Утро одного инвестора

Будильник... 6 часов... Как не хочется вставать... Вчера пробрался сквозь московские пробки только к 10 часам вечера. А сегодня только среда. Среда — значит, заседание FOMC, а у меня лонг в RF 43 и никакого хеджа. Продать treasuries? Или продать Russia 30? Надо что-то решать. Ждать до результатов нельзя — все побегут в одну сторону. Хорошо, если в мою. А если нет? Я не смогу быстро закрыть позицию или перевернуться. Совсем плохо стало с ликвидностью. Даже не хочу вспоминать, чего мне стоило закрыть мой шорт в ALFA 17. Хорошо, что у меня есть надежный партнер, на которого можно рассчитывать. Все-таки очень профессионально работают ребята из лондонского брокера Liquidity Finance. Всегда помогут быстро купить и продать бумагу, расскажут, какие интересы у западных клиентов, а главное, всегда можно сделать хороший объем, при этом не изменив цены на рынке.

10:00. Первая чашка бодрящего кофе. А вот и замигали мои чаты: традиционное «Good morning» от Марины. Я по-прежнему не принял решение по позиции, но Марина на месте, значит, в любом случае экзекьюшн будет на высшем уровне. За работу!

КОММЕНТАРИЙ

Марина ДАВЫДОВА,
партнер, глава брокерского департамента по странам СНГ, Liquidity Finance

– Что представляет собой сегодняшний рынок внешнего долга стран Emerging Markets?

– Существует множество мнений по поводу перспектив и тенденций рынка, об этом можно говорить бесконечно. Но какое бы решение ни приняли управляющие активами, его необходимо реализовать на рынке. И здесь могут возникнуть трудности, особенно у тех, кто строит свою торговую стратегию исходя из высокой оборачиваемости портфеля в волатильных инструментах. Ведь трейдеры зачастую вынуждены платить полный bid/offer спред на входе и выходе.

– С чем это связано? Всегда ли рынок был таким?

– Если бы мы с вами заглянули в Блумберг трейдера, скажем, 6 лет назад, то не увидели бы такое бесконечное количество чатов, которое видим сегодня. На рынке существовало несколько маркетмейкеров, или дилеров, как их еще называют, которые обеспечивали ликвидность. После масштабного кризиса 2008 года, на фоне введения новых требований, таких как «Базель III», ситуация поменялась. Торговые книги трейдеров сократились в разы. А без наличия торговых позиций невозможно котировать узкие спреды, тем более в больших объемах.

– Кажется, ваша компания основана именно в 2008 году?

– Да, это так. Как гласит китайская мудрость, кризисы — это еще и новые возможности. Ликвидность рынка сместилась к конечным инвесторам, которые традиционно никогда не торговали между собой. Мы постарались и до сих пор стараемся занять эту нишу.

– Опишите модель вашей работы.

– Liquidity Finance — это альтернативный источник ликвидности для профессиональных участников рынка, прежде всего конечных инвесторов. Опыт наших сотрудников составляет в среднем 10–15 лет. Компания основана двумя партнерами: Файзелом Мианом, возглавлявшим EM Trading в Morgan Stanley и Lehman Brothers, и Джонатаном Хинтоном, который на протяжении 12 лет был главой брокерского бизнеса EM в ICAP. Сегодня работают два офиса: в Лондоне (Англия) и Стэмфорде (США). Наши клиенты — хедж-фонды и так называемые real money клиенты, поэтому мы можем исполнять торговые интересы в больших объемах и внутри спреда bid/offer. Устройство нашей компании не позволяет нам брать на себя торговые позиции, что обеспечивает дополнительный комфорт нашим клиентам, так как вероятность использования информации для собственной выгоды абсолютно исключена.

– Сейчас очень популярны электронные аукционы. Это правда?

– Да, вы однозначно правы. Самое интересное, что мы были первыми, кто запустил электронную платформу в мае 2012 года. Сегодня такие аукционы есть почти у каждого брокера, но принципиальная разница в том, кто участвует в этих аукционах. Например, у нас часто происходят сделки между лондонскими и американскими фондами. Эти участники не имеют прямого доступа друг к другу, а с нашим участием они могут выгодно торговать между собой по прозрачным ценам. Все, что мы делаем на нашей платформе, направлено на благо клиентов. Сложно прогнозировать, как изменится рынок в ближайшее время, но мы будем стараться развиваться вместе с ним. Наши постоянные клиенты нам в этом помогают, так как мы всегда находимся в открытом диалоге с ними. Приглашаем и вас к продуктивной работе.