



Блиц-интервью с председателем совета директоров АО «Новый регистратор»
Игорем Поляковым

РАЗГОВОР С РЕГИСТРАТОРОМ

ВЕДЕНИЕ РЕЕСТРА АКЦИОНЕРОВ КАК ЧАСТЬ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ ЗАРОЖДАЛОСЬ В НАЧАЛЕ 90-х гг. ПРОШЛОГО ВЕКА. С ПОЯВЛЕНИЕМ ПРИВАТИЗИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОЗНИКЛА НЕОБХОДИМОСТЬ ВЕСТИ ИХ РЕЕСТРЫ АКЦИОНЕРОВ. Одним из участников процесса становления регистраторской отрасли был Игорь Поляков. Мы попросили ответить его на несколько вопросов.

РЦБ Игорь Анатольевич, Вы давно работаете на рынке регистраторских услуг, не устали?

И. П. Время бежит. Оглянулся — прошло 23 года, как я работаю в регистраторском бизнесе.

Мне повезло попасть в начало, когда зарождался рынок ценных бумаг и, в частности, формировалась его инфраструктура.

Все это время мы получали вызовы. Как и что делать? Законодательная база только складывалась, программы были достаточно примитивными, специалисты отсутствовали — спросить, что делать в том или ином случае, не у кого. Так и учились, принимали решения на интуитивном уровне, потом это подкреплялось или не подкреплялось выходом постановления регулятора.

Так же мы создавали наш первый регистратор, который отпочковался от брокера. Этот проект — АОЗТ «Анализ-

Инвест» — оказался вполне успешным и эффективным на российском рынке.

Следующим шагом стал первый на российском рынке проект по объединению двух регистраторов АОЗТ «МФЦ» и АОЗТ «Анализ-Инвест» с делением долей в пропорциях пятьдесят на пятьдесят. Специализированный регистратор ЗАО «МФЦ» — так была названа объединенная компания.

Компания росла и развивалась, регулярно пополняясь замечательными специалистами, которые к тому времени уже появились на рынке. Один из них — Саша Ершов из Мурманского фондового центра привнес в жизнь компании много технологий и всевозможных решений.

Чуть ли не ежемесячно менялись лицензионные требования к регистраторам. Вспоминается, как выдавали первые лицензии: сперва на полгода, потом на год, на три, и вот мы получили бессрочную.

Чему же должен был соответствовать регистратор? Например, были требования к капиталу, к лицевым счетам (их количеству), к специалистам (аттестация), к структуре собственности, требования по количеству эмитентов более 500 акционеров. Какие-то требования исчезали, какие-то — ужесточались, но так или иначе регистраторов становилось меньше.

И это тоже вызовы — надо было соответствовать. Учиться, делать эмиссии для пополнения капитала, работать, работать и работать.

Шли корпоративные войны, после которых также не досчитывались регистраторов. Менялось корпоративное законодательство, частенько законодатель латал дырки в законе после очередной корпоративной разборки. В общем, скучать не приходилось.

Следующий вызов — уход из ЗАО «МФЦ» и создание ЗАО «Новый регистратор». Это был настоящий адреналин — нам удалось

построить конкурентоспособный регистратор за очень короткое время.

Мы реализовали множество проектов уже в новом качестве. Назову некоторые из них:

- участие в реорганизации РАО ЕЭС;
- участие в создании ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС»;
- организация и проведение первого собрания акционеров ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС». Одной из сложнейших задач, как в корпоративном, так и в математическом плане, была закреплённая за нами часть реорганизации РАО ЕЭС. И мы справились! Наш директор Рушания Бархатова выступала от имени всех регистраторов с докладом в РАО ЕЭС о реализации данного проекта;

- регистраторское сопровождение одновременного выкупа 8 заводов «Евроцемент групп»;

- расширение филиальной сети компании с вхождением в нее регистраторов «Веста», «Реестр-Сервис».

Приход сильной команды из «Никоила» совпал с крупным проектом «Пепси-ко» по консолидации ВБД. Быстро влившись в рабочий процесс и коллектив, ребята помогли нам успешно выполнить данный проект.

Участие в капитале ОРК дало нам опыт работы с такими крупнейшими эмитентами, как Ростелеком, группа «Черкизово» (провели ряд реорганизаций), «Магнит».

Новые вызовы — годовые собрания 2015 г. Как говорят, «Мы сделали это!».

В этом номере журнала есть статья нашего специалиста Станислава Тархова, посвященная годовым собраниям этого года.

Вот, коротко-коротко о главном. Так что скучать не приходилось, задачи очень разные, и усталости вроде бы и нет. Движемся вперед.

Главное на рынке услуг — люди. Специалисты делают компанию успешной или наоборот.

РЦБ Как Вы относитесь к новым изменениям в корпоративном законодательстве?

И. П. Как и любой профучастник, берем под козырек, реализуем, реализуем и реализуем...

Понятно, что наша страна стремится вписаться в мировое пространство. Переходим или пытаемся перейти на один язык. Много технологических идей очень правильных, но так как законодатель хочет все очень быстро, то что-то забывается, доделывается в следующих итерациях закона, и так, похоже, до бесконечности.

Участники рынка просят сбавить обороты, но «поезд» не собирается «притормаживать», только набирает обороты. Хочется отметить хороший диалог с ЦБ РФ по многим законодательским инициативам. Но рабочие группы рожают один документ, а после движения по законодательной дорожке документ выходит в очень преломленном виде.

Но регулятор есть регулятор, так, например, вышло в свет новое положение о лицензировании, которое определило новые требования к профессиональным

да, количество последних, возможно, уменьшится.

РЦБ Как Вы формировали свою команду?

И. П. Главное на рынке услуг — люди. Специалисты делают компанию успешной или наоборот.

Нам в компании всегда везло с командой, текучка была и остается минимальной, в связи с естественным ростом к нам приходят очень хорошие специалисты, берем сотрудников также с нуля и обучаем. Со мной работают коллеги,

Единственный (для нас) путь сегодня — это технологии + полная клиентоориентированность, т. е. качественные услуги по всем нашим направлениям + создание рынка дополнительных услуг, связанных с регистраторской деятельностью.

участникам, как к потенциальным, так и реальным.

Есть очень хорошие моменты в данном документе, связанные с технологией, — это правильная дорога на развитие ЭДО, резервные программно-аппаратные комплексы.

Но разговор о присутствии регистратора в 60 регионах до 2019 г. не поддается моему логическому объяснению, и единственное объяснение — эта мера направлена на уменьшение количества регистраторов.

Так как любое (если) публичное общество само (подчеркиваю, само!) заинтересовано в рынке своих акций, и (то оно — общество — сделает все, чтобы

которые пришли еще в «Анализ-Инвест» и идут со мной по этой дороге уже больше 20 лет.

Могу похвастаться, что школа наша достойная, и те, кто все же по тем или иным причинам ушел от нас, занимают хорошее положение в других компаниях, и мы этому рады.

РЦБ Какие перспективы Вы видите в регистраторском бизнесе?

И. П. Перспективы и векторы изменились в 2015 г.: все акционерные общества должны передать свои реестры специализированным регистраторам. Конечно, мы не получили 100%-ный результат, и часть предприятий еще будут тянуться в регистратор, но рынок (пирог) уже поделен. Единственный (для нас) путь сегодня — это технологии + полная клиентоориентированность, т. е. качественные услуги по всем нашим направлениям + создание рынка дополнительных услуг, связанных с регистраторской деятельностью.

РЦБ Чем Ваша компания отличается от других?

И. П. У нас классная команда, и я верю в то, что она одна из достойнейших на рынке.

Наша компания реально независимая — у нас нет акционера, владеющего более 25% акций.

Мы мобильны и технологичны, стараемся постоянно учиться, любим наших клиентов.

РЦБ Какие планы на будущее?

И. П. Хотим, объединив две компании, создать лучшую! ■