

ВЪВЕДЕНИЕ

В самото начало искам да благодаря на всички, които ми писаха след първите две книги и изказаха своите впечатления и мнения за тях. По този начин аз получих обратна връзка за това, което бях сътворил. С това въведение искам да обясня защо пиша тази книга, какво съдържа тя и какво може да очаква всеки, след като я прочете. Както си личи от заглавието, ще се постарая тя да предоставя само практически съвети и информация, без излишен пълнеж.

От многото писма, които получих, и от всички разговори, които съм провел, установих, че хората се занимават с търгуване на финансовите пазари, без да имат точно понятие за базисни неща. Например някои търсят супер сложни системи и методи за търгуване, без да знаят точно как работят валутният пазар или стоковите борси, кои са основните участници и какво формира тяхното поведение. Освен това през последните няколко години поради различни причини се увеличиха значително свободните пари на финансовите пазари. Това промени сериозно тяхната структура и някои механизми на функциониране, което от своя страна направи класическия фундаментален и техническия анализ трудно приложими за голяма част от неопитните, а дори и професионалните търговци.

Както личи от заглавието, в тази книга ще се опитам да представя всички чисто практически и приложни аспекти на валутния пазар и валутната търговия, които спред мен са важни за голяма част от трейдърите. Това предполага и разглеждане на теми, застъпени в предходни книги, но този път ще се опитам да ги разгледам от гледна точка на ценовото движение, защото според мен то е единственият индикатор, който няма как да бъде променен, независимо от това какво става на финансовите пазари, тъй като те винаги ще бъдат движени от потоци от поръчки на големите играчи. Разбира се, няма абсолютни правила и за самото ценово движение, но ако се научим да го анализираме, винаги ще можем да се адаптираме при промяна на пазарната среда. Теоретичните постановки в настоящата книга ще бъдат сведени до минимум и ще наблегна на повече графики и таблици, представящи реални пазарни ситуации. Ако забележите, че някои изречения сте ги срещали вече в книгата, не се учудвайте, защото повторението не е случайно.

Както казах, в тази книга ще бъдат включени и някои теми от първите две книги, но без тях изложението няма да е пълно. В началото ще започна с описание на валутния пазар, основните участници на него и защо и кога те предиз-

7

викват ценови движения. Винаги съм си мислел, че няма смисъл да описвам точно това, но вероятно и много хора мислят по подобен начин и затова подценяват тази част от обучението си. Не можем да станем успешни търговци, ако не знаем кога и как работи пазарът и кой командва парада. След това ще продължа с по-сериозно описание на валутните опции. Делът на търговията с деривати се увеличи значително през последните години и затова познания в тази насока няма да са излишни на никого. Този път смятам да отделя и внимание на фундаменталния анализ, и то от гледна точка на новите пазарни реалности. След това естествено идва ред и на техническия анализ. Тази тема беше разглеждана в първата ми книга, но сега мисля да ѝ отделя отново малко време, като обърна внимание на това как да четем ценовото движение по графиките.

Отделна глава ще бъде отредена и за стратегиите за търгуване, където ще представя някои стратегии, базирани на ценовото движение, ще акцентирам на тестването и създаването на стратегии. В следващите две глави ще се опитам да насоча вниманието на читателите към два много важни аспекта на търгуването, които почти винаги остават пренебрегнати – управлението на капитала и психологията. Почти всички трейдъри, особено начинаещите, се насочват към намиране на най-добрата система и дори си мислят, че колкото тя е по-сложна, толкова е по-успешна. За съжаление нещата не са точно такива, каквито изглеждат на пръв поглед. Системата на търгуване показва колко добре познаваме пазара. За да станем успешни търговци, трябва да имаме и спазваме правила за управление на капитала и да подходим към пазара с правилната психологическа нагласа.

Книгата ще завърши с една също подценявана според мен тема – брокерите. Никога не съм можел да си обясня защо хора си откриват сметки при странни брокери и след това само се оплакват от тях. Няма никакъв смисъл в подобни начинания и затова ще се опитам да представя основните типове посредници и какво трябва да знаем за тях.

От самото начало искам да уточня, че след прочитането на тази книга, а и на всяка друга, никой не може да стане добър търговец, без да положи допълнителни усилия. Моята идея е да представя своите виждания по гореизброените теми, свързани с финансовите пазари, и по този начин да спестя време и усилия на много хора. Никой не може да стане успешен трейдър, ако не си свърши сам необходимата за това работа. Просто си помислете дали искате да бъдете оперирани от хирург, който само е прочел един учебник по анатомия и се е порязал няколко пъти, докато е бил малък. Доколко съм успял да постигна целите на тази книга, ще разбера от писмата на читателите след няколко месеца. Отново всеки, който има някакви въпроси, без никакво притеснение (и това е наистина така) може да ползва e-mail srm70@abv.bg.