

---

Ольга Леонидовна  
**Петрова**

## **Технологический «локомотив» фондового рынка**

### **Истоки депозитария ИРКОЛ**

В истории специализированного депозитария ИРКОЛ два события можно считать отправными точками. Первое произошло в 1992 году — тогда, собственно, был организован депозитарий, который через какое-то время стал выполнять функции уполномоченного депозитария Газпромбанка по ведению счетов владельцев акций Газпрома. После изменения Газпромбанком структуры депозитарного учета акций ОАО «Газпром», институт уполномоченных депозитариев был ликвидирован и депозитарным учетом акций Газпрома в рамках системы Газпромбанка к 1998 году стали заниматься только его филиалы. К тому же у депозитария ИРКОЛ подходил к концу срок действия депозитарной лицензии, и было принято решение не продлевать ее. В «замороженном» состоянии депозитарий пребывал вплоть до 2000 года, когда произошло его «второе рождение», уже в качестве специализированного депозитария. Тогда регистратор ИРКОЛ и его давний партнер — Управляющая компания «Альфа-Капитал» договорились о расширении рамок сотрудничества. До этого регистратор ИРКОЛ вел реестр Чекового инвестиционного фонда «Альфа-Капитал», но после реорганизации ЧИФа в ПИФ для обслуживания фонда необходимо было участие специализированного депозитария.

«Альфа-Капитал» был одним из двух чековых инвестиционных фондов, которые после появления законодательной возможности трансформировались в ПИФ — эту новую форму коллективных инвестиций. Согласно Указа Президента РФ № 193 от 23.02.98 г. «О дальнейшей деятельности инвестиционных фондов», к 1 января 1999 года все чековые инвестиционные фонды должны были фактически преобразоваться либо в акционерные общества, убрав из своего названия слова «инвестиционный фонд» и изменив устав, в акционерные инвестиционные фонды или паевые инвестиционные фонды. Подавляющее большинство ЧИФов выбрали первый вариант, став просто акционерными обществами, некоторые, как Первый ваучерный, стали акционерными инвестиционными фондами, и только два фонда «ЛУКойл-Фонд» и «Альфа-Капитал» преобразовались в паевые фонды, причем «ЛУКойл-Фонд» — сразу в три ПИФа. По сравнению с «ЛУКойл-Фонд»

дом», у «Альфа-капитала» было гораздо больше пайщиков — около 1 миллиона против примерно 100 тысяч у «ЛУКОЙла», и задача для спецрегистратора и спецдепозитария по обслуживанию такого количества счетов была непростой.

Первоначально фонд «Альфа-Капитал» обслуживался в спецдепозитарии ПРСД, в котором в то время обслуживались практически все существовавшие в России ПИФы. Вообще, в 2000 году в России было выдано всего 5 лицензий на осуществление деятельности спецдепозитария, из 5 лицензированных организаций только 3 реально вели работу. Несмотря на то, что решение о создании спецдепозитария было продиктовано внутрикорпоративными отношениями, горизонты развития для депозитария ИРКОЛ с самого начала открывались гораздо шире, чем быть просто кэптивным спецдепом, пусть и для самого крупного по количеству пайщиков паевого фонда в России.

Вот такая задача создания в достаточно короткий срок специализированного депозитария в рамках Группы ИРКОЛ, который бы со временем стал серьезным игроком на рынке спецдепозитарных услуг, и была поставлена мне. К тому времени у меня был более чем 5-летний опыт работы в Группе «СБС-Агро», где я занималась ведением реестра банка и компаний банковской группы, работой депозитария банка. Также в рамках группы «СБС-Агро» я участвовала в создании депозитария ОДК, его лицензировании и разработке механизмов его работы. К моменту «запуска» ОДК я уже перешла на другую работу, но бесценный опыт по созданию, фактически «с нуля», организации для работы в качестве депозитария и специализированного депозитария оказался для меня бесценным.

Кроме технологических аспектов депозитарного, спецдепозитарного и регистраторского бизнеса, к моменту прихода в ИРКОЛ я также разбиралась и в вопросах организации продаж и обслуживания клиентов, благодаря опыту работы руководителем отдела по обслуживанию клиентов в Промсвязьбанке.

Проект в ИРКОЛе давал мне уникальный шанс использовать накопленный опыт в двух достаточно разных областях. На тот момент на рынке было крайне мало специалистов, разбиравшихся в работе спецдепозитариев, не говоря уже о тех, кто мог бы создать специализированный депозитарий «с нуля». Поэтому я понимала, что самым сложным вопросом будет поиск команды для новой организации. Первоначально в депозитарии было всего



### **О. Л. Петрова**

#### **1995–1998**

Специалист отдела ведения реестров Банка «СБС-Агро»

#### **1998–1999**

Начальник Управления разработки кастоди услуг Банка «СБС-Агро»

#### **1999**

Генеральный директор ЗАО «ОДК»

#### **1999–2000**

Начальник отдела обслуживания клиентов Промсвязьбанка

#### **2000–2006**

Генеральный директор ООО «Депозитарий ИРКОЛ»

#### **2006 — наст. время**

Заместитель генерального директора ЗАО «ИРКОЛ», главный управляющий директор ООО «Депозитарий ИРКОЛ»

2 человека: я — генеральный директор и Юрий Шущкий — контролер-технолог, которого я знала еще по работе в «СБС-Агро». Два аттестованных специалиста были тем минимумом, который требовался для получения лицензии, и вдвоем мы начали работу по лицензированию, разработке всех необходимых документов и выстраиванию технологических процессов. После непродолжительного подготовительного периода в декабре 2000 года депозитарий ИРКОЛ получил лицензии специализированного депозитария и профессионального участника рынка ценных бумаг на депозитарную деятельность.

Конечно, в своей работе мы опирались на административную, хозяйственную, организационную и юридическую помощь нашего «старшего товарища» — регистратора ИРКОЛ.

Огромную роль в ускорении сроков запуска и сопровождении проекта спецдепозитария сыграла помощь регистратора ИРКОЛ в процессе организации IT инфраструктуры депозитария ИРКОЛ, подготовке сетевых и серверных решений, интеграции в единую информационную структуру группы компаний. Применение единых стандартов для реализации IT-решений позволило оптимизировать информационное взаимодействие депозитария и регистратора и упростить техническую поддержку информационно-вычислительного комплекса.

Но, к сожалению, технологически регистраторский, депозитарный и спецдепозитарный бизнес значительно отличаются друг от друга и здесь приходилось полагаться только на свои силы. При формировании команды мы не стали заниматься переманиванием персонала из других спецдепозитариев, а пошли по другому пути — стали брать молодых, амбициозных, ответственных людей с опытом работы на финансовом рынке или профессиональных бухгалтеров и самостоятельно заниматься их профессиональной переподготовкой. В результате долгих поисков сложился коллектив из 5–6 человек и в таком немногочисленном составе мы проработали около 2 лет. Причем, как это часто бывает на этапе становления проекта, каждый из нас вынужден был заниматься всем — быть и руководителем, и технологом, и операционистом, а если необходимо — и курьером, разбираться в бухгалтерском учете, работе с клиентами, в юридических вопросах и технологических аспектах.

На этапе создания четких планов развития перед спецдепом не стояло. Была текущая задача — организация обслуживания УК «Альфа-Капитал», а также интуитивное ожидание, что рынок будет расти, и очень сильное желание занять на рынке достойное место.

Вся работа для подготовки перехода на обслуживание УК «Альфа-Капитал» из ПРСД в депозитарий ИРКОЛ была проведена достаточно быстро, но после ее завершения сам процесс перехода по ряду субъективных и уже не зависящих от нас причин растянулся почти на 1,5 года — с 2001 до ноября 2002.

## Первые шаги на рынке

Примерно в то же время, когда шла подготовка перехода к нам ПИФ «Альфа-капитал» для спецдепозитариев стали открываться новые горизонты, связанные с реформой деятельности негосударственных пенсионных фондов. За два первых месяца 2001 года мы заключили договоры с 6 НПФ, в том числе НПФ «ТНК-Владимир» (группа компаний ТНК-ВР) и НПФ ОАО «Альфа-банк». И практически сразу после начала работы с корпоративными клиентами, депозитарий ИРКОЛ начал предпринимать попытки привлечь рыночных клиентов.

Первым таким клиентом стала Управляющая компания «Атон-менеджмент». К моменту организации первых ПИФов в УК «Атон-Менеджмент», лицензии специализированных депозитариев были выданы уже многим, но реального опыта работы у всех новых спецдепозитариев не было, и наш опыт работы с «Альфа-Капиталом» оказался серьезным преимуществом перед вновь созданными конкурентами.

Работая не один год на рынке услуг спецдепозитариев и спецрегистраторов, я убедилась, что в деятельности по привлечению клиентов для таких организаций существует свои тонкости, которые достаточно трудно понять и узнать, работая на других рынках. Это не просто сектор B2B, со всеми ему свойственными преимуществами и издержками. В нашей сфере реклама и методы прямого маркетинга практически не работают. Основным каналом продаж является непосредственно работа с представителями управляющих компаний, а каналом продвижения — мнение, которое о тебе формируется у тех, кто уже обслуживается в спецдепозитарии или в спецрегистраторе, и которым они могут поделиться с потенциальными клиентами. Особенно это было заметно на этапе до 2005 года, когда только-только происходило становление нашего сегмента.

В последние два года наметилась тенденция, когда серьезную роль стала играть известность и различные инновационные технологии, которые предлагает спецдепозитарий. Сейчас все чаще появляются клиенты, которые приходят к нам после публикаций, которые мы готовим для различных журналов о тех или иных аспектах технологии работы спецдепозитария или его взаимодействия с управляющими компаниями. Немаловажную роль в работе с клиентами стали играть рейтинги и те позиции, которые спецдепозитарии занимают в них. Хотя по-прежнему репутация на нашем рынке важнее всего.

После перехода фондов под управлением УК «Альфа-Капитал» в спецдепозитарий ОАО «Альфа-банк», специфика ИРКОЛа как спецдепозитария стала заключаться в том, что среди остальных лидеров рынка мы являемся, пожалуй, единственным игроком, который всю свою клиентуру приобретал именно на рынке, не используя преимущества от интеграции в какие бы то ни было финансовые группы. Именно поэтому нам

приходится уделять очень много внимания работе по привлечению клиентов. С самого начала деятельности специализированного депозитария ИРКОЛ я не только занималась технологическими основами бизнеса, но и работой с клиентами. Самым важным выводом, который я сделала за это время, стало понимание того, что для нашей отрасли нет, пожалуй, единого рецепта по привлечению новых клиентов. Их нужно искать везде, общаясь с коллегами, другими клиентами, друзьями клиентов и клиентами друзей, отдыхая, участвуя в различных мероприятиях. Именно поэтому депозитарий ИРКОЛ за эти годы не пропустил, наверное, ни одного мероприятия, связанного с рынком коллективных инвестиций: конференции, семинары и т. д., где можно познакомиться и рассказать о себе потенциальным клиентам.

И сейчас большое количество клиентов ИРКОЛа пришли к нам именно благодаря тому, что мы много общаемся с клиентами, коллегами, с партнерами, участвуем в законотворческом процессе, в круглых столах, являемся членами профессиональных ассоциаций, сообществ и клубов. Весь мой опыт говорит, что даже случайные встречи могут в будущем привести к новым совместным проектам, тому, что, может, завтра, а может, через год, к нам придет на обслуживание новая управляющая компания или негосударственный пенсионный фонд.

Так, например, произошло, когда Вадим Зыков, с которым мы были знакомы еще по работе в УК «Альфа-Капитал», познакомил меня со своим однокурсником Дмитрием Крыловым, чья компания предоставляет консалтинговые услуги в области регистрации, лицензирования управляющих компаний. Однажды, это было в 2003 году, Дмитрий позвонил мне и попросил взять на обслуживание 2 небольших фонда — с минимальным уровнем активов, который тогда был возможен. Естественно, мы откликнулись на такую просьбу, ведь не в нашей практике отказываться от клиентов, пусть даже самых «маленьких». Компания, которую попросил взять на обслуживание Дмитрий, называлась «Максвелл Эссет Менеджмент». И тогда никто, конечно, не предполагал, что совсем скоро под управлением этой компании будет линейка из 15 фондов, а ее название станет одним из наиболее узнаваемых в области коллективных инвестиций в России.

Также благодаря знакомым и знакомым знакомых к нам пришли и первые компании, которые занимались работой с закрытыми ПИФаами — Нордбрук, (ранее называвшаяся УК «Лидарс»), AG Capital и еще целый ряд других клиентов.

Одной из самых захватывающих историй о том, как депозитарий ИРКОЛ приобрел нового клиента, стала история с УК «Витус». Началась она в январе 2005 года, когда я узнала, что 23 февраля стартует двухнедельная гонка на внедорожниках по маршруту «Мурманск-Владивосток». Кроме самих участников гонок, в этом мероприятии могли принять участие и другие желающие, но для этого необходимо было прислать организаторам гонки рассказ о собственных путешествиях, и фотографии,

привезенные из своих собственных поездок. Я, в душе не очень то веря в возможность бесплатно принять участие в таком масштабном и захватывающем мероприятии, все-таки направила свой рассказ и фотографии из путешествия на поезде по Вьетнаму и Камбодже и была несказанно удивлена, когда узнала, что стала одним из победителей конкурса.

В результате я попала в специальный поезд, который две недели двигался по тому же маршруту, что и сами участники гонки. В поезде был организован передвижной штаб гонки, а также ехали резервные участники, гости, журналисты, организаторы культурной программы мероприятия, музыканты, технический персонал. В качестве резервных участников мы помогали организаторам гонки, и в итоге я познакомилась со многими участниками команд и другими очень интересными людьми. Среди команд, участвовавших в этом зимнем троффи, была и команда Витус-UFG в составе двух машин, и шести человек (в соответствии с условиями гонки) — по три от каждой компании. Еще в Мурманске, на старте, я познакомилась с представителями этой команды, а на одном из участков трассы между Хабаровском и Владивостоком принимала участие в гонке вместе с членами одного из экипажей команды Витус-UFG. В составе команды был и генеральный директор УК «Витус» Сергей Бровцев. Именно там, где-то на заснеженной трассе Дальнего Востока, мы и договорились о сотрудничестве в сфере коллективных инвестиций.

### **Кое-что о технологической основе специализированных депозитариев**

Рынок услуг специализированных депозитариев очень сильно зависит от уровня развития технологий всего фондового рынка в комплексе. Спецдепозитарий, как и любая другая инфраструктурная единица, является своеобразной технологической надстройкой, помогающей другим профессиональным участникам вести свою деятельность с большей эффективностью.

На разных этапах развития рынка на первый план в области деятельности специализированных депозитариев выходили разные технологические аспекты. Инновации в эволюции услуг спецдепозитариев были связаны всегда с развитием рынка и потребностями клиентов спецдепов. Но, как правило, такие потребности не декларируются управляющими компаниями, а проявляются в виде спроса, когда спецдепы сами пытаются определить такие потребности и предложить решения, которые, на взгляд депозитариев, соответствуют таким потребностям. Поэтому успех инноваций в нашем бизнесе во многом зависит от того, насколько спецдепозитарии хорошо чувствуют рынок, тенденции его развития и перспективы.

Пожалуй, одной из первых технологических трудностей, с которыми пришлось столкнуться специализированным депозитариям, стал во-



прос автоматизации работы и выбора программного обеспечения (ввиду сжатых сроков внедрения вопрос разработки собственного продукта не рассматривался). Вообще, работа специализированного депозитария невозможна без автоматизированной обработки информации. Для таких элементов инфраструктуры, как депозитарии или регистраторы, теоретически можно представить, что задачи учета могут решаться средствами «малой автоматизации» — какими-то стандартными решениями, на базе макросов в электронных таблицах, примитивных СУБД. Деятельность же специализированного депозитария, прежде всего, связанная с выполнением контрольных функций, просто невозможна без серьезных программных комплексов, решающих задачи в онлайн режиме.

Начало работы спецдепозитария ИРКОЛ пришлось на то время, когда не только на рынке было очень мало квалифицированных специалистов, но и практически отсутствовали технологические решения для работы спецдепов — из программных продуктов было только два — один от компании «Аладдин-Системы», второй — от компании «Диасофт». Правда, при формальном наличии двух продуктов работать можно было только с одним, так как в «Диасофте» как раз в то время сменилась команда разработчиков, которая вместе с собой унесла тайну структуры базы данных программного комплекса. А без этого поддержка системы в условиях динамично развивающегося рынка и законодательной базы становилась практически невозможной. Поэтому при формальном наличии альтернативы выбора у нас, к сожалению, не было. Однако и с внедрением продукта «Аладдин-Системы» все оказалось не так просто и на этот процесс ушло достаточно много времени. Дело в том, что в депозитарии ИРКОЛ было второе по счету внедрение. Первое было проведено в спецдепозитарии НИКойл, для которого изначально и был разработан продукт. При попытке внедрить свое решение в ИРКОЛе разработчики столкнулись с тем, что в условиях несформировавшейся в полной мере на тот момент законодательной базы в работе двух спецдепозитариев могут существовать значительные отличия, которые потребовали значительных доработок. Большое значение сыграла разница в количествах счетов, обслуживавшихся в НИКойле, и которые собирались обслуживать мы для «Альфа-Капитала». Все-таки разница была в 10 раз! Базовое решение, которое было в результате разработано, позволило нам успешно использовать программный продукт «Аладдин SDEPO» до настоящего времени. Конечно, он постоянно дорабатывается на предмет еще большей автоматизации операционных процессов ввода данных, изменяется в соответствии с действующим законодательством, в связи с внедрением систем ЭДО, тестируется на предмет значительного увеличения объемов операций.

Серьезные изменения в технологии работы специализированных депозитариев произошли с появлением закрытых фондов недвижимости.

Работа с ЗПИФ недвижимости оказалась совершенно иной по сравнению с ПИФах акций и облигаций. В фонде акций или облигаций основная функция специализированного депозитария — учетная. Все договоры — стандартные, основные функции — получить стандартные документы, сделать стандартные проводки и расчеты, свести баланс, свериться с управляющей компанией. В закрытых фондах от нас, кроме всего этого, требуется еще аналитическая и консультационная работа. Ведь каждый договор — это что-то новое, да и сами договоры гораздо сложнее — это не 1–2 листа стандартного договора купли-продажи акций, а, например, инвестиционные контракты или договора долевого участия — документы с множеством приложений, дополнительной документацией. Даже на уровне повседневной работы для работы с закрытыми фондами недвижимости требуется не только внимательность и какие-то базовые знания, но и жизненный опыт. Для ИРКОЛа появление среди клиентов управляющих компаний с ЗПИФах недвижимости стало отправной точкой для развития именно консультационного и аналитического направления.

Сегодня, анализируя тенденции развития рынка, мы пришли к выводу, что дальнейшее развитие индустрии специализированных депозитариев будет осуществляться в направлении предоставления все большего комплекса услуг на условиях аутсорсинга функций, которые не являются профильными для наших клиентов, например, таких, как ведение бухгалтерского учета паевых инвестиционных фондов.

Само внедрение в сознание наших клиентов понимания того, что аутсорсинг — это прогрессивный метод организации бизнеса, стало еще одной отправной точкой для развития специализированных депозитариев.

В то время как в Европе наблюдается тенденция передачи управляющими компаниями всех функций, кроме непосредственно управления активами, сторонним специализированным компаниям, в России представители управляющих компаний и негосударственных пенсионных фондов все еще по-разному относятся к аутсорсингу. Кто-то даже не допускает мысли о пользовании услугами, для кого-то такое решение кажется приемлемым только на этапе становления компании, когда проще передать ряд функций депозитарию, чем заниматься этим в условиях ограниченных ресурсов и нехватки квалифицированного персонала самостоятельно.

Депозитарий ИРКОЛ стал первым специализированным депозитарием, который предложил управляющим компаниям услуги по ведению бухгалтерии ПИФ в режиме аутсорсинга. Теоретически такое ведение бухгалтерии может использоваться как в работе открытых, так и закрытых фондов, но практика показывает, что в условиях работы открытых фондов, когда осуществляются постоянные взаиморасчеты с пайщиками, необходимо постоянное взаимодействие с банком, кассой, нужно оперативно рассчитывать налоги, и решение по выделению бухгалтерских функций внешней компании на сегодняшний день



очень сложно встроить в нормальные бизнес-процессы управляющей компании.

Очередной инновацией, идею которой нам предоставило само развитие рынка, а именно — ритейловых управляющих компаний, направленных на привлечение широкого круга инвесторов, стало создание комплексного решения для поддержки агентской сети управляющих компаний, где инвесторы имеют возможность приобрести, продать или обменять принадлежащие им паи.

Технологически такое решение строится следующим образом. Все данные по заявкам пайщиков, включая анкетные данные, введенные операторами пунктов приема заявок агентов в режиме on-line поступают в единый центр обработки данных.

Управляющая компания имеет доступ к своей части информации в этом центре обработке данных и может также в режиме on-line получить любые отчеты о принятых заявках. После подтверждения (подписи) управляющей компанией заявки (данные) поступают в специализированный депозитарий и специализированный регистратор.

Эффективность работы агента управляющей компании во многом зависит от автоматизации процессов приема заявок, заявлений на открытие счета, анкет зарегистрированных лиц и т. д. Быстрота обслуживания инвесторов и пайщиков, а также отсутствие операционных ошибок для агента — это залог того, что он сможет обработать большое количество документов, а клиенты окажутся довольны качеством обслуживания. Также в работе управляющей компании большую роль играет простота и надежность процесса получения информации от агента.

Осознание важности этого вопроса среди спецдепозитариев появилось достаточно давно, когда еще о массовом развитии агентских сетей не было и речи. Первый шаг в этом направлении был сделан в спецдепозитарии ПРСД. Там был разработан отдельный программный модуль, который устанавливался на рабочие станции в пунктах приема заявок агентской сети.

Несмотря на правильную идеологию, технически решение, использующее специализированное программное обеспечение не всегда является удачным. «Тяжелое» решение может быть несовместимым с другими программными продуктами или системами, с которыми работает агент. Кроме того, как и при работе с любым другим программным продуктом, для его использования приходится дополнительно обучать персонал. Работа с дополнительным программным продуктом для операциониста всегда чревата увеличением риска операционных ошибок.

Таким образом, получается, что в случае автоматизации работы агентской сети сразу несколькими компаниями, на компьютерах операционистов в офисах банка-агента должны быть установлены разные программы. Создание такого «зоопарка» программных средств ни к чему хорошему не приведет, ведь на освоение каждой программы требуется время, да и пользователь может банально что-то перепутать.

Решение, которого придерживаемся мы, строится на основе привычных офисных программ линейки Microsoft, что значительно повышает удобство, простоту развертывания, использования и сопровождения системы, а также снижает количество операционных ошибок. На разработку системы «Агентская сеть» мы потратили около года. К моменту начала работ по ее созданию у регистратора ИРКОЛуже был большой опыт разработки систем ЭДО. Работая с УК «Альфа-Капитал», регистратор ИРКОЛ разработал первую электронную систему взаимодействия управляющей компании со спецрегистратором. Это была первая система на рынке коллективных инвестиций, когда был налажен обмен форматированными документами с их последующей автоматической обработкой.

### **Взгляд в будущее: спецдепы как технологические «локомотивы» рынка**

Развитие специализированных депозитариев — это вопрос дальнейшего развития технологий, электронного документооборота и активного внедрения принципов аутсорсинга при обслуживании клиентов. Но и в технологическом развитии и в развитии аутсорсинга существует ряд моментов, которые сегодня сдерживают развитие специализированных депозитариев.

Технологические инновации требуют достаточно серьезных инвестиций. Лишь немногие инфраструктурные организации обладают инвестиционными ресурсами для активного развития технологий. В таких условиях наиболее правдоподобным сценарием развития рынка будет постепенное укрупнение специализированных депозитариев, концентрация клиентской базы и специалистов в небольшом количестве депозитариев, которые за счет своей рыночной позиции или помощи родственных структур будут иметь возможность инвестировать в собственное развитие. Эти процессы уже заметны сейчас, ведь из 50 лицензированных организаций активно работают только 15–20. Со временем небольшие спецдепы, вероятно, столкнутся с необходимостью либо серьезно заняться своими технологиями, либо объединиться с более крупными конкурентами.

Одним из главных препятствий для развития спецдепозитарных технологий является также отсутствие единых стандартов обмена информацией между участниками рынка коллективных инвестиций.

Спецдепозитарию по роду своей деятельности приходится получать и отправлять более 100 видов различных документов, у каждого из которых на практике может быть достаточно много форматов представления. При отсутствии единых стандартов обмена информацией интегрировать в единый документооборот все разнообразие данных с разными клиентами крайне сложно и дорого, а без этого невозможно создавать системы, работающие в режиме реального времени, так необходимые

расширения рынка коллективных инвестиций. Одним из наиболее показательных примеров является ситуация с документами, которые специализированные регистраторы и специализированные депозитарии получают из банков, обслуживающих управляющие компании. Сейчас на рынке существуют десятки, если не сотни систем электронного документооборота между банками и их клиентами, часть таких систем разработаны специализированными компаниями, другая часть — самими банками, и при этом не существует единого стандарта организации работы с информацией. Параметры платежного поручения еще стандартны, так как описываются нормативными документами, но форма и порядок их представления уже ничем не регулируются. В случае же работы с выписками ситуация еще хуже, так как все разработчики систем «банк-клиент» по-своему представляют то, как такая выписка должна выглядеть.

Важность проблемы единых стандартов некоторое время назад поднималась участниками рынка, даже предпринималась попытка на базе Национального Депозитарного Центра объединить специалистов из разных организаций и создать рабочую группу по созданию таких форматов, но пока участники даже не определились по принципиальным подходам решения этой проблемы.

Кроме общего развития рынка, очень важным для специализированных депозитариев является отношение профучастников к передаче непрофильных функций для выполнения специализированными депозитариями в режиме аутсорсинга.

Усиление конкуренции неизбежно приводит к повышению роли специализации, именно поэтому со временем все больше и больше управляющих компаний, негосударственных пенсионных фондов будут приходить к выводу, что им эффективнее заниматься тем, что является основой их деятельности — управлением активами или работой с инвесторами, а все остальные функции будут передаваться другим участникам фондового рынка, в том числе специализированным депозитариям.

Сейчас можно предположить, что в ближайшем будущем появится новый сегмент услуг, связанных с информационно-аналитическим обслуживанием, которые будут предоставлять специализированные депозитарии своим клиентам. Так, одним из перспективных направлений может стать оказание негосударственным пенсионным фондам услуг анализа эффективности управляющих компаний, которым активы НПФа переданы под управление.

Для самих управляющих компаний спецдепы также могут быть полезными в плане анализа, например, транзакционных издержек.

Никто не сомневается, что рынок коллективных инвестиций в ближайшее время ждет серьезный рост. Рост этот будет происходить за счет привлечения все большего количества частных инвесторов на рынок коллективных инвестиций и технологических инноваций, в которых, как

---

*О. Л. Петрова*

---

мне кажется, именно спецдепозитарии будут играть роль основного «локомотива».

