

# ВРК: «Возможности для успеха»

Высокий уровень оснащенности, гибкая ценовая политика и стабильное качество сервиса. Опираясь на эти принципы, старейший региональный регистратор АО «ВРК» вот уже четверть века помогает компаниям и акционерам, при этом уверенно держится в топ лучших регистраторов страны

**В** сентябре этого года одному из ведущих участников рынка регистраторских услуг России — компании «ВРК» — исполнилось 25 лет. В разговоре с генеральным директором компании **Сергеем Лаппо** мы вспоминали историю становления индустрии, анализировали настоящее и будущее инфраструктуры учета прав собственности.

**— Сергей Станиславович, какие основные этапы в истории российской инфраструктуры учета прав собственности и своей компании вы бы выделили?**

— Начало становления нашей индустрии связано с реализацией программы приватизации в стране. В 1993 году вышел указ президента РФ «О мерах по обеспечению прав акционеров». Сразу началось массовое порождение регистраторов — каждое мало-мальски крупное предприятие создавало себе и под себя регистратора. В итоге на рынке функционировало свыше 300 регистраторских компаний. Сейчас осталось 32.

Анализируя историю ВРК, мы видим три этапа. В 1994 — 1997 годах на стадии зарождения бизнеса мы интуитивно искали правила, методы, технологии. Поскольку индустрия еще не была сформирована и опыт на рынке был разрозненный, мы шли путем проб и ошибок.

В 1997 году вышел первый по-настоящему регулирующий деятельность регистраторов документ — Постановление ФКЦБ РФ, утвердившее Положение о ведении реестра владельцев именных ценных бумаг. Период 1998 — 2013 годов я бы назвал этапом становления индустрии как бизнеса, мы наращивали профессионализм, регулятор совершенствовал условия лицензирования, повышал требования к собственному капиталу участников рынка, формировались предпосылки для череды слияний и поглощений.

С осени 2013 года, с момента передачи полномочий по регулированию фондово-

го рынка Банку России все стало намного серьезнее и жестче. Стала выстраиваться единая модель регулирования. Появилось понятие — некредитные финансовые организации (НФО).

**— Какие изменения законодательства в части соблюдения правил фиксации прав собственности оказали наиболее серьезное влияние на индустрию?**

— За последние шесть лет единственным специальным нормативным документом, регулирующим регистраторскую деятельность, был Приказ ФСФР России от 30.07.2013, который утвердил порядок открытия и ведения держателями реестров владельцев ценных бумаг лицевых и иных счетов.

Банк России, ставший регулятором финансового рынка, предпочитает не вмешиваться в технологию регистраторской деятельности, ЦБ утвердил только один рамочный нормативный акт — Положение «О требованиях к осуществлению деятельности по ведению реестра владельцев ценных бумаг». Документ регулирует процедурные вопросы ведения реестров и не затрагивает проведение конкретных операций в реестре. Технологические аспекты в виде базовых стандартов регистраторской деятельности находятся в поле зрения саморегулируемой организации и, на мой взгляд, это правильно.

При этом в рамках общей реформы регулирования Банк России начал поднимать весь фондовый рынок и регистраторский бизнес в том числе до уровня банков. Прежде всего это создание системы управления рисками. Выполнение этого требования заставило нас провести перестройку внутренней структуры и сделать дополнительные финансовые вложения. Внутри каждой компании появилось специальное подразделение. Процесс непростой, но, я считаю, это правильно. Мы начали мыслить такими категориями: «А что будет, если?», «Как защищаться от этого?»



Второй акцент внимания регулятора — лицензионные требования. Они, конечно, были и раньше, но ЦБ начал их совершенствовать.

И наконец с 1 января 2018 года Банк России поэтапно начал переводить некредитные финансовые организации, включая регистраторов, на международный формат представления отчетности XBRL. Чтобы применять такой формат, необходимы инвестиции в специальный программный продукт, а также формирование регистратором большого объема отчетных данных.

Да, изменения проходят непросто. Но в итоге все это идет на пользу рынку. Правда, бывает, что инициативы регулятора носят несколько экстравагантный характер. Так осенью 2018 года профсообществу был представлен доклад с предложением об объединении депозитарной и регистраторской лицензии. Началась бурная дискуссия, но ЦБ в итоге прислушался к аргументам профессионального сообщества.

**— Какой стратегии развития придерживается ВРК?**

— Варианты стратегий развития довольно ограничены. Самая распространенная модель — слияние и поглощение конкурентов. И примеры такого подхода есть. В частности, таким способом был создан очень большой и крупный регистратор на базе двух компаний — корпорация «НРК РОСТ».

Мы же видим большой потенциал в диверсификации бизнеса, сегодня достаточно много структур, которым мы с нашими технологиями действительно можем быть полезны, например, организация процедуры проведения собраний ТСЖ многоквартирных домов. Эту модель предложил рынку регистратор РОСТ, исходя из того, что мощности созданы, их надо загружать. Поэтому мы ищем сферы, в которых есть потребность учета и регистрации.

**— Что определяет конкурентоспособность регистраторской компании в современных условиях? Почему при прочих равных клиенты выбирают ВРК?**

— Я бы выделил три основных критерия. Во-первых, наличие в нашей линейке широкого спектра наборов услуг и тарифной политики для эмитентов — от базовых условий до VIP. Это позволяет каждому клиенту сформировать свой персональный пакет услуг регистратора. При широком спектре услуг и одинаковом качестве их предоставления мы практикуем индивидуальный подход к каждому клиенту, подбираем именно его персональный пакет услуг. Во-вторых, высокий уровень технологий и технической оснащенности. Мы используем современные принципы электронного документооборота — удаленный доступ, цифровую подпись, централизованное хранение и защиту информации. У нас уже довольно давно созданы личные кабинеты для эмитентов и зарегистрированных лиц. Мы занимались развитием технологий с самого момента возникновения компании.

По мере роста масштабов любого бизнеса неизбежно возникает риск снижения качества. Каждый с этим борется по-своему. Мы находимся на той стадии развития, когда нам удается наращивать масштаб и сочетать массовость обслуживания с индивидуальным подходом. Близость к региональным клиентам позволяет следовать основному принципу «Наши возможности — для вашего успеха» и не допускать снобизма в отношениях с клиентом.

На рынке снова начала возрождаться тенденция создания крупными структурами своих регистраторов. Так, на базе регионального регистратора «Сибирский реестр» Корпорация «Ростех» сформировала собственного регистратора. Этому примеру, возможно, последуют и другие государственные корпорации.

Мы считаем, что, доверяя систему ведения реестров профессиональной компании, акционерное общество освобождает

от многих вопросов свой менеджмент, а также создает условия для своих акционеров, которые могут в любое время рассчитывать на квалифицированное обслуживание и консультации у регистратора.

**— Многие виды деятельности в современном мире меняются под влиянием цифровых технологий, в какой мере это актуально для деятельности по учету прав собственности?**

— Это всегда было и будет актуально для учетной системы. Особенности нашего национального финансового рынка в том, что у нас никогда не было бумажных ценных бумаг. Мы сразу начали с электронной обработки и учета прав зарегистрированных лиц, создав специализированные системы ведения реестра. Мы сначала написали программу, а потом начали ее эксплуатировать.

Это предопределило изначальную цифровизацию бизнеса. Мы добились значительных успехов в этой области, внедрив ряд электронных сервисов, в частности, как я уже говорил, личные кабинеты как эмитентов, так и зарегистрированных лиц.

Следующий шаг, который индустрии пока дается с трудом, — это запуск онлайн перерегистрации прав зарегистрированных лиц. Причин здесь несколько. Первая и основная — традиционно слабая инвестиционная деятельность нашего населения в отличие от других развитых стран, где вторичный рынок движения акций значительно активнее.

С другой стороны, мы видим, что банковский сектор сумел приучить население пользоваться безналичным расчетом через свои онлайн-сервисы. Поэтому, наверное, все дело в нас самих. Эксперименты в этой области ограничиваются боязнью регистраторов ошибиться в следовании нормативным актам, например, нужно правильно выполнить идентификацию клиента в момент перерегистрации в удаленном режиме в соответствии с жесткими правилами закона 115 ФЗ РФ.

Для того чтобы начать активную работу в этом направлении, видимо, нужно поменять психологию самого регистратора, индустрия должна решиться и запустить этот сервис. Технически мы к нему уже готовы.

**— По каким формальным критериям оценивается успешность регистраторской компании?**

— Позиции регистратора в отрасли на российском рынке СПО оценивает по двум аспектам: Национальный рейтинг и сопутствующие ранкинги. По итогам 2018 года в национальном рейтинге АО «ВРК» за-

нимает 6 место среди 23 регистраторов ПАРТАД. Опережают нас только пять крупнейших московских регистраторов. Мы не только первые среди региональных компаний, но и опередили ряд московских регистраторов.

Кроме того, подтверждением уровня профессионализма регистраторов является Конкурс «Лучший по профессии». Он проводится по нескольким номинациям. Мы стабильно десять лет номинированы на лучшего регистратора, и четыре года из десяти занимали первое место.

**— Каких принципов бизнеса вы придерживаетесь?**

— Наша миссия — быть надежным партнером и помощником для своих клиентов, обеспечивая им весь комплекс регистраторских услуг и добросовестный подход к решению корпоративных проблем. Для каждого клиента мы предоставляем пакет индивидуальных консалтинговых и информационных услуг на базе современных бизнес-процессов и технологий. В любых ситуациях мы действуем исходя из интересов клиента. Мы опираемся на принципы честности, законности, ответственности и компетентности. Мы стремимся стать лучшими в своем бизнесе, и делом поддерживаем имидж стабильной и высокопрофессиональной компании.

ВРК позиционирует себя крупнейшей региональной компанией. Кроме Екатеринбурга филиалы компании работают в шести регионах страны: Санкт-Петербурге, Москве, Тюмени, Челябинске, Кемерово, Кургане. Также ВРК обеспечивает свое присутствие еще более чем в 50 субъектах РФ посредством трансфер-агентов системы СТАР.



Ведение реестров компаний

620014, Свердловская обл., Екатеринбург, ул. Добролюбова, 16, 5 этаж  
Тел. (343) 2830216  
Факс (343) 2830219  
E-mail: info@vrk.ru

**Дополнительный офис:**

620026, Свердловская обл., Екатеринбург,  
ул. Белинского, д. 54 / ул. Карла Маркса, д. 20а  
Тел. (343) 3776723  
[www.vrk.ru](http://www.vrk.ru)