**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ДИЛИНГА В КАЗАХСТАНЕ**

Алимов Д.

КазНУ, ВШЭиБ

специальность Финансы

Студент 3 курса

Научный руководитель: Сырлыбаева Н.Ш.

к.э.н., доцент

Современный финансовый рынок в Казахстане не сильно развит, как и в целом по всему СНГ. Это обусловлено нестабильностью в экономике, а также слабым финансовым образованием в целом у населения. Основная масса людей в Казахстане не знакома с финансовыми инструментами и тем, как с ними можно зарабатывать. Скорее всего, это пережитки советских времен. Сколько из ваших знакомых покупают или уже имеют акции каких-либо компаний? Уверен, что таких и 5 не наберется. Что же не так с развитием дилинга в Казахстане?

Дилинг – это обмен некими активами (акциями, валютами), дабы заработать на разнице покупки и продажи. Допустим, вы купили доллары по одному курсу (низкому), а продали подороже и эта разница будет вашей прибылью. Звучит очень просто, но встречали ли вы людей, которые бы реально зарабатывали этим? В нашей стране, люди стараются просто держать деньги в валюте, вне зависимости как скачет курс.

Как известно, банкам периодически требуются ликвидные долларовые средства, клиенту конверсию сделать, ещё что-нибудь, в то время как другим банкам, нерезидентам, наоборот нужна наличность. Из всего этого складывается валютный рынок, некое астральное понятие, подразумевающее покупку и продажу банками друг другу валюты: долларов, изредка евро.

Операции, которые совершают банки на валютном рынке, делятся на два типа: конверсионные и арбитражные. Конверсионные операции подразумевают операции по покупке и продаже валюты по заказу клиента – юридического лица. Арбитражные операции является основными операциями на рынке, это операции по спекуляции долларовыми средствами в целях получения маржевой прибыли (разницы между средней ценой покупки и продажи долларов).

Именно из-за спекулятивности валютного рынка брокерские компании востребованы. Являясь некой абстрагированной альтернативной торговой площадкой денежного рынка, брокерская компания является для банков источником быстрой информации о состоянии рынка и главенствующей тенденции. Существует и другая причина: это цены банков, которые оптимально узки и позволяют дилеру совершать сделки по удобной для него цене. По прямым линиям банк не всегда сможет получить оптимальную цену, в то время как на открытом и обезличенном рынке возможность получить оптимальную цену выше. Немаловажным является то, что брокерская компания принимает на себя риски, связанные с поиском контрагента и совершением сделки.

К ***инструментам стратегического управления*** можно отнести способы регулирования курсов резервных валют и валют различных государств; установление лимита открытой валютной позиции для коммерческих банков, проводящих валютные операции; определение условий привлечения иностранного капитала в банковскую систему стран; установление уровня золотовалютных резервов; иные виды валютных ограничений и т. п.

К ***инструментам оперативного управления*** валютными отношениями относятся, например, интервенции национальных банков на внутреннем валютном рынке в целях его стабилизации и т. п.

Кроме того, инструменты валютного регулирования и контроля можно рассматривать с точки зрения условий их установления. В этом случае их делят на административные и рыночные инструменты. К административным инструментам относятся различные валютные ограничения, к рыночным – инструменты регулирования внешнеторговых операций, денежно-кредитных, налоговых и бюджетных отношений ***Объектами валютных отношений*** являются: механизм установления валютных курсов и их режимов; порядок открытия счетов в национальной и иностранной валюте для резидентов и нерезидентов; кредитование и расчеты в иностранной валюте; порядок участия иностранного капитала в банковской системе стран и т. д.

Объектами валютных отношений также признаются валютно-денежные отношения между государствами, а также между государствами и международными финансово-кредитными институтами по поводу внешних заимствований.

На валютную систему влияет состояние финансовых рынков и рынков свободного денежного капитала. Стабилизация на фондовых рынках распространяется и на валютные рынки. Это происходит в связи с инвестированием денежного капитала в ценные бумаги

и его оттоком с валютного рынка.

На рынках свободного денежного капитала проводятся кассовые и срочные операции с иностранной валютой и международные расчеты. На валютную систему влияют также макроэкономическая и политическая ситуации как отдельной страны, региона, так и в мире в целом.

***Конечной целью управления валютными отношениями*** в рамках валютной системы является ее стабильность и положительное влияние на макроэкономические показатели, т. е. рост валового внутреннего продукта стран, привлечение иностранных инвестиций, расширение экспортно-импортных операций, рост золотовалютных резервов и т. п. Различные уровни валютных систем отличаются между собой по степени охвата валютных отношений, уровню целей и механизму их достижения.

На самом деле, на степень развитости дилинга может указывать развитость фондовой биржи в Казахстане. Мы находимся на втором месте по СНГ. Звучит гордо, пока не посмотришь, с какими странами мы сравниваемся. На первом место, естественно, Россия. И разница в наших биржах просто колоссальная. Капитализация рынка акций у Московской биржи превышает нашу более чем в 10 раз. Таким образом, слабая развитость фондового рынка в Казахстане имеет большую роль в становлении дилинга.

Исполнительный директор Qazaq Association of Minority Shareholders Данияр Темирбаев отметил основные проблемы фондового рынка Казахстана. "Первое – это низкая ликвидность в данном сегменте. Нацбанк это понимает и применяет меры. Второе – недостаток интересных эмитентов. Всего лишь пять компаний за 23-24 года было выведено на локальный фондовый рынок. Третье – непрозрачность корпоративного сектора. Многие компании думают, что непрозрачность – это хорошо. Было бы неплохо мотивировать непубличные компании становиться открытыми.

Хорошо бы, если бы в публичных компаниях зарплата была выше. И если капитализация у эмитента повысилась, то будут высокие бонусы, если, наоборот, падает, то тут уже проблема менеджмента. Также стоит понимать, что сейчас созрел класс инвесторов, которых не устраивают существующие инструменты на бирже. При этом ликвидность на рынке создают как раз-таки розничные клиенты. Благодаря им возникает симбиоз между институциональными и розничными клиентами ".

Несмотря на все вышесказанные проблемы, в Казахстане не сидят сложа руки. Население активно информируют о доходности финансового дилинга и стараются облегчить знакомство с рынком.

 Глава Казахстанской фондовой биржи (KASE) Алина Алдамберген: "Необходимо пробудить интерес к инвестированию у населения. Есть два момента, которые существовали в США и на которые стоит обратить внимание. Первый – готовность к инвестированию начинается после определенного уровня дохода, когда потенциальные клиенты готовы откладывать средства. В Казахстане же большая часть населения не имеет нужного уровня дохода. Второе – это уверенность в судебной системе. Люди должны понимать: даже если они куда-либо инвестируют, всегда есть возможность восстановить справедливость и защитить свои права. Пока этот вопрос не будет решен, можно долго ожидать активности инвесторов".

Казахстан молодое государство, население которого развивается вместе со страной. Сегодня люди мечтают купить пару квартир в центре и сдавать их, а завтра люди будут думать, когда выгодней купить акции.

**Список использованной литературы:**

1.Источники: <https://lsm.kz/roznichnye-investory>

2.Международный валютный рынок и валютный дилинг : учеб. пособие / Е. Г. Князева, Н. Н. Мокеева, В. Б. Родичева, В. Е. Заборовский. –Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2014.