



تجارت از نگاه الکترونیک

تهیه و تنظیم: شرکت خدمات تجارت الکترونیک ایمانی

باشد. اما کسانی در این کار موفق هستند که با تحلیل، اقدام به خرید و فروش می‌کنند. با پیشرفت در فناوری اطلاعات و اینترنت، امروزه مشارکت در بازارهای بورس برای عموم بسیار ساده شده و امکانات نرم‌افزاری و دسترسی سریع به اطلاعات، بسیاری از مشکلات سرمایه‌گذاران را حل نموده است. کارگزاران بورس‌ها امکانات زیادی را با هزینه‌های بسیار پایین در اختیار سرمایه‌گذاران قرار می‌دهند.

با توجه به رشد روز افزون فناوری و اهمیت این موضوع برای کشورهای در حال توسعه برای دسترسی به بازارهای مالی و بورس بین‌الملل و با در نظر گرفتن موقعیت مناسب فراهم‌شده در کشورمان، می‌توانیم به راحتی وارد بازارهای جهانی شده و از طریق اینترنت و به صورت «برخط» اقدام به خرید و فروش سهام، ارز و کالا کنیم.

بازار

«بازار» سازوکاری است که امکان معامله را برای افراد فراهم می‌آورد و معمولاً نظریه عرضه و تقاضا بر آن حاکم است. معمولاً بازارها به صورت بازارهای معمولی و بازارهای تخصصی

تجارت الکترونیک، انقلاب صنعتی سده بیست و یکم نامیده می‌شود که با پیدایش اینترنت به سرعت رو به پیشرفت و گسترش است. در تجارت الکترونیک فرآورده‌ها، خدمات و اطلاعات به کمک شبکه‌های رایانه‌ای ارائه می‌شوند و عموماً تراکنش‌های مالی در جوامع مجازی در قالب تجارت یادشده انجام می‌شوند.

تجارت الکترونیک برتری‌های بسیاری نسبت به بازرگانی دستی و سنتی دارد که همین مزایا سبب گردیده بازرگانی الکترونیک به عنوان دگرگونی بزرگ قرن مطرح شود. این پدیده در زمینه‌های مختلف گسترش یافته است و این گستردگی در ابعاد گوناگون از فعالیت‌های بازرگانی میان خریداران خرد و بنگاه‌ها گرفته تا مبادلات میان دولت‌ها و ملت‌ها مشاهده می‌شود. تمامی این موارد باعث شده تا این مبحث به عنوان مهم‌ترین مسئله و دانش روز مطرح شود.

انگیزه مشارکت مردم یا شرکت‌ها در بورس‌ها می‌تواند امید به سودآوری، کم‌کردن خطرپذیری (ریسک) سایر سرمایه‌گذاری‌ها، معافیت‌های مالیاتی و یا ده‌ها دلیل دیگر

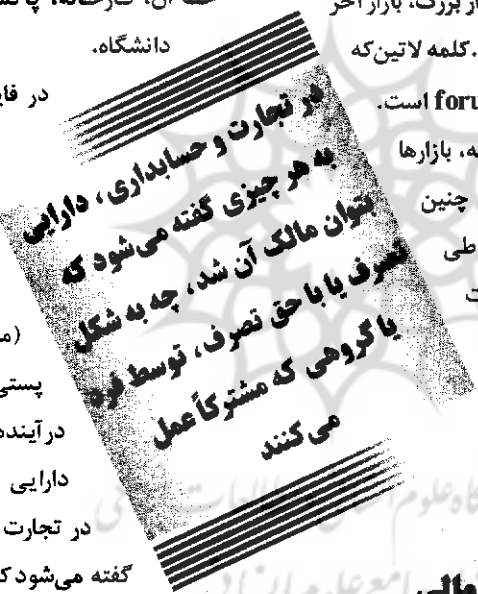
- بازارهای اشتقاقی که ابزاری برای مهار ریسک‌های مالی ارائه می‌دهند.
- بازارهای قراردادهای آینده که قراردادهای استاندارد برای تجارت سرمایه در زمانی در آینده دارند.
- بازارهای بیمه برای مهار انواع ریسک.
- بازارهای ارز.

سرمایه گذاری

«سرمایه‌گذاری» اصطلاحی است با معانی نزدیک مربوط به فاینانس و اقتصاد، مفهوم این کلمه انباشتن سرمایه با توقع بازگشت آن در آینده است.

در اقتصاد نظری، سرمایه‌گذاری یعنی خرید (و بنابراین تولید) کالاهای سرمایه (کالاهایی که مصرف نمی‌شوند و در عوض در تولید آینده به کار می‌روند). به عنوان مثال ساختن خط آن، کارخانه، پاکسازی زمین یا فرستادن شخصی به دانشگاه.

در فاینانس، سرمایه‌گذاری یعنی خرید دارایی‌های پولی یا اوراق بهادار، به طور مثال سرمایه‌گذاری دارایی خالص یا سرمایه‌گذاری اموال غیرمنقول (مانند ملک) یا اوراق قرضه یا تمبرهای پستی. این سرمایه‌ها می‌توانند درآمدی در آینده بسازند و ارزش بیشتری پیداکنند.



دارایی در تجارت و حسابداری، دارایی به هر چیزی گفته می‌شود که بتوان مالک آن شد، چه به شکل تصرف یا با حق تصرف، توسط فرد یا گروهی که مشترکاً عمل می‌کنند، مثلاً یک شرکت، و هر چیزی که ارزش آن را بتوان با پول بیان کرد. دارایی در ترازنامه ذکر می‌شود و یک تراز بدهکار عادی دارد.

دارایی‌ها را می‌توان با روش‌های مختلفی طبقه‌بندی نمود، وجه تمایز عمده بین آنها که معمولاً در تجارت کاربرد دارد، عبارت است از: ۱- دارایی‌های ثابت، ۲- دارایی‌های جاری (در جریان).

دیگر زیرمجموعه‌ها در حیطه تجارت، شامل دارایی‌های غیرعینی، یعنی دارایی‌هایی که قابل رؤیت نیستند ولی توان درآمد تجارت را بالا می‌برند. مثلاً حسن‌نیت، حق امتیاز، حق تکثیر نشر و غیره (دارایی‌های نامشهود نیز نامیده می‌شوند).

که در آنها تنها یک کالا معامله می‌شود، موجودند. بازار چندین فروشنده مشتاق را در یک جا جمع می‌کند و به این ترتیب یافتن خریداران احتمالی را برای آنها آسان‌تر می‌سازد. اقتصادی که اصولاً متکی بر کنش و واکنش بین خریداران و فروشندگان برای تخصیص منابع می‌باشد، به اقتصاد بازار معروف است که نقطه مقابل اقتصاد دستوری یا اقتصاد غیربازاری است.

بازار سنتی، میدانی در شهر است که در آنجا تاجران دکه‌هایی بر پا می‌کنند و خریداران، کالاها را انتخاب می‌کنند. این نوع بازار بسیار قدیمی است و مشابه چنین بازارهایی به میزان بی‌شمار هنوز در سراسر جهان فعال هستند. در برخی نقاط چنین بازارهایی جذابیت خود را از دست داده‌اند، اما ایجاد تمایل دوباره به غذای محلی باعث ابداع مجدد این نوع بازار در بسیاری شهرهای بزرگ و کوچک شده که به آن بازارهای کشاورزان می‌گویند. نمونه یک بازار بزرگ، بازار آخر هفته چاتوچاک در بانکوک می‌باشد. کلمه لاتین که هنوز با این مفهوم به کار می‌رود forum است.

امروزه عمدتاً پس از ابداع رایانه، بازارها همواره دارای مکان عینی نیستند. چنین بازارهای مجازی از راه‌های ارتباطی تشکیل می‌شوند که مبادله اطلاعات از طریق آنها آسان است و امکان انجام معامله وجود دارد. مثال قابل توجه این نوع بازار، بازار بین‌المللی ارز است.

بازارهای مالی

«بازارهای مالی» به بازارهایی گفته می‌شود که تأمین وجه یا سرمایه‌گذاری دارایی‌ها را بسته به نقطه‌نظر یا عقیده شخصی ممکن می‌سازند. آنها همچنین مهار ریسک‌های مختلف را آسان‌تر می‌کنند. بازارهای مالی را می‌توان به زیرمجموعه‌های مختلفی تقسیم نمود:

- بازارهای سهام که امکان سرمایه‌گذاری دارایی خالص و خرید و فروش سهام را فراهم می‌سازند.
- بازارهای اوراق قرضه که از طریق صدور قراردادهای وام و خرید و فروش اوراق و اسناد قرضه، سرمایه‌گذاری را ممکن می‌سازند.
- بازارهای پول که سرمایه‌گذاری و فاینانس وام کوتاه‌مدت را عرضه می‌دارند.

دارایی‌های نقدی که زیرمجموعه دارایی‌های جاری هستند و همچنین گروه سرمایه‌گذاری‌های بازرگانی، سرمایه‌گذاری‌های مطمئن شده و غیره می‌باشند.

درترازنامه یک شرکت، تقسیمات خاص را قانون تعیین می‌کند و این قانون در هر کشوری متفاوت است.

- دارایی‌های جاری

دارایی‌هایی گفته می‌شود که به طور مداوم در جریان تجارت و طی فعالیت‌های عادی تجاری در گردش هستند. به عنوان مثال: بدهکاران، سهام، پول نقد و کار در جریان. اصطلاح دارایی‌های جاری خالص (یا سرمایه در گردش) اغلب در مورد مجموع دارایی‌های جاری منهای مجموع تعهدات جاری به کار می‌رود.

- دارایی‌های ثابت

اموالی که برای استفاده مداوم و درازمدت با هدف کسب سود در تجارت خریداری می‌شوند، از جمله ملک، ساختمان، ماشین‌آلات و غیره. آنها طی حیات پیش‌بینی شده خود به صورت در نظر گرفتن هزینه‌ای سالانه، که به شکلی محاسبه می‌شود که هزینه اولیه (هزینه تمام‌شده) را حذف کند، منهای ارزش اسقاط طی آن دوره، در مقابل سود از حساب حذف می‌شوند.

فاینانس شخصی

فاینانس شخصی کاربرد قواعد اقتصاد مالی در مورد تصمیمات مالی یک فرد یا یک خانواده است که می‌پرسد در موقعیت‌های مختلف در آینده چقدر پول نیاز دارید؟ و برای به دست آوردن این پول چه می‌کنید؟ این فاینانس با پرسش‌های زیر سروکار دارد:

- درآمد سالانه من چقدر است؟
- چگونه می‌توانم درآمد خود را افزایش دهم؟
- هزینه‌های سالانه من چیست؟
- چگونه می‌توانم هزینه‌ها را کاهش دهم؟
- چگونه درآمد واقعی خود در هر سال را به بهترین وجه هزینه کنم؟
- هر سال چقدر می‌توانم پس‌انداز کنم؟
- طی سال‌های اشتغال خود چقدر اندوخته خواهم داشت؟

● آیا این اندوخته برای حمایت از من پس از بازنشستگی کافی خواهد بود؟

● پس از بازنشستگی، هزینه سالیانه من چقدر خواهد بود؟

● پس از چند سال بازنشسته می‌شوم؟

● پس از بزرگ شدن فرزندان، هزینه‌های عمده (نظیر هزینه تحصیل یا خرید خانه) را چگونه پردازم؟

● ریسک مالی خود را چگونه کاهش دهم؟ از طریق حقوق بازنشستگی؟

● با اندوخته خود چکنم؟ بهترین راه سرمایه‌گذاری این سرمایه چیست؟

● چقدر بدهی دارم؟ اقساط ماهانه بدهی من چقدر است؟

● ارزش دارایی‌های من چقدر است؟

● مالیات‌ها چه تأثیری بر این مسائل دارند؟

● چگونه مالیات‌هایی را که باید پردازم کاهش دهم؟

● تأثیر تورم بر این مسائل چیست؟

● در مراحل زندگی من، این مسائل

چقدر تغییر می‌کنند؟

فاینانس شخصی، تحلیل مفصل

جریان‌های مالی در مراحل مختلف زمان

است. به عنوان مثال، ممکن است امروزه

درآمدشغل خود را دریافت کنیم، اما مجبوریم

سال آینده شهریه دانشگاه را پردازیم. اقساط

رهن، بهره به دست آمده، حق بیمه و دیگر انواع

جریان‌های مالی، مسائل همیشگی هستند که به صورت ماهانه

یا سالانه تکرار می‌شوند. چون همه این‌ها با زمان سروکار

دارند، باید پرسیم نقش زمان در این محاسبات مالی چیست؟

می‌دانیم اگر در بانک، سپرده‌گذاری کنیم، سود دریافت

می‌کنیم به همین دلیل ترجیح می‌دهیم به جای فردا، امروز

پول دریافت کنیم. پولی که امروز به دست می‌آوریم، برای ما

ارزش بیشتری نسبت به پولی که در آینده به دست می‌آوریم

دارد. به این «ارزش زمانی پول» می‌گویند. برای تطابق با این

ارزش زمانی، از دو فرمول ساده استفاده می‌کنیم. فرمول ارزش

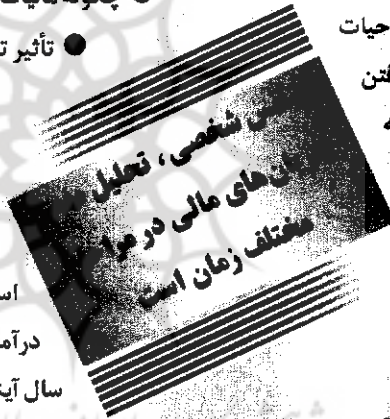
حال حاضر برای تنزیل جریان‌های پول آینده به کار می‌رود،

این به معنی تبدیل مبالغ آینده به معادل مبالغ امروز آنها

است. فرمول ارزش آینده برای تبدیل پول امروز به مبلغ

معادل در زمانی در آینده نیز به کار می‌رود.

همه برنامه‌ریزی‌های مالی شخصی که توسط افراد کارشناس



طی سه سال با پرداخت ماهیانه هزینه رهن که بیشتر از ۲۵ درصد درآمد ناخالص من نخواهد بود». داشتن چندین هدف، امری غیرمعمول نیست، برخی کوتاه مدت و برخی بلندمدت. برنامه مالی، جزئیات چگونه عملی شدن اهداف شما را مشخص می‌کند به عنوان مثال این برنامه می‌تواند شامل کاستن هزینه‌های غیرضروری، افزایش درآمد شغلی یا سرمایه‌گذاری باشد. برای انجام این کار باید برای هر دوره (معمولاً دوره‌ها سالانه است) محاسبات مشروح انجام گیرد.

انجام می‌گیرد از این فرمول ارزش زمان، و همچنین انواع پیچیده‌تر این فرمول‌ها استفاده می‌کنند. نادیده گرفتن نقشی که زمان در برنامه ریزی مالی ایفا می‌کند، نادیده گرفتن یکی از مهم‌ترین قواعد فاینانس شخصی است.

روند برنامه ریزی مالی

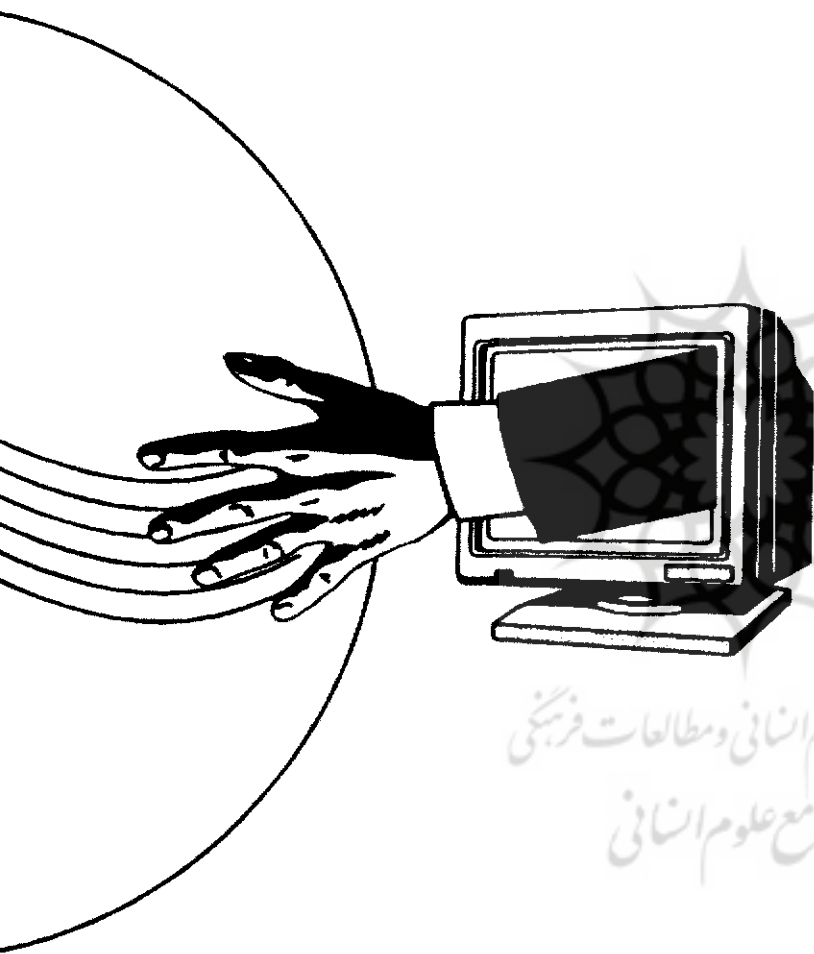
روند برنامه ریزی مالی، روند پویایی است که مستلزم نظارت و ارزیابی مجدد به طور مرتب می‌باشد. این روند به طور کلی دارای پنج مرحله است که عبارتند از:

۱. ارزیابی موقعیت شما
۲. تعیین اهداف
۳. تهیه یک طرح
۴. وارد شدن عمل
۵. نظارت بر پیشرفت آن

ارزیابی وضعیت مالی شما معمولاً با تهیه چندین فهرست انجام می‌گیرد. این فهرست‌ها شکل ساده‌شده ترازنامه و صورت درآمد شرکتی می‌باشد. در ترازنامه شخصی خود، همه دارایی‌های تان را فهرست کرده (مثلاً خودرو، خانه، پوشاک، سهام، حساب بانکی) و ارزش آنها را مشخص کنید همچنین همه تعهدات خود را فهرست کرده (مثلاً بدهی کارت اعتباری، وام بانکی، گرو) و مبلغ آنها را بنویسید. کم کردن جمع تعهدات از جمع دارایی‌ها شما، ارزش خالص دارایی شخصی شما را نشان می‌دهد. برای داشتن آن که ارزش خالص شخصی شما در آینده چگونه تغییر می‌کند، یک صورت جریان نقدی شخصی تهیه کنید که فهرست

درآمدها و هزینه‌های شماست. با کم کردن هزینه‌ها از درآمدها، جریان نقدی خالص خود را برای آن دوره به دست می‌آورید. اگر جریان نقدی خالص شما مثبت باشد، ارزش خالص شخصی شما افزایش می‌یابد. اغلب افراد به میزان فاحشی، میزان مخارج سالیانه خود را دست‌کم می‌گیرند. تعیین اهداف به زندگی شما از نظر مالی جهت می‌دهد. نمونه‌های اهداف مالی از این قرارند: «بازنشستگی در سن ۵۰ سالگی با دارایی خالص شخصی س‌ریال»، یا «خرید یک خانه

ضمن این‌که تأثیرات مالیات و تورم نیز باید در نظر گرفته شود. وقتی بهترین برنامه را برای اهداف و مقتضیات خود انتخاب کردید آن را اجرا می‌کنید. این کار مستلزم انجام اعمالی خاص است و اغلب به انضباط و پشتکار نیاز دارد. بسیاری از افراد برای رسیدن به اهداف خود از افراد خیره‌ای نظیر حسابداران، برنامه‌ریزان مالی، مشاوران سرمایه و وکلای دعاوی کمک می‌گیرند. باگذشت زمان لازم است که مراحل پیشرفت خود را بازبینی



کنید. اگر به نظر برسد که به هدف خود نایل نمی‌شوید، می‌توانید یا برنامه خود را عوض کنید یا هدف خود را تعدیل نمایید.

چرخه زندگی مالی

در سفر زندگی، از مراحل مختلفی می‌گذریم. مرحله‌ای که در آن خود را پیدا می‌کنیم بر برنامه‌ریزی مالی ما تاثیر خواهد داشت. مادیلانی و برومبرگ در سال ۱۹۵۴ الگویی ساختند تا این مراحل را تشریح کنند. در ذیل به یک نمونه از این الگوها

- خرید خودرو، لباس، دستگاه پخش موسیقی
- تعیین بودجه مهم است

۳. زوج جوان بدون فرزند

- درآمد بیشتر از هزینه - مقداری اندوخته
- خرید لوازم خانه
- خرید منزل

۴. زوج دارای فرزند

- درآمد تقریباً برابر با هزینه

- تهیه منزلی بهتر

- خرید اسباب بازی کودک، پوشاک،

ملزومات

- خرید بیمه عمر

- شهریه دانشگاه

- مدیریت بدهی دارای اهمیت است

۵. افرادی که فرزندانشان از

پیش آنها رفته اند

- درآمد بالاتر از هزینه

- سرمایه‌گذاری‌های مختلف

- برنامه ریزی بازنشستگی اهمیت

دارد

- در نظر داشتن مالیات اهمیت دارد

۶. بازنشسته

- درآمد کمتر از هزینه

- گذران زندگی از اندوخته نیست

- خرید خدمات پزشکی و پرستاری

- برنامه ریزی برای ارثیه ضروری

است

این فعالیتهای مالی لزوماً در مراحل

تشریح شده انجام نمی‌گیرد. در واقع بهتر است بسیاری از آنها

را هر چه زودتر انجام دهید. در واقع برنامه‌ریزی برای

سرمایه‌گذاری باید به محض امکان صورت پذیرد.

چگونه یک برنامه تجارت برای خود

بسازیم؟

بسیاری از معامله‌گران به علت نداشتن برنامه خاص برای

انجام معاملات خود از معامله‌کردن وحشت دارند. تجارت

کاری جالب و حیرت‌آور است که در بسیاری از مواقع می‌تواند

اشاره می‌کنیم:

۱. افراد تحت تکفل والدین

- درآمد بسیار پائین

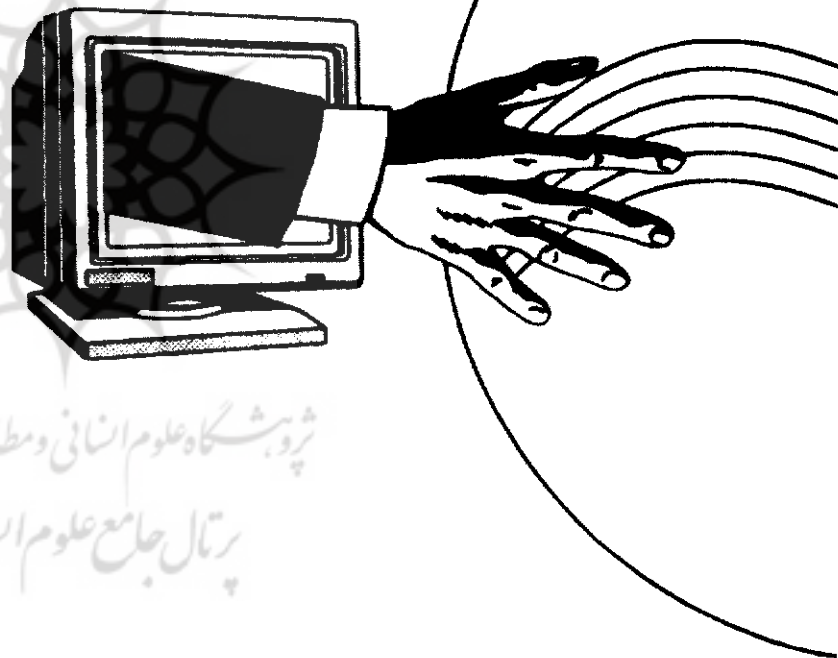
- تصمیمات مالی اندک

۲. فرد مجرد جوان

- درآمد به سختی با هزینه‌ها همخوانی دارد - اندوخته

قابل توجهی موجود نیست

- تصمیمات مالی اکثر آکوتاه‌مدت هستند



هیجان‌زا نیز باشد. پیروی از یک برنامه مکتوب و مناسب نتیجه مطلوبی خواهد داشت و نیز از میزان اضطراب می‌کاهد و همچنین تمرکز بیشتری به ما می‌دهد. در غیر این صورت ما بازنده خواهیم بود. معاملات مکرر خواهیم داشت، معاملات خود را بر اساس احساسات انجام می‌دهیم، برای انجام معامله از نظرات دیگران استفاده خواهیم کرد و در این صورت پذیرای خطرپذیری‌های زیادی خواهیم بود. از آنجایی که تجارت یک شغل است بنابراین نیاز به یک برنامه دارد. تمام شرکت‌هایی که ما با سهام آنها سروکار داریم برای خود یک برنامه تجاری دارند. با یک برنامه واقعی، ما قوانین ویژه‌ای برای تجارت در اختیار خواهیم داشت. بنابراین سؤالاتی از قبیل چه کاری را در چه زمانی انجام دهم وجود نخواهد داشت چرا که شما یک کتاب تجاری در اختیار خواهید داشت و با برنامه‌ای که خود جمع‌آوری کرده‌اید زندگی خواهید کرد.

از کجا شروع کنیم؟

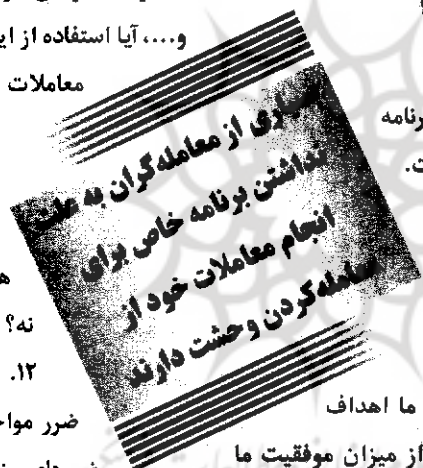
مرحله اول: بررسی نامه

اولین مرحله برای درست کردن یک برنامه تجارت، پاسخ به چند سؤال مهم است. سؤالاتی درباره خود ما، تجارت و هدف از آن. با پاسخ به این سؤالات ما مجبور خواهیم شد به عواملی بیندیشیم که در موفقیت ما در زمینه تجارت تأثیرگذار خواهد بود. همه ما اهداف بی‌ربطی داریم که هرچند اندک اما از میزان موفقیت ما می‌کاهند. شناخت این اهداف و منهدم کردن آنها می‌تواند نتایج مطلوبی داشته باشد.

ابتدا نیاز است به گروهی از سؤالات پاسخ دهیم. حین پاسخ به این سؤالات، ما به بعضی نظریه‌ها و دیدگاه‌های مهم دست می‌یابیم. همه این دیدگاه‌ها را یادداشت می‌کنیم و از آنها در برنامه موردنظر استفاده می‌کنیم. مطالبی را که ما با پاسخگویی به این سؤالات به دست خواهیم آورد می‌تواند زندگی تجاری ما را تغییر دهد. قبل از هر چیزی باید سعی کنیم که در پاسخ به این سؤالات راستگو باشیم.

۱. هدف من از تجارت چیست؟
۲. چه چیزی را تجارت می‌کنم؟ ترجیح می‌دهم در چه زمینه‌ای تجارت کنم؟ با چه چیزی بیشتر راحت هستم؟ (سهام، شاخص‌های سهام، ارز، بازارهای آینده...)
۳. در چه چهارچوب زمانی دوست دارم تجارت کنم؟

- (طولانی‌مدت، میان‌مدت، روزانه و...)
۴. اگر من یک معامله‌گر روزانه هستم، آیا تا به حال معامله‌ای که بیش از یک روز به طول بینجامد انجام داده‌ام؟ تحت چه شرایطی این کار را انجام داده‌ام؟
۵. در معاملات معمولاً از چه میزان سرمایه استفاده می‌کنم؟
۶. آیا من وقتی در معاملات خود مطمئن‌تر می‌شوم اندازه آنها را افزایش می‌دهم؟ نتیجه این کار من چیست؟
۷. با چه درصدی از سرمایه خود معاملات خود را انجام می‌دهم؟
۸. چند معامله را در یک زمان با هم انجام می‌دهم؟
۹. در چه شرایطی از بازار من اقدام به معامله می‌کنم؟ در چه شرایطی از معامله‌کردن پرهیز می‌کنم؟ آیا شرایط خاصی مدنظر دارم؟
۱۰. من در تجارت خود از چه ابزار تحلیلی استفاده می‌کنم؟ نشانگرها، الگوهای نموداری، خط‌های مقاومت، تحلیل بنیادی و...، آیا استفاده از این ابزارها برای من مفید است؟ آیا من معاملات خود را با ترکیبی از این ابزارها انجام می‌دهم؟ دقیقاً چه ابزاری؟
۱۱. من چه موقع از یک معامله موفق خارج می‌شوم؟ قوانین من چه هستند؟ آیا اصلاً قانون خاصی دارم یا نه؟
۱۲. من چه موقع از یک معامله‌ای که با ضرر مواجه است خارج می‌شوم؟ آیا من حد ضررهای مناسبی را برای معاملات خود انتخاب می‌کنم؟ حد ضرر من در هر معامله دقیقاً چقدر است؟ قوانین من در این زمینه چه هستند؟ (بر اساس درصدی از حساب، بر اساس مقداری پول، بر اساس سطوح مقاومت، بر اساس ناپایداری بازار، بر اساس ترس و وحشت...)
۱۳. واکنش من زمانی که با ضرر مواجه می‌شوم چیست؟ من ضرر را به چه صورتی تعریف می‌کنم؟
۱۴. روش مدیریت سرمایه من چیست؟ میزان خطرپذیری من در هر معامله، در هر هفته یا در هر ماه چه اندازه‌ای است؟ اگر یک دفعه تمام معاملات من متوقف شوند نتیجه چه خواهد بود؟ اگر تمام معاملات من در یک بازه زمانی مشخص، منجر به ضرر شود چه اتفاقی می‌افتد؟
۱۵. آیا من، هم معاملات کوتاه‌مدت و هم بلندمدت را انجام می‌دهم؟ آیا من به این کار نیاز دارم؟ آیا من با معاملات





شما باید در برنامه خود موارد زیر را قید کنید:

۱. اهداف: بلندمدت، کوتاهمدت، روزانه
۲. عملیات: کارهایی که باید برای رسیدن به اهداف انجام دهیم.

۳. قوانین: قوانینی که روزانه استفاده خواهید کرد. این قسمت را با دقت بسازید. (این بخش مهم ترین قسمت برنامه تجاری شما خواهد بود)

برای قوانین تجاری چند چیز باید مدنظر قرار گیرند:

«مثلاً من فقط روی سهام تجارت خواهم کرد»

«من اجازه نخواهم داد معامله ای که در سود است وارد ضرر شود»

«هدف روزانه من X است»

«من روی ۱۰۰ سهام معامله خواهم کرد تا برای سه ماه

متوالی سود ببرم.»

شما به این صورت تمام موارد مهم یک کتاب تجاری خوب را در یک جا جمع خواهید کرد. شما در این زمینه بسیار دقیق و کامل باید عمل کنید و هر موقعیتی که در بازار با آن برخورد داشته اید و یا فکر می کنید می تواند وجود داشته باشد را باید مدنظر بگیرید به این ترتیب شما در هر شرایطی مثل ترس، طمع، سردرگمی و غیره به این برنامه رجوع خواهید کرد. این برنامه مشکل شما را حل می کند و به شما تمرکز می دهد.

برنامه خود را تاریخ گذاری و امضاء کنید. این کار تعهدتان را نسبت به این برنامه نشان می دهد. در جایی که قابل رؤیت باشد آن را نصب کنید. شما مرتباً به آن رجوع خواهید کرد. برای این که روی برنامه ای که ایجاد کرده اید تمرکز لازم را داشته باشید بهتر است از الگوهای نمودار مطلوب خود پرینت (تصویر) بگیرید و آنها را در فواصلی نزدیک به هم نصب کنید. این الگوی خیلی خوبی از یک کتاب است اما اگر الگوهای معاملات خود شما باشد بسیار مؤثرتر خواهد بود. این کار الگوها را در ذهن شما شفاف تر می کند و به شما کمک می کند تا بفهمید به دنبال چه چیزی هستید. حین کار نیز از الگوهایی که قبلاً با آنها سروکار نداشته اید پرینت بگیرید در این مواقع شما صبر خواهید کرد و وارد معامله نخواهید شد.

وقتی که برنامه تجاری خود را نوشتید لازم است آن را مرتباً با

کوتاه مدت راحت تر هستیم؟ تجاری را که از معاملات کوتاه مدت به دست آورده ام چیست؟

۱۶. سیاست من در مورد نوسان های شدید بالا و پایین بازار چیست؟

۱۷. الگوی تجارت کردن من به چه صورتی است؟ من از چه نوع معامله گرانی پیروی می کنم؟ معامله گرانی که من آنها را تحسین می کنم چه کاری انجام می دهند که من آن را انجام نمی دهم؟

۱۸. روزانه چقدر زمان را در خارج از ساعات بازار صرف تحقیق و تمرین می کنم؟ روش من در این زمینه چیست؟ آیا روش خاصی برای این کار دارم؟ اگر من در این زمینه انضباط بیشتری به خرج دهم معاملات من تا چه اندازه بهتر خواهد شد؟ چه کارهای خاصی در این زمینه نیاز است تا انجام شود؟

۱۹. من توقع دارم که با تجارت چه میزان درآمد روزانه، ماهانه و سالانه داشته باشم؟ من باید چه کاری بکنم تا به این هدف خود برسم؟ من کار خود را با چه میزان سرمایه می خواهم شروع کنم؟

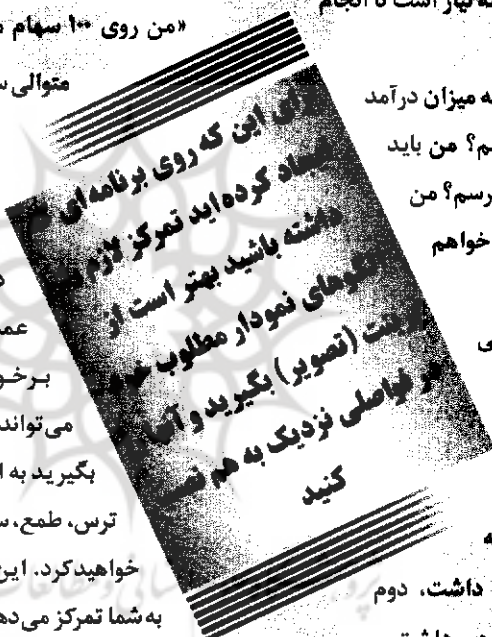
۲۰. روش معاملاتی من چه زمانی به سوددهی می رسد؟

وقتی این سؤالات تمام شد، ما دو چیز مهم به دست می آوریم، اول دید بهتری نسبت به

خود و نحوه تجارب خود خواهیم داشت، دوم برای تجارت کردن اصول خاصی خواهیم داشت. مرحله دوم: برنامه تجارت خود را بنویسید

پاسخ های ما اساس برنامه تجارتمان خواهد بود. این سؤالات در ذهن ما باید مواردی را متبلور کرده باشد که ما کجا درست عمل کرده ایم و کجا درست عمل نکرده ایم. ما قوانینی را ایجاد خواهیم کرد که با آنها زندگی می کنیم، قوانینی که ساخته خود ما هستند.

شما می توانید یک برنامه تجاری درست کنید، شکل آن بستگی به خود شما خواهد داشت. اگر بخواهید می توانید آن را به صورت رسمی در بیاورید (مثلاً، من..... با این برنامه پیش خواهم رفت یا این که هر طور می خواهید این برنامه را بسازید.)



توجه به قوانین مرور کنید. این کار برای دلایل زیر انجام می‌شود:

۱. از این برنامه بتوانید به شکل مفید استفاده کنید.
۲. توجه داشته باشید که تا چه اندازه به قوانین تجاری خود نزدیک هستید.
۳. مناطقی که نیاز به گسترش دارند را شناسایی کنید.
۴. آن را به صورتی که نیاز است اصلاح کنید.

مطالعات نشان داده است، افرادی که اهداف خود را به صورت مکتوب درآورده‌اند بسیار موفق‌تر از افرادی عمل می‌کنند که هدفی ندارند. معامله‌گران از این اصل مستثنا نیستند. برنامه تجاری در مواقعی که شما از عملکرد خود

اطمینان کامل ندارید به شما کمک می‌کنند. در ضمن این برنامه معیاری است که شما با آن میزان موفقیت خود را می‌سنجید یا به نقاط ضعف خود آگاه می‌شوید. با پیروی از قوانین خود، شما منضبط می‌شوید به ویژه زمانی که شما وسوسه می‌شوید معاملات بیشتری را انجام دهید.

شما باید به همراه برنامه تجاری خود از گزارش‌های تجاری نیز استفاده کنید. این کار را برای موفقیت هرچه بیشتر تجارت خود انجام دهید. یک برنامه‌ای که خوب نوشته شده است باعث می‌شود که شما معاملات خوب و بد خود را بشناسید.

در ضمن شما می‌توانید بفهمید که تا چه اندازه از قوانین خود پیروی کرده‌اید و در مورد عملکردتان قضاوت لازم را انجام دهید.

برنامه تجاری خود را بنویسید، از آن پیروی کنید و تأثیرات مثبت آن را بر معاملات خود مشاهده کنید. مطمئناً حیرت خواهید کرد که چرا تا به حال چنین کاری نکرده‌اید.

تحلیل بنیادی

تحلیل بنیادی (FA) یکی از روش‌های ارزشیابی سهام است که می‌توان آن را استفاده از تحلیل بنیادی برای ارزشیابی نامید. این روش تلاش دارد ارزش یک شرکت را تعیین کرده و بگوید آیا سرمایه‌گذاری در آن مقرون به صرفه است یا خیر که از دو طریق تحلیل می‌شود:

۱. تحلیل ترازنامه و گزارش سود و زیان آن.

۲. پیش‌بینی رویدادی که اقتصاد آینده آن از آن حساب‌ها انتظار دارد.

به عنوان نمونه، تحلیل نسبت برای تعیین عملکرد احتمالی شرکت به کار می‌رود.

تحلیل مالی همراه با دیگر تحلیل‌ها از تحلیل جریان نقدی تنزیل شده استفاده می‌کند. به طور کلی تحلیل‌گر جریان نقدی آینده سرمایه‌گذاری را برآورد می‌کند و برای ارزیابی ارزش فعلی جریان نقدی، از پیش‌بینی‌های نرخ بهره، استفاده می‌نماید.

تحلیل فنی

نمودارسازی یا تحلیل فنی، استفاده از مجموعه‌ای از اعداد است که از فعالیت بازار حاصل می‌شود. این مجموعه شامل قیمت و حجم مورد معامله‌ای است که برای پیش‌بینی گرایش‌های آینده در بازار به کار می‌رود. این روش‌ها را می‌توان در مورد هر بازاری که دارای سابقه قیمت جامع است، به کار برد.

تحلیل فنی قصد ندارد اطلاعات مالی یک شرکت، از قبیل جریان نقدی، سود سهام و پیش‌بینی سود آینده سهام را تحلیل نماید. تحلیل فنی به میزان گسترده‌ای توسط هم معامله‌گران حرفه‌ای و هم غیر حرفه‌ای به عنوان وسیله‌ای برای پیش‌بینی حرکات آینده بازار به کار می‌رود. نظریه‌های بازارهای کارآمد اساساً مدعی هستند که قیمت‌های فعلی، بازتاب همه اطلاعات موجود بوده و حرکات قیمت آینده، مسیری را طی می‌کند که با ایجاد انطباق با اطلاعات جدیدی که به دست می‌آیند به سیر تصادفی (حرکت براون) نزدیک می‌شود. این نظریه‌ها سپس فرض را بر این می‌گذارند که همه شرکت‌کنندگان در بازار سهام به همه اطلاعاتی که ممکن است بر سهام تأثیر بگذارد به طور مساوی و همزمان دسترسی دارند.

تحلیل‌گران فنی یا نمودارگراها معتقدند که با تحلیل سوابق قیمت سهام، می‌توانند اطلاعات کافی در مورد تفکر خریداران و فروشندگان نسبت به پیش‌بینی رویدادهای آینده به دست می‌آورند. فرض بر این است که اطلاعات سودمندی در دل سوابق قیمت، پنهان است که باید جمع‌آوری شود، و تحلیل فنی، راهی برای تحلیل اعمال گذشته مردمی است که در بازاری خاص مشارکت دارند و بازتاب آنها در معاملات حقیقی آنان دیده می‌شود.

