

**Елена Иванова**  
директор Северо-Западного филиала НАУФОР

# Вера в рынок

**ЕЛЕНА ИВАНОВА, ВОЗГЛАВЛЯЮЩАЯ СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ФИЛИАЛ НАУФОР, РАЗМЫШЛЯЕТ О ТОМ, ИЗ ЧЕГО СТРОИТСЯ ЕГО ПОВСЕДНЕВНАЯ РАБОТА**

Брокер брокеру рознь. У крупной организации и возможности соответствующие. А если капитал невелик, выжить намного труднее. Кроме того, небольшой компании сложно выжить за счет одной только брокерской деятельности. Затрат требуется много, а комиссии, которые на конкурентном рынке надо держать низкими, всех расходов не покрывают.

**Иванова Елена Борисовна** возглавляет Северо-Западный филиал НАУФОР уже почти 14 лет (с сентября 1997)

*Филиал НАУФОР объединяет организации Северо-Западного федерального округа (республики Карелия и Коми, Архангельская, Вологодская, Мурманская, Ленинградская, Новгородская, Псковская, Калининградская области, Ненецкий автономный округ, город Санкт-Петербург). В настоящее время в нем зарегистрировано 22 организации, из них 6 — банки.*

Членство в НАУФОР — это отчасти имиджевая составляющая. Когда членство было обязательным, в нашем филиале состояло больше 100 компаний, но и общее число профучастников было выше. Сейчас у нас 22 компании. Мы их консультируем, проверяем, иногда они сами к нам обращаются с просьбой, чтобы их проверили — либо накануне государственной проверки, либо в связи со сменой персонала.

Наши члены имеют всякие мелкие бонусы, — такие, как скидки на экзамены, семинары.

Бывает, приходят с вопросом о вступлении те компании, сотрудники которых раньше работали в компании-члене НАУФОР. Они уже привыкли, что НАУФОР облегчает им жизнь, и хотят сохранить в новой своей компании те же возможности. Некоторые вступают, чтобы получить лицензию ФСФР с помощью НАУФОР.

Недобросовестные компании мы стараемся не принимать. В регионе, где компаний меньше и лучше понимание того, кто и что стоит за компанией, легче это отследить. Хотя бывает по-всякому. В прошлом году мы исключили компанию, которая оказалась «форексером». У них одновременно и ФСФР лицензию отобрала.

По моим (чисто субъективным ощущениям) за 15 лет энтузиазм на рынке поубавился. Раньше было больше оптимизма. Массовой веры в наш рынок не чувствуется ни со стороны инвесторов, ни зачастую со стороны самих



компаний. Слишком много было потрясений за эти 15 лет — и 1998 год, и недавний кризис. Правила игры меняются на ходу, что создает нехорошее настроение. Не хватает стабильности. Не хватает единства.

Тема недавнего повышения требований к собственному капиталу вообще не интересовала те компании, у кого капитал и так большой. А средним компаниям было очень непросто. Некоторые компании не смогли выполнить новые требования (или заранее знали, что не смогут выполнить), поэтому те, у кого лицензии были не бессрочными, просто не стали их продлевать. Недавно по этой причине

еще одна компания написала заявление на выход из НАУФОР.

За счет только одних брокерских услуг, наверное, сложно компании выжить, — разве что у нее очень много клиентов. Комиссии низкие, за счет таких низких комиссий отбить все свои затраты (на офис, на современное программное обеспечение, на сервисы для клиентов) довольно сложно. Надеемся, что не будет введено требование об исключительности брокерской деятельности.

Таких компаний, которые выступали бы как инвестиционные банки, как организаторы выпусков эмитентов, в регионе немного. Может, момент

неподходящий, может, кризис повлиял. Хотя региональные компании консультируют эмитентов в том плане, чтобы они использовали возможности фондового рынка, а не только банковские кредиты. Мне кажется, что в основном нишу организаторов первичных выпусков акций, вывода эмитента на первичный рынок заняли крупные госбанки, тот же ВТБ и Сбербанк. □