

Фатыхов Руслан Хасанович, директор Поволжского представительства НАУФОР, г. Казань.  
Родился 08.02.1967 г в Узбекской ССР, в г. Шахрисабз.

В 1974 г. закончил среднюю школу №2 им. М.В. Фрунзе в г. Бухара.

В период 1985-1987 г.г. служил в рядах СА в Оренбургской области.

Получил образование в:

1992 Оренбургский политехнический институт, Технология машиностроения, диплом.

1997 Оренбургский государственный технический университет, Финансы и кредит, диплом.

2019 Нетология, <https://netology.ru/>, Интернет-маркетинг, Интернет-маркетолог, диплом.

2021 Институт Отраслевого Менеджмента, РАНХиГС, Управление продажами в цифровой среде проекта Цифровая трансформация в Бизнесе, удостоверение о повышении квалификации.

Имею:

Аттестат 1.0 ФКЦБ РФ.

Аттестат 2.0 ФКЦБ РФ (НАУФОР).

Путь на Российский фондовый рынок для меня открылся с прочтения в 1992 году книги д.э.н. М.Ю. Алексеева «Рынок ценных бумаг». После прочтения этой книги я увидел для себя новые возможности и новые вызовы. Однако нужны были новые знания, новые навыки, круг специалистов или хотя бы носителей информации об этом загадочном мире ценных бумаг, чтобы реализовать свои намерения и возможности на зарождавшемся в России фондовом рынке.

Изучив Оренбургский региональный рынок финансовых институтов, я решил, что нужно попробовать себя профессионально в структуре коммерческого банка. На тот момент в городе ни один коммерческий банк не имел в своей структуре подразделения по работе с инструментами фондового рынка.

В этом мне помог Сергей Александрович Гридяев. В прошлом – депутат Городского Совета НД г. Оренбург двух созывов. В Августе 1994 года он предложил мне попробовать свои силы в качестве экономиста регионального банка «Русь». Сам он пришел в банк на должность начальника отдела ценных бумаг и формировал свою команду. С ним мы познакомились и поддерживали деловые связи, когда профессионально занимались Государственной молодежной политикой в г. Оренбург в период с 1991 по 1994 г.

Деятельность руководителей и специалистов по ГМП в г. Оренбург великолепно отражена в книге Иваненкова С.П., доктора философских наук, профессора СПбГИПСР, Кусжановой А.Ж., доктора философских наук, профессора РАНХиГС "Рожденная будущим" – СПб. Издательство «Радуга» 2020. – 586 с. ISBN 978-5-6044878-6-0 [https://credo-new.ru/wp-content/uploads/2020/10/Ivanenkov\\_print\\_02.09.pdf](https://credo-new.ru/wp-content/uploads/2020/10/Ivanenkov_print_02.09.pdf).

Начинал я свою карьеру в банке «Русь» с распространения векселей Тверьуниверсалбанка, покупки акций РАО «Газпром», РАО ЕЭС России, операций с ГКО и ОФЗ.

С позиции сегодняшнего дня та наша и лично моя деятельность в этом банке больше походила на авантюры героев цикла «Благородный жулик» Джеффа Питерса и Энди Такера из повести писателя О. Генри «Трест, который лопнул».

Тем не менее, накопленный опыт работы в постсоветском, еще не совсем коммерческом банке, стал для меня хорошей основой для дальнейшей рефлексии и поиска лучшего применения знаний и навыков.

Когда-то, еще в студенчестве, обучаясь на 2-м курсе Оренбургского политеха, я проходил практику на «Орском Заводе Тракторных Прицепов» в г. Орск Оренбургской области и случайно стал заводским стипендиатом этого завода. Вот как это было. Работая в разных цехах завода на изготовлении заготовок и деталей к сборочным узлам технических изделий, я внес ряд усовершенствований в бизнес-процесс изготовления заготовок и технически описал усовершенствования в регламентную документацию бизнес-процесса. Тем самым я упростил, сократил время изготовления и сборки, и удешевил стоимость изготовления востребованных ассортиментов деталей.

Это обстоятельство не осталось незамеченным директором завода Владимиром Августовичем Цыклером. Он пригласил меня к себе в кабинет, поблагодарил за рационализаторские предложения, наградил премией в размере трех месячных инженерных окладов в размере 360 рублей (целое состояние!!!) и предложил мне заманчивые перспективы при трудоустройстве на заводе. И, возлагая на меня большие надежды по окончании ВУЗа как на перспективного специалиста, в качестве первого шага, подписал приказ о назначении меня заводским стипендиатом с выплатой мне ежемесячной заводской стипендии в сумме 52 рубля.

«Повышенная» стипендия студента, сдававшего экзамены и зачеты на 5 в Оренбургском политехе, на тот момент была 46 рублей.

Директор завода ОЗТП **Владимир Августович Цыклер** был человеком волевым и целеустремлённым, высококлассным инженером, стратегически мыслящим руководителем, лидером и порядочным человеком.

Моим надеждам на трудоустройство на завод не дано было реализоваться. Завод в 1992 году, на момент окончания мною ВУЗа, оказался на грани банкротства. Сам директор – Владимир Августович Цыклер - был переведен распоряжением Губернатором Оренбургской области В.В. Елагиным на должность заместителя главы администрации Оренбургской области.

Мне повезло, я снова встретился с Владимиром Августовичем Цыклером в начале марта 1995 года. Мы встретились с ним в парке перед зданием Обладминистрации. После небольшого разговора о моих планах на будущее Владимир Августович предложил мне перейти в возглавляемое вновь созданное АООТ «ОРФИН», в команду финансовых и коммерческих специалистов для решения ключевых инвестиционно-финансовых вопросов Областной Администрации. Решение я принял молниеносно. На просьбу Владимира Августовича, кого бы я мог рекомендовать для такой работы, я предложил в команду Сергея Гридяева и Андрея Сивелькина (позже доросших до уровня заместителей Председателя Правления Банка «ОРТЭКБАНК») и еще несколько перспективных молодых людей, которые в последующем возглавили ключевые позиции в структурах АООТ «ОРФИН» и вновь создаваемых организаций инвестиционно-финансовой инфраструктуры региона: Аудиторская компания «Сова», Банк «ОРТЭКБАНК» (Банк «Оренбург»), Торговый Дом (Бизнес Центр) «Южные Ворота», ООО «Оренбуроптторг» и пр.

По просьбе Владимира Августовича и по заданию Губернатора области Владимира Васильевича Елагина, и в интересах представителей правящих местных элит, я в течение 1995 - 2000 г.г. занимался формированием контрольных пакетов акций стратегических региональных предприятий Оренбургской области.

В последних числах мая 1995 г. Владимир Августович Цыклер пригласил меня и еще нескольких специалистов на закрытую встречу в селе Чёрный Отрог Саракташского района Оренбургской области с участием Губернатора области Владимира Васильевича Елагина, председателя Правительства Российской Федерации Виктора Степановича Черномырдина, председателя правления ОАО «Газпром» Рема Ивановича Вяхирева, заместителя главы администрации области по оперативному управлению народным хозяйством, первым заместителем главы администрации области Зеленцовым Александром Ивановичем и еще несколькими высокопоставленными лицами из регионального и федерального правительства.

На встрече речь зашла о погашении долгов Украины и крупных Украинских промышленных потребителей газа перед Оренбурггазпром и РАО «Газпром» за период 1992-1995 г.г.. В результате 10 часовой встречи, активных консультаций специалистов и руководства, жестких переговоров по телефону с Украинской стороной были достигнуты договоренности, выработаны и согласованы финансовые и бартерные механизмы погашения долгов путем проведения зачетов по долгам Украины. Поскольку предприятий-крупных должников перед Оренбурггазпром на территории Украины было более 80, было принято решение разделить их между несколькими кураторами по погашению долгов. От Оренбургской области в качестве доверенных лиц Администрации области и ООО «Оренбурггазпром» были назначены и наделены соответствующими полномочиями (доверенности) заместитель директора АООТ «ОРФИН» Юрий Георгиевич Криницын и я (в то время специалист коммерческого отдела АООТ «ОРФИН»).

После этой встречи, буквально спустя несколько дней, меня командировали в Москву в Правительство РФ к В.С. Черномырдину для получения доверенностей, подписанных от его имени. Однако Премьер не смог встретиться со мной лично и направил документы в приемную мэра Москвы Юрия Михайловича Лужкова.

Юрий Михайлович по-отечески отнесся ко мне. Уделил мне немного времени в своем напряженном рабочем графике. Дал много дельных советов как лучше взаимодействовать с руководителями на местах в «Незалежной» и дал свое благословение на успех предприятия.

В приемной мэра Москвы я впервые встретился с Анатолием Григорьевичем Гавриленко (<https://dipacademy.ru/sample/gavrilenko-anatolij-grigorevich/>).

Юрий Михайлович Лужков познакомил нас, представил меня Анатолию Григорьевичу как перспективного молодого специалиста финансового рынка из Оренбурга и пригласил Анатолия Григорьевича к себе в кабинет.

Мне было и приятно, и неловко от этой внезапной встречи с человеком, кто работал в Госплане СССР и Секретариате Совета экономической взаимопомощи.

По итогу командировки в Москву было принято решение командировать нас - заместителя директора АОТ «ОРФИН» Юрия Георгиевича Криницына и меня на период май-август 1995 и июнь-август 1996 г на территорию Украины для проведения переговоров и проведения зачетных финансовых мероприятий с ответственными лицами УкрНафтаГаза и директорами предприятий-должников.

За все лето 1995 и 1996 годов исколесил практически всю Центральную, Восточную и Южную части Украины, даже во Львове побывал. А Киев я полюбил с первого посещения.

Среди должников по газу были и предприятия сахароперерабатывающей промышленности Украины. В основном находить решение по зачетам по долгам удавалось быстро. Однако не со всеми директорами сахарных заводов удавалось сходу находить общий язык. Приходилось идти на компромисс. Был случай в Теофиполе. Директор сахарного завода – огромный, под 2.5. метра ростом, крепко сложенный мужчина с явно националистическими взглядами, таки с третьего раза, пригласил меня к себе в кабинет и поставил условие: «Выпьешь со мной бутылку горилки и закусишь салом, тогда буду тебя слушать».

Помню, хорошо посидели. Под горячительное и последовавший за этим плотный обед прямо в кабинете директора, я обрисовал ему все его выгоды по расшивке платежей и постепенному снижению долговой нагрузки завода перед Газпромом. Не обошлось без подношения. Были и полномочия и необходимые, выданные для таких целей, средства.

Тут же были найдены «излишние» товарные складские запасы и много чего еще. Уже ближе к вечеру были отгружены три состава по 20 вагонов с сахаром. Грузчикам тоже перепало с «царского стола». А схема использования квази бумаг, векселей и еще некоторых наработок тут же были переданы другим директорам сахарных заводов из соседних волостей равно как и информация чтобы встречали «не Москаля» по-свойски, как родного.

После этого случая я ежедневно отправлял эшелоны вагонов с товарами широкого потребления, продуктов питания (макароны, крупы, мясо/сало, консервы, пиво, горилка, сахар и пр.) в Россию (г. Москва, г. Оренбург).

Придуманная и реализованная нами схема использования квази ценных бумаг, производных финансовых инструментов, векселей позволила «расшить» в значительной степени финансовую пробку и упорядочить трансферы в товарообороте и межгосударственной торговле. Привело к нормализации и финансовой платежной дисциплине поставщиков и потребителей газа Украинским предприятиям и ООО «Оренбурггазпром». По результату первой успешной командировки в мае-августе 1995 года я был премирован Владимиром Августовичем покупкой однокомнатной квартиры в престижном районе г. Оренбурга.

Занимаясь вопросами проведения бартерных зачетов по долгам Украины перед ООО Оренбурггазпром, я, тем не менее, продолжал принимать активное участие в создании инвестиционных структур при Оренбургской обл администрации (1995-2000) – в АОТ «Орфин», Аудиторская компания «Сова», Банк «ОРТЭКБАНК» (Банк «Оренбург»), Торгового Дома (Бизнес Центр) Южные Ворота, ООО «Оренбургптторг» и пр. Принимал активное участие в финансовой реанимации ряда ключевых предприятий Оренбуржья (ММСК, Гайский ГОК, Оренбургская пуховязальная фабрика, Ормет, ЮУМЗ, ОЗЦМ, ОЗТП, Машзавод, завод бурового оборудования и т.п.). Сопровождал и консультировал делегации из Ближнего и Дальнего зарубежья по вопросам инвестиционной политики Оренбургской области.

Помню, как в апреле 1995 г., на одном из собраний сотрудников АОТ «ОРФИН», Владимир Августович поставил перед нашей командой финансовых специалистов задачу создания карманного банка Оренбургской области для аккумуляции финансовых ресурсов и проведения банковских операций в интересах предприятий и населения Оренбургского региона.

После проведенных мной и моей командой поисков и переговоров с руководителями отделений коммерческих банков региона и филиалов иногородних коммерческих банков было и принято решение руководством и правлением АОТ «ОРФИН» о создании такого банка на базе филиала Московского «Электробанка», в основном, специализировавшемся на обслуживании коммунальных служб города и микрокредитовании населения города Оренбурга.

В результате нескольких раундов переговоров с директором Оренбургского филиала «Электробанка» Юрием Владимировичем Самойловым и головным офисом «Электробанка» в Москве было получено подтверждение о преобразовании банка в самостоятельную кэптивную финансовую организацию при Администрации Оренбургской области.

Банк был учрежден 22.09.1995 г. и получил звучное название «ОРТЭКБАНК» (Оренбургский банк топливно-энергетической промышленности).

Учредителями выступили на тот момент Администрация Оренбургской области в лице комитетов по имуществу, промышленности и энергетике, а также предприятия топливно-энергетической отрасли региона и электросвязи Оренбургской области.

Часть группы финансовых специалистов АООТ «ОРФИН» в Октябре 1995 года, включая меня, перевели на работу в ОРТЭКБАНК для организации становления нового по философии финансового института.

К моменту появления кэптивного банка ОРТЭКБАНК в Россию пришли «новые технологии», в том числе и в финансовой сфере.

Новыми технологии были только для России. Весь мир уже успешно пользовался финансовыми и инвестиционными инструментами и сервисами как для компаний, так и для населения, которые только нарождались в России и практиковались в основном в Москве.

Необходимо было в кратчайшие сроки отладить максимально приближенные к «Московским» продуктовые предложения и сервисы банка в Оренбурге и области.

Работа была выполнена в сжатые сроки к марту 1996 г. и на высоком профессиональном уровне. Базовая модель развития направлений Банка предполагала создание структурного подразделения, предлагающего населению и юрлицам различные финансовые услуги по типу «все в одном месте», исходя из финансовых потребностей клиента с разным уровнем дохода. Современное название идеи – персональное финансовое планирование. Позже были приобретены все необходимые лицензии для осуществления профессиональной деятельности участника фондового рынка инфраструктуры.

В ОРТЭКБАНКе я отвечал за организацию и сопровождение двух направлений – оказание и сопровождение инвестиционных услуг и посредничество на валютном и фондовом рынках, а также сервисное обслуживание акционеров РАО «ЕЭС России» в региональной депозитарии в качестве трансфер-агента от Центрального Московского Депозитария (реестродержатель РАО «ЕЭС России» в то время).

Для осуществления направления – оказание и сопровождение инвестиционных услуг и посредничество на валютном и фондовом рынках я выбрал в качестве биржевого брокера компанию «АВК Ценные бумаги» (г. Санкт-Петербург).

Оперативный, по телефону, голосовой доступ на биржевые сделки с ценными бумагами, факсимильное подтверждение сделок, оперативный завод-вывод активов и денег на счета клиентов в банке открывал невероятные возможности в управлении активами и пассивами клиентов, кредитованию, операций РЕПО, мены и т.п.

В том же, 1996 году, я организовал подписание соглашения с АО Центральный Московский Депозитарий об использовании Системы Удаленного Доступа к реестрам акционеров РАО «ЕЭС России», проживающих на территории Оренбургской области.

Через систему удаленного доступа к реестрам акционеров ОАО «Центральный Московский Депозитарий» была организована возможность внесения исправлений в реквизиты лицевого счета акционеров, информации о наследниках, количестве ценных бумаг, получение дивидендов по акциям, участие в ОСА и т.п. действия трансфер-агентского обслуживания, а также в течение короткого времени осуществлять зачисление/списание ценных бумаг по лицевым счетам владельцев ценных бумаг при совершении сделок на фондовых биржах России и внебиржевым сделкам покупки/продажи ценных бумаг.

Для надлежащего учета владельцев ценных бумаг и операций по их счетам я реализовал проект по созданию регионального депозитария на базе банка.

Дело было новое. Спросить было не у кого. Я несколько раз в течение 1996 года посещал в Москве офис ПАРТАД и буквально в ежедневном формате по телефону консультировался и экспериментировал с Московскими коллегами из ПАРТАД над созданием отдельного раздела к Плану счетов банка по учету ценных бумаг и отражений состояний ЦБ.

Помню, как мы, с моим коллегой Игорем Гольяпиным (тогда бухгалтером отдела депозитарных операций с красным дипломом Бауманки по направлению ракетостроения)

раскладывали на полу кабинета отдела депозитарных операций стикеры с указанием субсчета счета ДЕПО, баланса и внебаланса или ЦБ и мелом рисовали вариации отражения в Плане счетов банка.

Неоценимая помощь исходила от главбуха Банка Любови Вячеслововны (фамилию запомнил). Коллега быстро схватывала вектор мысли и направляла в нужном направлении.

Мы категорически запретили мыть полы уборщицам банка в течение двух недель. На эту «магию» на полу отдела приходили смотреть все коллеги банка, советуя и упорядочивая дорожную карту постановки учета и отражения активностей.

Нам удалось реализовать эту часть проекта.

Когда в июле 1996 года вышел банковский норматив по учету депозитарных операций - Приказ Банка России от 25 июля 1996 г. N 02-259 "Об утверждении Правил ведения учета депозитарных операций кредитных организаций в Российской Федерации" (утратил силу), нам с коллегами удивляться не пришлось. В него вошли все совместные с ПАРТАД наработки.

Всего (до момента реорганизации РАО «ЕЭС России») мною было открыто более 1500 счетов ДЕПО акционерам РАО.

До появления в России «Закона о Рынке Ценных Бумаг» в 1996 году (Федеральный закон "О рынке ценных бумаг" от 22.04.1996 N 39-ФЗ) и норматива ЦБ РФ по учету депозитарных операций в 1996 году (Приказ Банка России от 25 июля 1996 г. N 02-259 "Об утверждении Правил ведения учета депозитарных операций кредитных организаций в Российской Федерации" (утратил силу), я уже в полной мере проводил консультации и тренинги для представителей банковского сообщества Приволжского и Уральского регионов по вопросам организации инвестиционного консалтинга и организации сервисной службы для широкого ритейлового сегмента потребителей инвестиционных услуг банка, организации депозитарной деятельности на базе коммерческого банка, порядку отражения операций с ценными бумагами в Плане счетов банка.

Коллеги из коммерческих банков звонили и приезжали за консультациями и регламентной документацией по направлениям деятельности ОРТЭКБАНКА на фондовом рынке из самых разных городов Поволжья и Урала.

В период 1996-2000 г.г. я очень плотно взаимодействовал с коллегами из Оренбургского отделения Банка России по данным вопросам. Так, по просьбе руководителя Оренбургского отделения Банка России я несколько раз в год проводил обучающие семинары для коллег из подразделения по надзорной и контрольной деятельности участников фондового рынка.

Так же, по просьбе декана факультета «Финансы и кредит» Оренбургского госуниверситета в течение 1996-1997 учебного года провел один семестр по обучению преподавателей кафедры по вопросам практики ведения реестра акционеров, депозитарному учёту, брокерской деятельности коммерческого Банка.

ОРТЭКБАНК еще долгое время оставался ведущим банком не только в Урало-Поволжском регионе, но и в России по направлению инвестиционного консалтинга и клиентского сервиса для населения (по версии Ассоциации Российских Банков <https://arb.ru/>).

В конце Апреля 2000 года я был приглашен на работу в филиал Газпромбанка заместителем директора Оренбургского филиала АБ «Газпромбанк» (ЗАО) Иваном Васильевичем Кромским.

Я проработал в филиале Газпромбанка по Июнь 2002 в качестве ведущего, затем главного специалиста отдела ценных бумаг и активно-пассивных операций (казначей банка).

Проводил активно-пассивные операции с финансовыми инструментами на рынке МБК, операции с векселями Газпромбанка (выпуск, обслуживание обращения, учет, погашение), арбитраж, инкассо, зачеты с векселями сторонних эмитентов; скупку акций РАО «ЕЭС России», РАО «Газпром» у населения; занимался формированием портфелей акций клиентов банка на ММВБ; операциями с инструментами СПФИ на СПВБ.

За два с половиной года работы в банке я увеличил долю выручки филиала от операций с ценными бумагами с 15% до 35%.

Горжусь тем, что разработал и сопровождал Платежный календарь филиала, позволявший контролировать профицит или дефицит денежных средств филиала в любой задаваемый период времени.

Попутно я закончил еще два ВУЗа – коммерческий и финансового менеджмента и банковского дела. А позже, в 2019 г. еще и по интернет-маркетингу.

Проштудировал океан финансовой литературы, доступной в переводе на то время. Интернет еще только зарождался, поисковики были откровенно слабые.

Девять лет я упорно осваивал науку финансиста в различных банках в Оренбурге (Банк Русь, ОРТЭКБАНК, НИКО-Банк, Газпромбанк), реализуя проекты разной направленности – трейдинг на фондовых и валютных биржах России через удаленные каналы связи; организация облигационных и вексельных программ заимствования капитала; риск-менеджмент и активно-пассивное управление частным капиталом состоятельных инвесторов (Private Banking); инвестиционное консультирование частных инвесторов из массового сегмента и т.п.

Прошел путь от начальника отдела депозитарных операций в региональном банке (ОРТЭКБАНК) до казначея филиала крупного федерального банка (Газпромбанк) в Оренбурге.

Однако, поработав в банках Оренбуржья, я понял, что в банке мне уже расти некуда.

Операционный ритм клиентского обслуживания в кредитной организации, система комплаенс и иного негласного контроля взаимодействия сотрудника банка периода 1996-2005 г.г. с клиентом сильно ограничивала коммуникации и финансовые возможности и клиента, и банка в целом.

Мои попытки изменить перекос и регламентно исправить эти недостатки не находили должного внимания со стороны руководства банков и вызывали безосновательное подозрение в благонадежности в отношении сотрудников клиентских отделов банков, кто занимался профессиональной деятельностью на фондовом рынке.

Когда очередной раз я не нашел поддержки руководства филиала банка на свою просьбу увеличить время операционного обслуживания клиентов в отделе ценных бумаг филиала Газпромбанка я понял, что нужно искать другие возможности своего развития и развития клиентских отношений на фондовом рынке. Но уже вне стен кредитной организации.

В Октябре 2005 г. я решил попробовать себя в другой профессиональной нише фондового рынка – брокерской деятельности. Я отозвался на вакансию директор Оренбургского филиала «ВИКА Брокер» в газете объявлений о работе.

С переходом на работу в филиал федерального брокера передо мной открылся еще более удивительный мир возможностей фондового рынка.

В этом бизнесе сгодились все мои познания в области психологии и межличностных коммуникаций, управления и делового администрирования, корпоративного управления, математики и банковского дела, маркетинга, инвестиционного консультирования и финансового анализа и еще много-много чего разного.

После работы в филиале «ВИКА Брокер» я организовал и затем возглавил в Оренбурге представительство и филиал крупнейших брокеров России (ЮТРЭЙД.РУ, ООО «БрокерКредитСервис»).

Я брался за самые авантюрные и трудновыполнимые проекты по созданию новых направлений и бизнес-структур в этих филиалах брокеров, с новым нетривиальным пониманием извлечения финансовой выгоды.

До прихода в ФГ ООО «Брокеркредитсервис» в Октябре 2007 г. я еще успел проработать три года в финансовой службе Оренбургского филиала ОАО «Мобильные Телесистемы». Нарботал колоссальный опыт в сфере финансового консалтинга сегментов клиентов b2b, b2c, менеджмента, финансовом маркетинге и финтехе.

За неполных 4 года работы в период октябрь 2007 – март 2011 г.г. в качестве директора Оренбургского филиала компании «Брокеркредитсервис» в результате кропотливой, нелегкой, интересной работы в команде креативно мыслящих, склонных к адекватным изменениям внешней среды людей я выстроил прибыльный, технологичный инвестиционный бизнес в Оренбурге.

По сегодняшний день в Оренбурге есть жизнеспособная, успешная команда профессионалов рынка ценных бумаг. На вооружении команды – сильная профподготовка, качественный сервис, умение найти то необходимое, что желает клиент на рынке финансовых услуг. По моему мнению, в конечном счете, именно эти составляющие и являются основой долговременных доверительных отношений между клиентом и Компанией.

В конце марте 2011 года, по распоряжению акционера компании «Брокеркредитсервис» Олега Владимировича Михасенко, я был направлен в Казанский филиал компании «Брокеркредитсервис». На тот момент случилась ситуация, когда прежний директор филиала Николай Лаптев принял решение уйти из компании и увел с собой весь штат филиала, включая уборщиц в ИК «Открытие Брокер». Передо мной и моей немногочисленной командой были поставлена задача по восстановлению бизнеса в Казанском филиале согласно Action – plan (2011-2012 г.г.). Целями Action – плана были удержать не менее 80 % клиентской базы и не менее 70 % активов филиала. Цели были перевыполнены с лихвой и в течение 3-х месяцев.

Если бы не моя супруга и, «по совместительству», начальник отдела сопровождения клиентских операций Казанского филиала «Брокеркредитсервис» Эльвира Фатыхова (Бикметова), я вряд ли быстро восстановил бизнес в филиале. Основной фронт работ по бэк-офису Компании лег на ее плечи. Ей пришлось восстанавливать работу по нескольким направлениям сервисной поддержки обслуживания клиентов инвестиционной компании. Титанический труд ее и ее команды специалистов, которых она набрала по «объявлению» и затем сама обучила ремеслу заслужил похвалу Акционера и коллег Компании. О ее работе и работе ее отдела в БКС сложились легенды, которые до сих пор бытуют среди «старых» сотрудников компании как надо работать и всецело отдаваться профессии, любимому делу. Я очень благодарен ей за эту преданность профессии и неоценимую поддержку в семье и на работе.

Нам с супругой удалось выстроить технологичный бизнес в Казанском филиале БКС.

За 4,5 года работы в Казани мы с моей супругой и нашими командами специалистов вывели филиал на позицию ТОП-3 в Сети продаж БКС "Премьер".

Также мы были не раз отмечены материальными и нематериальными вознаграждениями Акционера Компании за особые успехи в персонифицированных продажах инвестиционных, страховых и продуктов Управляющей Компании ФГ БКС в регионе за 2011-2015 гг.

Сохранили филиал ФГ БКС Премьер в г. Альметьевск и вывели его на эффективные и результативные показатели деятельности.

В брокерском бизнесе я проработал 11 лет.

За это время я воспитал и подготовил более сотни высококлассных специалистов финансовой отрасли. Многие из них возглавляют филиалы, направления и т.п. в финансовых и кредитных учреждениях России. И я горжусь их достижениями.

В мае 2016 года я покинул Компанию БКС.

В начале Ноября 2016 г. специалисты одного из рекрутинговых агентств г. Москвы предложили мне возглавить офис Приволжского филиала ПАО Московская Биржа в г. Нижний Новгород. В течение двух месяцев (Ноябрь, Декабрь 2016 г.) я несколько раз посещал головной офис и встречался с ТОП-менеджерами Московской Биржи Игорем Маричем и Сергеем Дановым. В результате переговоров и одобрения ТОП-менеджерами моего видения реанимации работы филиала в Нижнем Новгороде и развития деятельности по продвижению продуктов и услуг Мосбиржи в ПФО, мне предложили должность директора филиала.

С 2017 г. по 2021 год я находился в эпицентре грандиозного эксперимента по развитию регионального финансового рынка, возглавляя Приволжский филиал ПАО Московская Биржа в г. Нижний Новгород.

В фокусе моей ответственности были вся финансовая и бизнес инфраструктура Приволжского Федерального округа.

Удалось организовать эффективную совместную работу в направлении повышения конкурентоспособности, прозрачности и эффективности финансовой политики и финансового рынка в целом в ПФО с головным офисом и отделениями Волго-Вятского ГУ ЦБ в Приволжском Федеральном округе, региональными органами государственного управления и регулирования, министерствами финансово-экономической направленности, региональными Союзами и ассоциациями промышленников и предпринимателей, представительствами государственных институтов поддержки Бизнеса, финансово-экономическими ВУЗами региона.

Многополярность задач, наивысший уровень интеллектуальной сложности их решения, поставленные Бизнесом Мосбиржи, зашкаливали.

Наиболее яркие моменты PR-активностей, организованные мной в этот период:

1. Бизнес-конференция "FINPORT". Казань, 27.04.2018, Организаторы: Деловое издание "Эксперт Татарстан", ПАО Московская Биржа (<https://www.moex.com/ru/events/15045>)
2. Нижегородский Биржевой форум для частных инвесторов в г. Нижний Новгород. Дата проведения: 15.09.2018, Организаторы: ПАО Московская Биржа, Место проведения: Нижний Новгород (<https://www.moex.com/ru/events/15294>), (<https://www.youtube.com/watch?v=JiMeOt3IHmk&list=PLSqBgtO5ooDTVpyQZBSUa-E3djmEMCFbZ>),
3. Казанский биржевой Форум частных инвесторов 2019 ([https://www.youtube.com/watch?v=4\\_9PzDkcZ6s](https://www.youtube.com/watch?v=4_9PzDkcZ6s)), Дата проведения: 16.11.2019, Организаторы: ПАО Московская Биржа (<https://www.moex.com/ru/events/16244>)

Ключевая веха в развитии регионального финансового и фондового рынка в Приволжском Федеральном Округе пришлась на период 2017-2019 г.г. Самым ярким эпизодом этого периода

стало создание межведомственной рабочей группы (МРГ) по разработке дорожной карты по поддержке региональных компаний по выпуску дебютных выпусков корпоративных облигаций.

Под эгидой Волго-Вятского ГУ ЦБ и личном участии начальника ГУ Павловой Ларисы Вальтеровны была сформирована рабочая группа, состоявшая из представителей ПАО Московская Биржа, МинЖКХ и ТЭК, Минтранса, Мининформа, Министерство инвестиций, земельных и имущественных отношений Нижегородской области; органов исполнительной власти Нижегородской области (ОИВ), Минэкономки и Минфина Нижегородской области.

В результате дискуссий и рабочих встреч с заинтересованными сторонами проекта стало возможным формирование на площадке Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей пула соорганизаторов размещения облигаций из числа инвестиционных консультантов и региональных участников финансового рынка во 2 квартале 2018 года.

Этот опыт по созданию пула соорганизаторов размещения облигаций из числа инвестиционных консультантов и региональных участников финансового рынка далее был транслирован в отделения ВВ ГУ ЦБ в ПФО. Всего было создано 11 пулов в ПФО.

В том же, 2017 году членами МРГ было принято решение о необходимости организации полноценного курса по обучению сотрудников компаний-потенциальных эмитентов облигаций, а также специалистов ОИВ на базе ВУЗа с экономической и финансовой направленностью.

Выбор пал на Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского. Разработку информационных материалов для предприятий – потенциальных эмитентов, инвесторов и сотрудников профильных министерств, заинтересованных в развитии регионального рынка корпоративных облигаций поручили преподавателям и профессорам Национального исследовательского Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского.

Выполнение этой работы также было поручено мне и профессору кафедры финансов и кредита, д.э.н., Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского (г. Нижний Новгород) Господарчук Галине Геннадьевне.

К началу 4 кв. 2017 г. совместными усилиями членов МРГ был разработан курс подготовки специалистов фондового рынка по организации и сопровождению облигационных выпусков на базе ННГУ им. Н.И. Лобачевского объемом 180 часов. В период 2018-2020 г. всего было обучено 4 потока общей численностью примерно 50 человек.

План мероприятий по развитию рынка корпоративных облигаций Нижегородской области на 2017-2018 гг. и далее, вплоть до 2021 г., был утвержден Губернатором (ами) Нижегородской области В.П. Шанцевым и в последующем Г.С. Никитиным.

Основные направления дорожной карты проекта подразумевали:

1. Повышение доступности рынка облигационных заимствований. Организация «точек входа» на рынок корпоративных облигаций.

2. Реализация мер государственной поддержки. Разработка изменений в региональное законодательство в части установления мер государственной поддержки при размещении корпоративных облигаций.

3. Повышение уровня компетенций менеджмента и сотрудников финансовых служб предприятий – потенциальных эмитентов облигаций, а также региональных участников финансового рынка.

Усилия и результаты деятельности межведомственной рабочей группы не остались незамеченными Федеральным Правительством РФ. Так, на базе пилотного проекта Нижегородской области по поддержке дебютных выпусков корпоративных облигаций появилось Постановление Правительства РФ от 30.04.2019 N 532 (ред. от 20.07.2023) "Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским организациям - субъектам малого и среднего предпринимательства в целях компенсации части затрат по выпуску акций и облигаций и выплате купонного дохода по облигациям, размещенным на фондовой бирже"

Данное Постановление Правительства РФ позволило запустить в ПФО механизмы государственной (в т. ч. региональной) поддержки дебютным выпускам облигаций эмитентов из числа МСП. Впоследствии к программе поддержки присоединились РСПП, МСП банк, Корпорация МСП, а также Торгово-промышленные палаты (РФ и местные региональные отделения).

Это позволило мне за 4 года привлечь 16 новых эмитентов из сектора МСП на рынок первичных размещений Московской Биржи, провести и принять участие в организации и

проведении 12 крупных региональных Биржевых форумов в городах Нижний Новгород, Казань, Пенза, Ульяновск, Оренбург и других городах Поволжья с общим участием более 15 тыс. человек.

Серьезную работу по популяризации продуктов ритейлового направления Мосбиржи проделал мой заместитель Дмитрий Быстревский. Дмитрий уволился с должности директора Барнаульского филиала БКС и отозвался на мое приглашение, приехал в Нижний Новгород в Июне 2017 г.

Дмитрий принял участие в качестве спикера от Мосбиржи более чем в 500 региональных PR-мероприятиях и вебинарах.

К сожалению, в 2020 году руководство ПАО Московская Биржа приняло решение об упразднении филиальной сети. Филиалы Биржи были расформированы в конце Февраля 2021 года.

Ситуацию по дальнейшему развитию программы поддержки региональной финансовой политики пришлось скорректировать с учетом пандемии Covid-19.

Снова вернуться «в строй» мне посчастливилось в мае 2023 г. в качестве директора Поволжского представительства НАУФОР в г. Казань, где я по настоящее время и работаю.

На эту работу меня пригласили мои коллеги: Максим Костылев, бывший директор Уральского филиала ПАО Московская Биржа, Радик Гайнулович Ахметшин, директор Уральского представительства НАУФОР и Василий Васильевич Кураткин, начальник управления развития региональной сети НАУФОР.

Я заменил на этом посту безвременно ушедшего после тяжелой болезни Рината Даниловича Гареева. Ринат проработал в представительстве с 2007 года, начав с должности инспектор-контролёр, затем директор Казанского филиала НАУФОР. С 2022 — директор Поволжского представительства НАУФОР.

Своей главной задачей в качестве директора представительства НАУФОР я вижу открытое и всестороннее взаимодействие с региональными участниками финансового рынка по использованию и нахождению оптимальных путей решения задач при осуществлении ими профессиональной деятельности на финансовом рынке.

В своей повседневной практике я руководствуюсь целями и задачами ассоциации, направленными на развитие и совершенствование системы регулирования рынка ценных бумаг, обеспечение условий деятельности членов НАУФОР, установление правил и стандартов деятельности членов НАУФОР и контроля за их соблюдением, осуществление мониторинга деятельности членов ассоциации, принятию мер к урегулированию конфликтов.

Некоторые вехи текущей деятельности.

В 2023-2024 году я реанимировал повседневную работу представительства с профучастниками в ПФО, 100% сбор доверенностей для проведения ОС участников НАУФОР для выработки жизненно важных решений организации.

Организовал проведение регионального конкурса «Элита Фондового рынка – Поволжье». Жюри конкурса отобрало лучших по номинациям конкурса. в 2025 году также проведен отбор кандидатов.

31.10.24 г. по приглашению руководства Волго-Вятского ГУ ЦБ я принял участие в качестве модератора на экспертной сессии «Финансы и инвестиции в период экономической неопределенности» в работе VII Форума "Финансовые инструменты для сектора роста" в г. Нижний Новгород.

В 2024 году я реализовал организацию встреч с ответственными руководителями и исполнителями структур (Национальный Банк Республики Татарстан – с начальником отделения М.Д. Шарифуллиным) в ЦБ РФ (представители департамента по лицензионной деятельности) и руководителем (генеральный директор А.С. Аптралов) и исполнителями ОАО «ЕвроАзиатский регистратор» в результате чего ЕАР получил лицензию специализированного депозитария.

Я всегда открыт к диалогу и поддерживаю инициативы коллег из региональной финансовой индустрии, направленные на развитие регионального финансового рынка, обмен практиками и поделиться с ними своими накопленными опытом работы, профессиональной экспертизой, знаниями и навыками.