



**Максим Мурашов**  
председатель комитета ПАРТАД  
по стандартизации и технологическому развитию

## ПЛАНИРУЙ ЭДО, ИЛИ ЕЩЕ РАЗ О СТРАТЕГИИ

Пришли маленькие белые мышки, которых все обижали, к Мудрой Сове и спросили, как им жить дальше. Сова подумала и сказала: «Станьте ежиками!»  
«А как нам, маленьким белым мышкам, стать ежиками?»  
Сова посмотрела на них и сказала недобро: «Глупые вы, мышки, я СТРАТЕГИЕЙ занимаюсь!»

*Быль*

1 июня 2006 г. Правительство Российской Федерации своим распоряжением № 793-р утвердило Стратегию развития финансового рынка Российской Федерации на 2006–2008 гг., а также план мероприятий по ее реализации. Можно, конечно, спорить с отдельными положениями этого документа, так, например, что регистраторы — это источники всех бед рынка, а центральный депозитарий — таблетка от всего, но в целом СТРАТЕГИЯ — штука нужная и полезная. Она задает некий вектор, из нее можно формировать планы для отдельных субъектов рынка.

Что такое стратегия вообще и зачем она нужна? Как известно, различают различные виды стратегий. Стратегия, как план, как позиция, как принцип поведения и др. В самом привычном и распространенном виде стратегия — это набор сбалансированных целей, способов и сроков их достижения с использованием

тех или иных ресурсов. Хорошей стратегии обычно присуща альтернативность, т. е. вариантность достижения целей, например, в зависимости от уровня цен на нефть, количества транспортных пробок в Москве, персонала, отвечающих за реализацию стратегии и т. д. Стратегия — это попытка планирования будущего исходя из текущего о нем представления. Понятно, что человек полагает, а бог располагает. И в этом смысле можно вообще ничего не планировать, а просто жить «здесь и сейчас». Если все-таки попытаться спланировать будущее, то необходимо помнить, что классическое планирование осуществляется сверху вниз. То есть сначала формулируются общие цели для всей компании (или рынка), затем, исходя из них, уже для отдельных подразделений (сегментов). И не иначе. Потому что иначе будет «как всегда».

Я предлагаю воспользоваться фактом разработки Стратегии развития финансо-

вого рынка и запустить процесс комплексного, системного планирования для важных составляющих этого рынка (функциональные стратегии), таких как развитие электронного взаимодействия на нем участников рынка.

Давайте посмотрим, что в данном направлении происходит сейчас. Конечно же, существуют и успешно функционируют частные (локальные) решения пар (или даже групп) участников, когда контрагенты выбрали для себя локальный стандарт отношений между собой, разработали и согласовали форматы сообщений и перешли к электронному взаимодействию. Это заслуживает всяческого поощрения и похвалы, но надо понимать, что это накладно, так как не очевидно, что каждый новый контрагент «ляжет» под эти форматы, а не предложит свои. И участника рынка, боясь потерять клиента, будешь вынужден поддерживать, и этот формат взаимодействия, а потом и еще один, и еще... Если

дальше идти по этому пути, то наступает хаос. Поэтому что этим процессом, называем его электронизацией, надо управлять, т. е. для начала планировать.

Давайте попробуем сформулировать, что хорошего хотели бы получить, скажем, участники инфраструктуры рынка ценных бумаг от их регулятора или их СРО? Рискну предположить, что многие именно за стратегию развития ЭДО! Возможно, если бы такая стратегия появилась, то радость от этого затмила бы даже ту неподдельную «эйфорию», которая наблюдается у тех, кто прочитал законопроект «О Центральном депозитарии». Некоторые даже говорят, что стратегия электронного взаимодействия важнее, чем создание ЦД.

Так вот, если бы участникам был дарована такая стратегия, они смогли бы спланировать свои действия и инвестиции на определенный срок, понимая конечную цель и приоритеты. Необходимо учитывать, что в таких тонких областях, как новые технологии и построение информационного общества (М. Кастельс), планирование не может быть ориентировано, например, на срок ближайших президентских выборов, оно должно быть долгосрочным! Нужно в первую очередь сформировать общее видение модели целиком, потом расписать программу-минимум на 2007–2008 гг. и перспективный план еще на пятилетку. Так, например, в разделе «Цели и задачи развития финансового рынка в 2006–2008 гг.» правительственной Стратегии они формулируются как обеспечение существенного снижения на финансовом рынке транзакционных издержек привлечения капитала путем развития конкурентоспособных институтов инфраструктуры фондового рынка и содействие формированию российских розничных инвесторов путем развития коллективных форм сбережений и обеспечения должных принципов их инвестирования.

В разделе «Главные направления государственной политики по развитию финансового рынка в 2006–2008 гг.» Стратегии мы читаем про необходимость совершенствования учетно-расчетной инфраструктуры фондового рынка, внедрение новых технологий. А в разделе про раскрытие информации говорится об использовании современных информационных технологий для повышения эффективности сбора, обработки, анализа и публичного раскрытия информации эмитентами и другими участниками рынка ценных бумаг, а также для обеспечения доступа всех заинтересованных лиц к базам данных, содержащим информацию, раскрываемую эмитентами.

Эти приоритеты вполне устраивают и участников инфраструктуры.

Посмотрим теперь на цель стратегии электронизации инфраструктуры. Она может быть сформулирована как обеспечение оперативного, недорогого и удобного взаимодействия любого участника рынка с любым другим, включая инвесторов, посредством обмена электронными документами. Если разбить ее на подцели, то они могут выглядеть для заинтересованных сторон следующим образом.

*Для регулятора:*

- повышение оперативности обработки информации на фондовом рынке, что повысит его привлекательность для инвесторов;

- необходимость интеграции российского рынка с зарубежными, учитывая тенденцию к глобализации;

- повышение требований к участникам инфраструктуры в части обязательности применения систем ЭДО.

*Для участников инфраструктуры:*

- повышение скорости проведения операций в интересах клиентов, что повысит привлекательность их услуг;

- бурное развитие рынка коллективных инвестиций, требующее применение новых технологий;

- подготовка к ужесточению требований со стороны ФСФР в части необходимости использования систем ЭДО;

- необходимость выполнения требований СРО фондового рынка в части применения систем ЭДО.

*Для инвесторов:*

- возможность более быстрого оборота капитала;

- экономия на издержках, связанных с отказом от использования бумажных документов.

С целями и задачами разобрались, можно теперь попытаться посмотреть, на какие еще вопросы хотели бы получить ответ участники рынка от стратегии развития ЭДО? Какие проблемы и неопределенности не дают им не только радостно жить, но порой и спокойно спать?

В первую очередь я бы выделил вопросы стандартизации.

Как не имеет смысла заниматься автоматизацией хаоса, также бессмысленно пытаться построить эффективную систему ЭДО, не стандартизовав, не унифицировав документооборот между участниками. Количество переходников (конвертеров данных) в таком случае достигнет огромного числа и положит предел, если не конец, перспективам развития отечественной инфраструктуры. Поэтому, подчеркну еще раз, вопросы стандартизации я считаю ключевыми!

Если проанализировать взаимодействие между каждой парой участников, выявить все пересечения по документообо-

роту, а потом экспертной оценкой выбрать из этого списка наиболее нуждающиеся в стандартизации, то это и может стать планом стандартизации! Распишай его, делегируй исполнение, получи результат. Не все так просто, конечно, но вполне реально и при целенаправленности и системности действий должно получиться. В успехе стандартизации ЭДО заинтересованы все: регулятор, участники рынка, их клиенты. Может быть, и S.W.I.F.T., как провайдер соответствующих стандартов ISO, поможет. ПАРТАД, тот вообще впереди планеты всей, и форматы электронного взаимодействия регистраторов и депозитариев у него уже приняты общие, и регламент их сопровождения и развития, и руководство по ЭДО, и еще всякая всячина. Расчетные (или уже центральные?) депозитарии опять же в стороне стоят не будут, что не говори, а это одни из наиболее заинтересованных участников процесса. Кроме того, НЛУ, как мне кажется, должна подключаться к нему активнее. Такой острой потребности в стандартизации вообще и, в том числе, электронного взаимодействия, как на рынке коллективных инвестиций, думаю мне, нет больше ни в одном секторе фондового рынка.

Задач в каждом сегменте много, не поспоришь, но решать их надо в любом случае и лучше согласованно и осмысленно.

Следующая важная задача лежит в области кодификации информации путем создания единых информационных справочников. То есть необходимо создать и вести общенациональные классификаторы информации, используемой на финансовом рынке. Никакой автоматизированной обработки документов внутри корпоративных систем участников рынка не построить, если продолжать оперировать строками повторяющейся информации, а не кодами.

Давайте посмотрим более внимательно, в каких справочниках существует наиболее острая потребность. С моей точки зрения это следующие информационные объекты:

- справочник эмитентов;
- справочник участников рынка;
- справочник выпусков ценных бумаг;
- справочник адресов;
- справочник банковских реквизитов.

Это первоочередное и самое важное. Затем нужно будет сформировать справочник финансовых инструментов, операций, первичных документов, документов, удостоверяющих личность, стран и т. д.

Что касается эмитентов, участников рынка, выпусков ценных бумаг, то справочники по ним, изначально должен под-

держивать сам регулятор финансовых рынков, так как это информация порожденная его деятельностью. Но с другой стороны, можно допустить и делегирование этих функций. Так, например, ПАРТАД имеет большой опыт в плане ведения баз данных по эмитентам, регистраторам и депозитариям; НДЦ является нумерующим агентством и мог бы поддерживать в актуальном состоянии справочник выпусков ценных бумаг. Варианты возможны разные, важна определенность. Можно предположить, что если функции по ведению справочников будут делегированы от ФСФР лучше технически подготовленным частным или общественным структурам, то они, скорее всего, согласятся выполнять их бесплатно, руководствуясь соображениями престижа.

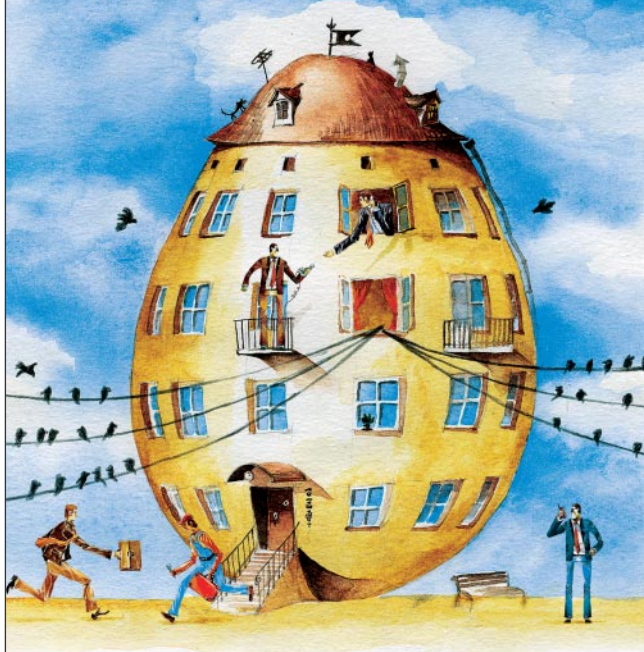
По банковским реквизитам особых проблем нет, справочник Центрального банка успешно функционирует, идентифицирует всех по БИК так, что можно брать и пользоваться. А вот с адресами участников рынка и их клиентов сложнее: существующий вариант справочника КЛАДР вызывает много нареканий. Кроме того, несмотря на то что Минсвязи еще несколько лет назад провозглашало такую мысль, он так и не стал общероссийским. Мне думается, что правильно рассматривать тенденцию, когда государство отдает решение таких тонких, профессиональных вопросов на аутсорсинг. Так, например, существует Некоммерческое партнерство «Стандарты электронного обмена информацией» (далее — СЭОИ), в рамках которого вполне возможно заниматься стандартизацией адресных данных, чем они уже давно и вполне продуктивно занимаются.

Конечно же, есть еще ряд проблем, решение которых хотелось бы увидеть в стратегии электронизации или развития ЭДО. Прежде всего, это то, что связано с удостоверяющими центрами (УЦ), выдающими сертификаты ключей электронно-цифровой подписи, и проблемами кросс-сертификации. Здесь ситуация непростая. Налицо множественность УЦ, а предусмотренный законодательством корневой УЦ, на базе НИИ «Восход» так и находится в режиме опытной эксплуатации. Также имеет место и разнообразие средств криптографической защиты информации, включая продукты «Верба» и КриптоПро. Для согласованного развития инфраструктуры открытых ключей необходимо более эффективное взаимодействие ее организационных звеньев с ФАИТ, МЭРТ, иными ведомствами, имеющими отношение к развитию информационных технологий.

## ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

В математике существует понятие Парето-оптимального решения. Если объяснять «на пальцах», то это такое решение, которое не будучи наилучшим, принимается своевременно с учетом тех или иных допущений. При этом если проработать все детали и нюансы и получить действительно самое красивое и выверенное решение, то эффект от его принятия и последующей реализации будет ниже, чем у оптимального по-Парето. Здесь напрашивается аналогия со стратегией развития ЭДО. Может, не надо откладывать ее разработку надолго? Пусть она будет не оптимальна, пусть не ответит на все вопросы в деталях, но в любом случае даст некие ориентиры, снимет неопределенности, избавит участников рынка от необходимости последующего объединения уже диверсифицированных по разным направлениям усилий. Нужен просто выбор. Компетентный, функционально обоснованный, политически дальновидный. Вопрос в том, кто его сделает. ■

# Даем жизнь офису



## Корпоративные услуги связи



ЗАО «Голден Лайн»:  
Россия, 129110, Москва,  
Щепкина, 51/4, стр. 1  
Тел.: (495) 916-5000  
Факс: (495) 916-5007  
E-mail: adm@gl.ru www.gl.ru  
На правах рекламы