

# ОТДЕЛЕНИЕ УДАЛЕННОГО ДОСТУПА

В ТЕЧЕНИЕ ПОСЛЕДНИХ НЕСКОЛЬКИХ ЛЕТ МНОГИЕ КРУПНЫЕ РОССИЙСКИЕ ИНВЕСТКОМПАНИИ ОБЪЯВИЛИ О СОЗДАНИИ ОБОСОБЛЕННЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ ДОСТУПА К БИРЖЕВЫМ ТОРГАМ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ. ОДНАКО ВОПРОС, НАСКОЛЬКО ЭТО ВЫГОДНО КАК САМИМ БРОКЕРАМ, ТАК И ИХ КЛИЕНТАМ, ОСТАЕТСЯ ОТКРЫТЫМ.

ЕЛЕНА ФАБРИЧНАЯ, ПРАЙМ-ТАСС

**РАЗДЕЛЬНОЕ ПИТАНИЕ** На сегодняшний день практически все крупные западные инвестиционные банки имеют отдельные бизнес-подразделения, занимающиеся электронной торговлей. Связано это с тем, что клиенты, особенно управляющие фондами, заинтересованы в доступе к максимальной ликвидности (напрямую к максимальному количеству рынков), снижению количества обслуживающих их брокеров, увеличению скорости доступа к рынкам и снижению издержек на одну операцию. Все это способствует развитию технологий онлайн-доступа, использованию вспомогательных алгоритмов для торговли и в конечном итоге росту объемов интернет-трейдинга в мире.

Что касается российских инвесткомпаний, некоторые из них также предпочитают развивать интернет-трейдинг в рамках отдельной структуры, при этом либо самостоятельно «выращивают» компанию из департамента интернет-трейдинга, либо приобретают готового интернет-брокера.

Инвестбанк «Ренессанс Капитал» пошел по первому пути и выделил интернет-трейдинг в отдельную компанию «Ренессанс Онлайн». «Ренессанс Онлайн» существует как отдельное юридическое лицо для обслуживания российских клиентов, но с точки зрения нашего позиционирования внутри группы «Ренессанс Капитал» мы являемся бизнес-подразделением и не дублируем у себя такие функции, как бэк-офисная поддержка, бухгалтерия, IT-обслуживание и т. п.», — рассказывает гендиректор компании Максим Малетин. По его словам, группа следует сложившейся в крупных западных инвестиционных банках практике, согласно которой существуют отдельные бизнес-подразделения для клиентов, торгующих напрямую с «деском» (трейдингом), и для клиентов, торгующих исключительно в электронном виде. «Мы увидели спрос со стороны части существующих клиентов на продукты онлайн-доступа и оценили тенденции на западных рынках, где доля онлайн-торговли существенно растет и уже превышает 30% оборота в США и 10% в Европе. И решили активно инвестировать в создание специализированного бизнес-подразделения группы», — поясняет Максим Малетин.

Но некоторые другие крупные брокеры, например ИГ «Тройка Диалог» и ИК «Брокеркредитсервис», предпочитают не выделять интернет-трейдинг в отдельные юридические лица, считая это неоправданным. «Пока таких планов у нас нет. Интернет-трейдинг востребован среди всех категорий клиентов, поэтому выделять отдельное подразделение для оказания данной услуги не имеет смысла», — говорит вице-президент «Брокеркредитсервиса» Юрий Минцев. «Выделение интернет-трейдинга в отдельное юридическое лицо абсолютно оправданно», — настаивает Максим Малетин. — Несмотря на относительно невысокие ставки комиссии, сложившиеся на рынке, все информационные системы и бизнес-процессы внутри компании можно полностью автоматизировать и тем самым существенно сократить издержки, связанные с обслуживанием клиентов и обработкой операций. Все инвестиции, таким образом, пойдут на увеличение качества обслуживания клиентов, создание новых продуктов и технологий, на маркетинг. С точки зрения доходов такая модель предполагает практически неограниченный рост количества клиентов и их оборотов при ограниченном росте затрат».

В группе компаний «Алор» услуги интернет-трейдинга оказывают две компании — ООО «Алор+» и ЗАО «Алор Инвест». При этом «Алор+» ориентирован на оказание услуг розничным клиентам, поэтому для него интернет-трейдинг является основным направлением деятельности. «Алор Инвест» специализируется на обслуживании корпоративных клиентов, и интернет-трейдинг «поставляется» им в комплекте с другими услугами, поясняет гендиректор «Алор+» Михаил Молчанов. На сегодняшний день у «Алор+» 97% клиентских заявок подается через интернет и только 3% — с голоса. По словам Михаила Молчанова, выделение интернет-трейдинга в отдельную структуру прежде всего снижает риски. К примеру, приостановка или отзыв лицензии у такой компании не приведет к остановке бизнеса всей группы, поскольку те же брокерские услуги можно будет оказывать через другую компанию группы, имеющую соответствующую лицензию. «Однако такая структура имеет и свои минусы. Прежде всего это усложняет руководство группой в целом. Кроме того, появляются дополнительные затраты, связанные с увеличением штата: нужно содержать отдельную бухгалтерию, управленческий персонал и прочее», — предупреждает Михаил Молчанов.

Заместитель гендиректора компании «Антанта Капитал» Ирина Хаазе считает, что интернет-трейдинг — это отдельный бизнес и вполне логично выделить его в отдельную компанию. «Такое решение заметно упрощает работу обслуживающих клиентов служб, систему отчетности и ведение бухгалтерии», — отмечает она. В инвестиционной группе «Антанта Капитал» услуги интернет-трейдинга предоставляет ООО «Нэттрейдер», эту компанию группа приобрела в декабре 2004 года. Клиенты могут осуществлять операции на рынке как на базе системы QUIK, так и использовать торговую систему собственной разработки брокера NetTrader.ru.

Говоря о том, каковы затраты брокера на организацию интернет-трейдинга и сопоставимы ли они с покупкой интернет-брокера, Ирина Хаазе подчеркивает, что основная статья затрат при организации деятельности интернет-брокера — создание условий для торговли; в нее входит и программное обеспечение, и «железо». При этом в программном обеспечении главное — торговая система, она может быть как собственная, так и взятая на аутсорсинг. «Готовая система обойдется дешевле, чем собственная разработка. Однако нужно учитывать, что QUIK — это система все-таки больше для профессионалов. Поэтому многие брокеры используют две торговые системы: сложную — QUIK — и более простую собственную разработку», — говорит Ирина Хаазе.

Тем не менее госпожа Хаазе уверена, что создание собственной компании, предоставляющей услуги интернет-трейдинга, дешевле, чем покупка уже существующей.

«Нужно учитывать, что значительную долю в стоимости приобретаемой компании составляют ее бренд и клиентская база, характеристики которой также серьезно влияют на цену», — поясняет она, добавляя, что при создании компании с нуля встает задача привлечения клиентов, что требует вложений, которые могут быть сопоставимы с ценой покупки действующей компании с хорошей клиентской базой.

**ЦЕНА СУВЕРЕНИТЕТА** Расходы на организацию деятельности «Ренессанс Онлайн» не превысили \$1 млн, уверяет Максим Малетин, основными из них были инвестиции в IT-инфраструктуру и в команду специалистов. У «Ренессанс Онлайн» есть лицензия только на брокерскую и дилерскую деятельность, при этом компания использует ООО «Ренессанс Брокер» в качестве депозитария для своих клиентов. «Количество сотрудников в нашей бизнес-модели на этапе создания не должно превышать десяти человек. Думаю, что в случае создания подобного бизнеса с нуля реальные затраты могут быть в несколько раз выше, так как мы используем уже готовые технологические решения и бизнес-процессы группы «Ренессанс Капитал», например существующий бэк-офис. Хорошая бэк-офисная система может стоить существенно больше, чем все наши инвестиции в проект «Ренессанс Онлайн»», — подчеркивает Максим Малетин.

Затраты на покупку интернет-брокера можно оценить по недавно прошедшей на рынке сделке, в ходе которой группа «Русские фонды» приобрела 50% акций интернет-брокера «Ай Ти Инвест», имеющего более 2 тыс. клиентских счетов, потратив на это, по оценкам экспертов, около \$10 млн.

Другая сторона проблемы заключается в том, что на российском рынке не так много чистых интернет-брокеров, подходящих для поглощения. «Под чистым интернет-брокером следует понимать компанию, которая оказывает только услуги доступа на биржу через интернет. Таких компаний мало. Как правило, это компании в регионах или брокеры, начинающие профессиональную работу на рынке», — объясняет Михаил Молчанов.

Ирина Хаазе считает, что снижение количества узкоспециализированных компаний и сокращение числа чистых интернет-брокеров является следствием того, что инвестиционные группы стремятся предоставлять клиентам максимально широкий спектр услуг. «Естественно, что клиент желает получить помимо брокерского обслуживания и ряд других услуг — доверительное управление, персонального менеджера, аналитическую и информационную поддержку. Поэтому чистый интернет-брокер будет проигрывать конкурентам, предоставляющим комплекс услуг на рынке ценных бумаг», — согласен с ней Михаил Молчанов.

Отдельного рассмотрения заслуживает пример «Атона», акционеры которого на протяжении нескольких лет пытались продать свою компанию иностранцам и смогли это сделать только после того, как разделили онлайн-розничный и институциональный бизнесы. Последний в итоге нашел покупателя в лице Bank Austria Creditanstalt.

Генеральный директор компании «Атон-Лайн» Иван Тырышкин рассказал, что разделение институционального бизнеса и онлайн-бизнеса в рамках брокерской деятельности инвестгруппы «Атон» фактически произошло в августе 2006 года: институциональный бизнес группы был переведен в ЗАО «Атон Брокер», а онлайн-бизнес остался в ООО «Атон». «Когда онлайн-бизнес и институциональный бизнес находятся в рамках одного юридического лица, сложно вести переговоры со стратегическими инвесторами, заинтересованными в создании альянсов.

По его мнению, решение о разделении полностью оправданно, поскольку это два самостоятельных бизнеса, которые имеют разные стратегии развития, две независимые команды специалистов и соответствующие проекты, и «эти бизнесы имеют разные стадии жизни применительно к российскому рынку». В институциональном брокерском бизнесе конкуренция жестче, поскольку там крупные клиенты, больше доходы и на этот рынок уже давно вышли крупные западные игроки. А онлайн-бизнесу в России всего семь лет. «Он молодой и с точки зрения зрелости клиентской базы. Если сравнивать российских клиентов с американскими и европейскими, то мы находимся в самой ранней стадии развития», — отмечает Иван Тырышкин.

**ОСОБЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ** Брокеры считают, что потенциал российского рынка интернет-трейдинга велик и количество онлайн-клиентов будет ежегодно примерно удваиваться.

Согласно прогнозам «Атона», к 2009 году услугами интернет-брокеров будут пользоваться 1,2 млн инвесторов. По мнению Ивана Тырышкина, прослеживается четкая корреляция между поведением фондового рынка и количеством клиентов. «При пессимистичном сценарии — если рынок будет падать — через три года количество клиентов, торгующих через интернет, составит порядка 500 тыс. При оптимистичном сценарии — если будет более или менее растущий рынок — количество клиентов превысит 1,2 млн человек», — уверен он.

Юрий Минцев считает, что емкость рынка интернет-трейдинга составляет от 1 млн до 3 млн инвесторов. Максим Малетин оценивает этот показатель в 2 млн клиентов. Михаил Молчанов прогнозирует, что все участники рынка ценных бумаг в недалеком будущем станут работать через интернет, а количество граждан России, самостоятельно работающих на фондовом рынке, увеличится до 10–15% от населения страны, в том числе за счет перетока клиентов из управляющих компаний. «В ближайшей перспективе часть пайщиков ПИФов перейдут на самостоятельную работу на рынке ценных бумаг. Эти люди уже поняли, что фондовый рынок не обман и не пирамида, а также то, что вложения в паи гораздо перспективнее и доходнее банковских вкладов. А ведь самостоятельная работа на рынке ценных бумаг может принести гораздо больше, чем ПИФ», — говорит эксперт. ■

