Форекс – это кухня, а все брокеры играют против клиента. Наверняка, такую фразу хотя бы раз слышал начинающий трейдер, но сегодня она имеет мало общего с реальностью, поскольку дилеры бывают трех видов – A-book, B-book и смешанные.  
Прежде чем рассматривать специфику работы брокеров и искать преимущества в каждой из перечисленных моделей, кратко вспомним историю и особенности валютного рынка, поскольку именно эта информация является ключом к пониманию многих процессов и тенденций.

FOREX, как таковой, появился стихийно сразу после отмены Бреттон-Вкудских соглашений, когда США отказались менять доллары на золото по фиксированной пропорции. Одновременно с этим развитые подписали соглашение, правилами которого было предусмотрено расширение диапазона колебаний валютных курсов по отношению к USD.

Таким образом, если с момента окончания второй мировой войны и до 1971 года доллар был привязан к золоту, а все остальные валюты обменивались на USD по фиксированным курсам, то в «новой реальности» покупательная способность денег стала определяться балансом спроса и предложения.

Изначально подобными операциями занимались только крупные банки и финансовые учереждения, ориентированные на обслужевание корпоративных счетов и внешнеторговых операций. Например, если компания А из США поставляет британской компании B партию кукурузы,неизбежно возникает потребность в обмене GBP на USD, который может осуществляться по следующим схемам:

* Покупатель купит USD на рынке и перечислит их на счёт поставщика;
* Покупатель перечислит GBP на счёт поставщика в британских филиал, а последний уже сам обменивает фунты на доллары.

Как можно заметить, в обоих случаях не обойтись без FOREX, более того, свободное курсообразование стало дополнительным инструментом регулирования экономики, поскольку от силы валюты зависит стоимость экспорта\импорта, в частности, чем дороже деньги отдельно взятой страны, тем выгодней для неё импорт товаров.

Затем валютный обмен стал популярен и срели простых граждан, которые покупают иностранную валюту для туристических поездок или сбережений. Как можно заметить, во всех перечисленных случаях FOREX выполняет строго определённые функции, т.е. обслуживает конкретную сферу.

Cпустя некоторое время стало чевидно,что на разнице валютных курсов можно заработать точно так же, как и при спекуляциях на фондовом рынке. Сначала подобные услуги предоставлялись только крупным клиентам, но в середине 80-х на американский рынок вышли розничные форекс-дилеры.

Схема работы первых дилинговых центров как раз и соответсвовала термину «кухня», поскольку новая сфера практически не регулировалась,заявки клиентов не поступали на настоящий рынок, а брокеры очень частоо откровенно мошенничали, т. е. Просто похищали средства и рисовали липовые отчёты.

К счастью, эти смутные времена давно закончились, и сегодня розничный FOREX во многих странах уже больше похож не на «Дикий Запад» (где зарабатывает самый хитрый и беспринципный), а на нормальную торговую площадку, ничем не уступающую фондовым и товарным биржам. Но обо всём по порядку.

Модель работы брокеров B-book

Если спросить любого новичка о том, что отличает «кухню» от обычного брокера, многие люди сразу вспомнят про манипуляции с ценой, обрывы связи, навязывание сомнительных консультантов, дающих плохие рекомендации, агрессивные звонки на личный телефон и т. д.

Безусловно, подобные черты характерны для большинства сомнительных дилеров,но главное их отличие от «идеальной» (вообще, идеал встречается лишь в теории, поэтому слово и взято в кавычки) компании заключается в том, что сделки клиентов не выводятся на сторонних поставщиков ликвидности.

Иначе говоря, в настоящей форекс-кухне (вот прям в самой что ни на есть аутентичной) все сделкипопадают в общий котёл, из которого часть средст выделяется на выплату прибыли удачливым трейдерам, а весь остальной «банк», оставшийся от слившихся клиентов, переводится на основной счет фирмы и обналичивается.Таким образом, чем больше денег теряют клиенты, тем больше получается прибыль у владельцев «кухни». Справедливо и обратное утверждение – внушительный процент зарабатывающих трейдеров может поставитьб такую компанию на грань кассового разрыва. Это и есть схема B-book.

Как можно заметить, она очень похожа на работу обычного тотализатора, поэтому организаторы этой схемы часто прибегают к нечестным приёмам. Вот основные из них:

Таким образом, чем больше денег теряют клиенты, тем больше получается прибыль у владельцев «кухни». Справедливо и обратное утверждение – внушительный процент зарабатывающих трейдеров может поставить такую компанию на грань кассового разрыва. Это и есть схема B-book.

Как можно заметить, она очень похожа на работу обычного тотализатора, опэтому организаторы этой схемы часто прибегают к нечестным приёмам. Вотосновные из них:

1)Брокер рисует несущие котировки, из-за которых срабатывает стоп-лосс или наступает маржин-колл;

2)Перед публикацией важных новостей пропадает связь с сервером, вследствие чего трейдер не может удалить ранее открытие позиции;

3)Средства клиента замораживаются под предлогом борьбы с отмыванием, после чего техническая поддержка перестаёт отвечать;

4)Компания предлагает начислить бонус, а в процессе торговли оказывается, что весь убыток относится к “бонусной части» депозита, и поэтому его нужно отработать\компенсировать внесением личных средств;

5)Менеджер B-book ,брокера навязывает убыточные сигналы или предлагает взять средства в управление, после чего средства клиента начинают таять буквально на глазах.

Перечислять подобные схемы можно очень долго,так как фантазия у недобросовестных компаний не знает границ (каждый год появляется новый способ отъёма денег у населения), но даже во всех перечисленных случаях прослеживается сходство с подпольным казино.

Возникает закономерный вопрос – если компания работает только по схеме B-book всегда ли она прибегает к этим приёмам или она может работать честно?Практика показывает, что рано или поздно все таки «конторы» начинают мешать клиентам, так как большой выигрыш одного трейдера ставит их на грань исчезновения (банального негде взять денег навыплату вознаграждения).

К сожалению, новички очень часто попадают в сети недобросовестных брокеров, хотя отличить их от нормальных компаний не так уж и сложно. В частности, перед открытием счёта мы рекомендуем обратить внимание на следующие признаки и поведенческие паттеры:

1)Бренд дилера вообще неизвестен (не упоминается в авторитетных журналах);

2)Компания не имеет лицензии (желательно,чтобы была лицензия США, Британии, Кипра и других юрисдикций, заботящихся о своей репутации);

3)Менеджеры слишком настойчивы и давят фразами «успейте поймать тренд», «завтра будет поздно» и т. д.;

4)Спреды и комиссии слишком мелкие для того, чтобы быть правдой (как правило, они поставлены «с потолка» для привлечений клиентов);

5)Сайт компании глючит, на нём есть незаполненные разделы, не указаны контакты для обработной связи.

Модель работы брокеров A-book

Диаметральной противоположностью B-book является схема A-book, которую используют надёжные копмании, обслуживающие крупных клиентов. Кратко её суть заключается в следующем – все приказы выводятся на межбанковский рынок, т.е. брокер выступает в качестве посредника, а не контрагента.

Для трейдера данная схема имеет следущие плюсы:

1)Компания не заинтересована в манипуляциях, так как она не получает от них никакой выгоды;

2)Если клиент сливает счёт, его средства перетекают в карман другого трейдера\банка, а не форекс-брокера, поэтому последний заинтересован в том, чтобы люди как можно дольше держались на рынке, набивая своими операциями комиссию;

3)Предыдущий пункт проживает целую отрасль, в которой заняты профессиональные аналитики (не зазывалы как в случае с B-book),дающие неплохие прогнозы;

4)Все A-book брокеры имеют лицензии, при этом многие из них автоматически рассчитывают за трейдера налоги;

5)Оборудование у таких компаний постоянно обновляется, благодаря чему увеличивается скорость исполнения приказов.

С другой стороны, за перечисленные плюсы приходится платить отказом от ряда привычных торговых условий, во-первых, настоящие A-book не работают с мелкими клиентами, т. е. в данном случае минимальный клиентский депозит

Обычно равен $5-10 тыс.

Во-вторых, трейдеру придется забыть про высокие и бесплатные кредитные плечи. Эта особенность связана не только с законодательными ограничениями, но и самой спецификой работы на финансовом рынке, поскольку, предоставляя плечо, брокер рискует своими собственными средствами (в то время как B-book компания просто рисует дополнительные цифры в терминале).

В-третьих, комиссии у таких посредников часто получаются выше, чем в «кухне», так как они являются основным заработком брокера. Чтобы лучше стал понятен масштаб различий между A-book и B-book (в плане доходности), рассмотрим условный пример.

Предложим, что 100 спекулянтов ( у каждого депозита $10000), совершали операции на Форекс. По итогам отчетного периода 20 трейдеров заработали в общей сложности $200 тыc. , а остальные 80 человек потеряли весь свой капитал это стандартное соотношение для финансовых рынков).

Как можно заменить, компания B-book основой доходов получила за счёт клиентских потерь, а прибыль от комиссий оказалась существенно меньше. Отсюда следует простой вывод – собственникам этого брокера выгоднее установить низкие цены на свои на свои услуги, привлекая при этом новых потенциальных «сливаторов».

С брокером, работающим по схеме A-book, всё совершенно иначе, в частности, он вообще не получает дохода за счет слитых депозитов, но прибыль от комиссионных у него выходит немного выше, чем у конкурента. А ведь с этой суммы нужно выплатить зарплату работникам, купить новое оборудование и программное обеспечение, оплатить услуги поставщиков ликвидности и т. д.

В общем, клиент должен выбрать одно из двух – или он несёт больше транзакционных издержек, но получает гарантию сохранности своих средств, или он экономит на комиссиях, но рискует остаться вообще без денег, если компания решит исчезнуть в неизвестном направлении. По нашему мнению, для серьёзных трейдеров выбор очевиден.

И последний недостаток – все расчеты с A-book осуществляются строго через банки. На первый взгляд, здесь ничего особенного, но подобный способ взаимодействия часто создает проблемы с валютным контролем и налоговыми органами (даже если трейдер не намерен нарушать закон).

Что касается плюсов A-book с точки зрения владельца бизнеса, то в этом плане данная схема более стабильна, привлекательна для серьёзных клиентов (с депозитами более $1млн.) и не раздражает регулирующие органы. В общем, одни плюсы, если не брать в расчёт большие затраты на рекламу, так как конкуренция в сегменте весьма высока.

**Смешанная модель A-book и B-book**

Если рассматривать каждую из перечисленных схем по отдельности, мы получаем две крайности – большие неторговые риски против серьёзных требований к депозиту. Естественно, обычному трейдеру не подойдут оба варианта, поэтому на розничном Форекс прочно закрепились брокеры, использующие смешанную модель.

Она заключается в следующем – компания имеет доступ к поставщикам ликвидности, но на рынок выводит либо крупные заявки, либо совокупную позицию, которая создаёт риски для финансовой устойчивости. Соответственно, небольшие сделки в рамках этой схемы исполняются о встречные заявки других клиентов и не попадают на межбанк. В последнее время крупные брокеры открыто декларируют подобный подход в своей бизнес-модели.

Кроме этого, некоторые фирмы, которые долго себя позиционировали как A-book, случайно раскрыли свои карты во время обвала пары EURCHF. Напомним, после решения НБШ франк в моменте сильно укрепился, поэтому некоторые авторитетные европейские и американские брокерские компании были вынуждены зафиксировать серьёзные убытки, чего не могло произойти при полном выводе всех сделок на поставщиков ликвидности.

В принципе, если не брать в расчёт совсем уж экстремальные ситуации, то такой способ управления бизнес-процессом выгоден как трейдерам, так и брокерам, в частности, если его рассматривать с позиции спекулянта, можно отметить следующие особенности:

* Обычный трейдер (с депозитом до $1000) должен трезво понимать, что его сделки слишком мелкие для вывода на рынок, поэтому смешанная модель предоставляет ему шанс попробовать торговлю;
* Поскольку прибыль смешанного брокера получается выше, чем у чистого A-book, он может себе позволить смягчить условия по комиссиям и спредам, что, опять же, выгодно спекулянту;
* Как правило, такие компании страхуют счета от отрицательного баланса, т.е. на аномальных всплесках просто списывают долги трейдера, в то время как обычный брокер компенсирует подобные потери через суд;
* Наравне с банковским переводом клиент может использовать альтернативные способы пополнения/снятия;
* На счетах нет реквот (т.е. компания лояльно относится к исполнению заявок даже в том случае, если они остаются в «общем котле»).

Ну а что касается плюсов для брокера, то здесь все очевидно. Во-первых, увеличивается прибыль, ведь не является секретом тот факт, что основная масса начинающих спекулянтов теряет деньги из-за отсутствия опыта и проблем с дисциплиной, при этом заявки профессионалов (создающие риски для компании) выводятся на рынок.

Во-вторых, за счёт привлечения мелких трейдеров и благодаря внушительным маркетинговым бюджетам подобная схема позволяет охватить более широкую аудиторию (почему допустимые расходы на бренд получаются выше – смотри предыдущий пункт).

И, в-третьих, смешанная модель позволяет получить лицензию авторитетного регулятора, так как многие юрисдикции ставят во главу угла условие достаточности капитала, мол, если есть деньги на покрытие обязательств – даём вам зелёный свет. Брокеры этим пользуются.

**Краткие выводы и рекомендации**

Сегодня мы постарались на простом и понятном языке объяснить, что такое A-book и B-book брокеры. Если отбросить всю лишнюю терминологию, то их главное отличие заключается в способе обработки клиентских заявок, в частности, первые выводят все операции на межбанк, а вторые сами выступают для трейдера маркетмейкером, т.е. могут делать с ценой всё, что захотят.

В принципе, если у спекулянта есть серьёзный капитал, счёт лучше сразу открыть в A-book компании, так как в этом случае средства будут защищены от «игры против клиента», при этом трейдер получит доступ к спектру дополнительных услуг (качественной аналитике и т.д.).

Если же спекулятивный капитал не превышает $1000, разумно воспользоваться услугами компании, которая использует смешанную модель, т.е. старается получить максимальную прибыль, сохраняя финансовую устойчивость и репутацию. Более того, наш опыт показывает, что практически все «ритейл-брокеры» в той или иной форме работают как по схеме A-book, так и в рамках B-book.

Ну и последнее замечание – никогда не работайте с чистым B-book дилером, так как мелкую прибыль он ещё даст вывести, а когда дело коснётся крупных сумм, трейдер не сможет даже забрать свои собственные деньги, не говоря уже про заработанные проценты.

Остаётся только один вопрос – как понять, что за средствами клиента началась охота? Наши наблюдения показывают, что после достижения красной черты (когда трейдер серьёзно увеличил депозит) подобные компании начинают навязывать персональных менеджеров, аналитиков, супер-выгодные сигналы и прочие сомнительные услуги.

Спрашивается, где же вы были, когда трейдер только открыл счёт и так нуждался в услугах «профессионалов»? Почему вы появились уже тогда, когда спекулянт сам доказал свою профпригодность? Зачем вы ему, если он неплохо и сам справляется? Мой совет – раз уж началась такая «атака», лучше быстро вывести деньги, не дожидаясь момента, пока финансовый отдел получит приказ «заморозить» счёт под надуманным предлогом.