. Galiausiai į greitį orientuotos įmonės arbitražu šį pranašumą panaikino. Vienokia ar kitokia forma jis dar egzistuoja, tačiau lengvi pinigai seniai baigėsi.

Kitas pavyzdys: anksčiau prekiavau Nokia, didžiausios Europos bendrovės FESX, arba Euro Stoxx 50, indekse, akcijomis. 2000-ųjų pradžioje, iki iPhone, Nokia karaliavo mobiliųjų telefonų rinkoje. Jos akcijomis prekiauta tik Helsinkio biržoje ir Xetra, o tuomet prieigą prie jų turėjo labai mažai žmonių. Mes turėjome. Nokia buvo lyderiaujanti akcija, ir sudarydavau kryptinius FESX sandorius, tikėdamasis, kad indeksas seks Nokia. Jos akcijos taip pat pasižymėjo dideliu volatilumu, todėl tiko prekybai pagal impulsą. Kai Nokia ir FESX koreliacija būdavo didelė, prekiaudavau jų spredu, vos kainų santykis pernelyg nukrypdavo į vieną ar kitą pusę. Apple sugriovus Nokia verslo modelį ir bendrovei smarkiai sumažėjus, šie sandoriai išnyko.

Taip pat prekiavau S&P mini kontraktais prieš S&P 500 biržoje prekiaujamą fondą SPY. Tuo metu ETF sandoriuose matydavome kitą sandorio šalį. Pamatęs Fidelity, Citibank ar kitą mažmeninių klientų srauto dalyvį žinodavau, kad sandoris geras. Tačiau ilgainiui vis dažniau matydavau investicinius bankus ir žinomus prekiautojus savo kapitalu, tokius kaip Goldman ar Susquehanna. Devynis kartus iš dešimties pamatęs vieną šių vardų patirdavau nuostolį. Mūsų naujoviška strategija buvo stipri, todėl ankstyvas jos taikymas buvo pelningas. Tačiau neturėjome infrastruktūros konkuruoti su „žaibiškais berniukais“ ir jų itin greitomis orderių apdorojimo sistemomis, todėl tiesiog ėjome toliau. Reikia gebėti pripažinti pralaimėjimą.

Neatskleisdamas dabartinių strategijų detalių, ką konkrečiai darėte, kad pasiektumėte tokią sėkmę?

Vienas dalykų – užrašau įvairius scenarijus ir apgalvoju jų tikėtiną poveikį skirtingoms rinkoms. Pavyzdžiui, dabar daug dėmesio skiriama Trumpo muitams. Kas nutiks, jei ES bus įvestas 50 % muitas? Ką tai reikš JAV obligacijoms? JAV akcijų rinkai? Europos akcijų rinkai? Kadangi reikšmingą mano prekybos dalį sudaro tarprinkiniai spredai, turiu vertinti santykinį poveikį įvairioms rinkoms, ne tik bendrą kryptį. Panašiai analizuoju skirtingas baigtis. O jei muitas bus 20 % arba 10 %? Planuoju ir kitus scenarijus. Kaip skirtingas rinkas paveiktų Kinijos puolimas prieš Taivaną ar Rusijos ir Ukrainos karo pabaiga? Stengiuosi pasiruošti iš anksto, kad naujiena neužkluptų netikėtai ir nereikėtų visko aiškintis, kol rinkos sukrėstos. Veiksmus jau būnu suplanavęs. Galiu reaguoti akimirksniu.

Be to, pirminė rinkos reakcija į naujienas gali būti iškreipta ir suteikti galimybių pasirengusiems. Tarkime, įvykis turėtų būti palankesnis S&P nei NASDAQ, tačiau dėl didesnio volatilumo pirmiausia labiau pakyla NASDAQ. Tai sukuria galimybę pirkti S&P ir parduoti NASDAQ.

Kas dar?

Labai naudinga kasdien analizuoti savo prekybą. Kiekvienos dienos pabaigoje parašau trumpą ataskaitą. Tai ne pelno ir nuostolio suvestinė, o veikiau stebėtų bei sudarytų sandorių, jų rezultatų, pozicijų dydžio, laikymo trukmės ir mano elgesio su pozicijomis aprašymas. Ar leidau sandoriams vystytis tiek, kiek reikėjo? Ar uždariau juos laiku? Kokia buvo mano psichologinė būsena? Ar panikavau? Ataskaita kasdien primena, ką turiu tobulinti ir ties kuo dirbti. Kitą rytą ją perskaitau, kad prieš prekybą prisiminčiau, į ką susitelkti.

Mėnesio pabaigoje šias ataskaitas taip pat peržiūriu, ieškodamas neveiksmingos prekybos ir grąžai kenkiančių strategijų požymių. Jei mėnesio rezultatas prastesnis už vidurkį, dienos ataskaitos padeda nustatyti, ar problema yra mano prekybos trūkumai, ar tai, kad verčiau save sudaryti sandorius, kai galimybių nebuvo. Mėnesio apžvalga taip pat parodo tobulintinas sritis. Ar turėčiau geriau riboti nuostolius? Rizikuoti daugiau? Mažiau? Pakeisti sandorių dydį?

Naujų metodų paieška – viena mano ilgaamžiškumo rinkose paslapčių. Geriausi sandoriai dažnai gimsta iš kruopštaus tyrimo, kai duomenys tokie įtikinami, kad sudaromi didelės sėkmės tikimybės sandoriai. Net negalėčiau suskaičiuoti, kiek rinkų ir strategijų per tuos metus išbandžiau. Man vis dar patinka ieškoti naujovių. Pradėję mokytis šį procesą pereina visi. Daugelis prekiautojų, porą metų pasimokę ir

susikūrę pranašumą, nebenori grįžti į paieškų etapą. Mano, kad jiems šis procesas jau baigtas, o strategijas kurti turi praktikantai. Man mokinio mąstysenos išsaugojimas yra ilgalaikės sėkmės paslaptis. Jei nepatinka naujovių paieška, tyrimai ir rinkų nagrinėjimas ieškant pranašumo, turbūt pasirinkote ne tą veiklą.

Stebėdamas ir mokydamasis nuolat pereinu prie kitos priemonės ar strategijos. Ekrano kampe galiu laikyti tris ar keturias rinkas, kuriose neprekiauju, o tik stebiu ir ieškau naujų strategijų. Gal po kelių mėnesių stebėjimo nė viena neduos nieko naudingo, o gal viena ar dvi virs naujomis gyvybingomis strategijomis. Naujovių reikia nuolat, nes kiekvienas pranašumas palaipsniui silpnėja ir išnyksta.

Niekas, kuo prekiavau karjeros pradžioje, šiandien nebeaktualu. Ryškus pavyzdys – VIX, kur galėdavau atpažinti orderius, nuosekliai pasirodančius tam tikru paros metu. Iš šių VIX sandorių tikriausiai gaudavau pusę mėnesio pelno. Strategija puikiai veikė maždaug ketverius metus. Tada, 2022 metais prasidėjus karui Ukrainoje, staiga išnyko. Tiesiog baigėsi. Negaliu paaiškinti ryšio tarp karo ir šios strategijos. Nežinau, kodėl ji nustojo veikti, tačiau pranašumas dingo. Jokia strategija nėra amžina.

Daugelis mano, kad norint uždirbti rinkose reikia gebėti pasipelnyti iš kryptinių judėjimų. Dauguma mano sandorių paremti santykine verte: prekiauju viena rinka prieš kitą. Šis dėmesys spredams, o ne vien kryptiniams sandoriams buvo lemiamas siekiant mano rezultatų.

Kuo dabartinė jūsų prekyba skiriasi nuo pirmųjų metų?

Vienas pagrindinių skirtumų – dabar gerokai daugiau dėmesio skiriu fundamentalioms naujienoms.

Spėju, kalbate apie naujienas, sukeliančias staigią rinkos reakciją, į kurią atsiliepiate. Tačiau ar algoritmai tokiais atvejais jūsų neaplenkia?

Be abejo. Tačiau klausimas – ar vis dar noriu sudaryti sandorį, net pavėlavęs minutę ar dvi. Dažnai atsakymas teigiamas, nes manau, kad dėl tos naujienos rinka dar gali gerokai pajudėti. Tokią išvadą galiu daryti, nes anksčiau jau būnu apsvarstęs panašaus įvykio pasekmes. Kartais į rinką įeinu per pirmą apimties šuolį dar iki naujienos. Jai po poros minučių pasirodžius sprendžiu, ar likti pozicijoje, ją uždaryti, ar atidaryti priešingą.

Taip pat dažnai prekiauju prieš naujienos sukeltą kilimą, nes nelaikau naujienos svarbia ir tikiuosi, kad kilimas išseks per pirmas kelias minutes. Reakcija priklauso

ir nuo paros laiko. Vienais dienos momentais labiau linkstu veikti prieš pradinę rinkos reakciją, kitais noriu prekiauti tik pagal trendą.

Taigi algoritmai iš esmės netrukdo prekiauti pagal naujienas. Ką dar pridurtumėte apie tokią prekybą?

Mano patirtimi, geriausi sandoriai dažnai pasitaiko meškų rinkose ir per paniką. Kuo blogesnės naujienos, tuo geresni prekybos rezultatai. Klasikiniai pavyzdžiai – tokios dienos kaip 2001 metų rugsėjo 11-oji ir tokie metai kaip 2008-ieji. Tokią dieną kaip rugsėjo 11-oji stulbina kontrastas tarp skausmingų emocijų ir prekybos galimybių. Didesnio volatilumo rinkos suteikia geresnių galimybių. Tačiau esminis dalykas – pozicijos dydžio valdymas: kuo didesnis volatilumas, tuo platesni stop-loss ir mažesnė pozicija. Bet ir pelnas didesnis.

Jūsų kapitalo kreivė – viena lygiausių, kokias esu matęs. Kaip pasiekiate tokį pastovumą?

Kartais pasitaiko didelių sandorių, kaip 2008 metais, kai keturi centriniai bankai vienu metu sumažino palūkanas. Tos dienos pabaigoje buvau uždirbęs 160 tūkstančių. Tačiau tai išimtis. Uždirbu kasdien prekiaudamas daugybe dienos kainos judėjimų. Sudarau daug mažų, menkos rizikos sandorių. Nedideli jų pelnai per dieną susideda. Visų mano sandorių pelno potencialas gerokai didesnis už prisiimamą riziką. Nuostolingas pozicijas toleruoju labai prastai. Todėl geriausi mano mėnesiai 50 kartų viršija blogiausius.

Matant tokią mažą riziką ir stabilią grąžą nesuprantama, kodėl niekada nepadidinote prekybos masto. Atrodytų, tai akivaizdžiausias sprendimas.

Atsakymas nevienareikšmis. Kai kurių strategijų galima apimtis ribota, ir aš išnaudoju viską, kas prieinama. Daugelio savo strategijų išmokiau ir kitus mūsų prekiautojus, todėl dalijamės galima apimtimi. Riboto pajėgumo sandoriuose, kuriuose dalyvauja kiti Positive Equity prekiautojai, savo apimtį apriboju. Mažiau mane puošiantis atsakymas: didinti apimtį sunku. Dirbu ties tuo, tačiau per karjerą tikrai galėjau pasiekti daugiau. Kita vertus, sandoriai, kuriuos galiu didinti be pajėgumo apribojimų, tikriausiai yra tie, kuriuose mano pastovumas mažesnis. Tačiau apskritai kritika teisinga.

Kažkur skaičiau, kad žmonių pajamas riboja jų įsitikinimas, kiek nusipelno uždirbti. Galbūt psichologiškai sau trukdau, per daug patenkintas pasiektu lygiu ir nepakankamai stengdamasis išnaudoti pranašumą.

Kaip nustatote, kad strategija nebeveikia?

Kai pranašumas yra, jį galima apibrėžti ir jis akivaizdus. Taip pat aišku, kada strategija praranda patikimumą. Paprastai jos pranašumas silpnėja palaipsniui. Beveik per naktį išgaravusi VIX strategija buvo išimtis. Atsiradę algoritmai perėmė visus paprastus žmonių sandorius ir panaikino šių strategijų pranašumą. Kadangi į greitį orientuoti sandoriai buvo vykdomi per sekundės dalis, galiausiai stipriai atsilikome ir palaipsniui tokių strategijų atsisakėme. Tačiau galimybių suteikia ir gebėjimas atpažinti, kada algoritmai klysta.

Koks būtų algoritmo klaidos pavyzdys? Kaip atpažinti tokią situaciją?

Tai nelengva. Jei judėjimas neatrodo prasmingas, bet kaina vis tiek juda, dažnai veikia algoritmas. Ieškai požymių: per didelės apimties, didelių sandorių nepalankiomis kainomis, perdėtos reakcijos į menką naujieną. Reikia veikti greitai, nes klaidos ilgai netrunka.

Ar kada nors kalbinamų prekiautojų klausiate, kaip jie išgyvena sunkius prekybos laikotarpius?

Nuolat to klausiame. Jūsų neklausėme, nes prekybos istorijoje nematome reikšmingų nuostolingų laikotarpių.

Nors didelių nuostolių neturiu, vis tiek patiriu laikotarpių, kai prekiauti sunku. Kai volatilumas mažas ir galimybių mažai, sunku išlikti motyvuotam. Visą dieną žiūrint į ekranus, kai nieko nevyksta, lengva nuobodžiauti. Reikia disciplinos išlikti susikaupusiam ir priimti teisingus sprendimus. Aš taip pat po kelių nuostolingų dienų suabejoju savo gebėjimais ir karjeros ilgaamžiškumu. Mintis trumpa, bet slypinti fone. Jai pasirodžius žinau, kad reikia sudaryti mažiau sandorių, apsiriboti geriausiais modeliais ir užbaigti bent kiek pelningą dieną, kad nutraukčiau nuostolių seriją.

Grįžkime prie to, ko mokote praktikantus.

Kita sąvoka, kurios mokau prekiautojus ir praktikantus, – trys C: kontrolė, pastovumas ir pasitikėjimas (angl. control, consistency, confidence). Pradžioje, kai žmogus nieko nežino, jis turi siekti tik suvaldyti pelną bei nuostolį, apribodamas kiekvieno sandorio nuostolį iš anksto nustatyta didžiausia suma. Paprastai praktikanto rezultatas vis krinta, krinta ir krinta. Šio etapo tikslas – pasiekti, kad kasdienio rezultato kreivė judėtų horizontaliai. Įgiję kontrolę jie gali ugdyti pastovumą. Pasiekę pastovumą, gali pereiti į pasitikėjimo etapą. Tuomet gali sudaryti didesnius sandorius, laikyti juos ilgiau, didinti pelningas pozicijas ir plėsti rinkų spektrą.

Tas pats principas taikomas mano prekybai. Pradinis tikslas – kontroliuoti pelną ir nuostolį. Pasitaiko laikotarpių, kai to negaliu. Turėsiu pelningų sandorių, tačiau nuostolingų bus per daug. Tokiu laikotarpiu pasitraukiu iš visų rinkų, kurių rezultatų nesuvaldau, ir susitelkiu tik į tas, kuriose žinau turintis kontrolę, kad grįžčiau į tinkamą kelią. Įgijęs kontrolę ir padėčiai stabilizavusis, pradedu siekti pastovumo. Prekiauju rinkose, kuriose mano rezultatai nuoseklūs. Jį atkūręs pereinu prie paskutinio C – pasitikėjimo. Šiame etape prekiauju didesnėmis apimtimis, ieškau didelio pelno potencialo sandorių ir naudoju daugiau priemonių.

Ko dar mokote praktikantus?

Mokau, kad jų užduotis – pagauti pirmą impulsą ir nesirūpinti bandymais sugauti paskesnius judėjimus.

Prekiautojus nuolat mokote nuo pat karjeros pradžios. Kas paskatino skirti tam tiek laiko ir pastangų, užuot susitelkus vien į savo prekybą?

Per karjerą išmokiau daugiau kaip 200 žmonių. Viena priežasčių – retai esu geriausias prekiautojas. Mūsų grupės metų prekiautoju tapau tik du kartus. Man patinka apsupti save kitais protingais žmonėmis, kad neatsilikčiau nuo įvykių ir rinkoje turėčiau daugiau akių bei ausų. Kartą praktikantas parodė sandorį, kurio pats dar negalėjo sudaryti realiai, nes mokymo programoje tebebuvo simuliacijos etape. Tas sandoris man davė 20 000 dolerių. Dabar jis vienas sėkmingiausių mūsų prekiautojų. Manau, visi prekiaujame geriau, kai mus supa talentingi žmonės. Padeda ir konkurencijos elementas tarp gerų prekiautojų, ir bendri tyrimai. Dėl viso to manau, kad dirbantieji biure turi pranašumą prieš prekiaujančius vieniems namuose.

Be to, labai malonu ir prasminga padėti praktikantams tobulėti šioje profesijoje, galinčioje pakeisti jų gyvenimą. Stebėti, kaip naujokas tampa prekybos žvaigžde, –

nuostabi patirtis. Nuoširdžiai džiaugiuosi kiekvienu savo prekiautoju, pasiekusiu svarbų etapą.

Apibūdinkite mokymo procesą.

Visiškai sutinku su mintimi, kad meistriškumui reikia 10 000 valandų. Manau, tai galioja ne tik prekiautojams, bet ir muzikantams, šachmatininkams bei daugybei kitų profesijų. Turėdamas 10 000 valandų patirties gali atpažinti signalus ir instinktyviai žinoti, kaip reaguoti. Praktikantas, žiūrintis į tą patį, net nepastebės, kad signalas yra. Mano, kaip mokytojo, užduotis – suteikti bazinę kompetenciją, kad žmonės išgyventų ir pasiektų tas 10 000 valandų.

Pradedame nuo rinkų pagrindų ir esminio rizikos valdymo vaidmens. Nagrinėjame, kaip įvairius rinkų segmentus veikia ekonominiai veiksniai, įskaitant palūkanų normas ir infliaciją. Daug laiko skiriame konkrečių naujienų poveikiui skirtingoms rinkoms. Jei šiandien paskelbti ne žemės ūkio sektoriaus užimtumo duomenys, kaip faktiniai skaičiai atitinka lūkesčius? Ar reikšmingai patikslinti ankstesni vertinimai? Kaip elgėsi obligacijos? Akcijų indeksai? Valiutos?

Viena naujų praktikantų problema – jiems trūksta istorinės perspektyvos, kad žinotų, ką daryti skirtingais scenarijais. O aš, įvykus rinką veikiančiam įvykiui, išspausdinu grafikus ir juose rašau pastabas. Norėdami suteikti trūkstamą perspektyvą, tyrinėjame, kaip pagrindinės rinkos reagavo į įvairius istorinius įvykius. Aprėpiame platų istorinių situacijų spektrą, kad suteiktume patirties ir perspektyvos, kurių jie negali gauti realiuoju laiku dar nepradėję prekiauti. Mokome to, ką patys stebėjome rinkose ir žinome esant tiesa. Tada pradedame simuliaciją.

Visi pradeda nuo simuliuotos prekybos. Kai kas mano, kad ji mažai reikšminga. Aš manau, kad ji iš esmės pakeičia padėtį. Ji atkuria 90 % prekybos patirties ir yra svarbiausia mūsų mokymo priemonė. Tikimės, kad dalyviai simuliacijoje pašalins klaidas, todėl ji gerokai sumažina piniginius nuostolius mokymosi etape.

Pradžioje su savo grupe susitinku kasdien arba kas antrą dieną. Analizuojame konkrečias stebėtas situacijas. Žiūrime jų sudarytų ir praleistų sandorių grafikus. Kiekvienas praktikantas taip pat kasdien analizuoja savo sandorius ir pateikia man analizę patikrinti. Jiems tobulėjant susitikimai retėja iki savaitinių, paskui mėnesinių. Kai jau sekasi ir pajamos tampa pastovios tiek aktyviomis dienomis bei mėnesiais, tiek ramesniais laikotarpiais, patikros ir apžvalgos gali vykti tik kas ketvirtį ar net kasmet. Tuo etapu didžiąją kasdienės priežiūros dalį perima rizikos valdytojai.

Visų patyrusių prekiautojų vis tiek prašau elgtis lyg mokiniai: nuolat mokytis, tobulėti ir prisitaikyti. Jie turi išsaugoti mokymosi nusiteikimą ir smalsumą, kad prarastą pranašumą gebėtų pakeisti nauju.

Kiek trunka mokymo programa?

Paprastai dvejus ar trejus metus. Vieni juda greičiau, kiti lėčiau. Mūsų patirtis rodo, kad vienų metų nepakanka. Per dvejus žmonės pasiekia reikiamą lygį. Tik po trejų pradeda dirbti aukštesniu lygiu. Ilgiausiai rinkose esantys mūsų prekiautojai uždirba daugiausia.

Anksčiau žmonės pradėdavo uždirbti gerokai greičiau. Dabar praktikantus turime išlaikyti ilgiau, kad suteiktume pakankamai laiko pasiekti etapą, kuriame jie priima pagrįstus sprendimus ir mokymas pradeda atsipirkti. Kol matome pastovumą, pažangą ir pastangas, mielai tęsiame darbą.

Kiek trunka simuliacijos etapas?

Pirmaisiais metais jo nebuvo: praktikantai iškart prekiaudavo realiai. Tačiau tada uždirbti buvo gerokai lengviau. Dabar naujam darbuotojui gali prireikti dvejų ar trejų metų, kol pradės duoti tikrą pelną.

Simuliacija paprastai trunka nuo devynių iki 18 mėnesių, kai kam šiek tiek ilgiau. Kad pereitų prie realios prekybos, prekiautojas per tris mėnesius turi pasiekti nustatytą vidutinį pelno ir nuostolio rezultatą. Jo negali lemti pavieniai sandoriai ar geopolitiniai šuoliai: pelnas turi kilti iš kasdienio kruopštaus darbo. Net pradėjus prekiauti realiai šis statusas negarantuotas. Jei pranašumas nepersikelia į tikrą prekybą, grįžtama į simuliaciją. Tikra prekyba – privilegija, kurią reikia užsitarnauti ir nuolat patvirtinti.

Minėjote mokantis prekiautojus savo strategijų. Kaip išvengiate, kad jie tiesiog kopijuotų kitus? Koks santykis tarp jūsų išmokytų ir jų savarankiškai atrastų strategijų?

Turime 20–30 strategijų sąrašą, kurio mokome visus praktikantus. Jos nėra susietos su konkrečiomis rinkomis: tai struktūriniai modeliai, elgsenos ypatumai ar neefektyvumai, pasitaikantys daugelyje rinkų. Supažindiname su idėja ir prašome nustatyti, kur ją geriausia taikyti. Praktikantai turi kurti savo pranašumą, o ne vien remtis išmoktomis strategijomis. Nenorime 60 prekiautojų, prekiaujančių kaip Jasonas Berry. Norime 60 prekiautojų su savo strategijomis. Jei strategijos apimtis ribota, papildomų dalyvių nepritraukiame.

Kiekvienas sukuria savą strategijos versiją. Kartais žmonės daro labai panašius dalykus, tačiau retai visiškai vienodus. Skiriasi orderių vykdymas, laiko pasirinkimas, pozicijos dydis ir valdymas. Sakyčiau, gal 30–40 % prekiautojo pranašumo kyla iš šių bendrų strateginių principų, o likusi dalis – iš savarankiškų atradimų, tobulinimo ir eksperimentų. Pradėję realią prekybą praktikantai labiau remiasi išmoktais modeliais. Tobulėdami pereina prie daugiausia savų.

Ar tarp mokomų strategijų yra tokių, kuriomis galėtumėte pasidalyti neatskleisdamas komercinės paslapties?

Dėl suprantamų priežasčių atsakyti sunku. Mokome trendo sekimo tiek kryptinėse pozicijose, tiek spreduose. Taip pat mokome grįžimo prie vidurkio strategijų, tačiau gerokai mažiau nei anksčiau. Prieš kelerius metus daugelyje rinkų aktyviai prekiaudavome prieš spredų judėjimą. Dabar volatilumas didesnis, todėl turime atsirinkti daug griežčiau ir elgtis atsargiau.

Tačiau svarbiausia, ko mokome, – savarankiško mąstymo kaip kelio atrasti pranašumą. Supažindiname su priemonėmis, metodika, savo filosofija ir parodome viską, ką reikia padaryti jam rasti. Taip pat tvirtai įskiepijame rizikos kontrolės sistemą. Tada atsitraukiame, stebime, patariame, nukreipiame ir duodame laiko. Laikas labai svarbus. Žmonėms reikia jo pakankamai, kad viską suprastų ir pritaikytų. Reikia laiko stebėti ir pažinti rinkas. Intensyvaus rinkos stebėjimo ir laiko derinys daug svarbesnis už kelių konkrečių strategijų išmokimą. Štai tikroji paslaptis jūsų skaitytojams. Dauguma žmonių neturi laiko rinkas nagrinėti metodiškai ir kryptingai. Per daug jų prekyboje siekia greitai praturtėti. Taip nebūna. Galima pasiekti didelės sėkmės, tačiau profesionalu tampama per laiką, kaip ir bet kurioje srityje, kur siekiama meistriškumo.

Ar kiekvieną galima išmokyti gerai prekiauti?

Didelę dalį žmonių galiu išmokyti bent neprarasti pinigų ir galbūt gauti nedidelių prekybos pajamų, tačiau manau, kad gerais prekiautojais gali tapti tik mažuma.

Ar mokymo pradžioje galite nustatyti, kam pasiseks, o kam ne?

Bijančius prekiauti atpažinti lengva: tai matyti iš mažos prekybos apimties. Lengva pastebėti ir tuos, kurie nesugeba laiku uždaryti nuostolingų pozicijų. Turėjau vieną tokį prekiautoją. Po dviejų mėnesių pasakiau: „Bičiuli, nesugebi uždaryti nuostolingų pozicijų, o nuostoliai per dideli. Turėsime atsisveikinti. Atsiprašau, mums nepavyko.“ Jis išėjo pas konkurentą, ir girdėjau, kad per dieną uždirbo 10 000 eurų, paskui kelias dienas po 2 000–5 000 eurų. Pradėjau galvoti: „Gal kažko jame nepastebėjau? Gal visai neteisingai įvertinau? Gal buvau per griežtas?“ Paskui išgirdau, kad per vieną dieną jis prarado 245 000 eurų.

Kada atsisakote praktikantų?

Sunkiausia įvertinti tuos, kurie viską daro teisingai ir sunkiai dirba, tačiau uždirba mažai, o pažanga skausmingai lėta. Jie daro viską, ką turi, ir tikiesi, kad pasiseks, bet taip tiesiog nenutinka.

Lengviausi sprendimai – dėl pinigus prarandančių praktikantų. Turime griežtą didžiausio leistino nuostolio ribą, tačiau ji gerokai aukštesnė nei įprasta sektoriuje.

Kokia jūsų mokomų žmonių dalis galiausiai tampa sėkmingais prekiautojais?

Sakyčiau, blogais metais apie 30 %, o vidutiniškai daugiau kaip 50 %. Dabar dalis gerokai didesnė nei anksčiau. 2013–2020 metais samdėme per daug vidutiniškų kandidatų, todėl sėkmės rodiklis buvo mažas. Kandidatų kokybė nebuvo gera. Priimdavome per daug „gal tiks“ žmonių. Iš 100 samdomų gal 50 būdavo neaiškūs. Iš jų galėdavo išeiti penki–septyni geri prekiautojai. Tačiau iš kitų 50, aiškiai aukščiausio lygio kandidatų, sėkmę pasiekdavo 50–70 %. Sugriežtinus priėmimo kriterijus sėkmingais prekiautojais tapusių praktikantų dalis smarkiai išaugo.

Dabartinis jūsų sėkmės rodiklis gerokai viršija sektoriaus vidurkį. Regis, atranka ir mokymo programa labai veiksmingos. Kaip per pokalbį atskiriate aukščiausio lygio kandidatus nuo tų, kurie galbūt tiks?

Aukščiausio lygio kandidatai atitinka visus kriterijus, o galintys tikti – tik kai kuriuos. Ieškome žmonių, pasiekusių sėkmę konkurencinėje aplinkoje, kur reikėjo pergudrauti ar įveikti varžovus. Ieškome įrodyto darbštumo ir atkaklumo. Ieškome kandidatų, parodžiusių atsidavimą prekiautojo karjerai. Aukščiausio lygio kandidatai paprastai gerai įvertinami visais aspektais, kuriuos laikome svarbiais atpažįstant didžiausią sėkmės tikimybę turinčius žmones. Niekas nėra garantuota, tačiau mūsų sėkmės rodiklis geras. Kartais kalbiname kandidatą, kuriam sekėsi viskas, ko ėmėsi. Tokių pasitaiko kartą per porą metų, ir labai apsidžiaugiame. Jie retai nuvilia. Galintys tikti kandidatai gali aistringai domėtis prekyba, tačiau turėti vidutinius pažymius. Jei varžėsi kokioje nors srityje, galbūt neįveikė kito lygio ir metė. Samdome pagal asmenybę, o ne prekybos įgūdžius. Prekybos išmokyti galima, asmenybės – ne.

Ar mokymo metu prekiautojams mokate?

O taip. Tai visas etatas su atlyginimu. Jis nedidelis, tačiau pragyventi pakanka. Nesame viena tų prekybos savo kapitalu įmonių, kurios už mokymą ima pinigus iš praktikantų.

Prieš porą metų kalbėdamas jūsų grupei Kroatijoje neprisimenu matęs moterų. Ar įmonėje yra moterų prekiautojų?

Pirmą moterį priėmėme prieš maždaug 15 metų. Perėjusi prie realios prekybos ji iš pradžių uždirbdavo tik nedaug. Galiausiai turėjo labai sėkmingą mėnesį ir iškart išėjo. Atsiprašė, paaiškindama, kad neatlaiko streso, ir daugiau niekada neprekiavo. Keista, bet jos tuometinis vaikinas prieš kelis mėnesius buvo kandidatavęs pas mus, tačiau pasirinko kitą įmonę, nes nenorėjo dirbti kartu su mergina. Ta įmonė bankrutavo, ir jis prisijungė prie mūsų, kol ji dar čia dirbo. Vėliau jie susituokė, o jis tapo mūsų prekybos vadovu. Visai neseniai samdėme kelias aukšto lygio sportininkes su puikiais universiteto pažymiais, tačiau nė viena neperėjo simuliacijos etapo.

Turiu minčių, kodėl moterų paraiškų tiek mažai. Atranka labai šališka. XX amžiaus devintojo dešimtmečio rėkiančių prekiautojų įvaizdis – filmuose įtvirtintas ir išlikęs stereotipas – daugelį atbaido. Todėl moterys dažnai pačios atmeta prekybos karjerą. Stereotipas užgožia faktą, kad šiandien sėkmingi prekiautojai daug dažniau stengiasi išlikti ramūs, o ne prasiveržti emocijomis. Moterų paraiškų gauname labai mažai.

Tačiau gavę profesionalaus lygio moters paraišką visada kviečiame į pokalbį. Tai rodo, kad ji jau įveikė socialinį filtrą, ir paprastai reiškia, kad prieš mus išskirtinis žmogus.

Ar manote, kad prekiautojai galiausiai pasiekia amžių, kai jiems tampa per sunku?

Prekiautojai nustoja veikti ne dėl amžiaus, o dėl pastangų stokos.

Argi tai nesusiję su amžiumi? Retai pamatysi šešiasdešimtmetį, visą dieną spaudinėjantį pagal naujienas.

Prieš dvi dienas man sukako 50. Didžiausia problema – rasti pusiausvyrą tarp laiko prie ekrano ir laiko su šeima. Mano darbas lanksčiausias pasaulyje ta prasme, kad galiu bet kada išeiti. Galiu uždaryti visas pozicijas ir savaitę, dvi ar kiek noriu pabūti su šeima. Tačiau kartu darbas pats nelanksčiausias: nesėdėdamas prie ekrano prarandu ryšį su rinkomis, ir vėl įeiti į ritmą sunku.

Ar liko kas nors neaptarta, ką norėtumėte pridurti?

Šiame interviu nupiešiau pernelyg rožinį vaizdą. Prekyba reikalauja asmeninių aukų ir veikia fizinę bei psichologinę sveikatą. Prekiauju neįsivaizduojamu dienos ir nakties metu. Putinas užpuolė Ukrainą vidury nakties. Trumpas rinką veikiančius įrašus Truth Social skelbia prieš pat miegą ir vos pabudęs. Rinka nieko nelaukia. Labai svarbu turėti palaikančią žmoną ar gyvenimo partnerę, galinčią priimti visus prekybos sukeliamus sutrikdymus.

Esu patyręs didelių nuostolių, kurie stipriai psichologiškai paveikė. Kelis kartus dėl nuostolių sukelto streso vos nepraradau sąmonės. Dažnai klausiu savęs, ar sėkmė prekyboje padės gyventi ilgiau, ar dėl ilgamečio streso man lemta trumpiau gyventi. Esu sveikas, tačiau ilgalaikis atsakymas nežinomas.

Esu dėkingas už karjerą ir visiems prekiautojams, padėjusiems išlikti žaidime, nesvarbu, ar jie tai žino. Niekas nemotyvuoja labiau nei praktikantas, atidarantis tokį pat sandorį kaip aš, tačiau didesne apimtimi ir laikantis jį ilgiau. Man 50, o varžausi su 22-ejų žmonėmis. Man tai patinka.

Coyle'o požiūris

Vis dažniau pastebiu, kad didieji prekiautojai nori, jog pozicijos pasiteisintų iškart. Taip yra ir su Berry bei jo fantastiško orderio įvykdymo pojūčio sandoriais. Nuolat matydamas šį dėsningumą atlikau papildomą tyrimą ir aptikau jį jau Jesse'io Livermore'o pasisakymuose: jis teigė, kad geriausi jo sandoriai visada tapdavo pelningi iš karto. Įdomu, kiek pagerėtų bet kurio prekiautojo rezultatai, jei jis laikytų tik beveik iškart pasiteisinančius sandorius.

Su greitai pelningais sandoriais glaudžiai susijęs skubus nuostolių ribojimas. Šis principas nuolat kartojasi rinkos magų interviu ir yra būtina Berry gebėjimo taip griežtai kontroliuoti riziką dalis. Rinkos magų žinia paprasta: ribokite nuostolius.

Berry kalbėjo apie gebėjimą nustatyti, kada rinka elgiasi įprastai, o kada – ne, ir šio vertinimo svarbą jo prekybai. Pastebėjau, kad ilgainiui prekiautojai išsiugdo rinkos pojūtį, darantį įtaką prekybai.

Nuojauta – sudėtinga tema, nes jos iš tikrųjų neįmanoma išmatuoti ar moksliškai ištirti. Tačiau tarp sėkmingų prekiautojų ji pasireiškia per dažnai, kad būtų galima ignoruoti, ir tai pastebima jau daugiau kaip šimtą metų. Esmė ta, kad didieji prekiautojai išsiugdo daugiausia intuityvų rinkos pojūtį ir šį „šeštąjį pojūtį" naudoja spręsdami, kada prekiauti, kada ne ir kada atidaryti dideles pozicijas.

Jei puikios rinkos nuojautos neturite, gera žinia tokia: mano manymu, ji įgyjama su patirtimi, o ne paveldima. Nežinau nė vieno prekiautojo, gimusio su puikia rinkos nuojauta. Tai patvirtina ir faktas, kad daugelis didžių prekiautojų kelis kartus žlugo prieš pasiekdami stulbinamą sėkmę. Dar vienas įrodymas – Michaelo Marcuso citata iš pirmosios Rinkos magų knygos:

> *Galiausiai išmokau puikiai jausti [rinką]...*

Atkreipkite dėmesį: jis sako išmokęs puikiai jausti, o ne gimęs su šiuo gebėjimu. Manau, intuityvus rinkos pojūtis yra ilgametės prekybos rezultatas. Tai reikštų, kad teoriškai kiekvienas, pakankamai stengdamasis, gali jį išsiugdyti. Vis dėlto svarstau, ar tik kai kurie žmonės gimsta su gebėjimu šios nuojautos išmokti.

Berry teigia, kad visi pranašumai ilgainiui silpsta ir ilgos karjeros siekiantis prekiautojas turi nuolat pridėti naujų alfos signalų. Pranašumas – sudėtinga sąvoka be vieno visuotinai priimto apibrėžimo. Kai kurie prekiautojai savo pranašumu laiko gebėjimą laikytis sistemos net per nuosmukį: jie ištveria tai, ko kiti negali ar nenori ištverti. Bet kalbant apie trumpalaikius prekiautojus, tokius kaip Berry, dauguma gerų specialistų pasakys, kad visi pranašumai ilgainiui išblėsta: patarlių malūnui

beveik nuolat reikia grūdų. Kur link vedu? Jei esate trumpalaikis prekiautojas ir norite sekti kitų didžių trumpalaikių prekiautojų patarimais, tikėkitės dienas užpildančios nuolatinės alfos paieškos.

Aistros svarba prekybos sėkmei ir vėl tampa šio skyriaus tema. Berry sako:

> *Jei nepatinka naujovių paieška, tyrimai ir rinkų nagrinėjimas ieškant pranašumo, turbūt pasirinkote ne tą veiklą.*

Kartą straipsnyje rašiau, kad su aistra konkuruoti neįmanoma. Turėjau omenyje, kad tai, kas vienam atrodo darbas, tuo pačiu dalyku užsidegusiam kitam yra didžiulis malonumas. Kadangi jis džiaugsmingai praleis gerokai daugiau laiko apkasuose, aistringas žmogus beveik neabejotinai pasieks geresnių rezultatų.

Jei nuolatinė Berry alfos paieška jums atrodo sunki prievolė, tikriausiai pasirinkote ne tą veiklą. Tačiau nenusiminkite: yra daug kitų būdų tapti sėkmingu prekiautoju, nebūtina rinktis trumpalaikės prekybos.

Vis dėlto baigiamosios Berry mintys šiame skyriuje verčia susimąstyti, kad ir kaip prekiautumėte. Daugelį prekyba vilioja todėl, kad atrodo lengvas būdas uždirbti daug pinigų arba pragyventi nedirbant nekenčiamam viršininkui. Tačiau skaitydamas baigiamąsias Berry pastabas pagalvoju, kad ir jis turi viršininką – rinką. Ji gali paskambinti bet kada, ir norėdamas toliau klestėti Berry turi atsiliepti. Taip yra daugumai didžių prekiautojų. Prisimenu citatą iš knygos Biržos spekulianto atsiminimai: „...spekuliantas turi dirbti visą laiką, antraip netrukus nebeturės darbo.“ Visišką atsidavimą, kurio reikia prekiautojams, atspindi ir Edo Seykotos žodžiai iš pirmosios Rinkos magų knygos:

> *Didieji prekiautojai – tie, kuriuos užvaldo talentas. Ne jie turi talentą – talentas turi juos.*

Norintys tapti profesionaliais prekiautojais turėtų gerai apsvarstyti, kokių pastangų ir aukų pareikalaus sėkmė, prieš palikdami pagrindinį darbą dėl įsivaizduojamo prekybos spindesio.

Berry pažymi, kad geriausius rezultatus pasiekia kraštutinio volatilumo laikotarpiais. Pastebėjau, kad tai galioja visiems šioje knygoje aprašytiems greitiems prekiautojams. Greita prekyba klesti volatilume. Atitinkamai ir veikite.

Berry ir Bandazianas, aprašytas 9 skyriuje, šioje knygoje pasižymi geriausia grąža įvertinus riziką. Tačiau jų metodų masto didinti negalima. O prekiautojai, naudojantys didinamo masto strategijas ir sukaupę stulbinamus sąskaitų likučius,

dažnai patiria gana reikšmingų nuosmukių. Nors statistikos išsilavinimas skatina atsargiai daryti išvadas iš mažos imties, šį akivaizdų dėsningumą verta paminėti.

Schwagerio požiūris

Berry įkūnija nuostolių ribojimo principą. Po interviu susidariau įspūdį, kad jam tai beveik refleksas, įgimta savybė. Net būdamas visiškas naujokas be žinių ar patirties, jis instinktyviai greitai uždarydavo nuostolingas pozicijas. Berry nori, kad sandoris greitai taptų pelningas, o nuostolingam beveik nesuteikia erdvės. Jo žodžiais: „Nuostolingas pozicijas toleruoju labai prastai.“

Griežta rizikos kontrolė – tik pusė atsakymo. Ji gali paaiškinti kapitalo kreivės lygumą, tačiau ne nuolatinį jos augimą. Kita išskirtinio grąžos ir rizikos santykio pusė – pranašumas, išugdytas atradus ir pritaikius daugiau nei tuziną strategijų, kurių sėkmės tikimybė, jo tyrimų duomenimis, gerokai viršija 50 %, o kai kurių modelių patikimumas siekia 80 % ar net 90 %. Šiuos modelius jis atrado per karjerą, skirtą kruopščiam kainų judėjimo ir jas veikiančių naujienų stebėjimui plačiame rinkų spektre.

Berry pabrėžė mokinio mąstysenos išsaugojimą: ieškoti naujų pranašumą suteikiančių strategijų taip, lyg dar nė vienos neturėtum. Jis perspėja neužmigti ant laurų vien todėl, kad veikiančių strategijų jau yra. Jo patirtimi, beveik visų strategijų pranašumas ilgainiui išnyksta. Todėl nuolatinės naujovės būtinos ilgalaikei, visą karjerą trunkančiai sėkmei. Priešingai nei daugelis pasiektu lygiu pasitenkinančių prekiautojų, Berry savo meilę naujovių paieškai laiko nuolatinės sėkmės pagrindu.

Berry rodo, kad prekybos sėkmei reikia sunkaus darbo. Be intensyvaus dienos rinkų stebėjimo ir naujų strategijų kūrimo, jis kruopščiai užrašo pagrindinius kiekvienos dienos prekybos momentus, kad lengviau suprastų, ką daro teisingai, o ką – ne. Kitą rytą šias suvestines peržiūri kaip orientyrą, į ką susitelkti. Mėnesio pabaigoje jas naudoja rezultatams nagrinėti ir galimiems trūkumams nustatyti. Be dienos suvestinių, pasirodžius kainas veikiančiai naujienai Berry sukuria ir pažymi grafiką. Taip kaupia istorinį archyvą apie skirtingų rinkų reakciją į įvairius įvykius. Jei tai atrodo milžiniškas darbas, taip ir yra.

Nors kai kurie Berry bruožai, tokie kaip griežtas rizikos valdymas ir darbštumas, bendri rinkos magams, trys jo paminėti sėkmės elementai kituose interviu minėti retai arba visai neminėti:

1. Rinkos reakcijos numatymas. Berry analizuoja, kaip įvairios rinkos reaguos į skirtingus naujienų scenarijus. Tokiam įvykiui nutikus gali reaguoti iškart, nes

jau būna apgalvojęs savo veiksmus. Tai akivaizdus pranašumas prieš mėginimą spręsti audringoje aplinkoje po rinką paveikusios naujienos.

2. Paros laiko įvertinimas. Berry pažymėjo, kad kiekvienoje rinkoje yra dienos intervalas, palankiausias impulso strategijoms. Tai pirmas kartas, kai šią idėją paminėjo kuris nors Rinkos magų knygų prekiautojas.

3. Prekybos spredais galimybės. Berry teigia, kad iš spredų – vienos rinkos pirkimo kartu parduodant glaudžiai susijusią rinką – tikriausiai uždirbo daugiau nei iš kryptinių sandorių. Jo mintis tokia: beveik visi susitelkę į kryptinius sandorius ir net nesvarsto spredų galimybių. Prekyba spredais taip pat buvo pagrindinė kito šios knygos prekiautojo – Kelvino Chiu, aprašyto 6 skyriuje, – strategija. Nors spredams būdinga apsidraudimo struktūra riboja pelno potencialą, ji taip pat gerokai apriboja riziką. Esminis klausimas lieka toks pat: ar grąžos ir rizikos santykis suteikia patrauklią prekybos galimybę? Berry tokios galimybės atsiranda, kai dviejų stipriai koreliuojančių rinkų kainų santykis priartėja prie vieno iš vyraujančio diapazono kraštų. Tai savotiškas grįžimo prie vidurkio sandoris.

8. Kenny Sharkness

Vienintelė pastovybė – kaita

Dažni pokyčiai paprastai tampa treiderių nesėkmių priežastimi, o ne svarbiu jų sėkmės veiksniu. Vis dėlto Kenny Sharknessas sukūrė nepaprastai sėkmingą prekybos karjerą nuolat keisdamas savo prekybos metodus. Iš pirmo žvilgsnio Sharknesso prekyba atrodo kone beprotiška: jis taiko nuolat besikeičiantį dešimčių strategijų rinkinį, apimantį kelis laiko intervalus. Tačiau atidžiau pažvelgus šioje beprotybėje galima įžvelgti tam tikrą metodiką, kuri ir atskleidžiama šiame skyriuje.

Sharknesso sėkmę lemia ne vien nuolat atnaujinamas jo prekybos strategijų portfelis. Jo manymu, savianalizė, dienoraščio rašymas ir apmąstymai yra ne mažiau svarbūs jo laimėjimų veiksniai.

Sharknessas dirba įmonės kapitalu prekiaujančioje, vadinamojoje prop prekybos, bendrovėje. Tokios bendrovės grąžą vertina kitaip nei tradicinės organizacijos. Prop bendrovės paprastai nustato treideriui kapitalo sumą, kurią jis gali prarasti per dieną ar savaitę, ir suteikia perkamąją galią, atitinkančią jo dienos ar savaitės rizikos limitą. Tradicinės organizacijos, pavyzdžiui, rizikos draudimo fondai, mąsto mėnesinės procentinės grąžos kategorijomis, o prop bendrovės – faktiškai uždirbtų ar prarastų dolerių kategorijomis. Tačiau vien uždirbtų ar prarastų dolerių nepakanka procentinei grąžai ar daugumai grąžos ir rizikos santykio rodiklių apskaičiuoti.

Yra keli būdai apskaičiuoti prop treiderių procentinę grąžą. Nė vienas nėra tobulas, todėl išbandėme kelis, norėdami pamatyti, kaip rezultatai kinta priklausomai nuo metodo. Kad ir kokį metodą taikėme, Sharknesso rezultatai visada buvo verti rinkos mago vardo. Galiausiai pasirinkome metodą, pagal kurį pradėjome nuo kuklios nominalios sąskaitos vertės, o tada pridėjome vėlesnį Sharknesso mėnesinį pelną ir nuostolius per nagrinėjamą laikotarpį – nuo 2015 metų iki dabar. Remdamiesi šiais skaičiais apskaičiavome mėnesinę grąžą ir grąžos bei rizikos santykio rodiklius.

Pagal šį skaičiavimo metodą Sharknesso sudėtinė metinė grąža siekė įspūdingus 62,9 % – penkis kartus daugiau nei S&P 500 grąža per tą patį laikotarpį. Jo grąžos ir rizikos santykio rodikliai buvo dar išskirtinesni: pelno ir nuostolių santykis (gain-to-pain ratio) siekė 9,0, o pakoreguotas Sortino rodiklis – 6,6; atitinkami S&P 500 rodikliai buvo 0,8 ir 0,9. Kalbant apie sąskaitos nuosmukius, atmetus vieną

nesėkmingą mėnesį pirmaisiais jo prekybos metais, kai nuosmukis siekė 20 %, vėlesnis didžiausias Sharknesso sąskaitos nuosmukis buvo vos 8,8 %. Todėl jo MAR rodiklis siekė 7,2, o S&P 500 – 0,5.

Kur užaugote?

Niujorko valstijos šiaurinėje dalyje, Itakoje. Taip pat mokiausi Itakos koledže.

Kokią specialybę pasirinkote?

Finansus, tačiau apie prekybą akcijomis žinojau nedaug – treidingo kursų nebuvo.

Kada pirmą kartą susidomėjote prekyba?

Buvau tipiškas studentas: per daug vakarėlių ir visa kita. Tačiau artėjant studijų pabaigai supratau, kad reikia susitelkti į karjeros paieškas. Pradėjau skaityti apie darbą įmonių finansų srityje, bet supratau, kad ši karjera man netinka. Nemėgstu pardavinėti ir nemoku bendrauti su žmonėmis. Tyrinėdamas karjeros galimybes pradėjau skaityti knygas apie prekybą ir supratau, kad būtent tuo noriu užsiimti.

Kas jus patraukė į treidingą?

Visada mėgau žaidimus. Koledže žaidžiau pokerį, nors ir nelabai sėkmingai.

Taip pat daug žaidžiau vaizdo žaidimus. Vaikystėje mūsų šeima žaisdavo Scrabble, šachmatais ir stalo žaidimus. Treidingą laikiau dar vienu žaidimu.

Kaip tapote treideriu?

Norėdamas būti arčiau Niujorko įvykių, po koledžo kartu su keturiais draugais persikėliau į Hobokeną Naujajame Džersyje. Išsinuomojome pigiausią butą, kokį tik radome, ir pasidalijome nuomos išlaidas. Manau, mokėjau maždaug po 700 dolerių per mėnesį.

Koks buvo pirmasis jūsų darbas?

Galiausiai užsirašiau į SMB treiderių rengimo programą, tačiau tai nebuvo tradicinis darbas, nes už dalyvavimą mokėjau jiems.

Palaukite, jūs mokėjote SMB, kad pas juos „dirbtumėte“?

Mokėjau už jų mokymo kursą, po kurio buvo galima gauti galimybę prekiauti jų partnerės Kershner kapitalu.

Jei SMB imdavo mokestį už kursą, ar priimdavo visus norinčius?

Į programas priimdavo visus, kurie sumokėdavo, tačiau tik kai kuriems suteikdavo galimybę valdyti partnerės bendrovės kapitalą. Kad gaučiau šią galimybę, turėjau pereiti pokalbį. Tiesą sakant, perėjau tris pokalbių etapus.

Ar dalyvavote pokalbiuose kitur?

Dalyvavau pokalbiuose keliose kitose bendrovėse, tačiau SMB buvo vienintelė, turėjusi tikrą mokymo programą. Žvelgdamas atgal nesu tikras, kiek iš tiesų ta programa buvo vertinga, bet jaučiau, kad turiu mokytis, nes tuo metu nieko nežinojau. Bendra įmonės kultūra buvo naudinga: jiems rūpėjo ugdyti treiderius ir būti jų mentoriais, kad galiausiai šie galėtų pelningai valdyti pinigus. Kitos bendrovės, su kuriomis kalbėjausi, tikėjosi, kad treideriai įneš tam tikrą sumą pagal pirmojo nuostolio modelį.

[Pirmojo nuostolio modelis – tai struktūra, kai treideris įneša tam tikrą sumą, tarkime, 50 000 dolerių, o įmonė – gerokai didesnę, mūsų pavyzdyje 450 000 dolerių, ir taip suteikia treideriui 500 000 dolerių perkamąją galią. Tačiau sąskaitos likučiui nukritus žemiau 450 000 dolerių, treideris praranda viską, o įmonės kapitalas lieka nepaliestas. Be to, įmonė iš treiderio gauna komisinius ir įvairius kitus mokesčius. Jei atrodo, kad treideriui tai siaubingai nepalankus susitarimas, taip ir yra.]

Jei mokėjote už tai, kad eitumėte į darbą, kaip padengdavote pragyvenimo išlaidas?

Man pasisekė turėti tėvus, kurie mane palaikė ir tiesiogine, ir perkeltine prasme. Pasakiau jiems, kad noriu tapti treideriu ir manau, jog SMB programa yra tai, ko man reikia. Jie pritarė mano sprendimui. Daugiausia remdamasis skaitytais straipsniais ir knygomis, tarp jų Rinkos magų serija, taip pat pasakiau, kad, mano manymu, atsistoti ant kojų prireiks metų ar dvejų, ir paprašiau tuo metu apmokėti mano sąskaitas. Laimei, jie sutiko. Iš esmės gaudavau iš jų kišenpinigių. Stengiausi gyventi kuo taupiau.

Ar tėvams kėlė nerimą tai, kad mokate SMB, užuot gavęs atlyginimą?

Ne, nelabai. Jie tikėjo, kad pasirinkau teisingai, ir sakė suteiksiantys man progą. Tai buvo didžiulis pranašumas, nes galėjau susitelkti į prekybą, o ne ieškoti antro darbo. Esu jiems labai dėkingas.

Kiek kainavo programa?

Maždaug 6 000 dolerių.

Papasakokite apie programą.

Tai buvo seniai, todėl tiksliai nepamenu. Mokymai truko tris ar keturis mėnesius ir daugiausia susidėjo iš vaizdo įrašų, kuriuose aiškinti pagrindai ir kelios svarbiausios prekybos strategijos. Peržiūrėjus įrašus mums kelis mėnesius leido prekiauti demonstracinėje sąskaitoje, o paskui pradėjome prekiauti tikrais pinigais, vienu kartu po 100 akcijų.

Ar buvo nustatyta didžiausia suma, kurią galėjote prarasti, kol jums būtų sustabdyta prekyba?

Apie tai niekada nebuvo kalbama. Nuo pat pradžių nepatyriau didelių nuostolių, tad tai nekėlė problemų.

Kokių strategijų jus mokė?

Mokė prekiauti pagal orderių srautą; tuo metu tai veikė. Tarkime, ties 50 dolerių kaina akcijai buvo didelė paklausa. Idėja buvo nupirkti akciją prieš pat paklausos lygį [aukščiau 50 dolerių], žinant, kad tame lygyje yra numanomas palaikymas, ir tikintis parduoti ją tam pirkėjui brangiau, jei jis pakeltų savo siūlomą kainą. Tačiau dėl algoritmų ši strategija iš esmės tapo neveiksminga. Viena mus mokyta ir iki šiol naudinga idėja – susitelkti į akcijas, kurių kainos smarkiai svyruoja esant didelei prekybos apimčiai. Ko gero, naudingiausia mokantis treiderio darbo SMB buvo įmonės skatinama bendradarbiavimo kultūra.

Dabartinė mokymo programa skiriasi nuo tos, kurią baigiau aš. Laikui bėgant ji buvo visiškai pertvarkyta, nuolat atsižvelgiant į geriausių bendrovės treiderių atsiliepimus.

Kai pradėjote prekiauti, kaip nuspręsdavote, ką pirkti ar parduoti?

Be strategijų, kurių mus mokė, pasikliaudavau labiau patyrusiais žmonėmis. Sėdėjau šalia Gilberto Mendeso, vieno iš partnerių, tuo metu geriausio SMB treiderio. Užversdavau jį milijonais klausimų. Jis tikriausiai uždirbdavo po 2 000 dolerių per dieną. Dvidešimt dvejų metų vaikinui 2 000 dolerių per dieną atrodė tiesiog neįtikėtina.

Ko išmokote iš Mendeso?

Daug sužinojau apie rizikos valdymą ir kai kuriuos techninius prekybos metodus, daugiausia paremtus klasikiniais grafikų modeliais – pavyzdžiui, pirkti per pramušimus ir parduoti per korekcijas.

Kokį laiko intervalą naudojote?

Naudojau tikų grafikus, todėl pozicijas laikydavau labai trumpai. Ilgainiui perėjau prie prekybos ilgesniais laiko intervalais.

Ar jis išmokė jus dar ko nors?

Jis išmokė prieš atidarant poziciją analizuoti kelis laiko intervalus. Nors prekiavome pagal tikų grafikus, prieš atidarydamas poziciją vis tiek analizuodavau kelis laiko intervalus. Be tikų grafiko, nagrinėdavau 5 minučių, valandos ir dienos grafikus. Įsitikindavau, kad kainos elgesys tuose kituose laiko intervaluose nepaneigia sandorio idėjos. Pavyzdžiui, jei akcija kilo šešias dienas iš eilės, galėdavau praleisti pramušimą tikų grafike, nes maniau, kad akcija jau per daug pakilusi. Šiuo principu vadovaujuosi iki šiol.

Mendesas taip pat supažindino mane su akcijų „energijos“ samprata, kuri mano prekyboje svarbi. Judėdamos akcijos eikvoja energiją, todėl jai atkurti prireikia korekcijos laike arba kainoje.

Ką dar prisimenate apie pirmuosius žingsnius prekyboje?

Iš pradžių prekiaudavau labai trumpais laikotarpiais. Pozicijų nelaikydavau ilgiau nei maždaug valandą. Pačioje pradžioje man leido prekiauti tik po 100 akcijų.

Ar koreguodavote pozicijos dydį pagal esamą akcijos kainą? Pavyzdžiui, jei pirkdavote 100 akcijų po 100 dolerių, ar po 200 dolerių pirktumėte tik 50 akcijų?

Ne, mūsų taisyklės to nenumatė. Pradinis tikslas buvo prekiauti po 100 akcijų – tai buvo mažiausias kiekis, su kuriuo dirbome. Tačiau turėjome ir rizikos limitus, todėl brangių akcijų pirkti negalėjau. Tiksliai nežinau, kodėl SMB vertė mus elgtis būtent taip, bet taip buvo. Įprasta taisyklė, kad mažiausia partija yra 100 akcijų, kartais galėjo pakenkti, nes neleido lanksčiai elgtis – pavyzdžiui, parduoti 50 akcijų, jei norėjau sumažinti riziką, bet pasilikti dalį pozicijos. Vis dėlto tam tikra prasme tai ugdė gerus įpročius, ir netrukus galėjau prekiauti didesnėmis nei 100 akcijų partijomis. Po šešių mėnesių jau prekiaudavau partijomis iki 1 000 akcijų. Kai tik galėjau prekiauti didesniais kiekiais, atsirado galimybė koreguoti akcijų skaičių, kad skirtingų kainų akcijų rizika būtų vienoda.

Kiek laiko prireikė, kol pradėjote uždirbti?

Apie dešimt mėnesių. Nuo tada ilgą laiką nebuvo nuostolingų mėnesių. Tačiau pelnas nebuvo didelis. Manau, pirmaisiais pelningais metais uždirbau apie 40 000 dolerių – to pakako pradėti apmokėti savo sąskaitas, bet nedaug daugiau. Vėliau pajamos augo, tačiau praėjo keleri metai, kol pradėjau uždirbti padorius pinigus.

Kaip dar prekiavote pirmaisiais metais?

Taikiau įvairias strategijas, tačiau daugiausia jos rėmėsi skirtingais impulso tipais. Pagrindinė mano strategija buvo prekiauti pramušimais iš siauros konsolidacijos, kai prekybos apimtis didelė. Taip pat stebėjau Mendesą ir mėginau pakartoti kai kuriuos jo sandorius. Taip dirbau daugelį metų. Stebėdavau, kam sekasi, mėgindavau suprasti, ką tie žmonės daro, tada pritaikydavau jų metodą sau ir įtraukdavau į savo strategijų arsenalą. Pasirinkdavau strategiją, kuri geriausiai tiko konkrečiai akcijai tuo metu.

Panagrinėkime pramušimų strategiją. Kaip uždarydavote sandorį, jei jis nepasiteisindavo?

Tuo metu mano stop-loss buvo neįtikėtinai arti. Mėgindavau rasti įėjimo taškus, po kurių iš karto atsirasdavo pelnas, o jei taip nenutikdavo, nedelsdamas uždarydavau sandorį. Tos pačios akcijos poziciją galėdavau atidaryti ir uždaryti kelis kartus per dieną. Buvau labai aktyvus treideris ir toks esu iki šiol.

Ar nedelsiant pasitraukti iš nepasiteisinusių sandorių jus mokė?

Ne, tai buvo natūralus mano instinktas. SMB neaiškino, kaip ir kur nustatyti stop-loss. Tai reikėjo išsiaiškinti pačiam.

Taip prekiaudamas tikriausiai patirdavote daug labai mažų nuostolių.

Be abejo. Laimėdavau rečiau nei 50 % atvejų, tačiau pelningų sandorių dydis atsverdavo nuostolingų sandorių dažnumą. Kartais mėgindavau greitai užfiksuoti dalies pozicijos pelną, kad likusiai daliai suteikčiau daugiau laisvės. Taip pat buvau linkęs atidaryti trumpąsias akcijų pozicijas, nes sėkmingas trumpąsias pozicijas dažnai lydi greiti ir dideli kainos judėjimai, o tai labai tiko mano prekybos stiliui. Dėl tos pačios priežasties po metų ar dvejų ėmiau labiau domėtis trumpųjų pozicijų atidarymu po parabolinio kilimo. Esu tikras, kad bendravote su kitais treideriais, kurie elgėsi taip pat – atidarydavo mažos kapitalizacijos bendrovių akcijų trumpąsias pozicijas po kelių parabolinio kilimo dienų.

Kaip atradote trumpųjų pozicijų po parabolinio kilimo strategiją?

Vienas mūsų skyriaus vaikinas, Peteris To, kuris tvarko svetainę churningandburning.com, pradėjo uždirbti taikydamas šią strategiją. Iš jo pasisėmiau daug žinių ir daug išmokau. Tuo metu kasdien peržiūrėdavau apie 1 000 dienos grafikų, ieškodamas modelių. Šios dienos grafikų apžvalgos patvirtino, kad po parabolinio kilimo akcijos būdavo linkusios smukti. Radęs parabolinį kilimą rodančių akcijų, įtraukdavau jas į potencialių trumpųjų pozicijų kandidatų sąrašą. Taip pat atsižvelgdavau į bendrą rinkos aplinką, įskaitant tai, kokios strategijos tuo metu veikė. Kai gerai veikdavo grįžimas prie vidurkio, būdavau linkęs daugiau dėmesio skirti tokiai prekybai.

Kaip nuspręsdavote, kada atidaryti trumpąją paraboliniu tempu kylančios akcijos poziciją?

Stebėdavau akcijos kainą, palyginti su tos dienos apimtimi svertine vidutine kaina (VWAP). Kai mano stebimų akcijų sąraše esanti akcija pakildavo virš VWAP daugiau nei per vieną vidutinį dienos tikrąjį diapazoną (ADTR), pradėdavau ją stebėti kaip potencialią trumpąją poziciją. Nors kartais trumpąją poziciją atidarydavau, kai akcijos kilimas dar paspartėdavo, dažniausiai ją atidarydavau akcijai nukritus žemiau VWAP – tai rodydavo galimą trendo apsisukimą. Pastarasis metodas leisdavo prekiauti su palankiu vėju ir aiškiai nustatomais rizikos ribojimo taškais. Iš esmės norėjau, kad dienos grafike kilimas būtų visiškai parabolinis, tačiau dienos eigos grafike vyrautų kritimo trendas. Vis dėlto nesu sisteminis treideris; mano sprendimai visada buvo diskreciniai.

Prekiavote pagal kelias strategijas. Kokius dar veiksnius stebėjote?

Atsižvelgdavau į įvairius veiksnius: kas veikia esamomis rinkos sąlygomis, kelių laiko intervalų grafikus ir dienos prekybos modelius. Taip pat stebėdavau rezultatus net neatidaręs sandorių, kad suprasčiau, kas veikia, o kas ne, ir šia analize vadovaudavausi prekiaudamas.

Nepaminėjote palaikymo ir pasipriešinimo lygių. Ar apskritai naudojotės šiomis sąvokomis?

Žinoma, žiūrėdavau į palaikymą ir pasipriešinimą, tačiau niekada neprekiaudavau vien pagal šiuos lygius. Palaikymas – tik potencialus palaikymas. Pasipriešinimas – tik potencialus pasipriešinimas.

Atrodo, kad prekiaudamas atsižvelgiate į daugybę skirtingų veiksnių, tačiau nėra vieno lemiamo.

Teisingai.

Grįžkime prie trumpųjų pozicijų po parabolinio kilimo strategijos. Ar ji buvo taikoma tik mažos kapitalizacijos bendrovių akcijoms?

Iš pradžių tai daugiausia buvo mažos kapitalizacijos bendrovės.

Ar ilgainiui strategija keitėsi?

Tais laikais galėjo būti akcija, kurios laisvoje apyvartoje buvo milijonas vienetų, o per vieną dieną prekybos apimtis šį kiekį viršydavo dešimt ar penkiolika kartų. Be to, būdavo lengva gauti leidimą pasiskolinti akcijų trumpajai pozicijai [brokerio rezervuotų akcijų, kurias gali pasiskolinti klientai, norintys atidaryti trumpąją poziciją]. Tai reiškė, kad poziciją galėjai laikyti per naktį nemokėdamas nepakeliamų mokesčių. Nenuostabu, kad daugelis treiderių ėmė naudotis mažomis šių akcijų skolinimosi sąnaudomis: per ralius atidarydavo trumpąsias pozicijas ir laikydavo jas iki akcijos kainos griūties. Žvelgdamas atgal manau, kad kai kurie brokeriai akcijas skolino neteisėtai. Šiaip ar taip, dabar akcijų gauti sunku ir brangu, todėl strategija jau nebe tokia kaip anksčiau. Didelės skolinimosi sąnaudos ir ribotas akcijų prieinamumas paskatino smarkius trumpųjų pozicijų išspaudimus. Dabar laikyti šias pozicijas laukiant kainos kritimo nebėra nei įperkama, nei saugu.

Kada pasikeitė skolinimosi sąnaudos?

Sakyčiau, maždaug 2017 metais. Vienas didžiųjų akcijų trumpajam pardavimui tiekėjų susidūrė su priežiūros institucijų problemomis, ir tai pakeitė žaidimo taisykles. Maždaug tada pradėjau trauktis nuo trumpųjų pozicijų po parabolinio kilimo: iš dalies dėl smarkiai padidėjusių skolinimosi sąnaudų, iš dalies dėl to, kad augant mano sąskaitai ši strategija darėsi mažiau reikšminga. Žinojau, kad norėdamas pakelti sąskaitą į kitą lygį turiu susitelkti į strategijas, kurių mastą galima didinti.

Kuo trumpasis sandoris po parabolinio kilimo skiriasi nuo grįžimo prie vidurkio sandorio?

Trumpąsias pozicijas po parabolinio kilimo priskirčiau grįžimo prie vidurkio sandoriams. Nors galima teigti, kad toks trumpasis sandoris tampa impulso sandoriu, jei prieš įeidamas lauki, kol kaina pradės kristi. Manau, tai terminų klausimas.

Ar buvo svarbus lūžis, kai pasirinkote kitą strategiją ar prekybos stilių, turėjusį lemiamos reikšmės?

Didžiausias pokytis įvyko, kai SMB susijungė su Kershner. Iki susijungimo su Kershner SMB skelbdavo treiderių dienos pelną ir nuostolius. Kaip jau minėjau, mano mentorius Mendesas nuolat buvo tarp geriausių treiderių ir uždirbdavo maždaug po 2 000 dolerių per dieną – man tai atrodė nuostabu. Tada susijungėme su Kershner, ir jų treideriai buvo įtraukti į bendrą sąrašą. Pamačiau, kad kai kurie iš jų per dieną uždirba nuo 25 000 iki 50 000 dolerių. Buvau apstulbęs.

Pamatyti šių treiderių dienos rezultatai viską pakeitė dviem aspektais. Pirma, Kershner treiderių pelno ir nuostolių ataskaitos atvėrė man akis, kas įmanoma, ir tai buvo labai svarbu keičiant mąstymą. Antra, veikė vidinė sistema, kurioje galėjome kitiems treideriams siųsti draugystės užklausas. Jei jie priimdavo, galėdavome matyti tikruosius jų sandorius. Laimei, kai kurie stambūs treideriai mano užklausas priėmė ir buvo pasirengę aptarti savo strategijas. Taip galėjau atrasti ir pritaikyti naujus metodus, kurių prekybos mastą buvo įmanoma didinti kur kas labiau.

Kodėl sėkmingi treideriai buvo pasirengę dalytis prekybos strategijomis?

Kad būtų aišku, ne visi norėjo tai daryti. Manau, tie, kurie dalijosi, norėjo sužinoti, ką darome mes. Keitimesi informacija buvo abipusės naudos.

Kaip prekiavo Kershner treideriai?

Daugiausia jie sudarydavo tai, ką vadinau „gudrybių sandoriais“. Kartais dėl kompiuterio klaidos ar netyčia paspausto klaidingo klavišo akcijų sandoriai būdavo įvykdomi už tuo metu vyraujančio geriausių kotiruočių intervalo [geriausios pirkimo ir pardavimo kainos] ribų. Jie pagaudavo šias akimirkos anomalijas ir iš jų uždirbdavo. Taip pat daug prekiavo pasinaudodami orderių disbalansais dienos pabaigoje arba indeksų sudėties keitimu. Tarkime, į indeksą įtraukiama dešimt akcijų, o dešimt pašalinama. Jie numatydavo, kurios akcijos bus įtrauktos į indeksą, o kurios pašalintos, ir įtraukiamas pirkdavo, o šalinamas parduodavo. Tada vėlesnį indekso sudėties pakeitimą lydėję kapitalo srautai sukurdavo pirkimo spaudimą jų ilgosioms pozicijoms ir pardavimo spaudimą trumposioms. Tuo metu ši strategija veikė labai gerai, tačiau didžiąją dalį pranašumo prarado, kai vis daugiau žmonių perprato šios prekybos esmę.

Kokias dar strategijas perėmėte iš Kershner treiderių?

Jie turėjo IPO strategiją, kuri puikiai veikė klestint pirminių viešųjų akcijų siūlymų rinkai. Jos esmė buvo pirkti IPO akcijas vos prasidėjus prekybai ir nustatyti stop-loss orderį truputį žemiau atidarymo kainos. Arba prarandi nedaug, arba pagauni didžiulį kilimą, kai investuotojai masiškai puola pirkti IPO akcijų. Kita strategija – atidaryti trumpąsias pozicijas tų akcijų, kurios per pirmąsias dvi ar tris prekybos minutes be jokių naujienų staigiai pašoka per vieną ar du ADTR, ir sudaryti greitą grįžimo prie vidurkio sandorį. Dar buvo strategijų akcijoms, kurios juda reaguodamos į naujienas. Po susijungimo turėjau kur kas platesnį prekybos strategijų rinkinį. Naujų idėjų paieška ir naujų sandorių mokymasis visada buvo mano bendro darbo proceso dalis, nesvarbu, ar idėjų semdavausi kalbėdamasis su Kershner treideriais, ar su treideriais socialiniuose tinkluose.

Ar vis dar nustatote tokius artimus stop-loss kaip karjeros pradžioje?

Augant sąskaitai mano stop-loss pamažu tolo, o pozicijas ėmiau laikyti ilgiau. Tačiau apskritai stop-loss vieta priklauso nuo strategijos ir laiko intervalo. Pavyzdžiui, jei prekiauju pramušimu dienos grafike, sandorį valdau ir stop-loss nustatau pagal valandos laiko intervalą. O jei prekiauju pramušimu virš dienos maksimumo, stop-loss galiu nustatyti vos žemiau savo įėjimo taško tam atvejui, jei akcija toliau nekiltų.

Gebėjimą pritaikyti metodą prie laiko intervalo laikau vienu svarbiausių savo pranašumo šaltinių. Kai kuriems sunku prekiauti keliais laiko intervalais, o man tai natūralu. Visada buvau žmogus, darantis kelis darbus vienu metu. Mokydamasis vienu metu turėdavau įjungtus du ekranus. Viename rašydavau referatą, kitame žaisdavau pokerį. Tiksliai nežinau, kodėl esu toks, bet ši savybė padeda mano prekybos stiliui. Žinoma, tie patys polinkiai dažnai sukelia nekantrumą.

Be prekybos keliais laiko intervalais, kokie dar jūsų prekybos aspektai buvo svarbūs siekiant išskirtinių ilgalaikių rezultatų?

Rašau sandorių dienoraštį. Jis padeda mokytis iš klaidų ir koreguoti savo darbo procesą.

Kaip rašote dienoraštį?

Viską reikia užrašyti vykstant įvykiams, kol jie dar švieži atmintyje; kitaip šis procesas neveikia. Fiksuoju savo prekybos sprendimų pagrindimą ir po prekybos atlieku analizę, kad nustatyčiau, kur galėčiau tobulėti. Konkreti rutina keičiasi, tačiau vedu vadinamąjį prekybos modelių rinkinį – šią idėją išpopuliarino SMB Capital bendraįkūrėjis Mike'as Bellafiore. Rinkinį sudaro trumpas kiekvienos dienos geriausio sandorio aprašymas. Taip pat turiu „antirinkinį", kuriame aprašau blogiausią kiekvienos dienos sandorį. Visa ši informacija papildo mano darbo procesą ir padeda tobulėti kaip treideriui. Dienoraštis taip pat leidžia susitelkti į savo psichologiją: kaip rezultatai veikia mano nuotaiką ar požiūrį ir kaip tai savo ruožtu veikia vėlesnę prekybą. Esu skaitęs kelias knygas šia tema, tarp jų Marko Douglaso Trading in the Zone.

Ar peržiūrite savo dienoraščius? Jei taip, kaip tai darote?

Kiekvienos savaitės pabaigoje peržiūriu praėjusios savaitės dienoraščio įrašus, ieškodamas dėsningumų ir spręsdamas, kaip galėčiau jais pasinaudoti, kad ateityje prekiaučiau geriau. Taip pat atlieku mėnesio apžvalgą. Dienoraščio rašymas ir apžvalgos leidžia išsikelti dienos, savaitės ir mėnesio tikslus – mano manymu, tai būtina norint tobulėti kaip treideriui. Šis procesas padeda man kelti konkrečius tikslus ir jų siekti. Tai nėra pelno ar nuostolių tikslai; tai darbo proceso tikslai. Jei gerai dirbu jų siekdamas, dažnai save apdovanoju. Atlygis gali būti paprastas, pavyzdžiui, taurė vyno vakare, tačiau atsidėkoti sau už pastangas siekiant tikslų taip pat yra proceso dalis.

Gal galite pateikti konkrečių tikslų, kilusių iš šio proceso, pavyzdžių?

Kaip minėjau, viena pagrindinių mano, kaip treiderio, silpnybių – pernelyg didelis užsidegimas. Atitinkamas tikslas būtų jį sumažinti. Praktiškai prieš prekybos dieną galėčiau pagalvoti, ar ši diena bus palanki mano prekybos stiliui. Ar prekiauju tik todėl, kad neseniai uždirbau, ar dabartiniai prekybos modeliai iš tiesų puikūs? Kitas pavyzdys: tarkime, rašydamas dienoraštį pastebėjau, kad per greitai uždarau pelningus sandorius ir taip prarandu pinigų. Galiu kitam mėnesiui išsikelti tikslą prieš uždarant sandorį stabtelėti ir pagalvoti, ar neverta pozicijos laikyti ilgiau.

Ar turite ir rezultatų tikslų?

Kai keliu rezultatų tikslus, paprastai orientuojuosi į visus metus. Vis dėlto tai gali trukdyti sėkmingai prekybai, todėl elgiuosi atsargiai. Kuo ilgiau prekiauji, tuo geriau supranti, kad rinka yra rinka ir negali kontroliuoti, kokių galimybių ji šiuo metu suteikia. Kartais galimybių daug, kartais mažai. Mes, treideriai, galime kontroliuoti tik savo reakciją į tai, ką duoda rinka. Šis supratimas rodo, kad geriausia susitelkti į proceso tikslus – tai, ką galime kontroliuoti.

Žinoma, visada turėjau viziją, kur noriu atsidurti. Visada norėjau būti vienas geriausių. Tačiau tai priskiriu motyvuojantiems tikslams ir manau, kad psichologiškai jie skiriasi nuo piniginio tikslo. Skirtumas gali būti subtilus, tad pateiksiu pavyzdį. Kai pradėjau, užsibrėžiau iki trisdešimties metų uždirbti milijoną dolerių. Tada man buvo dvidešimt dveji, taigi tikslui pasiekti turėjau aštuonerius metus. Tam tikra prasme tai aiškus finansinis tikslas su konkrečiu terminu, tačiau tai nėra tas pats, kas pasakyti: „Šiais metais turiu uždirbti X dolerių.“ Galiausiai šį tikslą pasiekiau ir išsikėliau kitą, panašų.

Tokie motyvuojantys tikslai nurodo kryptį, kuria noriu eiti, ir įkvepia daugiau dirbti tobulinant procesą bei save.

Ko dar išmokote analizuodamas savo mąstyseną?

Supratau, kad sprendimus turiu grįsti logika, o ne emocijomis. Dirbu su dr. Brettu Steenbargeriu, ir tai labai padeda.

Kokių naudingų patarimų davė dr. Steenbargeris?

Svarbiausi buvo ne konkretūs patarimai, o visa darbo su juo patirtis. Kasdien siųsdavau jam savo prekybos ataskaitą, ir kartu ją analizuodavome. Tada jis rekomenduodavo, ką galėčiau daryti, kad pagerinčiau rezultatus. Pavyzdžiui, padėjo man dirbti su nekantrumu – mano silpnąja vieta: pernelyg degdavau noru prekiauti ir į sandorį įeidavau per anksti arba per greitai uždarydavau pelningas pozicijas. Kitas pavyzdys: jis labai prisidėjo padrąsindamas mane atidaryti didesnes pozicijas, kai atsirasdavo puikus prekybos modelis. Dr. Steenbargeris taip pat padėjo susitelkti į stipriąsias savybes, todėl galėjau jomis naudotis veiksmingiau. Labai svarbu skirti dėmesio ir teigiamiems, ir neigiamiems savo prekybos aspektams.

Kas dar padėjo šiame kelyje?

Mike'as Bellafiore supažindino mane su Lance'u Breitsteinu (2 skyrius). Mus su Breitsteinu siejo draugystė ir sveika konkurencija, kuri abu skatino siekti daugiau. Jis tapo vienu geriausių savo bendrovės Trillium treiderių, o aš – vienu geriausių SMB / Kershner treiderių.

Ar dalijotės prekybos strategijomis ir idėjomis?

Taip, tačiau Breitsteinas daugiausia prekiavo pagal naujienas, o tai nebuvo mano stiprioji pusė. Iš jo išmokau dienos prekybos grįžimu prie vidurkio ir prekybos pagal V formos dugną.

Koks buvo didžiausias jūsų nuostolis?

Didžiausią vieno sandorio nuosmukį patyriau su AMC 2020 metais. AMC trumpoji pozicija per dieną atnešė 3 mln. dolerių nuostolį – likus vienai dienai iki akcijos piko. Prisimenu, tą dieną pas mane atvažiavo tėvai. Jie suprato, kad kažkas negerai, ir galiausiai turėjau papasakoti, kad patyriau didžiausią nuostolį gyvenime. Jis tikriausiai buvo tris ar keturis kartus didesnis už ankstesnį rekordinį mano nuostolį. Laimei, tais metais jau buvau gerokai padidinęs pelną.

Dauguma prop treiderių galvoja, kiek dolerių gali sau leisti prarasti konkrečią dieną. Augant sąskaitai daugiau dėmesio skiriu savaitėms, o ne dienoms, tačiau principas išlieka tas pats. Kai turėjau atidarytą AMC sandorį, situaciją vertinau galimo savaitės nuostolio kontekste. Tai leido laikyti poziciją nepaisant didžiulio vienos dienos nuostolio. Vis dėlto išgyventi tai buvo sunku.

Andy Kershneris paskambino ir pasakė, kad tokių dalykų pasitaiko ir neturėčiau leisti tam numušti ūpo. Jo žodžiai ir pasitikėjimas suteikė man jėgų, ypač turint galvoje, kad praradinėjau būtent jo pinigus. Galiausiai kitą dieną pinigus atgavau: akcijos smuko, o aš buvau išlaikęs poziciją.

Ar buvo kitų įsimintinų nuostolių?

Taip, KaloBios Pharmaceuticals (KBIO). Ar žinote Martiną Shkreli? Jis buvo susijęs su KBIO ir sukėlė milžinišką trumpųjų pozicijų išspaudimą. Šis sandoris išmokė, kokios pavojingos gali būti mažos kapitalizacijos bendrovių akcijų trumposios pozicijos. Akcija kainavo 2 dolerius, ir aš atidariau trumpąją poziciją, nes atskirų įmonės dalių vertės suma rodė, kad akcija verta galbūt 40 centų. Tikėjausi bendrovės bankroto. Mano pozicija buvo protingo dydžio, ir apskaičiavau, kad blogiausiu atveju galiu prarasti 15 000 dolerių. Tada pasirodė Shkreli su atvirkštinio susijungimo planu, sukėlusiu sprogstamą akcijos kilimą. Kaina pakilo nuo 2 iki 5 dolerių, ir aš kiek sustingau. Tuomet ji pakilo iki 7 dolerių, o aš padariau mirtiną nuodėmę – padidinau nuostolingą poziciją. Kaip tikriausiai numanote, galiausiai akcija pakilo dar aukščiau. Iš šio sandorio praradau apie 150 000 dolerių.

Kada uždarėte poziciją?

Pasidaviau, kai akcijos kaina pasiekė 15 dolerių.

Kas nutiko akcijai jums uždarius sandorį?

Ji pakilo maždaug iki 40 dolerių, tačiau vėliau Shkreli pateko į kalėjimą, akcija smuko ir galiausiai ja buvo prekiaujama Pink Sheets rinkoje.

Kodėl akcija taip smarkiai pakilo?

Kai mažos kapitalizacijos akcijoje su ribotu prieinamų akcijų skaičiumi susitelkia pernelyg daug trumpųjų pozicijų, jų išspaudimas gali sukelti staigų kainos šuolį.

KBIO nuostolis nebuvo toks jau didelis. Kodėl jis vertas dėmesio?

Per kelis kitus mėnesius man pavyko susigrąžinti su KBIO prarastus pinigus, ir tai tapo lūžio tašku mano karjeroje, nes susigrąžinęs tuos pinigus įgijau pasitikėjimo savo, kaip treiderio, gebėjimais. Pinigine išraiška tai nebuvo didžiausias mano karjeros nuostolis, bet galbūt reikšmingiausias.

Pakeiskime temą. Dauguma treiderių laikosi kelių strategijų, tačiau iš to, ką pasakojate, atrodo, kad jūsų prekybos metodų rinkinys nuolat kinta ir galbūt taikote dešimtis strategijų. Papasakokite plačiau apie šį savo prekybos aspektą.

Prekybos strategijos atsiranda ir išnyksta. Neskaičiuoju, kiek skirtingų sandorių ar strategijų stebiu visuose laiko intervaluose. Paprastai vienu metu stebiu kelis sandorius. Kokio tipo strategijomis prekiauju, priklauso nuo vyraujančio rinkų pobūdžio. Pavyzdžiui, vienos strategijos gerai veikia vangiose rinkose, o kitos – esant dideliam volatilumui. Paprastai geriausių rezultatų pasiekiu, kai volatilumas didelis. Anksčiau yra buvę laikotarpių, kai esant mažam volatilumui man nesisekė. Norėdamas kompensuoti šį trūkumą, į portfelį įtraukiau strategijų, kurios gerai veikia mažo volatilumo aplinkoje.

Visada galvoju apie kiekvieno galimo sandorio tikėtiną pelną. Noriu būti, taip sakant, kazino. Noriu priimti kuo daugiau statymų, jei tik jų matematinė viltis teigiama.

Akivaizdu, kad jūsų metodas sėkmingas, tačiau gebėjimas vienu metu taikyti kelias strategijas skirtingais laiko intervalais daugumai išskirtinių treiderių tikrai nebūdingas. Dauguma jų turi vos kelias strategijas ir kantriai laukia prekybos galimybių. Ką manote apie savo netipišką prekybos būdą, palyginti su kitais išskirtiniais treideriais?

Viena didžiausių mano stiprybių – gebėjimas vienu metu tvarkytis su keliais dalykais. Tai mano asmenybės bruožas. Vis dėlto svarbu, kad kiekvienais metais didžioji pelno dalis tenka vos penkioms ar šešioms prekybos dienoms. Vadinasi, didžioji mano prekybos aktyvumo dalis nėra produktyvi. Kita vertus, dažna prekyba galbūt padeda būti pasirengusiam didelėms galimybėms, kai jos atsiranda. Dabar stengiuosi mažinti savo prekybos aktyvumą. Norėčiau sandorių skaičių sumažinti perpus, kad susitelkčiau į didžiąsias galimybes, duodančias daugiausia pelno.

Anksčiau sakėte, kad esate nekantrus. Ar galima manyti, jog būtent nekantrumas ir lemia tokią dažną prekybą?

Taip, tačiau išmokau tvarkytis su nekantrumu valdydamas pozicijų dydį. Galiu vienu metu prekiauti pagal dešimt skirtingų strategijų, tačiau tik vienos pozicija bus reikšmingo dydžio, ir iš tiesų svarbi bus būtent ji.

Ar kiekvieną sandorį pradedate vienodo dydžio pozicija ir didinate pelningas, ar iš karto statote daug, kai visos aplinkybės palankios?

Neabejotinai antrasis variantas.

Ar pastebėjote, kad didesnių pozicijų sandoriai duoda geresnių rezultatų?

Manau, kad taip, tačiau šį poveikį gali būti sunku įvertinti: didesnių pozicijų sandoriai paprastai duoda daugiau pelno doleriais net tada, kai jų sėkmės rodiklis toks pats kaip mažesnių. Gerai pastebiu neįprastas aplinkybes ir sugebu jomis pasinaudoti. Tiksliai nežinau, iš kur šis gebėjimas, bet manau, kad jis susijęs su daugiau nei penkiolika metų, praleistų prie ekranų. Laikui bėgant, kaupiantis patirčiai, intuicija gerėja, ir nustatydamas pozicijos dydį ja daug remiuosi. Tačiau dydį lemia ir kiti veiksniai. Pavyzdžiui, po sėkmingų sandorių serijos kartais prekiauju didesnėmis pozicijomis, nes rizikuoju jau uždirbtu pelnu. Žinau, kad tai ne visada teisinga ir kad didžiausią poziciją reikėtų rinktis tada, kai tikėtina grąža didžiausia. Vis dėlto, kai man sekasi, esu linkęs save pastūmėti prisiimti daugiau rizikos. Įtakos turi ir esama rinkos padėtis. Jei dabartinės rinkos sąlygos palankios konkrečiai strategijai, būsiu labiau linkęs rizikuoti. Jokios stebuklingos formulės nėra.

Kaip manote, kokią jūsų pelno dalį sudaro sandoriai, kuriuose nusprendėte padidinti poziciją?

Tikriausiai 80 %, gal net daugiau.

Nors 20 % nėra mažai, būtų galima teigti, kad galbūt neverta gaišti laiko mažiems sandoriams, jei didieji sudaro tokią didelę jūsų pelno dalį.

Didelė sėkmės prekyboje dalis – išlikti aktyviam. Dažniausiai iš mažų sandorių šiek tiek uždirbi ir šiek tiek prarandi. Retkarčiais pasitaiko puikus sandoris, ir uždirbi daug. Kartais susiklosto aplinkybės, suteikiančios daugybę galimybių. Tačiau būna ilgų laikotarpių, kai puikių galimybių nedaug.

Kalbant apie tas penkias dienas, kurios atneša didžiąją metų pelno dalį, ar pastebėjote konkrečią strategiją ar sandorių tipą, kuris daugiausia ir duoda šį didelį pelną?

Apskritai daugiausia uždirbu iš trumpųjų akcijų pozicijų. Tačiau, skirtingai nei karjeros pradžioje, kai atidarydavau mažos kapitalizacijos bendrovių akcijų trumpąsias pozicijas, dabar, gerokai išaugus sąskaitai, susitelkiu į didesnės kapitalizacijos bendroves. Pavyzdžiui, 2024 metais geriausias mano sandoris buvo SMCI. Trumpąją poziciją atidariau po parabolinio kilimo. Dabar daugelyje pelningiausių sandorių prieš atidarydamas pozicijas analizuoju scenarijus, o tada pasinaudoju situacija, kai įvykiai klostosi pagal mano analizę. CoreWeave Inc. (CRWV) – akcija, kurią stebiu dabar [2025 metų birželio pradžioje].

Sakydamas, kad stebite, turite omenyje, jog ketinate atidaryti CRWV trumpąją poziciją?

Taip.

Kokia CRWV situacija?

Akcija kainuoja 160 dolerių, ir manau, kad gali pakilti iki 200. Tada svarstysiu galimybę atidaryti trumpąją poziciją. Anksčiau minėjau, kad viena mano problemų buvo pernelyg didelis užsidegimas ir per anksti atidaromos trumposios pozicijos parabolinio kilimo metu. Norėdamas įveikti šį polinkį, į bendrą prekybos strategiją pradėjau įtraukti opcionus. Jie suteikia daugiau laisvės, nes nebereikia tiksliai atspėti, kada atidaryti trumpąją poziciją per parabolinį kilimą. Opcionai taip pat leidžia kontroliuoti sandorio riziką. Konkrečiai, pirkau pirkimo (call) opcionus, tikėdamasis, kad artimiausiu metu CRWV kils.

Kai perkate tokių akcijų call opcionus, renkatės at-the-money, in-the-money ar out-of-the-money?

Dažniausiai perku out-of-the-money opcionus. Tokiose situacijose stengiuosi atidaryti ilgąsias call opcionų pozicijas, kol numanomas volatilumas dar nepašoko. Jei iš esmės statau už didelį akcijos kilimą ir numanomo volatilumo šuolį, didžiausią investuotų lėšų grąžą duoda out-of-the-money opcionai.

Kylant CRWV kainai savo nupirktus call opcionus keičiau į aukštesnės vykdymo kainos opcionus ir ketinu tai tęsti. [Toks call opciono perkėlimas reiškia anksčiau nupirkto call opciono pardavimą ir aukštesnės vykdymo kainos, tačiau pigesnio, call opciono pirkimą.] Jei CRWV pasieks 200 dolerių, iš nupirktų call opcionų būsiu

uždirbęs gerą pelną, kuris leis atidaryti trumpąją akcijos poziciją. Tai būtų „homeruno“ scenarijus.

Kas, jūsų manymu, pakels CRWV nuo 160 iki 200 dolerių?

Keli veiksniai. Pirma, svarbu, kad akcijos per IPO dar kovą buvo pasiūlytos po 40 dolerių. Manau, didelė dalis laisvai prekiaujamų akcijų priklauso keliems stambiems dalyviams, vadinasi, jų gali būti sunku pasiskolinti. Be to, daugelis manė, kad akcija buvo pervertinta jau ties 40 dolerių IPO kaina, tad ties 160 dolerių jie ją vertina dar prasčiau. Dėl to trumpųjų pozicijų skaičius toliau auga, o skolinimasis vis brangsta ir spaudžia trumpųjų pozicijų turėtojus. Manau, trumpųjų pozicijų išspaudimas gali pakelti akciją iki 200 dolerių, o gal ir aukščiau.

Akcija per maždaug tris mėnesius pakilo nuo 40 iki 160 dolerių, tikriausiai dėl tų pačių priežasčių. Galbūt tą trumpųjų pozicijų išspaudimą, apie kurį kalbate, jau matėme?

Dabar esame pačiame šios beprotybės įkarštyje. Gal CRWV pasieks 200 dolerių, o gal ne. Remdamasis analize, kaip tokios paraboliniu tempu kylančios akcijos judėdavo anksčiau, manau, kad nuo čia vis tiek kilsime. Dabartinis planas – atidaryti trumpąją poziciją ties maždaug 200 dolerių, jei kaina tą lygį pasieks. Tarkime, ji toliau nebekils. Tikriausiai vis tiek rasiu būdą uždirbti iš galimos griūties, be to, jau šiek tiek uždirbau iš kilimo metu pirktų call opcionų. Planas atidaryti trumpąją poziciją ties 200 dolerių yra veikiau idealus scenarijus.

Tiksliau sakant, bendra mano prekybos tokiomis akcijomis strategija apima daugiau nei call opcionų pirkimą ir trumpąsias akcijų pozicijas: kartais taip pat parduodu pardavimo (put) opcionus, jei numanomas volatilumas tampa pakankamai didelis. Trumpąsias put opcionų pozicijas po volatilumo šuolio į strategiją įtraukiau reaguodamas į reguliarius nupirktų call opcionų nuostolius, kai volatilumas smukdavo. Parduodamais put opcionais valdžiau ilgąją volatilumo ekspoziciją. Taigi galiausiai galiu turėti nupirktų call opcionų, trumpąją akcijos poziciją ir parduotų put opcionų. Visas šias pozicijas paprastai koreguoju prekybos eigoje, tad visas metodas labai dinamiškas.

Ar galite konkrečiau papasakoti, kaip derinate nupirktus call opcionus, parduotus put opcionus ir trumpąją tos pačios akcijos poziciją?

Paimkime CRWV pavyzdį. Nors ilgesnio laikotarpio planas – atidaryti trumpąją poziciją, kai akcija bus pernelyg pakilusi, iš pradžių tikėjausi jos kilimo. Šį lūkestį išreiškiau pirkdamas call opcionus su 150 dolerių vykdymo kaina, kai jie dar buvo gerokai out-of-the-money, o volatilumas dar nebuvo pašokęs. Akcijai pasiekus 150 dolerių, šie call opcionai davė didelį pelną ir dėl kainos kilimo, ir dėl staigiai išaugusio volatilumo. Nors nemaniau, kad ties 150 dolerių CRWV jau tinka trumpajai pozicijai, nenorėjau toliau laikyti visų call opcionų, ypač artėjant jų galiojimo pabaigai ir esant tikimybei, kad akcija nukris tiek, jog mano pelnas išnyks. Todėl nusprendžiau parduoti call opcionus su 150 dolerių vykdymo kaina ir pirkti call opcionus su 175 dolerių vykdymo kaina. Toks nupirktų call opcionų perkėlimas leido užfiksuoti dalį jų pelno ir kartu sumažinti ilgąją ekspoziciją.

[Call opcionų su aukštesne vykdymo kaina delta mažesnė, todėl sumažėja grynoji ilgoji ekspozicija.]

Taip pat pardaviau kelis at-the-money put opcionus. Kodėl? Nes greitas akcijos kainos kilimas iki 150 dolerių sukėlė staigų numanomo volatilumo šuolį, todėl parduodamas put opcionus galėjau išsaugoti dėl volatilumo šuolio gautą nupirktų call opcionų pelną, sumažindamas grynąją ilgąją volatilumo ekspoziciją.

[Ilgoji call opciono pozicija yra ilgoji volatilumo pozicija, o trumpoji put opciono pozicija – trumpoji volatilumo pozicija.]

Idėja – pasiekti mažos rizikos padėtį, jei įvykiai klostytųsi pagal mano ekstremalų scenarijų. Jei CRWV vėl pakiltų iki maždaug 200 dolerių, galėčiau pelningai uždaryti parduotus put opcionus ir atidaryti trumpąją akcijos poziciją, o nupirktus call opcionus panaudoti jos apsaugai.

[Nupirkto call opciono ir trumposios akcijos pozicijos derinys – sintetinis put opcionas – yra lygiavertis nupirktam put opcionui. Abu deriniai uždirba krintant akcijos kainai, o jai kylant rizika ribota. Nupirkto put opciono didžiausias nuostolis yra sumokėta premija. Sintetinės put pozicijos didžiausias nuostolis vienai akcijai, neįskaitant sąnaudų, yra didesnė iš šių reikšmių: 0 arba call vykdymo kaina – pradinė akcijos trumpojo pardavimo kaina + sumokėta call premija. Jis lygus vien premijai tik tada, kai call vykdymo kaina sutampa su trumposios pozicijos atidarymo kaina.]

Labai svarbu tinkamu metu įgyvendinti kiekvieną bendro sandorio dalį. Skirtingas pozicijas atidarau etapais, vadovaudamasis dviem pagrindiniais principais:

1. Call opcionus perku, kai volatilumas mažesnis, o put opcionus parduodu, kai volatilumas padidėja.

2. Call opcionus perku, kai kainos mažesnės, o trumpąją akcijos poziciją atidarau, kai kainos didesnės.

Žinoma, visa tai logiška. Tačiau rezultatas priklauso nuo to, kiek teisingai numatote kainų ir volatilumo kryptį.

Esu matęs tūkstančius tokių parabolinio kilimo situacijų, tinkamų trumpajai pozicijai, todėl įsivaizduoju, kaip kaina greičiausiai judės. Ir nors galiu suklysti, opcionai leidžia apriboti riziką. Taip pat moku pagauti volatilumo kilimą. Karjeros pradžioje net nežinojau, kas yra opcionas, tačiau dabar opcionai tapo svarbia mano veiklos dalimi. Pozicijos nėra statiškos: nuolat jas koreguoju, kad sandorio grąžos ir rizikos santykis būtų kuo geresnis.

Ar įsivaizduojate, iš kur gaunate didžiąją pelno dalį prekiaudamas šiomis bendromis akcijų ir opcionų strategijomis?

Tai labai priklauso nuo sandorio. CRWV atveju iki šiol uždirbau iš nupirktų call opcionų. Iš pradžių tikėjausi, kad didžioji pelno dalis ateis iš trumpųjų akcijos pozicijų. Taip gali nutikti arba nenutikti – priklausys nuo tolesnių įvykių. Kitas pavyzdys: SMCI buvo geriausias mano praėjusių metų [2024] sandoris. Iš pradžių pirkau call opcionus, o antrą ar trečią ralio dieną atidariau trumpąsias akcijos pozicijas. Iš call opcionų uždirbau, bet dalį lėšų praradau trumposiose pozicijose. Galiausiai trumpoji pozicija pasiteisino, ir būtent iš jos uždirbau daugiausia.

[Netrukus po mūsų interviu CRWV pasiekė 187 dolerių maksimumą, o tada per kiek daugiau nei mėnesį smuko beveik iki 100 dolerių, kol įvyko nors kiek reikšmingesnis atsigavimas. Susisiekėme su Sharknessu, norėdami sužinoti, ar jis spėjo atidaryti trumpąją poziciją ir kaip apskritai sekėsi su šia akcija susiję sandoriai – opcionais ir pačia akcija. Toliau pateikiame jo atsakymą.]

Grynosios trumposios pozicijos taip ir neturėjau. Mūsų interviu savaitę jau pasitraukiau iš sandorio. Tikėjausi, kad CRWV tiesiai kils iki 200. Jei akcija dar vieną dieną būtų pakilusi iki 170, būčiau pradėjęs formuoti grynąją trumpąją poziciją: padidinęs trumpąsias akcijos pozicijas ir uždaręs dalį parduotų put opcionų. Jei ji būtų judėjusi link 200, mano trumpoji ekspozicija būtų tapusi labai didelė. Tačiau įvykiams susiklosčius taip, kaip susiklostė, iš rinkos pasitraukiau praėjus kelioms dienoms po mūsų pokalbio.

Ar prekiaudamas naudojate opcionų graikiškuosius rodiklius?[7]

Ne. Nusprendžiu, kur, mano manymu, gali judėti akcija, o tada vertinu, ar opcionai suteikia palankesnį būdą išreikšti šį lūkestį rizikos ir pelno santykio požiūriu. Kiekvienas scenarijus šiek tiek kitoks. Man patinka, kad nupirkti opcionai leidžia statyti už kainos kryptį su apibrėžta rizika. Atidaręs trumpąją akcijos poziciją teoriškai patiriu neribotą riziką, todėl turiu ją uždaryti, jei kaina juda prieš mane. Tačiau jei perku put opcionus arba atidarau trumpąją akcijos ir ilgąją call opcionų poziciją, rizikuoju tik premija, todėl galiu duoti pozicijai daugiau laiko. Opcionai taip pat suteikia galimybę gauti eksponentiškai augantį pelną, jei situaciją įvertini teisingai.

[Redakcinis patikslinimas: trumposios akcijos ir nupirkto call opciono derinyje rizika lygi vien call premijai tik tada, kai jo vykdymo kaina sutampa su akcijos trumpojo pardavimo kaina. Bendru atveju didžiausias nuostolis vienai akcijai, neįskaitant sąnaudų, yra max(0; call vykdymo kaina – akcijos trumpojo pardavimo kaina + call premija).]

Ar prekiaujate trumpo galiojimo opcionais?

Taip, daugiausia savaitiniais.

Artėjant galiojimo pabaigai opcionų laiko vertė mažėja [theta] gerokai sparčiau nei tų opcionų, kuriems iki galiojimo pabaigos likę daugiau laiko. Kodėl neperkate ilgesnio galiojimo opcionų?

Atsižvelgiu į laiko vertės sąnaudas, tačiau paprastai gerai parenku opcionų pirkimo ir pardavimo momentą ir pozicijų ilgai nelaikau. Todėl renkuosi trumpesnio galiojimo opcionus: jie pigesni ir už tą pačią premijai skirtą sumą suteikia didesnį kreditinį petį.

O kaip sekasi šiais metais [2025 metų birželio duomenimis]? Ar didžiąją šių metų pelno dalį vėl davė trumpoji pozicija?

Tiesą sakant, ne. Šiais metais daugiausia uždirbau iš atšokimo po išpardavimo, kurį sukėlė muitų įvedimas. Bendras geriausių mano sandorių bruožas – ekstremalūs kainų svyravimai. Kai nuotaikos pasiekia kraštutinumą, gali atsirasti tai, ką vadinu „guminės juostos efektu“. Nors tokios prekybos galimybės dažniausiai pasitaiko trumposiose pozicijose, jos gali atsirasti ir ilgosiose.

Atrodo, kad šie „guminės juostos“ sandoriai labiau susiję su ekstremaliais kainų svyravimais nei su kraštutinėmis nuotaikomis.

Manau, šie du veiksniai eina išvien. Vadinu tai greičiu. Kai dvi ar tris dienas matau ekstremalų judėjimo greitį, atkreipiu dėmesį. Kartais pasižiūriu, kiek akcija nutolo nuo penkių dienų slankiojo vidurkio, tačiau šiuose sandoriuose svarbiau vizualiai atpažinti ekstremalų judėjimą grafike nei nustatyti konkretų kiekybinį nuokrypį nuo slankiojo vidurkio. Ieškau rinkos, kuri atrodytų kaip iki ribos ištempta guminė juosta.

Atmetus pirmuosius prekybos metus, kai prekiavote gerokai mažesniais kiekiais, iki 2022 metų balandžio patyrėte tik vieną didesnį nei 3 % sąskaitos nuosmukį, trukusį vos mėnesį. Tačiau 2022 metų balandį prasidėjo nuosmukis, kuris tęsėsi iki 2023 metų vasario. Šis laikotarpis labai skiriasi nuo likusios jūsų prekybos istorijos. Kas nutiko?

2021 metai buvo puikūs – kilo daugybė akcijų. Tačiau 2022 metais rinkos pasikeitė, o aš nesugebėjau pakankamai greitai pritaikyti savo metodo. Dėl to daug kartų patyriau palyginti nedidelių nuostolių, kurie kartu sudarė nemažą sumą.

Ar prasta 2022 metų grąža buvo susijusi su meškų rinka?

Labiau su judėjimo tęstinumo stoka. Vieną dieną akcijos pakildavo, sudarydamos įspūdį, kad tuoj prasidės kilimas, o tada iš po kojų būdavo ištraukiamas kilimas.

Tikriausiai turėjau numatyti artėjantį nuosmukį. 2020 ir 2021 metai buvo puikūs, ir pradėjau manyti, kad taip gali tęstis amžinai. Tačiau prekyba veikia kitaip. Nors daugelį metų stengiausi išlikti kuklus, pastebėjau, kad didžiausi nuosmukiai dažniausiai ateina po smarkaus rezultatų pagerėjimo ir su juo susijusio savivertės pakilimo. Kai po geros serijos reikalai ima strigti, norisi ir toliau uždirbti tiek pat, todėl sudarai ne pačius geriausius sandorius, užuot leidęs rinkai ateiti pas tave. Kai nesijauti esantis srauto būsenoje, geriausia smarkiai sumažinti prekybos aktyvumą.

Laimei, 2022 metų nuosmukis prasidėjo tada, kai tais metais jau buvau gerokai uždirbęs, todėl viskas nebuvo taip blogai, kaip būtų buvę neturint solidaus pelno. Nuostoliams tapus pakankamai dideliems, nusprendžiau smarkiai sumažinti pozicijas, kol atkursiu stabilumą. Galiausiai atsirado puikus sandoris, ir iš jo uždirbau. Tai grąžino tinkamą nusiteikimą, ir vėl pradėjau didinti pozicijas.

Ar visi jūsų sandoriai labai greiti?

Ne, kartais perku akcijas ir laikau jas ilgai. Tačiau tai akcijos, kurios, mano manymu, gali pabrangti du ar tris kartus. Nenoriu laikyti akcijų, duodančių 15 % per metus. Didžiausią augimo potencialą turinčios akcijos paprastai priklauso mažos arba vidutinės kapitalizacijos bendrovėms.

Gal galite pateikti tokios akcijos pavyzdį?

Liquidia Corp. (LQDA). Nuolat peržiūriu socialinius tinklus, ieškodamas to, kas patrauktų dėmesį. Liquidia – biotechnologijų bendrovė, kurianti vaistą nuo hipertenzijos, ir viena iš dviejų šios srities dalyvių. Konkurentė darė viską, kad Liquidia nepatektų į rinką. Pradėjau apie tai skaityti, įskaitant situaciją išmanančių teisininkų analizes, ir ši istorija man labai patiko.

Ir investuodamas, ir prekiaudamas pradėjau labiau atsižvelgti į fundamentinius veiksnius. Tačiau technine analize vis dar parenku fundamentiniais rodikliais pagrįstų pozicijų atidarymo, uždarymo ir dydžio koregavimo momentus. Jei turimos akcijos kaina gerokai pakyla, galiu parduoti call opcionų arba uždaryti dalį pozicijos, tikėdamasis ją atpirkti pigiau. Taip pat stengiuosi sekti katalizatorius, kurie gali suteikti prekybos galimybių.

Kada pirmą kartą susidomėjote fundamentinių rodiklių taikymu prekyboje ir kaip pradėjote juos naudoti?

Šis pokytis taip pat prasidėjo po susijungimo su Kershner. Kalbėdamasis su kai kuriais labiau patyrusiais treideriais sakydavau, kad apie akciją nenoriu ir man nereikia žinoti nieko, išskyrus jos kainą. Tačiau jie padėjo suprasti fundamentinių rodiklių svarbą nustatant katalizatorius. Tai suvokęs pamažu pradėjau juos taikyti prekyboje. Didelė dalis mano fundamentiniais rodikliais pagrįstos prekybos susijusi su katalizatoriais. Be to, augant sąskaitai turėjau ilginti pozicijų laikymo laiką, todėl fundamentiniai veiksniai tapo dar svarbesni. Ilgainiui pradėjau dirbti su analitiku, kuris specializavosi nustatyti pelno lūžio taškus, ir jo žinias ėmiau taikyti prekyboje. Galiausiai mano metodas virto fundamentinių veiksnių, kainos elgesio ir rinkos nuotaikų deriniu.

Kas laikoma katalizatoriumi?

Daugybė skirtingų dalykų: tokios bendrovės kaip Apple kūrėjų konferencija, papildomas akcijų platinimas, pelno ataskaitos paskelbimas ir panašiai.

Ar turite konkrečių katalizatoriais pagrįstų sandorių pavyzdžių?

Puikus pavyzdys – Trumpo pranešimas apie muitų įvedimą. Šis įvykis sukėlė visuotinę paniką ir suteikė vienų geriausių 2025 metų prekybos galimybių. Visi manė, kad dėl muitų visas pasaulis nugrims į depresiją. Tačiau patyrinėjus situaciją tapo aišku, jog daug dalykų dar nežinoma. Tuo tarpu smarkiai atpigo ir daugelis akcijų, kurioms muitai įtakos neturėjo, todėl atsirado puiki galimybė pirkti. Galbūt po pranešimo apie muitus atidarytas ilgąsias pozicijas galima priskirti techniniams sandoriams, pagrįstiems rinkos nuotaikomis, tačiau būtent naujiena buvo pradinis katalizatorius.

Suprantu, kad prekiaujate ir įmonės, ir savo asmeninėje sąskaitoje. Ar abiejose sudarote vienodus sandorius?

Nebūtinai. Yra du pagrindiniai skirtumai. Pirma, asmeninėje sąskaitoje paprastai susitelkiu į ilgalaikę prekybą arba investavimą, o įmonės sąskaitoje daugiausia prekiauju dienos metu. Greitus sandorius sudarau įmonės sąskaitoje, nes būtent jai skiriu dėmesį. Peržiūrėdamas grafikus laikau rankas ant klaviatūros. Asmeninėje sąskaitoje galiu neprekiauti visą savaitę. Antra, asmeninėje sąskaitoje kartais parduodu nepadengtus opcionus, o įmonės sąskaitoje tai draudžiama.

Kiek suprantame, dauguma prop bendrovių paprastai neleidžia savo treideriams laikyti pozicijų per naktį, o net išimtiniais atvejais – ne ilgiau nei porą dienų. Ar SMB / Kershner galite laikyti ilgalaikes pozicijas?

Įdomu, kad to klausiate, nes dėl Liquidia turėjau parašyti laišką, paaiškinantį, ką noriu daryti ir kodėl. Įmonė nepritarė, tačiau paaiškinau manantis, kad ilgesnis pozicijų laikymas yra kitas mano, kaip treiderio, raidos etapas. Pažvelgus į didžiuosius treiderius, kurie šioje srityje uždirba daugiausia, jie dienos prekyba neužsiima. Galiausiai gavau leidimą atidaryti poziciją. Tačiau mano ilgalaikių pozicijų dydžio apribojimai gerokai griežtesni. Tikriausiai esu vienas iš nedaugelio treiderių, kuriems įmonė leidžia laikyti ilgalaikes pozicijas. Beveik neabejotinai tai atspindi per šiuos metus pasiektą sėkmę.

Jūs – išimtis. Kalbėjomės su sėkmingais prop treideriais, kurie nesėkmingai siūlo savo bendrovėms leisti ilgiau laikyti pozicijas.

SMB ir Kershner moka išklausyti treiderius ir padėti jiems augti. Tai viena pagrindinių priežasčių, kodėl likau ten, užuot pradėjęs dirbti savarankiškai.

Kokio dydžio sąskaitoje šiuo metu prekiaujate?

Prop prekyboje viskas veikia kitaip. Turiu perkamąją galią ir rizikos limitus, o ne fiksuotą kapitalo sumą. Mano perkamoji galia vidutiniškai siekia apie 20 mln. dolerių, tačiau jei reikia daugiau ir nesu patyręs didelio nuosmukio, paprastai suteikia daugiau.

Pakalbėkime apie techninę analizę. Kaip per šiuos metus pasikeitė jos taikymas jūsų prekyboje?

Tiesą sakant, beveik nepasikeitė. Nebeprekiauju itin trumpais laiko intervalais, daugiausia todėl, kad esant gerokai didesnei mano perkamajai galiai tokie sandoriai nebeturi reikšmingos įtakos rezultatui. Dabar prekybos idėjas kuriu pagal ilgesnių laiko intervalų, pavyzdžiui, valandos ar dienos, grafikus, tačiau pagrindinis grafikas sandoriams vykdyti yra 1 minutės. Pavyzdžiui, jei man patinka valandos grafiko kainos zona, iš esmės lemianti mano sandorį, pereinu prie 1 minutės grafiko ir pradedu ieškoti įėjimo taško. Visada derinu kelis laiko intervalus.

Ar pasikeitę laiko intervalai pakeitė jūsų įėjimo į sandorius metodą? Pavyzdžiui, ar dabar perkate per korekciją, o ne per pramušimą?

Laukti korekcijos po pramušimo niekada nebuvo mano metodas. Visada maniau, kad tikras pramušimas turėtų iš karto tęstis. Jei po pramušimo rinka koreguojasi vieną kartą, tai normalu. Jei koreguojasi du kartus, nebenoriu laikyti didelės pozicijos. Jei tris – geriau pasitraukti. Prekiaudamas pramušimais noriu iš karto turėti pelno.

Ar tai skiriasi nuo to, ką darėte anksčiau?

Ne, nesiskiria. Laiko intervalai, kuriais prekiauju, pasikeitė daugiausia dėl sąskaitos dydžio, tačiau techninės analizės požiūriu modeliai ir prekybos stilius išliko palyginti nepakitę.

Ar yra konkrečių modelių, kuriuos laikote patikimesniais už kitus?

Viskas kartais veikia, tačiau niekas neveikia visada. Manau, modelių patikimumas priklauso nuo esamos rinkos aplinkos, o dalis mano darbo – suprasti, kokioje aplinkoje esame. Nuolat analizuoju, ar sąlygos pasikeitė ir ar turėčiau atitinkamai koreguoti strategijas.

Vis dėlto yra išimčių. Pavyzdžiui, jei akcija kyla ir manau, kad gali pakilti smarkiai, neignoruosiu sandorio vien todėl, kad visa rinka krinta dėl makroekonominio veiksnio.

Kiek skirtingų rinkos būsenų yra?

Sakyčiau, keturios: trendinė, šoninė, perpirkta ir perparduota.

Strategijos, pagal kurias prekiaujate, priklauso nuo to, kurioje iš šių keturių būsenų, jūsų manymu, esame. Ar stebite ir visų strategijų rezultatus, net jei pagal jas neprekiaujate, nes jie gali rodyti besikeičiančias rinkos sąlygas?

Ne tiek, kiek tikriausiai reikėtų. Pradžioje kruopščiau rinkdavau savo sandorių duomenis ir juos visus analizuodavau; dabar tai tikriausiai irgi būtų naudinga. Tačiau mano prioritetai pasikeitė. Dabar daugiau dėmesio skiriu subalansuotam gyvenimui ir šeimai. Suprantu, kad dėl to rezultatai gali būti ne tokie geri, tačiau tai verta. Kad būtų aišku: kiekvieną dieną vis dar analizuoju, kur uždirbau ir kur praradau pinigų, ir tai veikia tolesnę prekybą. Vis dėlto karjeros pradžioje tai darydavau kur kas sistemingiau.

Ar šiame etape vis dar pridedate naujų strategijų, ar jau turite galutinį rinkinį, kurį taikote pagal situaciją?

Turiu per daugelį metų išmoktų strategijų rinkinį, kuris sudaro didžiąją mano prekybos dalį. Tačiau visada ieškau ir naujų strategijų, galinčių suteikti pranašumą. Visada esu smalsus, užduodu klausimus ir stebiu, ką daro kiti. Vienas didžiausių darbo kolektyve privalumų – galimybė bendrauti su kitais treideriais. Tai gali būti naudinga daugeliu aspektų, taip pat ir ieškant idėjų.

Būdamas naujokas tardavotės su labiau patyrusiais treideriais. Dabar, kai pats tapote lyderiu, ar vis dar žiūrite į kitų treiderių rezultatus ieškodamas idėjų?

Atkreipiu dėmesį, kai kas nors pasiekia didelės sėkmės. Net jei doleriais išreikšta suma, palyginti su mano prekyba, nedidelė, bet reikšminga to treiderio perkamosios galios atžvilgiu, aš ją pastebiu. Daugeliu atvejų šis procesas nedaug papildo tai, ką darau. Tačiau kartais papildo.

Kiek prekybos sėkmei svarbi bendradarbiavimo aplinka?

Manau, ji turi lemiamos reikšmės. Turiu penkių ar šešių treiderių komandą, kurią mokau. Aš padedu jiems, bet ir jie padeda man. Svarbu, kad rinką stebėtų kuo daugiau akių, nes niekas negali matyti visko. Vieno žmogaus galimybės ribotos. Labai naudinga turėti komandą, kuri gali kartu nagrinėti ir keistis idėjomis, katalizatoriais bei naujienomis. Tas pats principas taikomas visai įmonei. Idėjomis dalijamasi ne tik komandų viduje, bet ir tarp įmonės komandų. Pavyzdžiui, makroekonomikos specialistas gali pasidalyti informacija, padedančia įvertinti makroekonominių veiksnių įtaką mano prekybai. Arba genų terapijos srityje besispecializuojanti komanda gali atkreipti dėmesį į kokį nors katalizatorių. Prekyboje sunku būti vienišu vilku.

Gal galite pasidalyti kitų treiderių mentorystės patirtimi?

Kai prieš aštuonerius ar devynerius metus pradėjau būti mentoriumi, kiekvienam treideriui aiškindavau, ką jis turėtų ir ko neturėtų daryti. Tačiau daugeliui žmonių ateinant ir išeinant toks individualaus vadovavimo lygis tapo neproduktyvus. Dabar visus suburiu į bendradarbiaujančią grupę ir pasakoju, ką darau bei kokia mano sandorių logika. Leidžiu kreiptis į mane tiek, kiek jie nori. Svarbiau sukurti tinkamą aplinką ir būti prieinamam kaip pagalbos šaltiniui. Nors organizuoju grupės bendradarbiavimą, kiekvieną skatinu mąstyti savarankiškai.

Ar jūsų mokiniai kada nors siūlo patobulinimų, kuriuos pritaikote?

O taip, žinoma.

Turite pavyzdžių?

Pavyzdžiui, vienas praktikantas paklausė, kodėl tam tikru momentu nepadidinau pozicijos – tai būtų padidinę mano pelną. Mokydamiesi jie įvairiais būdais padeda tobulinti ir mano darbo procesą.

Neabejotinai matėte daugybę ateinančių ir išeinančių treiderių. Ar sėkmingi treideriai turi bruožų, skiriančių juos nuo patiriančių nesėkmę?

Manau, beveik kiekvienas gali tapti pelningu treideriu, jei turės pakankamai laiko ir atkakliai dirbs. Tačiau labai daug žmonių užmiega ant laurų. Daugelis pelningų, bet neišskirtinių treiderių neišeina iš komforto zonos. Dauguma mano pažįstamų geriausių treiderių mėgsta varžytis ir siekia augti, tačiau kartu yra pakankamai kuklūs, kad galėtų ne kartą suklysti ir vis tiek išlaikytų pasitikėjimą savimi.

Kalbant apie didelę nesėkmes patiriančių pradedančiųjų dalį, manau, daugelis problemų kyla iš Vakarų kultūros normų. Vakarietiškas ugdymas pabrėžia būtinybę nedaryti klaidų ir visada būti teisiam. Vakarų mokiniai nėra mokomi mąstyti tikimybėmis ir pagal jas priimti sprendimus.

Pastebėjau ir kitą dėsningumą: daugelis sėkmingų treiderių anksčiau daug žaisdavo kompiuterinius žaidimus, todėl rinką ir spekuliaciją vertina kaip žaidimą. Jie daugiau dėmesio skiria pergalei žaidime nei pinigams, kuriuos ta pergalė atneša.

Nepamenu, kad žaidimų tema būtų iškilusi kuriame nors ankstesnių Rinkos magų knygų interviu. Tačiau šioje knygoje keliuose interviu žaidimai minimi kaip teigiama įtaka prekybai.

Sutinku, kad dauguma žmonių gali pasiekti bent minimalų pelningumą kaip treideriai, jei pakankamai atkakliai dirba ir iš tiesų tam atsiduoda. Tačiau taip pat manau, kad, kad ir kiek stengtųsi, tik nedidelė žmonių dalis gali pasiekti rinkos mago lygį. Ar sutinkate?

Iš esmės sutinku. Kiekvieno pradinis lygis skirtingas. Palyginkime su NBA. Jei esi 2,13 m ūgio, tikimybė patekti į NBA yra viena iš penkių, o jei tavo ūgis 1,83 m – tikriausiai viena iš 10 000.

Dėl genetikos, prigimties, auklėjimo ar jų derinio kai kurie žmonės iš prigimties linkę į tam tikrą veiklą – ar tai būtų krepšinis, ar prekyba rinkoje. Manau, prekyboje tai susiję su tuo, kaip itin sėkmingi treideriai suvokia pasaulį ir apdoroja informaciją.

Kokia dalis per SMB perėjusių treiderių pasiekia bent vidutinės sėkmės?

Manau, SMB rezultatai geresni nei daugumos. Vis dėlto nuo tada, kai pradėjau, prisimenu gal dvidešimt sėkmės sulaukusių treiderių, palyginti su šimtais, kurie atėjo ir išėjo.

Pasiskolinsiu klausimą, kurį Barry Ritholtzas užduoda savo pašnekovams tinklalaidėje Masters in Business: ką dabar žinote, ką būtumėte norėjęs žinoti pradėdamas?

Viską. Laimei, į prekybą atėjau visiškai tinkamai nusiteikęs: žinojau, kad iš pradžių man nesiseks. Žinojau, kad turiu dirbti su savo psichologija. Žinojau, jog noriu prekiauti mažomis sumomis, kad neįklimpčiau į finansinę duobę. Iš jūsų Rinkos magų serijos žinojau, kad daugelis sėkmingų treiderių pradžioje žlugo, ir tai formavo mano lūkesčius bei veiksmus. Nors pats nežlugau, pradžioje vis tiek patyriau nemalonių nuostolių, tačiau žinojau, kad jie bus proceso dalis.

Nors jūsų atsakyme yra naudingų patarimų, kaip turėtų nusiteikti pradedantieji treideriai, į mano klausimą jis neatsakė. Klausimas tas pats. Gal norėtumėte pamėginti dar kartą?

Norėčiau pradėdamas būti žinojęs, kiek uždirba geriausi treideriai. Tai būtų padėję išsikelti aukštesnius tikslus vos įveikus sunkumus ieškant stabilumo ir pranašumo. Prireikė šiek tiek laiko, kol padidinau pozicijas. Kai SMB ir Kershner susijungė, pamačiau, kad kiti treideriai uždirba daugiau, nei maniau esant įmanoma. Tai pastūmėjo mane didinti pozicijas.

Taip pat gaila, kad nežinojau, jog ilgesnio laikotarpio prekyba suteikia daugiausia galimybių uždirbti didesnį pelną. Būtų buvę naudinga nuo pat pradžių mąstyti plačiau ir priimant prekybos sprendimus atsižvelgti į ilgesnio laikotarpio grafikus. Užuot tai daręs, susitelkiau į skalpavimą iš menkų kainos judesių.

Ką darytumėte, jei pradėtumėte šiandien?

Pasistengčiau įsitaisyti tarp išskirtinių treiderių, kad jie padėtų suprasti, kas įmanoma. Matydami, kaip kiti pasiekia aukštumų, žmonės įkvepiami siekti tokio pat meistriškumo.

Be akivaizdaus patarimo pradedantiesiems įsidarbinti bendrovėje, kad galėtų mokytis iš kitų treiderių, ar turite dar patarimų tiems, kurie tik pradeda?

Neskubėkite. Treidingas – maratonas, o ne sprintas. Pradėkite realistiškai nusiteikę. Iš pradžių nesiseks; priimkite tai. Įsitikinkite, kad turite tikrą pranašumą. Prieš didindami sandorius įrodykite sau, jog galite nuosekliai uždirbti. Geras būdas rasti pranašumą – susirasti mentorių, galintį aiškiai paaiškinti, ką daro. Tačiau reikia mentoriaus, kurio prekybos stilius atitinka jūsų asmenybę. Jūsų prekybos stilius turi tikti jums; nesistenkite būti tuo, kuo nesate. Analizuokite savo prekybos statistiką ir mokykitės iš rezultatų. Dirbkite su savimi. Stenkitės kasdien bent šiek tiek pasistūmėti, nes ilgainiui tai duos reikšmingų rezultatų.

Remiantis jūsų patirtimi, kiek laiko reikia suprasti, ar žmogus turi tai, ko reikia sėkmingam treideriui?

Kiekvienam skirtingai, tačiau iš savo patirties matau, kad didelės sėkmės prekyboje paprastai pasiekiantys žmonės prie kai kurių svarbiausių išvadų prieina maždaug po metų. Jei per metus nepradedate nuosekliai uždirbti arba bent neartėjate prie pelningumo, galbūt reikėtų iš naujo įvertinti savo padėtį.

Coyle'o nuomonė

Kalbant apie paskutinį klausimą ir atsakymą, Sharknessas griežčiau nei dauguma ankstesnių rinkos magų, atsakiusių į tą patį klausimą, vertina laiką, per kurį pradedantysis turėtų tapti pelningas, jei turi realių ilgalaikės sėkmės perspektyvų. Pavyzdžiui, daugiau nei 200 treiderių išmokęs Jasonas Berry (7 skyrius) sako: „Šiais laikais naujam darbuotojui gali prireikti dvejų ar trejų metų, kol pradės duoti tikrų pajamų." Knygoje Nežinomi rinkos magai Peteris Brandtas sakė: „Jei ketinate tapti sėkmingu treideriu, turite nusiteikti, kad tam prireiks mažiausiai penkerių metų. Jei nesate pasirengęs skirti penkerių metų, galite iš karto apie tai pamiršti." Daugelis rinkos magų, tarp jų ir kai kurie šios knygos pašnekovai, prieš atrasdami kelią į didžiulę sėkmę patyrė dvejus ar trejus nesėkmių metus. Vadinasi, pradedantiesiems nebūtina prarasti vilties, jei per metus dar nepasiekė grynojo pelningumo.

Galiu prisiminti daugybę treiderių, sakiusių, kad didesnės sėkmės pasiekė pailginę pozicijų laikymo laiką, kaip ir Sharknessas. Neprisimenu nė vieno, kuris būtų teigęs priešingai. Nepaisant šios nuosekliai pasikartojančios tikrovės, prop bendrovės dažniausiai laikosi taisyklės, kad treideriai privalo uždaryti pozicijas iki dienos pabaigos. Įdomu, kodėl.

Kaip ir Philas Goedekeris (5 skyrius), Sharknessas pabrėžė, kad jo rezultatai labai priklausė nuo to, ar rinka suteikdavo galimybių. Didžiąją pelno dalį atnešdavo tik nedidelė metų dienų dalis. Kai kuriais metais, pavyzdžiui, 2020 ir 2021, rinkos buvo ypač palankios. Mėginimas išlaikyti tokį pat rezultatų lygį 2022 metais, kai rinkos buvo nepalankios jo strategijoms, lėmė gerokai prasčiausius karjeros rezultatus. Treideriai turi suprasti ir visiškai priimti mintį, kad galima kontroliuoti tik savo reakciją į tai, ką siūlo rinka. Negalite sukurti galimybių ten, kur jų nėra. Kai rinka palanki jūsų metodui, veikite agresyviai, o kai nepalanki – tiesiog siekite išlikti.

Nassimas Talebas kartą pasakė, kad sėkmingus treiderius vienija išlikimo manija. Pats tyrinėdamas daugybę puikių treiderių priėjau tą pačią išvadą. Puikūs treideriai daugiau dėmesio skiria gynybai nei puolimui. Tai atveda prie galbūt svarbiausios šio skyriaus minties. Sharknessas patyrė nuostolį padaręs „mirtiną nuodėmę" – padidinęs nuostolingą KBIO poziciją. Jei iš šios knygos įsiminsite tik vieną mintį, tebūnie ji tokia: ribokite nuostolius. Nesiginčykite, nesiteisinkite, nesivilkite; tiesiog uždarykite poziciją.

Daugelį metų bėgikai nesėkmingai mėgino nubėgti mylią greičiau nei per keturias minutes. Tada, 1954 metais, tai padarė Rogeris Bannisteris. Vos jam pavykus, netrukus pasekė daugybė kitų. Įrodęs, kad mylią iš tiesų įmanoma nubėgti greičiau nei per keturias minutes, Bannisteris paskatino daugelį pasiekti tai, ko anksčiau

negalėjo. Jo istorija liudija stiprų neigiamą ribojančių įsitikinimų poveikį ir jų įveikimo galią. Sharknessas patyrė lygiai tą patį, kai SMB susijungė su Kershner. Iki tol jam atrodė, kad uždirbti po 2 000 dolerių per dieną, kaip geriausias SMB treideris, yra aukštas ir vertas siekti tikslas. Po susijungimo sužinojo, kad yra treiderių, kai kuriomis dienomis uždirbančių nuo 25 000 iki 50 000 dolerių. Tai visiškai pakeitė jo supratimą, kas įmanoma. Jo paties žodžiais: „Kershner treideriai atvėrė man akis, kas įmanoma, ir tai labai pakeitė mano mąstymą.“

Sharknessas pasiekė sėkmę prekybos metodu, reikalaujančiu tiek daug užduočių atlikti vienu metu, kad tai skamba kaip nelaimės receptas: jis prekiauja pagal nuolat kintantį daugybės strategijų rinkinį keliuose laiko intervaluose. Jo paties pabrėžtas gebėjimas vienu metu atlikti kelias užduotis čia iš tiesų padėjo. Tai rodo, kaip svarbu rasti asmenybei tinkantį metodą, ir kartu kelia klausimą: šis Sharknesso gebėjimas įgimtas ar išmoktas? Bėgant metams, susidūręs su klausimu, turinčiu kelis įtikinamus atsakymus, susiformavau principą: tiesa tikriausiai slypi kažkur per vidurį. Vadovaudamasis juo nusprendžiau, kad Sharknesso gebėjimas vienu metu atlikti kelias užduotis yra įgimtų ir įgytų savybių derinys. Tai priminė plaukiką Michaelą Phelpsą – įgimtas savybes – ir George’ą Sorosą – įgytas.

Michaelas Phelpsas – buvęs profesionalus plaukikas ir daugiausia olimpinių apdovanojimų pelnęs sportininkas istorijoje, iškovojęs 23 aukso medalius. Istoriniam palyginimui: Larisa Latynina buvo iškovojusi devynis aukso medalius. Nors Phelpsas labai rimtai treniravosi, jis turėjo ir įgimtų biologinių pranašumų. Pasak Google Search Labs dirbtinio intelekto apžvalgos, tarp jų buvo „...neproporcingai didelis rankų mostas, itin lankstūs čiurnų sąnariai ir organizmas, gaminantis mažiau pieno rūgšties nei vidutinio žmogaus“. Esmė ta, kad Phelpsas gimė turėdamas pranašumų, kurių kiti neturi, ir tai kartu su atkakliu darbu lėmė stulbinamą sėkmę.

Jei skaitote šią knygą, manau, tikrai žinote, kas yra George’as Sorosas prekybos pasaulyje. Tačiau galbūt nežinote, kad 1944–1945 metais jis išgyveno nacių okupaciją Vengrijoje naudodamasis suklastotais dokumentais, o iš Budapešto į Londoną išvyko 1947 metais. Michaelo Kaufmano parašyta autorizuota Soroso biografija – puiki knyga. Joje yra viena mėgstamiausių mano citatų: „Sorosas visą gyvenimą ribodavo nuostolius... Jis visada rizikuodavo, bet nenuleisdavo akių nuo išėjimo. Karo metu iš tėvo išmoko, kad paslaptis, tikroji paslaptis – išlikti, judėti toliau ir siekti naujų tikslų.“ Esmė ta, kad nors aplinkybės buvo siaubingos, Sorosas nuo mažens buvo taip „išauklėtas“ riboti nuostolius, kad šis įprotis tapo nebeištrinamas. Šviesioji pusė – toks siaubingas „auklėjimas“ vėliau padėjo jam

pasiekti sėkmę kaip treideriui. Keliose knygose Sorosas yra sakęs, kad klaidų taisymas arba nuostolių ribojimas buvo jo sėkmės paslaptis.

Nors daugelis pakankamai atkakliai dirbančių žmonių gali tapti pelningais treideriais, galbūt rinkos magų tiesa yra tokia: jais tapo dėl tam tikro įgimtų gebėjimų ir ugdymo derinio, ir jokios pastangos negali atkurti jų „slaptojo recepto“.

Schwagerio nuomonė

George’as visiškai teisus pabrėždamas lemiamą įgimtų gebėjimų vaidmenį tampant didžiu treideriu. Konkrečiai Sharknesso atveju būtent įgimtas gebėjimas vienu metu atlikti kelias užduotis buvo labai svarbus prekybos sėkmei. Pridėčiau dar vieną savybę, dėl kurios Sharknessas buvo gimęs prekybai: nuo pat pradžių, dar nieko nežinodamas, jis instinktyviai greitai pasitraukdavo iš sandorio, jei šis iš karto nepasiteisindavo. Jis buvo įgimtas rizikos valdytojas. Šiuo požiūriu jis stulbinamai panašus į Jasoną Berry (7 skyrius).

Svarbi Sharknesso sėkmės dalis – nuolatinis noras sužinoti, kas veikia kitiems treideriams, ir šiomis žiniomis kurti naujas strategijas, papildančias jo prekybos metodų arsenalą. Jis taip pat noriai naudojasi kitų savo komandos treiderių idėjomis ir pastebėjimais. Šis siekis semtis žinių iš kitų išliko per visą jo prekybos karjerą – tiek būnant naujoku, tiek geriausiu savo bendrovės treideriu.

Sharknessas pabrėžia kruopštaus dienoraščio svarbą prekybos sėkmei. Kiekvieną dieną užrašo geriausių ir blogiausių sandorių detales, kol jos dar šviežios atmintyje. Metodiškas fiksavimas, ką daro teisingai ir neteisingai, bei šių pastebėjimų analizė kiekvienos savaitės pabaigoje yra svarbi jo nuolatinio tobulėjimo dalis. Sharknesso dienoraštyje yra ir psichologinis aspektas: jis pasižymi, kaip nuotaika veikia prekybą ir atvirkščiai.

Sharknessas tiki proceso, o ne piniginiais tikslais. Remdamasis dienoraščio išvadomis jis kelia tikslus, kaip patobulinti konkrečius prekybos proceso aspektus. Tačiau piniginius tikslus laiko galimai žalingais, nes jie gali skatinti prekiauti vien siekiant tikslo, net kai tinkamų galimybių nėra. Pažymėtina, kad blogiausi Sharknesso prekybos metai iš dalies buvo neoptimalių sandorių metais, kai galimybių buvo nedaug, rezultatas. Šiuos sandorius paskatino jo mėginimas išlaikyti puikius ankstesnių dvejų metų rezultatus.

Nors Sharknessas labai aktyvus ir paprastai vienu metu laiko kelias pozicijas, dažniausiai yra vienas didelės tikėtinos grąžos sandoris, kurio poziciją jis daro gerokai didesnę už kitas. Šie agresyvaus dydžio sandoriai sudaro didžiąją jo pelno

dalį. Mintis, kad pozicijų dydžiai gali labai skirtis priklausomai nuo to, kiek patrauklus atrodo sandoris, ne kartą kartojosi šiame tome ir kitose Rinkos magų serijos knygose.

Dar viena šioje knygoje ne kartą iškilusi tema: pasiekę didelės sėkmės treideriai tam tikru metu stengiasi sumažinti prekybai skiriamą laiką ir energiją, kad galėtų gyventi darniau.

9. Rick Bandazian Jr.

Pergalė prieš botus

Ricko Bandaziano jaunesniojo rezultatais sunku patikėti. Per pastaruosius vienuolika metų jis neturėjo nė vieno nuostolingo mėnesio. Tiesa, Bandazianas nesukaupė dešimčių milijonų dolerių, nes jo metodo masto negalima didinti. Net jei būtų galima, asmeninė rizikos tolerancija tikriausiai neleistų jam susikrauti didžiulio turto. Tačiau iš prekybos pelno jis sugebėjo išlaikyti save ir šeimą. Jo grąžos, įvertinus riziką, rodikliai arba nepaprastai aukšti, arba apskritai neapskaičiuojami, nes nėra nuostolingų mėnesių. Pradžioje į sąskaitą jis įnešė 25 000 dolerių, o vėliau nuolat išsiimdavo pelną, kurio bendra suma siekia milijonus. Jo sandorių dydis pastovus ir visiškai nepriklauso nuo sąskaitos likučio, kurį lemia paskutinio lėšų išėmimo laikas. Konservatyviai laikant, kad sąskaitos dydis nuolat yra 100 000 dolerių – konservatyviai todėl, kad ši suma viršija jo kasdienei prekybai reikalingą sumą, – vidutinė metinė grąža siekia 316 %. Retais atvejais jis gali atidaryti didesnę poziciją, kurią uždaro tą pačią dieną. Prekybai jam reikia nedaug lėšų, nes pozicijos palyginti mažos ir retai laikomos per naktį.

Bandaziano istoriją dar įspūdingesnę daro jo grąžos šaltinis. Šių rezultatų jis pasiekė veiksmingai aplenkdamas mašinas – dar vadinamas botais, algoritmais ar „juodosiomis dėžėmis“ – labai trumpais sandoriais, susijusiais su įvykiais, kurių niuansams suprasti reikia daugiau įžvalgumo, nei sugeba pažangiausios mašinos. Kiek trumpais? Pelningas pozicijas Bandazianas vidutiniškai laiko maždaug penkias minutes, o nuostolingas – dar trumpiau.

Bandazianas visiškai nepanašus į žmogų, kurį įsivaizduotumėte paprašytas nupiešti botus įveikiančio treiderio portretą. Pats save vadina „technologiniu dinozauru“. Tai akivaizdžiai pademonstravo, kai interviu turėjo naudoti telefoną, nes neturėjo kompiuterio kameros. Negana to, mėgindamas parodyti mums grafiką savo ekrane, Bandazianas kamerą laikė atsuktą į priešingą pusę. Šiuo epizodu dalijamės norėdami parodyti ribotus jo techninius įgūdžius, dėl kurių gebėjimas rasti nišą, kurios neišnaudoja net algoritmai, atrodo dar nuostabesnis.

Be treiderio darbo, Bandazianas prisideda prie bendruomenės gerovės savo mieste dirbdamas savanoriu ugniagesiu.

Ar jaunystėje įsivaizdavote, kokią karjerą norite pasirinkti?

Ne, tačiau uždirbti pinigų man visada buvo svarbu, ir visada turėjau kokį nors darbą. Daugiausia tai buvo fiziniai darbai, pavyzdžiui, aplinkos tvarkymas ar kalėdinių eglučių pardavimas. Mokykloje, žinoma, neprekiavau ir apie prekybą net negalvojau. Tiesą sakant, vargiai žinojau, kas tai yra.

Kokiame universitete mokėtės ir kokią specialybę pasirinkote?

Mokiausi Fordhamo universitete Bronkse ir studijavau finansus. Tiksliai nepamenu, kodėl juos pasirinkau, bet tikriausiai dėl to, kad netoliese buvo Manhatanas, ir dėl įsitikinimo, kad finansų diplomas padės susirasti darbą.

Ką veikėte po studijų?

Buvau tvirtai pasiryžęs tapti investiciniu bankininku. Juokinga, kad nežinojau, ką jis veikia, tačiau tuo metu [apie 2000 metus] tai buvo geidžiamiausias darbas Volstrite, ir dauguma finansų studentų buvo tikri, kad jis atneš milijonus dolerių. Šiandienos atitikmuo tikriausiai būtų darbas privataus kapitalo srityje. Nė nenumaniau, kad pradedančio investicinio bankininko darbas reiškia daugiau nei šimtą valandų per savaitę rengti pristatymus vyresniesiems bankininkams.

Ar investiciniai bankai samdydavo Fordhamo absolventus?

Dabar Fordhamas yra vienas pirmaujančių universitetų bankininkystės ir privataus kapitalo srityse, tačiau tuo metu bankai ten absolventų neieškodavo. Manęs tai nesustabdė. Esu darbštus ir pasiekiu, ko noriu. Išsiuntinėjau popierinius gyvenimo aprašymus ir be išankstinio susitarimo skambinau į tokias dideles bendroves kaip Bear Stearns, J.P. Morgan ir Deutsche Bank.

Kaip sekėsi?

Galiausiai pavyko, tačiau netrūko dramos. Pokalbį Bear Stearns sužlugdžiau.

Kas nutiko per pokalbį Bear Stearns?

Mane pasikvietė ir klausinėjo apie tokius dalykus kaip nusidėvėjimas ir pinigų srautų ataskaitos veikimas. Nežinojau nė vieno atsakymo, todėl mėginau išsisukti atsakymus kurdamas vietoje. Tai buvo klaida. Manęs paprašė išeiti. Žvelgdamas atgal turėjau pasakyti, kad nežinau, bet galiu išmokti ir dirbsiu atkakliau už visus. Tačiau po laiko visada lengva spręsti.

Laimei, per pokalbius J.P. Morgan ir Deutsche Bank tokių klausimų negavau, tad galiausiai abi bendrovės pasiūlė darbą. J.P. Morgan pasiūlė vietą sindikuoto finansavimo grupėje, o Deutsche Bank – turto valdymo srityje.

Kaip manote, kodėl gavote šiuos pasiūlymus?

Daugiausia dėl darbštumo ir gebėjimo tai perteikti pašnekovams. Per pokalbius sakiau, kad dirbsiu 120 valandų per savaitę arba tiek, kiek reikės sėkmei pasiekti. Kalbėjau nuoširdžiai, ir jie manimi patikėjo.

Kurį darbą pasirinkote?

Priėmiau J.P. Morgan pasiūlymą. Žinodamas tai, ką žinau dabar, tikriausiai būčiau turėjęs rinktis Deutsche Bank ir turto valdymą. Tačiau J.P. Morgan grupei vadovavo Jimmy Lee – tikras stambių klientų ir sandorių pritraukimo meistras, ir galimybė iš jo mokytis nulėmė mano sprendimą.

Koks buvo jūsų darbas?

Sindikuotas finansavimas, tai yra kapitalo pritraukimas korporacijoms. Dažniausiai tai buvo nuobodus darbas, pavyzdžiui, atnaujinamos kredito linijos. Tačiau maždaug kas dešimtas sandoris buvo LBO [įmonės išpirkimo skolintomis lėšomis] finansavimas, ir tokie sandoriai iš tiesų pažadindavo. Jei tokiai bendrovei kaip Verizon suteiki kelių milijardų dolerių atnaujinamą kredito liniją, niekam tai nerūpi. O kai sudarydavome LBO sandorį, būdavo nuostabu. Naujiena pasirodydavo informacijos sraute, ir akcijos iš karto kildavo. Akcijų rinkoje prasidėdavo gyva prekyba – man tai labai patiko. Švytėdamas iš pasididžiavimo skambindavau tėvams ir sakydavau maždaug taip: „Matėte tą sandorį, apie kurį pranešė CNBC? Tai mano sandoris.“

Ką kasdien veikdavote eidamas šias pareigas?

Šiek tiek analizuodavau finansines ataskaitas, tačiau tuo metu didžiąją pradedančiojo bankininko darbo dalį sudarė pristatymų rengimas vyresniesiems bankininkams. Jei vykdomasis direktorius turėdavo pristatyti pasiūlymą kokiai nors bendrovei, turėjau pasirūpinti, kad su savimi imama medžiaga atitiktų standartus. Daugiausia dirbau su Excel ir PowerPoint.

Kiek laiko dirbote šį darbą?

Sindikuoto finansavimo grupėje dirbau metus. Paprastai analitikai prieš stodami į verslo mokyklą dirba dvejus ar trejus metus, tačiau mano kelias buvo netipiškas. Keliuose bendruose projektuose bendradarbiavome su nuosavo kapitalo rinkų grupe, ir man patiko jų veikla. Gerai sutariau su vienu viceprezidentu, jis pasiūlė prisijungti prie savo komandos. Reikėjo šiek tiek įtikinėjimo, tačiau po aštuoniolikos mėnesių sindikuoto finansavimo grupėje perėjau į kapitalo rinkų komandą. Tai buvo puikus žingsnis. Šios grupės veikla labiau siejosi su rinka: papildomi akcijų platinimai, konvertuojamosios obligacijos ir privilegijuotieji vertybiniai popieriai. Darbe reikėjo mažiau modeliavimo ir daugiau analizės, kam priklauso konkretūs vertybiniai popieriai. Turėdami šią informaciją kreipdavomės į bendrovę ir aiškindavome, kodėl papildomo akcijų platinimo kainai nustatyti ji turėtų samdyti mus, o ne konkurentus.

Kiek laiko ėjote šias pareigas?

Apie aštuoniolika mėnesių.

Kas buvo toliau?

Artėjau prie trejų metų ribos, ir tai paskatino įvertinti tolesnį kelią. Žinojau, kad nebenoriu būti investiciniu bankininku. Nors kapitalo rinkos patiko labiau, nenorėjau būti ir kapitalo rinkų specialistu. Iš dalies todėl, kad tokiose pareigose atlygis ribotas. Net jei dirbdavau dvigubai atkakliau už kolegą, mano premija to neatspindėdavo; atlygis nepriklausė nuo nuopelnų. Kitas svarbus veiksnys – norėjau būti dar arčiau rinkų, vadinasi, pereiti į investuotojų pusę. Mokyklos laikų draugas supažindino mane su First New York Securities portfelio valdytoju. Jam reikėjo analitiko, ir po kelių susitikimų jis pasiūlė darbą.

Atėjote dirbti akcijų analitiku?

Taip, įvykiais grindžiamos prekybos analitiku.

Tačiau tokios prekybos patirties neturėjote.

Net nežinojau, kas, po galais, yra įvykiais grindžiama prekyba. Šioks toks supratimas atsirado po poros susitikimų su portfelio valdytoju.

Kodėl jis jus pasamdė?

Kaip minėjau, turėjome bendrų pažįstamų ir iš karto radome bendrą kalbą. Niekada neklausiau, kodėl mane pasamdė, bet manau, kad nusprendė galėsiantis išmokyti.

Kokį darbą jam atlikdavote?

Atlikdavau įvairiausius tyrimus – įprastą investuotojų pusėje dirbančio analitiko darbą: eidavau į konferencijas, aiškindavausi, ką įvairūs žmonės kalba apie artėjančius įmonių įvykius, lygindavau bendroves su panašiomis ir dalyvaudavau vakarienėse, kuriose būdavo keičiamasi idėjomis. Buvau idėjų žmogus. Atlikdavau tyrimą, pateikdavau idėjas portfelio valdytojui, o jis nuspręsdavo, ar idėja pateks į portfelį ir kokio dydžio bus pozicija.

Kas buvo laikoma įvykiu? Turite pavyzdžių?

Paprastas pavyzdys – gandas, kad bendrovė ketina išsiskaidyti. Akcija gali kainuoti 50 dolerių, o mes atlikę atskirų jos dalių vertės analizę nustatome, kad tos dalys vertos 120 dolerių. Tačiau taip pat ieškome katalizatoriaus, kuris padėtų šiai vertei atsiskleisti. Pavyzdžiui, investuotojas aktyvistas gali įsigyti akcijų paketą ir paskatinti valdybą išskaidyti bendrovę. Svarbiausia įsitikinti, kad yra ir vertė, ir artėjantis katalizatorius, kuris ją atskleis; kitaip patektume į vertės spąstus.

Iš kur žinojote, kaip dirbti tokį darbą? Jus išmokė portfelio valdytojas ar šiam vaidmeniui paruošė bankininkystės patirtis?

Manau, daugelis pervertina, kiek investicinėje bankininkystėje įgytos žinios padeda vėliau dirbant investuotojų pusėje. Šiaip ar taip, portfelio valdytojas mane savotiškai mokė, tačiau tai buvo intensyvus kursas – ugnies krikštas. Atsiųsdavo vienos bendrovės analitinį modelį ir prašydavo tokį pat parengti kitai. Maždaug šešis mėnesius jis vedė mane už rankos. Tikrą naudą iš manęs pradėjo gauti tik maždaug septintą mėnesį.

Kuo jūsų su portfelio valdytoju vykdoma prekyba pagal įvykius skyrėsi nuo į įvykius orientuotų rizikos draudimo fondų prekybos?

Rizikos draudimo fondas galėjo atidaryti milijardo dolerių poziciją ir kelerius metus laukti, kol ji duos pelno. O mes prekiavome.

Ar šis darbas patiko labiau nei darbas banke?

Be abejo. Patiko, kad kiekvieną dieną iš rinkos gaudavau „pažymių knygelę“, parodančią, ar gerai dirbu analitiko darbą. Žinoma, nebuvau portfelio valdytojas, todėl tai nebuvo tiesiogiai mano pelnas ir nuostoliai. Tačiau laikiau mus komanda, tad tam tikra prasme rezultatus laikiau ir savais. Taip pat patiko, kad galėjau dėvėti džinsus ir marškinėlius, o ne kostiumus ir kaklaraiščius, kuriuos turėdavau vilkėti banke.

Kiek laiko ten dirbote?

Maždaug trejus metus, tada nusprendėme atsiskirti ir įkurti savo rizikos draudimo fondą su First New York suteiktu pradiniu kapitalu.

Ar rizikos draudimo fonde prekiavote taip pat kaip anksčiau?

Taip, tačiau patirtis pasirodė visiškai kitokia. Buvau vyriausiasis analitikas, turėjau tris analitikus ir reikėjo išmokti jiems vadovauti. Tačiau didžiausias skirtumas buvo investuotojai. Visi norėjo susitikti būtent su manimi, vyriausiuoju analitiku. Buvau labai įsitraukęs į rinkodarą.

Kokio dydžio fondas tapo?

Pasiekėme maždaug 150 mln. dolerių. Toliau augti buvo sunku, nes didžioji dalis pinigų keliaudavo į didelius rizikos draudimo fondus, tokius kaip Greenlight, Jana ir Elliott, kurių valdytojai dažnai pasirodydavo CNBC. Uždirbdavome gerą grąžą, tačiau konkuruoti su jais buvo sunku. Galiausiai valdytojas nusprendė fondą uždaryti ir grįžti prie prekybos nuosavu kapitalu. Supratau, kad laikas ieškoti naujo darbo, ir galiausiai tapau analitiku National Bank of Canada.

Kodėl kartu su portfelio valdytoju negrįžote į First New York?

Jaučiau, kad laikas judėti toliau ir imtis ko nors naujo.

Kokias pareigas ėjote National Bank of Canada?

Mane priėmė analitiku į susijungimų arbitražo skyrių.

Ar atlyginimas buvo didesnis?

Atlyginimas banke buvo didesnis, tačiau bendras atlygis liko maždaug toks pat. Vis dėlto mane patraukė galimybė daryti šį tą kitokio. Nors užsiėmėme įvairia prekyba pagal įvykius, didžioji dalis sandorių buvo susijungimų arbitražo kainų skirtumų prekyba.

Ar susijungimų arbitražu prekiavote iki ateidamas į National Bank of Canada?

Kartais, tačiau tai nebuvo pagrindinė kryptis.

Kiek laiko dirbote National Bank of Canada?

Dirbau kurį laiką, o tada atėjo 2008 metai. Mes uždirbome, tačiau bankui reikėjo užkamšyti balanso skyles, todėl jis uždarė prekybos nuosavu kapitalu skyrių. Pirmą kartą gyvenime buvau atleistas. Nors tuo metu taip neatrodė, dabar prisimenant tai buvo juokinga patirtis. Vadovas pasikvietė į kabinetą ir pasakė: „Uždarome skyrių, todėl turėsime tave atleisti.“ Atsakiau: „Gerai, kada?“ „Dabar pat“, – pasakė jis. Grįžau prie savo stalo, o kompiuterio ir klaviatūros nebebuvo.

Negana to, maždaug po savaitės turėjo gimti pirmasis mano vaikas, tad laikas buvo ne pats tinkamiausias. Tiesa, didelės problemos nebuvo, nes visada taupiau. Vis dėlto toks laikas tikrai pridėjo streso. Tą vakarą su draugais nuėjome išgerti ir pasidalyti išgyvenimais, o kitą rytą atsibudau su sunkiomis pagiriomis. Nusprendžiau paskambinti Steve'ui Heinemanui iš First New York, su kuriuo gerai sutariau. Papasakojau visą istoriją, ir jis pasakė: „Pirmadienį čia turėsi vietą.“ Taigi padėtis pasikeitė greitai.

Koks tai buvo darbas?

Oficialiai mane priėmė analitiku pas susijungimų arbitražo portfelio valdytoją, tačiau taip pat gavau atskirą sąskaitą savarankiškai prekybai.

Kokį prekybos limitą gavote šioje sąskaitoje?

Maždaug 2,5 mln. dolerių. Nedidelį, bet pirmą kartą turėjau savo pelno ir nuostolių rezultatą.

Argi 2008 metais susijungimų arbitražo rinka nebuvo gana vangi?

Taip, tačiau rasdavome, kuo prekiauti: olandiškojo aukciono principu vykdomi akcijų supirkimai, padalinių atskyrimai, indeksų disbalansai ir panašiai. Beveik visada yra būdas uždirbti.

O kaip jūsų savarankiškos prekybos sąskaita? Ką joje darėte?

Nors limitas buvo nedidelis, spaudimas uždirbti – didelis. Mėginau sudaryti įvykiais pagrįstus sandorius, nes šį stilių gerai pažinojau. Pinigų neprarasdavau, bet ir neuždirbdavau. Tai laimėdavau vieną vienetą, tai vieną prarasdavau, vėl laimėdavau, vėl prarasdavau ir taip toliau.

Kas yra vienetas?

Visada kalbu vienetais, o ne doleriais. Man vienas vienetas – 2 500 dolerių.

Ar mėginote kitas strategijas?

Pradėjau eksperimentuoti su impulso strategija. Taip pat mėginau prekiauti įmonių įvykiais ir kartais mėgdžiojau kitus bendrovės treiderius, tačiau niekas neveikė. Pirmasis perėjimas iš analitiko į portfelio valdytojo vaidmenį – didelis pokytis. Net jei daug metų buvai šalia, viskas pasikeičia, kai atsakomybė už pelną ir nuostolius tenka tau. Pradėjau prarasti viltį.

Jaučiu, kad artėja lūžio taškas.

Taip, jį lėmė du sandoriai. Vieną dieną sėdėjau ir žiūrėjau Bloomberg pasirodančias naujienas. Pamačiau antraštę, kad viena bendrovė derasi dėl perėmimo. Įvedžiau akcijos simbolį, paspaudžiau spartųjį klavišą ir nusipirkau daug akcijų. Vos per kelias sekundes uždirbau tiek, kiek anksčiau banke gaudavau per du mėnesius, todėl akcijas pardaviau ir užfiksavau pelną. Nusprendžiau, kad tai buvo sėkmė, ir grįžau prie ankstesnių metodų: vienas pliusas, vienas minusas, jokio progreso. Netrukus pamačiau dar vieną panašią naujienų antraštę apie kitą bendrovę. Vėl paspaudžiau spartųjį klavišą, nusipirkau daug akcijų ir per kelias minutes uždirbau beveik tiek pat. Šio sandorio pelną taip pat greitai užfiksavau.

Ar prisimenate, kokių bendrovių akcijas pirkote?

Jau nebepamenu. Pamenu tik tai, kad rezultatas buvo labai panašus. Šių sandorių pelnas paskatino atsisakyti visų kitų sandorių, kurių rezultatai buvo vidutiniški, ir susitelkti į prekybą pagal naujienas. Greta susijungimų arbitražo analitiko darbo visą dėmesį skyriau šioms naujienoms. Rezultatai ir toliau buvo puikūs, todėl tęsiau.

Kaip sugebėjote aplenkti botus?

Šis mano prekybos pokytis įvyko dar iki botams įsitraukiant į prekybą pagal naujienas. Šiandien tokiu būdu jų niekaip neaplenkčiau. Kad išlikčiau priešakyje algoritmų, turėjau pritaikyti savo metodą.

Ar tuo metu prekiavote tik pagal naujienas apie susijungimus ir kitus bendrovių veiksmus?

Daugiausia taip. Tačiau laikui bėgant mano prekyba keitėsi ir dabar apima bet kokią įvykiais grindžiamą prekybą, kurioje jaučiu turįs pranašumą. Turiu omenyje bet kurią akciją, apie kurią manau gerai suprantąs, kaip ji reaguos į vieną ar kitą naujieną.

Truputį grįžkime atgal. Ar prieš atrasdamas savo nišą patyrėte didelių nuostolių?

Ne, daugiausia todėl, kad prekiaudavau bijodamas. Prisimenu, kaip vieną dieną 2008 metais praradau 6 000 dolerių. Palyginti su daugelio kitų First New York treiderių nuostoliais, tai buvo nedaug, tačiau jaučiausi siaubingai.

Dauguma Rinkos magų serijos treiderių karjeros pradžioje patiria gyvenimą pakeičiančių didelių nuostolių arba visiškai praranda sąskaitą. Kodėl, jūsų manymu, jums taip nenutiko?

Tikriausiai esu labiausiai rizikos vengiantis žmogus, kokį tik sutiksite. Negaliu tiksliai paaiškinti kodėl. Galbūt tai susiję su kažkuo iš vaikystės. Prekiaudamas tiesiog negaliu pakęsti jokių nuostolių. Nepasiteisinančius sandorius uždarau per kelias minutes ir retai palieku pozicijas nakčiai, nes nenoriu prisiimti kainos atotrūkio rizikos. Tai ypač svarbu prekiaujant pagal įvykius, kurių baigtis dažnai būna dvejopa. Mano metodas – po truputį kaupti pelną. Prekyba atrodo taip: plius vienas vienetas, minus vienas, plius vienas, nulis, o tada pagaunu sandorį, duodantį plius aštuonis vienetus. Tokia mano įprasta savaitė. Jei kuriame nors sandoryje prarandu vieną vienetą, iš karto jį uždarau. Nuostolių netoleruoju.

Taip pat taikau pozicijos uždarymą pagal laiką. Tai susiję su mano prekybos pagal naujienas stiliumi. Paprastai sandorį atidarau tik tada, kai ką nors pastebiu pirmas. Vos naujiena tampa plačiai žinoma, sėkmės tikimybė smarkiai sumažėja. Šiuo suvokimu vadovaujuosi ir uždarydamas pozicijas. Jei ką nors pastebiu pirmas, mano pranašumas gali siekti 98 %. Naujieną pamatant vis daugiau žmonių, pranašumas mažėja iki 70 %, 60 %, 50 %. Savo sandorius įsivaizduoju kaip smėlio laikrodį. Kai galimybę pastebiu anksti, 98 % smėlio – mano pranašumo – yra viršutinėje dalyje. Kuo daugiau laiko praeina, tuo mažesnė smėlio dalis lieka viršuje. Dabar beveik visus sandorius uždarau suėjus laiko ribai, nepriklausomai nuo to, ar jie pelningi.

Kiek laiko prekiavote pagal naujienas?

Iki šiol taip prekiauju, tik kitaip. Pradinis metodas – pamatyti paprastą antraštę ir aplenkti minią – veikė kelerius metus. Tuo metu vis dar buvau susijungimų arbitražo analitikas, tačiau 2012 metais Steve'as Heinemanas nusprendė įkurti savo šeimos turto valdymo bendrovę ir pasiėmė mane kartu. Perėjęs ten nebebuvau analitikas – tik prekiavau jų platformoje.

Ar jūsų prekybos limitas liko 2,5 mln. dolerių?

Taip. Bendrovė mėgino suteikti daugiau kapitalo, tačiau niekada jo nenorėjau ir man jo nereikėjo. Mano prekybos masto negalima didinti, todėl daug kapitalo nereikia. Be to, dėl nenoro rizikuoti nesijaučiu patogiai atidarydamas didesnes pozicijas. Ant pirštų galiu suskaičiuoti, kiek kartų panaudojau visą limitą, įskaitant dienos prekybai suteikiamą kreditinį petį. Kaip minėjau, mano pranašumas išnyksta labai greitai, paprastai per minutę. Galiu suprekiauti tik tam tikrą kiekį, kol prekyba akcija sustabdoma arba jos kaina pasiekia pagal pranešimą tikėtiną lygį.

Peteris Brandtas knygoje Nežinomi rinkos magai sakė panašiai: jam būdavo nepatogu prekiauti, kai sąskaita viršydavo tam tikrą dydį.

Man taip pat. Kai kurių akcijų, kuriomis prekiauju, pozicijų mastą didinti sunku, kitų – lengva. Jei įvyksta kas nors, susiję su Intel (INTC), galėčiau nusipirkti 200 000 akcijų, tačiau daugiau kaip 20 000 nepirksiu, nes su tokiu kiekiu nesijaučiu patogiai.

Ar šeimos turto valdymo bendrovėje taip pat prekiavote pagal naujienas?

Taip. Išskyrus tai, kad nebebuvau analitikas, prekyba nepasikeitė.

Kiek laiko ten dirbote?

Iki 2015 metų pradžios, kai nusprendžiau pradėti dirbti savarankiškai.

Kas paskatino pradėti savarankišką veiklą?

Daugeliui prop ar šeimos turto valdymo bendrovėse dirbančių treiderių reikia kapitalo, kurio patys neturi. Mainais už įmonės suteiktą kapitalą jie gauna dalį uždirbto pelno. Tačiau aš daug kapitalo nenaudoju, todėl atėjo momentas, kai, be bičiulystės, likti nebebuvo prasmės. Kam gauti tik pelno dalį, jei galiu prisiimti visą pelną ir nuostolius? Be to, mano metodas reikalauja visą dieną būti visiškai susikaupusiam. Nors dirbti prekybos salėje gali būti labai smagu, tai mažina mano našumą, nes trukdo susitelkti.

Ar vis dar prekiaujate pagal naujienas?

Taip, tačiau dėl botų pradinis mano metodas nebeveikia. Turėjau prisitaikyti. Kiekvienais metais mano prekybos būdas šiek tiek keičiasi. Daugiausia prisitaikau prie technologijų ir beveik akimirksniu reaguojančių „juodųjų dėžių“. Paprastų naujienų atveju greičiu jų aplenkti neįmanoma. Tačiau atlikęs parengiamąjį darbą vis dar galiu įgyti pranašumą, kai naujiena turi daugiau niuansų arba jos galimam poveikiui kainai tinkamai įvertinti reikia sudėtingesnės analizės. Paskelbus bet kokį sandorį, akcijas įtraukiu į stebimųjų sąrašą ir pradedu tyrimą. Pagrindiniai klausimai, kuriuos sau užduodu: kas bus kitas katalizatorius? Kaip prekiausiu šiomis akcijomis, atsižvelgdamas į galimas vėlesnes naujienas?

Kada botai pradėjo jus lenkti prekiaujant pagal paprastas naujienas?

Tai vyko palaipsniui nuo 2016 iki 2018 metų. Iki 2018 metų paprastų antraščių žaidimas buvo baigtas.

Kas padėjo suprasti, kad žaidimo taisyklės pasikeitė?

Kruopščiai vertinu kiekvieną sandorį. Jei galimybę praleidžiu, aiškinuosi kodėl. Nagrinėju prekybos grafiką, kad suprasčiau, kaip judėjo kaina, palyginti su naujienos paskelbimo laiku. Gal kas nors sužinojo anksčiau? Kaip akcija judėjo iki naujienai pasirodant Bloomberg sraute? Labai gerai suprantu, iš kur ateina informacija ir kaip treideriai ją gauna. Kai kelis kartus mane aplenkė, supratau, kad kažkas ne taip.

Greitis tebėra svarbi jūsų metodo dalis. Kaip išvengiate siaubingų vykdymo kainų prekiaudamas taip greitai?

Rinkos orderių tikrai neteikiu – tai tiesus kelias į nelaimę. Klaviatūroje turiu sparčiuosius klavišus, susietus su esama bid kaina ir priedu prie jos. Pavyzdžiui, vienas klavišas gali reikšti dabartinę siūlomą pirkimo kainą plius 20 centų. Taigi jei akcijos kaina yra 10 dolerių ir paspaudžiu tą klavišą, pirksiu akcijas iki 10,20 dolerio kainos. Tačiau, kartoju, dabar paprastų naujienų sandoriuose algoritmų aplenkti negaliu, todėl stengiuosi jų neprekiauti. Didžioji mano pranašumo dalis dabar – geresnis žinojimas apie dar neužbaigtus įmonių sandorius ir įvairias jų subtilybes.

Nesate teisininkas ar buvęs susijungimų ir įsigijimų bankininkas. Neturite patirties, dėl kurios atrodytumėte akivaizdus kandidatas aplenkti Volstritą susijungimų ir įsigijimų sandoriuose. Kaip įgyjate pranašumą prieš bendroves, turinčias analitikų ir teisininkų komandas?

Man patinka šis klausimas. Susijungimų sutartis ir akcininkams skirtus balsavimo dokumentus skaitau jau beveik dvidešimt metų. Šioje srityje dirbu pakankamai ilgai, kad suprasčiau, kaip veikia žaidimas. Bet kuriuo metu būna paskelbta nuo 75 iki 100 sandorių, ir gilinuosi į svarbius dalykus. Atsiradus naujai informacijai atnaujinu savo bylas ir atitinkamai koreguoju lūkesčius. Taip pat turiu veiksmų planą, kaip reaguosiu į įvairius pranešimus priklausomai nuo akcijų reakcijos. Jei akcijos į naujieną reaguoja ne taip, kaip, mano manymu, turėtų, atidarau poziciją. Apskritai poziciją atidarau tada, kai rinka klysta, o kaina juda ne taip, kaip turėtų pagal mano vertinimą.

Paaiškinkite, ką turite omenyje sakydamas, kad rinka klysta.

Kartais suklysta susijungimų arbitražo fondai arba iš namų prekiaujantys dalyviai, dažniausiai todėl, kad neįsigilinę į įvykius. Kartais algoritmas prekiauja pagal naujieną, kuri atrodo nauja, nors tokia nėra. Pateiksiu kelis pavyzdžius.

Antraštėje gali būti parašyta, kad susijungimui pritarė Europos Sąjunga. Tai teigiama žinia, tačiau neturi didelės reikšmės, kol negautas JAV pritarimas. Kartais situacijos neišmanantys žmonės perka akcijas pagal antraštę apie ES, laikydami ją svarbia, nors taip nėra. Tada galiu atidaryti trumpąją poziciją, manydamas, kad akcijos kaina vėl kris.

Kitas pavyzdys. Whitestone REIT (WSR) daugelį metų nuolat traukė investuotojų aktyvistų dėmesį, įskaitant 2024 metų pradžią, kai buvo imtasi konkrečių veiksmų. Kai 2024 metų pradžioje spaudoje pasirodė žinios apie aktyvistų susidomėjimą, WSR pateko į mano sąrašą. Po kelių mėnesių kita privati investicijų bendrovė, besispecializuojanti REIT srityje ir turinti 9 % WSR akcijų, pasiūlė po 14 dolerių už akciją. Po šios naujienos kaina staigiai pakilo, ir per ralį atidariau trumpąją poziciją, kurią netrukus uždariau greitai uždirbęs. Kodėl per šį ralį atidariau trumpąją poziciją? Iš ankstesnio tyrimo ir pasirengimo žinojau, kad WSR registruota Merilande, o šios valstijos taisyklės leidžia bendrovėms pasiųsti akcininkus aktyvistus po velnių. O, pavyzdžiui, Delavere vadovybė privalo apsvarstyti pirkėjo pasiūlymą. Be to, WSR jau anksčiau siųsdavo aktyvistus po velnių, nesvarbu, kokią kainą jie siūlydavo. Nusprendžiau, kad šis scenarijus pasikartos, ir per ralį atidariau trumpąją poziciją.

Kainos šuolis paskelbus 14 dolerių už akciją pasiūlymą rodo, kad kai kurie treideriai nežinojo WSR istorijos – jog bendrovė ignoruodavo pasiūlymus – ir tikriausiai nežinojo, kad ji įsikūrusi Merilande, suteikiančiame teisę pasiūlymą ignoruoti. Praėjus 20–30 minučių po pranešimo rinka tai suprato, ir akcija vėl ėmė kristi. Svarbiausia išvada: uždirbau dėl pasirengimo ir greitų veiksmų. Pasinaudojau kitų žinių, pasirengimo arba abiejų trūkumu.

Kokią savo sandorių dalį sudarote ne įprastos prekybos sesijos metu?

Pastaraisiais metais – maždaug du trečdalius. Ne įprastomis rinkos darbo valandomis algoritmai paprastai mažiau aktyvūs, todėl gali atsirasti daug galimybių.

Ar mašinos prekiauja tik įprastomis rinkos darbo valandomis?

Ir taip, ir ne. Svarbios naujienos dažnai skelbiamos anksti ryte kas pusvalandį, pavyzdžiui, 6.30, 7.00 ir panašiai. Mašinos šias antraštes stebi. Tačiau paslėptų niuansų, kaip WSR pavyzdyje, algoritmai kol kas neįvertina.

Kokia jūsų sandorių dalis pelninga?

85 % mano sandorių yra pelningi arba nenuostolingi.

Kaip pasiekiate tokią didelę sėkmingų sandorių dalį?

Turiu griežtą nuostolio ribą, maždaug vieną vienetą [2 500 dolerių]. Jei nuostolis ją pasiekia, sandorį uždarau. Tačiau taip nutinka nedažnai. Kaip jau minėjau, sandorius atidarau tik tada, kai manau, kad tikimybės palankios man. Kiekvieną sandorio sekundę suprantu, jog tikimybė uždirbti mažėja. Todėl arba greitai uždirbu, arba pasitraukiu. Kai pasiekiama mano nuostolio riba, tai paprastai įvyksta per kelias sekundes.

Kiek laiko duodate sandoriui, kai taikote laiko ribą?

Tris ar keturias minutes.

Ir, vartojant jūsų terminiją, stop-loss visada yra vienas vienetas, tai yra 2 500 dolerių?

Paprastai taip, tačiau kainos ir laiko ribos veikia kartu. Jei atidarau sandorį ir po minutės ar dviejų jis nepasiteisina, pasitraukiu. Per daugiau nei dvidešimt tokios praktikos metų išmokau stebėdamas kainą pajusti, ką daro kiti žmonės. Jei akcija truputį pašoka ir sustoja, paprastai manau, kad kas nors kitas tikriausiai įėjo dėl tos pačios priežasties kaip aš. Tada prasideda žaidimas: arba laukti kito pirkėjo, jei jis atsiras, arba mėginti pasitraukti pirmam. Jei akcijos dinamika neatitinka lūkesčių, išeinu.

Atrodo, norite, kad sandoriai iš karto duotų rezultatą, kitaip juos uždarote.

Taip.

Ar kada pagalvojote parduoti pusę ir pažiūrėti, kas nutiks su kita puse?

Mėginau ir kartais dar taip darau. Tačiau išanalizavęs duomenis pamačiau, kad bendras rezultatas buvo maždaug nulinis, todėl stengiuosi to vengti.

Ar bendraujate su kitais treideriais?

Kartais neformaliai, tačiau ne apie prekybą. Mano stiliuje, jei naujieną gaunu iš kito žmogaus, ji jau pasenusi, o bet koks galėjęs būti pranašumas seniai išnykęs.

Koks buvo didžiausias jūsų nuostolis?

Allergan. Nusipirkau akcijų pamatęs antraštę, kad įsitraukė Carlas Icahnas. Iš šio sandorio praradau apie 12 000 dolerių. Tik po visko supratau, kad gandų apie Icahno dalyvavimą šioje akcijoje buvo ir anksčiau. Iš esmės pirkau pagal jau pasenusią antraštę.

Kodėl šiuo atveju nesuveikė 2 500 dolerių stop-loss orderis?

Tai buvo iki rinkos atidarymo, ir nebuvo pirkimo pasiūlymų. Ne įprastomis prekybos valandomis taip kartais nutinka.

Papasakokite apie ypač sėkmingą sandorį.

Vienas geriausių mano sandorių buvo Twitter 2022 metais. Elonas Muskas įsigijo akcijų paketą, o akcijos volatilumas buvo labai didelis dėl didelės nežinios apie galutinius jo ketinimus. Šis sandoris puikiai parodo, kaip aš gilinuosi į įmonių sandoriuose dalyvaujančių akcijų situaciją ir kaip veikia mano procesas. Vos Muskui įsigijus akcijų paketą pradėjau tyrimą, daugiausia scenarijų analizę, kad nuspręsčiau, kaip veikti toliau. Klausiau savęs: ar jis iš tiesų nori pirkti Twitter? Jei pateiks pasiūlymą, kaip, mano manymu, turėtų judėti akcija, remiantis ankstesnių panašių sandorių analize? Toks požiūris – svarbi mano proceso dalis.

Maniau, kad jis ketina bendrovę nupirkti, tačiau Muskas nenuspėjamas, tad reikėjo įvertinti ir tai. Dariau prielaidą, kad dėl jo nenuspėjamo būdo susijungimų arbitražo fondai bus skeptiški. Atlikęs visą analizę padariau išvadą, kad akcija turėtų kainuoti maždaug 10 % mažiau už Musko siūlomą kainą. Po kelių savaičių, apie šeštą ryto, jis pateikė su šiomis akcijomis susijusią 13D formą, ir spėjau nusipirkti akcijų, kol kaina dar nebuvo smarkiai pasikeitusi. Beje, 13D – mano pikapo valstybinis numeris.

Kas šiuo atveju leido aplenkti „juodąsias dėžes“?

Iš dalies tai, kad prieš rinkos atidarymą algoritmai ne tokie aktyvūs. Be to, nors botai puikiai prekiauja pagal vienos eilutės antraštes naujienų srautuose, jiems sunkiau dirbti su SEC pateiktuose dokumentuose paslėpta informacija. Atskirsiu šiuos dalykus: antraštė – tai naujienų sraute pasirodanti viena eilutė, o 13D yra SEC pateiktas dokumentas, kurį reikia atverti, kad pamatytum tekstą. Vėliau iš 13D ir kitų SEC dokumentų teksto sukuriamos antraštės.

Kodėl botams sunku susidoroti su SEC dokumentais?

Daug apie tai galvojau. Esu tikras, kad priežastis susijusi su galimu sandorių sudėtingumu. Jei kas nors už 40 dolerių kainuojančią akciją pasiūlo 50 dolerių ir tokia antraštė patenka į srautą, boto niekas neaplenks. Tačiau paskelbus 13D gali būti daugybė kintamųjų, įskaitant poreikį gauti priežiūros institucijų leidimus keliose jurisdikcijose. Interpretuojant 13D viskas nėra vien juoda ar balta. Kaip jau sakiau, algoritmai kartais klysta. Jie gali reaguoti į naujieną ar 13D dalį, kuri jau žinoma ir nėra vienas svarbiausių sandorio veiksnių.

Manau, mano pranašumas – žinoti, kas svarbu sandorio eigai. Šios žinios remiasi patirtimi, tyrimais ir nuolatiniu pranešimų bei pranešimų spaudai stebėjimu. „Juodosioms dėžėms“ reikia ne tik greičio. Joms reikia ir žmogaus, kuris suprastų situaciją ir galėtų padėti užprogramuoti kiekvieno sandorio sistemos logiką. „Juodųjų dėžių“ kūrėjams reikia tokio žmogaus kaip aš.

[Kalba Coyle'as] Kaip žmogus, apie penkiolika metų kuriantis įvairiausias prekybos sistemas, galiu pasakyti, kad parašyti kodą daugybę sąlygų turinčiam sandoriui, kurio svarbiausi veiksniai paslėpti tekste, būtų sudėtinga.

Grįžkime prie Twitter sandorio. Kaip padėjo išankstinis pasirengimas? Atrodo, akcijas pirkote perskaitęs dokumentą, kai jų kaina vis dar buvo gerokai mažesnė už Musko pasiūlymą.

Kadangi analizę buvau atlikęs iš anksto, jau buvau padaręs išvadą, kad Muskas nori bendrovę pirkti. Tai suteikė daugiau pasitikėjimo perkant paskelbus 13D. Nusipirkęs akcijų, pagal savo vertinimą, kokia turėtų būti jų kaina, iš karto pateikiau pardavimo pasiūlymą 10 % žemiau 13D nurodytos pirkimo pasiūlymo kainos. Jei atmintis neapgauna, tai buvo dienos maksimumas. Jei situacijos nebūčiau išanalizavęs iš anksto, būtų prireikę kelių minučių naujienai apmąstyti ir savo scenarijui patikrinti. O būtent tos kelios minutės ir atneša man pelną. Tai gali atrodyti menkniekis, tačiau veiksmų planas turi lemiamos reikšmės.

Kas leido manyti, kad Twitter akcija turėtų kainuoti 10 % mažiau už siūlomą kainą?

Turiu ankstesnių pasiūlymų duomenų bazę. Juos suskirstau į kategorijas ir naudoju tikrajai vertei įvertinti.

Kaip nustatote tikrąją vertę?

Viską klasifikuoju. Pavyzdžiui, strateginis pirkėjas skiriasi nuo aktyvisto. Ar tai susijungimas? Oficialus supirkimo pasiūlymas? Ar reikia priežiūros institucijų pritarimo? Kur bendrovė registruota? Ar sandoris jau paskelbtas? Į modelį įtraukiu daugybę veiksnių ir taip gaunu pagrįstą tikrosios vertės įvertį. Kai akcija prekiaujama nukrypus nuo šios vertės, atidarau sandorį.

Gal galite pateikti kitų jūsų metodiką iliustruojančių sandorių pavyzdžių?

Foot Locker (FL) – geras pavyzdys, kaip svarbu būti pasirengusiam. 2025 metų gegužę pasirodė naujiena, kad Dick's Sporting Goods (DKS) ketina įsigyti FL po 24 dolerius už akciją. Pradėjau tyrimą, įskaitant konkurencijos teisės klausimus ir galimus sandorio terminus. Kitą rytą sėdėjau prieš ekraną, pasistiprinęs kofeinu, pirštais ant klaviatūros ir pasirengęs veikti. Akcija kainavo nuo 21,50 iki 22 dolerių. Ji tebebuvo pigesnė už numanomą 24 dolerių pasiūlymą, nes buvo rizika, kad kita naujiena skelbs: „Sandorio nebus." Tuo metu viskas galėjo pakrypti į bet kurią pusę, ir buvau pasirengęs abiem baigtims.

Šeštą ryto pasirodė pranešimas spaudai antrašte „Dick's Sporting Goods įsigis Foot Locker ir sukurs pasaulinį sporto mažmeninės prekybos lyderį". Pranešimo tekste buvo paslėpta tokia frazė: „Sandoryje nenustatoma mažiausia ar didžiausia atlygio grynaisiais pinigais arba akcijomis suma." Ką, po galais, tai reiškia? Nesileidžiant į sudėtingas detales, paprastai tariant, sandorio struktūra leido FL akcijoms kainuoti daugiau nei 24,1 dolerio. Žinojau, kad vos arbitražo dalyviai tai supras, FL kaina bus aukštesnė, nei rodė bendras mano modelis. Tokių detalių žinojimas yra dalis mano pranašumo. Nusipirkau tiek, kiek galėjau, ir galiausiai pardaviau vos žemiau 24 dolerių, kai tik uždirbau lengvus pinigus. Pasirengimas ir operatyvumas leido aplenkti visus kitus arbitražo dalyvius. Kol dauguma jų apskritai pastebėjo paskelbtą pranešimą, aš jau buvau užfiksavęs pelną. Daugelis pastarųjų metų mano sandorių atrodo būtent taip.

Dar vienas pavyzdys. 2024 metų spalį sraute pasirodė antraštė: „Pranešama, kad Cigna (CI) atnaujina derybas dėl susijungimo su Humana (HUM)." Kaip tikriausiai atspėjote, ši antraštė paskatino įtraukti akcijas į stebimųjų sąrašą. Šio proceso dalis – nustatyti įvairius naujienų skenerius šioms akcijoms ir klausytis kiekvienos bendrovės konferencijos.

Pagal tai, kaip naujiena buvo parašyta, maniau, kad sandoris veikiau neįvyks. Tačiau vien šia nuomone pozicijos negrindžiau, nes neturiu pranašumo prognozuodamas sandorių baigtį – rengiuosi būsimiems pranešimams. Buvau pasirengęs atidaryti HUM trumpąją poziciją, nes akcija kainavo daugiau už mano nustatytą tikrąją vertę.

Persikelkime į 2024 metų lapkritį, kai CI paskelbė pranešimą spaudai. Įsigilinau ir pamačiau, kad CI teigia sandorio nebūsiant. Suderinęs savo tikrosios vertės įvertį su pranešimu atidariau HUM trumpąją poziciją ir po kelių minučių ją pelningai uždariau. Tai nebuvo milžiniškas sandoris, tačiau daug tokių nedidelių laimėjimų susideda į nemažą sumą.

Ar jūsų analizė kartais būna klaidinga?

Žinoma. Analizė dažnai būna visiškai klaidinga, tačiau mane saugo griežtas rizikos valdymas.

Kaip spėjate sekti visus šiuos pranešimus?

Turiu įvairių perspėjimų ir skenerių, kurie praneša, kai atsiranda naujos informacijos apie kurią nors stebimą bendrovę. Be to, darbo dienomis nuo 3.45 ryto iki 20 valandos praktiškai nesitraukiu nuo darbo stalo.

Kasdien dirbate nuo 3.45 ryto iki 20 valandos?!

3.45 atsikeliu ir patikrinu naujienas. Sakyčiau, maždaug kartą per dvi savaites tokiu ankstyvu metu būna ką veikti. Galbūt naktį paskelbtas sandoris, ir ketvirtą ryto atsidarius ARCA ar NASDAQ kainos dar bus neteisingos. Tačiau jei nėra ką veikti, vėl miegu iki 4.30, o tada, jei nėra skubių sandorių, einu į sporto salę. Galima sakyti, esu aistringas jos lankytojas. Prie darbo stalo grįžtu 5.45. Tada visą dieną leidžiu prieš ekraną, stebėdamas naujienas. Apie 16.30 viskas kiek aprimsta, todėl palieku darbo vietą ir einu pas žmoną bei vaikus. Tačiau telefone vis tiek įjungti pranešimai tam atvejui, jei kas nors įvyktų. Jei įvyksta, bėgu atgal į kabinetą. Jei nieko nevyksta, paprastai nuo 19 iki 20 valandos grįžtu prie stalo pažiūrėti, ar neatsirado naujų galimybių. Dažniausiai atsigulu iki 20.30, nes kitą dieną 3.45 vėl turiu būti prie darbo stalo.

Kiek laiko laikote pelningą poziciją?

Sakyčiau, vidutiniškai apie penkias minutes. Jei akciją laikau trisdešimt minučių, tai jau ilgai. Gali atrodyti kraštutinumas, tačiau reikia prisiminti, kad dirbu pasaulyje, kuriame naujienos lemia viską. Nors kiti pagal įvykius prekiaujantys treideriai galbūt ne tokie greiti kaip aš, prie vairo jie nesnaudžia. Jei per trumpą laiką akcija nejuda taip, kaip tikiuosi, nelaukiu tikrindamas, ar suklydau. Judėjimas, kurio laukiu, turi įvykti, ir greitai.

Kiek dienų per savaitę vidutiniškai prekiaujate?

Paprastai keturias iš penkių. Dažniausiai sudarau vieną sandorį per dieną, tačiau kartais tris ar keturis.

Ar kada atidarote pozicijas iš anksto, tikėdamasis galimo įmonės sandorio?

Ne, mano pranašumą sudaro du veiksniai: esu geriau pasirengęs ir pasirodžius pranešimui veikiu greičiau už kitus treiderius. Mėginti numatyti sandorį nematau prasmės.

Kaip minėjote, atidarote trumpąsias akcijų pozicijas, kai, jūsų manymu, akcijos pervertintos. Ar nesibaiminate, kad turint trumpąją poziciją atsiras didesnę kainą siūlantis konkurentas?

Nelabai. Prekiauju pagal naujienas ir poziciją paprastai uždarau per dvidešimt minučių. Jei per tas dvidešimt minučių neatsiranda antras pretendentas, tai nėra rizika.

Ne kartą minėjote, kad vengiate rizikos. Tarkime, turėtumėte plieninius nervus. Kiek, jūsų manymu, rinka galėtų atlaikyti didesnes jūsų pozicijas, palyginti su dabartinėmis?

Na, jei mažiau vengčiau rizikos, mano vykdymo kainos nebūtų tokios geros, tačiau tikriausiai galėčiau uždirbti tris ar keturis kartus daugiau nei dabar.

Pakeiskime temą. Žinau, kad esate savanoris ugniagesys. Kiek laiko tuo užsiimate?

Apie dešimt metų.

Kas paskatino tapti savanoriu ugniagesiu?

Tikiu, kad nėra aukštesnio pašaukimo už rizikavimą savimi dėl savo bendruomenės. Tokiomis akimirkomis svarbu ne laipsniai ar kilmė, o atlikti pareigą. Niekada nebuvau karys, tačiau čia tave ir žmones, kuriems atėjai padėti, mėgina pražudyti ne priešas, o ugnis. Įtemptos situacijos, išgyventos kartu su tuos pačius įsitikinimus turinčia komanda, sukuria sunkiai nusakomą ryšį. Tai gryniausia atsidavimo forma. Stodamas pavojui į kelią pažadini seną, pirmykštį instinktą ginti savus ir žengi pirmyn, kai kiti nenori ar negali.

Ar iškvietimų sulaukiate bet kuriuo paros metu?

Taip, jie ateina tada, kada ateina.

Kas nutinka, jei iškvietimą gaunate prekiaudamas?

Būdamas savanoris neprivalau vykti į visus iškvietimus. Tačiau tai priklauso nuo situacijos ir jos rimtumo. Jei sprendžiamas gyvybės ar mirties klausimas, visada atsiliepsiu. Tačiau jei katė įlipo į medį, o aš turiu atidarytų pozicijų arba laukiu pranešimo, paprastai nevažiuoju. Kadangi pozicijas laikau labai trumpai, nereikia nerimauti, kad nuo stalo pasitrauksiu palikęs didelę poziciją – tiesiog ją uždarau. Stengiuosi kelis kartus per mėnesį nakvoti gaisrinėje, nes papildomos pagalbos jiems visada reikia. Idealu, kai tai sutampa su mažo rinkos aktyvumo laikotarpiais, tačiau kartais sandorį praleidžiu.

Ką patartumėte pradedantiesiems treideriams?

Vyrai iš gaisrinės dažnai klausia, kaip prekiauti, ir kviečiu juos stebėti mano darbą. Tačiau sakau, kad mano būdas nebūtinai yra teisingas jiems. Prekiauti galima milijonu būdų, ir mano metodas vargu ar tiks daugumai kitų žmonių. Pradedantiesiems visada patariu rasti asmenybę atitinkantį prekybos metodą. Taip pat rekomenduoju perskaityti Rinkos magų seriją, nes joje apžvelgiama daugybė prekybos būdų. Manau, svarbiausia mintis, kurią jie išsineš iš šių knygų, – viską lemia individualus tinkamumas. Taip pat sakau, kad reikėtų pamėginti daryti ką nors kita, nei daro visi, nes vargu ar įgysite didelį pranašumą būdamas milijoninis žmogus, mėginantis suprasti, ką toliau darys Jerome'as Powellas ir Federalinis rezervų bankas. Prekiauti be pranašumo galima, jei tai darote pramogai, tačiau tai iš anksto pralaimimas žaidimas.

Esate puikus pavyzdys, kaip rasti savo asmenybei tinkantį metodą: labai vengiate rizikos ir atradote būdą, leidžiantį didžiąja dalimi kontroliuoti nuostolius.

Man labai pasisekė išlaikyti tokį nuoseklumą, tačiau turiu pripažinti, kad šiame kelyje buvo akimirkų, kai nebuvau tikras, ar iki šiol dar prekiausiu.

Vadinasi, nerimaujate dėl savo metodo tvarumo?

Apie tai galvoju. Man keturiasdešimt septyneri, ir iki šiol pavykdavo prisitaikyti prie technologijų pokyčių. Tačiau manau, kad ateis laikas, kai algoritmai užims viską, įskaitant dabartinę mano nišą. Be to, darosi vis sunkiau penkias dienas per savaitę dirbti nuo 3.45 ryto iki 20 valandos. Jei toks darbo laikas apskritai kam nors tinka, tikriausiai labiausiai – vienišiems, vos dvidešimtmetį perkopusiems žmonėms.

Kuriu pusiau sisteminę makrostrategiją, kuri būtų tvaresnė ir kurios mastą būtų galima didinti. Ji susijusi su tuo, ką vadinu pozicionavimu „nuošalėje". Paskata

tyrinėti šį metodą buvo Jasono Shapiro interviu knygoje Nežinomi rinkos magai. Šią idėją taikau savitu būdu, kurio, man atrodo, daugiau niekas nenaudoja. Vis dar taisau trūkumus, tačiau tikiuosi, kad galiausiai tai leis nebegyventi priešais ekranus. Kam įdomu, daugiau galima paskaityti mano svetainėje rickbandazian.com.

Coyle'o nuomonė

Daugelis originalaus 1959 metų serialo The Twilight Zone epizodų prasidėdavo būdinga grėsminga muzika ir fraze: „Įsivaizduokite žmogų...“ Ši frazė atėjo į galvą svarstant, ką čia parašyti. Tad The Twilight Zone įžangos stiliumi...

Įsivaizduokite žmogų. Žmogų vardu Rickas Bandazianas, atradusį nišą, leidžiančią taip sėkmingai aplenkti rinkas, kad jis tapo tikru rinkos magu. Kokia Ricko sėkmės kaina? Maždaug šešiolika valandų per dieną, penkias dienas per savaitę jis praktiškai prikaustytas prie darbo stalo.

Seniai mirusiam airių politikui Johnui Philpotui Curranui priskiriama frazė: „Amžinas budrumas – laisvės kaina.“ Bandazianui tiktų tokia: „Amžinas budrumas – meistriškumo rinkoje kaina.“ Jo stulbinamų rezultatų kaina – darbas nuo ankstyvo ryto iki vėlaus vakaro. Už šią auką jis neabejotinai nusipelno savo rezultatų.

Per karjerą retkarčiais sutikdavau treiderių, atradusių nišines strategijas, kurios mažmeniniams investuotojams per sudėtingos, tačiau jų masto neįmanoma padidinti tiek, kad didelėms kiekybinės prekybos bendrovėms apsimokėtų skirti reikalingus išteklius. Sąnaudos suvalgytų didžiąją galimo pelno dalį. Bandazianas – vienas tokių treiderių.

Pagrindinis principas – labai greitai riboti nuostolius – yra svarbiausia nepaprasto Bandaziano rizikos valdymo varomoji jėga. Skaitytojams reikėtų tai įsidėmėti. Griežtas nuostolių ribojimas tikriausiai yra pagrindinė savybė, skirianti rinkos magus nuo daugumos treiderių.

Bandazianas ir Jasonas Berry (7 skyrius) turi daug bendro. Abu puikiai valdo riziką, prekiauja labai greitai, remiasi rinkos instinktais ir daug laiko praleidžia prikaustyti prie ekranų. Dar vienas panašumas – jų strategijų masto neįmanoma reikšmingai didinti. Iš pirmo žvilgsnio jų rezultatai ne tokie įspūdingi kaip treiderių, kurie mažą sumą paverčia didžiuliu turtu, kaip būdinga daugeliui šio tomo treiderių. Manau, dauguma skaitytojų mieliau turėtų tokį turtą. Tačiau matęs išsamius duomenis, ko reikia mažai sumai paversti turtu, galiu užtikrintai pasakyti: mažiausiai 90 %, o gal net 99 % žmonių nesijaustų patogiai eidami keliu, būtinu eksponentiniam sąskaitos

augimui pasiekti. Palyginti su juo, tokia kapitalo kreivė kaip Bandaziano ar Berry būtų pasivaikščiojimas parke. Abu šie treideriai iš esmės spausdina pinigus – stulbinamas pasiekimas.

Kaip sistemų kūrėjas ir programuotojas tyrėjas žinau, kad Bandaziano prekybos metodiką paversti mechaniniu procesu būtų milžiniškas darbas. Kiekvieno sandorio ypatybės, poreikis subtiliai interpretuoti daugybę veiksnių ir iš naujo vertinti padėtį po kiekvieno pareiškimo ar naujienos – visa tai trukdo kompiuterizuoti jo metodą. Galbūt kada nors dirbtinis intelektas gebės pakartoti tai, ką daro Bandazianas, tačiau kol kas malonu žinoti, kad yra prekybos sričių, kuriose žmogus gali pasiekti tai, ko negali kompiuteriai.

Schwagerio nuomonė

Efektyvios rinkos hipotezė (EMH) teigia, kad kiekvienu momentu rinka atspindi visą žinomą informaciją. Todėl niekas negali aplenkti rinkos, išskyrus du atvejus:

1. Trumpalaikis pranašumas gali atsirasti dėl atsitiktinių svyravimų. Trumpuoju laikotarpiu vieni žmonės rinką aplenks, o kiti nuo jos atsiliks tiesiog atsitiktinai.
2. Didesnę grąžą galima gauti prisiėmus didesnę riziką. Pavyzdžiui, jei treideris atidarytų ilgąją indekso ETF poziciją su dvigubu kreditiniu pečiu, grąža būtų dvigubai didesnė už indekso, bet rizika taip pat būtų dvigubai didesnė.

Kaip efektyvios rinkos hipotezė gali būti teisinga, jei toks žmogus kaip Bandazianas daugiau nei vienuolika metų iš eilės pasiekia pelningus mėnesius ir gauna gerokai didesnę grąžą už rinkos indeksus? Atsakymas – negali. Jei EMH būtų teisinga, tikimybė, kad kuris nors treideris pasiektų tokius rezultatus kaip Bandazianas, būtų nykstamai maža, net jei treiderių būtų trilijonai.

Paradoksalu, tačiau daugumai žmonių vis tiek geriau priimti investavimo sprendimus remiantis prielaida, kad efektyvios rinkos hipotezė teisinga. Kodėl? Nes dauguma neturi jokio prekybos ar investavimo pranašumo, todėl jiems geriau pirkti nebrangius indeksų fondus, nei patiems priimti prekybos sprendimus. Vis dėlto EMH nauda kaip daugumai žmonių tinkamo investavimo principo nekeičia fakto, kad tokie treideriai kaip Bandazianas yra gyvas įtikinamų įrodymų, jog EMH klaidinga, įsikūnijimas. Patyrę treideriai gali ir iš tiesų aplenkia rinką, kartais neįtikėtinai smarkiai. Didelis pranašumas iš tikrųjų įmanomas, nors jį pasiekti sunku, ir tai pavyksta tik mažai daliai žmonių, kurie imasi šios užduoties.

Bandazianas – dar vienas pavyzdys, kad sėkminga prekyba nėra lengvas būdas uždirbti daug pinigų. Ji yra atkaklaus darbo rezultatas. Abejoju, ar daug pradedančiųjų norėtų tam skirti tiek pat laiko, kiek Bandazianas.

Bandazianas ne tik griežtai naudoja apsauginius stop-loss, kad apribotų nuostolius, bet ir taiko laiko ribas. Jei po rinkos įvykių sandoris labai greitai nesureaguoja taip, kaip, jo manymu, turėtų, jis pasitraukia, net jei apsauginis stop-loss nepasiektas. Tokia reakcija į netinkamą rinkos elgesį, net jei ji kiek pajudėjo jam palankia kryptimi, padeda kai kuriuos sandorius uždaryti su grynuoju pelnu, kol jie netapo grynaisiais nuostoliais.

Kaip ir mano bendraautoris, nustebau, kiek daug bendrų bruožų turi Bandazianas ir Jasonas Berry, nors jų rinkos ir prekybos metodikos visiškai skirtingos. Į sąrašą pridėčiau dar vieną panašumą: abu svarsto galimus būsimus įvykius, galinčius paveikti jų rinkas, ir planuoja veiksmus pagal šiuos scenarijus. Taip išvengia būtinybės analizuoti ir priimti prekybos sprendimus chaotiškomis rinkos sąlygomis, kurios dažnai lydi svarbias naujienas.

Daugelį vilioja mintis gyventi iš prekybos, iki galo nesuvokiant tokio pasirinkimo pasekmių. Jei būsto paskolos įmokas turite padengti iš prekybos pelno, net sąskaitos vertės sąstingio laikotarpis gali tapti krize, jau nekalbant apie didelius kapitalo nuosmukius. Prekybai kaip pragyvenimo šaltiniui reikia išskirtinio stabilumo – savybės, kurią labai sunku pasiekti, nes bet kuriam prekybos metodui palankios rinkos galimybės nėra pastovios. Norint gyventi iš prekybos taip, kaip Bandazianas, reikia būti ypač įgudusiam treideriui.

Epilogas

Spekuliantas miršta ir atsiduria prie rojaus vartų, kur sutinka šventąjį Petrą. Pamatęs spekuliantą, šventasis Petras suraukia antakius ir sako: „Nors turite teisę čia apsigyventi, deja, spekuliantams skirta vieta perpildyta. Daugiau vietų neturime.“

Spekuliantas kiek pagalvoja, tada pasako šventajam Petrui, kad supranta, tačiau paklausia, ar šis leistų prieš išeinant tarti rojuje esantiems spekuliantams vos šešis žodžius.

Manydamas, kad nuo kelių spekulianto žodžių nieko bloga nenutiks, šventasis Petras linkteli. Tuomet spekuliantas susideda delnus prie burnos ir kuo garsiau sušunka: „RYTOJ RINKA BUS UŽDARYTA — TEN, PRAGARE!“

Perliniai vartai tučtuojau atsiveria, ir minia spekuliantų išlekia iš rojaus, skubėdama į pragarą.

Sužavėtas spekulianto išradingumo ir pastebėjęs atsiradusias laisvas vietas, šventasis Petras pakviečia jį į rojų. Spekuliantas akimirką pagalvoja ir sako: „Ačiū, bet, manau, eisiu paskui kitus. Kas žino — gal tas gandas teisingas.“

Tiek daug žmonių rinkose patiria nesėkmę todėl, kad juos paveda emocijos. Jie pasiduoda godumui ir baimei net tada, kai turėtų susivokti. Mūsų spekuliantas tikrai turėjo susivokti — juk pats ir paleido gandą, tačiau vis tiek negalėjo atsispirti instinktyviai reakcijai, kurią sukėlė baimė praleisti pelningą galimybę (FOMO). Norint sėkmingai prekiauti rinkose, reikia atpažinti natūralias žmogaus emocijas, galinčias išmušti iš kelio, ir turėti metodiką bei discipliną, padedančias išvengti jų žalingo poveikio. Net rinkos magai nėra apsaugoti nuo emocinių klaidų.

Vienas pavyzdys — Russo sandoris su Carvana akcijomis. Jis atidaro didelę trumpąją poziciją, nors nėra jokio ją pagrindžiančio modelio, ir nepaiso savo paties rizikos valdymo taisyklių. Iškart patiria didelį nuostolį, kuris netrukus padvigubėja, kai Carvana paskelbia netikėtai gerą veiklos rezultatų ataskaitą. Russo išgelbsti tai, kad galiausiai jis pasielgia taip, kaip žino esant teisinga. Uždaręs visą poziciją, užfiksuoja 50 mln. dolerių nuostolį. Sakome „išgelbsti“, nes toliau nepaisydamas savo taisyklių jis būtų patyręs devynis kartus ar dar didesnį pozicijos nuostolį — daugiau nei pakankamą visai sąskaitai sunaikinti. Emocijomis pagrįstas sandoris atnešė

milžinišką nuostolį; disciplina, leidusi grįžti prie savo taisyklių ir nepaisyti emocijų, apsaugojo nuo gerokai blogesnės baigties.

Galimybę tapti rinkos magu riboja du esminiai veiksniai:

1. Ne visi turi tą sunkiai nusakomą talentą ir emocinę sandarą, kurie leistų pasiekti šį tikslą, kaip ir ne visi turi įgimtų savybių bei gebėjimų tapti pasaulinio lygio sportininkais.
2. Išskirtiniams rezultatams rinkose reikia milžiniško atsidavimo, aistros, sunkaus darbo ir kitų interesų bei užsiėmimų atsisakymo. Dauguma žmonių tokiai aukai nepasirengę. Šiuo keliu ir nereikėtų eiti, jei to nelemia vidinis troškimas bei paskata.

Aš pats [Schwageris] neatitinku nė vieno iš šių kriterijų: niekada nebuvau pasirengęs visiškai atsidėti treidingui ir netikiu turįs kokį nors ypatingą talentą šiai veiklai. Priešingai, kai kurios įgimtos mano savybės, pavyzdžiui, nekantrumas, visai nepadeda sėkmingai prekiauti. Kalbant apie atsidavimą, niekada neskyriau nė vienos savaitės bandymui tapti visą darbo laiką prekiaujančiu treideriu. Palyginkite tai su šioje knygoje aprašytais treideriais: visi jie visą savo darbo laiką paskyrė prekybai. Net negaliu savo negebėjimo rimtai siekti treiderio sėkmės pateisinti apdairiu nenoru atsisakyti atlyginimo, nes būtent tai ir padariau — tik ne dėl prekybos. Pasiėmiau metus atostogų pirmajai savo knygai Išsamus ateities sandorių rinkų vadovas parašyti. Dėl savo pobūdžio — tai buvo 740 puslapių analitinis tekstas su nemažai formulių — ji turėjo menkai galimybių būti parduota dideliu tiražu. Kodėl tuomet tam ryžausi? Nes pagrįstai ar ne, bet jaučiau galįs parašyti geriausią analitinę knygą apie ateities sandorių rinkas ir norėjau šio tikslo pasiekti. Įdomu tai, kad prekybos atžvilgiu tokio pasitikėjimo niekada neturėjau.

Daug žmonių mano norintys tapti rinkos magais, nors iš tikrųjų tik svajoja greitai ir lengvai praturtėti rinkose. Tačiau taip nebūna. Pažvelkite į šioje knygoje kalbintus treiderius. Visi jie buvo visiškai atsidavę treidingui; daugelis visą dieną nesitraukdavo nuo ekranų, o ne prekybos valandas skirdavo tyrimams. Toks visą laiką ir energiją apimantis darbas reikalauja aistros pačiam treidingui, o ne vien noro uždirbti daug pinigų. Kalbintų treiderių požiūrį galima nusakyti žodžiais: „Tam aš ir gimiau.“ Jie mėgsta treidingą ir rinkos analizę. Šioms užduotims skiriamos nesuskaičiuojamos valandos jiems nėra auka — veikiau veikla, teikianti malonumą. Jie nuoširdžiai mėgsta rinkas ir prekybą. Daugeliui žmonių, manančių, kad norėtų tapti rinkos magais, treiderio gyvenimas atrodytų emociškai alinantis ir trukdantis siekti kitų interesų. Tik labai nedaugelis turi tiek aistros ir yra pasirengę tiek aukotis, kiek reikia meistriškumui rinkoje pasiekti.

Bet tarkime, kad jūs tikrai jaučiate šią aistrą prekybai. Ar tai reiškia, kad galite tapti rinkos magu? Nebūtinai. Meilė prekybai yra būtina, tačiau nepakankama sąlyga išskirtinei sėkmei rinkoje pasiekti. Kitas svarbus dėmuo — įgimtas talentas ir tinkama emocinė sandara, leidžiantys sėkmingai prekiauti. Kiekvienas šioje knygoje aprašytas treideris turėjo šį derinį. Tačiau tik maža dalis žmonių turės talentą ir emocines savybes, kurių reikia norint tapti rinkos magu.

Kaip suprasti, ar galite sėkmingai prekiauti? Vienas svarbių požymių — pasitikėjimas savimi. Visi kalbinti treideriai beveik nepajudinamai tikėjo pasieksiantys sėkmę, net ir patirdami daugybę nesėkmių savo kelio pradžioje.

Per interviu pirmajai Rinkos magų knygai Edas Seykota man pasakė: „Laimi ar pralaimi — kiekvienas iš rinkų gauna tai, ko nori.“ Iš pradžių nepatikėjau. „Juk kai kurie žmonės pralaimi todėl, kad jiems trūksta įgūdžių, net jei jie iš tikrųjų nori laimėti“, — atsakiau. Jis tarė: „Laimė, kad gamta, suteikdama mums tikrų, deginančių troškimų, kartu duoda ir priemonių jiems patenkinti.“ Ilgainiui supratau, kad ir aš iš rinkų gavau tai, ko norėjau. Norėjau tapti sėkmingu rašytoju — būtent tai ir gavau. Galbūt maniau norintis būti treideriu, tačiau mano veiksmai rodė ką kita.

Jei esate pradedantysis treideris, turite išsiaiškinti, ko norite iš rinkų. Tai labai asmeniškas klausimas. Kai kuriems iš jūsų galbūt iš tiesų lemta tapti rinkos magais. Kiti gal tik nori užsiimti prekyba kaip maloniu pomėgiu, papildomai atnešančiam grynojo pelno. Kad ir ko norėtumėte iš rinkų, pamokos iš interviu su rinkos magais ir sveika savianalizės dozė turėtų padėti artėti prie jūsų tikslo.

1 priedas. Rezultatų vertinimo rodikliai

Daugelis treiderių ir investuotojų daro klaidą beveik visą dėmesį skirdami grąžai. Tai klaidingas akcentas, nes grąžos lygis prasmingas tik kartu vertinant riziką, prisiimtą tai grąžai pasiekti. Norite padvigubinti grąžą? Paprasta — padvigubinkite visų savo sandorių dydį. Ar dėl to tapsite geresniu treideriu? Žinoma, ne: kartu padvigubinsite ir riziką. Susitelkti vien į grąžą taip pat absurdiška, kaip manyti, kad didesnė grąža, gauta vien padidinus pozicijas, rodo geresnę prekybą. Todėl vertindamas ir lygindamas treiderius bei valdytojus pirmiausia žiūriu į grąžos ir rizikos santykį, o ne į pačią grąžą. Vis dėlto grąžos lygis irgi svarbus: nėra prasmės mažos grąžos rezultatų laikyti puikiais vien dėl labai aukšto grąžos ir rizikos santykio.

Toliau pateikti rodikliai minimi šios knygos skyriuose apie treiderius.

Sudėtinis metinis augimo tempas

Šis dydis parodo metinę grąžą, kuri, kasmet kaupiama sudėtiniu būdu, duotų per visą laikotarpį gautą bendrą grąžą. Nors grąžos ir rizikos rodikliams skiriu daugiau dėmesio nei pačiai grąžai, rezultatai gali pasižymėti puikiais grąžos ir rizikos santykiais, bet nepriimtinai maža grąža. Todėl būtina tikrinti ir pačią grąžą.

Sharpe'o koeficientas

Sharpe'o koeficientas — plačiausiai naudojamas pagal riziką pakoreguotos grąžos rodiklis. Jis apibrėžiamas kaip vidutinė perteklinė grąža, padalyta iš jos standartinio nuokrypio. Perteklinė grąža — grąžos dalis, viršijanti nerizikingą grąžą, pavyzdžiui, iždo vekselių palūkanų normą. Jei vidutinė metinė grąža yra 8 %, o iždo vekselių norma — 3 %, perteklinė grąža sudaro 5 %. Standartinis nuokrypis yra grąžos svyravimų matas. Iš esmės Sharpe'o koeficientas — tai vidutinė perteklinė grąža, normalizuota pagal grąžos volatilumą.

Sharpe'o koeficientas turi du pagrindinius trūkumus:

1. Grąžos rodiklis grindžiamas aritmetiniu vidurkiu, o ne sudėtine grąža. Investuotojas gauna sudėtinę grąžą, o ne aritmetinį vidurkį. Kuo didesnis grąžos sekos volatilumas, tuo labiau vidutinė grąža nukrypsta nuo tikrosios, t. y. sudėtinės, grąžos. Pavyzdžiui, jei per dvejus metus vienais metais uždirbama 50

%, o kitais prarandama 50 %, vidutinė metinė grąža būtų 0 %, tačiau investuotojas iš tikrųjų patirtų 25 % nuostolį: 150 % × 50 % = 75 %. O −13,4 % sudėtinė metinė grąža atspindėtų tikrovę: 86,6 % × 86,6 % ≈ 75 %.

2. Sharpe'o koeficientas neskiria volatilumo į viršų ir į apačią. Jo rizikos matas — standartinis nuokrypis — neatspindi to, kaip dauguma investuotojų suvokia riziką. Treideriams ir investuotojams rūpi nuostoliai, o ne pats volatilumas. Jie nemėgsta volatilumo į apačią, tačiau volatilumą į viršų iš tiesų mėgsta. Dar nesu sutikęs investuotojo, besiskundžiančio, kad jo valdytojas per mėnesį uždirbo per daug pinigų. Tačiau standartinis nuokrypis, taigi ir Sharpe'o koeficientas, neskiria volatilumo į viršų nuo volatilumo į apačią. Dėl šios savybės pagal Sharpe'o koeficientą sudarytas reitingas gali prieštarauti daugumos žmonių vertinimams ir prioritetams.

Sortino koeficientas

Šioje knygoje naudojamas Sortino koeficiento variantas išsprendžia abu minėtus Sharpe'o koeficiento trūkumus. Pirma, jame vietoj aritmetinės vidutinės grąžos naudojama sudėtinė grąža, atspindinti faktiškai per laikotarpį gautą rezultatą. Antra, ir svarbiausia, Sortino koeficiento rizikos matas yra neigiamų nuokrypių dydis: jis apskaičiuojamas naudojant tik grąžas, mažesnes už nustatytą minimalią priimtiną grąžą (MAR). O Sharpe'o koeficiente naudojamas standartinis nuokrypis apima visus nuokrypius — tiek į viršų, tiek į apačią. Čia Sortino koeficientas apibrėžiamas kaip sudėtinės grąžos perviršis virš MAR, padalytas iš neigiamų nuokrypių rizikos mato. MAR gali būti nustatoma bet kokio lygio, tačiau paprastai pasirenkamas vienas iš trijų variantų:

1. Nulis: nuokrypiai skaičiuojami visoms neigiamoms grąžoms. Šis apibrėžimas taikomas šioje knygoje.
2. Nerizikinga grąža: nuokrypiai skaičiuojami visoms grąžoms, mažesnėms už nerizikingą grąžą.
3. Vidutinė grąža: nuokrypiai skaičiuojami visoms grąžoms, mažesnėms už analizuojamos sekos vidurkį. Ši formulė artimiausia standartiniam nuokrypiui, tačiau įtraukia tik žemiau vidurkio esančias grąžas.

Kadangi Sortino koeficientas atskiria nuokrypius į viršų nuo nuokrypių į apačią, jis geriau nei Sharpe'o koeficientas atspindi daugumos žmonių prioritetus vertinant rezultatus ir šia prasme labiau tinka treideriams palyginti. Tačiau Sortino koeficiento negalima tiesiogiai lyginti su Sharpe'o koeficientu dėl kitame poskyryje paaiškintų priežasčių.

Pakoreguotas Sortino koeficientas

Didesnis valdytojo Sortino nei Sharpe'o koeficientas dažnai pateikiamas kaip teigiamos grąžos skirstinio asimetrijos įrodymas — esą dideli teigiami nuokrypiai labiau tikėtini nei dideli neigiami. Toks palyginimas ir išvada neteisingi. Sortino ir Sharpe'o koeficientų negalima lyginti tiesiogiai. Esant teigiamai grąžai, įprastai apskaičiuotas Sortino koeficientas dažnai būna didesnis už Sharpe'o net ir tų valdytojų, kurių didžiausi nuostoliai paprastai viršija didžiausius pelnus. Sortino koeficiento tendenciją būti didesniam už Sharpe'o lemia tai, kad skaičiuojant neigiamų nuokrypių rizikos matą sumuojami tik dalies grąžų — mažesnių už MAR — nuokrypiai, tačiau dalijama iš visų stebėjimų skaičiaus.

Pakoreguotas Sortino koeficientas lygus Sortino koeficientui, padalytam iš √2. Kodėl dalijama iš √2, paaiškinta toliau pateiktoje techninėje pastaboje. Man pakoreguotas Sortino koeficientas daug priimtinesnis nei Sharpe'o, nes jis mažina įvertį tik už volatilumą į apačią, o Sharpe'o rizikos matas neskiria volatilumo į viršų nuo volatilumo į apačią.

Techninė pastaba. Kadangi Sortino koeficiento nuostolių matas skaičiuojamas sumuojant mažiau nuokrypių — tik neigiamų grąžų nuokrypius, — teigiamos grąžos atveju tai paprastai padidina Sortino koeficientą, palyginti su Sharpe'o. Siekdami suvienodinti šių koeficientų mastelį, Sortino rizikos matą dauginame iš kvadratinės šaknies iš 2. Tai lygiavertiška paties Sortino koeficiento dalijimui iš kvadratinės šaknies iš 2. Jei teigiamų ir neigiamų nuokrypių indėliai vienodi ir skaičiavimo atskaitos taškai suderinti, šis veiksmas suvienodina abiejų rodiklių rizikos matus. Toks atskaitos taškas atrodo pagrįstas. Pakoreguota Sortino versija padeda prasmingiau palyginti abu koeficientus. Apskritai didesnis pakoreguotas Sortino koeficientas gali rodyti grąžų asimetriją į dešinę — didesnį polinkį į didelius pelnus nei į didelius nuostolius. Atitinkamai mažesnis pakoreguotas Sortino koeficientas gali rodyti asimetriją į kairę — didesnį polinkį į didelius nuostolius nei į didelius pelnus.

Grynosios grąžos ir nuostolių santykis

Grynosios grąžos ir nuostolių santykis (Gain-to-Pain Ratio, GPR) — visų mėnesinių grąžų suma, padalyta iš visų neigiamų mėnesinių grąžų sumos absoliučiosios vertės. Šis rezultatų rodiklis atspindi bendros grynosios grąžos ir jai pasiekti patirtų bendrų nuostolių santykį. Pavyzdžiui, GPR, lygus 1,0, reiškia, kad vidutiniškai investuotojui tenka patirti mėnesinių nuostolių, kurių suma lygi gautai grynajai grąžai. Jei vidutinė metinė grąža yra 12 % — aritmetinė, ne sudėtinė, — vidutinė per metus susidariusių mėnesinių nuostolių suma taip pat bus 12 %. GPR įvertina visus nuostolius proporcingai jų dydžiui, o volatilumas į viršų jam palankus, nes veikia tik koeficiento grąžos dalį.

Esminis GPR skirtumas nuo Sharpe'o ir Sortino koeficientų tas, kad GPR neskiria penkių nuostolių po 2 % nuo vieno 10 % nuostolio. O kitus iki šiol aptartus koeficientus vienas didelis nuostolis paveikia gerokai stipriau. Taip yra todėl, kad skaičiuojant standartinį nuokrypį ir neigiamų nuokrypių rizikos matą skirtumas tarp atskaitos grąžos, pavyzdžiui, vidutinės, nulinės ar nerizikingos, ir stebimos grąžos keliamas kvadratu. Jei atskaitos grąža yra 0 %, vieno 10 % nuostolio kvadratinis nuokrypis bus penkis kartus didesnis už penkių 2 % nuostolių kvadratinių nuokrypių sumą: $10^2 = 100$, o $5 \times 2^2 = 20$. Skaičiuojant GPR, abiem atvejais vardiklis padidėja 10 procentinių punktų. Manau, kad vertinant rezultatus verta naudoti ir pakoreguotą Sortino koeficientą, ir GPR.

Nors GPR paprastai taikomas mėnesiniams duomenims, jį galima apskaičiuoti ir kitiems laiko intervalams. Jei turimi dienos duomenys, dėl didelės imties GPR gali suteikti statistiškai informatyvų įvertį. Ilginant laiko intervalą, GPR paprastai didėja, nes daug trumpesniuose intervaluose matomų nuostolių per ilgesnį laiką užsilygina. Mano patirtimi, to paties treiderio mėnesinis GPR vidutiniškai būna maždaug šešis ar septynis kartus didesnis už dieninį, nors skirtingų treiderių šis santykis gali labai skirtis. Apytikriai vertinant mėnesinius duomenis, didesnis nei 1,0 GPR laikomas labai geru, o didesnis nei 2,0 — puikiu. Dienos duomenims atitinkami dydžiai būtų maždaug 0,15 ir 0,30.

MAR koeficientas

MAR — sudėtinės metinės grąžos ir didžiausio sąskaitos nuosmukio santykis. Didžiausias nuosmukis yra didžiausias procentinis sąskaitos kapitalo sumažėjimas nuo pasiektos viršūnės iki vėlesnio žemiausio taško. Pavyzdžiui, MAR, lygus 2,0, reiškia, kad sudėtinė metinė grąža du kartus viršija didžiausią nuosmukį per visą stebėtą laikotarpį. Tai labai geras rodiklis.

2 priedas. Kaip suprasti ateities sandorių rinkas

Kas yra ateities sandoriai?

Ateities sandorių rinkos esmę nusako pats pavadinimas: prekiaujama prekės ar finansinio instrumento sutartimis, kurių pristatymas numatytas ateityje, o ne dabar. Jei medvilnę auginantis ūkininkas norėtų parduoti derlių šiandien, jis tai padarytų vietos neatidėliotinų sandorių rinkoje. Tačiau jei tas pats ūkininkas norėtų dabar užfiksuoti būsimo pardavimo kainą, pavyzdžiui, dar nenuimtam derliui, turėtų dvi galimybes. Jis galėtų susirasti pirkėją ir sudaryti susitarimą dėl kainos bei kitų sąlygų: kiekio, kokybės, pristatymo laiko, vietos ir t. t. Arba galėtų parduoti ateities sandorių kontraktus, turinčius daug pranašumų.

Ateities sandorių pranašumai

Keli pagrindiniai ateities sandorių rinkų pranašumai nuo rizikos besidraudžiančiam dalyviui:

1. Ateities sandorio kontraktas standartizuotas, todėl ūkininkui nereikia ieškoti konkretaus pirkėjo.
2. Sandorį galima sudaryti internetu beveik akimirksniu.
3. Sandorio sąnaudos — komisiniai — mažos, palyginti su individualaus išankstinio sandorio sąnaudomis.
4. Ūkininkas gali uždaryti pardavimo poziciją priešingu sandoriu bet kuriuo metu nuo pradinio sandorio iki paskutinės prekybos tuo kontraktu dienos.
5. Kontrakto įsipareigojimų vykdymą užtikrina biržos kliringo sistema.

Nuo rizikos besidraudžiantys dalyviai, pavyzdžiui, minėtas medvilnės augintojas, ateities sandorių rinkose dalyvauja siekdami sumažinti nepalankaus kainų pokyčio riziką. Treideriai dalyvauja siekdami pasipelnyti iš numatomų kainų pokyčių. Daugelis treiderių renkasi ateities sandorių rinkas vietoj atitinkamų neatidėliotinų sandorių rinkų dėl kelių priežasčių. Kai kurios sutampa su ką tik išvardytais pranašumais nuo rizikos besidraudžiantiems dalyviams:

1. Standartizuoti kontraktai. Ateities sandorių kontraktų kiekis ir kokybė standartizuoti, todėl treideriui nereikia ieškoti konkretaus pirkėjo ar pardavėjo pozicijai atidaryti arba uždaryti.

2. Likvidumas. Visos pagrindinės ateities sandorių rinkos pasižymi dideliu likvidumu.

3. Paprasta atidaryti trumpąją poziciją. Ateities sandorių rinkose trumpąją poziciją atidaryti taip pat paprasta kaip ilgąją. Akcijų rinkoje norint atidaryti trumpąją poziciją pirmiausia reikia pasiskolinti akcijų, o tai ne visada įmanoma; tam tikromis aplinkybėmis taip pat taikomi trumpojo pardavimo kainos apribojimai. Ateities sandorių rinkose tokių kliūčių nėra.

4. Kreditinis petys. Ateities sandorių rinkos suteikia didelį kreditinį petį. Apytikriai pradinė marža dažnai sudaro 5–10 % kontrakto vertės. Žodis marža ateities sandorių rinkoje neretai sukelia painiavą, nes jo reikšmė skiriasi nuo maržos akcijų prekyboje. Ateities sandorių marža nėra dalinė įmoka už įsigyjamą bazinį turtą: tai įsipareigojimų vykdymą užtikrinantis užstatas. Nors didelis kreditinis petys yra vienas treideriams patrauklių ateities sandorių rinkų bruožų, būtina pabrėžti, kad tai lazda su dviem galais. Nedisciplinuotas kreditinio peties naudojimas — viena svarbiausių priežasčių, dėl kurių treideriai šiose rinkose praranda pinigus. Apskritai ateities sandorių kainų volatilumas nėra didesnis nei atitinkamo bazinio turto neatidėliotinų sandorių rinkoje ar daugelio akcijų kainų volatilumas. Ateities sandorių, kaip labai rizikingų instrumentų, reputaciją didele dalimi lemia kreditinis petys.

5. Mažos sandorių sąnaudos. Ateities sandorių rinkose sandorių sąnaudos labai mažos. Pavyzdžiui, akcijų portfelio valdytojui sumažinti rinkos riziką parduodant atitinkamos dolerinės vertės akcijų indekso ateities sandorių kontraktus gerokai pigiau nei parduoti atskiras akcijas.

6. Paprasta uždaryti poziciją. Ateities sandorio poziciją galima uždaryti rinkos darbo valandomis, jei kaina nėra įstrigusi ties didžiausia leidžiama dienos kilimo ar kritimo riba. Kai kuriose ateities sandorių rinkose nustatomi didžiausi dienos kainos pokyčiai. Kai laisvoje rinkoje pasiūlos ir paklausos pusiausvyros kaina būtų už leidžiamų ribų, rinka pasiekia nustatytą ribą ir prekyba gali faktiškai sustoti.

7. Biržos kliringo garantija. Ateities sandorių treideriui nereikia atskirai vertinti kitos sandorio šalies finansinio patikimumo: biržos kliringo namai užtikrina per juos sudarytų ateities sandorių vykdymą.

Prekyba ateities sandoriais

Treideris siekia uždirbti numatydamas kainų pokyčius. Pavyzdžiui, jei aukso kaina gruodžio pristatymui yra 1 550 dolerių už unciją, o treideris tikisi kilimo virš 1 650 dolerių, jis atidarys ilgąją poziciją. Treideris neketina gruodį fiziškai priimti aukso. Nesvarbu, ar jo prognozė pasiteisins, ar ne, poziciją jis uždarys prieš kontrakto galiojimo pabaigą. Jei kaina pakils iki 1 675 dolerių ir treideris nuspręs fiksuoti pelną, vieno kontrakto pelnas bus 12 500 dolerių: 100 uncijų × 125 doleriai už unciją. Jei prognozė pasirodys klaidinga, kaina nukris iki 1 475 dolerių už unciją, o pristatymo terminas artės, treideris, nenorintis fizinio pristatymo, turės uždaryti poziciją. Tokiu atveju vieno kontrakto nuostolis bus 7 500 dolerių. Atkreipkite dėmesį: treideris nepriims fizinio pristatymo net ir norėdamas toliau turėti ilgąją aukso poziciją. Tokiu atveju jis uždarys gruodžio kontraktą ir kartu atidarys ilgąją poziciją vėlesnio termino kontrakte. Toks veiksmas vadinamas pozicijos perkėlimu į kitą kontraktą, arba rollover, ir atliekamas spredo orderiu. Spekuliaciniais tikslais prekiaujantiems treideriams reikėtų vengti fizinio pristatymo, nes jis gali sukelti didelių papildomų sąnaudų, nesuteikdamas jas atsveriančios naudos.

Pradedantieji turėtų vengti iš akcijų prekybos atsinešto polinkio atidaryti vien ilgąsias pozicijas. Ateities sandorių prekyboje ilgąją ir trumpąją pozicijas atidaryti vienodai paprasta. Kadangi kainos gali tiek kilti, tiek kristi, prekiaudamas vien ilgosiomis pozicijomis treideris atsisakytų maždaug pusės galimų prekybos progų. Be to, ateities sandorių kainos dažnai būna didesnės už neatidėliotinų sandorių kainas, todėl argumentas, kad dėl infliacijos verta teikti pirmenybę vien ilgosioms pozicijoms, dažnai klaidingas.

Sėkmingam treideriui reikia kainų judėjimo vertinimo metodo. Yra du pagrindiniai analitiniai požiūriai:

1. Techninė analizė. Techninės analizės specialistas savo prognozes grindžia pirmiausia pačios rinkos, o ne ekonominiais duomenimis. Kainų duomenys yra neabejotinai svarbiausia, o dažnai ir vienintelė techninės analizės žaliava. Pagrindinė prielaida — kainų judėjime kartojasi modeliai, o jų atpažinimas gali padėti rasti prekybos galimybių. Techninė analizė taip pat gali apimti apimtį, atvirų kontraktų skaičių ir rinkos nuotaikų rodiklius.

2. Fundamentalioji analizė. Fundamentaliosios analizės specialistas kainoms prognozuoti naudoja ekonominius duomenis, pavyzdžiui, gamybą, vartojimą ir eksportą. Iš esmės jis ieško prekybos galimybių vertindamas galimus pasiūlos ir paklausos santykio pokyčius, įskaitant didesnę perteklinę pasiūlą ar labiau subalansuotą rinką. Finansinių ateities sandorių fundamentalieji duomenys apima centrinio banko politiką, infliacijos statistiką, užimtumo duomenis ir pan.

Techninė ir fundamentalioji analizė nėra viena kitą atmetantys metodai. Daugelis treiderių jas abi naudoja priimdami sprendimus arba kaip automatizuotų prekybos sistemų dalis.

Pristatymas

Pardavėjai, kurie fiziškai pristatomų ateities sandorių pozicijas išlaiko pasibaigus paskutinei prekybos dienai, pagal kontrakto sąlygas privalo pristatyti atitinkamą prekę arba finansinį instrumentą. Analogiškai pirkėjai, išlaikę savo pozicijas, turi priimti pristatymą. Ateities sandorių rinkose atvirų ilgųjų kontraktų skaičius visada lygus atvirų trumpųjų kontraktų skaičiui. Dauguma treiderių neketina nei pristatyti bazinio turto, nei jo priimti, todėl savo pozicijas uždaro prieš paskutinę prekybos dieną. Apskaičiuota, kad mažiau nei 3 % atvirų kontraktų baigiasi fiziniu pristatymu. Kai kurių ateities sandorių, pavyzdžiui, akcijų indeksų ir istorinių eurodolerių kontraktų, atsiskaitymas yra piniginis: galiojimo pabaigoje likusios ilgosios ir trumposios pozicijos uždaromos pagal galutinę atsiskaitymo kainą, užuot fiziškai pristačius turtą.

Ateities sandorių rinkų aprėptis

Iki XX a. aštuntojo dešimtmečio pradžios ateities sandorių rinkos apsiribojo žaliavomis ir žemės ūkio produktais, tokiais kaip kviečiai, cukrus, varis ir galvijai. Nuo tada jos išsiplėtė į kitus rinkos sektorius, pirmiausia akcijų indeksus, palūkanų normas ir valiutas. Šioms finansinių ateities sandorių rinkoms galioja tie patys pagrindiniai principai. Kotiruotės atspindi sutartą kainą būsimam vykdymo terminui, o ne dabartinę neatidėliotinų sandorių rinkos kainą. Pavyzdžiui, gruodžio pristatymo 10 metų JAV iždo obligacijų ateities sandorio kotiruotė nusako standartizuoto 100 000 dolerių nominaliosios vertės kontrakto kainą. Nuo atsiradimo finansinių ateities sandorių rinkos įspūdingai išaugo, ir šių kontraktų prekybos apimtis gerokai pranoksta žaliavų kontraktų apimtį. Vis dėlto ateities sandorių rinkos iki šiol dažnai, nors ir netiksliai, vadinamos žaliavų rinkomis, tarsi šie terminai būtų sinonimai.

Ateities sandoriai dėl savo struktūros glaudžiai susiję su bazinio turto rinkomis. Arbitražo dalyvių veikla padeda išlaikyti nukrypimus palyginti nedidelius ir trumpalaikius, todėl ateities sandorių kainų judėjimas glaudžiai seka atitinkamų neatidėliotinų sandorių rinkų judėjimą. Kadangi didžioji prekybos ateities sandoriais dalis tenka finansiniams instrumentams, daugelis jų treiderių iš tiesų prekiauja akcijų, obligacijų ir valiutų rinkų rizika. Šiuo požiūriu knygoje kalbintų ateities sandorių treiderių mintys tiesiogiai aktualios net tiems investuotojams, kurie niekada nėra išėję už akcijų ir obligacijų rinkų ribų.

3 priedas. Opcionų pagrindai

Yra du pagrindiniai opcionų tipai: pirkimo, arba call, ir pardavimo, arba put. Call opciono įsigijimas suteikia pirkėjui teisę, bet ne pareigą, pirkti bazinį turtą už nustatytą kainą, vadinamą vykdymo kaina. Amerikietiškojo tipo opcionu šia teise galima pasinaudoti iki pat galiojimo pabaigos imtinai. Put opcionas suteikia teisę, bet ne pareigą, parduoti bazinį turtą už vykdymo kainą; amerikietiškojo tipo put taip pat galima vykdyti iki galiojimo pabaigos. Taigi put pirkimas yra meškų pozicija, o put pardavimas — bulių pozicija. Opciono kaina vadinama premija. Pavyzdžiui, balandžio IBM call opcionas, kurio vykdymo kaina 130 dolerių, suteikia teisę per jo galiojimo laiką nusipirkti 100 IBM akcijų po 130 dolerių.

Call pirkėjas siekia pasipelnyti iš laukiamo kainos kilimo, užfiksuodamas tam tikrą pirkimo kainą. Didžiausias paties opciono pirkėjo nuostolis lygus sumokėtai premijai. Šis didžiausias nuostolis patiriamas, jei opcionas laikomas iki galiojimo pabaigos, o bazinio turto rinkos kaina neviršija vykdymo kainos. Pavyzdžiui, jei IBM akcija tuo metu kainuotų 12,5 dolerio, call opcionas, kurio vykdymo kaina 130 dolerių, pasibaigtų be vertės. Jei galiojimo pabaigoje bazinio turto kaina būtų aukštesnė už vykdymo kainą, opcionas turėtų vidinę vertę ir galėtų būti įvykdytas. Tačiau jei skirtumas tarp rinkos ir vykdymo kainos būtų mažesnis už sumokėtą premiją, galutinis sandorio rezultatas vis tiek būtų nuostolingas. Kad call pirkėjas uždirbtų grynojo pelno, rinkos kainos perviršis virš vykdymo kainos turi viršyti įsigyjant call sumokėtos premijos ir komisinių sumą. Kuo aukštesnė rinkos kaina, tuo didesnis pelnas.

Put pirkėjas siekia pasipelnyti iš laukiamo kainos kritimo, užfiksuodamas pardavimo kainą. Kaip ir call pirkėjo atveju, didžiausias paties opciono nuostolis apribotas sumokėta premija. Laikant put iki galiojimo pabaigos, grynasis pelnas gaunamas tada, kai vykdymo kainos perviršis virš rinkos kainos viršija įsigyjant put sumokėtos premijos ir komisinių sumą.

Call arba put pirkėjo rizika apribota sumokėta premija, o pelno potencialas gali būti didelis. Call pirkėjo pelnas teoriškai neribotas; akcijų put pirkėjo pelną riboja tai, kad akcijos kaina negali kristi žemiau nulio. Pardavėjo santykis priešingas: galimas pelnas apribotas gauta premija, o nuostoliai gali būti labai dideli. Nepadengto call pardavėjo nuostolis teoriškai neribotas, o akcijų put pardavėjo nuostolį riboja vykdymo kaina, sumažinta gauta premija. Opciono pardavėjas, dar vadinamas išrašytoju, gauna premiją mainais už pareigą vykdyti priešingą sandorio pusę už vykdymo kainą, jei jam priskiriamas vykdymas. Pavyzdžiui, vykdant call, pardavėjas

turi parduoti bazinį turtą už vykdymo kainą: neturėdamas šio turto, jis taip atidaro trumpąją poziciją, o pirkėjas įgyja ilgąją poziciją.

Call pardavėjas siekia uždirbti tikėdamasis šoninio rinkos judėjimo arba nedidelio kritimo. Tokiu atveju už call pardavimą gauta premija gali būti patraukli prekybos galimybė. Tačiau jei treideris tikisi didelio kritimo, jam paprastai naudingiau atidaryti trumpąją bazinio turto poziciją arba pirkti put — šie sandoriai leidžia daugiau uždirbti iš didelio kainos kritimo. Analogiškai put pardavėjas siekia pelno tikėdamasis šoninio judėjimo arba nedidelio kilimo.

Kai kuriems naujokams sunku suprasti, kodėl treideris ne visada renkasi pirkti opcioną — call arba put, priklausomai nuo rinkos vertinimo, — jei toks sandoris suteikia didelį pelno potencialą ir ribotą riziką. Šis klausimas kyla neatsižvelgus į tikimybes. Nors opciono pardavėjo galimas nuostolis gali būti labai didelis, o nepadengto call atveju teoriškai neribotas, kainos, esančios netoli lygio sandorio sudarymo metu, dažnai leidžia pardavėjui išlaikyti bent dalį premijos. Supaprastintai galima sakyti, kad opciono pirkėjas priima didesnę nedidelio nuostolio tikimybę mainais už mažesnę didelio pelno tikimybę, o pardavėjas — mažesnę didelio nuostolio tikimybę mainais už didesnę nedidelio pelno tikimybę. Konkretus santykis priklauso nuo pasirinkto opciono ir jo kainos. Efektyvioje rinkoje nei nuolat opcionus perkantis, nei nuolat juos parduodantis dalyvis neturėtų vien dėl šio pasirinkimo įgyti reikšmingo ilgalaikio pranašumo.

Opciono premiją sudaro du komponentai: vidinė vertė ir laiko vertė. Call vidinė vertė yra teigiamas dabartinės bazinio turto kainos perviršis virš vykdymo kainos; jei tokio perviršio nėra, ji lygi nuliui. Put vidinė vertė yra teigiamas vykdymo kainos perviršis virš dabartinės rinkos kainos. Iš esmės vidinė vertė — premijos dalis, kurią būtų galima realizuoti dabar įvykdžius opcioną. Opcionui, kurį leidžiama vykdyti iš karto, vidinė vertė sudaro apatinę kainos ribą. Kodėl? Jei premija būtų mažesnė už vidinę vertę, treideris galėtų nusipirkti ir įvykdyti opcioną, o tuomet tuoj pat uždaryti atsiradusią bazinio turto poziciją bei gauti grynojo pelno, jei kainų skirtumas viršytų sandorių sąnaudas.

Vidinę vertę turintys opcionai — call, kurių vykdymo kaina žemesnė už rinkos kainą, ir put, kurių vykdymo kaina aukštesnė už rinkos kainą, — vadinami ITM opcionais (in the money). Vidinės vertės neturintys opcionai, kurių vykdymo kaina yra nepalankioje rinkos kainos pusėje, vadinami OTM (out of the money). Tie, kurių vykdymo kaina artimiausia dabartinei rinkos kainai, vadinami ATM (at the money). OTM opcionas, kurio vidinė vertė pagal apibrėžimą lygi nuliui, iki galiojimo pabaigos vis tiek gali turėti vertę, nes yra tikimybė, kad rinkos kaina pereis į palankią vykdymo kainos pusę. ITM opcionas paprastai vertas daugiau už vien vidinę vertę: jis leidžia dalyvauti palankiame bazinio turto judėjime, kartu

apribodamas opciono pirkėjo nuostolį. Premijos dalis, viršijanti vidinę vertę, vadinama laiko verte.

Trys svarbiausi opciono laiko vertei įtaką darantys veiksniai:

1. Vykdymo kainos santykis su rinkos kaina. Giliai OTM esantys opcionai turi mažą laiko vertę, nes tikimybė, kad bazinio turto kaina iki galiojimo pabaigos pasieks vykdymo kainą arba ją peržengs palankia kryptimi, nedidelė. Giliai ITM esantys opcionai taip pat paprastai turi mažą laiko vertę, nes jų elgsena labai panaši į bazinio turto pozicijos: abiejų vertė dėl kainos pokyčio keičiasi panašia suma, išskyrus ypač nepalankų judėjimą. Kitaip tariant, giliai ITM opciono ribota rizika tuo metu mažiau reikšminga, nes vykdymo kaina labai nutolusi nuo dabartinės rinkos kainos.
2. Iki galiojimo pabaigos likęs laikas. Kitoms sąlygoms nesikeičiant, ilgesnis terminas paprastai padidina opciono laiko vertę. Ilgesnis laikotarpis suteikia daugiau galimybių vidinei vertei iki galiojimo pabaigos išaugti tam tikru dydžiu.
3. Volatilumas. Laiko vertė didėja kylant numatomam bazinio turto kainų volatilumui per likusį opciono galiojimo laiką. Didesnis volatilumas reiškia didesnius galimus kainos svyravimus ir didesnę tikimybę, kad vidinė vertė iki galiojimo pabaigos padidės tam tikru dydžiu. Kitaip tariant, kuo didesnis volatilumas, tuo platesnis tikėtinas rinkos kainų diapazonas.

Nors volatilumas yra nepaprastai svarbus opciono premijos dydį lemiantis veiksnys, būsimas rinkos volatilumas iš anksto niekada tiksliai nežinomas. O iki galiojimo pabaigos likusį laiką ir dabartinės rinkos kainos santykį su vykdymo kaina bet kuriuo metu galima nustatyti tiksliai. Todėl būsimą volatilumą reikia įvertinti, be kita ko, remiantis istoriniu volatilumu. Rinkos kainose, t. y. opcionų premijose, atsispindintis būsimo volatilumo įvertis vadinamas numanomu volatilumu. Jis gali būti didesnis arba mažesnis už istorinį.

Delta, dar vadinama neutralaus apsidraudimo koeficientu, parodo apytikrį opciono kainos pokytį bazinio turto kainai pasikeitus vienu vienetu, kitoms sąlygoms nesikeičiant. Pavyzdžiui, jei rugpjūčio Amazon call delta yra 0,25, vieno dolerio Amazon akcijos kainos pokytis turėtų lemti maždaug 0,25 dolerio opciono premijos pokytį vienai akcijai. Taigi delta padeda apskaičiuoti, kokia opcionų pozicija pagal jautrumą nedideliems kainos pokyčiams prilygtų tam tikrai akcijų pozicijai. Skaičiuojant kontraktus būtina atsižvelgti ir į kontrakto daugiklį, paprastai 100 akcijų. Pabrėžtina, kad delta kinta keičiantis kainai, kartais labai greitai. Todėl jos dabartinė reikšmė netinka visai opciono ir bazinio turto rizikai palyginti, kai kainų pokyčiai dideli.

Toliau — keli pagrindiniai delta bruožai. Call delta paprastai yra nuo 0 iki 1, o put — nuo –1 iki 0. Lyginant jų dydį, toliau turima omenyje absoliučioji delta vertė.

1. OTM opcionų delta maža. Taip yra todėl, kad nedidelis bazinio turto kainos judėjimas dažnai nepakeičia galutinės opciono vertės: tikėtina, kad jis pasibaigs neturėdamas vidinės vertės.
2. ITM opcionų absoliučioji delta palyginti didelė ir gilėjant ITM paprastai artėja prie 1. Tikėtina, kad vieno punkto bazinio turto kainos pokytis atsispindės panašaus dydžio opciono vertės pokytyje. Kol lieka neapibrėžtumo dėl galutinio rezultato, delta absoliučioji vertė paprastai mažesnė už 1.
3. ATM opcionų absoliučioji delta dažnai artima 0,50. Supaprastintai tai siejama su apytikriai vienodomis galimybėmis, kad galiojimo pabaigoje opcionas bus ITM arba OTM. Tačiau delta nėra tikslus šios tikimybės matas, o jos reikšmę veikia ir kitos kainodaros sąlygos.
4. OTM opcionų absoliučioji delta, ilgėjant iki galiojimo pabaigos likusiam laikui, dažnai padidėja. Ilgesnis laikotarpis suteikia daugiau galimybių bazinio turto kainai pasiekti vykdymo kainą, taigi ir dabartiniam jos judėjimui paveikti galutinę opciono vertę.
5. ITM opcionų absoliučioji delta, ilgėjant laikui iki galiojimo pabaigos, dažnai sumažėja. Padaugėja laiko bazinio turto kainai grįžti prie vykdymo kainos, todėl sumažėja užtikrintumas, kad dabartinis kainos pokytis visa apimtimi atsispindės galutinėje opciono vertėje.
6. ATM opcionų absoliučiąją delta iki pat galiojimo pabaigos laikotarpio trukmė dažnai veikia mažiau. Supaprastintame vertinime galimybės pasibaigti ITM ar OTM išlieka apytikriai panašios. Tai orientacinis dėsningumas, o ne visiems opcionams ir visomis aplinkybėmis galiojanti taisyklė.

Pastabos apie rezultatus ir jų patikrą

Patikrinti treiderius dirbtinio intelekto amžiuje — sudėtinga užduotis. Deja, šiandien daugumą dokumentų galima suklastoti palyginti nedidelėmis pastangomis. Kaip rodo istorija, klysti gali net profesionalūs auditoriai — prisiminkite Enron ir Arthur Andersen. Jei kurio nors iš mūsų paklaustų, ar sutiktume savo gyvybe laiduoti, kad visi šios knygos rezultatų statistiniai duomenys yra šimtu procentų tikslūs, atsakytume neigiamai. Tik kvailys dėl tokio tikrumo statytų savo gyvybę. Vis dėlto taikėme, mūsų manymu, griežtą treiderių patikros procesą.

Nė viena patikra nebuvo visiškai tokia pati kaip kita, nes skyrėsi ir treideriai, ir jų pateikta patvirtinanti medžiaga. Kai kurie turėjo palyginti paprastus vieno žinomo, JAV priežiūros institucijų reguliuojamo brokerio išrašus. Kiti pateikė labai sudėtingus kelių ne JAV veikiančių brokerių išrašus, o jiems taikomi reguliavimo reikalavimai buvo neaiškūs. Vieni treideriai dirbo organizacijoms, kurios pačios turėjo šiuos išrašus, kitų organizacijų ataskaitas saugojo jų pagrindiniai aptarnaujantys brokeriai — prime brokeriai. Esmė tokia: knygai treiderių pateikti dokumentai beveik neturėjo bendro standarto.

Išsamiai aprašydami kiekvieno treiderio patikrą gerokai nutoltume nuo šios apžvalgos tikslo. Taip pat nenorime atskleisti viso proceso, nes galimiems nesąžiningiems asmenims tai taptų apytiksliu veiksmų planu, jei jie mėgintų iškraipyti savo rezultatus. Nagrinėdami ir tikrindami knygai pateiktą grąžą, be abejo, gerokai daugiau sužinojome apie skirtingus jos pateikimo būdus ir su tuo susijusias gudrybes. Vis dėlto galime šiek tiek papasakoti, ką darėme.

Treideriams nežinant, užkulisiuose visus juos vertinome pagal daugelio veiksnių atrankos kriterijus. Jie padėjo įvertinti rezultatus ir nuspręsti, kaip giliai leistis į „triušio urvą“. Pavyzdžiui, vienas iš vertintų veiksnių buvo gyvenamoji šalis. Kaip minėta, ne visose šalyse galioja vienodi reguliavimo barjerai. Kitas veiksnys — rinkos, kuriose prekiauta: didelėse ir likvidžiose rinkose paprastai sunkiau manipuliuoti nei mažose ir nelikvidžiose. Priimdami sprendimus iš viso analizavome daugiau nei 20 veiksnių, kiekvienas jų turėjo papildomų sudedamųjų dalių.

Kalbant apie patvirtinančius dokumentus, įprastai tikrinome brokerių išrašus ir dažniausiai mokesčių dokumentus. Priklausomai nuo to, kaip šie dokumentai atrodė

kartu su mūsų atrankos kriterijais, kartais paprašydavome gerokai daugiau medžiagos, o kartais papildomų dokumentų neprireikdavo. Tačiau visais atvejais atlikome, mūsų vertinimu, pakankamą išsamų patikrinimą. Jei manėme, kad mūsų gebėjimų užduočiai nepakanka, treideriui sutikus pasitelkdavome išorės specialistus.

Kalbant apie rezultatus, verta aptarti dar kelis dalykus.

Kai kurie knygoje pristatyti treideriai dėl įvairių priežasčių nenorėjo viešinti tikrųjų uždirbtų sumų. Nors būtume norėję jas pateikti, nes jos dažnai leidžia tiesiogiai suprasti rezultatų mastą, jų motyvus gerbėme. Tačiau galite būti tikri: šiuos skaičius konfidencialiai matėme.

Palyginti treiderius ir nustatyti, kuris geresnis, beveik neįmanoma. Pavyzdžiui, vieni gyvena mokesčių požiūriu palankiose jurisdikcijose ir prekybos pelno mokesčių nemoka, o kiti gyvena JAV, kur prekybos pajamos gali būti apmokestinamos kaip įprastos pajamos — 37 % ar didesniu bendru tarifu. Nors teoriškai visi suprantame, kad mokesčiai mažina pelną, šio poveikio mastas įspūdingas. Jei du treideriai būtų visais atžvilgiais vienodi, išskyrus mokesčius, ilgainiui jų nemokančio treiderio galutinis sąskaitos kapitalas galėtų būti net dešimt kartų didesnis nei mokančiojo. Kitas pavyzdys: jei vienas treideris pasiekia didžiausią procentinę grąžą, bet negali valdyti daugiau kaip 10 mln. dolerių, kaip jį palyginti su treideriu, galinčiu valdyti šimtus milijonų? Vieni puikiai sugeba uždirbti milžiniškas pinigų sumas, kitų grąžos ir rizikos rodikliai priartėja prie „pinigų mašinos“. Tačiau kiekvienas jų išskirtinis savaip — todėl ir pateko į Rinkos magų šeimą.

Padėkos

Prieš pradedant rašyti knygą, reikia surasti treiderius, kurių istorijomis ji remsis. Ieškant šios knygos pašnekovų labai padėjo keli žmonės: Riz Iqbalis iš tinklalaidės Words of Rizdom, Pradeepas Bonde iš Stockbee, Peteris Brandtas iš Nežinomų rinkos magų ir Factor Trading, Emanuelis Balarie iš FundSeeder, su kuria susijęs Jackas, dr. Brettas Steenbargeris ir galiausiai naujasis rinkos magas Lance'as Breitsteinas (2 skyrius), taip pat padėjęs mus supažindinti su kitais treideriais.

Taip pat dėkojame mūsų bendram pažįstamam Moritzui Seibertui iš Takahe Capital, be kurio ši knyga nebūtų atsiradusi, ir Jamesui Bibbingsui iš Turnkey Trading Partners už naudingus patarimus tikrinant duomenis.

Aš, George'as, norėčiau padėkoti savo žmonai Jenny ir dukroms Alexandrai bei Natalie už kantrybę, kai dirbdamas prie knygos dažnai būdavau nuo jų atitrūkęs. Ir, žinoma, dėkoju Jackui už galimybę tapti geriausios visų laikų treidingo knygų serijos dalimi.

Aš, Jackas, norėčiau padėkoti George'ui, paskatinusiam mane parašyti dar vieną Rinkos magų serijos knygą ir pasirodžiusiam esant itin kompetentingu bei maloniu kolega. Taip pat dėkoju savo žmonai Jo Ann, kuri dar kartą oriai ir kantriai priėmė ilgus mano pasinėrimus į rašymą.

Galiausiai mes su George'u dėkojame Craigui Pearce'ui, mūsų redaktoriui iš Harriman House. Tai geriausias redaktorius, su kuriuo man teko dirbti: jo siūlomi pataisymai tekstą pagerindavo šimtu procentų atvejų.

Kaip ir ankstesnių knygų, šios nebūtų be treiderių ir jų noro išsamiai pasakoti apie savo metodus, sėkmes bei nesėkmes. Būtent treideriai ir jų atvirumas daro šią seriją tokią, kokia ji yra. Dėkojame jiems už pasidalytas istorijas.

Išnašos

Jacko D. Schwagerio pratarmė

1. Jack D. Schwager, Mažoji rinkos magų knyga (The Little Book of Market Wizards). John Wiley, 2014.

2 skyrius. Lance Breitstein

1. Jason Kelly, Trumpas investavimo į akcijų rinką vadovas (The Neatest Little Guide to Stock Market Investing). Plume, 2007.

2. Jack D. Schwager, Rinkos magai (Market Wizards). John Wiley & Sons, Inc., 2012.

3. Investuotojo internetinis slapyvardis; jo įrašai prisidėjo prie išskirtinio susidomėjimo GameStop akcijomis 2020–2021 m.

4. James Clear, Atominiai įpročiai (Atomic Habits). Avery, 2018.

5. Viktor Frankl, Žmogus ieško prasmės (Man's Search for Meaning). Beacon Press, 2006.

6. Alfred Adler, Žmogaus prigimties pažinimas (Understanding Human Nature). Zinc Read, 2024.

7. James Clear, Atominiai įpročiai (Atomic Habits). Avery, 2018.

8. Jack D. Schwager, Akcijų rinkos magai (Stock Market Wizards). Harper Business, 2003.

3 skyrius. Simon Russo

1. Grynosios grąžos ir nuostolių santykio bei pakoreguoto Sortino koeficiento apibrėžimai pateikti 1 priede. Ten taip pat paaiškinta, kodėl grąžos ir rizikos santykiui vertinti man labiau patinka pakoreguotas Sortino nei Sharpe'o koeficientas. Russo Sharpe'o koeficientas yra 1,8, o S&P 500 — 0,7. Pagal pakoreguotą Sortino jo pranašumas gerokai didesnis nei pagal Sharpe'o koeficientą, nes, kaip paaiškinta 1 priede, Sharpe'o rizikos komponentas mažina įvertį ir už volatilumą į viršų, t. y. išskirtinai didelius pelnus, o Russo tokių pelnų turėjo daug.

2. Conor O'Clery, Milijardierius, kurio nebuvo: kaip Chuckas Feeney slapta uždirbo ir išdalijo turtą (The Billionaire Who Wasn't). PublicAffairs, 2013.

3. Jimo Rogerso citata, kurią perfrazuoja Russo: „Tiesiog laukiu, kol kampe atsiras pinigų ir man beliks prieiti jų pasiimti. Iki tol nieko nedarau."

4. Nassim Nicholas Taleb, Juodoji gulbė (The Black Swan). Random House, 2007.

5. Nassim Nicholas Taleb, Atsitiktinumo apgauti: paslėptas atsitiktinumo vaidmuo gyvenime ir rinkose (Fooled by Randomness). Random House, 2008.

4 skyrius. Lukas Fröhlich

1. Nepriklausoma įmonė paprašė neviešinti jos pavadinimo. Tačiau gavome jos parengto dokumento kopiją ir surengėme vaizdo pokalbį su darbą atlikusia komanda, kad patikrintume autentiškumą.

2. Patikslinsiu: tai vidutinis metinis jo sąskaitos kapitalo augimo tempas, neįskaitant išsiimto grynojo pelno. Sudėtinis metinis augimo tempas (CAGR), apskaičiuotas sudėtiniu būdu kaupiant mėnesines grąžas, būtų gerokai didesnis. Kita vertus, jei jis būtų prekiavęs visu reinvestuotu pelnu, kaip netiesiogiai daroma prielaida CAGR skaičiavime, grąža tikriausiai būtų sumažėjusi dėl gerokai didesnės sąskaitos apimties.

3. Papildomas akcijų platinimas — atvejis, kai bendrovė išleidžia naujų akcijų veiklai finansuoti. Tokius platinimus paprastai organizuoja investiciniai bankai, o akcijos dažniausiai siūlomos su nuolaida, palyginti su dabartine rinkos kaina.

4. ADTR — vidutinis dienos tikrasis diapazonas per pasirinktą ankstesnį laikotarpį, pavyzdžiui, 10 ar 20 dienų. Dienos tikrasis diapazonas yra skirtumas tarp dienos maksimumo arba ankstesnio uždarymo kainos, jei ji didesnė, ir dienos minimumo arba ankstesnio uždarymo kainos, jei ji mažesnė.

5. Šis Kelly kriterijaus paaiškinimas pritaikytas iš Jacko D. Schwagerio knygoje Hedžofondų rinkos magai (Hedge Fund Market Wizards) pirmą kartą paskelbto teksto.

5 skyrius. Phil Goedeker

1. Skaitytojams, mažai susipažinusiems su opcionais, prieš šį skyrių būtų naudinga perskaityti trumpą opcionų įvadą 3 priede.

2. Jack D. Schwager, Rinkos magai (Market Wizards). John Wiley, 2012.

3. Jack D. Schwager, Hedžofondų rinkos magai (Hedge Fund Market Wizards). John Wiley, 2012.

4. Edward O. Thorp, Įveik dalintoją: laiminti blekdžeko strategija (Beat the Dealer). Vintage, 1966.

6 skyrius. Kelvin Chiu

1. Tim Cantopher, Depresinė liga: stipriųjų prakeiksmas (Depressive Illness: The Curse of the Strong). Sheldon Press, 2020.

2. Mark Douglas, Prekyba zonoje: pasitikėjimas, disciplina ir laimėtojo mąstymas (Trading in the Zone). Prentice Hall Press, 2000.

3. Grąžos ir rizikos rodiklis, kuris, kitaip nei plačiai naudojamas Sharpe'o koeficientas, nemažina įverčio už volatilumą į viršų. Išsamiau žr. 1 priedą.

7 skyrius. Jason Berry

1. Edwin Lefèvre, Biržos spekulianto atsiminimai (Reminiscences of a Stock Operator). Wiley, 2006.

8 skyrius. Kenny Sharkness

1. Šių ir kitų rezultatų statistinių rodiklių apibrėžimai bei paaiškinimai pateikti 1 priede.

2. ADTR — vidutinis dienos tikrasis diapazonas (TR) per pasirinktą ankstesnį laikotarpį, pavyzdžiui, 20 dienų. TR lygus didesnės iš dviejų reikšmių — dienos maksimumo ir ankstesnio uždarymo kainos — bei mažesnės iš dviejų reikšmių — dienos minimumo ir ankstesnio uždarymo kainos — skirtumui. Taigi, jei ankstesnio uždarymo kaina mažesnė už visą dabartinės dienos diapazoną, ji pakeičia dienos minimumą. Jei ji didesnė už visą dabartinės dienos diapazoną, ji pakeičia dienos maksimumą.

3. Mark Douglas, Prekyba zonoje: pasitikėjimas, disciplina ir laimėtojo mąstymas (Trading in the Zone). Prentice Hall Press, 2000.

4. Martinas Shkreli išgarsėjo tuo, kad jo farmacijos įmonė įsigijo teises į gyvybiškai svarbų vaistą, skirtą nusilpusį imunitetą turinčių pacientų infekcijoms gydyti, ir padidino tabletės kainą iki 750 dolerių. JAV Federalinės prekybos komisijos duomenimis, prieš šį padidinimą sąrašinė kaina buvo 17,50 dolerio. Shkreli taip pat buvo pripažintas kaltu dėl sukčiavimo vertybiniais popieriais ir nuteistas septyneriems metams kalėjimo.

5. Pink Sheets — istorinis nebiržinių akcijų kotiravimo sistemos pavadinimas. Joje galėjo būti prekiaujama ir iš pagrindinių biržų sąrašų išbrauktomis akcijomis, tačiau šis terminas neapsiriboja vien jomis.

6. Tolesnėje interviu dalyje aptariamos opcionų strategijos. Su opcionais nesusipažinusiems skaitytojams prieš tęsiant būtų naudinga perskaityti opcionų įvadą 3 priede.

7. Opcionų graikai — šie jautrumo rodikliai:

Delta — apytikris opciono kainos pokytis bazinės akcijos kainai pasikeitus 1 doleriu.

Gamma — apytikris opciono delta pokytis bazinės akcijos kainai pasikeitus 1 doleriu.

Vega — apytikris opciono kainos pokytis numanomam volatilumui padidėjus 1 procentiniu punktu.

Theta — apytikris opciono kainos pokytis per vieną dieną dėl laiko tėkmės, kai akcijos kaina ir volatilumas nesikeičia; paprastai tai laiko vertės mažėjimas.

Rho — apytikris opciono kainos pokytis palūkanų normai padidėjus 1 procentiniu punktu.

8. Jack D. Schwager, Nežinomi rinkos magai (Unknown Market Wizards). Harriman House, 2020.

9 skyrius. Rick Bandazian Jr.

1. Juosta (tape) treidingo pasaulyje turėjo kelias reikšmes. Iš pradžių šis terminas kilo iš fizinės kotiruočių spausdintuvo juostos: maždaug 1870 m. išplitęs įrenginys akcijų kotiruotes spausdino ant ilgos siauros popieriaus juostelės. Tokie treideriai kaip Jesse'is Livermore'as, kalbėdami apie juostą, turėdavo omenyje akcijų kainas. Šiais laikais šis žodis dažnai reiškia kainų dinamiką, kuri stebima kompiuterių ekranuose, paprastai grafikuose. Tačiau ilgainiui juosta imta vadinti ir naujienų srautą. Pavyzdžiui, bendrovės paskelbta rezultatų ataskaita pasirodo naujienų sraute, ir treideriai gali sušukti: „XYZ pateko į juostą!" Čia ir visame šiame skyriuje Rickas, minėdamas juostą, kalba būtent apie naujienų srautą.

2. Įvykiais pagrįsta prekyba — specializacija bendrovių akcijose, kai vyksta tokie korporatyviniai įvykiai kaip susijungimai ir įsigijimai (M&A), bankrotai, restruktūrizavimas, padalinių atskyrimas ir pan.

3. Palyginamųjų bendrovių analizė (comps) — procesas, kuriuo analitikai lygina nagrinėjamą įmonę su panašiomis įmonėmis pagal savo ar portfelio valdytojo pasirinktus rodiklius: P/E, EBITDA ir kt.

4. Susijungimų arbitražas yra pagrindinė įvykiais pagrįstos prekybos dalis. Paprastai išskiriami du sandorių tipai. Atsiskaitymas akcijomis: įsigyjanti bendrovė nustatytu santykiu keičia savo akcijas į įsigyjamos bendrovės akcijas. Atsiskaitymas pinigais: įsigyjanti bendrovė sutinka už įsigyjamos bendrovės akcijas sumokėti nustatytą kainą.

Abiem atvejais įsigyjamos bendrovės akcijos paprastai prekiaujamos kaina, artima sandorio sąlygose numatytai vertei, tačiau su tam tikru skirtumu, nes visada lieka neapibrėžtumo, ar sandoris bus užbaigtas. Jei susijungimų arbitražo treideris mano, kad sandorio užbaigimo tikimybė didelė, o nuolaida pakankama rizikai pateisinti, atsiskaitymo pinigais atveju jis pirks įsigyjamos bendrovės akcijas. Atsiskaitymo akcijomis atveju pirks įsigyjamos bendrovės akcijas ir atidarys trumpąją įsigyjančios bendrovės akcijų poziciją. Abiem atvejais tikimasi, kad kainų spredas susiaurės iki sandorio sąlygas atitinkančio lygio. Jei treideris manytų, kad sandoris žlugs, tai reikštų priešingus sandorius.

5. Išsami empirinio pagrindo apžvalga ir daugybė priežasčių, dėl kurių efektyvios rinkos hipotezė (EMH) klaidinga, pateikta mano knygos Rinkos logika ir nesąmonės: kaip rinkos iš tikrųjų veikia ir kaip neveikia (Market Sense and Nonsense: How the Markets Really Work and How They Don't) 2 skyriuje.

Epilogas

1. Epilogą pradedanti istorija — Benjamino Grahamo pasakojimo, perduoto per Warreną Buffettą, adaptacija.

1 priedas. Rezultatų vertinimo rodikliai

1. Kai kuriais atvejais didelis volatilumas į viršų gali rodyti ir didesnio volatilumo į apačią tikimybę. Tokiais atvejais Sharpe'o koeficientas tinkamas. Tačiau jis gali ypač klaidinti vertinant strategijas, kurios sukurtos retkarčiais gauti didelį pelną ir kartu griežtai kontroliuoti nuostolių riziką, t. y. strategijas, kurių grąžų skirstinys asimetriškas į dešinę.

2. Grynosios grąžos ir nuostolių santykį (GPR) naudoju jau daug metų. Man nežinoma, ar kas nors šį rodiklį naudojo anksčiau, nors toks terminas kartais taikomas bendrai grąžos ir rizikos arba grąžos ir nuosmukio matams. GPR panašus į pelningumo koeficientą (profit factor), plačiai naudojamą prekybos sistemoms vertinti. Pelningumo koeficientas — visų pelningų sandorių pelno suma, padalyta iš visų nuostolingų sandorių nuostolių sumos absoliučiosios vertės. Pelningumo koeficientas taikomas sandoriams, o GPR — nustatyto intervalo, pavyzdžiui, mėnesio, grąžoms. Algebriškai nesunku parodyti, kad taikant pelningumo koeficiento skaičiavimą mėnesinėms grąžoms jis būtų lygus GPR + 1 ir duotų tokį pat rezultatų eiliškumą kaip GPR. Su kiekybiniais metodais ir Omega funkcija susipažinusiems skaitytojams pridursiu: Omega reikšmė ties nuliniu slenksčiu taip pat lygi GPR + 1.

2 priedas. Kaip suprasti ateities sandorių rinkas

1. Šio priedo dalys pritaikytos iš Jacko D. Schwagerio knygų Išsamus ateities sandorių rinkų vadovas (A Complete Guide to the Futures Market; Naujasis Džersis, John Wiley & Sons, Inc., 2017) ir Rinkos magai (Market Wizards; Naujasis Džersis, John Wiley & Sons, Inc., 2012).

2. Kai kurie naujokai nesupranta, kaip treideris gali parduoti prekę, kurios neturi. Esmė ta, kad parduodamas ateities sandorio kontraktas, o ne pati prekė neatidėliotinų sandorių rinkoje. Nors po paskutinės prekybos dienos trumpąją poziciją išlaikiusiam treideriui gali tekti įsigyti fizinę prekę įsipareigojimams įvykdyti, iki to momento jos turėti nereikia. Trumpoji pozicija paprasčiausiai reiškia statymą, kad kainos iki paskutinės prekybos dienos nukris. Nesvarbu, ar prognozė pasiteisins, ar ne, spekuliantas uždarys trumpąją poziciją iki tos dienos ir išvengs būtinybės fiziškai turėti prekę.

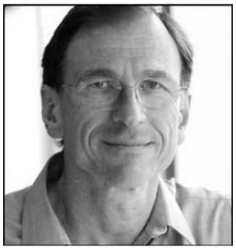
3 priedas. Opcionų pagrindai

1. Šis priedas parengtas remiantis Jacko D. Schwagerio knygomis Rinkos magai (Market Wizards; Naujasis Džersis, John Wiley & Sons, Inc., 2012) ir Išsamus ateities sandorių rinkų vadovas (A Complete Guide to the Futures Market; Naujasis Džersis, John Wiley & Sons, Inc., 2017).

2. Delta aptarimo pavyzdžiuose pirmiausia turimas omenyje call opcionas. Put atveju nuorodas į palankų kainos kilimą reikia suprasti kaip palankų kainos kritimą; put delta turi neigiamą ženklą.

Apie autorius

Jack D. Schwager



Jackas D. Schwageris — pripažintas ateities sandorių ir hedžofondų ekspertas, garsiosios Rinkos magų serijos autorius. Rengdamas šią seriją jis kalbino daugelį iškiliausių šių laikų treidingo legendų. Ankstesnės serijos knygos: Rinkos magai, Naujieji rinkos magai, Akcijų rinkos magai, Hedžofondų rinkos magai, Mažoji rinkos magų knyga ir Nežinomi rinkos magai. Tarp kitų jo knygų — atnaujintas Išsamus ateities sandorių rinkų vadovas, Rinkos logika ir nesąmonės, Techninės analizės įvadas bei trijų tomų serija Schwageris apie ateities sandorius. Dešimt metų jis buvo hedžofondų konsultavimo įmonės partneris, o 22 metus vadovavo ateities sandorių tyrimams keliose svarbiausiose Volstrito įmonėse.

George F. Coyle



George'as F. Coyle'as 21 metus dirbo hedžofonduose, tyrimų bendrovėse ir šeimų turto valdymo biuruose. Jis ėjo investicijų vadovo, portfelio valdytojo, sisteminių strategijų kūrėjo, makrostratego ir treiderio pareigas. Jis įkūrė Triangulated Capital Management ir Triangulated Research, parašė Didžiųjų treiderių principus bei daugybę straipsnių apie sėkmingus treiderius. Savo mintimis apie rinkas reguliariai dalijasi leidinyje Market Meditations.

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.