Московская Государственная Текстильная Академия

им. А.Н.Косыгина

кафедра экономической теории

Факультет экономики и менеджмента

Доклад

по курсу: “Экономическая теория”

на тему:

“ДИЛИНГ В СОВРЕМЕННЫХ

РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ”.

Группа 47 / 94

Студент Петухова Н. В.

Руководитель Борисовская Т. А.

МОСКВА

1996 г.

Содержание:

Введение. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .3

1. Понятие дилинга. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .4

1.1. История мирового валютного рынка. . . . . . . . . . . .4

1.2. История российского валютного дилинга. . . . . . . . . 5

1.3. Способы получения прибыли. . . . . . . . . . . . . . . 6

2. Способы игры российских банков на мировом

валютном рынке. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .6

3. Дилинговые центры. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . .8

3.1. Схема игры через дилинговый центр. . . . . . . . . . . 8

3.2. Самостоятельная игра через дилинговый центр. . . . . .10

3.3. Брокерские услуги. . . . . . . . . . . . . . . . . . .10

3.4. Цели дилинга. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . 11

3.5. Плюсы и минусы дилинга. . . . . . . . . . . . . . . . 12

3.6. Конкуренция на рынке дилинговых услуг. . . . . . . . .14

3.7. Условия работы с клиентами в некоторых

московских дилинговых центрах. . . . . . . . . . . . .14

3.8. Посредническая фирма IFTN. . . . . . . . . . . . . . .15

4. Дилинговый центр Межпромбанка. . . . . . . . . . . . . . . 16

4.1. Схема игры. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . 17

4.2. Рекомендации по игре с иностранными акциями. . . . . .18

Заключение. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . 19

Литература. . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . 21

Введение.

До недавних пор отечественный финансовый рынок предоставлял довольно много возможностей для получения прибыли. С одной стороны, спекуляции на курсе рубль-доллар, а с другой - операции на рынке финансовых инструментов (МБК, ГКО, КО, корпоративные векселя и т.п.). При падении доходности валютных операций средства инвестировались в рублевые инструменты; а если снижались процентные ставки, то должен был возрасти курс доллара и средства инвестировались в СКВ. Теперь же эта схема дала сбой - доллар остановился, и возможно, надолго.

Некоторые игроки и инвесторы переметнулись на фондовый рынок. Однако он пока делает лишь первые шаги, инвестиции на срок менее года крайне рискованны: все сходятся во мнении, что российские акции недооценены, но вот когда они вырастут до своей истинной стоимости сказать трудно, в краткосрочной же перспективе их курс и вовсе может упасть. В то же время на финансовом рынке преобладают “короткие деньги” - потребность в их изъятии может возникнуть уже через месяц, а то и раньше, поэтому инвестировать их в акции не имеет смысла.

Другой путь - валютные фьючерсы. Однако они сильно связаны с курсом доллара со всеми вытекающими отсюда последствиями: например, как только в начале июля было объявлено о валютном коридоре, котировки тут же замерли и в течение почти двух месяцев не давали спекулянтам никаких шансов на получение прибыли.

И вот тогда-то отечественные инвесторы остановились на производных финансовых инструментах и на валютном дилинге.

1. Понятие дилинга.

Стремительный рост числа желающих поиграть на международных валютных рынках породил в России новый активно развивающийся вид бизнеса - дилинговые услуги.

Под дилингом в широком смысле понимаются краткосрочные операции банков и других финансовых институтов по управлению своими активами, в том числе и кредитно - депозитные операции. В более узком смысле под дилингом подразумеваются операции на мировом валютном рынке.

1.1. История мирового валютного рынка.

Мировой валютный рынок (Foreign Exchange Market, или просто Forex) - наиболее емкий мировой финансовый рынок. Однако сложился он не так давно. По существу начало его развитию положил развал просуществовавшей около века системы золотого стандарта, по которой обменный курс валют определялся посредством золотого эквивалента: страны-участницы системы гарантировали продажу золота за национальную валюту по фиксированной цене. Система дала трещину после первой мировой войны, а ее последние следы исчезли в 1971 году, когда казначейство США отменило практику купли-продажи золота по фиксированной цене. С середины 70-х годов сложилась практика так называемых плавающих валютных курсов, меняющихся в зависимости от соотношения спроса и предложения.

Появившиеся возможности для арбитражных операций дали сильнейший импульс развитию МВР в его современном понимании; сейчас его дневной оборот составляет сотни миллиардов долларов, а в отдельные дни превышает триллион.

Основу рынка составляют крупнейшие коммерческие банки развитых стран: например, английский Barclays Bank, американский Chase Manhattan Bank и ряд других. Именно они постоянно ведут двусторонние котировки всех значимых валют в наибольшей степени определяют их курсовую динамику.

На ценовую конъюнктуру оказывают значительное влияние государственные банки (при проведении валютных интервенций), крупные инвестиционные фонды, а иногда и крупнейшие корпорации, самостоятельно осуществляющие управление свободными активами.

Торговля валютой в основном носит внебиржевой характер и ведется двумя способами. Во-первых, через валютных брокеров (например, Harlow Butler, Tullet & Tokyo, Marshall и др.), которые сообщают своим клиентам текущие котировки валют, поступающие от других участников рынка, и при необходимости оформляют сделку. Во-вторых, при посредстве торгово-информационной системы Reuter Dealing 2000, которая обеспечивает прямой выход на 17 тыс. валютных дилеров из более чем 3500 банков и других организаций в 82 странах с целью получения их котировок и заключения сделок. Такая торговля дает более широкий охват рынка, однако проигрывает брокерам в оперативности.

При заключении сделок размер минимального лота, ка правило, составляет сумму эквивалентную 500 тыс. долларов, причем практика такова, что даже сделка на несколько миллионов долларов относится к мелким.

1.2. История российского валютного дилинга.

До реформ операции на МВР проводил только Внешэкономбанк и входящие в структуру СЭВ банки МБЭС и МИБ. В 1992-1993 гг. на освободившееся после банкротства ВЭБ место пришли коммерческие банки, получившие генеральную валютную лицензию: Внешторгбанк, “Империал”, Инкомбанк, позднее “Российский кредит”, Межкомбанк, Автобанк и другие.

При этом развитие валютного дилинга, в отличие от западных стран, шло в ногу с развитием других реформ управления активами банков, например, на рынке межбанковских кредитов, кредитно-депозитных операций и т.п. Однако позднее арбитражные операции на стремительно набиравших силу внутренних рынках (прежде всего доллар-рубль и МБК), обеспечивавших несравнимо большую доходность, несколько потеснили дилинг, и он на некоторое время сошел с первых ролей. Но с первыми же признаками стабилизации рубля банкиры вновь стали относить дилинговые операции к приоритетным: например, в Межкомбанке ежедневный объем операций на МВР сейчас составляет 50-100 млн. долларов.

Одновременно в России стали появляться иностранные финансовые компании, предлагающие посредством организации дилинговых центров услуги частным инвесторам по выходу на мировой валютный рынок. Сначала (в 1994 г.) они ориентировались на инвесторов, имеющих средства в западных банках, однако потом выяснилось, что можно задействовать немалые средства и внутри страны. Удачно выбранное время начала деятельности обеспечило этим компаниям лавинообразный рост числа клиентов и пропорционально этому рост доходов от посреднических услуг.

Этого не могли не заметить российские банки, которые тут же организовали собственные дилинговые центры и вступили в конкуренцию как с иностранными первопроходцами, так и друг с другом.

1.3. Способы получения прибыли.

Валютный дилинг, как правило, основывается на следующих двух принципах получения прибыли:

1. За счет роста котировок той валюты, на которую игрок сделал ставку. Например, сумма 1 млн. долларов инвестируется 16 февраля 1996 года в немецкие марки по курсу 1:1,4700. 19 февраля марка усиливает свои позиции до 1:1,4400, поэтому игрок, обращая марки в доллары, получает прибыль в размере 1470000:1,4400-1000000, т.е. около 20833 долларов. Эта схема носит ярко выраженный временной характер.

2. Успешная игра может вестись и через кросс-курсы. Эта игра разворачивается в пространстве: обыгрываются различия в котировках нескольких банков. Предположим, инвестор располагает суммой 1 млн. долларов и имеет перед собой следующие котировки: DM/$- 1:0,6667 банка А, $/Y- 1:102,00 банка Б и DM/Y- 1:67,00 банка В. Вычисляя кросс-курс $/DM через иену, получаем: $/Y:DM/Y - 1:1,5224. Теперь ясно, что купив у банка Б на доллары иены и продав последние банку А по указанному выше курсу 1:0,6667, можно получить почти 15 тыс. долларов прибыли.

Описанные схемы, конечно, незамысловаты. Реально же банковские дилеры используют комбинированные схемы пространственно-временного характера, которые, однако, построены на изложенных выше приемах.

2 .Способы игры российских банков на мировом валютном рынке.

Несмотря на относительную молодость мирового валютного рынка, он уже сформировался. Как и на любом рынке его участники предпочитают иметь дело с себе подобными, т.е. с банками, имеющими чуть ли не вековую незапятнанную репутацию, входящими в мировые рейтинги. Подавляющего же большинства наших банков лет пять-семь назад не было и в проекте.

Но, несмотря на столь невыгодные условия для начала своей деятельности на мировом валютном рынке, российские банки все-таки стремятся занять на нем свое место.

Существует 3 основные схемы, которые используют российские банки для игры на мировом валютном рынке:

1. Первый способ - это непосредственное участие в торгах на мировом валютном рынке. Однако не все так просто, как может показаться. Дело в том, что сделки на МВР заключаются по существу на честном слове, сказанном по телефону. Поэтому западные банки стремятся обеспечить хотя бы минимальные гарантии. Если у российского банка имеются корреспондентские отношения с его потенциальными контрагентами за рубежом, он почти автоматически получает возможность заключения сделок на некоторую сумму (имеет лимит открытой позиции или так называемую свободную “форексную” линию). Гарантия в этом случае - деньги на корреспондентском счете.

Если же корреспондентских отношений нет, то российскому банку придется вести с банком-контрагентом переговоры об открытии лимита и доказывать свою надежность. Однако шанс на успех в таких переговорах имеют только крупные банки, да и то не всегда.

Если российскому (а бывает, даже и западному) банку не удается получить свободную “форексную” линию у намеченных контрагентов, то придется отказаться от первого способа и действовать иначе.

2. Второй способ чаще используется в случае, когда операции ведутся через брокерские компании. Получив от них выгодные котировки, банковский игрок заключает сделку, даже не зная в этот момент, кто является его контрагентом. Все трудности отсутствия взаимных лимитов участников сделки решаются путем использования switching-банка (“свичующего”), который берет на себя роль посредника, совершая от своего имени сделки с банком-контрагентом и, естественно, дублируя их с российским партнером. Непременным условием работоспособности этой схемы для российского банка является наличие неформальных доверительных отношений со “свичующим”-банком.

3. Если же банку не удается наладить работу ни одним из первых двух способов (для мелкого банка это типичная ситуация), то возможен третий способ - работа через marginig account (особый вид счета) в одном из западных банков. В этом случае торговля замыкается только на этих двух банках, а внешний рынок нужен только как источник текущих котировок и для хеджирования банком, в котором открыт marging account, своих валютных позиций. Владелец marging account, как правило, получает в открывшем счете банке кредит, в 20 раз превышающий находящуюся на его счете сумму, что позволяет увеличить масштаб проводимых валютообменных операций и повысить их эффективность.

Наконец, мелким инвесторам, для которых работа с зарубежными банками обременительна, предлагается еще один способ - работа через дилинговый центр. Остановимся более подробно на этом способе, поскольку сейчас появление все новых и новых дилинговых центров напоминает биржевую волну 1990-1992 гг., когда по числу бирж на душу населения Россия обогнала все развитые страны. Кроме этого, по различным оценкам, несколько десятков дилинговых центров уже вовлекли оборот от 10 до 50 млн. долларов сотен игроков (без учета средств крупных банков)[[1]](#footnote-1).

3. Дилинговые центры.

При работе через дилинговый центр между игроком и МВР выстраивается цепочка посредников: сам дилинговый центр; банки и финансовые посредники, которые, с одной стороны, из большого потока заявок, поступающих от мелких игроков, по мере возможности формируют более или менее крупные лоты, с которыми уже можно оперировать на МВР, а с другой - берут на себя риски, связанные с участием в валютных спекуляциях малоквалифицированных игроков. Кроме того, все мелкие игроки пользуются общими каналами связи, одной информационной системой и т.д., что позволяет им уменьшить накладные расходы.

3.1. Схема игры через дилинговый центр.

Правила дилинга как организованной игры достаточно просты.

Разместив в банке, через который работает дилинговый центр, минимальный страховой депозит (его принято называть “лот”), игрок получает кредит для игры (так называемое “плечо”), размер которого, как правило, от 40 до 200 раз больше внесенный суммы, т.е. если в банк были внесены 2000$ долларов, то при 100 - кратном плече, игрок будет работать уже с 200 тыс. $. Именно этим капиталом игрок и будет оперировать - покупать и продавать приглянувшуюся валюту.

Величина кредитного плеча обеспечивает прямую зависимость доходность-рискованность. Чем больше плечо - тем большими суммами оперирует клиент и, соответственно, имеет возможность получать большую прибыль или, в случае неудачи, - проигрыш.

В большинстве дилинговых центров можно играть помимо доллара США на четырех валютах: английских фунтах, немецких марках, японских иенах и швейцарских франках, но в некоторых центрах играть можно любой европейской валютой и даже дензнаками бывших союзных республик.

Например, игрок считает, что марка будет дорожать относительно доллара, и дает указание оператору купить марки, при этом фиксируется курс марка/доллар на этот момент. За открытие позиции банк автоматически вычтет из средств игрока фиксированную сумму за каждую сделку (иногда взымается определенный процент от прибыли.) И теперь позиция считается открытой. Если изменение курса было угадано правильно, то нереализованная прибыль игрока (floating profit) растет. Если же расчет оказался неправильным, т.е. марка дешевеет относительно доллара, то появляется нереализованный убыток (floating loss).

Предположим, что марка дорожает. В какой-то момент игрок решает, что далее она дорожать не будет. Тогда игрок распоряжается продать марку. Позиция закрывается (за закрытие позиции также вносится определенная сумма). К депозиту игрока прибавляется выигрыш.

В случае, если игра окажется неудачной, необходимо довнести сумму проигрыша; либо, как только проигрыш превысит сумму собственных средств игрока, банк незамедлительно закроет счет. Он будет пребывать в замороженном состоянии до тех пор, пока клиент не пополнит сумму до необходимого страхового депозита.

Впрочем, сам игрок может установить допустимый уровень потерь и отдать распоряжение, чтобы в случае, если потери составят, скажем, 30% от внесенного игроком депозита, позиции автоматически закрывались. И это распоряжение, которое на профессиональном языке называется stop loss, будет исполнено автоматически.

Пример. Например, игрок считает, что марка будет дорожать относительно доллара. 9 февраля этого года курс равнялся 1,475 марок за доллар. Предположим, что в этот день оператору было дано поручение купить марки по этому курсу. Если банк взял за эту операцию 0,6%, то у игрока получилось бы 1466 долларов и 15 центов. 22 февраля курс марки вырос до 1,45 за доллар и игрок решает, что далее она дорожать не будет. Тогда он распоряжается продать марку. Если комиссия банка не изменилась и составляет 0,6%, то при переводе марок в доллары получится 1460 долларов и 8 центов. Фактический доход за 2 недели составил примерно 46% в долларах или в годовом исчислении 1104%

3.2. Самостоятельная игра через дилинговый центр.

Во многих дилинговых центрах прежде, чем клиент начнет работу, он должен пройти курс обучения или иметь сертификат о подготовке в другом дилинговом центре. Практически в каждом дилинговом центре можно пройти этот курс, после которого работать можно без посторонней помощи.

Однако вариант самостоятельной игры в принципе очень рискован. Самостоятельная игра может привести к одному из двух результатов: либо крупные убытки, либо незначительные прибыли. Второй исход наиболее вероятен, если игрок будет осторожно осваивать консервативный рынок твердых валют, например, фунтов стерлингов или швейцарских франков; первый - практически неизбежен, если игрок начнем спекулировать неустойчивыми валютами - итальянскими лирами, мексиканскими песо или украинскими карбованцами.

3.3. Брокерские услуги.

Если клиент чувствует свою недостаточную подготовленность для выхода на мировой рынок, можно воспользоваться услугами брокера. В его обязанности входит фиксирование факта покупки (продажи), подсчет выигрыша (или убытков) и вычитание причитающихся центру процентов.

Услуги брокера обойдутся в 2 - 3% от стоимости сделки. Однако при работе с клиентом брокер оказывается в классической ситуации, которую называют “конфликтом интересов”: с одной стороны, он должен заботиться о росте благосостояния клиента, а с другой - банку не выгодно, чтобы выигрыш был слишком большим.

Для особо непосвященных игроков или если клиент ограничен временем предусмотрен еще один вариант брокерского соглашения: брокер на заранее оговоренных условиях (например, определенного минимума игровых потерь) далее действует самостоятельно, извещая время от времени клиента о текущем положении дел. Такие услуги обойдутся клиенту в 70% дилинговых выигрышей. В этом случае не стоит надеяться на то, что брокер будет делать все, чтобы получать максимальные выигрыши. Он может выстроить такую цепь операций, которые заставляли бы свой банк выплачивать как можно меньше выигрышей игроку. Кроме этого, брокер может вести счет так, что каждый день получается потеря, пусть небольшая, но счет постоянно идет на убыль. В этом случае от его услуг лучше отказаться: такая ситуация хуже, чем крупный разовый проигрыш.

3.4. Цели дилинга.

Цели дилинга следует рассматривать с позиции банка и с точки зрения клиента дилингового центра.

Для банка смысл предоставления дилинговых услуг заключается в том, что, во-первых, находящиеся на счете клиента реальные деньги он пускает в оборот.

Во-вторых, за конвертацию он взимает комиссию. Поэтому ему выгодно, чтобы клиент санкционировал как можно больше операций, исправно уплачивая с каждой из них комиссионные, независимо от того, выигрывает он в результате или нет.

В-третьих, очень часто банк сам выставляет котировки на покупку и продажу валюты, по которым и совершаются сделки с клиентами. Поэтому здесь имеют место и “скрытые” комиссионные, заключающиеся в увеличении для клиента котировочного спрэда, т.е. разницы между котировками на покупку и продажу, по сравнению с тем, который получает сам банк.

Во многих случаях мелким инвесторам несмотря на высокую плату за каждую сделку все-таки выгоднее работать на МВР через дилинговый центр. Во-первых, потому что дилинговый центр из большего потока заявок, поступающих от мелких игроков, по мере возможности формируют более или менее крупные лоты, с которыми уже можно оперировать на МВР (как уже отмечалось, даже сделка на несколько миллионов долларов относится к мелким). А во-вторых, дилинговые центры предоставляют кредитное плечо, позволяющее в десятки раз увеличивать выигрыш.

3.5. Плюсы и минусы дилинга.

Для клиента дилингового центра дилинг имеет свои плюсы. Во-первых, инвестировав часть средств инвестиционного портфеля на МВР можно его диверсифицировать: динамика курсов мировых валют пока практически никак не связана с конъюнктурой российского финансового рынка.

Во-вторых, на МВР можно неплохо заработать. Обычно амплитуда колебаний котировок валют незначительна - какие-то доли процента. Однако кредитное плечо позволяет эффект этих колебаний усилить в десятки раз. Так, например, если кредитное плечо составляет 1:100, а курс фунта стерлингов в течение дня повысился на 0,1% - с 1,53 до 1, 53153 доллара за 1 фунт стерлингов (колебания в течение дня зачастую бывают и более сильными), то купив утром английскую валюту на 1 млн. долларов (исходя из страхового депозита 10 тыс. долларов), вечером ее уже можно продать за 1,001 млн. долларов, т.е. получить 1 тыс. долларов, или 10% прибыли за день.

В-третьих, конъюнктура мировых валютных рынков не подвержена силовому и волевому воздействию, характерному для российского рынка. Т.е. эти рынки более спокойны и прогнозируемы.

Наряду с вышеперечисленными преимуществами валютный дилинг сопряжен с большим количеством рисков, которые можно разделить на игровые и неигровые.

Игровые риски.

Они заключаются прежде всего в том, что, хотя динамика мировых валют вялая, однако от этого предсказать ее не менее, а порой и более сложно. Кроме этого, нельзя забывать, что российский игрок, для которого и марка, и доллар - внешние валюты, оказывается в заведомо неравных условиях по сравнению с немцами и американцами, которые хорошо чувствуют слабости своих валют и тем не менее, за редкими исключениями, не получают астрономические прибыли.

Дабы минимизировать игровой риск, имеет смысл, особенно на первых порах, обратиться к помощи профессионалов. Они могут реализовать такие стратегии игры, которые позволяют минимизировать, например, вероятность проигрыша (естественно, при потере доходности), максимизировать вероятность получения заранее намеченной доходности и т.д.

Неигровые риски.

В качестве неигровых рисков можно выделить следующие три:

1. Эффект “казино”. Даже если игрок угадывает динамику котировок с вероятностью 1/2, то это отнюдь не означает, что результат игры будет нулевым и игрок останется при своих деньгах. Спрэд между котировками на покупку и продажу и комиссионные за проведение операций довольно быстро превысят страховой депозит (это - доля крупье, если проводить аналогию с казино). Поэтому, чтобы операции были выгодными, движение курса в сто пунктов должно превышать комиссию банка за двойную конвертацию.

Пунктом называется условная единица измерения курса - последний знак после запятой, до которого принято его округлять. Например, курс немецкой марки к доллару определяют с точностью до одной десятитысячной, скажем, 1,5143 марки за доллар. Следовательно, для нее пункт - 0,01 пфенинга. Курс российского рубля выражается целым числом рублей: 4780 рублей за доллар. Следовательно, наш пункт равен рублю.

Если это требование не удовлетворяется, необходимо ориентироваться на более солидные колебания. Однако в любом случае комиссия, которая составляет более 150 пунктов за одну операцию неприемлема - слишком долго придется ждать благоприятного момента.

2. Работая на валютном рынке через цепочку посредников, игрок рискует заняться так называемым “кухонным” дилингом. А именно, в надежде на то, что игрок рано или поздно все равно проиграется (а этому можно посодействовать, увеличивая спрэд и комиссионные), дилинговый центр или один из его контрагентов может не вести реальных операций, а лишь имитировать их. Если игрок проиграется, то “владелец кухни” получает дополнительную прибыль плюс экономию на накладных расходах, связанных с неосуществлением операций. А если игра будет удачной, то ему придется выплачивать в счет выигрыша свои деньги, а сможет ли он это сделать, зависит от его финансовых возможностей.

3. Риск, связанный с цепочкой посредников. Даже при самом добросовестном отношении посредников к взятым на себя обязательствам они не гарантированы от финансового краха. А когда посредников несколько, то вероятность сбоя многократно увеличивается. Наилучшим вариантом является заключение договора не с западным, а с российским банком, поскольку за его финансовым состоянием следит Цетральный банк.

Однако не стоит драматизировать ситуацию и отрицать возможность реальной игры через крупные западные банки. Можно проводить операции и на полном доверии. Важно лишь осознавать ту степень риска, которая существует для инвестора, пользующегося услугами посредника, о финансовой устойчивости которого он имеет весьма неясные представления.

3.6. Конкуренция на рынке дилинговых услуг.

Не исключено, что именно последний из перечисленных факторов способствует ужесточению конкурентной борьбы за клиентов на рынке дилинговых услуг. В последнее время некоторые дилинговые центры стали менять своих иностранных контрагентов в финансовой схеме на российские банки. Более того, в ближайшее время конкуренция затронет и сами банки, число которых на рынке валютного дилинга постоянно увеличивается. Уже сейчас независимые дилинговые центры всерьез задумываются о том, с кем работать. Например, один из них, “Антверп”, собирался работать через банк “Российский кредит”, однако в итоге выбор остановился на МДМ-банке, что объясняется более выгодными условиями работы с последним.

3.7. Условия работы с клиентами в некоторых московских

дилинговых центрах.

Конкретные значения платежей за предоставленные услуги и условия совершения операций в нескольких наиболее известных дилинговых центрах приведены в таблице 1 (с. 20).

Условия для клиентов различаются не только размерами сумм страхового депозита, но и условиями предоставления кредитного плеча. Например, иностранные компании, выступающие в качестве финансового посредника (IFTN, Global Forex), наряду с комиссионными взимают еще и плату за предоставление этого плеча. Большинство же российских банков не только не взимают платы за плечо, поскольку основной доход они получают за счет оплаты проводимых операций и поэтому стимулируют активную деятельность клиента, но дополнительно еще и начисляют проценты, правда, как правило, небольшие, на клиентский депозит.

3.8. Посредническая фирма IFTN.

Дабы создать прецедент, попробуем разобраться с финансовой устойчивостью одного из посредников в схеме валютного дилинга - фирмы IFTN, которая, в свою очередь, действует через компанию AFT.

Выбор на нее пал из-за того, что, во-первых, через IFTN работает сразу несколько дилинговых центров в Москве: “Российский валютный центр”, “Росбизнесдилинг”, дилинг-центр “Юго-Запад” и др.; а во-вторых, в рекламных материалах сказано, что компания АFT широко известна и ее активы превышают 90 млрд. долларов.

Стандартный контракт в дилинговых центрах IFTN составляет $100 тысяч, за куплю-продажу каждого контракта взимается комиссия $80. Минимальная сумма страхового депозита составляет 5 тысяч долларов, при этом компания предоставляет клиентам кредитное плечо в размере 1:100. Правда, такое плечо предоставляется только для дневной торговли, при ночной торговле оно составляет 1:50. Если клиент закрывает позицию в пределах одного дня, то плечо предоставляется бесплатно. Если же позиция переходит на следующий день, то придется платить из расчете 8,5% годовых. На остаток средств на счете клиента начисляется 3-6% годовых.

Таким образом, условиями работы с клиентами мало чем отличаются от условий, предоставляемых другими дилинговыми центрами. И можно, казалось бы, ожидать, что клиенты могут не беспокоиться о финансовой устойчивости этой посреднической фирмы. Однако, не все так хорошо, как хотелось бы.

Первым, что заставляет насторожиться, является отсутствие упомянутой АFT в справочниках и списках крупнейших компаний и банков. В архивах агентства Reuter, куда стекается информация по всем финансовым компаниям, АFT также не значится. Кроме того, в торговом представительстве английского посольства (а АFT, по ее собственным заявлениям, является английской компанией) осведомлены только об А.F.T. - производителе оборудования для стекольной промышленности.

Во-вторых, страховой депозит и дилинговые выигрыши клиента зачисляются на его счет в Swiss Bank Corporation. Однако, так как деньги перечисляются на юридические реквизиты иностранной компании, а она как известна не подчиняется российскому законодательству, то АFT может в любой момент швейцарский счет закрыть.

В-третьих, финансовая схема компании АFT включает в себя следующие звенья: а) деньги клиента поступают на счета компании АFT в швейцарском банке Swiss Bank Corporation; б) клиентские заявки переадресовываются английскому банку Barclays Bank и им же исполняются. Как уже отмечалось, слишком запутанная схема сделки является поводом для того, чтобы усомниться в чистоте намерений того, кто ее предлагает.

Таким образом, прежде, чем приступить к игре в каком-либо дилинговом центре, например дилинговом центре компании IFTN, желательно получить как можно больше информации о финансовом положении всех посредников, входящих в схему дилинговой игры, о их надежности, а так же оценить риск, связанный с тем, что все расчеты осуществляются через иностранный банк, или с тем, что известная фирма, чьи активы превышают 90 млрд. долларов, отсутствует в справочниках даже телефонной сети и о ее существовании не осведомлены в представительстве английского посольства.

4. Дилинговый центр Межпромбанка.

В отличие от остальных дилинговых центров, которые специализируются на валютном дилинге, Межпромбанк предлагает своим клиентам игру на американских ценных бумагах.

Иностранные бумаги обычно играют в отечественных инвестиционных портфелях роль надежной составляющие: доход они приносят небольшой, но стабильный и предсказуемый. В случае с Межпромбанком речь идет немного о другом: во-первых, он предлагает заняться с западными акциями именно рискованной спекулятивной игрой, а во-вторых, гарантирует выплату прибылей.

Но прежде, чем вдаваться в суть системы Межпромбанка, убедимся, что доходные комбинации с американскими акциями, в принципе, возможны.

Например, 28 марта 1995 года мистер Х приобрел 200 акций HTCH по цене 15 долларов за штуку. Таким образом, мистер Х заплатил за 200 акций 3 тысячи долларов. Однако уже через 3 недели те же акции он продал по $18,375 за 1 акцию. За эту операцию мистер Х получил $3675, и его прибыль составила 675 долларов, что составляет 360% годовых.

4.1. Схема игры.

Первое, что необходимо сделать, приступая к играм в Межпромбанке, - это открыть там счет на сумму страхового депозита, составляющего 5 тыс. долларов. На депозит будут начисляться проценты в расчете 18% годовых. Необходимое информационное обеспечение (рабочее место, компьютеры, пейджеры, телефоны, котировки акций на Нью-Йоркской фондовой бирже через систему Reuter) предоставят брокеры центра, причем, бесплатно.

Играть, то есть принимать решения о покупке и продаже акций, игрок может самостоятельно. Впрочем, если он чувствует себя недостаточно компетентным в проблемах западного фондового рынка, то перед началом настоящей игры, можно пройти в Межпромбанке обучающие тесты, которые тоже бесплатные.

При работе с Межпромбанком надо иметь в виду, что реальной покупки акций не будет. На самом деле игрок поведет с Межпромбанком условную, хотя и основанную на реальных котировках игру.

Выбрав приглянувшуюся котировочную позицию, клиент отдает распоряжение банковскому дилеру, в обязанности которого входит фиксировать факт покупки (продажи) пакета акций, подсчитывать выигрыши клиента (если они имеют место) и комиссионные проценты банка. В зависимости от того, какова будет динамика котировок акций, банк либо прибавит к счету клиента определенную сумму из своих средств, либо вычтет эту сумму в свою пользу. В принципе, это означает, что единственным гарантом выплат клиентам выступает сам Межпромбанк. Правда надо заметить, что Межпромбанк занимает в российских рейтингах надежности одно из ведущих мест.

Если же в случае неудачной игры сумма на счете окажется меньше первоначального страхового депозита, и в течение нескольких дней клиент не пополнит ее до первоначального состояния, банк без уведомления закроет счет, и клиент не получит даже причитающихся ему процентов.

4.2. Рекомендации по игре с акциями.

Для того чтобы, игра на американских акциях приносила прибыль, а не убытки необходимо иметь хотя бы общее представление об этих акциях, о возможном росте или падении их котировок.

Например, тем, кто хочет получить доход в скором времени, рекомендуется продавать акции табачных копаний. Это связано с тем, что в США развернута антиникотиновая кампания, в результате чего табачной промышленности грозит некоторый спад. Тем же, кто интересуется долгосрочными вложениями, предпочтительнее покупать акции автомобильных компаний.

Успешными будут игры с акциями тех компаний, чье присутствие за рубежом весьма ощутимо, в частности, Coca Cola и Reebok. Продукция этих торговых марок безвредна, а главное, рассчитана на широчайшую клиентуру, что и служит надежной гарантией популярности соответствующих ценных бумаг.

Выгодными могут оказаться и сделки с акциями фармацевтических компаний. Прежде всего, “аптечные” акции приносят наибольший доход. Объясняется это тем, что ситуация на фармацевтическом рынке США, впрочем, как и всего мира, благоприятна, а значит, можно ожидать стабильного роста их котировок.

И еще одна группа акций, на которые следует обратить внимание - промышленные и горнодобывающие. Ориентироваться следует на то, насколько хорошо идет сбыт производимых ими товаров.

Заключение.

Конкуренция на рынке дилинговых услуг усиливается с каждым днем. С целью привлечения как можно большего числа клиентов многие дилинговые центры начинают раздавать ничем не оправданные обещания и гарантии огромных прибылей при минимальном риске.

Очень часто в своей рекламе дилинговые центры не забывают сказать о заработавшем на валютных спекуляциях огромные капиталы фонде Quantum, управляемом Джорджем Соросом. В сентябре 1992 года Соросу показалось, что позиции фунта стерлингов пошатнулись - он поставил на его падение девять миллиардов долларов, взятых в кредит. Фунт продолжал падать просто потому, что против него была поставлена такая сумма. Через несколько дней Англию исключили из валютного союза, а Quantum записал на свой счет полтора миллиарда прибыли.

Но случай Сороса - скорее не правило, а исключение из него. например, в 1987 году концерн Volkswagen при операциях на МВР потерял около полумиллиарда долларов.

В заключении хотелось бы отметить, что дилинг может приносить большую прибыль, однако он сопряжен с немалым риском. Поэтому прежде, чем приступить к столь рискованной игре, как валютный дилинг, необходимо оценить свои возможности, и если нет опыта, то обратиться к профессионалам, избегая, однако, тех, кто раздает гарантии.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Дилинговый центр* | *Минимальная сумма* | *Кредитное* | *Проценты* | *Плата за кредит* | *Ограничения* | *Комиссия* | *Спрэд* |
| *(финансовый посредник)* | *страхового депозита* | *плечо* | *на депозит* | *( % годовых)* | *на остаток депозита* |  |  |
|  |  |  |  |  | *60 - 70%:принудительное* |  |  |
| *МДМ - банк* | *$ 20000* | *1:40 - 1:50* | *5% годовых* | *нет* | *закрытие позиций* | *нет* | *плюс 4 - 6 пунктов* |
|  |  |  | *как на остаток* |  | *10%:принудительное* |  |  |
| *"Российский кредит"* | *$ 25000* | *1 40* | *по текущим счетам* | *нет* | *закрытие позиций* | *нет* | *10 пунктов и менее* |
|  |  |  |  |  | *10%: принудительное* |  |  |
| *Автобанк* | *$ 10000* | *1:50 - 1:150* | *7 - 8% годовых* | *нет* | *закрытие позиций* | *нет* | *10 пунктов* |
|  |  |  |  |  | *40%: принудительное* |  |  |
| *Латвийский Капитал - Банк* | *$ 25000* | *1 20* | *3% годовых* | *10* | *закрытие позиций* | *$10 в день* | *плюс 1 - 2 пункта* |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| *Монтажспецбанк* | *$ 50000* | *1 20* | *7% годовых* | *нет* | *нет* | *нет* | *3 - 5 пункта* |
|  |  |  |  |  | *75%: запрет на открытие* | *$ 80* |  |
| *"Юго - Запад" (IFTN)* | *$ 5000* | *1 100* | *3 - 6% годовых* | *8,5% годовых* | *новых позиций, закрытие* | *за операцию* | *10 пунктов* |
|  |  |  |  |  | *позиций; 50%: принудительное* |  |  |
|  |  |  |  | *около* | *30 - 35%:принудительное* | *$60 за операцию* | *плюс 5 пунктов* |
| *"Антверп" (МДМ-банк)* | *$ 4000* | *1 100* | *нет* | *2% годовых* | *закрытие позиций* |  |  |
|  |  |  |  |  | *50%: предупреждение;* | *$ 80 - 100* |  |
| *"Валютный мир"(Global Forex)* | *$ 10000* | *1 100* | *нет* | *5,5% годовых* | *25%: принудительное* | *за операцию* | *плюс 5 пунктов* |

Таблица 1. Условия работы с клиентами в некоторых московских дилинговых центрах.

Литература:

1. Гришанков Д., Сиваков Д. Дилинг по-русски. Эксперт, 1995, №8, с.24.

2. Вдовин В. Всегда открыта дверь в “Валютный мир”. Деньги, 1995, №35(45), с.38.

3. Гаврилов Д., Пелехова Ю., Максимова Д. Деньги, 1995, №46(56), с.36.

4. Казанская О. Валютным дилингом можно заниматься и без офшоров. Деньги, 1995, №8(18), с.43.

5. Казанска О. Дилинг по-американски: One Way Ticket. Деньги, 1995, №17(27), с.44.

6. Казанская О. С Wall Street теперь можно сыграть в монопольку. Деньги, 1995, №25(35), с.44.

7. Соколов М. Валютный дилинг: азарная игра для тех, кто умеет считать. Деньги, 1995, №3(13), с.37.

1. Гришанков Д., Сиваков Д. Дилинг по-русски. Эксперт, 1995, №8, с.24. [↑](#footnote-ref-1)