



Интервью с председателем совета директоров ЗАО «Компьютершер Регистратор»
СЕРГЕЕМ БЕРЕЖНЫМ

НОВЫЕ РЕАЛИИ РЕГИСТРАТОРСКОГО БИЗНЕСА

РЦБ Как сложившаяся на мировых рынках ситуация влияет на деятельность *Computershare* как транснациональной компании вообще и на бизнес российского офиса в частности?

С. Б. Группа *Computershare* предоставляет свои услуги в более чем 20 странах мира, и в глобальном масштабе кризис, безусловно, отразился на деятельности нашей компании. Важно понимать, что работать на финансовом рынке и быть защищенным от воздействия экономических потрясений невозможно. Но, помимо кризиса, на нашу деятельность в России также оказывают влияние происходящие изменения в российском законодательстве о ценных бумагах, в частности принятие Закона о Центральном депозитарии, а также целый ряд других инициатив, имеющих целью совершенствование инфраструктуры рынка.

РЦБ Что Вы ожидаете в 2012 г. от введения Закона о Центральном депозитарии в действие?

С. Б. Безусловно, принятие Закона о Центральном депозитарии изменит расстановку сил на рынке. Но данный закон в том виде, в котором он был принят, не дает четкого понимания, каким образом изменится инфраструктура. Насколько мы понимаем, есть желание приблизить российскую инфраструктуру к модели континентальной Европы — так называемой «модели *Clearstream*», что предполагает централизацию и наличие вертикально интегрированной депозитарно-расчетной системы. Также не ошибусь, если отмечу, что большое количество знаковых поправок еще предстоит принять в подзаконных актах. Сконцентрироваться следует на определении функционала Центрального депозитария, четком разделении между оставшимися участниками пост-трейдинговой деятельности и распределении рисков между всеми участниками инфраструктуры. Поэтому какие-либо выводы целесообразно делать, когда станет известно, какие поправки и документы будут приняты в 2012 г.

Безусловно, центральный депозитарий в России нужен. Нужны быстрые, эффективные и цивилизованные расчеты, и мы поддерживаем движения на этом направлении. Вместе с этим, в новых условиях перед регистраторами стоит непростая задача оптимизации своих бизнес-процессов, создания и развития новых услуг, продуктов, сервисов, и конечно совершенства технологического прорыва, т.е. прохождения через серьезные преобразования, чтобы сохранить свою рыночную нишу.

РЦБ Это связано с тем, что часть функций, которые сейчас выполняют регистраторы, будут переданы Центральному депозитарию?

С.Б. Да, но не только. По предварительным оценкам, мы можем потерять незначительную часть доходов, что не является критичным. Мы достаточно легко сможем не только восполнить эту потерю, но и увеличить нашу прибыль в следующем году за счет дополнительных продуктов и услуг. Пока непонятно, как будет выглядеть законодательная база в своем итоговом варианте, какие функции будут переданы Центральному депозитарию и как перемены скажутся на регистраторах, кастодианах, брокерах, инвесторах, эмитентах. Однако уже сейчас ясно, что выживут только высокотехнологичные регистраторы, которые смогут предложить инновационные решения в расчетно-учетном сегменте рынка ценных бумаг. *Computershare* обладает достаточным технологическим и инновационным потенциалом, чтобы встретить эти реформы, что называется, «во всеоружии» и успешно адаптироваться к изменяющимся реалиям российского фондового рынка.

РЦБ Вы говорите о запуске новых продуктов. О чем идет речь?

С.Б. Во-первых, это выстраивание в России всей продуктовой линейки, которую *Computershare* внедряет в других странах.

Кроме блока продуктов, обеспечивающих регистраторскую деятельность, группа *Computershare* может предложить на российском рынке ряд других услуг, не связанных с регистраторским бизнесом. Уже сейчас мы предоставляем нашим российским клиентам услуги в области организации голосования по доверенности и идентификации конечных держателей ценных бумаг, по администрированию программ долгосрочного вознаграждения сотрудников. В этом мы уникальны для России с точки зрения как самой услуги, так и соотношения цены и качества и хотели бы активно развивать это направление в ближайшее время. Российский корпоративный сегмент уже достиг нужного уровня развития для использования специализированных мотивационных программ — все больше возрастает активность в данном направлении и рост заинтересованности со стороны компаний к новым возможностям администрирования программ вознаграждения.

Во-вторых, это работа по переводу порой неповоротливого и даже отсталого регистраторского бизнеса на более современные технологические рельсы, в том числе и за счет ресурсов сети Интернет. Уже сейчас мы работаем над проектами новых сервисов, призванных сделать обращение к регистратору более удобным для акционеров компаний-эмитентов, которых мы обслуживаем. Безусловно, возможности модернизации регистраторской деятельности зачастую ограничены законодательными требованиями. Это было всегда, и мы, естественно, сталкиваемся с этим сегодня. То есть мы располагаем серьезными технологиями, но не можем в полной мере их применить ввиду действующего законодательства, принятого еще в 1990-е гг.

В-третьих, это как органический рост в виде привлечения новых клиентов, так и возможный неорганический рост в виде приобретения новых бизнесов.

В целом, у *Computershare* оптимистичный взгляд на российский рынок, и наша компания намерена в ближайшие годы активно развивать и внедрять на нем услуги и сервисы группы.

РЦБ На Ваш взгляд, эмитенты готовы к новому технологическому уровню регистраторского бизнеса, о котором Вы говорите?

С. Б. Многие российские «голубые фишки», крупные бюджетаобразующие компании уже активно интересуются нашими планами внедрения высокотехнологичных продуктов и услуг. Речь идет и о создании личных кабинетов для акционеров,

и о развитии услуг по проведению собраний акционеров с удаленным доступом, и целом ряде других решений. Все это есть в продуктовой линейке *Computershare* в Великобритании, США, Австралии, и мы рады, что в России эмитенты также стали интересоваться модернизацией технологии работы. Вообще, если говорить об инфраструктуре российского фондового рынка, то и брокерский, и дилерский его сегменты в настоящее время полностью соответствуют мировым образцам. При входе на рынок через терминалы вы не увидите разницы между ведущими российскими брокерами и их лондонскими коллегами — это те же самые системы. С кастодианами все примерно так же: в России данный кластер рынка развит достаточно хорошо. Регистраторский сегмент — единственный, который отстает, но не потому, что наша индустрия не хочет развивать технологии, а потому, что мы работаем по нормам законодательных актов, принятых еще в 1990-е гг., и с той поры ничего кардинально нового в этой сфере не принималось. В силу специфики регистраторского сегмента и уровня возлагаемой на него ответственности российскому рынку всегда не хватало активности при лоббировании и аргументации изменений таких «правил игры».

РЦБ Есть еще одна очень давняя тема — тарифы регистраторов. Ожидаете ли Вы, что эта проблема будет решаться в комплексе со всеми подзаконными актами или она опять останется в стороне?

С. Б. Проблема тарифов регистраторов старая, и решать ее надо целостно. Тарифы регистраторов должны покрывать расходную часть регистраторского бизнеса и отражать все риски, свойственные регистратору при выполнении своих функций. До недавнего времени способ решения проблем с высокими тарифами регистраторов напоминал латание дыр: ограничение платы за информационные услуги или услуги за перевод в номинальное держание. Необходимо подойти к этой проблеме глобально, пересмотреть сложившуюся рыночную тарифную практику и распределение рисков между участниками рынка ценных бумаг. При этом, безусловно, надо урегулировать ряд вопросов. Как должны распределяться риски? Какой должна быть плата за риск и как она должна рассчитываться? Почему российский рынок уникален в том, что за перерегистрацию прав собственности платят собственники?

Тарифы являются частью недостаточно эффективного регистраторского сегмента. И менять их надо в комплексе. Как и многие регулятивные требования к регистраторам, которые давно нуждаются в пересмотре для того, чтобы подтолкнуть

регистраторов к эволюционным изменениям, которые так им необходимы и так востребованы рынком.

РЦБ Задумываются ли эмитенты о последствиях принятия Закона о ЦД для них? Пока это не очень заметно.

С. Б. Это действительно так и связано в первую очередь с недооценкой роли рынка ценных бумаг и того, что от рынка можно получить. Однако даже по своей клиентской базе мы уже видим, что многие эмитенты проявляют озабоченность. И это нормально, что принятие закона, затрагивающего столь серьезные вопросы и интересы огромного количества участников рынка, начинает вызывать живое обсуждение.

РЦБ В рамках какой площадки будет происходить обсуждение подзаконных актов, которые в дальнейшем сформируют наполнение этого пока еще рамочного закона?

С. Б. Очень хотелось бы, чтобы и ПАРТАД и НАУФОР продолжили, как и раньше, принимать активное участие в формировании мнения о том, в какую сторону двигаться и предоставлять площадку для обсуждения подзаконных актов широкому кругу участников и экспертов рынка ценных бумаг.

РЦБ Много разговоров идет о рисках в связи с будущим получением НРД статуса ЦД. Планирует ли ваша компания и другие регистраторы помогать в процессе минимизации рыночных рисков? Как Вы видите взаимодействие с НРД?

С. Б. Мы хотим и будем работать с НРД. Успех любого ЦД основывается на эффективности корпоративного управления, процедур и систем. Мы часто встречаемся с коллегами из НРД и видим, что они уделяют этому большое внимание. Также мы отмечаем их понимание проблем нашей компании. Являясь членами нескольких различных комитетов, со своей стороны мы сделаем все необходимое для того, чтобы НРД стал эффективным Центральным депозитарием, а также будем обосновывать наше видение того, что нужно рынку. ■