



Mis ei oma tähtsust

ENNE KUI ME HAKKAME ARUTLEMA selle üle, mis on eduka kauplemise juures oluline, alustagem hoopis sellest, mis tähtsust ei oma, kuna see, mida paljud alustavad kauplejad peavad eduka kauplemise juures ülimalt oluliseks, on tegelikult vaid tähelepanu hajutaja. Paljud algajad kauplejad on seda meelt, et edukas kauplemine eeldab mingi salavalemi või salasüsteemi avastamist, mis annab seletuse hindade kõikumisele ja oskab seda ette ennustada ning edu kindel pant on leida see võti, mis aitab hindade käitumise turul lahti mõtestada. Ekslik on arusaam, et edukas kauplemine sõltub mingi ideaalse meetodi avastamisest. Mitte mingisugust üht ja ainuõiget metoodikat pole olemas.

Ma kirjeldan seda näitlikult kahe usutletud kaupleja, Jim Rogersi ja Marty Schwartzi kauplemisfilosoofia ja -meetodite võrdlemise najal.

Jim Rogers

Jim Rogers on fenomenaaalselt edukas kaupleja, ehkki ta ise eelistab end oma pikkade turupositsioonide tõttu kutsuda mitte kauplejaks, vaid investoriks. 1973. aastal lõi ta kampa George Sorosiga ja rajas Quantum Fundi, mis on üks maailma kõigi aegade edukamaid riskifonde. 1980. aastal Rogers lahkus Quantumist, kuna firma eduga kaasnes laienemine ning sellega omakorda juhtimiskohustused, mida ta ei soovinud. Rogers tahtis pühenduda vaid turu-uuringutele ja investeerimisele, seetõttu läks ta „erru“ ja hakkas ise oma raha haldama.

Rogers on iseäranis osav nägema suurt pilti ja ennustama olulisi pikaajalisi tendentse. Kui ma teda 1988. aastal usutlesin, oli kulla hind langenud kaheksa aastat, kuid Rogers oli veendunud, et karuturg kestab veel terve aastakümne.

„Kindralid sõdivad alati eelmist sõda,“ ütleb ta. „Portfelli-haldurid investeerivad alati eelmisse pulliturgu. Arusaam, et kuld on alati oivaline väärtuse säilitamise vahend, on jabur. Ajaloos on ette tulnud aegu, mil kuld on minetanud ostujõu – ning vahel aastakümneteks.“

Rogersil oli tuline õigus, kulla hind langes veel 11 aastat. Teine turg, mille kohta tal olid iseäranis vankumatud seisukohad, oli Jaapani aktsiaturg. Tol ajal oli Jaapani aktsiaturul pullituru haripunkt. Rogers oli aga veendunud, et peagi liigub see suurejooneliselt vastassuunas.

„Ma luban teile, et Jaapani aktsiaturg kukub kolinal kokku – võib-olla järgmisel aastal või kahe aasta jooksul... [Jaapani aktsiad] langevad 80 kuni 90 protsenti.“

See prognoos kõlas pööraselt, kuid osutus absoluutselt täpsaks. Pisut enam kui aasta pärast meie jutuajamist tõusis Jaapani aktsiaturg tippu ning alustas langust, mille tulemusena Nikkei indeks kaotas järgmise 14 aastaga umbes 80 protsenti oma väärtusest.

On ilmselge, et Jim Rogers on mees, kelle arvamust tasub tähele panna. Rogers on fundamentaalanalüütik. Küsisin Rogersilt, mida ta graafikute jälgimisest arvab. Tema vastus ei jätnud mingit kahtlust tema põlglikust suhtumisest tehnilisse analüüsi.

„Ma pole rikast tehnikut veel näinud,“ ütles Rogers, „kui välja arvata need tehnikud, kes oma tehnilist teenust müüvad ja head raha teenivad.“

Küsisin siis Rogersilt, kas ta kunagi üldse kasutab graafikuid.

„Kasutan küll,“ ütles ta, „et näha, mis toimub... Ma ei ütle – mis see mõiste oli, mida sa enne kasutasid, „trendimuutus“? –, et „siin on trendimuutus“. Ma isegi ei tea, mis see on.“

Kui ma talle seda mõistet lahti seletada püüdsin, katkestas ta mind.

„Ära räägi mulle. See võib mul pea pulki täis ajada. Ma ei tea neist asjadest midagi ega tahagi teada.“

Ma ei usu, et mingisse konkreetseesse kauplemismetoodikasse on võimalik veel küünilisemalt suhtuda, kui Jim Rogers suhtub tehnilisse analüüsi.

Marty Schwartz

Vaadelgem nüüd teist erakordselt edukat kauplejat Marty Schwartzi, kes on analüütilise meetodi seisukohast spektri

teises otsas. Kui ma Schwartzi usutlesin, oli ta kasvatanud 40 000 dollari suuruse konto enam kui 20 miljoni dollari suuruseks, kaotamata samal ajal vara väärtuses kunagi rohkem kui kolm protsenti (kuulõpu andmete põhjal). Schwartz rõhutas, et tema kaks kõige halvemat kuud – kolme ja kahe protsendi suurused kaotused – olid ta laste sündimise kuud ning ta oli arusaadavalt hajevil. Selle aja jooksul osales ta kümnel avalikul kauplemisvõistlusel. Neist üheksa vältasid neli kuud järjest, mille kestel teenis ta keskmiselt 210 protsenti annualiseerimata tulu! Oma ainsal aastapikkusel võistlusel teenis ta 781 protsenti tulu.

On ilmselge, et ka Schwartz on kaupleja, kelle seisukohti tuleb võtta väga tõsiselt. Mida ütleb tema selle kohta, kumb on tõhusam, kas fundamentaalanalüüs või tehniline analüüs? Ta tegutses alguses peaaegu terve aastakümne väärt-paberianalüütikuna, enne kui hakkas tehnilise analüüsi põhjal täiskohaga kauplema. Kui Schwartzilt pärsin, kas ta oli fundamentaalanalüüsilt täielikult tehnilise analüüsi peale üle läinud, paistis tema vastus iroonilisel kombel olevat torge Rogersi tehnilise analüüsi kohta käinud kommentaari pihta – mida ma talle polnud maininud.

Schwartz vastas: „Absoluutselt. Mind ajavad naerma need, kes ütlevad, et „ma pole rikast tehnikut veel näinud“. Oivaline! See on ülbe ja täielik nonsens. Ma kasutasin fundamentaalanalüüsi üheksa aastat, aga rikkaks sain tehnilisega.“

On raske leida kahte veel lahknevamat ja kindlamaks peetavat arusaama selle kohta, millest on turul kauplemise juures kasu ja millest mitte. Rogersi kauplemisotsused tugi-

nesid üksnes fundamentaalanalüüsil ning tehniline analüüs oli talle umbes samas kategoorias kui lame maa, Schwartz aga kaotas fundamentaalanalüüsiga pidevalt raha, kuid tehnilise analüüsiga jõudis imetlusväärse tootluseni. Mõlemad mehed on olnud peadpöörítavalt edukad ning mõlemad suhtuvad teineteise meetoditesse halvaks-panevalt ja isegi küüniliselt.

Kuidas lepitada vastukäivaid seisukohti

Mida Rogersi ja Schwartzi omavaheline dihhotoomia teile ütleb? See peaks ütlema, et turul pole üht ainuõiget teed. Ei ole seda üht ja ainsat turusaladust, ei ole ühte ja ainsat õiget viisi turul kaubelda. Need, kes otsivad seda üht ja ainsat õiget vastust, pole isegi õige küsimuseni jõudnud, õigest vastusest rääkimata.



Ei ole seda üht ja ainsat turusaladust,
ei ole ühte ja ainsat õiget viisi turul kaubelda.
Need, kes otsivad seda üht ja ainsat õiget
vastust, pole isegi õige küsimuseni jõudnud,
õigest vastusest rääkimata.

Turul saab raha teenida miljonil eri viisil. Paraku on neid viise aga väga keeruline leida. Siiski on olemas rohkesti viise, kuidas edukaks saada. Mõned kauplejad, näiteks nagu Rogers, tuginevad üksnes fundamentaalanalüüsile, teised aga, näiteks nagu Schwartz, tegutsevad edukalt üksnes tehnilise analüüsi najal. Kolmandad kombineerivad neid kaht. Mõnede kauplejate edu põhineb pikkadel, kuude või isegi aastate pikkustel positsioonidel, teiste edukate positsioonide pikkust võib aga mõõta minutites. Edukaks tegevuseks turul tuleb leida *teile endale sobiv* meetoodika – ning igaühe puhul on see isesugune –, mitte otsida seda üht ja ainuõiget viisi asju ajada.