«Наша миссия — поддерживать проекты, направленные на развитие финансового рынка»

Специально для августовского номера Cbonds Review Роман Горюнов, президент Ассоциации участников финансового рынка «Некоммерческое партнерство развития финансового рынка РТС», рассказывает о приоритетных направлениях деятельности на российском рынке, прогнозирует появление новых профессиональных участников, делится планами по развитию и оптимизации внебиржевого рынка, а также обращает внимание на необходимость реализации целевых проектов для стимуляции экономического роста.

– Деятельность РТС на российском рынке очень разнообразна. Какие основные направления развития вы могли бы выделить?

– Одно из основных направлений — это развитие российского фондового рынка за счет внедрения новых инструментов. В этом контексте НП РТС поддерживает Санкт-Петербургскую биржу в развитии рынка иностранных ценных бумаг в России. Кроме того, ассоциация активно вовлечена в создание рабочего механизма размещения биржевых облигаций для компаний малой и средней капитализации.

Наша миссия — выступать интеграторами финансового рынка, поддерживать различные проекты, направленные на развитие рынка, на создание новых продуктов, на увеличение числа инвесторов на рынке и на поддержку деятельности профессиональных участников. Мы уверены, что этого можно достичь, постоянно выстраивая диалог между участниками рынка и регулятором и взаимодействуя с регулятором по вопросам, которые волнуют участников финансового рынка.

В рамках нашей миссии мы активно развиваем внебиржевую площадку RTS Board, которая в настоящее время превращается в универсальную платформу, позволяющую предлагать посредникам различные продукты, от акций до инвестиционных монет. RTS Board используется посредниками для совершения сделок между собой по различным видам активов. Некоторые активы имеют

низкую ликвидность и требуют площадки, где участники смогут найти спрос и предложения по таким инструментам, по которым нет биржевого обращения или каких-либо альтернативных площадок.

— Каким образом вы планируете расширять платформу?

— Мы обновили платформу в прошлом году, целевая задача была обкатать ее на историческом наборе продуктов в виде акций второго—третьего эшелонов, а дальше постепенно расширять набор инструментов. Сейчас уже появились межбанковские кредиты, инвестиционные монеты, облигации — дальше дело за деривативами. Главная задача системы заключается в том, чтобы предоставлять профессиональным участникам рынка дополнительную ликвидность по инструментам. Вторая задача — существенно упростить процедуру заключения и оформления договоров и расчетов по внебиржевым сделкам. Это вопрос уже не посредников, а технологий. Если говорить про биржевую сделку, то там все просто, все случается само собой благодаря технологиям и правилам биржи. Если говорить про внебиржевой рынок, то заключение сделки по телефону или иным способом — это только начало пути. После договоренности сделку надо оформить юридически, рассчитать, отчитать в репозитарии и прочее. После того как внебиржевая сделка совершена, ее жизнь только начинается, и если учесть, что она никак не стандартизирована, — процесс совершения сделки становится достаточно сложным и затратным для каждого участника. Наша задача в том, чтобы технологическим образом существенно оптимизировать заключение договоров и расчеты по внебиржевым сделкам, а также способствовать сокращению издержек со стороны участников.

— Чем еще занимается НП РТС?

— Есть несколько равнозначных направлений развития. Одно из них относительно новое в России — это услуги клирингового банка. Мы задались целью создать специализированного посредника, банк, который бы обслуживал профессиональных участников рынка по доступу на различные биржевые и внебиржевые площадки как в России, так и за рубежом и клиринговым услугам на них. В России это первый опыт создания такой специализированной структуры.

— Почему потребность в создании клирингового банка в России появилась именно сейчас? Какие вы видите предпосылки для этого?

— Раньше просто не было такой потребности: на фондовом рынке долгое время торговали по принципу стопроцентного преддепонирования активов без рисков и, соответственно, особого смысла в наличии клирингового посредника не было. Сейчас мы видим достаточно резкое разделение рынка на больших и маленьких игроков. При этом издержки при доступе на биржевые площадки растут в связи с переходом к торговле с отложенными расчетами. Мы предлагаем существенное сокращение издержек при работе посредников на финансовом рынке. Кроме того, со стороны регулятора мы видим заинтересованность в появлении нового класса посредников, потому что сам рынок очень серьезно меняется, и роль посредника на финансовом рынке тоже. С момента появления традиционных бирж до последних нескольких лет главная роль посредника заключалась в том, что он обеспечивал возможность исполнения сделок клиента на бирже. После того как торги стали электронными, появились системы прямого доступа клиентов на торговые площадки, функция брокера как механизма исполнения клиентом приказа на бирже снижалась, в итоге сейчас брокеры превращаются в неких телекомпровайдеров. Означает ли это, что посредники не нужны? Нет, не означает, потому что в нынешней ситуации главная их роль — это инвестиционное консультирование, уже не столько доступ клиента на биржу, сколько формирование для клиента различных инвестиционных стратегий и идей. Это может быть доверительное управление, инвестиционный консалтинг и прочее. Способы осуществления финансового эдвайзинга очень многогранны. Сейчас мы видим, что на рынке имеется дефицит грамотного продвижения и создания инвестиционных идей. Роль НП РТС и состоит в создании условий для появления новых посредников, которые, в свою очередь, будут привлекать новых клиентов.

— Какую работу по упрощению деятельности посредников на рынке вы непосредственно берете на себя?

ОДНО ИЗ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ — ЭТО РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА ЗА СЧЕТ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

– Прежде всего мы берем на себя аутсорсинг деятельности по внутреннему учету, контролю, предоставлению профессиональных услуг на осуществление внутренних процедур участника. У нас сейчас внедряется пилотный проект по предоставлению аутсорсинга клиентским брокерам. Это компании с требованием по капиталу в 3 млн руб., обязанные работать через какого-то профессионального участника. В будущем мы предполагаем появление инвестиционных советников, которые ориентируются на создание инвестиционных стратегий и нуждаются в поддержке с точки зрения организации бизнеса. После реализации пилотных проектов мы планируем распространить эту деятельность на большее число участников.

Регулятор в лице Банка России сейчас многое меняет с целью повысить транспарентность, прозрачность финансового рынка. Например, сейчас ведется работа по внедрению нового плана счетов для финансовых институтов с целью постепенного перехода к пруденциальному надзору за профессиональными участниками. Соответственно, к 2018 году все участники должны будут перейти на новый план счетов. Таким образом, в рамках НП РТС формируется еще одно направление работы — поддержка перехода на новый план счетов, создание нового программного обеспечения для участников, которое планируется финансировать за счет краудфандинга. Мы собираем участников рынка, чтобы они совместными усилиями вложились в единый продукт для бухгалтерского учета, который потребуется через год при переходе на новый план счетов. Некоторые компании группы НП РТС сами заинтересованы в получении такого продукта, а кроме того, миссия НП РТС состоит в способствовании сокращению издержек профессиональных участников.

– Если вернуться к биржевым продуктам, то какие планы по их развитию вы для себя определили?

– В том, что касается развития рынка иностранных ценных бумаг на Санкт-Петербургской бирже, мы в ближайшее время запускаем принципиально новую для российского рынка технологию торгов на бирже: биржа предоставляет гарантию ликвидности для клиента по исполнению сделок с иностранными бумагами (то есть гарантию того, что сделка клиента исполнится по тем ценам, которые будут на оригинальной площадке в момент прихода приказа клиента). Главная проблема на каждой бирже — создание ликвидности. В случае с иностранными бумагами есть большой ликвидный рынок на западных площадках, конкурировать с которым достаточно сложно, однако для российских инвесторов доступ туда дорог, сложен, и зачастую необходимо использовать не российских посредников. А мы предлагаем технологию, когда биржа гарантирует, что если внутри ее самой нет ликвидности, то приказ клиента будет исполнен по ценам, которые есть в этот момент на оригинальных площадках.

Параллельно с этим рынку будет предложено существенно расширить количество международных бумаг, с которыми можно совершать сделки. Сейчас у нас запущено в торгах 56 бумаг, мы планируем в будущем кратно увеличить их количество, в первую очередь допустив все бумаги из списка S&P 500. Российские инвесторы в целом торгуют порядка 2500 инструментов на американском рынке, на это есть спрос с их стороны, и мы его удовлетворим.

– А как связаны биржевой рынок и целевые проекты развития экономики, о которых вы говорили?

– В рамках Санкт-Петербургского Международного экономического форума мы подписали соглашение с Фондом развития Дальнего Востока по созданию инвестиционной системы «Восход», суть которой заключается в создании специализированной площадки по привлечению инвестиций для компаний Дальнего Востока. Российский Дальний Восток имеет огромную территорию (36% от территории РФ) и множество ресурсов (более 50% запасов золота и 98% бриллиантов, 40% запасов рыбы), но при этом население — чуть более 6 млн человек. Временной пояс — 5–7 часов от Москвы, биржевой рынок практически отсутствует: когда Москва открывает торги, на Дальнем Востоке уже вечер, а когда Москва закрывается, там ночь, и как торговать — непонятно.

Государство осознает, что собственных ресурсов не хватит для реализации и малой толики того, что хотелось бы сделать. НП РТС совместно с Фондом развития Дальнего Востока создают условия и для того, чтобы компании

МЫ ПОДПИСАЛИ СОГЛАШЕНИЕ С ФОНДОМ РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА ПО СОЗДАНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СИСТЕМЫ «ВОСХОД»

получили возможность финансирования. Фонд осуществляет отбор тех проектов, по которым целесообразно и возможно привлечение государственного финансирования. Для инвесторов это является некоторым сигналом, показателем того, что одобренные фондом проекты надежны и обладают поддержкой со стороны государства. Доверия к таким инвестиционным проектам, по нашему мнению, будет больше. Мы активно ведем работу с эмитентами, чтобы они пришли на эту площадку и были бы привлекательны для инвесторов. Крайне важно наличие платформы, предоставляющей инвесторам возможность упрощенного доступа и покупки активов.

Отмечу еще одно важное направление — это наша тендерная площадка, которая специализируется на государственных закупках в рамках ФЗ-44, и сейчас она развивает рынок закупок корпоративного заказа в рамках ФЗ-223. Это достаточно интересное направление деятельности. В скором времени предполагается изменение закона по госзакупкам, по которому площадки станут универсальными, и на них будет проводиться большое количество тендеров по разным продуктам и услугам.

С точки зрения инфраструктуры тендерная площадка — это определенная форма организации торгов. Все эти направления — биржа, внебиржевая и тендерная площадки — на самом деле представляют собой определенные формы организованной торговли различными продуктами или контрактами. Внешне они сильно отличаются, но есть единая внутренняя логика в том, что они существуют в рамках одной группы. Фактически мы можем удовлетворить любую потребность в организованной форме торговли чем-либо.

— Роман, давайте теперь поговорим немного о вас. Что больше всего мотивирует и вдохновляет вас в работе?

— Мы приходили на рынок в 90-е годы, когда он только-только начинал свое существование. Мы были одними из тех, кто пытался этот рынок создать, делали то, чего никто до нас не делал. Тогда вдохновляло то, что ты своими руками буквально создаешь новую отрасль в стране. Сейчас рынок совершенно поменялся, тем не менее мы продолжаем создавать новое, стараемся менять рынок в лучшую сторону. Это и является для меня сильнейшим мотиватором.

— Каким вашим личным достижением вы больше всего гордитесь?

— Главным моим достижением и достижением моей команды я считаю прохождение кризисов 1998 и 2008 годов. Это два таких события, возникновение которых невозможно представить в будущем. Такой стресс очень сложно предсказать, к нему сложно подготовиться. Ситуации, которые сложны, но которые прогнозируемы, дают шанс подготовиться. А когда происходит нечто, что невозможно представить... Простой пример: в начале 2000-х мы ездили с коллегами в Чикаго на биржу, где нам рассказывали про безупречную надежность и величие Чикагской биржи. И мы попросили их: ребята, а вы могли бы описать ваши действия, если бы с вами произошло то, что в России в 1998 году: пятикратная девальвация национальной валюты, дефолт клиринговых участников... Они просто сказали: «Такого не может быть». А мы через это прошли. В 2008 году масштаб разрушений был меньше, но зато объем открытых позиций был несоизмеримо больше. Был период, когда мы посекундно следили через монитор за тем, что происходит, чтобы хоть как-то оценить масштаб проблемы. С одной стороны, это было для нас некоторым подтверждением правильности построенной системы: такие ситуации дают тебе подтверждение того, что ты не совсем дурак и то, что ты сделал, имеет право на жизнь. С другой стороны, в это время ты должен принять некоторое количество непростых решений, причем быстро. Тебе, конечно, страшно, но ты понимаешь, что поведение биржи должно быть предсказуемо и надо соблюдать баланс. Если ты принимаешь самое простое решение, которое хочется, например повысить депозит в несколько раз, защитив себя и переложив бремя ответственности и финансовых последствий на участников, то ты должен осознавать, что таким образом ты подставляешь участников и лишаешься самого главного — доверия рынка к тебе как к институту, который понятен, прогнозируем и которому можно доверять. Когда у тебя десятки миллиардов долларов в открытых позициях, доверие — это единственное, что имеет значение. Наверное, это были те ситуации, которые оставили у меня неизгладимое впечатление.

ГЛАВНЫМ МОИМ ДОСТИЖЕНИЕМ И ДОСТИЖЕНИЕМ МОЕЙ КОМАНДЫ Я СЧИТАЮ ПРОХОЖДЕНИЕ КРИЗИСОВ 1998 И 2008 ГОДОВ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ РАСЧЕТНЫЙ ДЕПОЗИТАРИЙ
ГРУППА МОСКОВСКАЯ БИРЖА

1 ИЮЛЯ 2016

ВСТУПИЛА В ДЕЙСТВИЕ НОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ПРОВЕДЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ДЕЙСТВИЙ

Всё о реформе корпоративных действий на сайте **corpactions.ru**

W www.nsd.ru
T +7 495 234 4827
A 105066, Россия, Москва, ул. Спартаковская, д. 12

Реклама