



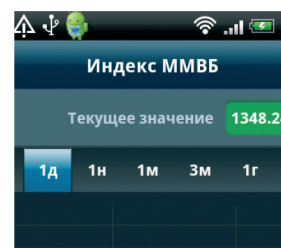
ТЕМА НОМЕРА:
**ММВБ СТАЛА
ЧЛЕНОМ НАУФОР**

8 (80)

август / 2010

**Перспективные мобильные
платформы для бизнеса
и биржевых рынков**

5



**ММВБ и III Петербургский
международный
инновационный форум**



8

Советское «Кредит-Бюро»

14





Биржевое обозрение № 8 (80) 2010

ЗАО ММВБ

125009 Москва,
Большой Кисловский переулок, 13
Тел.: (495) 234-48-07
Факс: (495) 202-95-17
Эл. почта: tyagay@micex.com
Интернет:
<http://www.micex.ru/infocenter/bursereview>

Издатель: ЗАО «Группа «РЦБ»»
Адрес: 105082 Москва,
ул. Б. Почтовая, 34, стр. 8
Почтовый адрес:
105066, Москва, а/я 170
Электронная почта: info@rcb.ru
Телефон: (495) 785-8100
Цена договорная
Отпечатано ООО «МедиаГрупп»
Тираж 4 000 экз.

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей. Ответственность за достоверность информации в рекламных объявлениях несут рекламодатели. Все права защищены.

Перепечатка — только по согласованию с ЗАО ММВБ и ЗАО «Группа «РЦБ»».
Индекс 73346. ISSN 0869-6608
Журнал «Рынок ценных бумаг»
№ 8 август 2010

СОДЕРЖАНИЕ

НАШИ ПРОЕКТЫ

- | | | |
|---|---|---|
| 3 | Это одинаково полезно как для развития ММВБ, так и для членов НАУФОР | Интервью Председателя правления НАУФОР Алексей Тимофеев |
| 5 | Перспективные мобильные платформы для бизнеса и биржевых рынков | Директор по развитию бизнеса, Компания <i>Unreal Mojo</i>
Александр Пацай
Начальник отдела документирования Центра разработки и сопровождения торгово-клиринговых систем
ЗАО ММВБ Александр Агибалов |
| 8 | ММВБ и III Петербургский международный инновационный форум | Обзор подготовила советник Президента ЗАО ММВБ, Директор филиала «НДЦ-Санкт-Петербург»
Елена Семькина |

НАВСТРЕЧУ IPO

- | | | |
|----|---|---|
| 10 | Развитие инновационного предприятия от бизнес-ангельского участия до биржевого IPO | Председатель НП «Санкт-Петербургская организация бизнес-ангелов» (СОБА)
Луиза Александрова
Председатель Экспертного совета НП СОБА Михаил Подгаец |
|----|---|---|

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

- | | | |
|----|---|--|
| 12 | Музей ММВБ участвует в деле повышения финансовой грамотности | Советник Историко-информационного центра ЗАО ММВБ
Дмитрий Кондратьев |
| 14 | Советское «Кредит-бюро» | Руководитель Историко-информационного центра ЗАО ММВБ
Юрий Голицын |

17 НОВОСТИ

В конце августа ЗАО ММВБ вступило в Национальную ассоциацию участников фондового рынка (НАУФОР). Об этом событии и о перспективах сотрудничества двух организаций в интервью «Биржевому обозрению» рассказывает Председатель правления Ассоциации Алексей Тимофеев.

ЭТО ОДИНАКОВО ПОЛЕЗНО КАК ДЛЯ РАЗВИТИЯ ММВБ, ТАК И ДЛЯ ЧЛЕНОВ НАУФОР



Б. О. На ваш взгляд, чем символично вступление ММВБ в НАУФОР?

А. Т. Изначально НАУФОР формировалась как саморегулируемая организация, объединяющая преимущественно брокеров, дилеров и управляющих ценными бумагами. В силу обычного для брокеров сочетания их деятельности с депозитарной, НАУФОР была также организацией, объединяющей депозитариев-кастодианов. На первых порах это позволяло НАУФОР максимально фокусировать свою деятельность на выполнении функций СРО именно для этих видов деятельности. Стоит заметить, что несмотря на стереотипы, НАУФОР никогда не была СРО, объединяющей только небанковские организации. Сегодня все крупные банки, совершающие операции на

фондовом рынке, в их числе и Внешэкономбанк, Сбербанк, Газпромбанк, Альфа банк, МДМ, Банк Москвы, Росбанк, Уралсиб и др. являются членами НАУФОР. Ряд банков, сконцентрировавших свои операции в дочерних компаниях, например ВТБ, представлен соответствующим «дочками». Так же обстоит ситуация и с глобальными иностранными банками. Членами НАУФОР являются Морган Стэнли, Дж.П.Морган, Merrill Линч, Голдман Сакс, Дойче секьюритиз, Ситибанк, БНП-Париба, Номура, Юникредитбанк, ЮБизСс секьюритиз. Само собой нашими членами являются «Тройка Диалог», Ренессанс-капитал, БКС, ФИНАМ, АТОН и др. российские небанковские компании. Примерно два года назад в состав НАУФОР вошли ведущие российские расчетные депозитарии, включая НДЦ, и с этого момента НАУФОР стала объединять и инфраструктурные организации. Напомним, что российское законодательство не обязывает профессиональных участников рынка ценных бумаг быть членами СРО. При этом, учитывая существование нескольких СРО, профучастники выбирают разные СРО, но некоторые являются одновременно членами нескольких. В настоящее время НАУФОР является крупнейшей с точки зрения количества членов СРО на рынке ценных бумаг и наиболее представительной с точки зрения их состава по

географии расположения и масштабам бизнеса. Это год стал символичен для НАУФОР тем, что в нее начали вступать ведущие российские фондовые биржи, делая состав членов еще более представительным, и расширяя ее потенциал как СРО.

Б. О. Какие были созданы условия для этого?

А. Т. Условия для этого сложились в конце прошлого года, когда между двумя СРО — НАУФОР и НФА, а также между двумя ведущими российскими фондовыми биржами — ММВБ и РТС было подписано Соглашение о взаимодействии. Важно и то, что это Соглашение было поддержано ФСФР России. Соглашение обозначило новый этап в развитии саморегулирования на российском фондовом рынке, поскольку объединило очень разные организации для решения общих задач. В Соглашении содержатся основные векторы дальнейшего развития, сотрудничества и взаимодействия между ними, главные среди которых: унификация стандартов деятельности членов разных СРО (при этом важным для бирж является унификация деятельности, связанной с операциями на биржах), формирование общих стандартов управления рисками — здесь важным является то, чтобы все биржи и все СРО руководствовались как можно более схожими подходами, а все вме-



сте как можно более схожими подходами с ФСФР России, реализующей концепцию пруденциального надзора на фондовом рынке. Сотрудничество, сложившееся к настоящему моменту между всеми сторонами Соглашения, я считаю в высшей степени плодотворным. Сейчас мы завершаем работу над организацией общих для всех проектов, предусмотренных этим Соглашением.

Б. О. Подписанное Соглашение о взаимодействии как-то упорядочивает процедуры сдачи отчетности? Сегодня профучастники рынка должны сдавать отчетность и ФСФР, и НАУФОР, и биржам...

А. Т. Да, действительно, одной из задач соглашения является оптимизация потока отчетности профучастников. Сегодня профучастники рынка обязаны сдавать отчетность сразу в несколько адресов — в ФСФР, на каждую биржу, где они торгуют. При этом механизм предоставления отчетности организован по-разному, и если она минует СРО, то СРО лишается возможности контролировать финансовую стабильность своих членов. Требовать отправки отчетности дополнительно в СРО, означает увеличивать количество адресов для ее предоставления. И НАУФОР, и НФА используют механизм электронно-цифровой подписи (ЭЦП), позволяющий включиться в процесс сдачи электронной отчетности. Однако часть отчетов наших членов все равно проходит мимо. Даже для тех из них, кто является членом одновременно обеих СРО, вопрос оптимизации потока отчетности остается открытым. Еще бо-

лее усложняется эта проблема тем, что по мере развития режимов торговли $T+1$ представление отчетности биржам перестает быть бессмысленной и обременительной задачей. И биржи начинают предъявлять к отчетности дополнительные требования. Эти требования чем дальше, тем больше будут отличаться от тех требований, которые предъявляет к отчетности ФСФР и станут предъявлять СРО. Проблема множества адресов для предоставления отчетности усложняется проблемой разных требований к ее содержанию. Оптимизация потока отчетности, унификация представлений о ее содержании, шаблонов — только одно из направлений, по которым мы сотрудничаем в рамках Соглашения.

Б. О. То есть заключенное Соглашение должно унифицировать процедуру сдачи отчетности во все организации, которые являются регуляторами профучастников?

А. Т. Вместе с НФА и биржами мы планируем сконцентрировать как можно больший поток отчетности организаций, являющихся одновременно нашими членами и участниками торгов. Это позволит не только выстроить систему доступа бирж и СРО к отчетности, но и наиболее эффективно ее анализировать. С начала этого года в НАУФОР начала действовать первая версия системы автоматической обработки отчетности профучастников, использующих систему электронного документооборота НАУФОР. Мы приобретаем первый опыт ее анализа в таком режиме и уже используем в нашей правоприме-

нительной практике. Однако, дальнейшего ее развитие, выработка показателей, свидетельствующих о финансовом положении компании, а также совершенствование отчетности без взаимодействия с биржами и другими СРО бессмысленно.

Б. О. Сейчас в Совет директоров НАУФОР входят представители и ММВБ, и РТС. Как их взаимодействие будет способствовать процессу продвижения условий Соглашения? Не случится ли конфликта интересов?

А. Т. Я рад такому составу Совета директоров. Мы все одинаково заинтересованы в развитии российского фондового рынка. Что же касается споров, то НАУФОР всегда была площадкой для обсуждения общих проблем фондового рынка в силу очень разнообразного состава ее членов. Именно таким и должен быть состав участников дискуссии, если только вы не собираетесь ее имитировать. Кроме того, участие в совете директоров НАУФОР представителей разных бирж не является новым, так было и прежде, когда сами биржи еще не были членами НАУФОР.

Б. О. Что выиграет Группа ММВБ от вступления в НАУФОР?

А. Т. Выиграет и она, и НАУФОР. Как я уже сказал, мы работаем на общее дело — во всяком случае всегда есть то, что объединяет людей. Мы рады оказаться одной из площадок для дискуссии бирж и самого широкого круга операторов этого рынка — потребителей их услуг. Это одинаково полезно как для развития ММВБ, так и для членов НАУФОР. ■





Александр Пацай

Директор по развитию бизнеса, Компания Unreal Mojo



Александр Агибалов

Начальник отдела документирования Центра разработки и сопровождения торгово-клиринговых систем ЗАО ММБ5



ПЕРСПЕКТИВНЫЕ МОБИЛЬНЫЕ ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ БИЗНЕСА И БИРЖЕВЫХ РЫНКОВ

Мобильные платформы эволюционируют очень быстро, и это связано с постоянно растущими требованиями современного бизнеса. Еще вчера это были пейджеры (сегодня всеми успешно забытые), затем на смену им пришли коммуникаторы *BlackBerry*, привязанные к своему дорогому и не очень удобному сервису, но зато обеспечившие возможность читать почту где угодно и когда угодно. Постепенно телефоны становились все сложнее и функциональней, предлагая в основном возможности, ориентированные на бизнес-пользователей. Однако, если до 2007 г. смартфоны были интересны в первую очередь корпоративным пользователям и различным техническим специалистам, то с появлением в 2007 г. *iPhone* началась «консьюмеризация» этого рынка, когда смартфонами (не только от *Apple*) начали пользоваться довольно широкие круги населения.

На сегодня для бизнес-пользователей интерес представляют несколько мобильных платформ. Во-первых, это все та же *BlackBerry*, которая сумела сохранить свое основное преимущество — быстрый и качественный доступ к почте, и именно поэтому в качестве мобильной платформы для почты очень многие выбирают именно решение компании *Research In Motion (RIM)*. Во-вторых, привлекательной вполне может оказаться и платформа *Android* от компании *Google* — в первую очередь, за счет своей открытости,

доступности, и наличия большого выбора устройств. *HP*, которая всегда была популярной в мире бизнес-решений, недавно приобрела компанию *Palm*, создателя легендарных мобильных «наладонников», и на основе новой операционной системы *webOS* вполне может предложить свои варианты мобильных решений для корпоративных пользователей.

А вот *Microsoft* с *Windows Mobile*, к сожалению, похоже, в ближайшее время вполне может выйти из игры на этом рынке. Ранее *Windows Mobile* была весьма распространенной именно среди бизнес-пользователей, в основном, потому, что компания продавала устройства со своей операционной системой как часть какого-то большого корпоративного решения. Однако, сегодня, когда все остальные конкуренты в этом бизнесе — *Apple*, *Google*, *RIM* и другие — резко активизировались, развивая свои решения и предлагая их различным категориям пользователей, *Microsoft* не успевает быстро реагировать, а те шаги, которые компания предпринимает, вызывают удивление у потенциальных покупателей. Все понимают, что *Windows Mobile 6* не может конкурировать с современными мобильными платформами, а вот новая операционная система *Windows Phone 7* пока что не может похвастаться ни современными возможностями (например, поддержкой многозадачности), ни четкой стратегией развития бизнес-направления. Поэтому перспективы этой платформы в мире бизнеса пока не очень понятны.

Мобильные технологии приходят в мир бизнеса зачастую значительно раньше, чем ими начинает пользоваться массовый потребитель, и происходит это потому, что бизнес видит перспективность технологий и готов применять их для своей же выгоды. Впрочем, есть и обратный путь, когда потребительские технологии неожиданно становятся популярными в бизнесе. Когда *Apple* анонсировала свой планшет *iPad*, компания определено в качестве основного использования рассматривала потребление различного медиа-интернет-контента на устройстве массовым пользователем. Однако, форм-фактор *iPad* оказался настолько удачным, что он неожиданно стал весьма популярным среди бизнес-пользователей.

Руководство *Apple* говорит о том, что среди компаний, входящих в список *Fortune 100*, более половины уже либо используют *iPad* в своей ежедневной деятельности, либо устройство проходит тестовые испытания на предмет внедрения его в процессы в компании. Связано это с несколькими факторами:

- как уже упоминалось выше, весьма удобный форм-фактор устройства, которое вполне способно заменить ноутбук во многих задачах;
- длительное время работы от заряда батареи (до 10 часов);
- поддержка различных принятых в корпорациях стандартов для коммуникаций и обеспечения безопасности;



- моментальное включение в режим работы, без режимов сна и длительных «пробуждений»;
- наличие большого количества различных приложений, в том числе бизнес-ориентированных;
- а также возможность создавать свои приложения и распространять их внутри корпораций.

Поэтому iPad неожиданно даже для Apple стал необычайно востребованным в мире бизнеса, причем в самых различных направлениях. Например, им пользуются юристы — потому что это удобный инструмент доступа к базам законодательства, для заметок и работы с документами. Популярен он и в медицине — врачи используют его для получения всей информации о пациенте и его личном деле, в том числе и для просмотра рентгеновских снимков или срезов компьютерной томографии. iPad используют и продавцы, так как он идеально подходит для небольшой презентации о продукте и тут же, на месте, продавец может записать данные покупателя для, например, подачи заявки о кредите. Так делает в США, например, Mercedes-Benz Financial, финансовое подразделение Daimler AG, при обслуживании потенциальных покупателей автомобилей в салонах одноименной марки.

Весьма распространены iPhone и iPad и в финансовой сфере, не случайно одно

из приложений, которое поставляется в комплекте с iPhone — это виджет для просмотра уровня индексов и акций на торгах на фондовой бирже в Нью-Йорке. Оба эти устройства обладают возможностью постоянного подключения к мобильной сети с получением данных, что делает их ценным спутником для любого, кому важна актуальная информация по финансовым инструментам. Для iPhone и iPad уже вышло множество приложений, которые позволяют не только получать информацию в режиме реального времени, но и проводить различные финансовые операции. Так, приложение E*TRADE является полноценным торговым терминалом на iPad, а приложение Bloomberg предоставляет не только информацию по акциям и индексам, но и различные новости финансового рынка.

Если говорить о платформе Android, то наблюдаются аналогичные тенденции. Несмотря на достаточно молодой возраст, платформа уже вышла из состояния «сырой» версии и все лидирующие производители коммуникаторов с 2009 г. начали увеличивать долю наладонников с этой ОС в своей продуктовой линейке. Это послужило сигналом о достаточной зрелости платформы для ее применения в финансовой и биржевой сферах. Например, как и в случае с Apple, лидирующий производитель коммуникаторов HTC предоставляет свои устройства с предустановленным приложением Yahoo Stocks для доступа ко всем информационным тикерам, транслируемым этой компанией. Достаточно просто ввести в поиске на Android Market слово «stock» и получить список из сотни приложений, ориентированных на работу с биржами и разработанными брокерскими компаниями, информационными вендорами, независимыми разработчиками — все благодаря тому, что Android является на данный момент, наверное, одной из самой дружественных платформ для разработчика.

На российском рынке мобильно-го биржевого софта, как это часто бывает, выбор не так велик. Существуют приложения для участия в торгах под платформу Windows Mobile: PocketQUIK, Прайм-ТАСС Portfolio, Aton-Line для КПК, MetaTrader 4 КПК и др. Для платформы iPhone/iPad на данный момент было обнаружено только одно российское приложение для просмотра хода торгов, а для Android — ни одного, не считая новых приложений от ММВБ, о чем будет рас-

сказано ниже. Можно долго рассуждать о причинах, таких как ценовая политика, привязанность пользователей к «старым» платформам, недостаток разработчиков (по данным HeadHunter за этот год спрос на разработчиков под Android вырос в 7 раз, под iOS — в 2,5 раза; что удивительно, вырос спрос и на разработчиков под Symbian, который так популярен в России, но морально устаревает, теряет поддержку разработчиков за рубежом, и, судя по активному участию компании Nokia в развитии платформы MeeGo, готовится к отставке), однако ясно одно: упомянутая в самом начале статьи «консьюмеризация» не обошла нас стороной. iPhone уже несколько лет ультрапопулярны как среди молодежи и менеджеров среднего уровня, так и среди руководителей компаний. Еще до начала официальных поставок этого продукта в Россию анализ статистики посещений Интернет-сайта ММВБ показывал, что подавляющее большинство посетителей, изучающих онлайн-котировки с мобильных устройств, пользовались именно iPhone! Уверенно можно сказать, что устройства с Android укрепляют свои позиции в российской бизнес-среде за счет поддержки большого числа производителей и, как следствие, наличия выбора устройств различных ценовых уровней и дизайна. Активность производителей по продвижению этой платформы уже отчетливо видна в отечественном масс-медиа.

Подойдем еще ближе к российской биржевой действительности, а именно к тому, что делает и планирует делать в плане поддержки мобильных платформ ММВБ. Для начала стоит отметить, что клиентское биржевое программное обеспечение можно условно разделить на две категории: ПО для участия в торгах и ПО для просмотра биржевой информации (market data). Зачастую эти понятия смешиваются, так как с точки зрения потребителя визуальная разница заключается лишь в возможности во время просмотра рыночных данных выставить/снять заявку и посмотреть собственные позиции. Если же говорить о технической составляющей, то разница может быть огромна, поскольку возможность выставления заявок означает повышенные требования к безопасности (как защита личной финансовой информации, так и защита выделенных торговых сетей от несанкционированного доступа), к гарантированности минимально возможного времени отклика (од-



но дело — получить график сделок с запозданием в 1 секунду и совсем другое — выставить крупную заявку по рыночной цене с таким же запозданием), к удобству и детализации пользовательского интерфейса («юзабилити»).

Используя самые передовые и перспективные технологии в развитии и обеспечении надежности работы и производительности Торгово-клиринговой системы ММВБ, биржа постоянно расширяет список доступных участникам торгов средств по осуществлению технического доступа к рынкам. В плане программных решений для мобильных платформ усилия в настоящий момент сконцентрированы на усовершенствовании возможностей по доставке биржевой информации без функционала участия в торгах.

С самого начала продвижения мобильных технологий в массы, ММВБ старалась использовать все новые средства по доставке биржевой информации целевой аудитории. Начиналось это с простых СМС-услуг (см. Биржевое обозрение № 5 (31) 2006: «Информационные услуги ММВБ — мобилизация информационного пространства», С. Васильев, И. Захаркин), а в настоящее время ММВБ первой вышла на рынок с сервисом предоставления рыночных данных на новых мобильных платформах «из первых рук», предложив пользователям приложение *iMicex* (разработчик — компания *Unreal Mojo*), которое позволяет с *iPhone*, *iPod touch* и с устройств на *Android* наблюдать за торгами на бирже в реальном времени.

Предпосылками к появлению *iMicex*, помимо очевидного проникновения коммуникаторов в массы, о чем говорилось выше, стал запуск на ММВБ новой технологии «информационно-статистический сервер» (ИСС) и выпуск основанного на ней информационно-аналитического терминала *MICEX Trade Info*.

Информационно-статистический сервер — это открытый для всех разработчиков программный интерфейс по доступу к данным о ходе торгов на всех рынках Группы ММВБ и к архивам с результатами торгов. ИСС работает в рамках кластера серверов сайта Группы ММВБ и предоставляет пользователям информацию в нескольких форматах (*html*, *xml*, *csv*, *json*), используя стандартные протоколы передачи данных (*https*, *http*) и формализованный синтаксис построения запросов на основе архитектуры *RESTful*. При бесплат-

ном доступе есть возможность получать информацию о ходе торгов (за исключением котировок) с 15-минутной задержкой. При оформлении подписки информация предоставляется в *online*-режиме и появляется возможность загружать итоги торгов. Информация по индексам и рассчитанные данные для построения графиков всегда доступны без искусственной задержки. Загрузить руководство для разработчиков можно с сайта ММВБ (<http://www.micex.ru/services/marketdata/software/iss>).

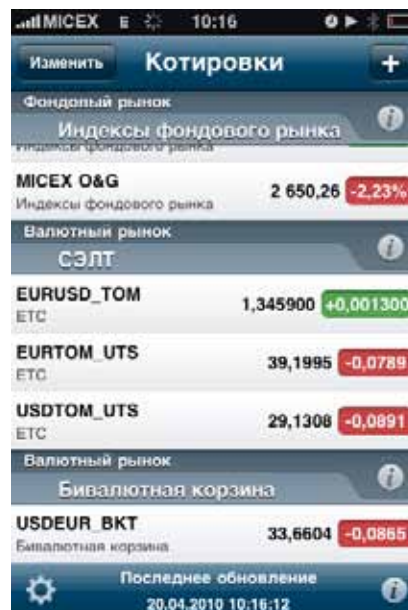
Информационно-аналитический терминал *MICEX Trade Info*, использующий технологию ИСС, построен на единой платформе с терминалами трейдеров на ММВБ и предоставляет пользователям функции просмотра хода торгов, аналогичные снятому с разработки и поддержки клиенту *MICEX Web Client*, но при этом обладает новыми возможностями: доступом к архивам итогов торгов и графиков, таблицам с оборотами по режимам, экспортом данных в реальном времени в *MS Excel* и собственные базы данных, а также настройкой таблиц (фильтрация, сортировка, набор и порядок полей, внешний вид) и всего экранного пространства, включая возможность создания нескольких рабочих столов.

Подписчики на информационные услуги достаточно давно интересовались наличием аналогичных приложений для коммуникаторов, поэтому с учетом готовности универсальной технической базы в виде ИСС и появлением в России компаний, специализирующихся на разработке мобильных приложений, разработка и выпуск *iMicex* стала логичным и ожидаемым продолжением продуктовой линейки.

Первая версия *iMicex* для *iPhone* и *iPod touch* была опубликована в *Apple Store* в апреле 2010 года и, за прошедшее время, уже установлена более 4,5 тысяч раз. Версия для платформы *Android* в настоящий момент находится на стадии открытого бета-тестирования и доступна из *Android Market* с августа 2010 г.

По состоянию на начало сентября 2010 г., версии продукта под обе платформы предоставляют пользователям одинаковый интерфейс и схожий функционал:

- наличие основного экрана с финансовыми инструментами и индексами, сгруппированными по рынкам;
- определение для каждой группы двух параметров, отображаемых на основ-



ном экране, причем один из параметров может подсвечиваться красным или зеленым цветом в зависимости от того, положительное у него значение или отрицательное;

- отображение подробной информации с текущим значением всех динамических и статических параметров для каждого инструмента;
- возможность построения нескольких видов графиков (линии, свечи, бары) за различные периоды (час, день, неделя, месяц, квартал, год, все время обращения инструмента).

Касательно планов на будущее: помимо расширения функционала версий *iMicex* для *iPhone* и *Android* и релиза последней (замечания и пожелания по работе продуктов можно присылать на адрес soft-support@micex.com), в настоящий момент разрабатывается версия для *Apple iPad*, релиз которой запланирован на конец года. Если говорить о других мобильных платформах, то как отмечалось выше — выпускать версии под *Windows Mobile 6* или *Symbian* уже не имеет смысла, а о возможности выхода информационного клиента для *Windows Phone 7* можно будет говорить только после появления этой платформы в продаже и подтверждения ее потенциала на рынке. Категоричного ответа «нет» о возможности выхода приложений для остальных платформ (*MeeGo*, *webOS*, *bada* и др.) тоже сказать нельзя. И если соответствующие устройства завоюют популярность среди потребителей услуг биржи, то, несомненно, им будет уделено должное внимание. ■



ММВБ И III ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ФОРУМ



29 сентября 2010 г. в Санкт-Петербурге начнет работу III Петербургский международный инновационный форум, организатором которого выступает Правительство Санкт-Петербурга при поддержке Государственной Думы РФ, Министерства финансов и Государственной корпорации «Российская корпорация нанотехнологий» (РОСНАНО). Группа ММВБ выступает партнером и организатором Круглого стола, на котором планирует представить новый взгляд на инновации и инвестиции. Рынок инноваций и инвестиций будет представлен не как узкое понятие специализированной торговой площадки, а как более широкое осознание того, что и инновации, и инвестиции продаются, и местом встречи двух товарных потоков является биржевая площадка Группы ММВБ.

Форум уже зарекомендовал себя как значимое событие международного уровня, направленное на выработку ключевых решений, практических рекомендаций и мер по реализации инновационного сценария развития экономики. Программа Форума открывает широкие возможности для диалога между основными участниками инновационной деятельности. Более тридцати конгрессно-деловых мероприятий, в сочетании с масштабной выставкой соберут вместе ведущих представителей российской и зарубежной науки и образования, венчурного инвестирования, промышленных кругов, органов государственной власти и бизнеса.

Задача Форума — моделирование экономики нового типа. Среди ключевых тем Форума:

- инфраструктурные возможности для развития инновационного бизнеса;
- инновации в сфере информационных технологий;
- сотрудничество России и зарубежных стран в сфере инноваций;

- инновационные технологии и качество жизни;
- молодежные инновационные проекты; подготовка кадров для новой экономики и формирование инновационного мышления, коммерциализация инноваций, города — территории инноваций, энергоэффективность.

В рамках Форума будет работать Центр делового общения (Презентационная зона, Биржа деловых контактов и консультационная зона), который послужит удобной площадкой для презентации проектов и компаний, получения консультаций экспертов и активного поиска партнеров по развитию бизнеса. Участие в выставочной программе «Инновационная Россия» позволит представить специализированной аудитории широкий спектр инновационных проектов и достижений.

Напомним, что ключевыми темами на I Международном инновационном форуме, который состоялся 8–10 октября 2008 г. в Санкт-Петербурге, были

не негативные тенденции на мировых финансовых рынках, а технологии инвестирования и стратегии привлечения инвестиций. В работе I Петербургского Международного инновационного форума приняли участие более 1000 представителей предприятий, развивающих инновационные технологии в производственной сфере, и венчурных инвестиционных компаний, специализирующихся на финансовой поддержке инновационных проектов в науке и бизнесе. Около 20% участников составляли компании-нерезиденты. Поддержку в организации форума оказали Министерство образования и науки РФ, Министерство экономического развития РФ, Аппарат Полномочного представителя Президента РФ в СЗФО, Федеральное агентство по науке и инновациям, Торгово-промышленная палата РФ. Организатором выступила Администрация Санкт-Петербурга, соорганизатором — Российская ассоциация прямого и венчурного инве-



стирования (РАВИ). В рамках форума были проведены IX Российская венчурная ярмарка и IV Российский венчурный форум.

В работе многочисленных круглых столов, семинаров, дискуссий и мастер-классов участвовали представители федеральных министерств и ведомств, члены Правительства Санкт-Петербурга, зарубежные и российские эксперты в области инновационной деятельности, предприниматели, представители науки и высшей школы.

Представители Группы ММВБ приняли участие в работе Форума по приглашению Ассоциации предприятий радиоэлектроники, поддержанному Комитетом экономического развития, промышленной политики и торговли Правительства Санкт-Петербурга. Являясь представителем инфраструктуры фондового рынка, ММВБ выступила в этом процессе связующим звеном между финансовыми и инновационными проектами.

Группа ММВБ представила все возможности для привлечения инвестиций от прямых инвестиций, привлечения к сотрудничеству бизнес-ангелов и инструментов венчурных инвести-

ций до возможностей, которые предоставляет предпринимателям выход на открытый биржевой рынок. Подводя итоги выступлений представителей Группы ММВБ можно сказать, что любая форма привлечения инвестиций для развития бизнеса вполне адекватна для разных этапов развития бизнеса, но развивать бизнес, не привлекая инвестиции со стороны, невозможно.

С 30 сентября по 3 октября 2009 г. в Санкт-Петербурге прошел II Петербургский Международный инновационный форум. В рамках этого Форума было организовано пять выставок: «Инновационная Россия — 2009», «Российский промышленник — 2009», «Атомная промышленность», «Мехатроника и роботехника» и «Display-2009». На них были представлены более 350 инновационных экспонатов, а самая крупная из них — «Инновационная Россия—2009» — продемонстрировала достижения 112 компаний.

Группа ММВБ совместно с ГК «РОС-НАНО» провели круглый стол «Рынок инноваций и инвестиций ММВБ — финансовая инфраструктура инновационной экономики России».

Круглый стол был организован в формате панельной дискуссии. Перед началом работы круглого стола состоялось подписание Соглашения о сотрудничестве между ЗАО ММВБ и Территориальным управлением по особым экономическим зонам по Санкт-Петербургу.

Аудитория круглого стола была представлена инвестиционно-банковским сообществом, руководителями и финансовыми менеджерами предприятий, развивающих инновационную составляющую своего производства и заинтересованных в привлечении инвестиций для развития бизнеса. Всего в работе Круглого стола Группы ММВБ приняло участие около 120 человек.

Было рассказано о целях создания Рынка инноваций и инвестиций (РИИ) ММВБ и возможностях биржи по финансированию инноваций. Также было подчеркнуто, что биржа может и должна стать ядром инфраструктуры инвестиций в инноватику. РИИ ММВБ является своеобразным инкубатором для выращивания в перспективе компаний, соответствующих уровню «голубых фишек».

Обзор подготовила Елена Семькина, советник Президента ЗАО ММВБ, Директор филиала «НДЦ-Санкт-Петербург»

**Луиза Александрова**

Председатель НП «Санкт-Петербургская организация бизнес-ангелов» (СОБА).

**Михаил Подгаец**

Председатель Экспертного совета НП СОБА

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ОТ БИЗНЕС-АНГЕЛЬСКОГО УЧАСТИЯ ДО БИРЖЕВОГО IPO

Однажды автор бизнес-проекта долго объяснял мне, что ему нужен спонсор проекта.

— Что вы имеете в виду под спонсором? — спросила я.

— Мы будем партнерами.

— Т. е. вам нужен инвестор?

— Да!

Подобные разговоры, когда спутаны экономические понятия, для руководителей компаний инновационного бизнеса вполне обычны. Мы — организация бизнес-ангелов, работаем с начинающими бизнес проектами, которыми, в основном, руководят специалисты по технологиям. Бизнес-ангел это частный инвестор, вкладывающий собственные средства в необычные и перспективные проекты на этапе создания компании в обмен долю в капитале. На сегодняшний день в США около 250 000 бизнес-ангелов, в России, вероятно, порядка 10 000. К сожалению, в России не ведется статистика, поэтому мы будем оперировать информацией о рынке США и проецировать ее на наш рынок. Мы видим, что, двигаясь в сторону инноваций, российский рынок отчасти повторяет опыт США.

Возможности финансирования инновационных проектов на ранних стадиях невелики:

- бизнес-ангелы;
- заказы;
- гранты;
- кредиты (редко).

Позже, если проект успешен, среди источников финансирования появят-

ся венчурные фонды, площадка РИИ ФБ ММВБ, инвестиционные банки и т. п. В США объем ангельских инвестиций практически равен объему рынка венчурных инвестиций — это десятки миллиардов долларов. Однако ангелы совершают в 20 раз больше сделок при меньших объемах. Только один из 10 проектов, нуждающихся в инвестициях, финансируется ангелами в США. Качество проектов в России еще ниже из-за низкой культуры и малого опыта частного предпринимательства.

Проекты могут проходить несколько стадий инвестирования.

Ангелы подключаются на самых ранних стадиях проектного бизнеса, когда никто более не рискует им заниматься, когда собственно бизнес еще не родился, риски максимальны, а вложения мизерны. Ангелы финансируют проект, когда он проходит «долину смерти», где смертность колеблется от 70 до 90%. Риски еще очень высоки, информации о проекте очень мало. Зачастую она еще просто не наработана, не проверена.

Однако именно на этой стадии возможности роста вложений и перспективы роста безграничны и в целом, ангельские инвестиции более прибыльны, чем венчурные или прямые. У нас недавно прошла сделка, где очень большой технологический риск был покрыт суммой примерно 15 000 долл. и проект из идеи перешел в стадию разработки продукта, подтвердил технологию, был создан патент. Теперь есть очередь ин-

весторов во вторую фазу этого проекта.

Но по прошествии полугода объем инвестиций может быть на два порядка выше. Поэтому ангелы ранних стадий статистически всегда в выигрыше.

Жизненные циклы проектов и живых организмов аналогичны. Ранние стадии проектов практически невозможно просчитывать только посредством финансового анализа. Еще нет четкого определения бизнеса, финансовой составляющей, серьезного маркетинга и качественных бизнес-планов. Есть только «генетически заданные» возможности, проявляющиеся в поведении авторов проекта. На 70% это инвестиции в людей, а не в бизнес-планы. На этой стадии интуиция играет большую роль, чем расчет.

Необходимо быть готовым к прожорливости капитала на ранней стадии. Недофинансированный проект становится птенцом, требующим постоянного пропитания. В противном случае, он погибнет. Весьма опрометчиво играть против авторов проекта, полагая, например, что если авторы требуют недостаточно инвестиций, то когда деньги кончатся, инвестор получит большую долю и контроль. В большинстве случаев мало кто, кроме авторов, может довести ранние стадии до результата, а потеря интереса авторов к проекту (ощущение обмана, малая доля) обычно означает его смерть. Ангелу куда выгоднее быть советником, помогать проекту связями и опытом, сни-

жая тем самым требования к размеру инвестиций.

Среди стартапов, поднятых ангелами — миллиардные авиакомпании, биотехнологические, финансовые, компьютерные, энергетические предприятия т. п., Многих из них хорошо известны: *Xerox, Amazon.com, Ryanair, Apple, Xynergy, Compaq, America Online, Google, E-bay, Innovative Robotics* и многие другие.

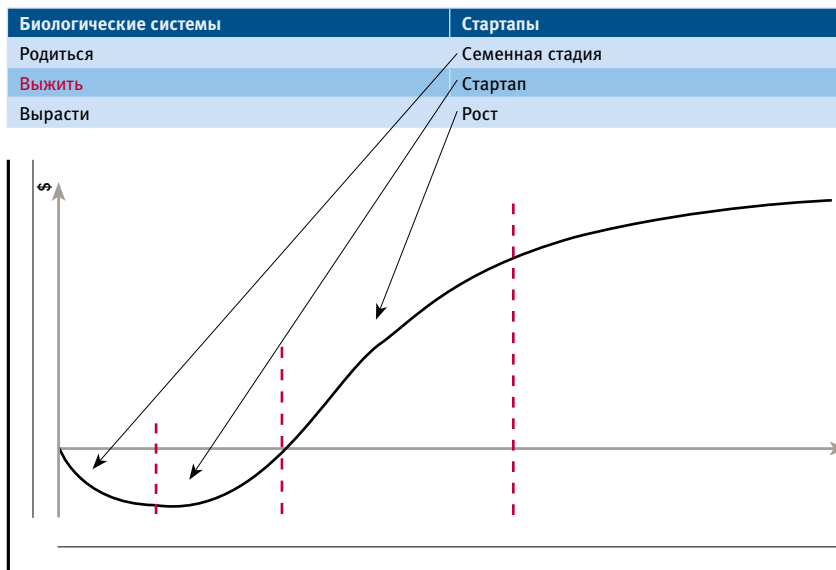
Однако сегодня в России при реализации проектов на начальной стадии существует несколько типичных коллизий. «На наши деньги нет проектов» — говорят инвесторы.

«На наши проекты нет денег» — утверждают авторы.

Требования инвесторов из финансовой сферы часто слишком завышены. 99% стартапов в принципе не могут им соответствовать. В то же время реальные риски стартапов сосредоточены часто в иных плоскостях, чем их видят финансисты. Задача СОБА как раз и заключается в том, чтобы убедить инвесторов снизить высокие требования, а авторам показать, как нужно готовиться к партнерству с инвесторами. Тогда у денег появляются проекты, а у проектов — деньги. Кроме того, нужны механизмы экспертизы, консалтинга, обучения, «доращивания», доформирования команды, упаковки. Венец ангельского творчества — диверсификация рисков.

Мы занимаемся выявлением лидеров, снижением дисбалансов проектов, помогаем снижать неопределенность, формировать команду.

Одна из проблем многих начальных стадий — низкая эффективность формальной экспертизы. Она не может быть эффективной по определению, ибо подобного проекта еще никто еще не де-



лал, не существует абсолютно надежных экспертов и методов оценки проектов. Но великие ошибаются в прогнозах не меньше нас. Вот примеры:

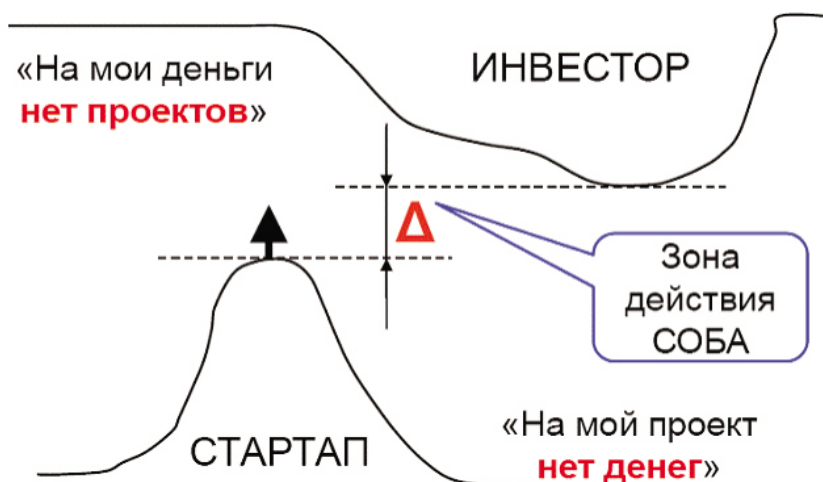
- «Создать летающие машины тяжелее воздуха, невозможно». *Лорд Кельвин, Президент Королевского научного общества. 1895 г.*
- Основателю *Intel* Гордону Муру в 70-х предложили концепцию персонального компьютера. Он не стал инвестировать.
- «Интернет? Это нам не интересно» — 1993 г.; «640 килобайт памяти будет достаточно для кого угодно и чего угодно». *Билл Гейтс, основатель Microsoft.*

Суть в том, что в области инновационных проектов интуиция инвесторов и ставка на людей играет гораздо большую роль, чем в состоявшемся бизнесе. Экспертиза идей составляет львиную долю работы СОБА. Авторы часто не видят различий между инвестором, спонсором и заказчиком, их интересует процесс разработки, или псевдопатри-

стические идеи. Они не изучали конкурентов, не видят мирового рынка, не верят, что патенты можно взломать, что не имея контрактов с клиентами, говорить об их интересе бессмысленно и т.п. Большинство подобных заблуждений авторов проектов следует искоренять до начала инвестирования, иначе они могут развалить проект.

Предел мечтаний бизнес-ангела — увидеть акции компании, с которой он начинал работать с «посевной» стадии, в котировальном списке бумаг самого надежного уровня на торговой площадке с сотнями тысяч инвесторов. Это долгий и трудный путь. Не из каждой лягушки вырастет царевна. В этом году СОБА начала проектное сотрудничество с Группой ММВБ в лице РБЦ «ММВБ — Северо-Запад». Наше сотрудничество распространяется на всех участников процесса «взращивания»: бизнес-ангелов, листинговых агентов, венчурные фонды, инвестиционные банки. Теперь у нас уже есть определенный опыт, и мы можем опираться на квалификацию и опыт сотрудников РБЦ «ММВБ — Северо-Запад».

Для инновационных и растущих компаний в СЗФО теперь есть вся технологическая цепочка профессионалов от бизнес-ангелов в лице СОБА до РБЦ «ММВБ — Северо-Запад». Это дает компании потенциальную возможность пройти путь от бизнес-идеи до публичного эмитента. СОБА, как первая ступень к РИИ ММВБ и полнофункциональному выходу компании на открытый рынок инвестиций, способствует продвижению российской экономики в сторону модернизации, частью которой являются инновации. ■



**Дмитрий Кондратьев**

Советник Историко-информационного центра ЗАО ММВБ
член Союза писателей России

МУЗЕЙ ММВБ УЧАСТВУЕТ В ДЕЛЕ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Музей Группы ММВБ был создан в декабре 2002 г. С этого момента его посетителями стали студенты и школьники более 120 образовательных заведений, а также представители других организаций, многие из которых в дальнейшем стали сотрудничать с музеем на постоянной основе. За все эти годы свыше 8000 человек увидели его уникальную экспозицию, просмотрели учебные фильмы и познакомились с историей старого и современного биржевого движения. А некоторые книги по истории российских бирж были отмечены Союзом писателей России литературной премией имени А. П. Чехова «За популяризацию финансово-экономических знаний в исторической литературе». До сих пор музей является единственным в стране.

Когда идея создания музея на ММВБ в начале 90-х только зарождалась, я стремился лишь к одному: воссоздать забытую за советские годы биржевую историю и сохранить ценнейшую информацию о только что начинавшемся российском биржевом движении. Иными словами, вспомнить старое и сохранить текущее для будущих поколений.

Вплотную подошел к воплощению этой смелой идеи в начале нового тысячелетия. Чтобы воплотить все задуманное на деле, потребовалось два года. Но в день презентации музея многие и не ожидали, что попадут в царство познаний! Где еще в одном месте можно было увидеть «чешуйки» Ивана Грозного и первый серебряный рубль Алексея Михайловича, который явился виновником печально знаменитого Медного бунта; четырехугольный гривенник Екатерины I и самую тяжелую за всю историю нашего государства 3-килограммовую серебряную монету? Думаю, немногие видели русские акции,

связанные со скандальным строительством Панамского канала, или облигации с подписями Ленина или Керенского? Уникальны, например, клятва биржевого маклера, подписанная человеком, который в XIX веке выбирал эту нелегкую профессию, и завещание, в котором биржевик передает по наследству своей супруге права на биржевое место. А как немало рассказывают медали и знаки — ведь о многих событиях мы даже и не догадывались. И таких экспонатов сотни.

Биржевой коллекционный материал уникален. Ведь не так много предметов, непосредственно связанных с биржей, дошло до наших дней. И все они были найдены на многочисленных книжных развалах, в пыльных маленьких антикварках и на блошиных рынках, став достоянием музейной коллекции.

Вспоминается, были и противники этой затеи: мол, на бирже нужно торговать, а не бумажки ветхие собирать, не до развлечений, рыночную экономи-

ку строить надо... Однако о рыночной экономике мало кто знал на практике. Особенно подрастающее поколение. И тогда задумались о том, что вкладывать необходимо и в знания, и в финансовую грамотность.

Поэтому и встал вопрос о переходе от количества к качеству. Музей переставал быть просто экспозицией. Он становился первым в истории России музеем биржевого дела и единственным в стране центром по системному сбору и хранению исторических документов и предметов, относящихся к истории бирж. Он был превращен в многоцелевой информационно-презентационный комплекс. А главное — в учебный центр для молодежи. И когда официальные власти провозгласили о необходимости всеобщего повышения финансовой грамотности, мы уже давно вели работу в этом направлении.

Во многом нам помогли сами посетители, вселившие в нас уверенность в том, что мы достойны нести в массы



знания, мы осилим этот вызов времени. Наши гости — преподаватели, школьники, студенты из институтов и школ, среди которых Российский университет дружбы народов (РУДН), МГУ им. Ломоносова, Московская банковская школа, Высшая школа экономики, Государственная налоговая академия и многие другие. Наши гости не только москвичи. Едут к нам из Подмосковья, Твери, Торжка, Калуги, Воронежа и других регионов. Музей интересен и многим заграничным колледжам.

Преподаватели школ и институтов уже взяли за правило при утверждении учебных планов и графиков вставлять в школьную программу обязательное посещение нашего музея. Даже пришлось перестроить работу музея на пятидневную рабочую неделю: принимаем у себя каждый будний день по одной, а то и по две-три группы.

Вот уже два года музей сотрудничает с очень интересной организацией, называемой Проектом ПРО. В ней работают энтузиасты своего дела. Цель Проекта — рассказать детям «всю правду про взрослую профессиональную жизнь», на примере успешных компаний показывать, как строится современный бизнес, как создаются и работают современные технологии, какие сотрудники и как работают на ко-



нечный результат. Дать возможность старшеклассникам примерить на себя разные специальности, проникнуть в суть профессий, пробудить интерес стать профессионалами и найти ответ на вопрос «кем быть?». Приходят они и к нам, ежемесячно, открывая для себя что-то о неизвестных им профессиях. Но эти открытия они делают не в 20 лет, а намного раньше — в 12–14. И впечатления остаются такие, что даже в журнале «Обучение и карьера» опубликовали материал про нашу биржу. И еще на его страницах высказали свое мнение:

«... Нам рассказали все очень просто и ясно, так, что было понятно даже тем, кто вообще не имел представление о том, что такое биржа»;

«... Мне очень понравилось побывать в центре экономических отноше-

ний. Мне всегда нравилась комната с часами и вот я побывал в ней. Моя мечта осуществилась. И я близко приблизился к выбору профессии»;

«... Очень понравилась биржа. Здесь работают очень интеллектуальные люди. Биржа может быть перспективной для моей работы. Очень красивое здание и хорошие люди»;

«... Благодаря экскурсии на ММВБ я узнала о бирже и биржевой торговле. О том, какие профессии сейчас нужны и о роли биржи в экономике страны».

Вот так о наших встречах пишут сегодняшние школьники и студенты, а завтра, возможно, бизнесмены, финансисты или биржевики.

Добро пожаловать в Музей биржевой истории ММВБ за знаниями! ■

**Юрий Голицын**

Руководитель Историко-информационного центра ЗАО ММВБ

СОВЕТСКОЕ «КРЕДИТ-БЮРО»

Начало

В последние годы история взаимоотношений частных предпринимателей и государственного сектора экономики, проблемы административного воздействия на развитие малого и среднего бизнеса, в том числе кредитование частных компаний, привлекают все более пристальное внимание исследователей.

Одной из тех сфер, которая до сих пор оставалась за рамками интереса историков и экономистов, является работа в России таких специфических финансовых институтов как кредитные бюро или бюро кредитных историй. Сегодня, говоря о необходимости развития подобных структур, ссылаются только на зарубежный опыт. Между тем в Российском государственном архиве экономики находится специальный фонд, где сосредоточены документы о деятельности в 1920-е годы в период новой экономической политики сначала товарищества, а затем акционерного общества «Кредит-бюро».

После окончания гражданской войны и политики «военного коммунизма», когда советскому правительству потребовалось восстановить экономику, выяснилось, что в стране разрушены не только многие предприятия, но и практически все хозяйственные связи и технологические цепочки. Кроме того, в результате национализации промышленности во главе предприятий встали новые руководители, которые были просто незнакомы со своими коллегами — директорами смежных организаций. В условиях же новой экономической политики, открывшей опреде-

ленные возможности для деятельности частных компаний, перевода государственных предприятий на хозрасчет и развития финансово-кредитных отношений доверие в деловой сфере вышло на первый план.

1921-1922 годы были временем создания в стране новой финансовой инфраструктуры — появились Народный банк, коммерческие банки, биржи, общества взаимного кредита. Многочисленность кредитных учреждений и «нездоровая конкуренция» (по терминологии того времени) между ними порождали определенные проблемы, в том числе борьбу за клиентов, что препятствовало обмену информацией между кредитными учреждениями о заемщиках. Возрастал риск невозврата кредитов. Большое количество времени тратилось на выяснение подлинной кредитоспособности заемщика.

В январе 1922 г. группой дореволюционных специалистов справочного дела был подготовлен проект устава Первого русского товарищества по выдаче справок о кредитоспособности — «Кредит-бюро». Вот что они писали в Совет Труда и Обороне в объяснительной записке к Положению об условиях деятельности товарищества «Кредит-бюро»: «Основная задача, которую ставит себе Первое Российское Товарищество по выдаче справок о кредитоспособности «Кредит-Бюро», находит полное обоснование в условиях развивающегося в стране товарооборота, властно требующего восстановления кредита и всех сопутствующих ему учреждений.... Но столь необходимым учреждением при кредитных дел-

ках в условиях развитого капитализма, как банк, является и учреждение, дающее возможность всякому заинтересованному лицу получить сведения о кредитоспособности, имущественном положении и деловых качествах своего будущего контрагента. ...Помогая разобраться в действующих на рынке фирмах и деятелях, оно тем самым выполняет и государственную задачу высокой важности, именно очищение коммерческого оборота от темных элементов и авантюристов».

В Уставе, утвержденном Советом Труда и Обороне 7 декабря 1922 г., говорилось: «1. В задачи Товарищества «Кредит-бюро» входит выдача справок о кредитоспособности и производстве бухгалтерской экспертизы. 2. Товарищество «Кредит-бюро» для достижения своих целей вправе иметь... корреспондентов, отделения и агентства везде, где найдет это нужным; товарищество может входить в сношения с правительственными и общественными учреждениями и банками, а также с частными лицами и организациями по всем видам своей деятельности и в частности, на предмет получения от них необходимых справочных сведений о торговой кредитоспособности фирм, лиц, учреждений и организаций, сведения о коих испрашиваются у «Кредит-бюро» его клиентами». Основной капитал товарищества составил 50 тыс. золотых рублей.

Существование «Кредит-бюро» в качестве частной организации позволяло ему проявлять максимальную гибкость, осведомленность и независимость в среде частной торговли и промышлен-



ности. Однако неудобства в сборе сведений о государственных предприятиях и затруднения при торговых операциях с частными предприятиями, давали о себе знать.

Ощущалось и административное давление. 3 ноября 1923 г. «Кредит-бюро» получило из Комиссии по внутренней торговле при Совете Труда и Обороне письмо, в котором указывалось на несоответствие названия «Кредит-бюро» вступившему в действие новому Гражданскому Кодексу РСФСР. Проблема заключалась в том, что обезличенное название «Кредит-бюро» не могло использоваться частными владельцами и товариществами.

В течение зимы и весны 1924 г. в Комвнуторге и Наркомате внутренней торговли (НКВТ) проходили совещания и согласования по процедуре преобразования «Кредит-бюро» и определения акционеров будущего акционерного общества. На первом этапе Наркомвнуторг выкупил предприятие у его владельцев, заплатив им 150 тыс. руб.

По приказу НКВТ СССР от 30 мая 1924 г. «Кредит-бюро» перешло в ве-

дение НКВТ СССР и стало называться Объединение государственных справочных контор о кредитоспособности — «Кредит-бюро».

Осенью 1924 г. наступил второй этап акционирования «Кредит-бюро». 21 ноября 1924 г. Советом Труда и Обороне СССР был утвержден Устав «Акционерного общества по выдаче справок о кредитоспособности — «Кредит-бюро».

На 29 декабря 1924 г. акции «Кредит-бюро» были распределены следующим образом: НКВТ СССР — 220 акций, Московский городской банк и Торгово-промышленный банк СССР — по 70, Московская товарная биржа — 20, Всероссийский кооперативный банк (Всекобанк) — 6. 23 февраля 1925 г. к ним добавился Акционерный банк по электрификации (Электробанк), который приобрел 10 акций. Номинал акций составлял 500 руб.

Основные виды деятельности «Кредит-бюро» состояли, во-первых, в выдаче справок о кредитоспособности; во-вторых, в производстве взысканий по судебным приказам и исполнительным листам; в-третьих, в проверке же-

лезнодорожных накладных и предъявлении претензий к руководству железной дороги в отношении ущерба, недостачи грузов и срока доставки грузов.

Методы

Работа «Кредит-бюро» по обследованию предприятий строилась следующим образом. На первом этапе каждой фирме или лицу, о котором поступал запрос, направлялся бланк «самоотзыва» с предложением дать о себе те сведения, «кои найдет нужным, в частности с просьбой указать с кем работает и у кого кредитуетесь».

Одновременно выполнение запроса поручалось решершера. Обязанностью решершера было, с одной стороны, ускорить заполнение самоотзыва, получить балансы и другие документы у предприятия, с другой — разузнать в той отрасли, к которой принадлежит запрашиваемая фирма, наиболее подробные сведения о ней. Решершер же обязан выяснить положение фирмы в банках, проверить те факты, на которые ссылается фирма в самоотзыве и побывать у конкурентов. Если в самоотзыве были названы какие-то фирмы, с которыми запрашиваемая фирма работает, то контора посылала им так называемый бланк референции, с просьбой дать отзыв.

На основании самоотзыва и донесение решершера, а также справки о том, были или нет на фирму протесты, жалобы на неаккуратность и проч., вырезок из газет и журналов, («если таковые есть»), данных так называемых контрольных источников («если сведения приносимые решершером почему-либо возбуждают сомнения»), бухгалтерского анализа и отчетности, редактор составлял соответствующую справку. Если же запрос поступал о какой-то фирме не в первый раз, то ко всем этим данным прибавлялись еще проверка ее у клиентов, которые раньше делали запрос об этой фирме, и «анализ того, кто о фирме запрашивал, как часто и из каких мест...».

Кроме того, для представителей «Кредит-бюро» на местах была разработана специальная Инструкция, содержащая положения об их деятельности и вознаграждении. В круг обязанностей представителя «Кредит-бюро» входили аквизиция, посещение абонентов, наведение справок о кредитоспособности, привлечение по заданиям Конторы корреспондентов, постоянная информация Конторы по вопросам экономического





состояния района, конъюнктуры рынков, кредитования торговли и промышленности и пр. А также получение сведений об имевших место случаях протестов векселей, неплатежах и «всех переманах» в делах местных предприятий.

Вознаграждение представителя состояло из процентных отчислений за аквизицию и сдельной платы за справки о кредитоспособности. При нагрузке 60–75 справок в месяц представитель мог быть переведен на постоянный оклад. Вознаграждение за аквизицию устанавливалось из расчета 10% с частных фирм и 6% с государственных и общественных учреждений. За возобновление абонементов вознаграждение исчислялось «в половинном размере».

По подготовке справок для представителей устанавливались достаточно жесткие сроки: сведения о частных фирмах должны быть собраны в течение двух дней, а о государственных, общественных и кооперативных предприятиях — трех дней.

Проблемы

Но работа «Кредит-бюро» с предприятиями была далеко не безоблачной. Юридические отделы организаций (особенно государственных) предпочитали самостоятельно решать все проблемы со своими должниками, поэтому значительная часть дел, поступавшая в «Кредит-бюро» для выполнения была, по определению отдела инкассо «Кредит-бюро», «безнадежной». Вот что писал заведующий этим отделом в ноябре 1924 г.: «Передавая нам «безнадежные» дела, сами юротделы обрабатывают «живые» дела; и когда они представляют своим учредителям отчеты о своей работе, то из отчета видно, что дела, не переданные нам, дают реальные результаты, а претензии, переданные нам оказываются «безнадежными»; таким образом впечатление крайне неблагоприятное...».

Еще одним направлением деятельности, которым пыталось заниматься «Кредит-бюро», было проведение операций с зарубежными компаниями и частными лицами. Эта сфера деятельности в тот период представлялась достаточно перспективной, так как, с одной стороны, аннулирование государственных долгов, национализация банков и промышленности советским правительством, а с другой — отъезд за границу многих российских предпринимателей, оставили нерешен-

ными множество хозяйственных проблем.

Но когда летом 1924 г. «Кредит-бюро» обратилось в Наркомат внешней торговли за разъяснением некоторых вопросов, то получило достаточно жесткий ответ, что «НКВТ вообще не считает возможным, чтобы удовлетворение запросов иностранцев о кредитоспособности российских организаций, а равно наведение каких-либо справок коммерческого характера о деятельности заграничных фирм, производились помимо органов НКВТ и не от имени последних. Работа «Кредит-бюро» должна ограничиться обслуживанием интересов внутренней торговли, все же запросы, возникающие в связи с внешней торговлей, должны направляться непосредственно в НКВТ».

Правда, уже в письме от 5 августа Наркомат внешней торговли несколько смягчил свою позицию, указав, что «со стороны НКВТ не встретится возражений против удовлетворения Вами поступающих из-за границы запросов о российских предприятиях при том условии, если даваемые Вами за границу справки будут визированы НКВТ с оставлением в последнем копий этих справок».

Видимо, одним из первых дел, связанных с решением международных споров, было предъявление претензий к зарубежным страховым компаниям, работавшим в России до революции. В сентябре 1924 г. полисный подотдел «Кредит-бюро» отмечал, что в его распоряжении «имеются архивы Нью-Йорка и Эквитебля и предстоит получение архива Урбэн... Кроме того, Московской конторой получено около 300 полисов из сейфов, хотя действительную ценность представляют только 10». Но так как владельцы страховых полисов в основном находились за границей, в «Кредит-бюро» обсуждался вопрос «не следует ли разыскать их там и добиться их согласия на передачу ведения дела».

К сожалению, сведений о результатах работы «Кредит-бюро» по претензиям к зарубежным страховым компаниям обнаружить не удалось. Лишь в отчете о работе «Кредит-бюро» с 1 декабря 1924 г. по 1 октября 1925 г. говорится, что «в виду отказа страховых обществ мирным путем урегулировать расчеты, предъявлены иски как в Парижском, так и в Нью-Йоркском судах. Подготовительные работы к процессам заканчиваются и в ближайшие месяцы можно ожидать решения суда

первой инстанции. Прецедентных решений еще не было, но в английском суде по аналогичному иску германского полисодержателя суд вынес решение в пользу истца». Надежды, скорее всего, были напрасны, о возврате дореволюционных долгов и о погашении дореволюционных обязательств советским гражданам со стороны иностранных компаний ничего неизвестно.

Конец

В 1926–1927 гг. увеличилось количество архивных запросов, которые должны были раскрыть кредитную историю клиентов. Причиной этому, по мнению авторов отчета, послужило ухудшение положения частного на рынке, что заставляло кредиторов чаще и более тщательно проверять его финансовое состояние.

Фактически основными причинами возникших в деятельности «Кредит-бюро» трудностей были тенденции, свидетельствовавшие об изменении государственной политики, направленной на свертывание рыночного хозяйства.

Завершался этап новой экономической политики, страна втягивалась в плановое ведение хозяйства. Частные предприятия ликвидировались, и в судебном порядке решался вопрос об их имуществе и капитале. Для этого в судах были созданы ликвидационные комитеты. Правление общества, справедливо полагая, что и «Кредит-бюро» ждет ликвидация, и, желая отдалить это печальное для себя событие, используя личные связи, изъявило желание содействовать проведению организованной ликвидации частных и кооперативных предприятий. Правление предложило свои услуги Московскому губернскому суду, который ведал всеми вопросами по ликвидации. Суд, согласовав это предложение с Наркоматом Юстиции, передал «Кредит-бюро» все свои судебные ликвидкомы в конце мая 1928 г.

Но, как не старалось Правление «Кредит-бюро» отодвинуть срок своей ликвидации, время брало свое. Осенью и зимой 1930–1931 гг. начинают закрываться его региональные представительства. На заседании Правления акционерного общества 25 февраля 1931 г. рассматривались уже только вопросы о ликвидации.

Как и когда «Кредит-бюро» полностью прекратило свою деятельность — неизвестно. ■

Совет директоров ЗАО «Фондовая биржа ММВБ» принял ряд решений

На заседании 26 августа 2010 г. Совет директоров ЗАО «Фондовая биржа ММВБ» принял решение о создании Комитета по листингу ЗАО «Фондовая биржа ММВБ» и Комитета по рынку коллективных инвестиций ЗАО «Фондовая биржа ММВБ». ЗАО «ФБ ММВБ» начало формирование списков кандидатов в состав Биржевого совета и Комитетов ЗАО «ФБ ММВБ» (Комитета по фондовому рынку, Комитета по ценным бумагам с фиксированным доходом и денежному рынку, Комитета по срочному рынку, Индексного комитета, Комитета по листингу, Комитета по рынку коллективных инвестиций). Для обеспечения представительства в Комитетах и Биржевом совете всех заинтересованных лиц Дирекцией ЗАО «ФБ ММВБ» будет производиться составление списков кандидатов с учетом заявлений кандидатов. Количественный и персональный состав указанных комитетов утверждает Совет директоров ЗАО «ФБ ММВБ» по предложению Дирекции биржи. Комитеты будут формироваться из представителей профессиональных участников рынка ценных бумаг, представителей организаций, входящих в Группу ММВБ, представителей эмитентов ценных бумаг, представителей саморегулируемых организаций, а также иных организаций, заинтересованных в совершенствовании российского фондового рынка.

РБЦ «ММВБ-Юг» в июле увеличил оборот по доллару на 0,58%

Оборот торгов в рамках единой торговой сессии (ЕТС) в Региональном биржевом центре (РБЦ) «ММВБ-Юг» (Ростов-на-Дону) в июле по сравнению с июнем 2010 г. по доллару США увеличился на 0,58% до 276,3 млн долл., по евро — на 84,96% до 478,6 млн евро.

В июле 2010 г. на ММВБ-Юг было совершено 1244 сделки по иностранным валютам на общую сумму 27207,04 млн руб. (в июне 2010 г. — 1015 сделок на 18441,6 млн руб.), в том числе по доллару США — 814 сделок на 8484,2 млн руб. (694 сделки на 8577,4 млн руб.), евро —

430 сделок на 18722,9 млн руб. (321 сделка на 9864,2 млн руб.).

Всего в январе-июле 2010 г. оборот РБЦ «ММВБ-Юг» по валютным сделкам составил 3193,8 млн долл. и 2046,2 млн евро. Оборот торгов регионального биржевого центра «ММВБ-Юг» ценными бумагами вырос в июле по сравнению с июнем 2010 г. на 6,3% до 15236,0 млн руб. В том числе объем сделок на рынке субфедеральных, муниципальных и корпоративных ценных бумаг Фондовой биржи ММВБ увеличился с 4200,9 млн руб. до 6979,6 млн руб., на рынке государственных ценных бумаг и денежном рынке (депозитные и кредитные операции) в ТС ММВБ — снизился с 10137,1 млн руб. до 8256,4 млн руб.

Источник: Прайм-ТАСС

В России появился фьючерс на рис

Национальная товарная биржа, входящая в состав Группы ММВБ, 10 сентября приступила к торгам фьючерсными контрактами на рис.

19 августа 2010 г. вступили в действие новые нормативные документы, действующие в рамках секции стандартных контрактов на зерновые, зернобобовые и технические культуры ЗАО НТБ. Также 19 августа вступила в силу спецификация поставочного фьючерсного контракта на рис.

В данный момент контрактами на рис больше не торгует ни одна биржа России.



НОВОСТИ МАБ СНГ

Объем электронных лотовых торгов с иностранными валютами на BBVB составил 89,2 млн манат

В июле 2010 г. в «Биржевой Электронной Системе Торгов» (БЭСТ) Бакинской межбанковской валютной биржи (BBVB) проведено 44 торговых сессии и зарегистрировано 29 сделок, в которых приняло участие 10 банков. В сравнении с показателями июня, общий объем торгов в валютной секции вырос на 61,5%. Общий объем торгов валютной секции в июле по инструменту USD/AZN составил эквивалент 110,8 млн долл. США, в том числе Swap USD/AZN_TOD_1Week оборот составил 10 млн долл. США. Торги Евро составили около 0,3 млн. евро. Среднедневной оборот в биржевой электронной системе торгов по USD/AZN достиг примерно 4,04 млн долл., тогда как средний объем каждой сделки составил 3,07 млн долл.

Итоги семи месяцев 2010 г. на KASE показали рост общего объема торгов на 19,9%

За первые семь месяцев 2010 г. объем торгов на Казахстанской фондовой бирже (KASE) во всех секторах рынка составил эквивалент 110,1 млрд долл. США и вырос относительно соответствующего периода 2009 г. на 19,9%. В том числе объем торгов государственными ценными бумагами составил 5,8 млрд долл. (28,1%), рынок операций РЕПО — 51,3 млрд долл. (6,7%) торгов иностранными валютами, включая операции валютного свопа — 52,1 млрд (43,2%).



На KASE стартовал новый проект развития фондового рынка

В июле на KASE стартовал новый проект — *Kazakhstan Stock Exchange Capacity Building Project*, направленный на повышение ликвидности на рынке ценных бумаг Казахстана и совершенствование качества услуг, предоставляемых KASE эмитентам и инвесторам. Данный консалтинговый проект инициирован KASE в рамках сотрудничества с Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) и осуществляется с помощью Венской биржи (*Wiener Börse AG*) и ее партнера — консалтинговой компании *CAPMEX (The Capital Market Experts)*. Финансирование проекта осуществляется ЕБРР посредством гранта, который был предоставлен KASE в целях развития казахстанского биржевого рынка ценных бумаг.

НДУ присоединился к Ассоциации европейских центральных депозитариев ценных бумаг

Национальный депозитарий Украины (НДУ) присоединился к Ассоциации европейских центральных депозитариев ценных бумаг (*European Central Securities Depositories Association*). Членство НДУ в Ассоциации углубляет интеграцию украинского рынка ценных бумаг в международный рынок капитала. *ECSDA* основана в 1997 г. На сегодняшний день в Ассоциацию европейских центральных депозитариев ценных бумаг входят более 40 депозитариев стран мира.

В августе 2010 г. НДУ заключил 1000-ый договор с эмитентом на обслуживание эмиссии ценных бумаг

4 августа 2010 г. Национальный депозитарий Украины (НДУ) заключил 1000-ый договор с эмитентом на обслуживание эмиссии ценных бумаг. Количество открытых эмитентами счетов в НДУ с 1 января 2010 г. увеличилось на 523% и это является прогнозируемой тенденцией дальнейшего роста.

РФБ «Тошкент» 1-2 июля 2010 г. посетила делегация Корейской биржи

В ходе визита были рассмотрены вопросы дальнейшего развития межбиржевого сотрудничества в различных областях, в том числе в области технологического переоснащения электронной системы торгов РФБ «Тошкент». Корейская фондовая биржа (*Korea Exchange, KRX*) предложила свое содействие в осуществлении обновления электронной системы торгов РФБ «Тошкент». Предлагаемая корейскими партнерами система биржевой торговли разработана с учетом безопасности проведения процесса торгов, осуществляемых в режиме непрерывной работы. В программу предлагаемого переоснащения торговой системы входит также и обучение сотрудников биржи.

РФБ «Тошкент» отмечает, что Корейская биржа является одной из крупнейших в мире бирж по объему сделок с ценными бумагами, входит в двадцатку крупнейших бирж по капитализации. Корейская биржа является членом Федераций фондовых бирж Азии и Океании. Аналогичный проект *KRX* по переоснащению электронной системы биржевых торгов был с успехом проведен во Вьетнаме, Малайзии и других активно развивающихся странах, в которых большое внимание уделяется развитию рынка ценных бумаг.

Сотрудничество РФБ «Тошкент» с Корейской фондовой биржей продолжается несколько лет. В марте 2008 г. в Сеуле был официально подписан Меморандум о взаимопонимании между Корейской фондовой биржей и РФБ «Тошкент». Меморандум предусматривает вопросы сотрудничества в таких областях, как информационная технология, обучение и другие различные проекты, а также возможности финансирования различных проектов.

В июле УзРТСБ запустила UZEX Index

Узбекская республиканская товарно-сырьевая биржа (УзРТСБ) разработала и запустила собственный индекс *UZEX Index*, именуемый индексом динамики биржевой торговли товарными активами на национальном биржевом товарно-сырьевом рынке. Биржевой то-



варный индекс *UZEX Index* отражает динамику изменения средневзвешенных цен на биржевом товарно-сырьевом рынке УзРТСБ в течение торговой недели (пять рабочих дней). Индекс рассчитан как среднее арифметическое средневзвешенных недельных цен по девяти регулярно торгуемым товарным позициям. Указанные товарные позиции, по которым рассчитывается *UZEX Index*, представляют семь товарных групп, системно торгуемых на УзРТСБ, удельный вес которых (в денежном выражении) в общем биржевом товарообороте стабильно превышает 50%. Значение *UZEX Index* будет публиковаться по понедельникам на официальном сайте УзРТСБ www.uzex.com и корпоративной газете «Новости UZEX».

БУТБ отмечает уверенный рост биржевого оборота

В первом полугодии 2010 г. на биржевых торгах ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» (БУТБ) укрепилась тенденция к росту биржевого оборота по ряду основных товарных позиций, что объясняется ростом деловой активности на товарном рынке, увеличением спроса на биржевые товары и дальнейшим ростом цен на них. В январе-июне 2010 г. на бирже состоялась 521 торговая сессия, совершены 82 773 биржевые сделки на сумму 1 536,55 млрд белорусских рублей, что составило 172% к уровню соответствующего периода 2009 г. При этом объем экспортных биржевых сделок по сравнению с первым полугодием 2009 г. увеличился на 182%. ■



ГРУППА ММВБ



РОСНАНО

РЫНОК ИННОВАЦИЙ И ИНВЕСТИЦИЙ ФОНДОВОЙ БИРЖИ ММВБ

**Привлечение инвестиций
в компании высоких технологий**

преимущества для эмитентов

- Повышение эффективности процесса привлечения инвестиций за счет использования налаженной инфраструктуры Группы ММВБ
- Получение рыночной оценки стоимости бизнеса
- Повышение репутации компании в глазах партнеров и инвесторов
- Получение ликвидности, возможность дальнейшего привлечения капитала и облегчение условий кредитования

Контакты

125009, Москва,
Большой Кисловский пер. д.13
Тел.: 234-48-11, 705-96-16
Факс: 705-96-22, 745-81-27
www.micex.ru

