

Наталья Валерьевна
Лебедева

Об основном вопросе и не только

Основной вопрос

В 1995 году Анатолий Борисович Чубайс, бывший в то время первым вице-премьером, с большой делегацией приехал в Новосибирск.

В программу пребывания Чубайса входила встреча с местными представителями бизнеса, городской администрации и т. д. Я в то время работала в новосибирском регистраторе «Элдис», и меня на эту встречу отправил Валерий Константинович Башков, возглавлявший Комитет по управлению государственным имуществом Новосибирской области, который курировал работу регистраторов.

С помощницей Валерия Константиновича мы приехали на это мероприятие, сели в первый ряд. Во время выступления Чубайса ему из зала стали передавать записки с вопросами. Написала такой вопрос и я и передала вместе с остальными в президиум.

Вопрос мой касался перспектив развития регистраторского бизнеса в России. К тому времени я побывала во Франции, где познакомилась с работой французского центрального депозитария SICOVAM, и стала понимать, что России, в принципе, видимо, необходим центральный депозитарий. В своей записке я попросила Анатолия Борисовича сказать о том, какая роль в новой рыночной экономике отводится регистраторам и будет ли в России создаваться центральный депозитарий.

После своего выступления Анатолий Борисович приступил к ответам на вопросы. Записок оказалось достаточно много. Прошло уже, наверное, около часа, но мой вопрос так и не прозвучал. Тогда сидящая рядом представительница Госкомимущества говорит: «Наверное, твой вопрос не интересен, и он отвечать на него не будет». Но когда Чубайс ответил уже практически на все вопросы, он сказал: «А сейчас я хочу вернуться к самому основному вопросу, который заслуживает, чтобы на нем остановились отдельно». И дальше в течение получаса рассказывал о роли регистраторов и о центральном депозитарии.

Мой авторитет в глазах чиновников Новосибирского ГКИ моментально вырос, и меня после этого случая стали командировать на все подобные мероприятия задавать вопросы государственного масштаба.

Тогда, в 1995 году, отвечая на мой вопрос о перспективах создания центрального депозитария в России, Чубайс сказал, что центральному

депозитарию в России быть. Но спустя более чем 10 лет основной вопрос так и остался нерешенным и большое количество разговоров, так и не привело к созданию того, что действительно необходимо участникам рынка — организации централизованной системы хранения ценных бумаг и расчетов.



Н. В. Лебедева

1994–1995

Специалист
Регистратора «Элдис»

1995–1996

Консультант KPMG Peat
Marweek, Barings Group

1997–2002

Руководитель отдела клиринга,
вице-президент по операциям
и развитию Депозитарно-
клиринговой компании

2002 — наст. время

Вице-президент управления
клиентских операций,
директор ИК
«Ренессанс Капитал»

Создание центрального депозитария — это прежде всего вопрос гарантий сохранности прав собственности. Профессионалы знают, что, не решив вопрос гарантий, говорить о каком бы то ни было центральном депозитарии бессмысленно.

Теоретически механизмов обеспечения гарантий хранения ценных бумаг и расчетов по ним может быть только два: либо создание больших гарантийных фондов силами участников рынка, либо обеспечение государственных гарантий для деятельности центрального депозитария. Вопрос о создании частных фондов, соответствующих объемам активов, находящихся на хранении, по-прежнему выглядит достаточно фантастично, и единственным реальным механизмом является только центральный депозитарий.

Сейчас уже понятно, что рынок не изобрел велосипед и предпочел централизованную систему хранения распределенной системе учета бумаг в реестре, несмотря на нерешенность вопроса государственных гарантий по сохранности прав собственности. Это произошло потому, что система хранения в реестрах настолько медленно работает и настолько дорога в эксплуатации, что при достаточных объемах рынка ее работа практически невозможна. Однако отсутствие гарантий устраивает всех только потому, что рынок растет такими темпами, что это позволяет не замечать этих рисков. Однако приход в Россию долгосрочных инвесторов, которых устраивает и более низкая доходность, все же невозможен, потому что они не смогут оплачивать эти риски.

Вокруг вопроса о создании в России центрального депозитария всегда было много политики и мало людей, которые действительно обладали своим мнением, способностью аргументированно его отстаивать, а также делать

что-то реальное. Именно по этому до сих пор этот вопрос остается нерешенным. Множественная структура центрального депозитария, о которой говорят сейчас, — это все-таки не центральный депозитарий. К тому же можно сказать, что такая множественная структура уже есть, и появилась она после запуска «моста» ДКК-НДЦ. Но рынку для дальнейшего развития все-таки нужно большее — нужен действительно центральный депозитарий.

Через тернии

В 1997 году после двухлетней работы в KPMG Peat Marwick и Barings Group в рамках проекта по развитию инфраструктуры рынка ценных бумаг в России я пришла на работу в Депозитарно-клиринговую компанию.

На тот момент ДКК представляла собой компанию, которая занималась исключительно перерегистрацией. Перед новой командой, в состав которой входили Михаил Лелявский, Игорь Моряков и я, стояла задача привлечения клиентов для хранения ценных бумаг и организации расчетов по сделкам.

С точки зрения хранения бумаг ДКК представляла собой практически чистый лист бумаги: бумаг на хранении не было, понимание сути кастодиального бизнеса как у тех, кто тогда работал в ДКК, так и у нас отсутствовало.

Задачи по привлечению бумаг на хранение и организации расчетов оказались взаимосвязанными. Чтобы через ДКК кто-нибудь стал рассчитываться, нужно было накопить достаточный объем бумаг, находящихся на хранении, иначе расчеты проводить было просто не с чем. Со стороны брокеров большого желания передавать бумаги на хранение не было. Они просто не видели в этом каких-то преимуществ для себя. Поиск концепции таких преимуществ и ее последующая реализация стали для ДКК первоочередной задачей.

Убедить брокеров на практике в том, что хранить бумаги в ДКК удобно и выгодно, мы также не могли, ведь для этого нужно было бы привести какие-то примеры, которых в реальности в нашей практике еще не было.

Решение в этой непростой для ДКК ситуации, как всегда, было подсказано жизнью. Инициаторами такого решения стали сами брокеры. На растущем рынке брокерские компании брали на работу новых трейдеров, вслед за этим еще больше увеличивался объем операций. При этом в большинстве брокерских компаний расширение бэк-офисов велось со значительным отставанием по сравнению с ростом объемов сделок, и это приводило к постоянному увеличению нагрузки на брокерские бэк-офисы. В какой-то момент стало заметно, что во многих компаниях эти подразделения работают на пределе своих возможностей.

Мы, представители ДКК, очень активно общались с профессиональными участниками и во время увидели эту серьезную для многих брокерских компаний проблему. Для ДКК складывалась очень благоприятная ситуация. Ведь с дальнейшим ростом операций брокерским бэк-офисам было бы все сложнее и сложнее жить. Больше сделок — больше работы с регистраторами. Для ДКК же все выглядело с точностью до наоборот. Если бы мы могли перевести значительные активы к себе, то перерегистрацию мы могли бы производить уже внутри ДКК, как номинального держателя, что с технологической точки зрения было гораздо проще, чем проводить операцию через реестр акционеров по счетам собственников. Да и при проведении операций у регистратора по счету номинального

держателя ДКК было все-таки проще. За счет эффекта объема, выстроить систему обслуживания собственных счетов в реестрах было гораздо проще, чем осуществлять перерегистрации по счетам клиентов в реестре и получать отказы по причинам, которые мы не могли устранить. Например, недостаточно ценных бумаг или недостаточно документов, обеспечивающих функционирование клиентского лицевого счета в реестре. ДКК несла меньшие издержки на обслуживание каждой транзакции, чем бэк-офисы в брокерских компаниях, ведь одними и теми же ресурсами мы могли обработать гораздо больше сделок, так как перерегистрировались акции с наших счетов. Сейчас, конечно, это все кажется очевидным, но когда мы только-только нащупывали свою стратегию, основной акцент делался на эффективность расчетов по счетам депо, что в один момент призойти не могло, так как это требовало принятия решения всеми участинками рынка.

Оставалось дело за малым, нужно было все-таки инициировать процесс перевода активов в ДКК. Мы предприняли колоссальные усилия, чтобы в рядах брокеров стала постепенно приживаться мысль о том, что хранить активы в ДКК — правильно! Благодаря нашей активности, шумихи на этот счет было уже достаточно много, мы проводили тестовые испытания, организовывали пилотные проекты, где в формате деловой игры позволяли профучастникам понять суть предлагавшихся технологий работы с ДКК. Но реально запустить процесс перевода активов в депозитарий так и не удавалось. Не хватало первого толчка. Нужна была брокерская компания, которая бы перевела на хранение в ДКК существенную часть своего портфеля.

Первым таким клиентом стала компания Мегатрастойл. Столкнувшись с общей для всех проблемой увеличения объемов работы для бэк-офиса, они поддались на наши уговоры.

Пример с Мегатрастойлом для нас был крайне важным, и мы постарались использовать его по максимуму, демонстрируя, словно флаг, всем остальным участникам рынка.

После перевода первого крупного пакета на хранение в ДКК процесс стал налаживаться и круг наших клиентов стал постепенно расширяться. Очень важным стал для нас момент, когда такое решение было принято компанией «Тройка Диалог». Так как это был один из крупнейших операторов на рынке, по сделкам «Тройки» большой объем акций уже стал поставляться в ДКК и другие участники стали уже совсем по-другому смотреть на возможность хранения активов у нас.

Одним из важных преимуществ ДКК, которое сыграло значительную роль в инициировании процесса перевода активов на хранение в депозитарий, стала система электронного документооборота. Клиентам не нужно было никуда ездить с кипами бумажных документов, а все можно было сделать с использованием компьютера.

Уникальным стало то, что система документооборота, созданная в то время, с небольшими изменениями используется и до сих пор. Идеология

ЭДО ДКК была разработана американскими консультантами, которых часто ругают, но ставить задачи они умели. За все время моей работы я никогда не сталкивалась с такой профессиональной и идеологически выверенной постановкой вопроса при создании систем электронного документооборота, как это было сделано в ДКК. Основная проблема практически всего программного обеспечения, использующегося в депозитарной и брокерской деятельности, заключается в слабой приспособленности таких систем для обновлений и добавления новых функций. В ЭДО ДКК все было разбито на элементарные модули, из которых можно было сделать любую конструкцию. При такой организации процесса для добавлений нового функционала достаточно было добавить новый модуль либо доработать один из имеющихся, не затрагивая самого ядра.

Таким образом, позиционируя себя в качестве расчетного депозитария, мы все-таки в первую очередь наладили кастодиальный бизнес, при этом, как сейчас уже понятно, не имея в нем в самом начале никакого практического опыта.

После того, как процесс перевода портфелей участников на хранение в ДКК был запущен, он, как снежный ком, постепенно начал набирать обороты и года за 2 в ДКК оказались сосредоточены уже достаточно серьезные активы. Моим личным предметом гордости стало то, что к моменту моего ухода из ДКК, только стоимость котируемых на бирже активов и находящихся на хранении в ДКК превышала 10 млрд долларов США. Когда я пришла, бумаг на хранении не было вовсе.

Доля риска

Как для расчетного депозитария, так и для кастодиана одним из основных вопросов в работе является вопрос снижения рисков: операционных, рисков мошеннических действий по отношению к депозитарию со стороны третьих лиц и т. д. Причем вопрос рисков был отнюдь не пустым. Мы в это убедились совсем скоро после начала активной работы в качестве номинального держателя. Нужно сразу сказать, что ни одного случая наступления рисков, связанных с мошенничеством кого бы то ни было, в ДК не наступало, хотя попытки случались.

Очень эффективным оказался механизм двойного контроля, внедренный в ДКК, в результате которого движения ценных бумаг проверялись сначала пооперационно, а затем по сводному балансу. ДКК удалось договориться с большим числом реестров о том, чтобы информация о движении по счету за день поступала к нам в конце дня. Никому другому, кроме нас, сделать такое было не под силу, но усилия были потрачены не зря. Бывали случаи, когда двойной контроль позволял выявлять и попытки мошенничества. Так, однажды нам принесли очередное уведомление, согласно которому на счет номинального держателя ДКК в реестре акционеров были переведены ценные бумаги, которые мы должны были зачислить у нас на счет одной из компаний. Естественно, у этой компании, согласно такому уведомлению возникали перед ее контрагентом

том обязательства по оплате этих ценных бумаг. Когда в конце операционного дня мы подвели итоги, оказалось, что на счету ДКК этих ценных бумаг нет, т.е. в выписке по итогам операционного дня они отсутствовали. Между тем позвонили покупателю и сообщили, что акции по такой-то причине на их счет не могут быть зачислены. На следующий день к нам приехал представитель покупателя — мужчина с характерной внешностью человека, который ездит разбираться в сложных ситуациях. Мы все подробно объяснили, почему не можем зачислить акции, показали уведомление, которое нам передали якобы из реестра. Наш гость поехал разбираться с продавцами. Больше к нам он не появлялся, видимо, они все-таки «разобрались».

Одна из крупнейших попыток мошенничества была предпринята в отношении дивидендов, которые ДКК, как номинальный держатель, получала на свои счета. Кстати, именно эта попытка мошенничества, стала наглядной демонстрацией того, что работа с ДКК была безопаснее, чем работа непосредственно с реестрами.

Однажды в ДКК позвонили из Центрального московского депозитария (ЦМД) и сообщили, что письмо, которое пришло в ЦМД из ДКК на изменение реквизитов для перечисления дивидендов, составлено неправильно и его нужно предоставить в ЦМД в другом виде. Мы удивились, какое письмо? Вроде бы никаких писем никто не отправлял, реквизиты не менялись. Попросили депозитарий предоставить письмо, оказалось, что в письме содержались банковские реквизиты, которых у ДКК никогда не было. Стали разбираться серьезнее, обнаружили, что подпись на письме подделана. Естественно, сразу же предупредили ЦМД, чтобы они ничего никому не платили. Но при этом подумали, что аналогичные письма могли получить и другие регистраторы и где-нибудь сотрудники могут оказаться и не настолько внимательными и педантичными, как в ЦМД. По очереди мы стали обзванивать все регистраторы и выяснили, что в адрес 8 регистраторов поступили аналогичные письма. Стало очевидно, что мы столкнулись с хорошо продуманной и целенаправленной попыткой широкомасштабного мошенничества. После этого уже были задействованы правоохранительные органы, которые выявили 30 компаний-двойников крупных игроков фондового рынка, в том числе и двойники ЗАО ДКК. Кстати, один регистратор все-таки перевел деньги по реквизитам, указанным в одном из таких писем, но их нам удалось вернуть.

Кроме рисков, связанных с мошенничествами третьих лиц, в работе депозитария крайне важен вопрос управления операционными рисками. Причем существуют операционные риски, которые зависят не только от действий сотрудников депозитария или используемых технологий, но и от участников сделки. В работе ДКК был случай, когда по вине бэк-офисов двух весьма уважаемых фирм произошла следующая история. По существующим правилам, в реестре акционеров требуется только одна подпись на передаточном поручении — подпись владельца ценных бумаг, который осуществляет перевод, или его представителя. У нас же

требовалось две подписи — на списание и на зачисление, т. е. и подпись продавца и подпись покупателя. Для удобства мы допускали оформление поручения и списания на одном листе. Как правило, такое поручение заполняла только одна сторона, а представитель второй только подписывал поручение. Вот один раз так, не глядя, представитель одной компании и подмахнул такое поручение, а там — в количестве ценных бумаг на один ноль оказалось больше, т. е. в 10 раз больше бумаг. На счету у продавца оказалось нужно количество бумаг, и операция была проведена. Представители ДКК узнали, что в поручении была ошибка, только когда компания-продавец забила тревогу, ведь с точки зрения ДКК все было правильно оформлено. Потом эта компания месяц возвращала свои бумаги, но сразу же после этого случая выпустила для своих сотрудников указание никаких поручений не подписывать на бумаге — все только через документооборот и только изнутри компании подавать документы.

К вопросу управления рисками в ДКК с самого начала относились крайне внимательно, именно поэтому с момента запуска кастодиального обслуживания, ДКК всегда страховала свои риски с обязательным перестрахованием в крупнейших западных компаниях. С годами сумма страховки, первоначально составлявшая 5 млн долларов, росла. К чести ДКК страховых случаев за всю историю деятельности ДКК не было.

Спасение рынка

Во второй половине 1997 года резкий рост российского фондового рынка сменился таким же мощным обвалом. Для участников рынка это было настоящей катастрофой. Не только падали котировки, но и сам с каждым днем сжимался, сделок становилось все меньше, а у участников исчезли лимиты друг на друга.

Торговать друг с другом боялись все. Даже самые крупные игроки опасались заключать между собой сделки. Стало очевидно, что для хоть какого-то оживления рынка необходим механизм гарантированной поставки против платежа.

С инициативой создания такого механизма расчетов выступили 5 компаний. Во главе этой инициативы стоял Ренессанс Капитал. Очень большую роль в построении идеологии проекта сыграла Елена Казанкова, которая в то время работала в Ренессансе. К тому моменту в ДКК уже был накоплен достаточно большой объем активов на хранении и сделки могли осуществляться внутри депозитария. Оставалось только предусмотреть механизм движения денежных средств. Исполнителем расчетов стал банк Chase Manhattan Bank.

Основным препятствием для внедрения механизма ППП было отношение брокеров к рискам. Для ДКК, так как депозитарий сам никаких сделок заключать не мог, основным риском был операционный риск, который мог возникнуть из-за ошибок или мошенничества. Но эти риски покрывались страховкой ДКК.

Пожалуй, самым главным опасением брокеров было то, что в результате каких-либо сбоев, которые могли произойти как по вине брокеров, так и по вине ДКК, деньги за бумаги могли быть перечислены третьей стороне. Для того чтобы ликвидировать этот риск, Chase Manhattan Bank предложил реализовать схему, при которой бы деньги при расчетах по сделке могли перечисляться не на любой счет, а только на счет участников пула, совершающего сделки внутри себя. Таким образом, даже если произошла бы операционная ошибка или бы случилось мошенничество и деньги бы были отправлены не на счет покупателя, то они оказались бы на одном из счетов участников пула, которые изначально при вступлении в такой пул декларировали свою добрую волю для решения подобных ситуаций.

Именно это определило закрытый характер пула брокеров, которые участвовали в схеме поставки против платежа, организованной ДКК и Chase Manhattan Bank. В данной схеме на смену системе лимитов пришла система, в основе которой лежали обязательства всех участников пула разбираться в ситуациях, если бы деньги по сделке попадали бы не к тому получателю.

На момент старта этого проекта в нем принимали участие всего 8–9 компаний. Принятие новых членов решалось специальным комитетом, состоящим из представителей всех участников пула, причем решение о вхождении новой компании в пул должно было приниматься единогласно. Во всем мире в схеме прямого клиринга, участниками могут быть только очень надежные компании.

Брокеры были очень заинтересованы в запуске проекта ППП, и он достаточно быстро начал работать — уже перед новым 1998 годом начали совершаться сделки. Для крупнейших участников рынка это был настоящий прорыв, ведь в значительной степени за счет введения системы поставки против платежа тогда удалось спасти рынок от коллапса.

Необходимо отметить, что сама идея ППП по своей логике предназначена в первую очередь не для ограниченной группы контрагентов, а все-таки для того, чтобы можно было осуществлять сделок между любыми участниками и минимизации их рисков. Тем не менее, схема ППП, построенная Депозитарно-клиринговой компанией и Chase Manhattan Bank, благополучно работает и сегодня, а количество участников этого пула превысило 20 компаний.

Двустороннее движение

Традиционно ДКК и НДЦ неразрывно связывают с торговыми площадками, для которых они выполняют функции расчетных депозитариев: ДКК с РТС, а НДЦ с ММВБ. Несмотря на наличие такой связи, за время существования этих тандемов внутри них возникало немало разногласий. Как следствие, с завидной регулярностью и торговые площадки, и депозитарии пытались наладить отношения с представителями «конкурентного» лагеря.

Необходимо признать, что у каждого депозитария были поводы для недовольства своим стратегическим партнером-торговой площадкой. Директор НДЦ Галина Стародубцева с момента создания депозитарного центра хотела, чтобы он со временем занял позицию центрального депозитария. Но такая позиция невозможна без расширения круга бирж, работающих с НДЦ. Однако все попытки, которые предпринимал НДЦ в этом направлении, наткнулись на стену непонимания со стороны ММВБ, для которой необходимо было только обслуживание своих расчетов. В то же время для ММВБ было важно привлечь для обращения у себя как можно больше активов, поэтому периодически от ММВБ в ДКК приезжали «переговорщики», которые хотели привлечь активы, хранившиеся в депозитарии в свою Секцию фондового рынка. Задача эта очень напоминала ту, что стояла в свое время перед ДКК — без достаточного объема активов на торговой площадке или в депозитарии наивно ожидать активной торговли или расчетов. Даже при всем административном ресурсе ММВБ, сделать это было крайне сложно. Рынок всегда выбирает ту площадку, где обеспечивается большая ликвидность. Но не только НДЦ и ММВБ делали попытки договориться с конкурентами. Аналогично работали и ДКК и РТС.

ММВБ, как, впрочем, и подобает бирже, сразу сделало ставку на механизм поставки против платежа, тем самым, обеспечив себе стратегически верное направление развития. Российская торговая система была более демократической системой управления, в течение долгого времени она не могла внедрить в качестве основной схемы работы механизм ППП. Естественно, со временем рынок стал перемещаться туда, где действовали финансовые гарантии, — на ММВБ. Для ДКК, изначально пытавшейся выстроить отношения с РТС, было достаточно интересно использовать и возможности работы с ММВБ.

К тому времени в РТС не было реализовано никаких механизмов по централизованным расчетам и мы прекрасно понимали, что торговая система будет категорически против нашего сотрудничества с ММВБ, из-за боязни перетока ликвидности на другую площадку. В то же время для нас было очевидно, что, как ни создавай искусственных барьеров, рынок всегда придет туда, где ему комфортно и просто работать.

Несмотря на множество опасений как со стороны торговых площадок, так и со стороны депозитариев, в 1998 году было принято решение все-таки организовать взаимодействие с НДЦ и ММВБ. Технически такое решение базировалось на механизме моста, который существовал между глобальными кастодианами, такими как Clearstream и Euroclear.

Сама по себе схема моста при всей своей прозрачности достаточно непростая. Нюансов в работе моста много. Например, фактически схема моста предполагает два места хранения, что приводит к определенным трудностям на момент закрытия реестра перед собранием акционеров в определенном делении, кто попадет в один депозитарий, а кто — в другой.

Постоянный переток активов приводил к тому, что остатки на междепозитарных счетах постоянно росли, что потребовало принять решение об

обнулении позиции 1 раз в месяц и поставке бумаги на счета в реестры. Для перевода акций из одного депозитария в другой клиентам нужно было подавать ряд поручений, и здесь важными были удобство и быстрота документооборота. Поэтому решение, которое предложило своим клиентам ДКК на основании электронных платежных поручений, оказалось очень привлекательным. Кроме того, мы в ДКК уже успели к тому моменту приучить брокеров к своим процедурам, нашему ЭДО, и это было нашим дополнительным преимуществом.

В качестве основного условия участия в данной схеме ДКК потребовала предоставления для себя функции хранителя для вывода ценных бумаг, которые находились в депозитарии, для торгов на ММВБ. Таким образом, клиенты ДКК могли участвовать в торгах на ММВБ, но при этом бумаги находились на счету в ДКК, а не расчетного депозитария ММВБ — Национального депозитарного центра.

Единственное, что можно эффективно противопоставить административному ресурсу, — это общественное мнение. ДКК при построении моста с НДЦ удалось консолидировать вокруг себя брокеров, несмотря на то, что это была очень трудная задача. В результате за счет достигнутых тогда договоренностей ДКК удалось сохранить у себя на хранении активы, которые впоследствии стали торговаться на ММВБ, и до сих пор большинство брокеров торгуют на ММВБ через ДКК. В какой-то момент 70–80% торгового оборота корпоративных акций на ММВБ шло через счета ДКК.

Любопытно, но НДЦ так и не смог пробить у своей торговой площадки — ММВБ аналогичную возможность для вывода портфелей акций, которые хранились в депозитарном центре, на торги в РТС.

На этой почве у ДКК с РТС вспыхнул жуткий конфликт, так как в торговой системе считали, что мы сотрудничаем с их конкурентами, но опять же, благодаря консолидации вокруг себя брокеров, ДКК удалось отстоять свои позиции.

Что же касается Депозитарно-клиринговой компании, то я считаю, что в своем развитии она прошла очень серьезный путь, ведь к моменту, когда я покидала компанию, общий объем задепонированных активов составлял 10 млрд долларов, а позже эти активы только росли. Если вспомнить, что в 1996 году в компании не только никто не хранил ценные бумаги, но даже речи не шло о предоставлении кастодиальных услуг, а перспектива стать расчетным депозитарием была чем-то из области фантастического будущего, становится понятно, что это, в общем-то, успех!

