Министерство сельского хозяйства РФ

ФГОУ ВПО «Пензенская ГСХА»

Кафедра «Финансы»

**Реферат**

**на тему:**

**«БРОКЕРЫ И ДИЛЕРЫ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ»**

Пенза 2009

**Содержание**

Введение

1. Брокерская деятельность

2. Дилерская деятельность

Заключение

Литература

**Введение**

Как известно, ценные бумаги являются своего рода товаром. А если существует товар, то, естественно должен существовать и рынок, на котором будет осуществляться купля-продажа данного товара.

В экономической литературе, под рынком ценных бумаг понимают совокупность экономических отношений его участников по поводу выпуска и обращения ценных бумаг.

Важнейшими структурами рынка ценных бумаг как финансовой категории являются участники рынка ценных бумаг, осуществляющие свою профессиональную деятельность.

Профессиональная деятельность – это специализированная деятельность на рынке ценных бумаг по перераспределению денежных ресурсов на основе ценных бумаг, по организационно-техническому и информационному обслуживанию выпуска и обращения ценных бумаг.

Понятие профессионального участника рынка ценных бумаг в Российской Федерации по мере его развития и создания законодательной базы претерпевало некоторые изменения, как и присущие участникам виды деятельности. В настоящее время в соответствии с Федеральным законом «О рынке ценных бумаг» (№ 39‑ФЗ) к профессиональной относятся следующие виды деятельности:

– брокерская;

– дилерская;

– по управлению ценными бумагами;

– по определению взаимных обязательств (клиринг);

– депозитарная;

– по ведению реестра владельцев ценных бумаг;

– по организации торговли на рынке ценных бумаг.

Обратимся к посредникам. Посредники – это юридические и (или) физические лица, которые являются связующим звеном рынка между покупателем и продавцом. Их можно разделить на 2 группы:

1. Финансовые посредники

Они аккумулируют небольшие краткосрочные сбережения для долгосрочного инвестирования (пенсионные фонды, банки, паевые и инвестиционные фонды и т. д.)

1. Посредники, для которых посредническая деятельность – это профессиональный вид деятельности. Именно к ним относятся брокеры и дилеры.

Тема данного реферата называется «Дилеры и брокеры на рынке ценных бумаг», поэтому более подробно обратимся к их изучению.

**1. Брокерская деятельность**

Профессиональный участник рынка ценных бумаг, занимающийся брокерской деятельностью, именуется брокером. Согласно ст. 3 ФЗ «О рынке ценных бумаг», брокерской деятельностью признается деятельность по совершению гражданско-правовых сделок с ценными бумагами от имени и за счет клиента (в том числе эмитента эмиссионных ценных бумаг при их размещении) или от своего имени и за счет клиента на основании возмездных договоров с клиентом. Иными словами, брокер – юридическое или физическое лицо, выполняющее посреднические функции между продавцом и покупателем, между страховщиком и страхователем, между судовладельцем и фрахтователем. Таким образом, сделки заключаются брокерами обычно от имени, по поручению и за счет клиента. Они могут также действовать от своего имени, но за счет доверителя на основе заключенных с клиентами соглашений. За совершение сделок брокер получает брокерское вознаграждение или в размере, согласованном с клиентом, или по таксе, установленной биржевым клиентом.

Брокерская деятельность на фондовом рынке выполняется на основании лицензии, полученной в установленном порядке. Брокер получает эту лицензию в Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг (ФКЦБ России) или в уполномоченных его организациях, получивших у нее генеральную лицензию. Законом допускается совмещение брокерской деятельности с другими видами деятельности на рынке ценных бумаг.

Для деятельности на рынке ценных бумаг брокеры или брокерская организация должны отвечать следующим требованиям:

• иметь в штате специалистов, у которых есть квалификационные аттестаты;

• обладать установленным минимальным собственным капиталом, необходимым для материальной ответственности перед инвесторами;

• располагать разработанной системой учета и отчетности, точно и полно отражающей операции с ценными бумагами.

В российской практике отсутствует жесткая специализация для брокера и дилера. Поэтому, если брокер занимается и дилерской деятельностью, он обязан об этом сообщить своим клиентам.

Для лиц, осуществляющих брокерскую деятельность на рынке ценных бумаг, установлены:

а) финансовые требования, т. е. обладать установленным минимальным собственным капиталом, необходимым для материальной ответственности перед инвесторами

б) профессиональные и квалификационные требования к руководителям и специалистам, т. е. т. е. иметь в штате специалистов, у которых есть квалификационные аттестаты

в) организационно-технические требования, т. е. располагать разработанной системой учета и отчетности, точно и полно отражающей операции с ценными бумагами.

г) специальные требования. К ним можно отнести обязанность юридического лица, осуществляющего брокерскую деятельность на рынке ценных бумаг, иметь в своем штате контролера – сотрудника, в исключительную компетенцию которого входит осуществление контроля за соответствием брокерской деятельности требованиям законодательства о ценных бумагах.

Взаимоотношения брокера и клиента строятся на договорной основе. При этом может использоваться как договор поручения, так и договор комиссии. Если заключен договор поручения, то это означает, что брокер будет выступать в роли поверенного, т. е. от имени клиента и за счет клиента. В этом случае стороной по заключенным сделкам является клиент, и он несет ответственность за исполнение сделки. Если же предпочтение отдается договору комиссии, то при заключении сделки брокер выступает в роли комиссионера, т. е. от своего имени, но действует в интересах клиента и за его счет. Стороной по сделке в данном случае выступает брокер, и он несет ответственность за ее исполнение. По существующему законодательству клиент до исполнения договора имеет право в одностороннем порядке прекратить его действие.

Исполнением договора поручения или комиссии считается передача клиенту официального извещения брокера о заключении сделки. Как правило, брокер регистрирует заключенную сделку и контролирует смену собственника – своевременное внесение в реестр акционеров необходимых изменений.

Брокер может действовать также на основании доверенности на совершение таких сделок при отсутствии указаний на полномочия поверенного или комиссионера в договоре.

В случае работы по договору комиссии клиент перечисляет на свой клиентский счет в брокерской конторе необходимую сумму денежных средств для обеспечения планируемых сделок. Клиент дает распоряжение на заключение сделки за свой счет, используя утвержденные средства связи, например, телефон с записью разговора и (или) факс. Персональный менеджер принимает заявку от клиента по телефону (факсу), оформляет и передает ее трейдеру на исполнение.

В процессе исполнения заявки брокеру важно иметь возможность оперативной связи с клиентом для корректировки условий заявки в случае изменения рынка. Исполненная заявка оформляется поручением и отчетом в письменном виде по цене фактического исполнения. Брокер представляет клиенту оперативный отчет, содержащий всю информацию по каждой конкретной сделке и по портфелю в целом (временной график прохождения расчетов, фактический и ожидаемый остатки и т. д.) После проведения перерегистрации акций брокер представляет клиенту выписки со счета депо для отражения зачисления (списания) акций и балансу клиента.

Один раз в месяц брокер представляет клиенту сводный отчет и проводит расчеты по начисленному за это время вознаграждению и затратам комиссионера. По желанию клиент в любой момент может отозвать свободные денежные средства со своего клиентского счета либо сделать дополнительное перечисление. Работая по договору комиссии, брокер обеспечивает надежность прохождения всех взаиморасчетов по сделке и несет ответственность перед контрагентом (включая уплату возможных штрафных санкций). От клиента требуется только отдача распоряжений на покупку (продажу), предоставление некоторых документов (например, в отдельных случаях – распоряжение на перевод ценных бумаг) и подтверждение поручений и отчетов «живой» подписью и печатью.

Главным отличием договора поручения является тот факт, что все права и обязанности по сделке возникают непосредственно у клиента (доверителя), а не у брокера (поверенного). Сравним договор комиссии и договор поручения, для это рассмотрим таблицу, приведенную ниже.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерий сравнения | Договор комиссии | Договор поручения |
| Сторона по договору, который является финансовый брокер | Комиссионер | Поверенный |
| Сторона по договору, которой является клиент финансового брокера | Комитент | Доверитель |
| Содержание договора | Совершить сделку с ценными бумагами:за счет клиентав интересах клиентаот имени финансового брокера | Совершить сделку с ценными бумагами:за счет клиентав интересах клиентаот имени клиента |
| Оплата услуг финансового брокера | Комиссионное вознаграждение | Вознаграждение, определяемое на договорных условиях |
| Порядок возмещения расходов финансового брокера | Расходы на рекламу, инвестиционный анализ, охрану и хранение, почтово-телеграфные расходы, затраты связанные с реализацией ценных бумаг, осуществляемая за счет средств клиента | Аналогично договору комиссии |
| Обязанности финансового брокера | Совершить сделку на наиболее выгодных условиях. Если сделка совершена на условиях более выгодных, чем те, которые были указаны клиентом, то полученная выгода делится между сторонами на условиях, предусмотренных в договоре | Аналогично договору комиссии |
| Залоговое право на ценные бумаги, с которыми совершаются сделки | Ценные бумаги, являющиеся предметом комиссии, находятся в залоге у финансового брокера, как обеспечение причитающихся ему платежей | Залоговых отношений не возникает, если иное не предусмотрено договором |
| Возможность соединения с другими сделками | Договор комиссии может быть объеденен с кредитным договором, договором банковского счета, договором поручительства и другими видами договоров. Это может выражаться в едином документальном оформлении. Также может выражаться в взаимоувязке условий сделок, в комплексном предоставлении услуг клиенту | Аналогично договору комиссии |

Однако при работе в Российской торговой системе (РТС) все зарегистрированные участники обязаны выполнять, кроме норм гражданского законодательства, также и правила торговли этой системы. Согласно этим правилам, участник РТС обязан выступать поручителем за своего клиента перед контрагентом и исполнять за него все обязательства по сделке, включая поставку акций и уплату штрафных санкций. В этом случае брокер старается сделать все необходимое для корректного исполнения сделки клиентом.

После заключения сделки по поручению клиента и подписании с контрагентом договора купли-продажи (первоначально по факсу) брокер пересылает данный договор, содержащий все существенные условия сделки, своему клиенту.

В случае покупки акций брокер пересылает уведомление о зачислении акций на счет депо клиента, дает ему команду на оплату поставленных акций и сообщает о необходимости предоставления клиентом дополнительных документов для прохождения сделки. Если, несмотря на это, клиент ненадлежаще исполняет свои обязательства, вследствие чего брокер несет издержки как поручитель, то ряде случаев договор поручения (брокерский договор) предусматривает обязательство клиента компенсировать данные издержки в большем размере. Удвоение штрафных санкций предусмотрено для того, чтобы клиентам ни при каких рыночных условиях не было выгодно нарушать условия договора, не говоря уже об умышленном неисполнении обязательств. Любое нарушение обязательств по сделкам, в которых брокер выступает поручителем, рассматривается как нанесение морального ущерба компании и подрыв репутации перед другими профессиональными участниками.

Таким образом, основными функциями брокера являются:

– совершение гражданско-правовых сделок с ценными бумагами в качестве комиссионера;

– совершение гражданско-правовых сделок с ценными бумагами в качестве

поверенного;

– обеспечение надлежащего хранения и отдельный учет ценных бумаг клиентов в соответствии с требованиями ФКЦБ России;

– принятие на себя ручательства за исполнение сделки купли-продажи ценных бумаг третьим лицом;

– информационное, методическое, правовое, аналитическое и консультационное сопровождение операций с ценными бумагами;

– доведение до сведения клиентов всей необходимой информации, включая информацию о существующих рисках;

– раскрытие информации о своих операциях с ценными бумагами в случаях и порядке, предусмотренных действующим законодательством.

**2. Дилерская деятельность**

Согласно ст. 4 ФЗ «О рынке ценных бумаг», дилерской деятельностью признается совершение сделок купли-продажи ценных бумаг от своего имени и за свой счет путем публичного объявления цен покупки и / или продажи определенных ценных бумаг с обязательством покупки и / или продажи этих ценных бумаг по объявленным лицом, осуществляющим такую деятельность, ценам. Профессиональный участник рынка ценных бумаг, осуществляющий дилерскую деятельность, именуется дилером. Дилером может быть только юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией, а также государственная корпорация, если для такой корпорации возможность осуществления дилерской деятельности установлена федеральным законом, на основании которого она создана.

Проще говоря, дилер – юридическое лицо, осуществляющее биржевое посредничество за свой счет и от своего имени. Обладает местом на бирже, производит котировку любых ценных бумаг.

Доход дилера состоит из разницы цен продажи и покупки. Поэтому должен постоянно контролировать и учитывать меняющуюся конъюнктуру рынка. Обычно он специализируется на определенных видах ценных бумаг, но крупные организации могут обслуживать рынок ценных бумаг в целом.

Выступая в роли оператора рынка, дилер объявляет цену продажи и покупки, минимальное и максимальное количество покупаемых и (или) продаваемых бумаг, а также срок, в течение которого действуют объявленные цены.

На российском рынке в роли дилера может выступать инвестиционная компания, одной из функций которой является вложение средств в ценные бумаги, осуществление сделок с ними от своего имени, в том числе путем их котировки.

Функциями дилера являются:

– совершение сделок купли-продажи ценных бумаг за свой счет и от своего имени путем публичного объявления цен покупки и (или) продажи определенных ценных бумаг по объявленным дилером ценам;

– дополнительные обязательства по обеспечению ликвидности рынка ценных бумаг;

– раскрытие информации о своих операциях с ценными бумагами в случаях и порядке, предусмотренных действующим законодательством.

В рамках дилерской деятельности участник торговли может принимать на себя дополнительные обязательства по обеспечению ликвидности рынка ценных бумаг. Эти действия участника торговли затрагивают, прежде всего, процесс формирования рыночной стоимости конкретных ценных бумаг. Такие участники торговли являются маркет-мейкерами.

**Заключение**

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что дилеры и брокеры являются важным звеном на рынке ценных бумаг. Успешное протекание инвестиционного процесса немыслимо без участия профессиональных агентов, в качестве которых выступают брокеры и дилеры.

Основная общественно значимая задача, которую решают брокеры и дилеры, состоит в обеспечении партнерства между теми, кто хочет получить капитал, и инвесторами, которые готовы его предоставить и получить при этом прибыль. Отсутствие этой задачи – свидетельство глубокого кризиса в экономике страны. Поэтому всегда должны присутствовать на фондовом рынке нуждающиеся в притоке капитала и кредиторы-инвесторы, стремящиеся с выгодой для себя предоставить потребные финансовые ресурсы.

Бытующее в обществе понимание функции брокера как организации, выполняющей покупку или продажу принадлежащих клиенту ценных бумаг, несколько однобоко и примитивно. По-видимому, образ брокеров сложился по ряду описаний, в основном в зарубежных изданиях, в которых брокер рассматривается как специалист, обладающий талантом покупать дешево и продавать дорого.

В классическом понимании посредник в лице брокера или дилера исполняет роль специалиста, консультирующего и выполняющего поручения своего клиента в соответствии с его целями. Для того чтобы цели были реальные, брокер или дилер должны оказать консультационную помощь, т. е. помочь обосновать цель и средства для решения поставленной задачи, определить возможный риск и доходность инвестиционного процесса, своевременно информировать клиента об изменениях на фондовом рынке, касающихся принятой договоренности.

Брокеры и дилеры как профессионалы фондового рынка должны: с одной стороны – хорошо знать определенные сегменты фондового рынка и его особенности и уметь прогнозировать его изменение, включая действия отдельных эмитентов и постоянных инвесторов; с другой стороны – обладать этикой домашнего врача, который наряду с предварительным диагнозом болезни не говорит о трудностях ее лечения, не разглашает полученную информацию, а стремится, используя свой опыт и знания, найти уникальные, возможно нестандартные, решения, удовлетворяющие прежде всего клиента.

Надо особо подчеркнуть, что стандартных или типовых ситуаций на эффективно развивающемся фондовом рынке не бывает. Поэтому профессионализм брокеров и дилеров во многом определяет успех выполнения поручений клиентов, а следовательно, и их имидж на рынке ценных бумаг.

Литература

1. Бердникова, Т.Б. Рынок ценных бумаг и биржевое дело/ Т.Б. Бердникова // М.: ИНФРА-М, 2002. – 270 с.
2. Галанов, В.А. Рынок ценных бумаг: Учебник/ В.А. Галанов, А.И. Басов // М.: Финансы и статистика, 2004.-448 с.
3. www. allpif.ru
4. www. exsolver.narod.ru
5. www.fxpm.ru
6. www.whcforex.ru
7. www.consultant.ru