



Юрий Тарановский

генеральный директор АО «Реестр», член Совета директоров НАУФОР,
председатель Совета НАУФОР по регистраторской деятельности

Не только посредник

ЧЕМ БОЛЬШЕ У КОМПАНИИ КЛИЕНТСКАЯ БАЗА, ТЕМ ВЫШЕ ПОТРЕБНОСТЬ АВТОМАТИЗАЦИИ ВНУТРЕННИХ ПРОЦЕССОВ

Юрий Тарановский, генеральный директор АО «Реестр», член Совета директоров НАУФОР, председатель Совета НАУФОР по регистраторской деятельности, объясняет «ВН», по каким основаниям регистратор — не совсем финансовый посредник и что это значит практически.

Фотографии Павел Перов

— Какое место стратегически вы видите за регистраторами в инфраструктуре современного фондового рынка, может ли оно расширяться?

— Регистраторы не являются классическим финансовым посредником, не оперируют напрямую активами клиентов. Помимо учетной функции, они являются провайдерами корпоративных сервисов. В этой связи мне представляется, что конкуренция регистраторов с другими индустриями практически отсутствует.

При этом развитие возможностей совмещения с депозитарной и спецдепозитарной деятельностью создаст новые конкурентные реалии. Многие

регистраторы включены в реестр операторов инвестиционных платформ, правда, при этом они в подавляющем большинстве обеспечивают исключительно услуги по размещению дополнительных акций непубличных акционерных обществ. Но по мере развития компетенций возможно расширение предложения в сторону долговых инструментов.

То же самое касается и вектора развития в направлении цифровых финансовых активов.

— Из чего сейчас складывается бизнес регистраторов?

— Регистраторский бизнес базируется, в первую очередь, на оказании услуг акционерным обще-

ствам. Уровень спроса бизнес-среды именно на такую организационно-правовую форму, конечно же, напрямую коррелирует с нашими результатами. И вот, впервые за последние годы мы наблюдаем прирост общего количества АО в ЕГРЮЛ. Также есть тенденция преобразования ООО в АО, поскольку именно у этой формы корпорации имеются выраженные преимущества. Это позволило большинству игроков улучшить финансовые результаты за прошедший год.

Но надо — и важно — отметить, что работа регистратора не ограничивается только учетной функцией, существенная

Надо — и важно — отметить, что работа регистратора не ограничивается только учетной функцией, существенная доля бизнеса связана с корпоративным направлением.

доля бизнеса связана с корпоративным направлением.

Мы сопровождаем множество корпоративных процедур (начиная с регистрации АО и выпусков его ценных бумаг, сопровождения общих собраний акционеров, оферт и выкупов), выступаем платежным агентом при выплатах акционерам, консультируем по структурированию активов, обеспечиваем исполнение обязательств и расчеты при осуществлении сделок, корпоративных договоров и опционов. Глубокое участие в корпоративной жизни АО превратило регистраторов в продвинутых консультантов по этим вопросам.

— Могли бы регистраторы брать на себя больше функций, в том числе, на аутсорсинг; если да, то какие?

— Сегодня большая часть регистраторов функционирует в рамках исторически сложившихся бизнес-моделей,

основанных на исключительности регистраторского вида деятельности на рынке ценных бумаг. Принятые законодательные изменения, дающие возможность совмещения всех учетных видов деятельности (регистраторской с депозитарной и спецдепозитарной), открывают пространство для трансформации. Мы уже видим успешные примеры отдельных компаний, сочетающих такие направления. Кроме того, изменения закона, дающие право регистраторам регистрировать выпуски акций при учреждении акционерного общества, превратили нас в центр создания компаний этой

организационно-правовой формы. Сегодня более 95% АО создаются руками регистраторов.

Одна из отраслевых инициатив — обращение к регулятору о расширении прав регистраторов на регистрацию более широкого спектра дополнительных выпусков акций непубличных АО. Прорабатывается инициатива участников о возможности наделения регистраторов функциями секретарских компаний. Также ведется дискуссия об осуществлении регистраторами учета прав на доли в ООО.

— Насколько сегодня консолидирована сама индустрия? Насколько остро в ней проявляется конкуренция? Можно ли ожидать, например, укрупнений действующих игроков?

— Рынок можно назвать стабильным. Количество регистраторов (сегодня действует 31 профильная лицензия) не претерпевало существенных из-

менений с момента отмены жестких количественных лицензионных требований. При этом основная конкуренция наблюдается среди лидирующих компаний. Топ 5 компаний обладают более чем 55% долей рынка по выручке и более 65% рынка по количеству обслуживаемых эмитентов. В отсутствие регуляторных предпосылок драйвером укрупнения может являться экономика регистраторов, однако большинство игроков не имеют выраженных финансовых проблем.

— Что дает индустрии сохранение саморегулирования в области регистраторской деятельности, какие проблемы решает? — В первую очередь, это консолидация мнений различных участников рынка, унификация и стандартизация процедур, выработка форматов взаимодействия (в том числе, электронного) как внутри индустрии, так и с иными участниками рынка, госорганами и иными заинтересованными лицами. Единая отраслевая «трибуна» на базе ассоциации должна содействовать диалогу с регуляторами и сделать этот диалог более весомым и системным.

— Какие публичные традиции отрасли вы намерены развивать?

— Отрасли необходима площадка, на базе которой можно поднимать и обсуждать проблематику не только учетной инфраструктуры как таковой, но и вопросы корпоративного законодательства, с привлечением регуляторов, эмитентов и экспертов в этой области. Сложившийся формат конференций НАУФОР имеет другую направленность, других участников и аудиторию, поэтому, возможно, было бы целесообразным организовать отдельное мероприятие.

— Какие ближайшие шаги по совершенствованию нормативной базы вы намерены предпринять? Насколько рассчитываете на лоббистский опыт НАУФОР? Как вы оцениваете регуляторную нагрузку и издержки реги-





страторов, необходимые на соответствие регулированию?

— Уже долгие годы существует группа экспертов из числа сотрудников регистраторов, которая занимается вопросами стандартизации, инициативами по совершенствованию нормативных актов, получению разъяснений регуляторов. Ее работа направлена, с одной стороны, на обеспечение логичных, обоснованных и рациональных процессов; и на снижение рисков клиентов и участников рынка, с другой стороны. Основные вопросы, как правило, возникают на стыке различных сегментов законодательства, зачастую не учитывающего особенности регулирования рынка ценных бумаг.

С точки зрения регуляторной нагрузки наблюдается тенденция унификации требований в целом по всей финансовой отрасли, не всегда учитывающая существенные отличия различных видов деятельности, присущие им риски, масштабы деятельности тех или иных участников.

— Какие задачи стоят перед Советом по регистраторской деятельности?

— Конечно, основной задачей будет являться совершенствование нормативной базы и подходов к правоприменению. Но также в фокусе — вопросы стратегического развития индустрии, поиск новых векторов и точек роста, опирающихся как на сложившиеся и проверен-

ные компетенции, так и на инновационные направления.

Приоритетные задачи Совета я, в целом, уже назвал. Это совершенствование нормативной базы. Это цифровизация и расширение доступа к ГИС, в целях сокращения клиентского пути. Это расширение компетенций отрасли в сфере корпоративных отношений.

— Планируется ли создание дополнительных комитетов или рабочих групп?

— На сегодня уже есть сложившийся пул экспертов, глубоко погруженных в нормативную базу регистраторской деятельности, имеющих многолетний опыт работы над отраслевыми

стандартами, проработки проектов нормативных актов и предложений по внесению изменений в них. Учитывая наличие в рабочем плане вопросов, затрагивающих вопросы цифровизации, организации электронного взаимодействия с госорганами, нотариатом, вопросы информационной безопасности, импортозамещения, представляется целесообразным создать группу экспертов в этой области из числа представителей компаний-регистраторов.

— Что именно хотелось бы улучшить?

— Регистраторам нужен более широкий доступ к определенным возможностям государственной инфраструктуры. В плане автоматизации все отрасли

клиентский путь. Учитывая большой опыт ассоциации в этом направлении, представляется целесообразным вести работу по расширению сценариев доступа и использования возможностей ГИС совместно с остальными индустриями.

У нашего бизнеса есть свои особенности. Регистратор имеет клиентов двух типов: это эмитент и акционер. Поэтому, соответственно, нужны два типа личных кабинетов. Во второй половине 2023 года мы, как уже сказано, получили доступ к инфраструктуре цифрового профиля гражданина (ЦПГ). Теперь клиентский путь начнет упрощаться, станет более комфортным. Причем этот комфорт — для всех участников процесса. От автома-

Мы стремимся обеспечить бесшовность онбординга и получения услуг регистратора для своих клиентов. Поэтому вопросы удаленной идентификации и аутентификации важны для нас. Надо отметить, что на этом пути есть определенные успехи: регуляторы не так давно допустили нас до инфраструктуры цифрового профиля гражданина

финансового рынка движутся по пути, которым уже прошли банки. У брокеров уровень автоматизации тоже достаточно высок.

Регистраторы, являясь профучастниками, испытывают те же проблемы и имеют потребности, схожие с потребностями некредитных финансовых организаций. Мы стремимся обеспечить бесшовность онбординга и получения услуг регистратора для своих клиентов. Поэтому вопросы удаленной идентификации и аутентификации важны для нас. Надо отметить, что на этом пути есть определенные успехи: регуляторы не так давно допустили нас до инфраструктуры цифрового профиля гражданина, что открывает много полезных сценариев и упрощает

тизации выигрывает и бизнес, и клиенты.

— Насколько в целом удовлетворителен уровень диджитализации отрасли? Как на нее повлияли изоляционные проблемы, какие сложности испытывают компании в связи с требованиями импортозамещения, защиты информации?

— Уровень диджитализации, конечно же, зависит от размеров бизнеса. Чем больше клиентская база, тем выше потребность автоматизации внутренних процессов. Как и в целом по финансовой отрасли, есть заметная конкуренция по удобству и функционалу личных кабинетов. Как говорилось выше, многие регистраторы являются операторами инвестиционных платформ, есть среди

нас оператор финансовой платформы, многие годы функционирует отраслевая трансфер-агентская платформа с применением блокчейна.

Касательно импортозамещения. Не могу сказать, что отрасль здесь столкнулась с нерешаемыми проблемами, к счастью, регуляторы подходят к своим требованиям взвешенно. Но эти вопросы стоят на повестке, и участники рынка уделяют им самое пристальное внимание.

— Вы вошли в состав совета НАУФОР по ЦФА. Какие вопросы, связанные с регистраторским бизнесом, вы считаете актуальными в данном аспекте?

— Есть такой вид ЦФА, как акция непубличного АО. И, конечно же, мы видим место регистратора как оператора информационной системы именно такого актива, который нам полностью понятен, для которого существуют отлаженные процессы: не только выпуска и обращения, но и связанные с жизнью АО. К тому же все базовые корпоративные процедуры хорошо алгоритмируются и укладываются в смартконтракты.

Но спроса пока не наблюдается. Экспериментам в этом направлении препятствуют, помимо экзотичности цифровой формы акции, существующие в текущей редакции закона ограничения. В качестве основного барьера я бы отметил запрет на трансформацию/преобразование «цифрового» АО в традиционное и наоборот. Помимо этого, информсистема по выпуску цифровых акций более сложна в реализации по сравнению с той, в которой учитываются долговые ЦФА.

На рынке сегодня нет софта, который бы имел необходимый функционал. Соответственно, его надо создавать на заказ, а это требует серьезных инвестиций. В этой связи предстоит работа, направленная на смягчение регулирования и создание новых программных решений.

— Как отразились на работе сообщества наиболее острые особенности момента, связанные с геополитикой?

— Тут в центре внимания сообщества находится новый блок антисанкционного законодательства, связанный со специальными режимами проведения операций с участием недружественных нерезидентов. Этот блок, по очевидным причинам, появился внезапно, он объемный и в нем имеются противоречия. Кроме того, по этому блоку еще не появилось сколько-нибудь объемной правоприменительной практики. Идти по целине всегда трудно, возникает много неожиданного.

Мы обращаемся за уточнениями и разъяснениями к регулятору, но бывает, что ответа нет и у него.

— Возникают ли у регистраторов проблемы в связи с тем, что российскими активами владеют нерезиденты?

— В этом вопросе нам (как и всем учетным организациям) в короткий срок пришлось освоить новые множественные нормативные акты, гораздо более сложные и витиеватые процедуры комплаенса. Клиенты, которых ситуация застала с активами за рубежом, нуждаются в приведении своих активов к структуре, необходимой им в создавшихся условиях, и на этом пути ищут, естественно, кратчайший маршрут, стараясь, по возможности, избегать бюрократических процедур. Анализ документов и обстоятельств для определения возможности проведения той или иной транзакции крайне трудоемок, а отсутствие устоявшейся правоприменительной практики вынуждает нас принимать серьезные риски, выполняя свои функции.

У брокерского сообщества тоже многое связано с активами россиян, заблокированными в иностранных юрисдикциях, брокерам тоже надо «изо-

бретать» правовой режим, чтобы менять положение, ущемляющее права российских владельцев.

Сегодня весь бизнес, имеющий отношение к фондовому рынку, находится в одной лодке и работает в новых, неизвестных режимах. По сути, это сегодня самый большой и внеплановый вызов.

— АО «Реестр» более трех лет является инвестиционной платформой. Как развивается это направление, с какими сложностями вы столкнулись, как обеспечиваете качество эмитентов? Достаточно ли защищены инвесторы, на ваш взгляд?

— Наша платформа, как и платформы большинства регистраторов, обеспечивает только способ инвестирования путем приобретения эмиссионных ценных бумаг. Фактически это fast track для докапитализации компании через доэмиссию акций. Скорость достигается за счет того, что регистратор вправе самостоятельно регистрировать выпуск акций, размещаемых на платформе. И в идеале всю процедуру можно сделать за 2-3 дня. Правда, при этом существуют ограничения, допускается размещение только для непубличных АО (кроме финансовых организаций, структурных облигаций), объем эмиссии не более 1 млрд рублей, и в большинстве случаев при этом требуется квалификация инвестора.

Возможность инвестирования путем предоставления займов заявлена и пилотируется отдельными участниками, но, надо признаться, пока долгой рынок — не наша территория.

— Каким бы вы хотели видеть АО «Реестр» в перспективе?

— Получается, что перспективы отдельно взятой компании напрямую связаны с будущим всей индустрии, поэтому важны объединенные усилия членов сообщества. Надеюсь, наша активность и инициативы создадут

позитивную среду для бизнеса, откроют новые возможности и горизонты. А мы будем конкурировать с коллегами, создавая лучшие услуги и сервисы своим клиентам.

Пока это нам неплохо удавалось. Надеюсь, так будет и впредь. □