



ПРЕДОСТАВЛЕНО ФИНАНСОВОЙ ГРУППОЙ QBF

ществленные сложности. Они бывают связаны с расчетами, с ужесточением проверок соответствия как собственников предприятий, так и самих предприятий в вопросе происхождения средств. Ситуация не у всех клиентов гладкая, но в целом большинство проблем являются решаемыми.

Сама финансовая группа QBF пережила не только кризис, связанный с пандемией, — мы не раз попадали в периоды турбулентностей. Самым тяжелым из них был, пожалуй, кризис 2014–2015 года. В это время против Российской Федерации были введены санкции, курсы валют демонстрировали крайнюю неустойчивость, а порядок проверки капитала, поступающего на зарубежные рынки от клиентов с российскими паспортами, существенно ужесточился. Нас напрямую коснулись изменения международных регламентов, так как мы активно консультируем клиентов по вопросам работы с иностранными инструментами, которые доступны на Санкт-Петербургской бирже. Можно сказать, что финансовая группа QBF успешно справляется с турбулентностями, хотя и не без последствий. У нас развитое сотрудничество с западными контрагентами как в плане аналитики, так и в плане портфельных управляющих, поэтому мы, как бизнес-структура, испытывали определенные трудности в течение последних нескольких лет. Большая часть наших сложностей спровоцирована особенностями геополитики.

На мой взгляд, за более чем десять лет своего развития QBF выходит из сложных кризисных ситуаций на девять баллов из десяти. По моему убеждению, наша команда предпринимала, предпринимает и будет предпринимать все возможные усилия, для того чтобы обеспечить наилучший результат — в первую очередь финансовый — для наших клиентов.

— Стоит ждать дальнейшего перетока сбережений россиян с депозитов на фондовый рынок?

— Им некуда деваться. Люди не готовы к нынешним ставкам по депозитам, а значит, медленно, но верно начнут оглядываться по сторонам в поиске альтернативы. Это видим мы, это отмечают и сами банкиры, предупреждая, что при дальнейшем падении ставок люди побегут с депозитов. По нашим оценкам, в ближайшие два-три года около 20% от всего объема депозитов физических лиц может перетечь на фондовый рынок. Это огромные деньги, поскольку банки за пятнадцать лет доминирования аккумулировали более 30 трлн руб. К тому же мы ждем перетока средств и со счетов юридических лиц, которые более инертны, но,

как и физические лица, не удовлетворены текущим уровнем ставок.

— Какой спектр услуг доступен для корпоративных клиентов?

— В рамках группы мы оказываем достаточно широкий спектр услуг. Например, сопровождение выпуска корпоративных облигаций. После пандемии отмечается спрос со стороны представителей малого и среднего бизнеса на услуги по финансированию. Тренд вполне понятен: во многих компаниях в период пандемии возникли кассовые разрывы, нужны средства для оборота. Некоторые предприятия вообще оказались перед угрозой закрытия.

На мировом фондовом рынке инструмент привлечения капитала через корпоративные облигации известен давно, но в России он почти не используется, к нему прибегает очень узкий круг лиц. В нашей стране для финансирования бизнеса используются, как правило, банковские услуги, в частности кредиты. Однако у выпуска облигаций есть три основных преимущества перед традиционными займами. Во-первых, выплата по облигациям заемной суммы осуществляется в конце срока (без ежемесячных и ежеквартальных платежей, за исключением купона). Во-вторых, нет необходимости в залоге. В-третьих, нет необходимости в поручителях. Кроме того, банковский скоринг с каждым годом ужесточается, а требования к выпуску облигаций более лояльны для клиентов.

Среди представителей среднего и крупного бизнеса востребована услуга овернайт. Она предполагает, что остатки на расчетном счете используются банком каждый день и за это компания получает фиксированный процент в годовом выражении, но начисляющийся ежедневно. Похожей услугой для юридических лиц с точки зрения результата является репо с центральным контрагентом. Услуга широко востребована среди клиентов, которые заинтересованы в размещении денежных средств на короткий срок при высокой ликвидности инвестиций и повышенной надежности.

Дополнительно для предпринимателей, деятельность которых связана с валютными рисками, у нас оказывается услуга хеджирования. В целом по стране проникновение данной услуги достаточно низкое. Тем не менее в пользу ее актуальности говорит несколько факторов, в частности востребованность хеджирования крупными компаниями, которые проводят долговые экспертизы доступных услуг. Хеджирование предполагает вложения на любой срок при ежедневном начислении дохода, а также отсутствие рисков, характерных для банковской отрасли ●

не только акции, но и облигации, репо с центральным контрагентом. Среди квалифицированных клиентов высокой популярностью пользуется услуга доступа к сделкам IPO.

— Можно говорить о том, что кризис пройден?

— То, что мы сейчас наблюдаем — открытие магазинов, торговых центров, снятие ограничений на перемещение людей, — не означает, что все закончилось. Мне кажется, все только начинается и настоящий кризис мы увидим ближе к концу года — с банкротствами, сокращением зарплат и увольнениями. Первое время бизнес многое прощад друг другу — например, арендные платежи, недопоставку товаров, платежи по кредитам. Этому способствовала общая солидарность перед лицом кризиса, а также поддержка со стороны государства. Однако эти шаги лишь отсрочили неизбежное. Рано или поздно — мне кажется, уже осенью — все поймут, что денег у компаний недостаточно для удовлетворения взаимных требований, и начнутся взаимные иски. Все это закончится волной банкротств. Поймите, бизнес, который простаивал длительный период времени, как, например, ресторанный, торговый, не сможет быстро восстановиться, а значит, будут переделы собственности.

Еще одна причина, почему скоро мы увидим банкротства, — это последствия проводимой в США политики печатного станка. Американское правительство печатает большое количество денег, которые получает не только бизнес, но и население.

Весь этот безусловный доход хлынул на рынок, что ведет к росту инфляции и падению привлекательности долгосрочных облигаций. Поэтому высоки риски масштабной распродажи на долгом рынке, что ударит по всей американской экономике и рикошетом по нам.

— Как кризис отразился на ваших клиентах?

— Признаюсь честно, наши клиенты пережили много трудностей. Особенно те инвесторы, которые работают с нами давно. Могу с уверенностью сказать, что большая часть из них успешно преодолели все сложности. Конечно, мы не можем говорить абсолютно за всех клиентов, потому что у каждого из них были разные ситуации, по-разному развивался бизнес, складывались личные обстоятельства. Например, некоторые наши клиенты в период пандемии столкнулись с недостатком ликвидности, с вызовами, связанными с предпринимательской деятельностью. Порой мы не могли удовлетворить запросы наших клиентов в связи с нюансами нормативно-правовой базы, которые из года в год ужесточаются как на Западе, так и в России.

Вместе с тем с большей частью клиентов мы идем рука об руку и помогаем решать все возникающие трудности. Безусловно, нельзя говорить о том, что все клиенты прошли период пандемии и проходят другие кризисы успешно. Есть клиенты (физлица и некоторые юрлица из сегмента малого и среднего бизнеса), которые испытывают в кризисные моменты су-