



Дмитрий Кошечкин

руководитель департамента обслуживания эмитентов АО «Новый регистратор»

## ВЫЗОВЫ НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ. КАК ИЗМЕНИЛАСЬ ЖИЗНЬ РЕГИСТРАТОРОВ ПОСЛЕ 1 ОКТЯБРЯ 2014 Г.

После внесения осенью 2013 г. изменений в ГК РФ, обязывающих все акционерные общества передать ведение своих реестров акционеров специализированным регистраторам, нами был разработан и реализован целый комплекс мер, для того чтобы максимально уменьшить авральность ситуации как для наших будущих клиентов, так и для нас самих. Окончанием этой непростой гонки длиною в год стал очень трудный финальный рывок в сентябре–октябре 2014 г., когда нашим сотрудникам приходилось работать с 9 утра до 10–12 часов вечера и организовывать дополнительный прием клиентов в выходные дни, одновременно с приемом реестров проводя все необходимые мероприятия по постановке их на обслуживание. В итоге количество клиентов в наших компаниях — «Новый регистратор» и «Объединенная регистрационная компания» — увеличилось с 2900 в августе 2014 г. до 5600 в октябре, при этом количество реестров, обслуживаемых непосредственно в центральном офисе, возросло с 600 до 1300.

Казалось, для успешного обслуживания резко возросшего числа клиентов нам достаточно отмасштабировать имеющиеся технологии и подходы на эту увеличившуюся клиентскую базу (что, надо сказать, само по себе тоже оказалось не со-

всем тривиальной задачей). Основным вызовом мы считали предстоящее проведение беспрецедентного количества годовых собраний акционеров (ГОСА), которое предстояло нам после принятия в 2014 г. очередных поправок в ГК РФ, обязывающих все акционерные общества удостоверить решения общих собраний акционеров у нотариусов или привлекать для проведения собраний свои регистраторы. Однако жизнь, как водится, внесла существенные коррективы в наше виденье ситуации, поставив перед нами новые дополнительные задачи.

Первой неожиданностью для нас стало продолжение притока новых клиентов, несильно уменьшившегося и после крайней даты, определенной законом, — 1 октября 2014 г. Мы продолжали принимать реестры акционеров в довольно напряженном режиме вплоть до новогодних каникул, да и в 2015 г. поток новых клиентов хоть постепенно и снизился, но старые «дореформенные» показатели все равно превышают в разы. Постепенно мы пришли к осознанию того факта, что отныне прием и передача реестров — это наша отдельная полноправная бизнес-функция, требующая ресурсов компании на постоянной основе.

На передаче реестров в случае прекращения их ведения мне хотелось бы

остановиться чуть подробнее, так как это один из моментов, виденье которых нам пришлось существенно корректировать.

Не секрет, что практически большинство наших новых клиентов отнеслись к новациям законодательства, обязавшим их передать ведение реестров независимым регистраторам и тем более удостоверить у нотариусов или регистраторов принимаемые общими собраниями их акционеров решения, как к некоему новому налогу на организационно-правовую форму «акционерное общество», введенному с непонятной целью. Основные сомнения в правильности такого отношения к происходящим переменам стали появляться у наших новых клиентов уже в процессе передачи нам реестров на обслуживание, когда они приходили к пониманию, что практиковавшееся ими самостоятельное ведение реестра не являлось ведением реестра акционеров в терминах нашего законодательства. Что, кстати, несло в себе довольно много серьезных рисков, включая риск потери акционерами своего актива. Вместе с тем неуклонное повышение требований к прозрачности корпоративной жизни акционерных обществ (обязанность передать реестр, необходимость удостоверения решений собраний, обязательное заключение аудитора на годовую

бухгалтерскую отчетность), конечно же, ведет к увеличению затрат, поэтому многие компании оказались вынуждены пересмотреть необходимость ведения деятельности в форме акционерного общества. И заметное количество акционерных обществ приняло решение о реорганизации в общества с ограниченной ответственностью (ООО), что, безусловно, сюрпризом для нас не стало — мы ожидали волну таких преобразований в течение 3–4 мес. после октября 2014 г. Что нас удивило, так это непрерывность процесса

удалось более-менее равномерно распределить не между полутора месяцами (вторая половина мая и июнь), как было раньше, а между тремя месяцами, включая апрель. Что, безусловно, помогло нам справиться с задачей подготовки и проведения более 500 собраний акционеров в этот срок<sup>1</sup>.

И, наконец, еще одно очень интересное изменение в нашей деятельности, которое мы не предусматривали, — это резкое увеличение переходов прав собственности на крупные пакеты в реестрах

в целях улучшения качества обслуживания наших клиентов?

Во-первых, в ближайшее время нами будет запущен в эксплуатацию интернет-сервис «Личный кабинет». Через него наши эмитенты получают доступ ко всем заключенным с ними договорам, выставленным счетам и сформированным актам, смогут получать файлы по защищенному каналу и направлять нам запросы на получение информации, а также получать информацию и формировать необходимые документы для подготовки собраний, выплаты дивидендов и раскрытия информации. Еще одна функция — управление услугой «Оперативный контроль реестра», позволяющей оперативно получать информацию эмитентом о всех поступающих в реестр акционеров документах посредством СМС и *email*-сообщений.

Во-вторых, мы планируем (и наша практика полностью подтверждает наши соображения) продолжать расширение нашего консалтингового направления. Мы ясно видим, что наши клиенты готовы консультироваться по корпоративным вопросам в первую очередь со своим реестродержателем, и мы очень дорожим этим доверием. В настоящий момент наши специалисты сопровождают «под ключ» любые реорганизации, сделки и различные корпоративные мероприятия, а также осуществляют функции корпоративных секретарей.

В-третьих, мы продолжим нашу практику проведения для наших клиентов семинаров и вебинаров (в первую очередь бесплатных), освещающих новации законодательства, правоприменительную практику и практические аспекты проведения корпоративных действий. Эти мероприятия традиционно находят горячий отклик у наших клиентов и позволяют нам больше приблизиться к ним.

Вообще, нам кажется, что после двухлетнего периода революционных изменений нашего рынка наступает период плановой «борьбы за качество». Мы уверены, что многие эмитенты, переведя дух после прошедшего переломного периода, связанного с передачей реестров и проведением собраний по новым правилам, начнут изучать рынок и сравнивать предлагаемые регистраторами услуги как по их объему, так и в первую очередь по качеству. И мы считаем своей основной задачей предоставлять такое качество обслуживания, которое не вызовет у наших клиентов мыслей о возможной смене регистратора. ■

## После двухлетнего периода революционных изменений нашего рынка наступает период плановой «борьбы за качество».

принятия решений о реорганизации нашими клиентами.

Завершение отношений с реорганизовавшимися акционерными обществами превратилось в равноправный бизнес-процесс, требующий ресурсов на постоянной основе. В итоге мы внедрили специальную процедуру «расставания» с нашими преобразовавшимися в ООО клиентами, которая позволяет нам провести все необходимые действия комфортно и для клиентов, и для нас. Зачастую клиенты обращаются к нам за сопровождением их преобразований — эти услуги оказываются нашим консалтинговым подразделением наряду с другими консультационными услугами.

Еще одной неожиданностью стало для нас то, что количество проводимых нами собраний возросло уже в октябре 2014 г., причем возросло сразу до величин, сопоставимых с нашей пиковой загрузкой по собраниям в мае—июне. То есть готовиться к «суперсезону» годовых собраний 2015 г. (в котором мы прогнозировали необходимость проведения нашим центральным офисом 500–700 собраний) нам пришлось, ежемесячно готовя и проводя такое же количество собраний, с каким мы раньше сталкивались только в два самых пиковых месяца. Таким образом, аврал, связанный с приемом реестров в сентябре 2014 г., перетек для нашего Центра проведения собраний в аврал по подготовке и проведению ежемесячно необычно большого количества собраний, сопровождаемый мероприятиями по подготовке к «суперсезону». Мощным финальным аккордом прозвучал сам «суперсезон», который благодаря нашим усилиям

наших эмитентов. При этом довольно неожиданным для нас оказалось то, что наши новые клиенты не разделяют для себя понятия «акционер» и «акционерное общество», в то время как вся наша более чем двадцатилетняя история ведения регистраторского бизнеса приучила нас к обратной ситуации, когда нашими клиентами являлись сами акционерные общества и их обслуживание практически не пересекалось с обслуживанием акционеров. Однако специфика наших многочисленных новых клиентов — акционерных обществ с небольшим количеством акционеров — оказалась такова, что общества не отделяют себя от акционеров, так как акционеры в той или иной форме участвуют в жизни своих обществ на ежедневной основе.

Таким образом, мы столкнулись с тем, что по вопросам проведения операций в реестрах акционеров к нам стали постоянно и в большом количестве обращаться сами эмитенты. В итоге для сопровождения проведения нашими клиентами операций в реестре нами было создано специальное подразделение для консультирования, проверки и составления необходимых документов для проведения операций в реестре. Причем мы также готовы (и эта услуга становится все более востребованной!) оказывать консультирование и при подготовке самих сделок, а не только при их оформлении в реестре акционеров. Участие наших консультантов позволяет нашим клиентам быть уверенными в полной легитимности проводимых сделок с крупными пакетами акций их акционерных обществ.

Какие мы видим основные направления для дальнейшего приложения усилий

<sup>1</sup> Более подробно об этом см. статью Станислава Тархова, непосредственно руководившего процессом подготовки и проведения «суперсезона» собраний в наших компаниях.