



Рынок FOREX – Инвестиция, Страхование или Казино?

Рынок обмена валюты (foreign exchange market или forex) зародился многие тысячелетия назад, но стал стремительно развиваться с появлением и развитием международной торговли и средств связи (телеграф, телефон, интернет).

Органическими участниками этого рынка являются предприниматели, осуществляющие товарно-денежный обмен со странами, которые используют иную валюту, так называемые импортёры и экспортёры. Данный рынок абсолютно незаменим для вышеназванных участников, поскольку денежный поток их расходов и доходов происходит в разных валютах. В современном, высококонкурентном мире нормы чистой прибыли в некоторых отраслях зачастую не превышают 3-5% торгового оборота. Это означает, что в случае минорного изменения валютного курса, прибыльный при прочих равных условиях бизнес рискует разориться, если он не имеет возможности осуществить валютную защиту (hedging). Отсутствие подобного инструмента неизбежно привело бы к снижению эффективности мировой экономики.

Поскольку спрос и предложение на ту или иную валюту со стороны импортёров и экспортёров может различаться во времени, на рынке существуют так называемые агенты или посредники (forex dealers), обычно в лице крупных банков или брокерских контор, которые сглаживают временные изменения рынка, вызванные чрезмерным спросом или чрезмерным предложением на ту или иную валюту. Поскольку подобная деятельность сопряжена с рисками, вышеназванные агенты готовы её осуществлять исключительно за вознаграждение. Таким образом, клиент, обращающийся к их услугам, заведомо и по определению находится в менее выгодном положении, заключаая сделку с одним из таких агентов. Подобное «менее выгодное положение» является по сути дела платой клиента за оказанную ему услугу по переносу валютного риска с клиента на агента. Идентичное перераспределение рисков происходит, например, в страховом бизнесе. Заключая сделку со страховой компанией по страхованию, к примеру, имущества, клиент также находится в «менее выгодном положении», чем страховая компания, поскольку оплачивает страховую премию, которая в среднем покрывает не только выплаты по наступлению страхового случая, но и расходы страховой компании (заработная плата сотрудников, аренда офиса и т. д.), а также её прибыль. В данном случае, как и в случае услуги валютного агента, клиент платит страховой компании за то, что она берёт на себя риски, которые до этого нес сам клиент.

Способ взимания платы за услуги в страховом и бизнесе по обмену ва-



люют немного различаться. Если в страховом бизнесе оплата происходит через взимание с клиента страховых премий в абсолютном размере (например, ежемесячная оплата в размере 1000 леев), то в бизнесе по обмену валют оплаты происходит через применение разницы курсов покупки и продажи (bid-ask spread), то есть клиент всегда покупает немного дороже, а продаёт немного дешевле рыночной цены. Данное различие в способах оплаты вызвано тем, что в отличие от страхового бизнеса, где личность клиента известна страховщику, а личность страховщика известна клиенту, в обменно-валютном бизнесе клиент и агент находятся в постоянном процессе перераспределения валютного риска, а значит, постоянно меняются. В обменно-валютном бизнесе плата за услуги определяется в относительном размере и находится обычно в пределах 0,005-0,030% от суммы сделки. Так, к примеру, застраховать валютный риск размером 1 млн леев можно, заплатив за валюту цену, превышающую рыночную цену на 50-300 леев.

Поскольку валютный рынок не предполагает наличие корреспондентских счетов между конечным покупателем и продавцом, а также в силу его высочайшей ликвидности, предельно просто стать участником данного рынка. Как покупатель, так и продавец не обмениваются между собой валюту всего объёма сделки, а лишь выплачивают друг другу разницу курсов. Поскольку скорость изменения курсов валют ограничена, гарантий в размере 1-3% от объёма сделки бывает зачастую вполне достаточно для того, чтобы позволить валютному агенту «чувствовать себя спокойно» в отношении способности клиента оплатить курсовую разницу. Это создаёт дополнительные удобства для экспортёров и импортёров, а также для всех других участников, желающих застраховаться от валютного риска. С другой стороны, подобная ситуация создаёт опасную лёгкость для тех, кто по тем или иным причинам желает играть на курсах валют. Напомним, гарантии размером 10-30 тыс. леев позволяют совершить сделку размером 1 млн леев. Поскольку валютный рынок очень динамичен, подобные игроки зачастую относятся к нему как к виду Казино, совершая ежедневно большое количество подобных сделок. Каждая такая сделка производится по цене,

которая на 50-300 леев отличается от рыночной цены, что по сути дела является комиссией валютного агента. Если предположить, что у подобного игрока нет каких-либо особых способностей предвидеть поведение рынка, он, в соответствии с теорией вероятностей, будет ежедневно терять в среднем сумму, равную размерам комиссии валютного агента.

По статистике, вероятность покрытия комиссионных расходов удачливым выбором направления движения рынка существует, но она стремится к нулю при увеличении количества повторений сделки. Смоделируем пример. Предположим, что:

- «игрок» случайно выбирает направление движения рынка,
- существуют только два одинаково вероятных исхода игры – выигрыш в размере 50 условных единиц и проигрыш в размере 50 условных единиц,
- каждое повторение игры сопряжено с необходимостью оплатить комиссионный сбор в размере одной условной единицы при открытии сделки и одной условной единицы при закрытии сделки. Итого 2 условные единицы за каждую сделку.

При данном условии задачи статистическая вероятность того, что «игрок» окажется в суммарном выигрыше после определённого количества повторений игры, распределяется следующим образом:

- 48% вероятность суммарного выигрыша после 1 повторения игры ($Z=0,08$),
- 40,1% вероятность суммарного выигрыша после 10 повторений игры ($Z=0,253$),
- 21,2% вероятность суммарного выигрыша после 100 повторений игры ($Z=0,8$),
- 3,7% вероятность суммарного выигрыша после 500 повторений игры ($Z=1,789$),
- 0,57% вероятность суммарного выигрыша после 1000 повторений игры ($Z=2,529$).

Очевидно, что подобное статистическое распределение результатов рано или поздно приведёт такого игрока к потерям гарантий, находящихся на счету валютного агента. Подобное поведение зачастую является выбором игрока, сделанным по неведению, но обходится ему исключительно дорого.

Итак, чем же всё-таки является рынок Forex – Инвестицией, Страхованием или видом Казино? Возможно, все три ответа верны. Я бы сравнил этот финансовый инструмент – искусные руки построят им дом, а растяпа оттяпает себе руку.

Чернышъв Роман Юрьевич,
CFA, MBA, M. Sc.,
профессиональный
инвестиционный менеджер
и финансовый консультант
на сайте www.findir.md

Закон об акционерных обществах приведен в соответствие с евростандартами

Парламент принял во втором чтении поправки к Закону об акционерных обществах, приведя его к европейским стандартам.

Как передает «ИНФОТАГ» со ссылкой на пресс-службу Парламента, изменения предусматривают консолидацию прав акционеров, в том числе при созыве и проведении общих собраний, а также в отношении реализации прав акционеров с использованием электронных средств.

У акционеров будет право неограниченно задавать вопросы и представлять проекты решения, а также вносить любое количество пунктов в повестку дня общего собрания при условии, что каждый пункт сопровождается обоснованием. Изменения устанавливают обязанность общества отвечать в установленные законом сроки на вопросы, поставленные акционерами на общем собрании.

В то же время закон будет дополняться аспектами, касающимися представительства акционеров, устанавливая правила о процедурах назначения и уведомления представителя, а также осуществления голосования по представлению. В этом контексте одно лицо может представлять одного или нескольких акционеров, число которых не может быть ограничено.

Новые правила исключают ограничение, согласно которому лица, ответственные за деятельность АО, за исключением членов совета, не могут быть представителями акционера.

Закон дополнен некоторыми положениями, касающимися обязательной информации, которая должна быть включена в договор с компанией, и статуса АО. Новые положения устанавливают постепенное увеличение минимального размера акционерного капитала с 20 тыс. леев (\$1,14 тыс.) до 600 тыс. леев (\$34,30 тыс.) в 2022 г.

Закон вступит в силу 1 января 2021 г. До этого времени АО будут приводить свои уставы в соответствие с новыми положениями закона.

Минсельхоз разрабатывает законопроект по регулированию страховой деятельности в отрасли

Специалисты Министерства сельского хозяйства, регионального развития и окружающей среды завершают разработку законопроекта, направленного на регулирование страховой деятельности в сельском хозяйстве. Об этом сообщил министр Ион Пержу на совещании о механизме страхования в отрасли, которое провел премьер-министр Ион Кику.

Согласно сообщению пресс-службы Правительства, цитируемому агентством «ИНФОТАГ», участники встречи выразили неудовлетворение существующим механизмом страхования фермеров, действующей нормативной базой и практикой страхования рисков в сельском хозяйстве.

Министр предложил стимулировать фермеров активнее прибегать к страхованию за счет предоставления средств на эти цели из фонда субсидирования.

Премьер попросил ответственных лиц доработать законопроект и представить дорожную карту для его реализации.

Справка «ИНФОТАГ»: В 2020 г. из-за бесснежной теплой зимы и отсутствия осадков запасы влаги в почве минимальны, что создает, по мнению специалистов, угрозы будущего урожая.

ИНФОТАГ

Туристические агентства не будут обязаны страховать туристов и предоставлять туристические ваучеры

Соответствующие поправки в Закон об организации и осуществлении туристической деятельности в Молдове Правительство утвердило на заседании на прошлой неделе.

Исключение обязанности туроператора или агентства по туризму выдавать страховку предоставит потребителям туристических услуг свободу выбора поставщика и перечня страховых услуг. В настоящее время страхование туристов на период туристической поездки является обязательным и осуществляется компаниями индустрии туризма путем заключения договоров со страховыми компаниями, уполномоченными заниматься этим видом страхования. Все затраты по страхованию включаются в стоимость пакета туристических услуг.

В то же время, согласно принятым изменениям, туристические компании не будут обязаны предоставлять туристический ваучер – сопроводительный документ туриста, экскурсанта (группы туристов, экскурсантов), который подтверждает программу пребывания или экскурсионного обслуживания и произведение оплаты за указанными в нем услуги. Также упрощено требование об использовании утвержденного образца туристического контракта. Это предоставит туркомпаниям возможность диверсифицировать содержание контракта, в зависимости от их договоренностей с экономическими агентами-партнерами. При этом в контракте необходимо будет соблюдать обязательства, предусмотренные Гражданским кодексом Молдовы.

Еще одно новшество – из закона исключено требование о том, что в индустрии туризма могут работать дипломированные специалисты, выпускники высших или средних специальных учебных заведений со специализацией в сфере туризма, на основании соответствующего диплома, в течение трех лет после окончания учебы с последующим повышением профессиональной квалификации один раз в три года, а также требование о наличии стажа работы в туристической отрасли не менее двух лет. Это упростит условия деятельности в сфере туризма.

InfoMarket