

КНИГА КОТОРАЯ ОТКРЫВАЕТ ГЛАЗА НА  
ФИНАНСОВЫЙ МИР

# ВСЯ ПРАВДА О FOREX

*"Во что выгодно инвестировать?  
- В знания, чтобы не задавать глупых вопросов..."*

НИКОЛАЙ УРСУЛ

12+

# Николай Викторович Урсул

## Вся правда о Forex

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=44864651](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=44864651)*

*SelfPub; 2019*

*ISBN 978-5-532-09115-3*

### **Аннотация**

Уникальная книга, т.к. раскрывает факты и детальную информацию с точки зрения бизнеса о системе, организации и скрытых возможностях мировых финансовых рынков, в частности, валютного, с целью извлечения прибыли из любой коммерческой деятельности за счет эффективного управления финансовыми потоками и денежно-кредитными, а также конверсионными операциями. Каждому участнику бизнеса, от самых высоких до низких уровней и должностей, связанных и несвязанных с интеллектуальным трудом, тем, кто осознает, что может управлять своей деятельностью и готов развиваться, эта книга станет полезным ресурсом.

# Содержание

Вместо предисловия	4
Глава 1. Рынок	5
1.1. Рынок. Общая характеристика	6
1.2. Участники рынка и их интересы	38
Конец ознакомительного фрагмента.	48

# Вместо предисловия

В наше время, время = деньги. Так что, стоит ли отвлекаться на предисловие если оно не принесет денег?

Конечно нет! По этому перейдем к сути

Эта книга для тех кто хочет увеличить ценность своей единицы времени, за счет познания необходимых в 21-ом веке знаний. Знаний, без которых невозможно быть финансово удовлетворенным, т.к. умение управления деньгами обошло бы не понимающего стороной и оставило бы без надлежащей и возможной достойной жизни.

Итак, приступим к зарабатыванию интеллектуального, а после и финансового, капитала.

# Глава 1. Рынок

—  
На чем и сейчас и всегда  
можно было зарабатывать?

**Место для ведения  
бизнеса - рынок!**



#### Совет

Задумайтесь о том, что нас окружает: все можно купить и все можно продать.

Неважно, насколько нам это нравится. Важно, что нам с этим жить и на этом зарабатывать.

## 1.1. Рынок. Общая характеристика

Рынок – это место, где встречаются покупатель и продавец с целью выгодного для себя обмена ресурсами.

Продавец предлагает определенный товар покупателю, который в свою очередь предлагает ему другой товар в виде денег. У каждого из них одна и та же цель. И первый, и второй хотят произвести сделку, т.е. обменяться ресурсами, при этом каждый хочет получить больше ресурса контрагента за меньшую долю своего. То есть оба предлагают меньше своего ресурса за большую долю ресурса противоположной стороны. Каждый пытается увеличить ценность личного ресурса, или, как говорят в народе, «набивает цену». Так и возникают торги – определенные дискуссии, переговоры, с целью осуществить сделку с большей для себя выгодой. Это происходит на всех рынках.

Рынок представляет собой площадку для ведения бизнеса. Сам бизнес основан непосредственно на торговле в разных ее проявлениях, например:

в производственном секторе: купить материалы, сырье, произвести товар (переделать данный материал), продать его с такой наценкой, чтобы за вычетом всех расходов осталась определенная чистая прибыль;

в секторе услуг: предоставить определенные услуги и продать их с такой добавленной стоимостью, чтобы за вычетом

расходов на производство данной услуги осталась определенная чистая прибыль.

В самом обычном понимании бизнес – это приобретение некоего ресурса с или без обработки и последующей его перепродажей. Кто с этим справляется лучше, тот и зарабатывает больше.

Даже человек, который не считает себя бизнесменом, а работает, например, на заводе, тоже продает, а именно: предлагает свои ресурсы в виде времени, энергии, навыков с учетом расходов взамен другого ресурса в виде денег. В эффективной бизнес-модели денег должно остаться больше после покрытия расходов. Расходы рабочего – это сама его жизнь: жилье, еда, транспорт, амортизация за обучение в вузе и т.д. За вычетом расходов у него остается чистая прибыль.

В данном контексте мы говорим про рынок труда, в котором цель работника – купить посредством своих ресурсов другие жизненно важные ресурсы – деньги в виде заработной платы.

**Цель работодателя** – купить рабочую силу дешевле, чем цена продажи продукции, произведенной данной рабочей силой.



Существуют разные типы рынков, от самых простых, таких как вещевые, продовольственные, автомобильные, до более сложных, таких как сами страны, которые являются рынками друг для друга, а также рынки драгметаллов, товарные биржи и т.д. К числу сложных рынков относятся и финансовые рынки.

### **1.1.1. Финансовые рынки**

Финансовые рынки – это специализированные оптовые площадки, на которых торгуют финансовыми инструментами. Проще говоря, это рынки, на которых торгуют ценными бумагами: будь то акции, облигации, контракты или их про-

изводные, такие как фьючерсы, форварды, опционы, биржевые индексы и сами деньги, т.е. валюты стран, которые тоже являются инструментом торговли.

*Профессиональные торговцы на финансовых рынках называются трейдерами.*

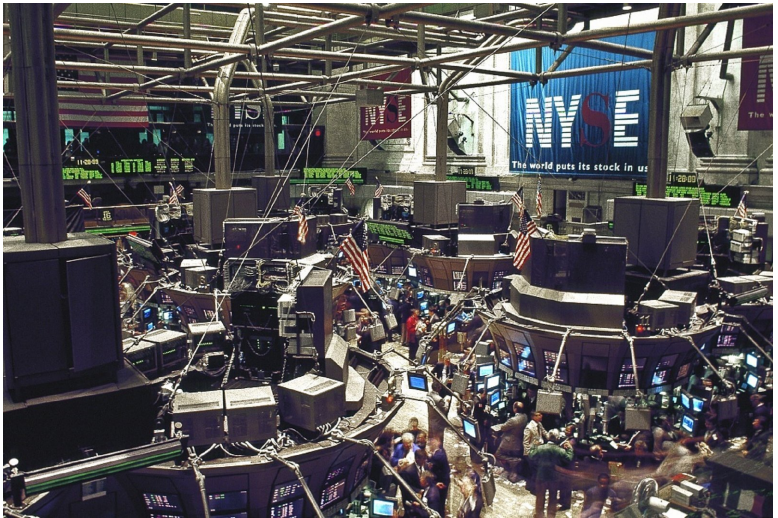
*Трейдер* – торговец финансовыми активами или финансовый спекулянт, является высококвалифицированным специалистом в сфере управления капиталом с целью его приумножения путем осуществления транзакций на финансовых рынках.

Трейдеры действуют от личного лица или от лиц компаний (в этом случае, чаще всего инвестиционных фондов) и умножают капитал за счет торговли активами в свободных рыночных условиях (при ценовых колебаниях), т.е. покупке активов по низкой цене и последующей продаже по высокой цене, либо продажей по высокой с последующим выкупом активов по низкой цене.

Невзирая на комплексность понятия трейдер, это узкая специализация, не требующая гениальных навыков, а всего лишь определенных знаний, внимания, терпения, и самоконтроля.

Трейдеры могут торговать на всех типах финансовых площадок, т.к. выполняемые действия идентичны, но, как пра-

вило, они специализируются на нескольких, фокусируя внимание и действия на определенных активах для достижения высокого коэффициента прибыльности.



Финансовых торговых площадок много, но каждая из них имеет свое определение, в частности можно выделить:

- фондовый рынок – рынок ценных бумаг;
- товарно-сырьевой рынок – площадка, на которой осу-

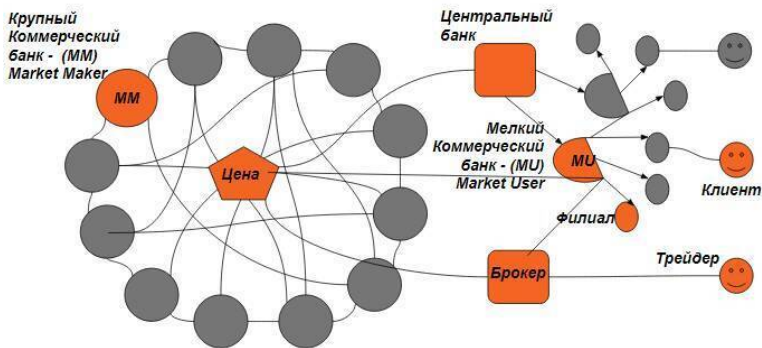
ществляется торговля сырьем (нефть, газ, и т.д.) и товарами (какао, кофе, рис, и т.д.);

●  
валютный рынок – торговля валютой.

Первые финансовые рынки появились еще 12-13 веке, во Франции – это были фондовые площадки.

Валютный рынок – самый молодой рынок (1973), но самый емкий, с самыми большими объемами торговли – около 5 триллионов USD в сутки.

## Схема валютного рынка



Международный валютный рынок – это Межбанковский внебиржевой рынок, на котором производятся операции по купле/продаже валюты.

## *Каким образом это происходит?*

Ряд крупнейших мировых коммерческих банков создают глобальную внебиржевую сеть, по которой осуществляются транзакции. В зависимости от спроса и предложения формируется взвешенная цена или цена равновесия, по которой осуществляются все операции.

В итоге, все участники проводят валютные операции по данным ценам.

Центральные банки, исходя из данных цен и из своей политики, кредитуют местные коммерческие банки, которые в свою очередь обслуживают клиентов.

Брокерские компании, такие как Merrill Edge, Vanguard Group, Pelliron Universal Inc., являясь специализированными рыночными посредниками, осуществляют сделки клиентов по банковским ценам, формирующим международный валютный рынок. Они организуют необходимую инфраструктуру для эффективной деятельности трейдеров. Следовательно, являются важным элементом данной сферы бизнеса. Успешная биржевая торговля зависит как от квалифицированного трейдера, так и от качества обслуживания компании, осуществляющей его приказы, т.е. брокерской компании.

Обе стороны зависят друг от друга, т.к. трейдер для брокера не только клиент, а еще и долгосрочный партнер, равно как и для трейдера, брокер не просто инструмент, с по-

мощью которого осуществляется торговля, а еще и важный партнер.

Каждая сторона заинтересована в прибыли и эффективности второй. Поэтому для трейдера имеет смысл понимать алгоритм отбора данного вида партнера. (Об этом подробнее в книге второй «Вся правда о Биржах- 2»)

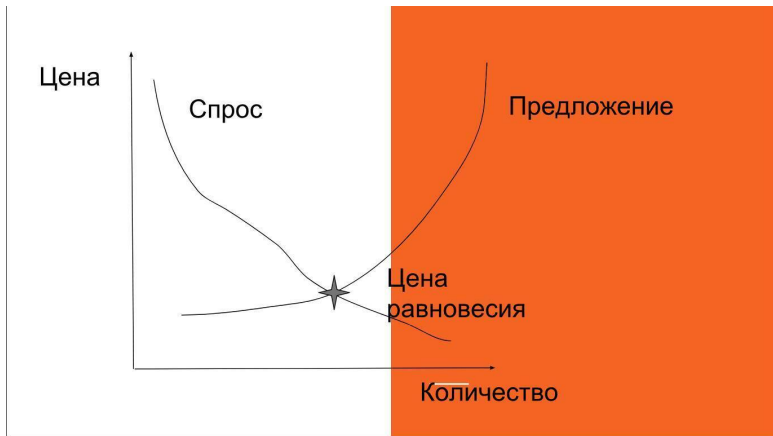
## 1.1.2. Характеристики рынка

### ***1.1.2.1. Ценообразование: спрос и предложение***

Цена формируется за счет двух факторов: спроса и предложения.

Как мы говорили ранее, обе стороны, покупатель и продавец, преследуют свои интересы. Именно по этому принципу формируется цена, т.е., чем больше спрос, тем цена выше. По мере повышения цены, постепенно повышается и предложение. А рост предложения, ведет к снижению спроса и, следовательно, к снижению цены.

Если предложение большое, а спрос маленький – цена падает. Таким образом, цена отражает взаимосвязь между спросом и предложением. Но, за счет изменения значений спроса и предложения во времени, цены меняются и формируют определенные ценовые колебания.



***Например:***

Уникальный автомобиль Ferrari 375 America 1953 года стоит дорого (более 1 млн долларов), т.к. предложение ограничено, их произведено всего 11, соответственно цена будет расти, т.к. покупателей гораздо больше, нежели продавцов.



VS



Совсем наоборот происходит, когда продается стандартный (обычный) автомобиль, например, Renault. Автомобилей такого класса много, т.е. предложение большое, значит, цена будет падать.

Есть индикативная цена – цена афишированная. Ее можно увидеть на примере товаров самых обычных рынков, таких как вещевые, вторичные автомобильные и т.д.

***Например:***

Продавец просит 100 тыс. долларов за автомобиль – это индикативная цена. Но покупатель готов заплатить 50 тыс. В зависимости от количества покупателей и продавцов данного товара, цена будет двигаться в направлении дефицита участников.

Если продавец товара один, а покупателей много, цена может вырасти с 50 до 100 тыс. или больше, по методу аукци-

онных торгов. Если же, напротив, покупатель один, а продавцов много, реальная цена может упасть до 50 тыс. и ниже.

Если же хватает и тех, и других, цена может стать 75 тыс. и будет приемлемой для обеих сторон.

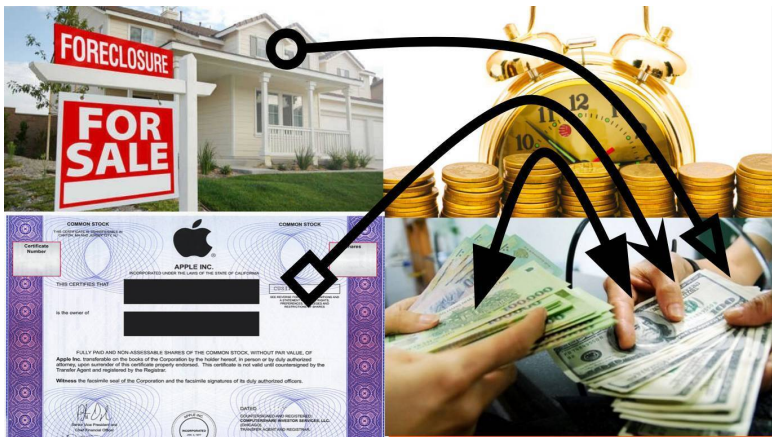
В итоге, сформировалась цена равновесия, т.е. цена, по которой уже осуществляются сделки. И это и есть реальная рыночная цена. Этот принцип применим ко всем типам рынков.

### 1.1.2.2. Ликвидность: скорость и цена

Ликвидность – это возможность превратить товар в деньги в кратчайшие сроки, по оптимальной цене, с минимальными потерями. Т.е. возможность быстро продать товар и не потерять при этом в цене.

#### ***Насколько это важно для бизнеса?***

Ликвидность определяет скорость развития и устойчивость бизнеса. В зависимости от вида бизнеса ликвидность может быть низкой, средней или высокой.



## *Например:*

Рынок недвижимости – очень популярный, но при этом малоликвидный. Купив квартиру за 100 тыс. долларов по реальной рыночной цене с целью перепродать ее за 110 тыс., вы не можете рассчитывать на быстрое решение проблемы. Скорее всего, продавать будете очень долго: от 1 месяца до 1 года, а может, и больше. Мы не говорим о возможности продать за 25 тыс., по такой цене возможность продать очень быстро возрастает в разы, но тогда и потери бизнеса большие.

В данном случае ликвидность, это не только возможность продать товар быстро, с минимальными или вовсе без потерь, а продать быстро, да еще и с прибылью, что очень слож-

но в секторе недвижимости.

Другое дело, например, акции каких-то крупных и известных компаний (Apple, Microsoft, Tesla и т.д.), на которые всегда есть спрос и предложение. Там ликвидность намного выше, так как всегда есть покупатели. В этом случае можно быстрее осуществлять сделки по реальным рыночным ценам.

***Бизнес – без оборотов не живет.*** Обороты зависят от ликвидности – по сути от спроса на товар. Соответственно ликвидность очень важна для существования рынка.

Ликвидность – это возможность поменять товар на деньги, т.к. за деньги можно легко купить любой другой товар.

Что же может быть ликвиднее, чем обмен денег на деньги?

Конечно, валюта и есть самый ликвидный товар – это уже деньги.

На уровне валют тоже есть более ликвидные и менее ликвидные валюты. Те валюты, посредством которых осуществляются международные торги, высоколиквидные, т.к. их использование обусловлено большой долей сделок, что и увеличивает их оборот.

### 1.1.2.3. Капитал

Капитал связан с такими понятиями, как оборот, при-

быль, ресурсы и знания. Рассмотрим, каковы их взаимоотношения.

### *а. Оборот vs прибыль.*

Для большой прибыли важен оборот. Но если оборот большой, а прибыль маленькая – плохо, если наоборот – нестабильно. Прибыль меньше 2% в месяц от оборота – обычная ситуация. Прибыль более 5% в месяц – очень хорошо, но очень редко для крупных бизнесов.

В зависимости от доли прибыли к обороту можно увеличить прибыль, увеличив объем финансирования.

Но для традиционного бизнеса – это возможно только теоретически, поскольку это во многом зависит от других факторов, таких как: объем рынка, клиенты, насыщенность рынка, величина производственных мощностей, рабочее время, законодательная база, отлаженные процессы и т.д.

А вот для финансовых рынков – это не только теория, а еще и практика. Это реальность, т.е. факт. В зависимости от прибыльности торговли в процентном соотношении, можно легко увеличить объем финансирования и мультиплицировать прибыль.

### *Например:*

При инвестиции объемом в 100 тыс. долларов США в материал для производства, ежемесячная прибыль составляет 1 – 3 (%). Если увеличить инвестиции в 10 раз, т.е. до 1 млн

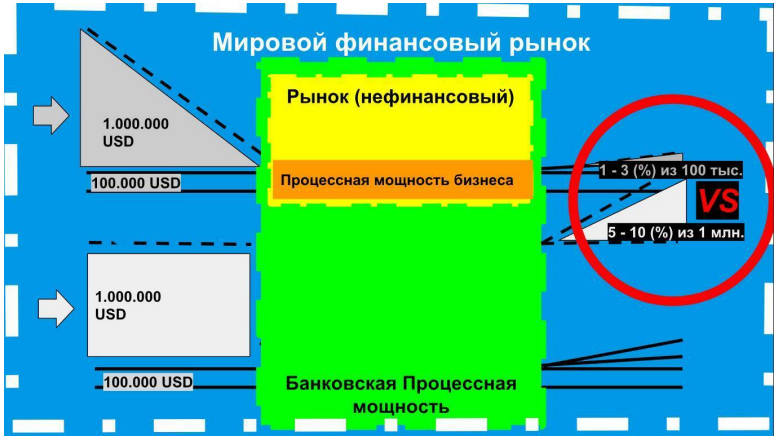
долларов, то прибыль станет меньше 1 – 3 (%), так как увеличение объемов сырья влечет за собой необходимость увеличения производственных мощностей, человеческого ресурса и расширение клиентской базы, не говоря уже об изменении процессов, соответствия законодательной базе и т.д. Для этого нужны определенные точные пороги времени и управленческого капитала.

Без дополнительных денежных, временных и интеллектуальных инвестиций в процессы бизнеса, а возможно и изменении процессов внутри или полностью схемы бизнеса, появятся «узкие горлышки» переходов между процессами и прибыль упадет (в процентном соотношении – рентабельность).

На финансовых рынках (говорим о международных), кроме того что при инвестиции в 100 тыс. долларов прибыль составляет от 5 до 10 (%) ежемесячно при меньших (в сравнении с предыдущим примером) внутренних расходах, что уже в 3,5 раза больше, чем на других рынках, бизнес легко масштабировать, увеличив объем в 10 раз. Таким образом, при инвестировании 1 млн долларов пропорционально увеличится прибыль, т.к. нет традиционных факторов, неблагоприятно влияющих на прибыль: нет производственных мощностей, сегмента рынка, государственных барьеров и т.д., нет «узких горлышек».

Финансовые рынки в совокупности – крупнейший мировой рынок, и проблем с ликвидностью естественно нет. Все

необходимые инфраструктурные и закупочные объемы брокерами задействуются автоматически, так что на качественные показатели управления бизнесом это никак не влияет.



### *в. Знания и ресурсы.*

Чем сложнее бизнес-модель, тем больше знаний и ресурсов требуется. Ресурсы, а именно: финансирование, рабочая сила, рабочие площади, инвентарь и т.д. зависят от сложности бизнес-модели.

В любом бизнесе есть *порог входа*. Чем крупнее бизнес, тем больше порог входа. И это нормально. Но это усложняет сам вход, так как порог входа предполагает наличие двух

основных ресурсов:

точные суммы денег для приобретения и частичной аренды необходимых элементов (будь то площади или рабочая сила);

наличие человеческого капитала и большого объема знаний для умения контролировать все процессы.

Предпринимателю сложнее или даже невозможно быть в бизнесе, в котором порог 50 млн долларов, имея в наличии 5 млн и мало знаний, потому что у него еще нет расчетов и нормативов ведения такого бизнеса с меньшим капиталом, и нет других участников такого же бизнеса, которым это было бы на руку, а напротив, есть конкуренты, которым этого не надо.

### *Например:*

Определите разницу порога входа в следующие ниши бизнеса:

● завод по производству мебели;

● магазин по продаже мебели;

● торговля акциями компании, производящей и продающей мебель;

● торговля валютой страны, на которой торгуют акциями

компании, производящей мебель.

Можно построить завод или магазин-дистрибьютор заводских товаров или купить часть завода (акции). Для первых двух вариантов порог входа разный, но фиксированный. Если стоимость магазина по определенным стандартам стоит  $n$ -ую сумму, то ее никак нельзя уменьшить вполтину без снижения необходимого качества. Это и есть порог входа. Для третьего же, он может сильно меняться в зависимости от плана инвестирования – может быть, как 5 тыс., так и 5 млн, и 500 млн долларов.

Более того, при покупке акций завода выбора опять два: можно инвестировать долгосрочно и получать дивиденды или купить и продать дороже через определенное короткое время. При этом, нет проблем с оперативным и стратегическим управлением компании.

На валютном рынке порог условно отсутствует: можно купить и продать как 1 доллар, так и 1 млрд.

Почему в странах СНГ зачастую выбор падает на первые две ниши?

Есть вакуум знаний в последних двух направлениях. В первых двух (завод по производству мебели; магазин по продаже мебели) можно, условно говоря, «пощупать» товар. За счет этого бизнес внешне кажется более легким для управления и требует меньших знаний и расчетов. Но это отнюдь не

так. Потому как в них очень много внутренних и «подводных камней» с которыми бизнесмен сталкивается уже в процессе управления бизнесом, а сами принципы торговли в любой сфере одни и те же, и сводятся к простому расчету: вложить 5 и вывести 10. Остальное – это стереотипы, основанные на опыте близких, которые в прошлые времена не могли позволить себе управление капиталом, а могли работать только в государственных производственных схемах, которые запрещали заниматься торговлей в принципе. Это называлось спекуляцией и было запрещено законом.

В нынешнее время все изменилось. Без продаж, без бизнесменов, или так называемых спекулянтов, экономика не существует. Какой смысл производить, если нет клиентов, если нет продаж?

Коммерция – это двигатель экономики. Поэтому бизнес в разных нишах растет. А привычки человека остались прежними. Их тяжело поменять, тем более что в СНГ, институтов, которые обучали бы торгам на биржах, фактически нет. Но с развитием технологий, в частности интернета, становится возможным приобретать знания и с легкостью заключать сделки онлайн. Накопив необходимый объем знаний, вы открываете для себя путь к другим возможностям. Появляется и понимание того, откуда взять ресурсы и как ими пользоваться и преумножать.

#### 1.1.2.4. Географическая принадлежность

Межбанковская внебиржевая сеть не зависит от политики и интересов отдельных участников.

*Например:*

Определите разницу между следующими направлениями:



импорт товаров,



экспорт товаров,



внутреннее производство и реализация,



торговля на биржах других стран,



торговля на внебиржевом рынке.

Как правило, бизнес вести хорошо, когда законы способствуют развитию бизнеса. Но это не всегда так. И это логично. Каждое государство в общем поддерживает предпринимателей, но при этом желает контролировать их, и к тому же администрирует свои министерства и связи с другими государствами. Естественно, это сказывается не лучшим образом на частном бизнесе. Когда гиганты борются (в смысле стран), «летят щепки» с крупного бизнеса, а уж с малого и подавно.

По импорту и экспорту – все понятно. Закрыли границы, и бизнес потерял контракты. А это – клиенты, это производство и т.д.

Риски по производству и реализации внутри страны с этой точки зрения, тоже очень велики. Принятие определенного закона или директивы может привести к закрытию бизнеса.

В этом случае следует учитывать риски, связанные с ликвидацией бизнеса, или порог выхода.

**(!) Запустить бизнес** – это первый шаг. **(!!) Управлять им** – это множество других шагов. А **(!!!) закрыть бизнес** – это последний, но не менее важный шаг. Это легко понять, рассмотрев жизненный цикл бизнеса, в который входят:

начало – соединение и запуск процессов от инвестиции до продажи;

развитие – рост объемов и рост показателей до кульминации или пика роста;

упадок – падение объемов и показателей после пика роста;

завершение – закрытие.

Как закрыть бизнес?

То, что вчера еще приобрели новым, будь то компьютеры, мебель, разного рода оборудование, не говоря уже о долгосрочных контрактах аренды и контрактах рабочих – все

это будет продано уже за другую, более низкую цену. Опять же работает закон спроса и предложения. Т.е. после запуска бизнеса «тормозной путь» очень длинный и дорогой, нельзя обойтись малыми потерями.

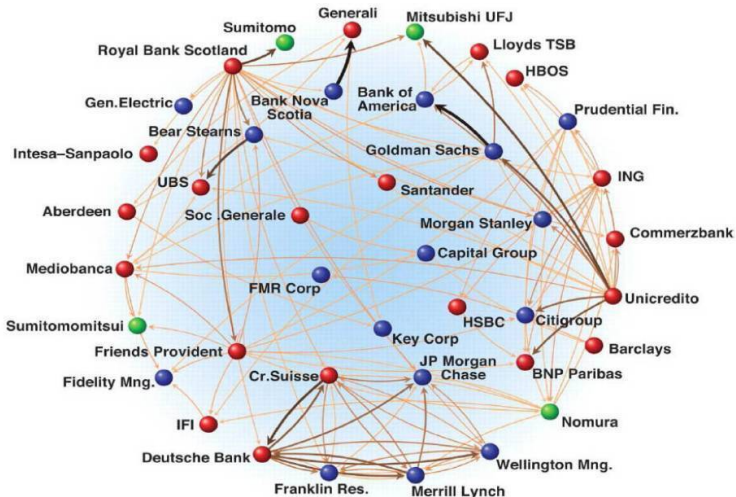
На биржах этого нет, поскольку все условно берется в аренду на любой срок и без обязательств продолжать. Остановиться можно в любую секунду. В зависимости от ликвидности актива сделать это можно без потерь. Если это акции крупных компаний, продать их можно легко и быстро. Если это валюта, так еще быстрее, это же деньги на банковском счете. Просто перестали проводить транзакции – деньги остаются на счете и их можно вывести, когда и куда угодно. Это к вопросу о закрытии.

Но если говорить о законах и привязанности к местности, то можно отметить, что такого рода факторы не мешают, а напротив увеличивают объем и скорость движения цен и, следовательно, дают возможность фиксации большей прибыли. (Об этом будем говорить при формировании прогнозов и анализе рынка)

А разного рода санкции, закрытие границ или внутреннее администрирование путем изменения законов в любом направлении, не могут осложнить процесс торгов. Этот процесс происходит вне страны. Вернее, он происходит во многих странах одновременно. Акции известных компаний про-

даются не только на одной бирже. Например, акции Apple, Google, Amazon и т.д. торгуются на биржах разных стран: и США, и Великобритании, и Японии, и т.д.

А валютный рынок – это вообще внебиржевой рынок. Он существует между банками. А банки формируют своего рода артерии для циркуляции денег между странами и между бизнесами. Соответственно жизнеспособность данного рынка никак не зависит от конкретного государства. Его нельзя остановить, разве что все банки и страны исчезнут разом. Но и такой случай нельзя назвать рискованным, так как в мире сама ценность денег исчезла бы.



Более того, сама возможность не быть привязанным к географии, освобождает от необходимости вести бизнес и жить в конкретной стране. Можно вести бизнес и находиться в любой стране мира, если в данной стране есть интернет и/или телефония.

Другим важным фактором при управлении успешным бизнесом является возможность существования монополии, ввернее монополистов и попытки манипулировать рынком.

### 1.1.2.5. Монополизация (финансовая манипуляция)

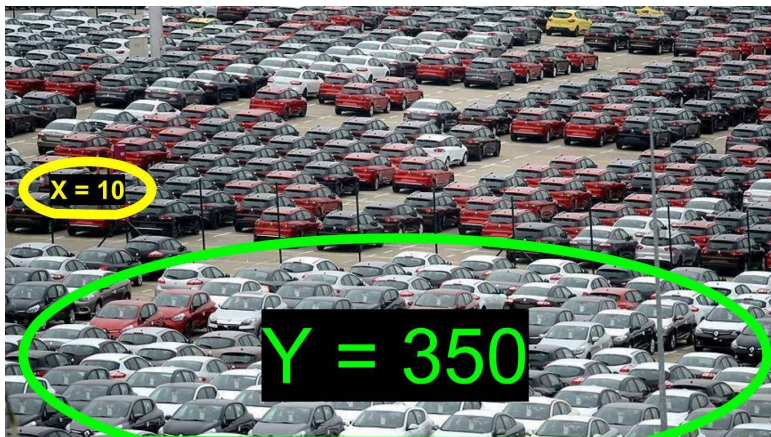
Сдвигения цен в желаемом направлении провоцирует выталкивание конкурентов с рынка. Манипуляции на рынках возможны, если определенный участник или группа участников владеет 30% рынка.

***Кстати!*** На фондовом рынке США объем торгов составляет около 400 млрд долларов, на Валютном около 5 трлн долларов ежедневно.

Доля, занимаемая участником рынка (традиционного) может сразу определить наличие конкуренции и риск нахождения на данном рынке. Риск нахождения на данном рынке обусловлен борьбой с более крупными игроками или конкурентами. Любой конкурент и вообще любой бизнес движется естественным образом к монополии. Именно поэтому борьба неизбежна. Во многих странах конечно же есть антимонопольные законы, но они зачастую не предполагают всех возможных факторов, и опытным игрокам не составляет труда обойти их. А это чревато крупными рисками, вплоть до банкротства малых участников рынка.

***Например:***

На вторичном авторынке участник X владеет 10 автомобилями определенной модели. Весь рынок составляет – 1000 автомобилей. Другой участник – У – владеет 350 автомобилями, т.е. 35% рынка. Если участник У сдвинет цены вниз на 10%, участник X не сможет противостоять ему и окажется в сложной ситуации. Если же наоборот X сдвинет цены, У ничего не угрожает, так как доля участника X слишком мала на фоне величины рынка. Таким образом, участник У может манипулировать рынком и выбить участника X из данного бизнеса.



Всегда есть кто-то, кто владеет большей долей рынка и мо-

жет помешать прогнозам или испортить результаты финансовых анализов других участников, что делает бизнес более неопределенным.

На финансовых рынках, в частности на валютном, чтобы сдвинуть рынок против определенного участника X с объемом в 1 млн. долларов США, вряд ли кто-то попытался бы сделать это, учитывая величину рынка в целом – 5 триллионов в сутки. Даже если бы это было возможно и кто-то бы попытался сдвинуть рынок, сумма в 1 млн – это даже не капля из 5 трлн., это не имело бы никакого смысла и не принесло бы прибыли. Но, даже если и был бы смысл, нет столь богатых трейдеров, которые могли бы это сделать. Учитывая факт, что самый прибыльный бизнес на нашем веку – трейдинг, а самый богатый трейдер – Уоррен Баффет. Так даже он не обладает суммой в 1,5 трлн долларов, а всего в 85 млрд долларов, чего не достаточно для манипулирования рынком. А если бы гипотетически, собрался картель из крупных игроков, то он не сдвинул бы рынок против микро игроков, они им не конкуренты и никак не мешают, да еще при этом существуют комиссии по ценным бумагам и другие государственные контролирующие структуры которые пристально следят за попытками подобных правонарушениями (есть антимонопольные законы, которые на самом деле работают).

Так что в этом смысле данный вид бизнеса куда безопаснее и точнее в исполнении прогнозов, нежели другие рынки.

Еще одной важной характеристикой не только для удобства, но и для масштабирования бизнеса является возможное рабочее время ниши.

#### 1.1.2.6. Рабочее время. Сессии

В любом бизнесе важна скорость исполнения транзакций – это ликвидность, но также важны и отрезки времени, в которых могут быть совершены сделки.

#### *Например:*

Какое бы желание и сколько бы сотрудников ни было, продавать одежду, автомобили, недвижимость и т.д. в ночное время не получится. Как минимум, на систематической основе. А ведь, если бы рабочее время можно было бы увеличить вдвое или втрое, то и прибыль пропорционально увеличилась бы.

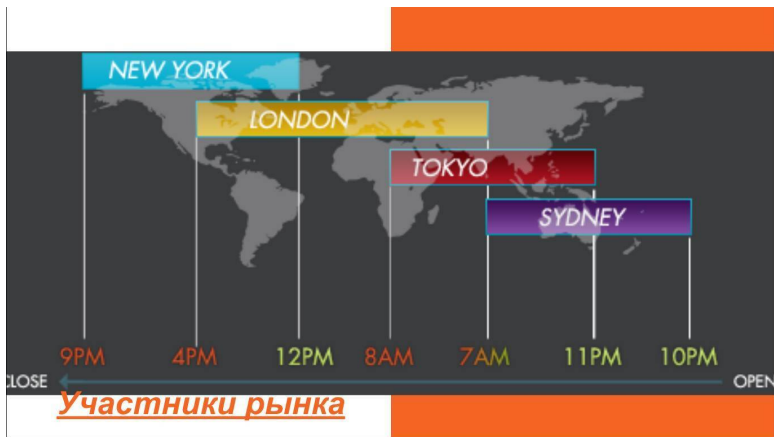
Нельзя продать дом ночью, когда все государственные организации закрыты. Нельзя продавать несезонные вещи по высоким ценам вне сезона, например, кабриолеты – зимой.

Международные рынки в этом смысле такие возможности предоставляют, т.к. в любой момент суток в какой-то стране день, и есть определенное количество банков, осуществ-

ляющих операции в будние дни. Таким образом, при наличии рабочей группы или стратегии можно увеличить рабочее время максимально.

Есть **3 сессии**, в которых работают международные рынки: **Европейская сессия** – утро в европейской части земли. Время, когда открываются европейские биржи. Первой открывается Лондонская биржа, а за ней Парижская, Франкфуртская и т.д. Работают они до 17:00, но уже в 15:30 наступает утро в США и начинается **Американская сессия** – начало работы американских бирж. Самое активное время для торговли, т.к. работают и европейские, и американские биржи одновременно. Затем, в 23:00, наступает утро в азиатском регионе и начинают работать Азиатские биржи. **Азиатская сессия** – время работы азиатских бирж. На час позже начинают работу Австралийская и Новозеландская биржа. Это время еще называют Австралийской сессией, но она слишком мала и входит в Азиатскую.

И так работают крупные финансовые компании круглосуточно. Так может работать любой трейдер, либо имея команду трейдеров, работающих по сменам, либо выбирая рабочее время по желанию.



Подводя итоги изучения характеристик рынка, рассмотрим, каким образом они влияют на эффективность бизнеса по разным нишевым типам.

## Основные характеристики для выбора ниши (упрощенный список):

Свободное ценообразование

Уровень ликвидности

Порог входа/выхода

Управление прибылью/рисками

Географическая зависимость

Возможность манипулировать ценами

Рабочее время 24 ч.с.

Производственный бизнес	Торговля недвижимостью	Торговля финансовыми инструментами
Средний	Низкий	Высокий
Высокий	Средний	Низкий
Средняя/Низкая	Низкая/Средняя	Высокая/Высокая
Высокая	Высокая	Отсутствует
Высокая	Высокая	Низкая
—		
Низкая	Отсутствует	Высокая

Важные характеристики для сравнения стабильности бизнеса по нишам

Характеристики	Завод	Магазин	Фондовый	Валютный
Актуальность ниши	Важно (-)	Важно (-)	Неважно (++)	Неважно (+)
Необходимость знаний	+	+	+	+
Инвестиции ввод/вывод	Стандарт/сложный (-)	Стандарт/умеренный (+/-)	Свободный/легкий (+)	Свободный/легкий (+)
Риски/Прибыль	Неуправляемые/низкая (-)	Малоуправляемые/ниже средней (+/-)	Управляемые/выше средней (+)	Управляемые/высокая (+)
Ликвидность	Низкая (-)	Низкая (-)	Выше средней (+/-)	Высокая (+)
Конкуренция	Высокая (-)	Высокая (-)	Нет (условно) (++)	Нет (+)
График работ	24/24 (+)	10 часов в день (-)	24/24 будние дни и сессии (+/-)	24/24 будние дни (+/-)
Геолокация	Зависимый (-)	Зависимый условно	Независимый	Независимый
Психологическое напряжение	Умеренное (-)	Умеренное (-)	Выше среднего (+/-)	Высокое (-)
Скорость сделок	Низкая	Умеренная	Высокая	Высокая
Объемы возможные	Средние, стандартные (+/-)	Малые (-)	Крупные (+)	Крупные (+)

**Важные характеристики для сравнения стабильности бизнеса по нишам**

Характеристики	Завод	Магазин	Фондовый	Валютный
Доп. расходы				
Документы (подотчетные)	Да (-)	Да (-)	Нет (+/-)	Нет (+/-)
Инфраструктура	Сложная (-)	Средняя (+/-)	Легкая или нет (+)	Легкая или нет (+)
Схема процессов	Сложные (процессы по закупке, производству и продаже) (-)	Умеренные (процессы по закупке и по продаже) (+/-)	Легкие (только планирование и приказ) (+)	Легкие (только планирование и приказ) (+)
Человеческий ресурс	Комплексный (-)	Простой (+/-)	Простой или нет (+)	Простой или нет (+)
Оборудование	Комплексное (-)	Основное (+/-)	Условно 1 компьютер (+)	Условно 1 компьютер (+)

## 1.2. Участники рынка и их интересы

Суть бизнеса – нести благо человечеству, но при этом обязательно приносить прибыль владельцу, иначе бизнес обречен на провал.

В ином случае – это и не бизнес вовсе. Проще говоря, снаружи бизнес выглядит благом для клиента, а внутри его схема проста: купить дешевле и продать дороже. И это касается любого бизнеса.

Насчет блага для человечества – вопрос спорный, моральный... Благо, которое несут финансовые рынки, это информация, понимание "здоровья" и очистки той или иной отрасли и экономики страны в целом, что в итоге сказывается на благоприятных решениях даже в других нишах.

Данный вид бизнеса очень похож на лесных докторов (дятлов). Трейдинг заставляет держать в тоне все отрасли страны, т.к. при малейших ошибках управления, рынок может начать лихорадить, что в итоге может загнать определенные компании и даже страны в экономический коллапс. Это не так плохо, как кажется, т.к. в таком случае происходят крупные изменения: компании или меняются в лучшую сторону, или закрываются, тем самым освобождая ниши для других игроков.

## *Например:*

Рост биржевых индексов указывает на рост акций определенных предприятий страны и свидетельствует о том, что данные предприятия развиваются: растет количество рабочих мест, что обеспечивает повышение уровня благосостояния населения. В конечном итоге, растет экономика страны. Это прослеживается через рост валюты страны, и привлекает внимание зарубежных инвесторов, которые будут вкладывать, то есть покупать и строить другие предприятия в стране, и это положительно скажется на уровне жизни населения и на развитии малых и средних предприятий, т.е. бизнеса по производству комплектующих и других смежных, и даже для университетов, которые смогут обучать больше студентов и предоставлять им направление работы.

Вот примерно такой спиральный цикл.

Следовательно, если индексы, валюта или другие производные падают, все происходит с точностью наоборот. В этой ситуации необходимо менять алгоритмы действий как для государства, так и для частных предпринимателей и их работников. Т.е. уже есть определенная точка опоры для прогноза и принятия верных решений.

Что же касается участников рынка. Важно, знать, кто участвует в конкретном рынке, чтобы понимать, как эффективно управлять активами, имея в виду конкурентов, кото-

рые могут свести прогнозы к нулю, или самих клиентов, которые обеспечат рабочее состояние бизнеса.

### *Например:*

Представьте, что все участники, вернее жители определенной страны, поголовно являются профессиональными торговцами автомобилями внутри страны. Очевидно, что такой бизнес не мог бы существовать в силу дефицита клиентов. Но такого, как правило, не бывает, так как есть множество других ниш бизнеса, не связанных с торгами на автомобильном рынке, но имеющих необходимость в транспорте, а значит, участвующих на авторынке в позиции покупателей.

Так же самое происходит и на финансовых рынках. Участников много, но у каждого свои уникальные потребности использования данного рынка. Есть определенный натуральный баланс участия, представленный несколькими группами участников, общими для всех типов рынков: администрация рынка, спекулянты (торговцы), хранители (депозитарии), другие сферы (клиенты).

На валютном рынке мы поделим каждую из них еще на два типа для количественной точности, более удобного понимания и применения данных.

Мы рассмотрим каждую группу в отдельности с целью понять риски и вероятность исполнения прогнозов в зависимости от интересов групп участников, а также для того чтобы выявить долю рынка, которую занимают профессиональные торговцы, т.е. трейдеры.

Итак, группы участников:

### 1.2.1. Центральные банки

Центральный банк – административный орган страны, в основном занимающийся координированием денежно-кредитных операций, эмиссией денег, валютными интервенциями. Чаще всего воздействуют на курс валюты посредством изменения учетной ставки (ставки рефинансирования) и вливанием денег в финансовую систему.



Детальнее мы рассмотрим задачи и воздействия на валюту во второй главе, связанной с фундаментальным анализом, одним из анализов, в ходе которого строятся прогнозы изменения цен.

При этом важно понимать:

Есть ли спекулятивный, т.е. торговый интерес у центральных банков?

– Заинтересованы ли они купить дешевле и продать дороже?

– Ответ однозначный – НЕТ.

Центральный банк – это не коммерческая организация,

а государственный административный орган, который администрирует в соответствии с законодательством денежно-кредитную политику страны. Заниматься коммерцией ему запрещено законом, а значит, он выполняет другие функции, не связанные с трейдингом.

### 1.2.2. Коммерческие банки (маркет-мейкеры)

Коммерческие организации, выполняющие приказы клиентов на покупку или продажу валюты, кредитно-депозитные операции и денежные переводы.

Крупнейшие из этих банков (около 2 тыс.) формируют сеть маркет-мейкеров – банки которые формируют валютный рынок, такие как Deutsche bank, JP Morgan, Citybank, UBS и т.д.

К ним относятся маркет-юзеры – коммерческие банки второго эшелона. А также брокеры – специализированные финансовые организации – проводники приказов на покупку и продажу.



С первого взгляда, может показаться, что вот у этих – прямой интерес к спекулятивным торгам, т.е. заработать на ценовых колебаниях. Но это далеко не так. Данные организации являются своего рода "мостами" между клиентами, за что и берут свои комиссии. Зарабатывают они хорошо и постоянно, но за счет комиссий оборотов клиентов. За любую денежную операцию клиент платит комиссию, будь то перевод, покупка или продажа.

### *Например:*

Клиент покупает 10 тыс. долларов в обменнике. Обменник – это тот же банк, только розничный, соответственно на-

ценка, т.е. комиссия там больше, но суть та же. Итак, клиент покупает 10 тыс. долларов по цене продажи. В это же время другой клиент продает 10 тыс. долларов, но уже по второй цене – по цене покупки. Соответственно обменник зарабатывает за счет разницы этих двух цен, вне зависимости от того, с какой целью клиент купил валюту: с целью спекуляции, т.е. на второй день совершить обратный обмен и заработать на изменении цены, или чтобы поехать отдыхать в другую страну и иметь при себе наличность данной страны. В любом случае обменник заработал.

Таким же образом действуют крупные банки: они зарабатывают на комиссиях. Им нет необходимости спекулировать валютами. В противном случае они станут уже не банками, а фондами.

### 1.2.3. Инвестиционные фонды

Фонды – это организации, привлекающие инвестиции под малый процент, но, как правило, больший, чем банковский депозитный, непосредственно для спекулятивных целей. В зависимости от фонда – они могут торговать на высоколиквидных и волатильных рынках, умеренных или долгосрочных. Но чаще всего, они используют диверсифицированную стратегию и разного рода портфели, что и приносит им определенный небольшой процент прибыли, с расчетом погашения процентов инвесторов.



ФОРБС, малоизвестен широкому кругу людей. О Соросе же знают многие, то ли благодаря его благотворительной деятельности, то ли из-за его влияния на политику некоторых стран. Есть разного рода оценки его самого как личности, как персоны нон-грата для некоторых стран, как философа, как экономиста, трейдера и как миллиардера-мецената. Но одного у него не отнять – это один из самых влиятельных по прогнозам, опыту, прибылям мировой трейдер. Свое состояние он заработал непосредственно на трейдинге. Самый известный случай был в 1992 году, когда он заработал на фунте стерлингов около 1 млрд долларов, продав его в нужный момент.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.