

Денис Вячеславович
СОЛОВЬЕВ

«От чистого истока в прекрасное далеко...»

Как и многие из пришедших на рынок в начале 90-х, я не имел профессионального экономического образования. В 1994 году окончил физический факультет Московского государственного университета. Уже тогда стало понятно, что в новых условиях продолжать заниматься квантовой теорией поля в России сложно. Пришлось снова учиться, теперь в банковской школе. Хорошее владение английским языком и знание основ функционирования финансовых рынков в 1995 году позволили мне найти работу в знаменитой голландской финансовой группе ING Barings.

ING Barings

К тому времени голландская ING уже выкупила британский «Barings», старейший банк в Европе, который только что испытал серьезнейшие финансовые потрясения из-за потери бдительности при проведении операций на срочном рынке и слабой организации внутреннего контроля. Его убытки составляли около 1 млрд долларов. Капитализация ING Barings была свыше 1 млрд долларов и не слишком уменьшилась после приобретения Barings за символический 1 доллар. К моменту моего прихода происходило слияние двух команд.

Российский рынок на тот момент был еще очень молод. О том, что такое «custody» и «депозитарные услуги», никто толком не знал. Не было и закона о рынке ценных бумаг. Регистраторская деятельность существовала, но не была должным образом регламентирована и осуществлялась в большой степени по наитию. Регулирование началось только с 1996 года, когда Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг во главе с Дмитрием Васильевым, а также Центральный Банк при участии рыночных экспертов создавали десятки документов, регламентирующих рынок. Бушевала борьба идей.

Это были времена, когда все занимались всем. И в зарубежных банках тоже. Бизнес рос с огромной скоростью. Это было очень хорошее время, когда тот, кто хотел что-то сделать, мог себе это позволить. Было бы желание. Я занимался и депозитарными расписками, и взаимоотношениями с клиентами, и урегулированием споров по различным инфраструктурным вопросам, и т. д. Список дел был велик.

Д. В. Соловьев

К тому времени, когда я пришел в ING Bank, там уже существовала собственная, достаточно успешная программа расписок. «Российские депозитарные расписки», или RDR (Russian Depositary Receipts), выпускал Bank of Bermuda. Это был один из двух банков, который выпускал производные инструменты для российского финансового рынка. Поскольку



Д. В. Соловьев

1995–1996

Сотрудник ИНГ банка (Евразия) группы ING Barings

1996–2003

Заместитель директора депозитария и начальник Управления продаж депозитарных услуг и связей с клиентурой ОНЭКСИМ Банка (затем РОСБАНКа)

2003 — наст. время

Заместитель директора Национального депозитарного центра (НДЦ)

структура нашего финансового рынка была достаточно сложной и дорогой, иностранные инвесторы предпочитали принимать на себя риски эмитентов депозитарных расписок, работая с иностранными же финансовыми институтами.

Огромный объем информации о депозитарных расписках, системе раскрытия информации и стандартах корпоративного управления в США и Великобритании привели к мысли использовать этот опыт для развития российского рынка. В 2001 году была написана и защищена диссертация, которая легла в основу проекта закона о российских депозитарных расписках.

На любом рынке рано или поздно наступает момент, когда для нормального развития ему нужны новые инструменты, новые возможности. Оставаться конкурентоспособными по отношению к западным и восточным соседям российский рынок сможет только за счет увеличения ликвидности, в том числе за счет иностранных ценных бумаг. Тенденция к консолидации торговых систем и концентрации ликвидности в одном месте позволяет развитым рынкам предлагать лучшие условия не только брокерам и инвесторам, но, главным образом, эмитентам. Очевидным следствием концентрации спроса является максимальная цена, которую эмитент получает при размещении, и борьба за национальный рынок должна вестись с учетом приоритета справедливой цены для эмитента.

В отношении моей диссертации, я рад, что мои идеи, высказанные на страницах журнала «Рынок ценных бумаг» в 2000–2002 годах, пригодились и начали реализовываться в 2006-м. Проект изменений в закон о рынке ценных

бумаг отражает в целом все особенности расписочного бизнеса. Вот только после первого чтения из проекта исчезли положения о неспонсируемых расписках, которые только и можно вывести на биржу. Т. е. по договору с эмитентом выпустить расписки можно, но вряд ли Microsoft или Nokia будут такой договор заключать...

ОНЭКСИМ Банк

Несколько позже, когда в 1996 году я пришел выполнять функцию продажи депозитарных услуг в ОНЭКСИМ Банк, мне пригодились связи и опыт.

Тогда депозитарий ОНЭКСИМ Банка был только что создан, а также только что получил признание Комиссии по ценным бумагам и биржам США (SEC). Его было необходимо получить для того, чтобы американские фонды могли использовать депозитарий для хранения своих активов. По сей день соответствие критериям SEC декларируется всеми ведущими российскими депозитариями. В середине 90-х учет требований крупнейших инвесторов был очень важным, так как денег на отечественном рынке было крайне мало. Тем не менее, это было хорошее время, когда люди между собой разговаривали, когда все было достаточно неформально и когда все нормально общались. Тогда Андрей Андреевич Козлов к нам забегал время от времени в офис, и мы могли с ним обсудить какие-то вопросы. Люди общались, невзирая на регалии, постольку, поскольку они делали какое-то новое дело и они ощущали соответствующую атмосферу, себя ощущали пионерами. У них был дух элиты, и они старались поддерживать марку. Они гордились тем местом, где они работают, и гордились своей работой. Они приходили домой и рассказывали детям о том, какая у них крутая работа и как им все нравится.

В начале 1997 года произошло осознание рынком преимуществ систем депозитарного учета. Российские клиенты, за короткий срок ставшие основой роста клиентской базы депозитария ОНЭКСИМа, с каждым днем все больше проникались преимуществами расчетов с использованием систем депозитарного учета, рассматривая хранение ценных бумаг как плату за возможность рассчитаться с контрагентами по фиксированному тарифу. Тогда многие стали изучать феномен ОНЭКСИМ Банка. Когда я сюда пришел, в банке находилось ценных бумаг на 150 млн долларов и обслуживались всего пятнадцать клиентов (в основном активы дочерних компаний ОНЭКСИМа). Всего за один год нам удалось увеличить эту цифру до 10 млрд долларов. Миллиардный прирост ежемесячно!

Как мне кажется, было несколько критериев, которые привели к подобному росту, и каждый из них очень важен. Во-первых, мы были пионерами в этой сфере. В тот момент депозитарий осуществлял ограниченный набор операций, но для рынка, где ОНЭКСИМ Банк стал первопроходцем, наш стандартный набор оказался нестандартным, скорее даже многообразным. Здесь можно вспомнить и депозитарий РИНАКО. Этот депозитарий занимался в основном учетом ценных бумаг клиентов своего брокера. Это был действительно успешный институт. Но они не претендовали на обслуживание всех участников рынка. Это и определило его позиционирование. Более живая концепция была у Депозитарно-клиринговой Компании (ДКК), но в тот момент ДКК предлагала рынку только базовые услуги по перерегистрации ценных бумаг в реестрах. Депозитарий ОНЭКСИМ Банка сразу ориентировался на обслуживание всех участников рынка и использование системы депозитарного учета, разработанной командой американских специалистов на основе систе-

мы, использовавшейся ведущими кастодиальными институтами. Кроме того, он был признан Американской комиссией по ценным бумагам и биржам (SEC).

Опыт ОНЭКСИМ Банка активно изучался и был использован при создании той системы депозитарного учета, которая существует и используется всеми в настоящее время. В офисе Депозитария можно было встретиться с ведущими экспертами рынка и представителями регуляторов. Поскольку депозитарные услуги были явлением новым и даже модным, считалось престижным иметь счет в крупнейшем частном банке страны. Даже если бумаг на этом счете не было.

Сложность работы для профессиональных участников тогда состояла в том, что процесс перерегистрации прав собственности отнимал много времени, стоил дорого и не был гарантирован из-за отсутствия регулирования деятельности регистраторов, разбросанных по всей стране, отсутствия контроля над ними, а также из-за низкого уровня их технологического развития. Порой вся прибыль от заключенных сделок «съедалась» расходами на перерегистрацию и штрафными санкциями из-за задержки исполнения обязательств по сделкам.

Кроме того, участники рынка видели целесообразность хранения активов у нас, поскольку это было более надежно. Еще один из важнейших, на мой взгляд, факторов, определивших бурный рост депозитария ОНЭКСИМ Банка, — высокое качество клиентского обслуживания. Стандарты обслуживания клиентов были несопоставимы с тем, что на тот момент могла предложить учетная система. Поэтому Депозитарий ОНЭКСИМа стал тем, на кого равняются и порой копируют.

ОНЭКСИМ активно развивал услуги по кредитованию под залог ценных бумаг. Я был одним из тех, кто создавал эти продукты, и сам их потом продавал. Могу сказать, что определяющим фактором успеха стало то, что мы смогли предложить рынку необычную комбинацию набора услуг. В результате за три месяца нам удалось раскрутиться так, что средний остаток по заложенным бумагам у нас доходил до 100 млн долларов. Стоит учитывать, что и среднедневной объем рынка на тот момент не превышал 100 млн долларов США. Это был 1998 год, как раз перед августовским кризисом. Эти события прибавили седых волос, ведь в какой-то момент моральных обязательств по договорам с профучастниками, гарантирующим расчеты по сделкам в секции срочного рынка ММВБ, на мне висело на 10 млн долларов. ОНЭКСИМ Банк тогда был расчетным депозитарием и гарантом исполнения обязательств по сделкам на срочном рынке ММВБ. К счастью, все позиции закрылись, и ничего неприятного не произошло. Но период ожидания был некомфортным.

Хотелось бы коснуться некоторых вопросов, связанных с залогами ценных бумаг. После того, как был наращен объем кредитов под залог ценных бумаг, естественно возник вопрос: как распоряжаться залоговыми бумагами? Собственно из этого и родились идеи по кредитова-

нию ценными бумагами. Идея хороша тем, что при внедрении этой услуги (если, конечно, у брокера есть возможность получить кредит под залог ценных бумаг) появляется механизм компенсирования движения рынка вниз. Например, брокер предполагает, что рынок пойдет вниз, берет бумаги заем и продает их, а когда рынок опускается еще ниже, откупает их обратно. Соответственно, в какой-то момент наступает психологический слом, и люди начинают тоже покупать бумаги, потому что решают, что движение вниз закончилось или наступил срок исполнения по договору. Это и становится неким компенсатором. Если его нет, и ничто не заставляет людей покупать бумаги, то рынок будет падать дальше. Безусловно, все вышеизложенное игнорирует фундаментальные факторы, определяющие движение рынка, но такое упрощение позволяет понять, как действует на рынок тот или иной продукт. Мы такой механизм тогда создали и в рамках группы «Интеррос» попытались раскрутить. Эффект, конечно, был, но рыночным инструментом кредитование ценными бумагами так и не стало. Возможно, потому, что мы строили нашу схему на основе договора Репо. С тех пор рынок научился оперировать и до сих пор оперирует договором Репо, а классическое кредитование ценными бумагами так и остается неразвитым, возможно, в силу того, что никто пока не чувствует в этом потребности.

Эволюция идеи

Насколько я знаю, идея создания депозитария зародилась у руководителей ОНЭКСИМ Банка Владимира Потанина и Михаила Прохорова. Михаил Дмитриевич пригласил Михаила Юрьевича Алексева, поскольку тот считался знатоком депозитарной деятельности и даже написал на эту тему диссертацию и монографию, которую я до сих пор иногда открываю, чтобы почерпнуть вдохновения. Это очень толковая и полезная работа об основах построения учетной системы, появившаяся тогда, когда мало кто понимал значение слова «депозитарий».

В качестве расчетного Депозитарий ОНЭКСИМа начинал свою деятельность в 1997 году вместе с фондовой секцией ММВБ.

Депозитарию ОНЭКСИМа удалось после кризиса сохранить своих основных клиентов. Но появились проблемы в работе с иностранными инвесторами: двухмиллиардная задолженность банка привела к охлаждению отношений с ними. До 1998 года мы очень активно развивали наши услуги, делали презентации и в Англии, и в Швейцарии: в частности, презентовали поставку против платежа в иностранной валюте через швейцарский UNEXIM Suisse. В 1997 году мы сделали это впервые. Сейчас на этом специализируется Депозитарно-клиринговая компания (ДКК).

Наши презентации были очень тепло приняты лондонским сообществом. Но, к сожалению, швейцарское законодательство погубило идею, поскольку требовалось раскрытие такой информации и в таких объемах,

что это было неприемлемо для оффшорных компаний, бывших основными операторами рынка.

Послекризисный рынок рос достаточно вяло. А в 2000 году случился бум электронных операций, в котором и мы приняли посильное участие. В том числе мы приняли участие в образовании инфраструктуры электронных ключей. Потом в своем спецдепозитарии, который и сегодня очень успешно работает и обслуживает около 20 процентов рынка коллективных инвестиций, мы начали обслуживать паевые инвестиционные фонды.

Позиционирование депозитария Росбанка в качестве кастодиального депозитария возникло в начале 1999 года с рекламной кампании, утверждавшей на рынке имидж развитого в технологическом отношении, недорогого и надежного депозитария, предлагающего широкий спектр кастодиальных и банковских услуг. Существенно изменившийся подход к использованию каналов передачи информации, имевший место во время рекламной кампании, в частности, использование Интернета, позволил сократить расходы на ее проведение. По итогам 2000 года рекламная кампания Депозитария Росбанка была признана лучшей и отмечена на конкурсе, организованном ИД «Рынок Ценных Бумаг».

Интернет-трейдинг

В 1999 году ММВБ осознала идею необходимости создания условий для подключения онлайн-трейдеров к своей торговой системе и организовала систему шлюзов. Вместе с внедренной еще до кризиса технологией клиринга и расчетов, основанных на 100% преддепонировании, это сочетание выстрелило после относительного восстановления рынка в 2000–2002 годах. Интересно провести параллель с другим развитым рынком. С середины 1980-х до середины 1990-х годов в США начали развиваться услуги дискаунт-брокера, т. е. брокера, который автоматизировал сервис и дал возможность клиентам самостоятельно продавать и покупать бумаги через налаженный шлюз. Всему этому способствовало развитие телекоммуникационной индустрии. Благодаря тому, что рынок постоянно рос на протяжении многих лет, домохозяйки могли благополучно инвестировать и получать доход. Дальше индустрия дискаунт-брокеров развивалась: сейчас уже и обычные брокеры имеют такие же продукты. Но бизнес дискаунт-брокеров из-за ценовой конкуренции стал минимально рентабельным, несмотря на огромные объемы. В настоящее время, согласно статистике Национальной Ассоциации Брокеров и Дилеров (NASD) США, примерно 50% объемов торгов американского рынка происходит по счетам интернет-брокеров. В России рынок развивается аналогично.

Для непрофессионального инвестора, однако, наш рынок неблагоприятен даже в период общего роста, т. к. подвержен манипулированию. Манипулирование ценами и использование инсайдерской информации — серьезное препятствие для развития нашего рынка.

Для непрофессионального инвестора вариант — не рисковать — отнести бумаги профессиональному управляющему в паевой фонд. Уже достаточно долго на рынке есть ожидание того, что паевые фонды вот-вот проявят себя, и постепенно это ожидание начинает оправдываться.

Национальный Депозитарный Центр

2003 год привнес динамизма. В мае позвонил Алексей Рыбников и предложил работать в НДЦ. Ранее встречались с ним на совещаниях в Государственной Думе и ФКЦБ по вопросам создания центрального депозитария, введения института иностранного номинального держателя (по данному вопросу были на противоположных позициях) и прочего. Мотивировал интерес ко мне тем, что опыт Росбанка и ОНЭКСИМа в построении отношений с клиентами и завоевании лидерства на рынке акций мог бы пригодиться НДЦ.

Работать начал, еще не подписав трудового договора. Алексей звонил и просил подготовить письмо или прокомментировать тот или иной вопрос. Работал по вечерам. В то время мы только начинали обдумывать стратегию и тактику позиционирования НДЦ на рынке. Было интересно.

Начали с тарифов. За 2 месяца проработали различные варианты. Посмотрели на то, как устроены тарифы в ведущих международных депозитариях Евроклире, Клирстриме, DTCC. И решили делать по-своему. У нас другая структура рынка. Другие объемы. Нужно было также отталкиваться от сильных и слабых сторон НДЦ. В результате, существенно упростив структуру, установили различные тарифы по акциям и облигациям. Снизил тариф за хранение по акциям вдвое. Структура, утвержденная тогда, действует и по сей день. Результат — трехкратное увеличение стоимости бумаг на хранении за 2,5 года.

Но этого мало. Необходимо было радикально менять схему взаимоотношений с клиентами. Для того чтобы повысить степень влияния профучастников на развитие НДЦ и обеспечить обратную связь с рынком, было принято решение реформировать НДЦ, создав «клиентский блок» в который вошли подразделения, специализированные на взаимодействии с депонентами, эмитентами, регистраторами, торговыми и расчетными системами. Был также расширен состав комитета по Депозитарному обслуживанию, в который вошли 19 ведущих экспертов-представителей депонентов НДЦ.

При участии пользователей была разработана маркетинговая политика. Было крайне важно, чтобы развитие НДЦ не задевало интересы его депонентов и ключевых контрагентов. Поступившись некоторыми интересами, задевавшими участников рынка, НДЦ получил также возможность обслуживать некоторые сегменты рынка, ранее для него закрытые. Например, была запущена услуга платежного агента. НДЦ уже обслуживает более 30% этого рынка и вышел на положительную рентабельность.

При разработке маркетинговой политики были выработаны и протестированы аргументы, заложившие основу концепции российского центрального депозитария. До появления в конце 2004 года концепции закона о центральном депозитарии рынок и регулятор обсуждали три различных концепции, две из которых условно можно назвать «центральный регистратор» и «центральный информатор». Суть первой понятна. Суть второй сводилась к сбору данных о правах собственности на ценные бумаги из всех учетных систем и поддержании этих данных в актуальном состоянии. После многочисленных дискуссий все же была принята концепция центрального расчетного депозитария, что и нашло отражение в концепции.

Осознав роль информационной политики, приняли ряд важных решений по развитию информационных продуктов.

Сразу же были начаты работы по созданию нового интернет-сайта НДЦ. В начале 2005 года вышел первый номер возобновленного «Депозитариума», а в 2006-м мы начали выпускать ежеквартальный «Депозитариум» на английском языке.

В 2004 году начали переговоры с международными депозитариями по открытию счетов. Процесс признания НДЦ зарубежной инфраструктурой был не простым, но в результате удалось добиться гораздо большего, чем просто открытие счетов. Нас признали! НДЦ был приглашен участвовать в работе ведущих профессиональных ассоциаций. Приобрел статус Национального нумерующего агентства — эксклюзивный вид деятельности, осуществляемый центральными элементами инфраструктуры рынков ценных бумаг.

Можно сказать, что 2004 год был годом рыночного позиционирования НДЦ, 2005 — годом следования рекомендациям Группы 30-ти, в части работы над сквозной обработкой поручений, согласования и внедрения единых форматов сообщений между регистраторами и депозитариями и прочего. Начало 2006 года ознаменовалось вступлением НДЦ в члены Европейской Ассоциации Центральные Депозитариев и включением Директора НДЦ в состав Совета Директоров. В 2006-м в НДЦ прошел аудит компании Томас Мюррей (Thomas Murray), это единственный в мире аудитор, который сравнивает Центральные депозитарии. Согласно данным их исследований, у нас рейтинг A+ в шкале от ССС до ААА. Согласно этому рейтингу, мы соответствуем очень крупным и развитым депозитариям Италии, Испании, Исландии, Венгрии. Максимальный рейтинг, присвоенный ими за все время работы, АА. Хотя наши иностранные партнеры выходили на понимание того, как функционирует российский рынок, очень тяжело и медленно. Аудиторы проводили комплексное исследование, беседуя с нами и анализируя нашу точку зрения на процессы, происходящие в стране, за два месяца переговоров мы переоценили наш рейтинг с ВВВ до А+. Процесс изучения рынка для аудиторов был непростым, но он привел к тому, что в докладе, опубликованном у них на сайте, отражено адекватное понимание рисков работы профучастников с НДЦ.

А в целом 2006-й можно считать годом международного признания и внедрения новой технологической платформы будущего центрального депозитария.

При том, что многое сделано, впереди еще интересные задачи, важнейшей из которых является создание Российского Центрального Депозитария.

О будущем и о ЦД

Изначально сама идея Центрального депозитария возникла в Группе 30-ти в 1989 году. В их первом отчете было сказано, что для того, чтобы дематериализовать ценные бумаги, т. е. из бумажных превратить их в безбумажные, нужно создать Центральный депозитарий. Это и есть основная функция Центрального депозитария. В Америке ценные бумаги не дематериализованы, они (бумаги) есть в наличии. Поэтому есть смысл существования регистраторов и депозитариев. У нас же системы регистраторов и депозитариев друг друга дублируют, так как рынок сразу создавался как рынок бездокументарных бумаг!

Тем не менее, регистраторы выполняют нужную функцию, которая, кроме них, пока не под силу никому. Структура владельцев ценных бумаг в нашей стране очень диверсифицирована: среди них много физических лиц и они разбросаны по всей стране. Как бы мы ни корили американцев, что они много лишнего создали в России, но, тем не менее, ими была создана некая система, удовлетворяющая потребности владельцев ценных бумаг.

Однако создавать Центральный депозитарий на основе этой системы очень сложно, потому что затрагиваются различные интересы. Только путем эволюции можно достичь какого-то прогресса. В 2004 году мы все эти идеи обсуждали с участниками рынка, сначала с Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг (ФКЦБ РФ), потом с Федеральной службой по финансовым рынкам. В результате родилась концепция Центрального депозитария, основанная на том, что Центральный депозитарий — это функция, присущая в большей степени расчетному депозитарию. И мы оказались правы. Сейчас Ассоциация европейских центральных депозитариев (ECSDA) вырабатывает определение, на основе которого можно будет эти депозитарии регулировать. Есть два ключевых признака Центрального депозитария. Во-первых, дематериализация ценных бумаг. Во-вторых, наличие central system of securities handling — централизованной системы управления ценными бумагами, т. е. системы расчетов. Первый пункт выполнен — дематериализация есть. Второй пункт подразумевает расчетный депозитарий. А это функция обслуживания биржи. Сегодня ММВБ дает более 90% рыночного оборота. А центральный расчетный депозитарий ММВБ — НДЦ.

О системе критериев для центрального депозитария. Ни один из установленных в проекте закона о центральном депозитарии не является недостижимым для НДЦ. Однако ряд положений закона привлекают к се-

бе особое внимание. Во-первых, это статус организации. В законе сказано, что центральный депозитарий может быть создан в форме некоммерческой или коммерческой организации — акционерного общества. Создается впечатление, что ключевой вопрос о том, должны ли цели деятельности содержать извлечение прибыли или развитие инфраструктуры рынка, — не решен до конца.

Другая интересная тема — система электронного документооборота с регистратором после принятия закона о центральном депозитарии становится ключевой. Западные рынки уже давно идут по этому пути. Мы от них пока очень сильно отстаем. Во многом потому, что не применяем административный ресурс. Необходимо уважать частные корпоративные интересы, но следует понимать, что мотивации для инвестиций в будущее, в долгосрочные проекты у частных компаний нет. Никому экономически неинтересно внедрять электронный документооборот за свой счет. Если посмотреть на рынок Америки и Европы, можно увидеть, что сейчас там происходит колоссальный процесс, потрясающий по своей интенсивности и мощи: приведение европейского рынка к состоянию конкурентоспособности по сравнению с американским. Этот процесс максимально поддерживается и проталкивается Европейской комиссией. Наши западные коллеги находят определенный баланс между частными интересами и интересами общества. В Европе после рекомендаций Группы 30-ти появились рекомендации «Группы Джованнини», которая в течение последних четырех-пяти лет вплотную занималась проблемами интеграции в сфере клиринга и расчетов на фондовом рынке стран Евросоюза и выработала ключевые рекомендации для того, чтобы сделать европейский рынок более конкурентоспособным. Но это не просто «воздушные» рекомендации, а план, в котором четко обозначены барьеры, сроки их преодоления и назначены ответственные лица: Европейская ассоциация центральных депозитариев (The European Central Securities Depository Association), Ассоциация национальных нумерующих агентств (Association of National Numbering Agencies, ANNA), в которых мы состоим, наконец, SWIFT. В результате к 2009 году европейский рынок должен стать вполне конкурентоспособным по сравнению с американским. Реализация этих планов должна положительно сказаться и на эффективности рынка: вы можете провести операцию в любой точке Европы с любыми национальными ценными бумагами, пользуясь стандартными инструментами, и за незначительную, единую для всех цену. Что еще нужно?

Отчасти следуя рекомендациям международных экспертов, отчасти руководствуясь собственным видением перспектив развития технологий на рынке ценных бумаг, НДЦ приступил к созданию системы электронного документооборота между участниками рынка и регистраторами, она позволит сократить сроки операций и расходы на их проведение. От внедрения электронных технологий выиграют все, и в первую очередь эмитенты и инвесторы. Для них оптимизация проведения корпора-

Д. В. Соловьев

тивных действий приведет в конечном итоге к увеличению ликвидности ценной бумаги. Речь идет о возможном подключении регистраторов к существующей системе удаленного доступа НДС, с которой работают все участники рынка, и использовании ее в качестве «транспорта» для взаимодействия напрямую участников рынка и регистраторов. Этот проект позволит реализовать задачу взаимодействия номинального держателя и регистратора в течение одного дня. Это будет шаг к оптимизации инфраструктуры и к существенному сокращению времени и издержек. Сейчас этот процесс, включая ручную обработку документов и транспортировку их курьерской почтой, длится порой до пяти дней.

Итого

За последние десять лет в России была создана инфраструктура, соответствующая мировым стандартам. Но сделать еще предстоит так много... Российский рынок должен стать конкурентоспособным, и эта задача одна из самых интересных и захватывающих. Хотелось бы пожелать всем, кто ее решает, и себе, в том числе, побольше сплоченности и веры в собственные силы.