

სავალუტო ბაზარზე ვაჭრობისათვის აუცილებელი პირობები

კახაბერ კუპატაძე
სტუ დოქტორანტი

რეზიუმე

საქართველოში სავალუტო ბაზარზე ვაჭრობა დღითიდღე პოპულარული ხდება, თუმცა უნდა ითქვას, რომ ეს პროცესი ჩვენთან დაგვიანებით დაიწყო და ჩვენ ყოფილი საბჭოთა კავშირის ქვეყნებს ჩამოვრჩებით, რომ აღარაფერი ვთქვათ აღმოსავლეთ ევროპაზე. საქართველოში უკანასკნელ წლებში დაიწყო საჭირო ცოდნისა და გამოცდილების დაგროვება აღნიშნულ სფეროში და ჯერ კიდევ დიდი გზაა გასავლელი. სავალუტო ბაზარზე ვაჭრობა მოითხოვს დიდ ცოდნას, გამოცდილებასა და სპეციფიკური უნარ-ჩვევების ჩამოყალიბებას, რომელთა გარეშეც წარმატების მიღწევა ამ სფეროში წარმოუდგენელია. სავალუტო ბაზარზე ვაჭრობის განვითარებამ ქვეყნას და თითოეულ ეკონომიკურ სუბიექტს სოლიდური შემოსავლების შეძღობა მოუტანოს.

საკვანძო სიტყვები: ტრეიდერი; რისკი; სავალუტო ბაზარი; ბროკერი; გამოცდილებისა და ცოდნის დაგროვება; ვაჭრობა.

შესავალი

იმისათვის, რომ ქვეყანას ჰყავდეს კვალიფიციური სავალუტო ექსპერტები, რომლებიც შეძლებენ გაცვლითი კურსის სწორ პროგნოზირებასა და სავალუტო რისკების დაზღვევას, საჭიროა ქვეყანაში განვითარდეს სავალუტო ვაჭრობის სფერო.

მხოლოდ ეკონომიკური მოვლენების ანალიზი არაა საკმარისი კურსის პროგნოზირებისა და სავალუტო რისკების დასაზღვევად. აუცილებელია სავალუტო ბაზარზე ვაჭრობის სპეციფიკის ცოდნა როგორც თეორიულ, ასევე პრაქტიკულ ნაწილში. სავალუტო ბაზარზე ვაჭრობას აქვს რიგი თავისებურებანი, რითაც ის არ ჰგავს ფინანსურ ბაზარს. გამოცდილ სა-

ვალუტო ექსპერტს ასევე შეუძლია სრულიად დამოუკიდებლად იმოქმედოს სავალუტო ბაზარზე და გამოვიდეს მსხვილი ინვესტორის ან ტრეიდერის როლში.

ძირითადი ტექსტი

ინვესტორების როლი ძალზე მნიშვნელოვანია სავალუტო კურსის ფორმირებისას. სწორედ მათზე მოდის გარიგებების ყველაზე დიდი მოცულობა და ხშირად სწორედ მსხვილი ინვესტორები წყვეტენ ფასების მოძრაობის მიმართულებას. შეიძლება განვასხვავოთ ორი სახის ინვესტორი: 1) რომელსაც ესაჭიროება უცხოური ვალუტა ამ ქვეყანაში საქმიანობის წარმატებისთვის და 2) ინვესტორები, რომლებიც ეწევიან ვალუტით ვაჭრობას მოგების მისაღებად. მეორე სახის ინვესტორებს ეწოდება **ტრეიდერი (Trader)**, რაც ქართულად მოვაჭრეს ნიშნავს, თუმცაღა სიტყვა ტრეიდერი საქართველოში ტერმინის სახით დამკვიდრდა და ჩვენც სწორედ მას გამოვიყენებთ. ტრეიდერები თავიანთი ფინანსური შესაძლებლობებით ერთმანეთისგან მკვეთრად განსხვავდებიან. ზოგიერთი მათგანი შედარებით ნაკლებ კაპიტალსა და გამოცდილებას ფლობს, ვიდრე დანარჩენები. მიზეზი, თუ რატომაც ახდენენ ისინი დიდ გავლენას სავალუტო ბაზარზე, გამომწვეულია მათი სიმრავლით. თანამედროვე ტექნოლოგიებისა და ინტერნეტის განვითარებამ ფართო მასებს საშუალება მისცა ჩართულიყვნენ სავაჭრო პროცესში და ბროკერების დახმარებით განეხორციელებინათ სავალუტო ვაჭრობა.

მომგებიან ტრეიდერად ჩამოყალიბების პროცესი ხანგრძლივი და სარისკოა, რასაც თან ახლავს ფინანსური დანაკარგები. ტრეიდერი არ ნიშნავს მარტო ისეთ ადამიანს, რომელსაც შეუძლია სწორი პროგნოზები გააკეთოს ფასის მოსალოდნელ ცვლილებაზე. აღნიშნული პროფესია მოიცავს **ფსიქოლოგიას, რისკისა და ფულის მენეჯმენტს, კრიზისულ და მოულოდნელ სიტუაციებში სწრაფი, გააზრებული მოქმედების უნარს**, ბაზარზე მიმდინარე მოვლენების მუდმივად თვალყურის დევნებას, გამოცდილებასა და დიდ ცოდნას. სწორედ ამ რომელიმე თვისების არქონის გამო ადამიანები ვერ ხდებიან წარმატებული ტრეიდერები და ვერ ნა-

ხულობენ სარგებელს სავალუტო ბაზარზე ვაჭრობისას. **ფსიქოლოგია**, შეიძლება ითქვას, ტრეიდერის საქმიანობის 25-30 პროცენტს მოიცავს. ფსიქოლოგიაში იგულისხმება უნარი არ აყვე აზარტს და არ დაიწყო “თამაში”. სავალუტო წყვილებით ვაჭრობა არ არის აზარტული თამაში და მოითხოვს უდიდეს ცოდნას და გამოცდილებას, ამავდროულად კი არის აზარტული საქმიანობა განსაკუთრებით დამწყებთათვის და სწორედ მისი აზარტულობა ხდება მიზეზი მრავალი დამწყები ტრეიდერის წარუმატებლობისა და დიდი დანაკარგებისა. ფსიქოლოგიაში ასევე იგულისხმება საკუთარი თავის მაქსიმალური კონტროლი. საჭიროა, რომ ტრეიდერმა ცივი გონებით იმოქმედოს და ენდოს მხოლოდ საკუთარ გამოცდილებას და არა ინტუიციას, ვინაიდან გრძელვადიან პერიოდში მხოლოდ გამოცდილება და ცოდნა მოიტანს შედეგს და არა ინტუიცია. ტრეიდერმა, რომელიც ფსიქოლოლოგიურად ჩამოყალიბებულია, კარგად იცის, რომ ვაჭრობაში ხშირია დანაკარგებიც და მოულოდნელი სიტუაციებიც; შესაბამისად, დანაკარგი ვერ მოახდენს მის ემოციებზე დიდ გავლენას. ვაჭრობაში არსებობს ასეთი გამოთქმაც : „ის არ აგებს, ვინც არ ვაჭრობს“.

სწორედ **რისკისა და ფულის მენეჯმენტს** ერთ-ერთი წამყვანი ადგილი უჭირავს ტრეიდერის საქმიანობაში და ხშირად მათ სწორ წარმატებაზე დამოკიდებული კაპიტალის ზრდის სისწრაფეც. რისკმენეჯმენტში იგულისხმება პროპორცია მოსალოდნელ მოგებასა და დანაკარგს შორის და ასევე დასაკარგი თანხის ოდენობაც. მაგალითისთვის: 1:1 რისკის პროპორცია გულისხმობს, რომ წაგების ან მოგების შემთხვევაში თანხა პროპორციულად ტოლი იქნება; თუ პროპორცია 1:1-ზე ნაკლებია, გარიგება არასარფიანად ითვლება. ყველაზე მისაღები რისკის პროპორცია 1:1,5-ია. რისკის მენეჯმენტში ასევე იგულისხმება რისკის დონეც, რომელიც გულისხმობს, თუ თითო გარიგების შემთხვევაში კაპიტალის რა ოდენობის მოსალოდნელი დანაკარგი არის მისაღები ტრეიდერისთვის. როგორც წესი, მაქსიმალური რისკის დონე შეადგენს თითო გარიგებაზე მთლიანი კაპიტალის 2-3%-ს. ფულის მენეჯმენტში კი იგულისხმება, თუ რა ოდენობის თანხა უნდა გამოყოს ტრეიდერმა თითო გარი-

გებისთვის. ფორექსის კლასიკური წესის თანახმად თითო გარიგებაზე გამოიყოფა მთლიანი თანხის 5%-მდე. ხშირად ხდება აღნიშნული პროცენტის გაზრდა ან შემცირება სავალუტო ბაზარზე არსებული სიახლეების, სავალუტო წყვილის ვაჭრობის გააქტიურებისა და რისკების კორექტირების ხარჯზე. თუმცაღა დამწყები ტრეიდერებისთვის კატეგორიულად არ არის რეკომენდებული სავაჭრო თანხებისა და რისკის დონის ცვლა. ზემოთაღნიშნულს მიმართავენ უკვე გამოცდილი ტრეიდერები და არცთუ ხშირად. რაც მთავარია, არ გამოიყენოთ კაპიტალის დიდი ნაწილი ერთი გარიგებისთვის.

ტრეიდერისთვის უმნიშვნელოვანესია **გამოცდილებისა და ცოდნის დაგროვება** და მუდმივი სრულყოფა. საჭიროა ლიტერატურის და გამოცდილი ტრეიდერები სტატიების კითხვა, ანალიზის მუდმივად ჩატარება, საკუთარ თუ სხვის შეცდომებზე სწავლა და სიახლეებზე უწყვეტი ხელმისაწვდომობა. ტრეიდერები ხშირად უშვებენ შეცდომას და ვაჭრობას საკმაოდ სოლიდური თანხებით იწყებენ, რაც საბოლოოდ თანხის მთლიანი დაკარგვით მთავრდება. ფორექსის მონაწილეების 93% კარგავს, ხოლო 7% ზრდის საკუთარ კაპიტალს. დამწყები ტრეიდერი მზად უნდა იყოს დანაკარგებისთვის, რომელიც აუცილებლად იქნება არცთუ მცირე მოცულობით, მაგრამ უნდა შეეცადოს, რომ მიიღოს ცოდნა და გამოცდილება, ჩაატაროს ანალიზი და ისწავლოს საკუთარ შეცდომებზე. არც არარეალურ ანგარიშზე ვაჭრობაა დიდი შედეგის მომტანი, ვინაიდან არარეალური ფულის შემთხვევაში ადამიანის ფსიქოლოგია სხვანაირად მოქმედებს და არ იძლევა საჭირო უნარ-ჩვევების შეძენის საშუალებას. ტრეიდერისთვის საუკეთესო ვარიანტია, საქმიანობა მინიმუმი კაპიტალით, შესაძლოა 50 დოლარიდან კი დაიწყოს და თანდათანობით გაზარდოს ის.

ადამიანების შესაძლებლობები განსხვავებულია, თუმცა კარგი ტრეიდერის ჩამოყალიბებას, რომელსაც ზემოთჩამოთვლილი უნარ-ჩვევები მაღალ დონეზე ექნება ათვისებული და ასევე დააგროვებს გარკვეულ გამოცდილებას, მინიმუმ ორი წელი ესაჭიროება, ხოლო მაღალი დონის პროფესიონალად გახდომას, რომელიც კრიზისულ და მოულოდნელ სიტუაცი-

ებშიც თავისუფლად იმოქმედებს-რამდენიმე წელი. პროფესიონალად გახდომას, ყველაფერთან ერთად, არაორდინალურ სიტუაციებში, ე.წ. „დიდი მოვლენების“ დროს, რაც შესაძლოა წელიწადში ერთხელ მოხდეს, პირადად ვაჭრობის გამოცდილება სჭირდება. სწორედ მოგების შესაძლებლობა განაპირობებს საქართველოში ადამიანთა ვაჭრობით დაინტერესებას. ამავდროულად ფორექსზე ვაჭრობა ტრეიდერებს აძლევს თავისუფლებას- ფორექსის ბაზარზე ტრეიდერი თავად არის საკუთარი საქმის უფროსი და წარმმართველი. არ არსებობს ზედა რგოლის მენეჯმენტი, რომლისგანაც იგი მიიღებს დავალებებს და სამუშაო გრაფიკსაც თავად განსაზღვრავს. სწორედ დიდი მოგების შესაძლებლობა, აზარტი და თავისუფლება არის ქართველი ადამიანისთვის საუკეთესო ვარიანტი. თუმცა- ღია ხშირად ქართველები არ ითვალისწინებენ, რომ აზარტი დამლუპველია, თავისუფლება არ ნიშნავს უსაქმურობას და მოითხოვს მკაცრ თვითდისციპლინას, ხოლო მოგების მისაღებად საჭიროა რამდენიმე წელი და მუდმივად ცოდნის ამაღლება. დამწყებ ქართველ ტრეიდერებს უნდათ დიდი შრომის გარეშე, უმოკლეს დროში კაპიტალის სწრაფად გაზრდა და ხშირად ფორექსზე ვაჭრობას ტოტალიზატორსა და კაზინოში თამაშად აღიქვამენ. თუმცაღა თანდათან საქართველოშიც ყალიბდებიან პროფესიონალი ტრეიდერები, რომელთაც შეუძლიათ ცოდნისა და გამოცდილების გაზიარება სხვებისთვის.

დღესდღეობით სავალუტო ბაზრის არსებობა წარმოუდგენელია **საბროკერო კომპანიების** გარეშე. საბროკერო კომპანიები არიან სავალუტო და საფინანსო ბაზრებზე მოქმედი პროფესიონალი შუამავლები. საბროკერო კომპანიები თავად არ ვაჭრობენ, ისინი ანხორციელებენ ფასიანი ქაღალდების, ვალუტის, სხვადასხვა ფინანსური ინსტრუმენტების ყიდვა-გაყიდვას კლიენტის დავალებით. საფინანსო ბაზრებზე ბროკერების მეშვეობითაა შესაძლებელი გარიგებების დადება, სწორედ ამიტომ საფინანსო ბაზრებზე მოქმედ თითქმის ყველა მსხვილ კომპანიასა თუ კომერციულ ბანკს აქვს საბროკერო ლიცენზია. გარდა ყიდვა-გაყიდვისა, საბროკერო კომპანიები კლიენტებს

აძლევენ კონსულტაციებსა და ინფორმაციას, რომელიც ძალზე ღირებულია სწორი გადაწყვეტილების მისაღებად.

საბროკერო კომპანიები დამწყებ ტრეიდერებს სთავაზობენ სპეციალურ შემსწავლელ კურსებს, დემო-ანგარიშებს, მცირემოცულობიან სავაჭრო ანგარიშებს, პროფესიონალი ტრეიდერების ანალიზებს, სხვადასხვა სახის ბონუსებს და სხვა მრავალ მომსახურებას. ერთ შეხედვით ყველა საბროკერო კომპანია კარგ შთაბეჭდილებას ტოვებს და ხშირად შეიძლება გამოუცდელი, დამწყები კლიენტი შეცდეს არჩევანში. რამდენადაც ბროკერი არის თქვენი შუამავალი, მისი მეშვეობით ანხორციელებთ გარიგებებს და მასვე აბარია თქვენი თანხები, უმნიშვნელოვანესია მათი გულდასმით შესწავლა. ყოფილა შემთხვევები, როდესაც კლიენტებს გარიგების დადებისას პრობლემები შექმნიათ კურსის ცვლილების დაგვნიანებით ასახვის გამო, ასევე, ბროკერის მხრიდან ანგარიშშორების დროს და ა.შ.

დღესდღეობით მსოფლიოში წამყვან საბროკერო კომპანიებს მიეკუთვნება **oanda, forexclub, avafx, alpari, admiral markets, fxopen, fxcм, forex.Com**. აღნიშნული ბროკერების გარდა არიან სხვა პოპულარული და სოლიდური ბროკერებიც. მიუხედავად ბროკერის პოპულარობისა, იგი უნდა აკმაყოფილებდეს კლიენტის მოთხოვნებს. ბროკერის არჩევისას მრავალი ფაქტორია გასათვალისწინებელი, მაგრამ მათგან უმთავრესია: სავაჭრო აგარიშის სახეები, მათი შექმნის სიმარტივე და მოქნილობა, სავაჭრო ანგარიშის დაცულობა, ფასების ცვლილებასთან მუდმივი წვდომა შეფერხებების გარეშე, თანხის შეტანისა და გამოტანის სისწრაფე და სიმარტივე, ბიუროკრატიის დონე, რომელი ქვეყნის კანონი და რეგულაციური სამსახური აკონტროლებს ბროკერის საქმიანობას, კონტრაქტის შესაბამისად შეუძლია თუ არა საბროკერო კომპანიას თქვენი სავაჭრო ანგარიშის დროებით გაყინვა ან ღია გარიგების თავად დახურვა, **LEVERAGE**-ის სიდიდე, კომუნიკაციის არსებობა კლიენტსა და საბროკერო კომპანიას შორის, სავაჭრო ანგარიშისა და ვაჭრობის მოცულობის მინიმუმი, სავაჭრო პროგრამის მრავალფუნქციონალურობა და მისი სიმარტივე. აღნიშნული ფაქტორები

ყველაზე მეტად გასათვალისწინებელია ბროკერის შერჩევის სას. საბროკერი კომპანია ვერ უზრუნველყოფს ტრეიდერის კვალიფიკაციის ამაღლებას, ეს თავად ტრეიდერზეა დამოკიდებული, ბროკერმა ხელი უნდა შეუწყოს მას საქმიანობის შეუფერხებლად წარმართვაში.

საქართველოში თანდათანობით შემოდიან უცხოური საბროკერო კომპანიები, ხსნიან თავიანთ წარმომადგენლობებს ან ეძებენ ადგილობრივ პარტნიორებს. მიუხედავად უცხოური საბროკერო კომპანიების გააქტიურებისა, მათი საქმიანობა არ არის საკმარისი აღნიშნული დარგის სწრაფი ტემპებით განვითარებისთვის, ვინაიდან აღნიშნული კომპანიები საქართველოში გახსნილ წარმომადგენლობებს იყენებენ საქართველოდან და მთლიანად რეგიონიდან კლიენტების მოსაზიდად და ნაკლებ ყურადღებას აქცევენ აღნიშნული დარგის განვითარებას. ისინი არ ანხორციელებენ მნიშვნელოვან სასწავლო პროგრამებს, ადგილზე არ ჰყავთ კვალიფიციური კადრები, რომლებიც ასწავლიან სავალუტო ბაზარზე ვაჭრობის სპეციფიკას თავიანთ კლიენტებს და მისცემენ მათ კვალიფიციურ რჩევებს.

ლიტერატურა

1. გარდაფხაძე ლ.; ილაშვილი გ.; ილაშვილი რ.; ფინანსური ბაზარი და საერთაშორისო სავალუტო საკრედირო ურთიერთობები. თბ. 2008.
2. Ashraf Laïdi; Currency Trading and Intermarket Analysis: How to Profit from the Shifting Currents in Global Markets. Printed in 2014
3. <https://www.forexcrunch.com/importance-forex-trading-checklist-create/>
4. www.bloomberg.com
5. www.forexfactory.com
6. marketswatch.com
7. <http://www.investopedia.com/articles/forex/10/forex-risk-management.asp>
8. <http://www.investopedia.com/articles/forex/06/fxmoney-mgmt.asp>

REFERENCES:

1. Gardapkhadze L.; Ilashvili g.; Ilashvili r.; Financial Market and International Currency Credit Relations. Printed in 2008
2. Ashraf Laïdi; Currency Trading and Intermarket Analysis: How to Profit from the Shifting Currents in Global Markets. Printed in 2014
3. <https://www.forexcrunch.com/importance-forex-trading-checklist-create/>
4. www.bloomberg.com
5. www.forexfactory.com
6. marketswatch.com
7. <http://www.investopedia.com/articles/forex/10/forex-risk-management.asp>
8. <http://www.investopedia.com/articles/forex/06/fxmoneymgmt.asp>

ESSENTIAL CONDITIONS FOR TRADING IN THE CURRENCY MARKET

Kakhaber Kapatadze

PhD Student in Economics , GTU

RESUME

Trading in the currency market in Georgia is becoming increasingly popular, but it should be said that the process started too late in our country and we are lagging behind the former Soviet Union countries, Eastern Europe countries are far ahead us. In recent years Georgia has started to accumulate knowledge and experience in this field but there is still a lot to learn. Trading in the currency market requires a great knowledge, experience and specific skills, without which to achieve a success in this field is unimaginable. The development of this sphere may generate a solid income for the country and for each economic subject.

Key words: Trader; Risk; Currency Market; Broker; Experience; Knowledge; Trading.