

Павел Прасс

генеральный директор АО «Специализированный депозитарий «ИНФИНИТУМ»

От контроля – к центру компетенций

СПЕЦДЕПОЗИТАРИЙ ДОЛЖЕН КОМПЛЕКСНО ПОМОГАТЬ И СОДЕЙСТВОВАТЬ БИЗНЕСУ СВОИХ КЛИЕНТОВ

Фотографии **Павел Перов**

— В 2024 году реализовано либо ожидается большое количество изменений, позволяющих говорить о реформе регулирования ЗПИФ. Как вы оцениваете эти изменения с точки зрения специализированного депозитария?

— Спецдепозитарии вместе со всем рынком коллективных инвестиций не просто ожидают, но активно готовятся к этой «реформе». Правда, некоторых изменений мы ждем уже долгие годы, но в этом году лед, кажется, действительно тронулся. И передача учетных функций от УК ПИФ в спецдепы, и введение разных классов паев, и существенное продление срока «жизни» ЗПИФ для квалинвесторов, и обсуждение принципов обеспечения сохранности движимого имущества — всё

это открывает дополнительные возможности для развития инфраструктуры.

Конечно, влияние каждой из этих новаций будет разным. Например, я считаю, что вступление в силу изменений, разрешающих передачу функций учёта, отчетности и расчета СЧА в спецдепозитарии, приведет не к взрывному росту, но к гармоничной эволюции инфраструктуры, постепенной корректировке операционных моделей участников. И это хорошо: рынок адаптируется и выстроит новые схемы взаимодействия, исходя из экономической целесообразности и бизнес-логики каждого игрока. Это позволит управляющим компаниям гибче организовывать деятельность и фокусироваться на своей основной задаче — доверительном управлении

активами клиентов. Верю, что в течение 2–5 лет мы получим в целом оптимизирующий и позитивный эффект для всей отрасли — и для инвесторов в конечном итоге, увидим более вариативное и конкурентное распределение ролей и функций среди участников РКИ.

— **Требуются ли дополнительные регуляторные меры и усилия для завершения этих преобразований или участники рынка (в частности, УК и спецдепы) могут договариваться самостоятельно, находя синергию для своих бизнесов?**

— Важно иметь понятные правовые рамки, в которых участники рынка смогут выбирать удобную и выгодную им модель бизнеса, договариваться о сотрудничестве и взаимодействии с партнёрами. И чем больше гибкости предоставлено регулированием, тем

(учётные журналы, перечни имущества, отчёт о движении денежных средств), не указано, обязан ли, может ли спецдеп ее делать, кто ее будет сдавать. На наш взгляд, в этой части, кроме изменений в ФЗ «Об инвестиционных фондах», понадобится ряд подзаконных актов. Иначе снизить затраты на бэк-офис для УК будет проблематично.

Также критически важно, чтобы возможность осуществления спецдепозитарием новых функций сопровождалась соответствующим изменением порядка налогообложения. Представляется, что новые услуги должны освобождаться от НДС по аналогии с основными услугами спецдепов. В противном случае трудно предложить выгодные условия для УК, что опять же станет тормозом для реализации новых моделей.

С точки зрения синергии самое важное — это получение личными фондами статуса квалифицированного инвестора, что дает им возможность приобретать паи фондов для квалинвесторов.

больше потенциал для развития отрасли. Однако ожидаемый позитивный эффект от изменений может быть практически сведён к нулю в случае, если в нормах будут реализованы половинчатые меры, или внесение изменений будет слишком растянуто во времени. Например, передача учёта активов ПИФ в спецдеп имеет наибольшую ценность в случае, если она комплексная, то есть, когда УК имеет возможность передать и прочие связанные функции, соответственно, существенно сократить или вообще не нести расходы на бэк-офис, сняв с себя ещё и лицензионную ответственность за осуществление этой функции. Но в известных нам на сегодня редакциях изменений в № 156-ФЗ ничего не сказано про отчётность УК, в том числе не сверяемую со спецдепом

Такой подход — не полумеры, а формирование комплекса регуляторных новаций, позволяющих создавать ощутимую дополнительную ценность для участников рынка, инвесторов, экономики — разумеется, касается и всех других нормативных изменений, направленных на развитие и новые возможности.

— **Как вы оцениваете интерес клиентов к передаче в СД ряда операционных задач?**
— Повторюсь: взрывного интереса и роста бизнеса не ожидаем, а также многое зависит от комплекса регуляторных изменений, которые будут в итоге реализованы. Но в том, что такая модель найдет своего потребителя, я уверен.

Сейчас все больше квалифицированных инвесторов выбирают ЗПИФ. Этот инструмент позволяет структурировать активы для ведения бизнеса, участвовать

в оперативном управлении, при этом обеспечивается конфиденциальность владения и профессиональное доверительное управление. С начала 2024 года в России появилось 27 новых управляющих компаний фондами. Это рекорд. И тренд пока продолжается. А как раз новые управляющие компании более всего заинтересованы на старте в минимизации издержек, в том числе, на наём персонала в бэк-офис, а также в быстром запуске фондов.

— **Чего вы ожидаете от изменений, касающихся классификации паев, возможности смены статуса фонда с «квального» на «неквальный», увеличения предельных сроков жизни ЗПИФ?**

— Прежде всего, они повышают гибкость управления фондами. Можно будет сочетать различные формы и виды реализации прав инвесторов, предусматривать в правилах доверительного управления выдачу паев нескольких классов с разной комбинацией прав пайщиков. Будет удобнее «упаковывать» в ЗПИФ масштабные и сложные долгосрочные инвестиционные проекты. Эти изменения, безусловно, повысят ценность и привлекательность ЗПИФ как инструмента и будут стимулировать приток капитала со стороны инвесторов, которые благодаря гибкой настройке смогут реализовывать свои бизнес-интересы.

Кроме того, появится возможность переквалифицировать фонд. В результате якорные квалифицированные инвесторы смогут выходить из проекта после завершения его рискованной стадии (например, после ввода торгового центра в эксплуатацию), при этом в фонд смогут зайти неквалифицированные инвесторы, которые будут получать регулярный доход от сдачи построенного объекта в аренду.

— **Что изменится в деятельности специализированного депозитария в связи с этой реформой?**

— Не сомневаюсь, что у нас прибавится интересной работы и, надеюсь, доходов. Чем разнообразнее становятся возмож-





ности инвестирования, тем более сложные сделки приходится прорабатывать, тем большей экспертизы и креативности это требует. И конечно, это требует постоянного развития команды и технологий, совершенствования процессов управления. Мы готовы непрерывно перестраиваться, чтобы уметь достойно реагировать на запросы клиентов, рынка и регулятора.

— В августе вступили в силу поправки, которые решили ряд актуальных вопросов функционирования личных фондов. Видите ли вы синергию рынков ЗПИФ и личных фондов?

— С точки зрения синергии самое важное — это получение личными фондами статуса квалифицированного инвестора,

что дает им возможность приобретать паи фондов для квалифицированных инвесторов. Таким образом, личные фонды смогут быть дополнительным драйвером развития сегмента ЗПИФ, паи которых будут приобретаться в интересах этих личных фондов.

— На отраслевых конференциях звучит, что спецдепы все более превращаются в центры компетенций в области учета, оценки, контрольных мероприятий. В чём суть этой трансформации, каких усилий это требует от инфраструктурной организации на практике?

— Спецдепозитарий по изначальной своей сути — контролёр и институт защиты прав инвестора. И я убежден: исполняя эту миссию, мы должны

комплексно помогать и содействовать бизнесу наших клиентов, не только в части минимизации рисков деятельности. Именно поэтому ИНФИНИТУМ постоянно стремится расширять набор услуг и дополнять их содержание, выходя за пределы нормативно предписанных функций. Мы всё чаще и глубже вовлекаемся в экспертизу и проработку инвестиционных проектов и сделок с активами, вопросов создания фондов, оказываем широкий спектр услуг консалтинга и аутсорсинга функций по многим направлениям деятельности УК, реализуем информационно-аналитические и обучающие сервисы. Так постепенно, иногда инициативно пред-

лагаю услугу, иногда реагируя на запросы клиентов, спецдепы и превращаются в центры компетенций по профильным вопросам, накапливая опыт, аккумулируя знания и лучшие практики.

А что касается усилий, то отвечу так... Действительно, развитие и поддержка экспертизы и консалтинга — и в рамках рутинных функций, и в дополнительных сервисах — очень ресурсоёмкое направление. И финансово, и технологически, и в количестве занятых специалистов и руководителей, и в части управления. Хотя прямые доходы от

бизнеса, требованиями клиентов и регулятора.

Это большой, интересный и достаточно сложный в реализации комплекс взаимосвязанных инициатив и проектов. В рамках этой нашей беседы воздержусь от даже краткого описания существующих и внедряемых решений и интеграций. Обслуживать более 1100 фондов и более 10 трлн рублей активов — огромная ответственность и серьёзные обязательства. Без адекватных технологий это было бы невозможно. Мы стараемся соответствовать.

Сегодня выпуски ЦФА и УЦП стали обыденностью для многих компаний, другие участники рынка только тестируют новые цифровые инструменты, потенциал которых еще далеко не раскрыт.

консалтинга и аутсорсинга формируют сегодня не более 5% нашей выручки от профдеятельности, в исполнении этих договоров задействовано до 15% всех операционных сотрудников. А в целом консультации и экспертиза могут составлять до 30% загрузки специалистов спецдепозитария.

Тем не менее, мы верим, что именно такая стратегия комплексной высококвалифицированной и технологичной поддержки бизнеса клиентов определяет наши конкурентные преимущества и лидирующие позиции.

— Какие ИТ-решения требуются для обеспечения запросов и потребностей клиентов?

— Как и любая организация на финансовом рынке, мы продолжаем решать непростые задачи импортозамещения, обеспечения катастрофоустойчивости и непрерывности деятельности. Это необходимые условия выживания и развития. При этом мы стараемся находить также ресурсы для создания новых клиентских сервисов и автоматизации операций в связи с ростом

Скажу об одном из векторов развития ИНФИНИТУМ: о построении технологичных (в том числе, полностью цифровых) сервисов для клиентов. Мы разрабатываем цифровой сервис по портфельной аналитике и витрине данных для НПФ, внедрили и подключили первых клиентов к сервису фидуциарной ответственности, реализовали личный кабинет инвестора – владельца инвестиционных паев и реализуем на его базе модуль электронного голосования для проведения инвесткомитетов и общих собраний. Наши клиенты — управляющие компании имеют возможность получать информационно-консалтинговые услуги с помощью специализированного веб-сервиса. Новая инициатива текущего года — развернуть для клиентов систему дистанционного профессионального обучения.

— Сейчас активно происходит проникновение в экономику цифровых активов, обсуждаются и реализуются эксперименты с криптовалютами. Это вызов для всего рынка, включая регулятора. Какие возможности вы видите в этом направлении?

— Это исключительно интересная и сложная сфера с громадным потенциалом. Мы, безусловно, можем и планируем в ней участвовать. В каких конкретно сегментах, ролях, бизнес-моделях и формах, в какой кооперации — увидим, сейчас преждевременно говорить.

Сегодня выпуски ЦФА и УЦП стали обыденностью для многих компаний, другие участники рынка только тестируют новые цифровые инструменты, потенциал которых еще далеко не раскрыт. Также и ИНФИНИТУМ, в сотрудничестве с коллегами по рынку, в качестве пробы уже создал прецедент использования счетов номинального держания ЦФА. Вот, например, ещё одна из наших инициатив — ЦФА для рынка коллективных инвестиций: учёт и хранение ЦФА в депозитарии, включение ЦФА в состав имущества ПИФ (пока речь только о квалльных фондах). Рассматриваем идеи создания квази-ПИФ в форме ЦФА/УЦП, управления ПИФом с помощью смарт-контрактов.

И всё же пока воздержусь от формулирования более конкретных оценок и возможных целей.

— И какие перспективы в ближайшем будущем увидеть ЦФА в составе ЗПИФ?

— Не берусь делать прогнозы, так как, представляется, что помимо заинтересованности участников рынка требуются еще и законодательные изменения. В любом случае, мы хотим этого и видим себя в роли провайдера сервисов «цифрового рынка», связующим инфраструктурным звеном между традиционным РКИ и рынком цифровых инструментов. □