

# Движение в сторону биржи?

## Является ли природа розничного рынка форекс принципиально иной сравнительно с природой «классического» фондового рынка?

Розничный рынок FOREX в России в последние годы растет высокими темпами, вовлекая в операции все большие слои населения. Однако полноценное регулирование этой деятельности до сих пор отсутствует. Участники круглого стола НАУФОР обсуждают проблему.

Участники: Сергей Харинов (директор по развитию и продажам розничного валютного рынка, «Альфа-груп»), Павел Андреев (руководитель управления валютных рынков, БКС), Сергей Хестанов (управляющий директор, группа компаний «Алор»), Владимир Твардовский (председатель Правления «Ай Ти Инвест»).

Модератор — Алексей Тимофеев.

**Алексей Тимофеев.** Предлагаю для начала дать общие характеристики рынка форекс, его участников, что на нем сейчас происходит.

**Сергей Харинов.** Розничный рынок форекс находится в достаточно зрелой стадии, когда основное ядро игроков уже сформировалось. «Дверь» закрылась где-то года три назад, когда на слуху появились компании, которые еще наращивали клиентскую базу, типа компаний FXOpen или Forex4you. Появление новых игроков, конечно, имеет место и сейчас, но я бы сказал, оно уже очень локальное.

Участники рынка. Как и три года назад, локомотивами этого бизнеса являются компании, как правило, не из банковского сектора, действующие от лица, как правило, иностранной головной компании, с которой заключаются договоры, имеющие российское представительство, которое оплачивает рекламу и обучение.

К тому же сейчас мы видим другую тенденцию — выход на этот рынок крупных банковских структур. В частности, я как раз представитель такой категории, поскольку в «Альфа групп» форекс существовал уже достаточно давно, порядка десяти лет, но это был межбанковский форекс. Сейчас полтора года у нас развивается розничный форекс, но мы не одиноки.

О своих намерениях выйти на рынок форекс говорит даже Сбербанк, появляются группы, которые, по сути, заключили договор с иностранными компаниями типа FXCM. И, например, Сахо-банк имеет интерес выйти на розничный рынок Forex в РФ.

Есть участники, которые встраивают форекс в структуру, например, своего банковского бизнеса. Те клиенты, которые негативно относятся к «псевдороссийским» участникам этого рынка, обращают свой взор на Запад. В соответствии с ГК РФ ничто не мешает заключить договор с иностранным брокером и получать эту услугу у него: например, у американского или швейцарского брокера, известнейшего, имеющего 20-30-летний опыт работы с клиентами.

Просто порог входа у этих компаний несколько выше, хотя разрыв сокращается. Если пять лет назад, чтобы прийти к швейцарскому участнику рынка форекс, нужно было 20–50 тыс. долларов, то сейчас эта сумма уменьшилась тысяч до пяти. Это уже примерно соответствует порогу входа через «псевдороссийских» форекс-брокеров, то есть разрыв сокращается.

**Павел Андреев.** Сразу вступлю в дискуссию. По моему мнению, рынок не







только не сложился, но сейчас находится в состоянии турбулентности, постоянного кипения. И если мы сейчас говорим о трех компаниях, которые стали лидерами — «Форекс клуб», «Альпари», «Телетрейд», — то их заслуга только в том, что они были первыми.

Действительно, начать этот бизнес непросто. Хотя каждая новая компания (это, как правило, бывшие трейдеры) считает, что это просто. Да, терминалы, торговые условия и отсутствие регулирования — все это позволяет начать такой бизнес практически дилетанту. Я постоянно отслеживаю появление новых игроков и вижу, что новые появляются каждую неделю. В основном это зарубежные компании, очень малая часть из них регулируемые, а в основном это офшоры.

Цель этих компаний в принципе изначально благая — прийти на рынок и предложить хороший продукт. Все хотят пойти по стопам компаний «Форекс клуб» и «Телетрейд». Но в силу того что уже невозможно очень быстро собирать легкие прибыли, то новые компании не совсем ясно понимают, что делают. Их компетенция в целом оставляет желать лучшего. Любой сотрудник такой компании впадает в ступор от слова «комплаенс» или не может объяснить, чем отличается простой клиринг от биржевого.

Но алчность у всех есть, и 80% всех компаний, которые сейчас присутствуют, — это, по сути, игроки, которых НЕ должны быть на этом рынке.

**Сергей Харинов.** Есть много оценок того, как растет этот рынок. Если посмотрим <http://forexmagnates.com> (известный западный аналитический сайт в области форекса), то там считают, что оборот ритейлового сегмента растет по 15–20% в год. У меня лично даже еще более агрессивная оценка, что за два–три года оборот удваивается. Но это сейчас. Я все равно верю, что на этом рынке существует некий предел насыщения, который еще, безусловно, не настал. Но также верю в то, что,

возможно, этот рынок может предложить потенциальной аудитории некие структурированные комплексные продукты. Например, что для конвертации валюты все будут ходить не в банк, а в форексную компанию, причем не в такую, которую мы привыкли видеть сейчас, а некую переродившуюся холдинг-группу, в которой представлена не только маргинальная торговля, а присутствуют и другие услуги.

**Павел Андреев.** Что касается роста рынка. Уважаемая газета «Коммерсант» писала, что якобы рост рынка составляет 20%. Могу заявить, эти данные высосаны из пальца. Это средняя температура по больнице. Невозможно посчитать точно, потому что ни одна компания, работающая сегодня на форексе — будь то зарубежный брокер, будь отечественный офшор, — никто из них не дает свою отчетность в открытый доступ, как должна делать любая уважающая себя финансовая компания. Мы, форекс-БКС — единственная компания, которая свой аудит выкладывает в общий доступ. И цифры не заоблачные, у нас оборот явно не соразмерен бюджету Германии (о каких говорят некоторые компании).

Когда у нас будут официально подтвержденные данные, по которым мы сможем качественно и количественно оценивать этот рынок, только тогда мы сможем говорить о росте этого рынка или его падении.

Большое число мелких игроков, быстро появляющихся и так же быстро исчезающих, говорит о том, что на этом рынке не все хорошо. Если бы шел рост рынка, то и рекламы игроков, и их количества было бы все больше и больше. На сегодняшний момент мы видим, что у наших трех ключевых игроков дела идут не особо хорошо.

**Алексей Тимофеев.** Стоит ли тогда эта овчинка выделки? Может, и проблематика этого рынка надумана? Можно ли дать оценку в количестве клиентов, в оборотах? Требуется ли рынок регулятивного вмешательства?

**Павел Андреев.** Оборот оценить очень сложно. Все хотят быть в растущем рынке, все говорят — да, наш рынок растет. Но я верю только в то, что вижу. И с 2008 года я вижу стагнацию. В чем я точно уверен: в России знакомых с форексом клиентов раза в три больше, чем клиентов российского фондового рынка. И это потенциал, о котором не надо забывать.

**Алексей Тимофеев.** Знакомых с форексом — что это значит? Они были клиентами форекс-компаний?

**Павел Андреев.** Да, эти люди ходили на обучающие семинары, хоть раз сделали операцию.

Мы насчитывали таких клиентов около 1,5–2 млн. Опять же, это данные, которые сложно проверить. Но если просто по своим социальным связям опросить людей, далеких от финансов: что вы слышали: фьючерс на РТС или форекс? Конечно, больше будет тех, кто слышал про форекс, это реалии.

У нас на рынке уникальная ситуация: вырос пласт клиентов-трейдеров, которые видят свое будущее на финансовых рынках. И многим из них этот толчок на рынок дал именно форекс. Но форекс вследствие творящегося там беспредела уже не может удовлетворить их пожелания. Но еще никто не пытается нормально начать работать с этими клиентами и предлагать им другие продукты.

В данном случае регулирование и послужит тем самым звеном, которые скрепят форекс-трейдеров, потенциал которых очень велик, с нашим фондовым рынком, на котором очень-очень сильно требуются новые клиенты. Если одномоментно условия на фондовом рынке улучшатся, то сразу будет качественный скачок.

**Сергей Хестанов.** Я частично не согласен с предыдущим оратором, акцентируя внимание на том, что по сравнению с фондовым рынком (и это особенность розничного форекса) время жизни клиента на форексе не очень большое. Поэтому если оценивать число людей,

которые когда-либо пробовали работу на форексе, то, скорее всего, цифра, которая называлась, занижена. Я думаю, что с форексом знакомы от 5 до 10–12 млн россиян.

**Алексей Тимофеев.** Павел, вы согласны?

**Павел Андреев.** Абсолютно.

**Сергей Харинов.** Есть, конечно, фактор, который эту цифру снижает — двойной счет. То есть компания «Альпари» посчитала клиента как своего, но он же торговал в «Форекс клубе», а потом еще в «Телетрейде».

**Сергей Хестанов.** Может быть! Я и сам десять лет назад пробовал торговать на форексе, был клиентом в двух форексных конторах, откуда меня выгоняли, поэтому минимум трижды посчитан.

Вторая проблема. Я одновременно и возглавлял представительство брокерской конторы, и сотрудничал с форексной компанией. И наблюдал интересный сценарий: людей на форекс приходило в разы больше — от трех до пяти раз, причем я наблюдал это в течение порядка двух лет, поэтому эти цифры считаю достаточно устойчивыми. И типичный сценарий был следующим.

Потенциальные доходы форекса привлекают людей, особенно новых. Человек приходит на форекс, обжигается, потом приходит на фондовый рынок.

Я видел несколько десятков таких ситуаций, из чего пришел к выводу, что они достаточно типичны.

**Павел Андреев.** Вы рассказали только о классическом пути начинающего трейдера. Он приходит на форекс, интересуется им, проигрывает, идет на фондовый рынок, а дальше — либо уходит навсегда, либо идет дальше. И через какое-то время форекс у него обязательно в портфеле.

**Сергей Хестанов.** Самое сложное на финансовых рынках — это, как ни странно — психология, и ей, к сожалению, прак-

тически невозможно научить. Некоторым хорошим клиентам я даже советовал: откройте счет в форексной компании, проиграйте в итоге долларов 200 — это не такая крупная сумма, но с вами там за пару недель случится столько, сколько на фондовом рынке иногда за пару лет не произойдет. И действительно, чаще всего потом они приходили с горящими глазами и рассказывали, как это все было. То есть я неоднократно использовал форекс для людей, которые серьезно относились к планам работы на фондовом рынке, в качестве своеобразного психологического тренажера. Обычно неделя-две, депозит — в ноль, но опыта — достаточно.

**Алексей Тимофеев.** Я бы хотел спросить Владимира, согласен ли он с точкой зрения, что связь между форексом и фондовым рынком сильна и что клиенты форекса — это потенциальные клиенты фондового рынка. Это означает, что глупо не предлагать услуги форекса, если ты намерен всерьез предлагать услуги на фондовом рынке розничному инвестору.

**Владимир Твардовский.** По моим наблюдениям, коэффициент конвертации клиентов из форекса на срочный рынок достаточно мал, и это не позволяет взять и облагородить форекс. Мне кажется, здесь искренне заблуждаются, называя форекс бизнесом. Конечно, это никакой не бизнес. Как может быть бизнесом относительно честный или не очень способ отъема денег у населения?

Участники форексного рынка этим и занимаются в условиях правового вакуума — тем или иным способом. Если вы отнимаете деньги у доверчивых людей, отдающих их вам в надежде разбогатеть, то чем вы отличаетесь от господина Мавроди?

Я не был клиентом ни в одной форекс-компании. Но просто изучение их документов позволило мне сказать, что этим заниматься нельзя.

Тем не менее форексом я занимался, находясь в банке на позиции

дилера, работая на валютном рынке «рубль-доллар» и «евро-доллар». Там были сделки на достаточные суммы, совершаемые в пользу клиентов банка — импортеров и экспортеров. Вот в этом единственном смысле форекс был полезен. Но те суммы, которые ходят на настоящем межбанковском рынке форекс — вы же не предлагаете их своим мелким клиентам, у которых берете 200–300 долларов? Эти суммы клиенты форекса в течение недели-двух-трех неизбежно проигрывают. Потому что есть такая наука — математика, в которой есть такая область — статистика, где действует закон больших чисел. И вы прекрасно знаете, что клиент, принесший вам деньги, проиграет их не на рынке, — он отдаст их вам.

Вот в этом розничный форекс-бизнес и состоит. И с этой точки зрения в России существует, по моему наблюдению, три типа компаний, которые предлагают эти услуги.

Первый тип компаний (может быть, относительно немногочисленный) — это, в основном, региональные мелкие компании. Иногда они получают лицензии букмекеров, что достаточно честно, потому что такая деятельность ближе к букмекерству.

Другой тип (типа «Телетрейда», «Форекс клуба», «Альпари») — это относительно цивилизованный форекс. В том смысле, что там нет того явного обмана, который процветает в компаниях типа Royalmaxbrokers, когда просто берут деньги и даже не дают клиенту возможность ни выиграть, ни вывести выигрыш.

**Павел Андреев.** Они даже терминал не дают.

**Алексей Тимофеев.** Как такое может быть?

**Владимир Твардовский.** Но они работают с крупными клиентами, они стараются взять у клиента 50–100 тыс. долларов.