игра на нервах, или...?

высокие риски и небольшие финансовые возможности. Как выжить?

С появлением возможности вести частный бизнес отечественные предприниматели сталкиваются не только с отсутствием достаточного начального капитала для ведения собственного бизнеса, но и проблемой высоких рисков. Компания в процессе своей деятельности имеет дело с финансовыми и политическими рисками, рисками подрыва репутации и физической безопасности. Выделяя финансовые риски как основную группу, видно, что и они по своей природе неоднородны. Сегодня их делят на кредитные, операционные, ликвидные и рыночные риски.

Морозов К.В.
Москва

Кредитные риски – это риски возможных потерь в случае невыполнения контрагентом своих обязательств по договору.

Операционные риски – риски возможных потерь из-за ошибок персонала в процессе работы.

Риски ликвидности обусловлены ситуациями, когда требуются дополнительные финансовые средства для поддержания необходимого уровня ликвидности.

Рыночные риски вызваны возможностью неблагоприятной конъюнктуры на финансовых рынках, а так же возможными потерями по причине изменения процентных ставок.

Таким образом, не каждое созданное малое предприятие в состоянии управлять перечисленными выше рисками. В частности, по этой причине 75% организаций прекращают свою деятельность уже на первом году существования. Но не менее важным является наличие существенных капиталовложений в бизнес.

В соответствии с российским законодательством, минимальный размер уставного капитала не установлен только для полного товарищества, товарищества на вере и производственного кооператива. Для других форм юридического лица необходимо обладать определенным стартовым капиталом (для ОАО, например, это

1000 МРОТ). Для закупки установки и отладки оборудования, найма персонала, аренды помещения нужны существенные кредиты под не менее существенные проценты, для выплат по которым необходима высокая рентабельность капитала, гораздо выше книжных 5-7%. Тем более, что американский путь привлечения капитала путем эмиссии акций и последующего размещения его на фондовом рынке в России не прижился.

не каждое созданное малое предприятие в состоянии управлять финансовыми рисками

Возникает закономерный вопрос: *«Что делать?»*.

Оказывается, существуют альтернативные пути ведения бизнеса. Одним из таких вариантов является дилинг на различных сегментах финансового рынка.

Дилинг в узком смысле означает проведение операций по купле-продаже активов с целью извлечения спекулятивной прибыли. Данная деятельность сегодня возможна практически на любом сегменте финансового рынка, то есть торговать можно практически всем: акциями, облигациями, фьючерсными контрактами, валютой, векселями и т.д. Не вдаваясь в подробности по каждому из финансовых инструментов, обратимся к валютному рынку Форекс.

Валютный рынок Форекс в современном своем виде ведет историю с 70-х годов, когда была введена система плавающих валютных курсов. С 90-х гг. на этом рынке разрешено участвовать физическим лицам. Дневной оборот рынка составляет в среднем 1,2 триллиона долларов США, что делает его самым крупным финансовым рынком в мире. Высокая ликвидность и возможность выйти на него с небольшим стартовым капиталом делают его очень привлекательным для частных инвесторов. Рассмотрим в деталях, что необходимо для того, что бы начать деятельность на этом рынке.

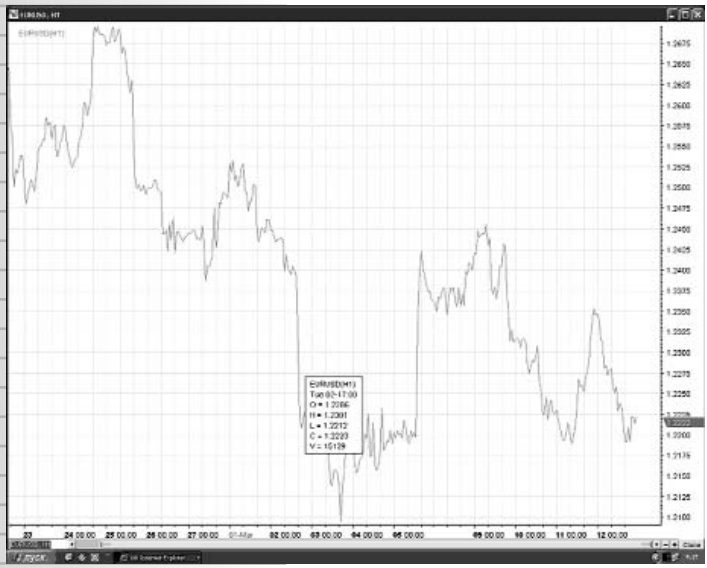
Наиболее простым способом совершения сделок на этом рынке является дистанционное управление своими средствами через Интернет. Для этого необходимо открыть торговый счет у своего брокера (компании, которая от Вашего имени будет совершать сделки). Сегодня из-за высокой конкуренции в этой области, брокер-

американский путь привлечения капитала путем эмиссии акций и последующего размещения его на фондовом рынке в России не прижился

ские компании предлагают и бесплатное программное обеспечение (с возможностью бесплатной работы в собственных дилинговых залах), и узкие спрэды[1], и отсутствие комиссии за совершение сделок, а так же, что очень важно, минимальный депозит составляет от 100$ США. Итак, при работе через дилинговый центр, от трейдера (именно так называются специалисты в области финансового спекулирования) требуется внести депозит (желательно 500-600 долларов при работе с лотами 10000$). Брокер предоставляет клиенту так называемое *плечо* в размере 1:100, т.е. как бы предоставляет целевой кредит, увеличивая деньги в обращении в 100 раз. Это уникальная возможность может быть получена только на валютном рынке, иногда на рынке деривативов[2], в отличие от фондового рынка России, где размер плеча регулируется Федеральным казначейством ЦБ и составляет, как правило, 0,65 от суммы сделки. Нет ограничений по возможностям открывать позиции на понижение курса, отсутствует депозитарный сбор, биржевая и брокерская комиссии. Все это говорит в пользу межбанковского рынка Форекс.

На Рис. 1 показано поведение курса евро по отношению к доллару за определенный период времени.

pn



[1] Спрэд – разница между курсом покупателя и курсом продавца

[2] Дериват – договор (опцион, фьючерс), основанный на курсах валют, ценных бумаг, товаров