

Пульс

Валютные фьючерсы набирают оборот...

стр. 2

Результаты

Итоги торгов

Объем торгов «Украинской биржи» за III квартал 2015 года. Динамика индексов UX и UXagro

стр. 3

Рэнкинги

Рэнкинг участников торгов

Рэнкинг брокеров и участников торгов на фондовом и срочном рынках

стр. 6

Технологии

Реструктуризация внешнего долга Украины: ВАРРАНТЫ VRI

Эрик Найман,
Артем Щербина,
Капитал Таймс

стр. 7

Market people

Терпение и труд все перетрут!

Антон Пасечников: Как добиться успеха

стр. 9

Буква закона

Изменения и нововведения на фондовом рынке

Интервью с Председателем правления «Украинской биржи» Олегом Ткаченко

стр. 12

P.S.

В здоровом теле здоровый дух!

«КИЕВСКАЯ СОТКА 2015»

стр. 15

Объем открытых позиций по валютным фьючерсам превысил 2000 контрактов

На начало октября, объем открытых позиций по валютным фьючерсам превысил 2000 контрактов (более 45 миллионов гривен в денежном эквиваленте).

«Текущая ситуация на рынке деривативов, связана с тем что так или иначе понемногу возвращается деловая активность на финансовые рынки Украины. Вопрос по реструктуризации долга страны практически решен, НБУ в своих высказываниях осторожно отмечает стабилизацию ситуации на денежном и валютном рынках. Пока на фондовом рынке все остается практически без изменений, мы отмечаем всплеск заинтересованности клиентов к новым валютным инструментам на срочном рынке Украинской биржи. Особенно активно торгуются фьючерсы на евро-доллар и золото, - комментирует Старший финансовый советник компании **Capital Times Дмитрий Жипецкий**. - С точки зрения технического анализа увеличение количества открытых контрактов в евродолларе произошло после того как пара вышла из узкого коридора и пробила уровень 1,130 долларов за евро. Далее

дополнительно интерес вырос после прохода уровня 1,135. Участники рынка ждут трендового движения и готовы увеличивать свои позиции. Похожую ситуацию можно было наблюдать в контракте на золото, когда оно преодолевало уровни 1130 -1135 долларов за тройскую унцию. В целом выход этих активов из бокового тренда положительно сказался на динамике и объеме торгов».

«Экономика Украины проходит непростые времена. Наблюдались тенденции к снижения внешнеэкономической активности. Уровень импорта и экспорта, вместе с ВВП обрушились драматически. Тем не менее, есть и положительные новости. Торговый баланс страны выровнялся и остается позитивным начиная с апреля 2014 года. Теперь есть все предпосылки утверждать, что самые экстремальные колебания курса национальной валюты остались позади нас. Компании скоро снова будут готовы разворачивать внешнеэкономическую деятельность, ориентированную прежде всего на экспорт продукции, - дополняет трейдер **ICU Виталий Сивач**. - Это значит, что у участников реального сектора экономики появится необходимость страховать свои денежные потоки от колебаний курса гривны к доллару. Чтобы выстроить надежную и сбалансированную операционную деятель-

ность, компании могут страховать свои риски от неожиданных движений курса как в одну, так и в другую сторону. И фьючерс на пару гривна/доллар – самый простой, доступный, прозрачный и понятный инструмент для этого. ICU, как маркет-мейкер и крупнейших оператор на рынке валютных инструментов, уже наблюдает увеличение спроса на фьючерсы/форварды на пару гривна/доллар. Как только критическая масса компаний поймет, что фьючерс является оптимальным инструментом для хеджирования рисков, рынок фьючерсов ожидает экспоненциальный рост».

Напомним, что в начале этого года "Украинская биржа" запустила торги новыми валютными фьючерсами: фьючерсом на курс [доллар – гривна](#), фьючерсом на курс [евро – доллар](#) и фьючерсом на [цену золота](#). Новые инструменты расширяют возможности участников: позволяют страховать валютные риски, а также могут быть использованы инвесторами в различных инвестиционных стратегиях. Инструменты постепенно становятся востребованными у широкого круга участников рынка: это отечественные и иностранные инвесторы, предприятия реального сектора экономики (экспортеры и импортеры), банки. **UX**

Итоги торгов

В III квартале 2015 года общий объем торгов на «Украинской бирже» составил **1 416** млн. грн., что на 83% ниже аналогичного показателя за II квартал 2015 года, на 79% меньше объема торгов по итогам I квартала 2015 года. Общее количество сделок составило **54 709**, что на 23.16% меньше, нежели кварталом ранее.

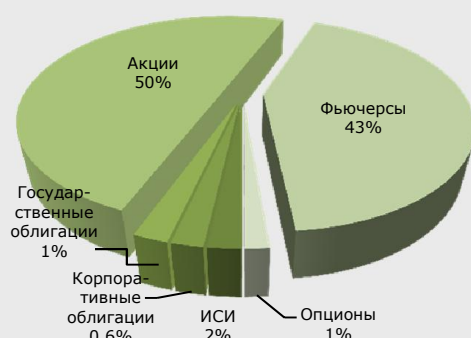
Объем торгов на "Украинской бирже" в разрезе рынков



В структуре торгов в июле-сентябре 2015 года на рынок акций приходилось 50% суммарного оборота на бирже или 707 млн. грн., 43% на рынок фьючерсов или 607 млн. грн., 2% на рынок опционов или 19 млн. грн. и 6% на рынки инвестиционных сертификатов, корпоративных и государственных облигаций – суммарно 81 млн. грн.

Среди наиболее существенных изменений: доля акций выросла на 6% в течении III квартала 2015 года.

Структура торгов на "Украинской бирже, 3 кв. 2015 г.



Объем торгов на фондовом рынке «Украинской биржи» за июль-сентябрь 2015 года уменьшился на 22,07% по сравнению со II кварталом 2015 года и составил **789 458 тыс.** грн., общее количество сделок достигло **43 654**.

Итоги торгов на фондовом рынке



Итоги торгов на срочном рынке



Объем торгов на срочном рынке во III квартале 2015 года составил **627** млн. грн., что на 11% меньше показателя II квартала 2015 года, или **93 010** контрактов. Количество сделок достигло **11 055**. Объем открытых позиций по фьючерсным контрактам на Индекс UX на 30 сентября 2015 года составил **10** млн. грн. или **12 482** контрактов.

Объем открытых позиций по опционным контрактам на фьючерс на Индекс UX составил **6** млн. грн. или **6286** контракта.

По итогам третьего квартала 2015 года на фондовом и срочном рынках «Украинской биржи» число зарегистрированных счетов составило **12 581**, что на 8,49% ниже значения на конец второго квартала 2015 года. Среди них доля активных счетов составляет **8%**.

По состоянию на 30 сентября 2015 года доля физических лиц в суммарном торговом обороте биржи составляла **40,4%**, притом, что в среднем за квартал данный показатель составлял 42%.

Доля физических лиц в разрезе рынков:

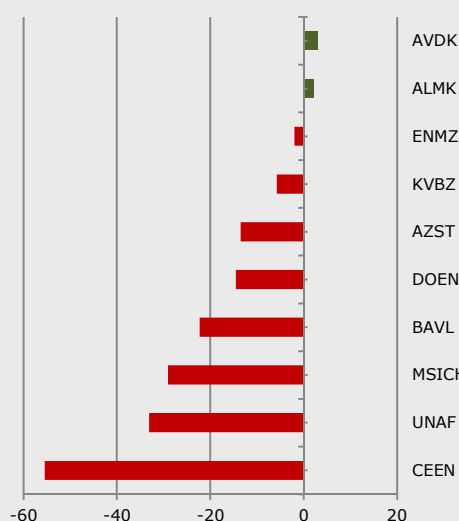
- фондовый рынок: в объеме – **35,4%**, в сделках – **56,1%**;
- срочный рынок: в объеме – **47%**, в сделках – **58%**.

По итогам июля-сентября 2015 года Индекс украинских акций (Индекс UX) снизился на **14,79%** от уровней конца 2 квартала 2015 года; на закрытие торговой сессии 30 сентября его значение составило **872,35** пунктов в сравнении с 1 023,71 пунктами в июне. С начала года Индекс UX показывает снижение на уровне -12,34%.

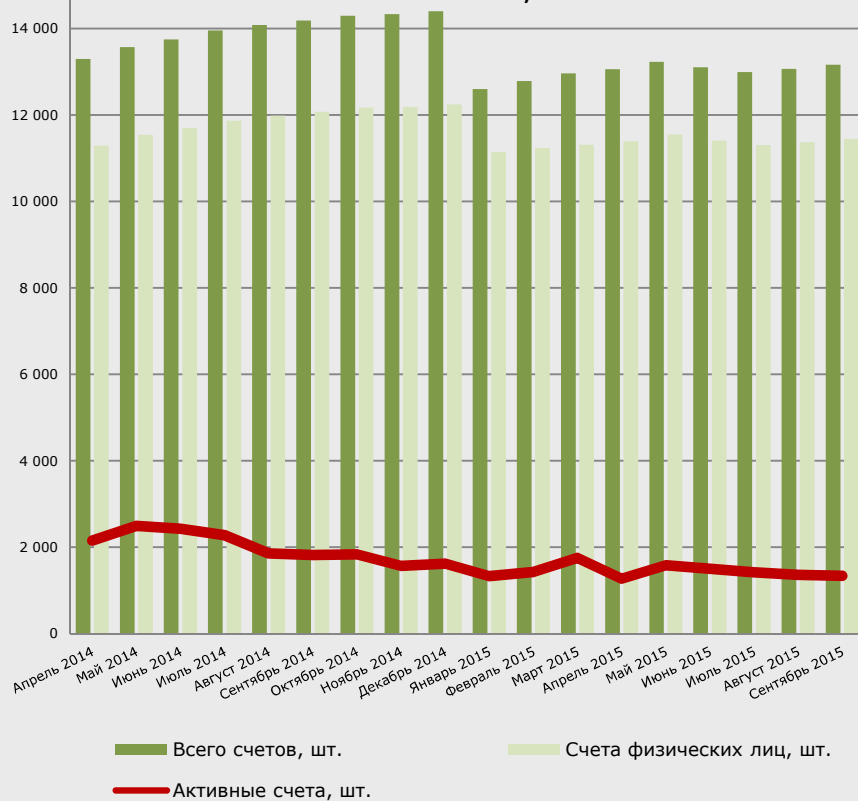
Фьючерс на Индекс UX на закрытии последней торговой сессии сентября закрылся на уровне 863,2 пунктов или в бэквордации к Индексу UX на 9,15 пунктов.

Динамика цен акций, которые учитывались при расчете Индекса UX на протяжении III квартала 2015 года, оказала негативное воздействие на значение индекса (на -170 пунктов). Лидерами влияния стали ценные бумаги «Центрэнерго» (CEEN), «Укрнафта» (UNAF) и «Мотор Сич» (MSICH).

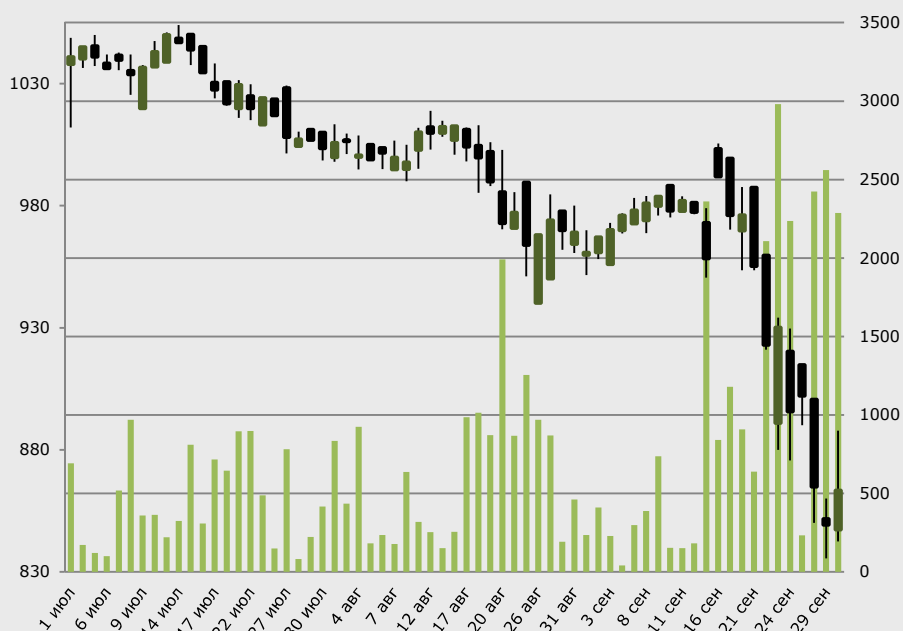
Лидеры влияния на Индекс UX



Динамика клиентских счетов на «Украинской бирже» за 2014-2015 гг., шт.



Динамика Фьючерса на Индекс UX (пункты) и ежедневный торговый оборот на «Украинской бирже» (контракты), III квартал 2015 года



Лидеры оборота за III квартал 2015 г.

Лидерами оборота в III квартале 2015 года стали акции «Мотор Сич» (MSICH), объем торгов по которым составил - 28 343 млн. грн., на втором месте «Центрэнерго» (CEEN) – 18 973 млн. грн., далее следуют бумаги «Укрнафта» (UNAF) – 14 590 млн. грн. Доля указанных ценных бумаг в обороте составила 15,55%, 10,41% и 8,00% соответственно.

По итогам третьего квартала 2015 года среди лидеров роста оказались акции «Шахтоуправление «Покровское», которые прибавили 68,29% и достигли цены 0,345 грн. за акцию, «Южный ГОК», которые выросли на 41,67% до 8,5 грн. и «Винницаоблэнерго» на 25,00% до 70 грн. за акцию.

Лидерами понижения цены с июля по сентябрь 2015 года стали акции «ИНТЕРПАЙП Нижнеднепровский трубопрокатный завод», снижение котировок которых составило -68,75% до 0,375 грн., «Фондовая биржа ПФТС» (-66,67%) до 350 грн. и «Стахановский вагоностроительный завод» (-5,88%) до 0,15 грн. за акцию.

Код	Наименование	Объем, грн.	Доля в обороте, %
MSICH	Мотор Сич	28 343 096	15,55
CEEN	Центрэнерго	18 973 469	10,41
UNAF	Укрнафта	14 590 421	8,00
SKSTRE	СК Стандарт Ре	12 144 062	6,66

Лидеры повышения цены за III квартал 2015 г.

Код	Наименование	Последняя цена, грн.	Изменение, %	Объем, грн.
SHCHZ	Шахтоуправление "Покровское"	0,345	68,29	98 450
PGZK	Южный ГОК	8,5	41,67	789 440
VIEN	Винницаоблэнерго	70	25,00	208 440
MMKI	Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича	0,13	18,18	1 440 107
NVTR	Новомосковский трубный завод	0,2	17,65	795 397

Лидеры падения цены за III квартал 2015 г.

Код	Наименование	Последняя цена, грн.	Изменение, %	Объем, грн.
NITR	ИНТЕРПАЙП Нижнеднепровский трубопрокатный завод	0,375	-68,75	33 200
PFTS	Фондовая биржа ПФТС	350	-66,67	38 624
SVGZ	Стахановский вагоностроительный завод	0,15	-55,88	34 946
HGAZ	Хмельницкгаз	281,25	-50,00	110 281

UXagro

По итогам 3 квартала 2015 года Индекс украинских аграрных компаний (Индекс UXagro) продемонстрировал падение на 3,45% от уровней конца второго квартала 2015 года; по состоянию на 30 сентября его значение составило 1 161,68 пункта против 1 122,94 пунктов в марте. **UX**

Сводная статистика по Индексу UXagro, III квартал 2015 г.

Инструмент	Наименование	на 30.09.2015	на 30.06.2015	Изменение за квартал, %	Изменение с начала года, %
UXagro	Индекс украинских аграрных компаний	1 161,68	1 122,94	3,45%	4,03%
UAH/USD	Курс украинской гривны к доллару США	21,31	21,0131	1,41%	-9,38%
PLN/USD	Курс польских злотых к доллару США	3,775	3,7645	0,28%	0,98%
AST	Astarta*	27,5	31,00	-11,29%	29,41%
AVGR	Avangardco**	0,8	1,10	-27,27%	-70,91%
IMC	Industrial Milk Company*	5,27	4,64	13,58%	-3,30%
KER	Kernel Holding*	45	37,77	19,14%	21,28%
MHPC	Mironovskiy Hleboproduct***	9	10,10	-10,89%	-4,36%
MLK	Milkiland*	0,98	1,55	-36,37%	-54,53%
OVO	Ovostar Union*	89	78,50	13,38%	25,35%

* цена указана в PLN

** цена указана в USD за 10 акций

*** цена указана в USD

Рэнкинг участников торгов

Рэнкинг участников торгов на фондовом рынке в III квартале 2015 г.

№	Код	Наименование
1	DRAGN	Драгон Капитал
2	UNIKA	УНИВЕР КАПИТАЛ
3	UKRNT	ФК "Укранет"
4	KINTL	КИНТО, Лтд
5	FCKUB	ФК "КУБ"
6	EAVEX	ИВЕКС КАПИТАЛ
7	ASTRM	АСТРУМ КАПИТАЛ
8	CITYB	ПИОГЛОБАЛ Капитал
9	ARTCP	АРТ КАПИТАЛ
10	MFMPPL	Сеть фондовых магазинов Плюс
11	NAVIN	Навигатор-Инвест
12	FKSKT	ФК "Сократ"
13	INVST	И-НВЕСТ
14	CTIME	Капитал Таймс
15	JEROM	ДЖЕРОМ СЕКЬЮРИТИЗ
16	PRBKO	ПРБ
17	ONLIN	Он-лайн капитал
18	WIGFC	ФК "Западинвест"
19	TALIN	ТАЛ-ИНВЕСТ
20	MBROK	Мастер брок
21	IQBRK	АЙ КЬЮ - БРОК
22	KREDO	Агенство ценных бумаг "КРЕДО-ИНВЕСТ"
23	ITTIN	ИТТ-инвест
24	NAFIN	Нафта-Инвест
25	PROFK	ПРОФИТ-КАПИТАЛ
26	FKOK2	ФК "ОК-2"
27	TACKB	ТАСК-БРОКЕР
28	CONCE	Конкорд Кепитал
29	PORTF	ПОРТФЕЛЬНЫЙ ИНВЕТОР
30	FINAN	Финансовый Альянс

Рэнкинг участников торгов на рынке фьючерсов в III квартале 2015 г., контракты

	Код	Наименование
1	UNIKA	УНИВЕР КАПИТАЛ
2	FKSKT	ФК "Сократ"
3	DRAGN	Драгон Капитал
4	ARTCP	АРТ КАПИТАЛ
5	UKRNT	ФК "УКРАНЕТ"
6	INVST	И-НВЕСТ
7	EAVEX	Ивекс Капитал
8	ASTRM	АСТРУМ КАПИТАЛ
9	MBROK	Мастер брок
10	NAVIN	Навигатор-Инвест

Рэнкинг участников торгов на рынке опционов в III квартале 2015 г., контракты

	Код	Наименование
1	UNIKA	УНИВЕР КАПИТАЛ ТОВ
2	FKSKT	ФК "Сократ"
3	UKRNT	ФК "УКРАНЕТ"
4	EAVEX	Ивекс Капитал
5	ASTRM	АСТРУМ КАПИТАЛ
6	DRAGN	Драгон Капитал
7	INVST	И-НВЕСТ
8	MBROK	Мастер брок
9	NAVIN	Навигатор-Инвест

Рэнкинг брокеров по количеству зарегистрированных клиентов на 30 сентября 2015 г.

	Код	Наименование
1	UNIKA	УНИВЕР КАПИТАЛ
2	UKRNT	ФК "УКРАНЕТ "
3	DRAGN	Драгон Капитал
4	ARTCP	АРТ КАПИТАЛ
5	MBROK	Мастер брок
6	INVST	И-НВЕСТ
7	ASTRM	АСТРУМ КАПИТАЛ
8	FKSKT	ФК "Сократ"
9	KINTL	КИНТО, Лтд
10	NAVIN	Навигатор-Инвест

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ВНЕШНЕГО ДОЛГА УКРАИНЫ: ВАРРАНТЫ VRI

Авторы:

**Эрик Найман, д.э.н.,
управляющий партнер**

Капитал Таймс

**Артем Щербина, к.э.н.,
инвестиционный аналитик**

Капитал Таймс

Правительство Украины в конце августа согласовало с зарубежными кредиторами условия реструктуризации долга по еврооблигациям 2015-2023 годов. Согласно основным параметрам сделки Украине будет списано 20% долга, продлен срок погашения пакета облигаций на 4 года (погашение пройдет девятью равными частями с 2019 по 2027 годы, процентная ставка купона составит 7,75% годовых). Также будут выпущены новые бумаги VRI (Value Recovery Instrument), сроком обращения с 2021 по 2040 годы, выплаты по которым будут зависеть от динамики ВВП Украины.

Если по основной сумме долга дополнительных вопросов не возникает – простое списание выплат и перенос погашения тела облигаций на 4 года; то определить инвестиционную привлекательность бумаг VRI, на первый взгляд, достаточно сложно. Именно последнему инструменту будет посвящена текущая статья.

Общие характеристики VRI

Варранты VRI не будут иметь номинальной стоимости, но будут эмитированы путем конвертации списанного долга на 3,6-3,8 млрд. долл.

Выплаты по VRI привязаны к динамике ВВП Украины в 2019-2038 годах. Таким образом, кредиторы получают, по сути, опционы КОЛЛ на экономику нашей страны пропорционально своей доли в 20% долга который им списали.

По условиям VRI выплаты будут осуществляться в два этапа:

- с 2021 по 2025 годы на основе динамики ВВП за 2019-2023 годы. При этом, размер выплат не должен превышать 1% от реального ВВП;

- с 2026 по 2040 годы на основе динамики ВВП за 2024-2038 годы.

Для всех варрантов существует единая формула расчета размера выплат:

- если прирост реального ВВП Украины < 3% или значение номинального ВВП < 125,4 млрд. долл., то выплаты не осуществляются;

- если прирост реального ВВП Украины > 3%, но < 4% и значение номинального ВВП > 125,4 млрд. долл., то выплачивается 15% превышения реального ВВП Украины;

- если прирост реального ВВП Украины > 4% и значение номинального ВВП > 125,4 млрд. долл., то выплачивается 40% превышения реального ВВП Украины (выше 4%).

Оценка инвестиционной привлекательности VRI

Мы сформировали модель расчета потенциальной доходности VRI, в которую заложили 3 сценария



Эрик Найман

экономического роста Украины до 2040 года. Также мы учли, что на протяжении 25 лет увидим минимум три года, когда ВВП Украины будет расти ниже 3% в силу исторических экономических циклов. Согласно нашим расчетам, внутренняя доходность VRI может составить:

- по Оптимистическому сценарию: 18% годовых
- по Базовому сценарию: 6% годовых
- по Пессимистическому сценарию: 0% годовых

С учетом вероятности реализации каждого из сценариев, доходность VRI оценивается в 8,1% годовых. Общая сумма выплат может превысить 16 млрд. долл.

При этом, выплата купона в 2021 году маловероятна, так как учитывает экономические показатели за 2019 год. Мы не видим возможности достижения Украиной более 125,4 млрд. долл. ВВП по итогам 2019 года (напомним, это заложено в прогнозе МВФ). Варранты VRI могут стать достаточно ликвидными

бумагами, учитывая сумму эмиссии в 3,6-3,8 млрд. долл. и возможность их торгов на бирже. Механизм привязки к ВВП страны делает их волатильным инструментом, который будет реагировать на каждую публикацию макроэкономических показателей Украины. Общая сумма выплат по VRI может существенно превысить их номинальную стоимость в случае долгосрочного роста экономики Украины.

Резюме

Колл-опционы VRI, которые предложены кредиторам Украины в качестве компенсации за списание части долга по еврооблигациям, станут ликвидным и волатильным инвестиционным инструментом в ближайшие 25 лет.

Методика выплат по VRI привязана к динамике ВВП Украины с 2019 по 2038 годы. Такой механизм предоставит ряд возможностей как по спекулятивному заработку в моменты публикаций макроэкономических показателей Украины, так и по получению ежегодного высокого дохода при условии роста экономики страны. Согласно нашей модели оценки VRI, мы ожидаем доходность варрантов на уровне 8,1% годовых.

Опыт Аргентины

Аргентина выпустила деривативы на ВВП, как часть обязательств по реструктуризации долга 2005-2010 гг. после дефолта в 2001 г. на 95 млрд. долл. Выплаты по варрантам осуществляются при условии роста ВВП Аргентины выше 3%



Артем Щербина

Варранты на ВВП

Деривативы (варранты) с привязкой к динамике ВВП предполагают выплату дохода в случае роста экономики страны выше обозначенного уровня. Размер купона к выплате варьируется в зависимости от мультипликатора к росту реального ВВП за год.

в год вплоть до 2035 года. С 2005 г. инвесторы получили уже 6 платежей, общей суммой около 10 млрд. долл. Экономика страны, при этом, росла в среднем на 5,1% за последние 10 лет.

Опыт Греции

Греция выпустила варранты с привязкой к росту ВВП в два периода: с 2014 по 2020 гг. выплаты осуществляются с разными мультипликаторами, если рост ВВП превысит 2,2%, но будет ниже 2,9%; с 2020 по 2041 гг. – при росте более 2%.

При этом, общая сумма выплат не должна превышать 1% номинального ВВП страны, а с 2023 г. мультипликаторы начинают снижаться. Греция еще не производила выплат по этим деривативам. **UX**

Терпение и труд все перетрут!

В этом выпуске мы бы хотели Вас познакомить с успешным украинским финансово-аналитическим проектом, который, не смотря на разного рода тонкости и сложности работы на украинском рынке, продолжает развиваться и расширяться, уже не только в Украине, но и за её пределами.

Сегодня владелец и CEO компании TRDATA – Антон Пасечников, расскажет не только про то, как они добились такого успеха, но и поведает об альтернативных методах привлечения инвестиций для среднего и малого бизнесов. Хотелось бы услышать вкратце о Вас, чем Вы раньше занимались и какими проектами сейчас управляете?

Я занимался торговлей и продажами на валютном, деривативном и кредитных рынках более 17 лет, пройдя путь до руководителя большого регионального торгового подразделения, в таких крупнейших банках, как Credit Suisse и Royal Bank of Scotland. В 2010 году я закончил Executive MBA в London Business School и после этого основал TRDATA.

Сейчас я полностью посвящаю себя продвижению TRDATA на глобальный уровень.

Расскажите пожалуйста, какие именно бизнес-задачи

Вы ставили перед собой, когда запускали TRDATA?

Задача TRDATA - сделать информацию с низколиквидных рынков доступной, давая, таким образом, возможность рыночным игрокам находить необходимые им инструменты, свежие новости и цены; помогая участникам рынка, быть ближе друг к другу в непрерывно расширяющемся море информации.

Кто является основными пользователями платформы?

Основные пользователи платформы - трейдеры и аналитики в инвестиционных банках, которым информация по финансовым инструментам необходима каждый день для продуктивной работы. Таким пользователям TRDATA предоставляет возможность отслеживать наиболее достоверные и актуальные новости, которые происходят на рынке, и которые добавили участники комьюнити, а также добавлять свои собственные.

Когда Вы заходили на рынок, все банки уже имели доступ к таким информационным платформам, как Bloomberg Professional и Thomson Reuters Eikon, было ли просто войти на рынок, и насколько сложно конкурировать с мировыми платформами?

Когда мы заходили на рынок, да, конечно, почти все слышали про Bloomberg и Reuters, но это не значит, что все ими пользовались, т.к. стоимость около \$2,000 в мес. далеко не все банки могут себе позволить. Кроме того, многих инструментов на платформе не было, поэтому приходилось

искать другие способы, как эту информацию получить. Нам было довольно легко войти на этот рынок, т.к. была четкая проблема, и мы с TRDATA ее четко адресовали, благодаря чему удалось в довольно короткий срок заключить контракты с ведущими игроками на рынке.

Уточните, пожалуйста, в каком инструментарии нуждались банки больше всего, это были какие-то эксклюзивные продукты, которые предоставляет только TRDATA?

На самом раннем этапе это была возможность получать внебиржевые котировки по локальным облигациям и еврооблигациям в режиме реального времени. Это и сейчас наш уникальный продукт.



Скажите, над какими задачами в TRDATA Вы сейчас больше всего сфокусированы?

TRDATA пришла на рынок в 2010 году. К текущему моменту у нас уже есть присутствие на рынках России и Украины, и сейчас мы работаем над выходом на новые рынки. В скором времени мы планируем запустить платформу на рынках Турции, а потом и всех странах региона EMEA - Европы, Ближнего Востока и Африки. Помимо этого, мы продолжаем подключать новых партнеров и новые источники данных на существующих рынках.

Как Вы оцениваете результаты своей работы на украинском рынке?

Украина стала рынком, с которого мы начинали свое развитие, как компания. Несомненно, опыт проведенной работы продемонстрировал среди прочего то, что платформа TRDATA приносит реальную и ощутимую пользу, как нашим клиентам, так и рынку в целом. Также наш опыт позволил понять глобальные перспективы существующей модели работы TRDATA. В настоящий момент среди наших клиентов в Украине более 250 компаний-представителей крупнейших банков, инвестиционных и страховых компаний.

Вы имеете опыт работы на мировых фондовых рынках, среди которых точно есть британский и российский, в чем специфика украинского рынка и что бы Вы порекомендовали сделать

в первую очередь для его развития?

Наша миссия в TRDATA-повысить прозрачность рынка, предоставив надежную платформу, на которой все участники могут обмениваться информацией. Рынки России и Украины пока относятся к развивающимся, на этих рынках информация очень сильно разрознена. Наша задача - собрать единую базу знаний по инструментам и применить наиболее современные технологии для того, чтобы она была доступна в режиме реального времени. Именно таким путем можно повысить ликвидность рынка и сделать его более привлекательным для инвесторов, как внешних, так и внутренних. Сейчас многие инвесторы боятся заходить на рынки России и Украины во многом потому, что отсутствует инфраструктура и свободный обмен данными. Если бы Bloomberg справлялся с данной задачей, то западные инвесторы уже давным-давно бы увеличили свои портфели на развивающиеся рынки. Но технологии по сбору данных Bloomberg не работают так хорошо на развивающихся рынках, и именно в этом мы в TRDATA видим возможность. По сути, мы создаем инфраструктуру для развивающихся рынков.

Украинская биржа развивает проект РПК (рынок привлечения капитала для малого и среднего бизнесов), скажите, не рассматриваете ли Вы выход на IPO в будущем, если да, то когда и где именно хотели бы привлечь капитал?

Для нас сейчас нет проблем с привлечением капитала, недавно мы закрыли раунд от синдиката западных инвесторов. Нам пока рано выходить на IPO, но в будущем не исключаем такого варианта. Подобная инициатива со стороны Украинской биржи, безусловно, пойдет на пользу локальному рынку.

Мы знаем, что TRDATA выиграла несколько финансовых тендеров для стартапов, расскажите, что это за тендеры и как Вы добились такого результата?

TRDATA была одной из первой компаний с территории СНГ, которая стала финалистом таких крупнейших западных акселераторов, как Seedcamp (<http://seedcamp.com/>) и 500startups(<http://500.co>). Каждый год эти акселераторы отбирают около 20 команд со всего мира, которым предоставляют инвестиции и менторскую поддержку со стороны мировых экспертов в области технологий. К тому моменту, когда мы подавали заявку на участие в этих программах, TRDATA уже хорошо знали в Украине, где у нас был пул лояльных клиентов. Рынок, на котором мы работаем, очень сложный, но и перспективный одновременно, совокупный объем рынка составляет несколько десятков миллиардов долларов, а потому западным инвесторам TRDATA очень интересна, мы одни из немногих, кто смогли доказать, что на этом рынке мы знаем, как работать.

В чём залог вашего успеха в стартапах? Что бы Вы посоветовали украинским стартаперам?

В английском нет такого слова, как "стартапер", есть слово "предприниматель" - это человек, который осознанно

взял на себя риски и основал собственную компанию, чтобы воплотить свою миссию в жизнь. Я не считаю себя "стартапером", так как с самого начала я относился к TRDATA, как к серьезному бизнесу и сам инвестировал в нее. Успеха можно добиться упорным трудом

и верой в будущее. А то, из какой ты страны - это не так важно. **UX**

Команда TRDATA



Интервью с Председателем правления «Украинской биржи» Олегом Ткаченко

Сегодня речь пойдет о последних изменениях и нововведениях на Фондовом рынке в целом и как это повлияет на деятельность Украинской биржи в частности. Так в августе этого года вступило в силу новое положение про функционирование фондовых бирж, основные изменения коснутся расчета Биржевого курса и листинга.

Беседовала :

Ольга Стефановская



Вы возглавляете Украинскую биржу с начала ее основания - с 2008 года. Что удалось за это время сделать?

Удалось сделать немало. Украинская биржа принесла в Украину технологии, которых не было ранее. Во-первых, это - интернет-трейдинг, то есть, каждый участник, в том числе физическое лицо, имеет доступ на биржу путем интернета. Второе - мы запустили рынок фьючерсов и опционов. По своему потенциалу - он самый большой в Украине. Мы начали с фьючерса на наш индекс. Потом стартовали опционы на этот фьючерс, а в этом году мы запустили валютные фьючерсы: на курс гривна-доллар, евро-доллар и золото.

Как к валютным фьючерсам отнеслись на рынке?

Однозначно - положительно. Из всех инструментов, только валютные фьючерсы показывают положительную динамику роста активности и объемов торгов. Наиболее

динамично развивается фьючерс на курс евро-доллар. Но, я уверен, что планируемая либерализация валютного регулирования будет способствовать стремительному развитию фьючерса на курс гривна-доллар. Ведь именно этот инструмент позволяет страховать валютные риски, при этом, являясь прозрачным и доступным широкому кругу потенциальных участников рынка.

Очень часто сейчас можно услышать, что в Украине фондового рынка как такового нет. А вы как считаете?

То, что рынок есть - факт. Другое дело, что он значительно меньше чем нам бы того хотелось. Но фондовый рынок - это отражение экономики, преломленное через призму инвестиционной привлекательности. Он не может быть большим, при условии, что наша страна занимает очень низкое место в рейтинге инвестиционной привлекательности, а экономика продолжает стагнировать.

А проводить реформы фондового рынка при спаде в экономике можно?

Любой кризис это толчок для реформирования. Реформы нужно проводить во всех сферах. Фондовый рынок - это составляющая экономических отношений и его невозможно реформировать отдельно. В



первую очередь, страна должна стать инвестиционно привлекательной, должны быть защищены права собственности, должны нормально работать суды. Необходимо мобилизовать средства внутреннего инвестора, создав из них длинный денежный ресурс, который станет драйвером развития экономики.

Сейчас Комиссия делает акцент на консолидацию инфраструктуры рынка и на борьбу с манипулированием ценами на активы. В частности изменения по Биржевому курсу направлены на противодействие манипулированию. Насколько эффективно на Ваш взгляд новая методика расчета будет этому способствовать? Смогут ли торговцы как раньше влиять на этот процесс?

Новая методика расчета БК действительно внедрялась Комиссией с тем что бы противодействовать манипулированию на рынке. Но нужно сразу понимать что манипулирование может иметь место на любом рынке. Если этот процесс сделать дорогим и сложным, это потеряет всякий экономический смысл. В любом случае если Вы работаете на рынке - Вы влияете на ценообразование на этом рынке, вопрос в каком объеме. Если Вы крупный оператор на рынке, то влияние будет в любом случае более заметное, чем у остальных. Вопрос в том что бы влияние происходило рыночными методами. На это собственно и направлена новая методика расчета БК.

Что случится, если не будут соблюдены все условия для расчета биржевого курса по бумаге, каким он будет в этом случае?

Такое может быть и соответственно по такой бумаге не будет рассчитан БК за текущий день. На сегодняшний день есть бумаги, по которым не рассчитывается БК каждый день, даже согласно действующим правилам.

Когда вступят новые условия по листингу ценных бумаг?

Новые условия по листингу вступают с 1 января 2016 года.

Как они отразятся на количестве бумаг в биржевом списке? Много ли бумаг останется в листинге?

Листинг – это часть биржевого списка. В Листинге бумаг,

конечно, станет значительно меньше, хотя их и сейчас не очень много. На Биржевой список вряд ли будет какое то влияние, во всяком случае, наплыва эмитентов, желающих торговаться на бирже, пока не ожидаем. Для этого скорее нужны экономические предпосылки. Часть бумаг из листинга будет переведено во внелистинговый список, но все бумаги как были в Биржевом списке так там и останутся. Что касается чистки Биржевого списка, то мы всегда делали более жесткий отбор на этапе включения в список, да и периодически его чистим от бумаг, которые не торгуются долгое время.

Насколько станет трудоемкой для эмитента процедура листинга? В чем заключаются плюшки для эмитента который пройдет такую процедуру?

Процедура листинга никогда не была трудоемкой для эмитента сама по себе. Необходимо собрать документы и подать их на биржу. Вопрос в соответствии определенным критериям отбора, но тут уже все зависит от работы самой компании. Насколько критерии листинга для нее достижимы или нет.

Обязательны ли будут так называемые договора маркет-мейкерства между эмитентом и торговцем для поддержания бумаг в списке?

Такие договора будут необходимы только по определенным типам бумаг (для бумаг ИСИ и акций первого уровня листинга). По остальным – этот вопрос отдается на решение самого эмитента. Скажем честно,

поддержание ММ ликвидности по бумагам - это хорошая мировая практика, которая идет только на пользу таким бумагам.

Как вы относитесь к ужесточению требования комиссии к эмитентам для доступа к листингу?

Нужно учитывать, что комиссия является одним из инициаторов пенсионной реформы. В том числе поддерживает идею о запуске индивидуальных пенсионных счетов. Накопленные на них средства можно будет вкладывать не только в депозиты, но и в инструменты фондового рынка. Рынок нужно подготовить к выходу на него этой категории инвесторов, зачистив от мусорных и фиктивных бумаг. На рынке должны остаться качественные эмитенты.

Сейчас большинство людей, у которых есть сбережения, несут деньги в банк, нежели пускают их в работу на фондовом рынке. Чем Вы это объясняете?

Слабой финансовой грамотностью и малым количеством качественных инструментов. Депозит - консервативная стратегия, и в ней ничего плохого нет. При этом украинцы о возможностях фондового рынка практически ничего не знают.

Но ведь можно не быть осведомленным в нюансах, нужно только доверить свои деньги грамотному брокеру?

А как определить грамотного брокера не имея минимальных знаний? Я не верю в слепое доверие. До выхода на рынок

нужно получить хотя бы начальный набор знаний, понимать специфику инструментов, ознакомиться со стратегиями управления своими средствами.

Почему же тогда никто не занимается повышением финансовой грамотности населения, ведь выгодно получить новых клиентов?

Рекламные и образовательные компании требуют серьезного финансирования, это – действительно не дешево. Вкладываться в финграмотность очень сложно, когда мы имеем маленький рынок, на котором сложно зарабатывать и существовать. Хотя даже в самые тяжелые времена мы и члены нашей биржи выделяют на это ресурсы. Считаю, что финансовая грамотность – вопрос национальной безопасности. Каждый человек должен понимать, что государство не может и не

сможет обеспечить высокий уровень пенсионных выплат.

То есть, государство должно сказать людям, что большую пенсию мы вам обеспечить не сможем, хотите больше – зарабатывайте в негосударственных пенсионных фондах и на фондовом рынке?

Безбедную старость должен обеспечивать себе каждый человек самостоятельно. Наверное, это неприятно, но это факт. Ответ на вопрос «как сохранить и приумножить накопления?» может дать фондовый рынок. А государство должно стимулировать его развитие.

Каким Вы видите наш фондовый рынок через 5 лет?

Я очень хочу, чтобы у нас был свободный приток иностранных инвестиций, чтобы наше валютное

регулирование было либеральным, чтобы иностранный инвестор мог легко зайти в Украину и легко выйти. Я хочу, чтобы права собственности были незыблемы и на рынке присутствовал мощный внутренний инвестор. Только при выполнении этих условий у нас будет большой ликвидный рынок. **UX**



В ЗДОРОМ ТЕЛЕ, ЗДОРОВЫЙ ДУХ!

В начале сентября в Киеве проходил веломарафон «КИЕВСКАЯ СОТКА 2015». Наши партнеры решили проверить свою выносливость и приняли участие в соревновании. Мы предложили им ответить на следующие вопросы и поделиться впечатлениями.

1. Чем для Вас является веломарафон «КИЕВСКАЯ СОТКА 2015»?

Велоспорт – это просто хобби или профессиональное увлечение?

2. Почему решили принимать участие в марафоне?

Участвовали Вы когда-нибудь в подобных соревнованиях (марафонах)?

3. Расскажите о Вашей подготовке?

Есть ли какой-то особый секрет?

4. На марафоне нужно было преодолеть дистанцию в 100 км. Было ли Вам тяжело? Вы довольны своим результатом?

5. Смогли бы Вы сделать велосипед своим основным средством передвижения вместо автомобиля?

6. Как Вы считаете смог бы Киев стать вело столицей восточной Европы?

1. Увлечение велосипедом началось с 2012 года, когда мне подарили очень хороший велосипед на день рождения. Сначала я был против такого подарка (думал, что не буду

пользоваться), теперь хочется сказа «спасибо».

Велосипед стал для меня увлечением, которое я не могу назвать профессиональным, но если есть возможность прокатиться, то я стараюсь её не упустить. В среднем катаюсь примерно раз в неделю, иногда чаще иногда реже. Надо сказать, что увлечение велосипедом в некотором роде связано с рынком, потому что с человеком который первым ввёл меня в мир велолюбителей, я познакомился именно на рынке. Это Виталий Скоробогатов – глава службы поддержки компании ARQA Technologies (разработчики торговой системы QUIK), человек, для которого велосипед действительно профессиональное увлечение. И я для меня он до сих пор остаётся «гуру» к которому я обращаюсь если у меня возникают вопросы.

2,4. «КИЕВСКАЯ СОТКА 2015» это второй по счёту марафон. Первый был в прошлом году и в нём я тоже участвовал. Узнал о нём случайно, висела реклама в веломагазине, где я покупал какие-то принадлежности. Тогда для меня дистанция в 100 км не казалась «нереальной», но опыта в езде «сотки» не было. Поэтому я решил принять участие, чтобы проверить смогу ли я проехать 100 км или нет. Как оказалось смог и даже с относительно неплохим результатом. В прошлом году я проехал с



Руслан Магомедов, CEO Astrum Investment Management

результатом 3 часа 50 минут. В этом году улучшил его на 11 минут и проехал за 3:39. Надеялся проехать быстрее чем 3:30, но погода подвела, был дождь и ехать было не очень приятно.

3. Так как это увлечение, то никакой особой подготовки не делаю. Те, кто увлекается этим более-менее профессионально, перед важными соревнованиями стараются «выйти на пик формы». Для этого они особым образом выстраивают график тренировок, так чтобы получать максимальные нагрузки незадолго до основных соревнований, но за неделю до соревнований они полностью прекращают тренироваться, чтобы дать время организму максимально восстановится перед ответственным заездом

5. Часто приходится ходить в костюме, поэтому для меня велосипед не подойдёт. Но я знаю человека, который

каждый день ездит на работу на велосипеде, преодолевая 27 километров в одну сторону. И этот человек когда-то тоже был причастен к фондовому рынку.

6. Недавно был в Амстердаме и видел что такое по-настоящему велосипедный город, там самый главный участник дорожного движения не автомобилист и не пешеход, а именно велосипедист. Думаю, что Киев мог бы повторить опыт Амстердама, хотя езда по киевским холмам более сложная, нежели передвижение по Амстердаму, где «рельеф ровный как сковородка» (по словам самих же жителей Амстердама). Более того можно сказать что этот процесс уже начался. Если в 2012 году я очень редко встречал велосипедистов катаясь по Киеву, то сейчас не увидеть велосипедиста просто невозможно. Да что там говорить, даже среди фондовиков, велосипедистов стало намного больше. Вот и Олег Ткаченко не остался в стороне от модного тренда, и так же стал заядлым велолюбителем (сейчас уже может даже более заядлым чем Я). Он вместе со мной и многими другими участниками рынка принимал участие в марафоне «КИЕВСКАЯ СОТКА 2015» и тоже показал очень неплохой результат.



Олег Ткаченко, Глава правления «Украинской биржи»

1,2. Велоспорт – мое достаточно новое хобби. В июле прошлого года, благодаря друзьям по фондовому рынку, я после многолетнего перерыва сел на велосипед и вспомнил, какое это удовольствие. В начале августа я начал активно кататься, а в сентябре впервые принял участие в веломарафоне – «Киевская сотка 2014». Участие в таких соревнованиях это проверка своего физического состояния и воли. У меня была мечта - проехать всю дистанцию (до этого больше 45 км я не проезжал) и желательно менее чем за 5 часов. Результат превзошел мои ожидания, дистанцию я проехал чуть более чем за 4 часа. В этом году на марафоне «Киевская сотка 2015» я хотел улучшить свой прошлогодний результат и доказать себе, что «год прошел не зря». Но дожди, которые были накануне старта и прогнозировались в день соревнований, внесли сомнения, а возможно ли проехать дистанцию в дождь и при температуре 16°. И только благодаря друзьям, вместе с

которыми планировал стартовать, удалось побороть сомнения. Сама езда была захватывающей. Дождь, местами сильный внес свою изюминку, очень не хватало «дворников» на очках, местами лужи выглядели как маленькие озера. Не обошлось без прокола, впервые под дождем менял камеру. Тем не менее, удалось значительно улучшить прошлогодний результат и получить массу великолепных эмоций. Это оказалось увлекательнейшим приключением.

3. Специальной подготовки не делаю. За неделю до старта стараюсь усиленно потренироваться, а остальные дни на велосипед не сажусь – это вся подготовка. Ну и конечно, стараюсь регулярно пить воду вовремя марафона.

4. Конечно, было, ведь я хотел не просто проехать, а улучшить прошлогодний результат. И рад, что мне это удалось.

5. Если бы мог, то уже сделал бы. Мне часто приходится проводить встречи вне нашего офиса, а правила делового этикета не позволяют приходить на встречи не в деловом костюме.

6. Ближайшие годы это не реально. Для этого необходимо, как минимум, построить большую сеть надежных велопарковок и из-за холмистого рельефа оборудовать офисы душевыми.





**Андрей Дмитренко, CFA,
Managing Director Dragon
Capital**

1. Хобби, я и мои друзья уже несколько лет катаемся на велосипедах в парках и за городом в лесах. Но с каждым годом география катания и дистанции увеличиваются.

2. В соревнованиях принимал участие впервые, т.к. для меня любой вид спорта – это в первую очередь хобби и инвестиции в здоровье

3. Особой подготовки не было, да и опыта катания свыше 20 км до этого тоже не было. Но я консультировался с «опытными» товарищами относительно режима питания за день до заезда и непосредственно во время марафона – оказалось очень полезным. Кроме того, я был в категории «горных» велосипедов, поэтому, вовремя поменял шины на шоссейные, но все равно на МТБ нельзя реально соревноваться со спортсменами «шоссейниками».

4. 100км изначально казалось довольно сложной задачей, особенно на фоне отсутствия опыта. Слишком тяжело не было, т.к. другие виды спорта помогли подготовить организм для работы на выносливость. Результатом в целом я остался доволен, ведь главное было проехать всю дистанцию и это вышло, несмотря на 4х часовой

дождь.

5. По возможности, я иногда езжу на работу на велосипеде (но это малое расстояние). Правда, отсутствие специальных велодорожек, запаркованные где попало автомобили и низкая культура вождения водителей авто ухудшают позитивное восприятие таких поездок.

6. Об этом говорить слишком рано, но если Киевские власти, как и мэрии других городов, будут активно поддерживать подобные инициативы (марафоны, дни велосипедистов и пр.), то есть шансы, что велосипед займет достойное место в жизни украинцев и на дорогах Украины. **UX**

