

# SPRZEDAŻ I KRÓTKA SPRZEDAŻ

**dr Alexander Elder**

autor międzynarodowego bestsellera  
**ZAWÓD INWESTOR GIEŁDOWY**

**REALIZOWANIE ZYSKÓW  
CIĘCIE STRAT  
I ZARABIANIE NA SPADKACH**



dr Alexander Elder

# SPRZEDAŻ I KRÓTKA SPRZEDAŻ

Przełożyła Magdalena Jania

REALIZOWANIE ZYSKÓW  
CIĘCIE STRAT  
I ZARABIANIE NA SPADKACH

Zamów książkę w księgarni internetowej

**profinfo.pl**  
księgarnia internetowa



Oficyna

a Wolters Kluwer business

Warszawa 2013

# **SPRZEDAŻ**

## **I KRÓTKA SPRZEDAŻ**

Tytuł oryginału:

*THE NEW SELL AND SELL SHORT*

*How To Take Profits, Cut Losses, and Benefit From Price Declines*

Wydawca

*Kamila Dołęgowska-Narloch*

Redaktorzy prowadzący

*Piotr Warsza*

*Marta Kamińska*

Opracowanie redakcyjne

*Joanna Hołdys*

Redakcja, korekta i łamanie



WYDAWNICTWO  
**JAK**

[www.wydawnictwojak.pl](http://www.wydawnictwojak.pl)

Projekt graficzny okładki

*Grzegorz Batko*

Zdjęcie wykorzystane na okładce

© [iStockphoto.com/sitox](http://iStockphoto.com/sitox)

Wszystkie wykresy, jeśli nie są opisane w inny sposób, zostały stworzone z wykorzystaniem TradeStation.

Copyright © 2001–2010 TradeStation Securities, Inc.

All rights reserved.

Copyright © 2011, Dr. Alexander Elder

Elder.com

All rights reserved.

© Copyright for the Polish edition by Wolters Kluwer Polska SA 2013

All rights reserved.

ISBN 978-83-264-3950-6

Wydane przez:

Wolters Kluwer Polska SA

Redakcja Książek

01-231 Warszawa, ul. Płocka 5a

tel. 22 535 82 00, fax 22 535 81 35

e-mail: [ksiazki@wolterskluwer.pl](mailto:ksiazki@wolterskluwer.pl)

[www.wolterskluwer.pl](http://www.wolterskluwer.pl)

Księgarnia internetowa [www.profinfo.pl](http://www.profinfo.pl)

*Dla Inny Feldman, kierującej witryną elder.com.  
Jej starania, uprzejmość i rzetelność od dwunastu lat  
kształtują naszą firmę.*



---

# Spis treści

---

**O autorze 11**

**Wstęp 13**

Dlaczego należy sprzedać? 13

Pytania i odpowiedzi 15

## **CZĘŚĆ I**

**PSYCHOLOGIA, ZARZĄDZANIE RYZYKIEM I PROWADZENIE NOTATEK 17**

**1. Kupowanie 19**

Trzy ważne wybory 19

Skrzynka narzędziowa pewnego inwestora 22

**2. Psychologia inwestowania i zarządzanie ryzykiem 24**

Umysł jako narzędzie inwestycyjne 24

Kontrolowanie ryzyka 26

**3. Prowadzenie notatek 28**

Dobre notatki to w efekcie dobre inwestycje 28

Arkusze kalkulacyjny – zapisy podstawowe 29

Notatnik inwestora – klucz do pasma sukcesów 31

Zapisywanie planu inwestorskiego 35

Metoda Margret – wieszanie na ścianie 39

Ocenianie osiągniętych wyników 39

Dwa rodzaje inwestowania 41

**Pytania 43**

**Odpowiedzi na pytania 57**

Ocena wyników 66

**CZEŚĆ II****SPRZEDAŻ 67**

Trzy rodzaje sprzedaży 68

**4. Sprzedaż na zakładanym poziomie realizacji zysku 71**

Sprzedaż na poziomie średniej ruchomej 73

Sprzedaż na poziomie kopert lub kanałów 81

Sprzedaż na poziomie oporów 93

**5. Sprzedaż z zastosowaniem zlecenia stop 104**

Żelazny trójkąt 106

Zlecenia po cenie rynkowej i z limitem ceny wykonania 108

Zlecenia oficjalne i mentalne 110

Niewłaściwe miejsce 111

Ograniczenie poślizgu – ciaśniej o cent 118

Stop Nica – ciaśniej o dzień 119

Kiedy stosować szersze stopy 126

Przesuwanie zleceń stop 128

Stop SafeZone 131

Stopy kroczące uzależnione od spadku zmienności 133

**6. Sprzedaż w reakcji na „hałas z silnika” 137**

Słabnący impet 138

Wyjście z operacji krótkoterminowej w razie „hałasu z silnika” 139

Wyjście swobodne z operacji długoterminowej 143

Sprzedaż przed publikacją wyników finansowych 146

Sygnal ostrzegawczy z rynku 151

Inwestowanie ze wskaźnikiem „nowe minimum, nowe maksimum” 155

Drzewo decyzyjne sprzedaży 157

**Pytania 163****Odpowiedzi na pytania 187**

Ocena wyników 201



**CZĘŚĆ III****KRÓTKA SPRZEDAŻ 203****7. Krótka sprzedaż akcji 207**

- Pierwsze transakcje krótkiej sprzedaży 211
- Asymetria szczytów i dołków 213
- Krótka sprzedaż na szczytach 215
- Krótka sprzedaż w trendzie spadkowym 220
- Podstawowe zasady krótkiej sprzedaży 223
- Typowanie spółek do krótkiej sprzedaży 231
- Odsetek krótkiej sprzedaży 235

**8. Krótka sprzedaż niekapitałowych instrumentów finansowych 239**

- Krótka sprzedaż kontraktów terminowych 240
- Wystawianie opcji 248
- Rynek walutowy 254

**Pytania 259****Odpowiedzi na pytania 271**

- Ocena wyników 279

**CZĘŚĆ IV****NAUKA WYNIESIONA Z BESSY 281****9. Niedźwiedzie liczą zyski 283**

- Niedźwiedź zaczyna wychodzić z gawry 283
- Wskaźniki sentymentu informują z wyprzedzeniem 285
- Szczyt hossy 287
- Dywergencje bessy przy szczycie z 2007 roku 289
- Bańka pęka: MGM 290
- Krótka sprzedaż rosnącej spółki 292
- Bessa oznacza utratę wartości 294
- Wejścia i wyjścia podczas silnego trendu spadkowego 296
- Operacje w trendzie spadkowym 298
- Oczekiwanie na niespodziankę 300
- „Rynki byka nie znają oporu, a rynki niedźwiedzia nie znają wsparcia” 302
- Komu bije dzwon, czyli pies szczeka dwa razy 304

Pan Buffett kupuje za wcześnie 306  
Czy mogę dolać jeszcze benzyny do ognia? 309  
Sprzedawaj na krótko przez całe spadki 310

## **10. Szukanie dna 313**

Giełda nie spada do zera 313  
„Podwójna helisa” daje sygnał kupna 314  
W samą porę, zabawa właśnie się zaczyna 316  
Mój ulubiony poważny sygnał dołka 319  
Sprzedaż byka 320  
Každy byk czasem się potyka 323  
Wykres aż się prosi o krótką pozycję 325

## **Podsumowanie 329**

Rozdysponowanie zysków – prywatna dywidenda 330  
Droga ku przyszłości 331

## **Literatura 333**

## **Podziękowania 335**

## **Indeks 337**

---

## O autorze

---

Alexander Elder – z wykształcenia lekarz, zawodowo zajmuje się inwestowaniem na giełdach i szkoleniem innych inwestorów. Napisał 10 książek, między innymi *Zawód inwestor giełdowy* i *Study Guide for Trading for a Living*, które są uznawane w środowisku inwestorów za współczesne klasyczne pozycje.

Doktor Elder urodził się w Leningradzie i wychowywał w Estonii, gdzie w wieku 16 lat wstąpił na uczelnię medyczną. Mając 23 lata, zbiegł w Afryce z sowieckiego statku, na którym był lekarzem pokładowym, i uzyskał azyl polityczny w Stanach Zjednoczonych. Pracował w Nowym Jorku jako psychiatra i wykładał na Uniwersytecie Columbia. Doświadczenie zdobyte podczas pracy psychiatrycznej dało mu szczególny wgląd w psychologię inwestowania. Publikowane książki, artykuły i analizy zapewniły mu pozycję jednego z najważniejszych współczesnych ekspertów w dziedzinie inwestowania na giełdzie. Niniejsza książka przedstawia wiele własnych operacji giełdowych autora.

Dr Elder jest inicjatorem tygodniowych zajęć dla inwestorów pod nazwą Traders' Camp. Jest również założycielem grupy Spike, która skupia zawodowych i półzawodowych inwestorów. Członkowie grupy co tydzień wymieniają się najbardziej obiecującymi typami spółek, a najlepsze wskazówki są nagradzane. Autor jest czynnym inwestorem, prowadzi webinaria dla inwestorów i jest wziętym prelegentem na konferencjach. Czytelnicy tej książki mogą otrzymywać bezpłatny elektroniczny biuletyn publikowany przez autora; prośby należy kierować na adres biura:

elder.com  
PO Box 20555, Columbus Circle Station  
New York, NY 10023, USA  
Tel. 718 507 1033  
E-mail: info@elder.com  
Witryny internetowe:  
www.elder.com,  
www.spiketrade.com



---

## Wstęp

---

Jest czas wzrostu i czas upadku, czas zasiewu i czas żniw.

Wesoły szczeniak, biegający dzisiaj po salonie, któregoś dnia będzie starym, niedołęznym psem i trzeba będzie go uśpić u weterynarza, żeby oszczędzić mu cierpień.

Akcje, kupione z dużymi nadziejami i początkowo zwiększające, teraz notują spadki i uszczuplają kapitał, zamiast go pomnażać. Najwyższy czas szykować się na ich sprzedaż.

Kupowanie jest przyjemne. Jest pochodną nadziei, wysokich oczekiwań, poczucia, że mamy wiatr w żaglach. Sprzedaż to trudne, niewesołe zadanie, jak ostatnia wizyta ze starym psem u weterynarza. Sprzedaż jest trudna, ale nieunikniona.

Skoro mówimy o sprzedaży – nieodzownym zakończeniu każdego zakupu – nie poprzestaniemy na niej. Porozmawiamy o krótkiej sprzedaży. Amatorzy się na niej nie znają i wolą unikać takich transakcji, ale zawodowcy bardzo lubią krótką sprzedaż i zarabianie na spadkach.

Spadki cen akcji są dużo szybsze niż wzrosty, a inwestor, który potrafi stosować krótką sprzedaż, ma podwójne szanse na zysk. Zanim jednak zaczniemy sprzedawać na krótko, musimy nauczyć się po prostu sprzedawać i musimy robić to dobrze.

Zdejmujemy teraz różowe okulary i uczymy się sprzedawać.

### DLACZEGO NALEŻY SPRZEDAĆ?

Rynek czasem rośnie, czasem spada. Wzrasta do granic możliwości i odreagowuje. Tak samo jak pewny jest wzrost, tak pewny jest też spadek.

Chcąc z powodzeniem pozostawać na rynku, trzeba się dostosować do jego zmiennego rytmu. Kupować potrafią być żółtodziób, ale przewagę nad tłumem daje wiedza o tym, kiedy pozbyć się akcji – kiedy je sprzedać.

Kupujemy w okresach optymizmu lub z obawy, że coś przejdzie nam koło nosa. Być może czytałeś o nowym produkcie albo obity ci się o uszy wiadomości

o fuzji. Może przeszukałeś jakąś bazę danych albo zauważyłeś obiecującą formację na wykresie. Logujesz się do systemu albo dzwonisz do maklera i składasz zlecenie kupna. Dostajesz potwierdzenie i akcje są twoje. Teraz zaczyna się stres.

Jeśli kurs akcji stoi w miejscu i nic się nie dzieje, jesteś podenerwowany. Może znowu wybrałeś złą spółkę? Inne akcje idą w górę; może trzeba sprzedać ten pakiet?

Wzrost cen akcji wywołuje inne obawy. Zgarnąć zyski, zwiększyć pozycję czy nie robić nic? Powstrzymanie się od działania szczególnie trudno przychodzi mężczyznom, którzy od dziecka słyszą: „Nie stój tak, zrób coś!”. Spadek cen naszych akcji jest bolesny, myślimy: „Sprzedam je, jak tylko wyjdę na zero”.

Dla wielu ludzi sytuacją psychologicznie najwygodniejszą jest lekki spadek notowań kupionych akcji. Spadek na tyle mały, że nie jest bolesny, a przez to, że cena po spadku niewiele różni się od ceny wejścia, sprzedaż nie jest zbyt uzasadniona. Nie trzeba nic robić i można spokojnie siedzieć z założonymi rękoma.

Jeśli wrzucimy żabę do garnka z gorącą wodą, wyskoczy z niego, ale jeśli będziemy ją w tym garnku powoli podgrzewać, możemy ją ugotować. Bez wyraźnego planu, trzymając akcje, których cena powoli się osuwa, można ponieść dotkliwe straty.

Stres nie sprzyja dobrym decyzjom. Trudno o obiektywność, kiedy na szali waży się nasz los. Właśnie dlatego namawiam do zapisywania planów przed zakupem akcji. Plan musi zawierać uzasadnienie kupna akcji i trzy wartości: cenę wejścia, poziom ustawienia zlecenia ochronnego stop i docelowy poziom realizacji zysku.

O sprzedaży decydujemy przed zakupem. Ta prosta zasada pozwoli nam posługiwać się rozumem zamiast korzystać z pewnych części ciała i dać się ugotować jak ta nieszczęsna żaba. Dzięki przestrzeganiu tej reguły będziemy mieć szansę na wyższe zyski, niższe straty i szybciej rosnącą krzywą kapitału.

Dlaczego tak rzadko planujemy sprzedaż jeszcze przed zakupem?

Są dwa powody. Po pierwsze, inwestorzy rzadko się dowiadują o tym, co właśnie omawiamy. Początkujący i amatorzy po prostu nie znają tych zasad. Drugi powód to ludzka skłonność do fantazjowania. Dokładnie spisany plan nie pozwala swobodnie pogрузić się w błogich marzeniach. Wyobrażanie sobie złotych gór jest miłe i przyjemne, a pracowite spisywanie szczegółowych celów i planów awaryjnych tylko przeszkadza w fantazjowaniu.

Skoro czytelnik zajrzał do tej książki, zakładam, że od beztróskkich fantazji woli czerpanie przyjemności z realnych zysków. Witam i zapraszam do nauki sprzedawania i krótkiej sprzedaży.

## PYTANIA I ODPOWIEDZI

Bardzo nas cieszy, kiedy wyszukamy atrakcyjną spółkę, kupimy jej akcje i obserwujemy skok notowań. Równie mocno cieszy spadek, kiedy dopiero co sprzedaliśmy akcje na krótko. Ta radość to tylko mały element gry.

Możesz założyć, że większość czasu spędzisz na pracowitym analizowaniu danych. Zdarzy ci się przeglądać długie listy spółek i nie znajdować niczego szczególnie ciekawego. Kiedy indziej trafisz na atrakcyjną spółkę, ale jej kupno będzie sprzeczne z przyjętymi przez siebie zasadami zarządzania pieniędzmi. Transakcję możesz zlecić w parę sekund, ale opisanie jej w notatniku zajmie ci pół godziny. Poważny inwestor większość czasu poświęca na mozolne przygotowania. Ktokolwiek jest autorem zdania, że „sukces to w 10% inspiracja i w 90% ciężka praca”, z pewnością odrobił swoją lekcję na Wall Street.

Zamieszczone w tej książce serie pytań i odpowiedzi mają ułatwić czytelnikowi przygotowanie się na to, co go czeka. Moim celem było wskazać niektóre najlepsze okazje, zasygnalizować pewne poważne ryzyka i wpoić czytelnikowi nawyk zapisywania osiągniętych wyników. Często powtarzam moim kursantom: „Pokażcie mi inwestora, który prowadzi dobre notatki, a ja wam pokażę dobrego inwestora”. Mam nadzieję, że pomoże ci to wyrobić sobie nawyk zadawania trudnych pytań, sprawdzania wszystkich pomysłów z wykorzystaniem posiadanych danych i prowadzenia dobrych notatek.

Bardzo starannie przygotowywałem odpowiedzi podane na końcu każdej części książki. Nie chciałem się ograniczać do wskazania, że dobra jest odpowiedź A, a wersja B jest nieprawidłowa. Zamiast tego starałem się objaśniać przyczyny, które o tym decydują.

Czytelniku, daj sobie czas na spokojne zapoznanie się z tą książką. Inwestowanie na giełdzie to nie bieg na sto metrów, ale maraton. Codziennie poświęć trochę czasu na refleksję i przeanalizowanie kilku pytań. Kiedy sprawdzisz odpowiedzi i podsumujesz swoje wyniki, odłóż je na dwa albo trzy miesiące, a później odpowiedz na pytania jeszcze raz, żeby się przekonać, czy tym razem uzyskasz lepszy wynik. Inwestowanie przypomina wiele innych poważnych zajęć – im więcej wysiłku w nie włożysz, tym lepsze wyniki osiągniesz.

Inwestycje przeprowadza się w samotności, więc zachęcam inwestorów do nawiązywania kontaktów z innymi, do dzielenia się wiedzą i zdobytym doświadczeniem. Z niektórymi moimi kursantami nawiązałem koleżeńskie relacje. Sięgnięcie po tę książkę i mierzenie się z jej trudnymi pytaniami oznacza, że czytelnik zdecydował się stawić czoła rzeczywistości. Życzę sukcesów w inwestowaniu!

*Dr Alexander Elder*  
Nowy Jork, 2011





---

# CZĘŚĆ I

## PSYCHOLOGIA, ZARZĄDZANIE

### RYZYSKIEM I PROWADZENIE NOTATEK

---

Aby odnieść sukces w inwestowaniu, konieczna jest pewna przewaga – sposób wynajdywania okazji i składania zleceń. Taka przewaga i dużo dyscypliny pozwolą ci prześcignąć innych.

Osoby początkujące nie mają ani ustalonego planu, ani żadnej przewagi. W zależności od dnia docierają do nich różne informacje, które traktują z jednakowym przejęciem. Dzisiaj kupują, bo w telewizji pokazano podsumowanie zysków spółek. Jutro mogą sprzedawać, bo zobaczą (czy raczej wyobrażą sobie) szczyt formacji głowy z ramionami. To normalny etap, kiedy początkujący mają słabą orientację. Chcąc wyjść poza ten poziom i móc pozwolić sobie na życie z zysków z giełdy, trzeba mieć jasno zdefiniowane kupno i sprzedaż. Potrzebny jest sprecyzowany, przejrzysty plan inwestowania na giełdzie, który pozwoli cieszyć się rosnącą krzywą kapitału.

Moje własne poszukiwania przewagi doprowadziły mnie do skupienia się na luce między ceną a wartością. Ze zdziwieniem przekonałem się, że niewiele osób ma świadomość istnienia tej luki, chociaż natychmiast ją zauważają, kiedy pokaże się ją na wykresie.

Rzecz jest całkiem prosta: cena nie jest tożsama z wartością. Cena może być niższa lub wyższa niż wartość, może też być jej równa. Odległość ceny od wartości może być mała lub duża, może rosnąć lub maleć.

Niewielu inwestorów kierujących się analizą techniczną w ogóle zastanawia się nad różnicą ceny i wartości. Analitycy fundamentalni są na nią dużo bardziej wyczuleni, ale nie mają na to monopolu; „technicy” też mogą wykorzystać ten aspekt w swoich analizach.

Większość decyzji o kupnie wynika z przekonania, że cena jest poniżej wartości. Inwestorzy kupują akcje, sądząc, że wartość walorów wzrośnie na skutek jakiegoś zdarzenia w przyszłości.

Kupowanie poniżej wartości i sprzedawanie powyżej wartości jest logiczne. Odpowiedzi na trzy pytania pozwolą nam wcielić tę zasadę w życie: Jak określić wartość? Jak śledzić jej zmiany? Jak mierzyć odległość ceny od wartości?

---

# 1

## Kupowanie

---

Inwestowanie na giełdzie wymaga pewności siebie, ale – paradoksalnie – wymaga również pokory. Rynki są ogromne, więc nie ma sposobu, żeby wszystko mieć idealnie pod kontrolą. Wiedza inwestora zawsze będzie niepełna.

Właśnie dlatego należy wybrać pewien obszar analiz i inwestycji, w którym będziemy się specjalizować. Wprowadźmy taką analogię między rynkami finansowymi i medycyną. Współczesny lekarz nie może być specjalistą od chirurgii, psychiatrii i pediatrii. Posiadanie tak wszechstronnej wiedzy mogło być możliwe kilka stuleci temu, ale obecnie lekarze muszą mieć określoną specjalizację.

### TRZY WAŻNE WYBORY

Poważny inwestor także musi się specjalizować. Powinien wybrać jakiś obszar analiz i inwestycji, który jest dla niego atrakcyjny. Inwestor musi podjąć kilka ważnych decyzji:

- **Analiza techniczna lub fundamentalna**  
Analiza fundamentalna polega na badaniu wartości akcji spółek notowanych na giełdzie. Na rynku kontraktów terminowych bada się stosunek popytu i podaży towarów. Z kolei analiza techniczna bazuje na założeniu, że cała wiedza na temat akcji danej spółki lub kontraktu terminowego znajduje odbicie w cenie. Osoby kierujące się analizą techniczną studiują formacje na wykresach i wskaźniki, żeby ustalić, czy obecną rundę na parkiecie wygrywają byki czy niedźwiedzie. Te dwie metody w pewnych punktach oczywiście nakładają się na siebie. Poważni analitycy fundamentalni patrzą na wykresy, a poważni analitycy techniczni chętnie poszukują informacji o fundamentach rynku, na którym zawierają transakcje.
- **Zawieranie transakcji zgodnie z trendem lub przeciwko trendowi**  
Prawie na każdym wykresie widać ruchy kierunkowe i „poszarpane” przedziały. Początkujących fascynują silne trendy: gdyby kupić w dołku, który

tak wyraźnie widać na środku wykresu, i potrzymać akcje przez cały okres wzrostu, można byłoby zarobić mnóstwo pieniędzy. Doświadczeni inwestorzy wiedzą, że im bliżej prawej krawędzi, tym bardziej nieodgadnione stają się te wyraźne trendy, tak łatwo dostrzegalne w połowie wykresu. Podążanie za trendem przypomina ujeżdżanie dzikiego rumaka, który co chwilę stara się zrzucić jeźdźcę z grzbietu. Inwestowanie zgodnie z trendem jest dużo trudniejsze, niż się wydaje.

Jednym z niewielu naukowo dowiedzionych faktów dotyczących rynków jest oscylacja cen. Na rynku trwa nieustanny proces przechodzenia od przewartościowania do niedowartościowania. Inwestorzy zawierający transakcje przeciwko trendowi wykorzystują tę zmienność, szukając wartości skrajnych.

Spójrzmy na ilustrację 1.1, a argumenty przemawiające za podążaniem za trendem lub przeciwko niemu same nam się nasuną. Od lewego dolnego do prawego górnego rogu wyraźnie rysuje się trend wzrostowy. Perspektywa kupna i trzymania akcji jest kusząca, dopóki nie zdamy sobie sprawy, że tylko już wyrysowany trend jest wyraźnie czytelny. Gdybyśmy zajęli długą pozycję, prawdopodobnie codziennie, jeśli nie co godzinę, zastanawialibyśmy się, czy trend się nie wyczerpuje. Potrzeba wiele wysiłku umysłowego, żeby cierpliwie czekać!

Swing trading – kupowanie poniżej wartości i sprzedawanie powyżej – ma swoje plusy i minusy. Bazowanie na krótszych ruchach daje niższe zyski, ale pozycje są otwierane zaledwie na kilka dni. Ten styl nie wymaga tyle cierpliwości i daje większe poczucie, że sytuacja jest pod kontrolą.

W swojej świetnej książce *Mechanical Trading Systems: Pairing Trader Psychology with Technical Analysis* Richard Weissman wyraźnie rozróżnia trzy rodzaje inwestorów: podążających za trendem, inwestujących przeciwko trendowi i day traderów. Mają odmienne temperamenty, korzystają z różnych możliwości i mierzą się z innymi wyzwaniem.

Większość z nas bez większego zastanowienia skłania się ku któremuś z tych stylów inwestycyjnych. Znacznie lepiej jest jednak poznać swój charakter i upodobania, a następnie odpowiednio dobrać sobie techniki inwestowania.

- **Transakcje swobodne lub systematyczne**

Inwestor swobodny przegląda wykres, odczytuje i interpretuje sygnały, a wreszcie podejmuje decyzję o kupnie lub krótkiej sprzedaży. Śledzi wykres i w pewnym momencie dostrzega sygnał wyjścia, a wtedy składa zlecenie zamknięcia pozycji. Dla wielu z nas analizowanie wykresów i podejmowanie decyzji jest podniecające i wciągające.

Inwestor systematyczny nie toleruje takiego poziomu niepewności. Nie chce na każdym kroku podejmować decyzji. Woli badać dane historyczne, projektować system, który sprawdziłby się w przeszłości, doskonalić i obserwować jego działanie. Gotowy system służy mu do śledzenia rynku i generowania sygnałów kupna i sprzedaży.



- A. Słaba korekta w kierunku wartości w ramach trendu wzrostowego – Kupuj!      B. Cena znacznie powyżej wartości – Sprzedaj!  
 C. Cena znacznie poniżej wartości – Kupuj!

Średnia długookresowa (wykładnicza średnia ruchoma) rzadko zmienia kierunek; jej kąt nachylenia odpowiada wzrostowi lub spadkowi wartości. Średnia krótkookresowa charakteryzuje się wyższą zmiennością. Jeśli w trendzie wzrostowym ceny, spadając, znajdują się między tymi dwoma liniami, jest to sygnał dobrych okazji kupna. Ceny są połączone z wartościami pewnego rodzaju „gumką”; wyraźnie widać, że ceny prawie zawsze oddalają się od EMA tylko na pewną odległość i wkrótce do niej powracają. Jeśli gumka maksymalnie się rozciągnie, będzie to ostrzeżenie przed odwróceniem kierunku ostatniego oddalenia ceny od wartości.

**Ilustracja 1.1.** Średnie ruchome określają wartość. Wykres dzienny MW, wykładnicze średnie ruchome (EMA) 26- i 13-dniowe

Inwestorzy systematyczni starają się korzystać z powtarzalnych prawidłowości obserwowanych na rynku. Doświadczenie podpowiada im, że chociaż prawidłowości są powtarzalne, nie powtarzają się dokładnie tak samo. Najważniejszą cechą systemu jest odporność. System jest odporny, jeśli nawet zmiana koniunktury nie zakłóca jego dostatecznie dobrego funkcjonowania.

Obydwa rodzaje inwestowania mają swoje wady. Minusem inwestowania swobodnego jest zachęcanie osób początkujących do podejmowania decyzji pod wpływem impulsu. Z kolei niedoświadczony inwestor, który skłania się ku inwestowaniu systematycznemu, często wpada w pułapkę dopasowywania krzywych. Wiele godzin poświęca na dostrajanie swojego teleskopu nakierowanego na przeszłość, aż opracuje system, który w przeszłości sprawdziłby się doskonale – gdyby tylko przeszłość chciała się doskonale powtórzyć. A to rzadko się zdarza.

Do mnie przemawia swoboda, jaką daje inwestowanie swobodne. Lubię analizować szerokie indeksy i sektory, zastanawiając się, czy zająć pozycję długą lub krótką. Sam określam warunki wejścia i wyjścia, stosuję zasady zarządzania pieniędzmi, ustaląm wielkość transakcji i wreszcie składam

Każdy początkujący inwestor giełdowy wie, jak należy kupować, ale to właśnie umiejętność sprzedaży w dobrym momencie daje przewagę nad tłumem. Spadki na giełdzie są znacznie szybsze niż wzrosty, a znajomość krótkiej sprzedaży podwaja nasze szanse na zysk. Amatorzy nie znają krótkiej sprzedaży i boją się ją stosować, ale zawodowcy bardzo lubią zarabiać na spadkach.

Autor książki wyjaśnia, kiedy należy sprzedawać i jak sprzedawać na krótko. Przedstawia szczegółową analizę bessy oraz wiele konkretnych przykładów operacji giełdowych wraz z omówieniem najważniejszych płynących z nich wniosków.

Publikacja jest źródłem cennych wskazówek zarówno dla początkujących, jak i zaawansowanych inwestorów, a umieszczone w niej zestawy ćwiczeń z odpowiedziami ułatwią nabycie praktycznych umiejętności w grze giełdowej.

„Elder przejrzysto pokazuje, jak realizować zyski z udanych operacji i jak ciąć straty. Umiejętnie łączy analizę techniczną z psychologią inwestowania i zarządzaniem ryzykiem. Zdradza czytelnikom tajniki ulubionego manewru profesjonalistów: krótkiej sprzedaży przewartościowanych akcji. Wnioski inwestycyjne, jakie Elder wyciąga z ostatniego załamania na rynkach, są cenne i użyteczne”.

**John J. Murphy**, autor *Analizy technicznej rynków finansowych*

„Książka przedstawia praktyczne techniki sprzedaży i krótkiej sprzedaży. Pisząc swoim swobodnym, ubarwionym humorem stylem, autor opisuje strategię ograniczania ryzyka i chronienia zysków. Najbardziej podoba mi się strategia nazwana przez Eldera „hałasem z silnika”, pokazana na przykładzie świetnej analizy Forda. Rozdziały poświęcone krótkiej sprzedaży na szczytach i w trendach spadkowych pomogą każdemu opanować te wyzwania. To książka niezbędna zarówno dla inwestorów, jak i spekulantów”.

**David Weis**, inwestor, autor *Trades about to Happen*

„Dr Alexander Elder zalicza się do najbardziej szanowanych na świecie wykładowców inwestowania na giełdzie. Przeczytałem setki książek na temat inwestowania i jego teksty uważam za jedne z najcenniejszych i najbardziej przydatnych. Inwestorzy, którzy nie wiedzą, kiedy sprzedać albo jak zarabiać na spadkach, nie wykorzystują ważnych okazji i narażają się na niepotrzebne ryzyko. Dla każdego poważnego inwestora ta książka powinna być lekturą obowiązkową”.

**Ed Dobson**, inwestor, założyciel Traders Press Inc.

ISBN 978-83-264-3950-6



9 788326 439506

**Zamówienia:**

infolinia: 801 04 45 45

fax 22 535 80 01

zamowienia.ksiazki@wolterskluwer.pl

www.wolterskluwer.pl

Księgarnia internetowa: www.profinfo.pl

**Cena 99 zł**  
(w tym 5% VAT)