

НРД: технологии корпоративной информации

В марте 2014 г. Национальный расчетный депозитарий (НРД) при поддержке компании «Неофлекс» успешно запустил несколько ключевых информационных сервисов Центра корпоративной информации, который аккумулирует данные об эмитентах, ценных бумагах, обслуживаемых в НРД, а также обо всех проводимых корпоративных действиях. Новые сервисы разработаны на базе программного обеспечения компании GoldenSource, единственным аккредитованным партнером которой в России является «Неофлекс».

О том, что такое Центр корпоративной информации и какое значение его появление имеет для рынка ценных бумаг, мы побеседовали с Сергеем Берневой, управляющим директором по работе с корпоративной информацией НРД, и Сергеем Путиным, директором по информационным технологиям НРД.



«Банковские технологии»: Как возникла идея создания Центра корпоративной информации? Какие функции он выполняет?

Сергей Бернева: Участники рынка крайне заинтересованы в получении достоверной, структурированной и верифицированной информа-

ции, при этом содержание запросов, поступающих от участников рынка, очень разнородно.

Из-за отсутствия единого источника информации участники рынка строили собственные модели сбора необходимых сведений, которые часто приходилось верифицировать. Естественно, потребность в централизованном источнике корпоративной информации ощущалась очень остро.

Кроме того, существующая система распространения корпоративной информации на российском рынке требует дополнительных издержек участников рынка, поскольку необходима ручная обработка и структурирование предоставляемых данных. Хотелось автоматизировать получение

информации в необходимом формате. Так появилась идея, которая впоследствии оформилась в уникальный IT-проект, аналогов которому по масштабу и по спектру предоставляемых услуг на российском рынке нет.

Мы планируем, что Центр корпоративной информации будет единым источником данных об эмитентах и участниках рынка ценных бумаг, а также о корпоративных действиях, которые проводят эмитенты.

«Б. Т.»: Какого рода информация более всего востребована, что интересует тех, кто за ней обращается?

С. Б.: В зависимости от рода деятельности пользователей их запросы сильно различаются. Например, бэк-офисам интересны данные о ценных бумагах в структурированном виде, чтобы их сразу же можно было загрузить в учетную систему банка. Участ-

никам рынка, в том числе инвесторам, для принятия решений об участии или неучастии в корпоративных действиях необходимо иметь представление обо всем, что касается эмиссионных документов, дивидендов и привилегий, которые они получают в случае своего участия в деятельности компании. Кроме того, всегда актуальны общие вопросы: у какого регистратора обслуживается тот или иной эмитент, когда происходит передача реестра от одного регистратора к другому.

«Б. Т.»: *Вы убедительно показали, что необходимость в едином центре корпоративной информации была, но почему именно НРД стал базой для его создания?*

С. Б.: Существует мировая практика организации подобных центров на базе центральных депозитариев или фондовой биржи. Среди других факторов можно также выделить то, что НРД — национальное нумерующее агентство, и все российские бумаги, имеющие код ISIN (International Securities Identification Number, международный идентификационный код ценной бумаги), описаны в нашей системе. Мы осуществляем централизованное хранение облигаций, и первоисточники документов поступают к нам напрямую. Помимо этого, мы — расчетный депозитарий, у нас есть договоры по обмену информацией с биржей.

Статус центрального депозитария позволяет нам регистрироваться в международных учетных институтах, что также расширяет перечень обслуживаемых нами инструментов и соответственно информации о них. Как видите, факторов много. Есть и еще один немаловажный: мы оперируем официальной информацией, которую запрашиваем у вышестоящего источника. Он, в свою очередь, получает ее непосредственно у эмитента (если мы говорим об акциях) или соответствующего депозитария (если речь идет об иностранных бумагах). Все сведения подтверждаются вышестоящей учетной системой, что говорит об их качестве и достоверности.

«Б. Т.»: *Итак, перед НРД стояла задача найти техническое воплощение этой идеи. Насколько трудно было подобрать IT-решение для ее реализации?*

С. Б.: Изобретать велосипед не имело смысла, поскольку мировой опыт построения таких центров информации уже известен.

Сергей Путьатинский: Мы прекрасно понимали, что российское решение вряд ли найдем. Нам хотелось подобрать более или менее специализированную систему, и мы пришли к выводу, что в основе решения должна быть EDM-система (Enterprise Data Management), наилучшим образом соответствующая нашей специализации.

«Б. Т.»: *Поставщик решения нашелся сразу?*

С. П.: Мы ознакомились с предложениями рынка и рассмотрели пять-шесть систем.

С. Б.: Да, в основном представляемых крупными международными компаниями. Отбор велся на основе списка требований к системе, и выбор пал на GoldenSource.

«Б. Т.»: *По каким критериям вы делали выбор?*

С. Б.: Среди прочих компаний преимущество GoldenSource состояло в наличии аккредитованного российского партнера. Другие потенциальные вендоры представительств в России не имели.

Второй ключевой момент при поиске поставщика состоял в том, что GoldenSource предложила универсальную, гибкую, настраиваемую модель данных, которой мы не увидели в других решениях. Выбранная нами система прогрессивна, она имеет запас по скорости и объему обрабатываемой информации, таким образом, у нас появился ресурс, который позволит бизнесу расти и развиваться в будущем.

С. П.: Дело в том, что аналогичных систем много, но у них либо вообще нет модели данных, либо они поддерживают другую предметную область. Даже с учетом специфики нашей деятельности, ПО GoldenSource

подходило идеально, потому что изначально разрабатывалось для инвестиционных компаний, в том числе и для депозитариев. Также важна зрелость продукта.

«Б. Т.»: *Что такое зрелость системы в вашем понимании? И почему так важно наличие российского партнера?*

С. П.: Систему можно назвать зрелой, если она несколько, а лучше много лет присутствует на рынке. Что касается автоматизации посттрейдинговой деятельности — это относительно новое направление для IT-сферы в принципе. Продукты в этой области, как правило, молодые, и их жизнь пока ограничивается несколькими внедрениями. Нужно хотя бы лет десять, чтобы продукт «устоялся». В выбранном варианте есть живые примеры внедрения: можно пообщаться с теми, кто занимался внедрением, а ведь брать совершенно новую систему — всегда большой риск. Наличие российского партнера — это как минимум отсутствие языкового барьера. А еще — понимание российской специфики.

«Б. Т.»: *Какие задачи были поставлены на первом этапе реализации проекта?*

С. Б.: Загрузка информации из систем НРД в GoldenSource, обработка данных и представление их в виде конечных продуктов (собрания, дивиденды, дефолт, оферты и т. д.).

«Б. Т.»: *Чего вы ждете от внедренной системы, каковы планы ее дальнейшего развития?*

С. П.: Есть планы по развитию функционала системы. Хотелось бы использовать ее в качестве MDM (Master Data Management). Мы думаем о развитии GoldenSource в направлении создания справочников, которые будут использовать все остальные системы: справочник ценных бумаг, клиентов и т. д.

«Б. Т.»: *Ставите ли вы цель окупить затраты на внедрение системы?*

С. Б.: Здесь речь идет не об окупаемости, а о предоставлении комплексного сервиса. Центр корпоративной информации является больше инфраструктурным проектом, нежели коммерческим, и позволит предлагать услуги, соответствующие международным стандартам.

В первую очередь, мы стремимся к тому, чтобы в рамках НРД наши клиенты смогли бы получать весь необходимый им комплекс услуг. Но вместе с тем мы не исключаем получение доходов от распространения информации за счет привлечения широкого круга потребителей этой информации.

«Б. Т.»: *Насколько сложен IT-ландшафт в НРД и возникали ли трудности при интеграции GoldenSource? Как иностранная система вписывается в российские реалии IT-архитектуры?*

С. П.: Иностранная система вполне интегрируется, как и любая другая. Что касается ландшафта, то в НРД функционируют десять основных систем, и здесь имеются особенности: системы в основном in-house и развиваются собственными силами. При этом, на мой взгляд, важно, чтобы решения предназначались для конкретной функциональной области, и внедрение GoldenSource помогает более четко типизировать IT-ландшафт.

«Б. Т.»: *Первый этап проекта завершен, можно говорить о его результатах. Каковы они?*

С. Б.: Мы разработали ряд информационных продуктов, содержащих данные о собраниях акционеров и дивидендах, офертах и дефолтах по облигациям российских эмитентов. Есть и потребители этих продуктов.

«Б. Т.»: *Планируете ли вы запуск новых продуктов? И почему нельзя запустить все продукты сразу?*

С. Б.: Полагаю, что каждый год продукты будут развиваться согласно рыночному спросу. Сейчас, например, возникла потребность в обслуживании иностранных ценных бумаг. Участники рынка интересуются качеством

защиты информации и, безусловно, все, что хранится в НРД, должно обрести определенный статус как источник информации. Над этим мы тоже будем работать. Могут обнаружиться и другие потребности рынка, что, разумеется, не отменяет планирования: в 2014 г. планируется реализовать составление отчетности для кредитных организаций на основе той информации, которой мы располагаем.

Также, исходя из пожеланий клиентов, мы определили, что одним из следующих направлений работы будет подготовка финансовых инструментов, раздельно акций и облигаций, и группировка корпоративных действий по ним (выплаты, погашения, досрочные погашения — для облигаций и конвертации, распределения, начисления, выкупы — для акций).

Почему нельзя запустить все сразу? Во-первых, весь объем данных, которым мы располагаем, необходимо определенным образом структурировать, во-вторых, мы продолжаем работать с поставщиками информации, в-третьих, совсем недавно в законодательство были внесены изменения, касающиеся предоставления НРД сведений. В общем, причины последовательного развития проектов вполне обоснованы, но у каждого из них должен быть конечный срок. Нужно поставить паровоз на рельсы, чтобы он мог ехать.

«Б. Т.»: *Понятно, что рынок на месте стоять не будет. Насколько возможна трансформация системы?*

С. Б.: Возможность трансформации была нашим изначальным требованием к системе, ведь с течением времени клиенты входят во вкус, и спектр их запросов расширяется.

Имея определенные навыки, в системе GoldenSource можно сформировать любой запрос, включающий любые данные, загрузить их и наладить процедуры.

«Б. Т.»: *Вы говорили о том, что уже наработан мировой опыт по созданию таких центров корпоративной информации. Есть ли в вашем проекте что-то уникальное?*

С. Б.: Прежде всего, уникален масштаб: мы затрагиваем абсолютно все сферы, связанные с учетом ценных бумаг. Кроме того, мы рассчитываем еще и на макроэкономический эффект. Центр корпоративной информации призван обеспечить для иностранных инвесторов оперативное получение «прозрачной» информации с высокой степенью надежности. Сегодня данные до западного инвестора доходят за несколько дней. В рамках нашего центра мы планируем сократить этот срок. Как мы надеемся, повышенная прозрачность в части корпоративной информации усилит аппетит инвесторов к ценным бумагам российских эмитентов и скажется в росте ликвидности на рынке.

«Б. Т.»: *Вы смотрите на работу коллег по цеху? Влияют ли на развитие НРД западные тренды?*

С. П.: Мы, безусловно, смотрим на крупнейшие международные расчетно-клиринговые центры, такие как Euroclear и Clearstream, а также DTCC и локальные депозитарии. Анализируем лучшие мировые практики, работаем над развитием IT-инфраструктуры НРД в соответствии с ними.

«Б. Т.»: *И в заключение: есть ли обратная связь с рынком? Чего от вас ожидают ваши клиенты?*

С. Б.: Мы активно занимаемся расширением услуг, изучаем рынок, находимся в постоянном контакте с клиентами, и обратная связь влияет на создаваемые продукты. Мы стараемся понять запросы не только наших клиентов, но и рынка в целом. Сообщество позитивно воспринимает нашу деятельность, но логично полагает, что это только первый шаг, и от нас ждут большего. Большого количества продуктов, более качественной информации. Участники рынка ожидают, что понятие и функционал центра корпоративной информации будут закреплены на законодательном уровне, что позволит им сократить свои издержки по сбору информации и использовать единый источник верифицированной и структурированной информации.