Инвестиционные возможности и технологии рынка золота в 2022 году

В семинаре приняли участие:

Евгений ГОРОДИЛОВ,
генеральный директор, GoldEx Robot

Дмитрий ПЛУЩЕВСКИЙ,
основатель и директор
по развитию бизнеса, GoldEx Robot

Елисей ПРОКОПЬЕВ,
управляющий директор
московского региона, РОСБАНК

В текущих реалиях наблюдается существенный рост интереса к рынку золота: инвесторы ищут различные способы диверсифицировать свои портфель, снизить риски, а золото, как мы знаем, — защитный актив. В рамках онлайн-семинара Cbonds предстатели компании GoldEx Robot и Росбанка подробно обсудили инвестиции в физическое золото, а также рассказали о золотоматах и их преимуществах относительно традиционных способов продажи золота.

Дмитрий Плущевский

— Интерес к физическому золоту возник не сегодня, он был всегда, на протяжении всей истории. Всегда люди доверяли деньгам, которые были сделаны из физического золота или подкреплены физическим золотом. Сегодня поговорим о новом рынке, который получил импульс в результате решений правительства, ограничивающих работу с наличной иностранной валютой. Также поговорим о рынке физического золота и расскажем о российском операторе физического золота — АО «Золотоматы России».

Причину, которая придала новый импульс физическому золоту в нашей стране, можно назвать дедолларизацией (которая, впрочем, включает в себя и евро). Дело в том, что на руках у населения России скопилось колоссальное количество наличной иностранной валюты. По текущему курсу эта сумма превышает 6.5 трлн рублей — огромные деньги, которые оказывают давление на всю нашу экономику, на всю финансовую систему Российской Федерации.

Поэтому правительством принято решение, по сути, заменить наличную иностранную валюту в качестве средств накопления на физическое золото. Ситуация такова, что, с одной стороны, на руках у населения скопилось очень много долларов, а с другой стороны — ограничены возможности для реализации физического золота, которое уже есть в России на балансе Центрального банка, где и хранится.

Ключевым решением, принятым правительством, является отмена НДС, который возникал раньше при покупке физических слитков. Раньше вы при покупке слитка должны были оплатить не только само золото, но и налог. Эта норма возникла еще в 90-е годы, ее очень долго пытались отменить. Наконец, 9 марта ее отменили, и теперь любой гражданин Российской Федерации может купить физическое золото в банке без НДС.

Сложность реализации физического золота — одна из причин, которая побуждает людей золото не продавать. Если бы продать его было легко, то объем его продаж был бы значительно больше.

Решение, которое мы предлагаем, — это автоматизация процесса оценки и скупки ювелирных изделий. В этом помогает золотомат — машина, которая умеет оценить физическое золото (в нее встроена лаборатория) и выкупить его.

Евгений Городилов

— Аппарат имеет форм-фактор банкомата: это предмет, в который встроен спектрометр и который умеет делать гидростатический анализ (взвешивать золото в воздухе и в воде), то есть умеет анализировать и оценивать золото.

Дмитрий Плущевский

— Оценка занимает примерно четыре минуты. Проводится спектральный анализ, на основе которого принимается решение, какой пробе соответствует это изделие. Далее происходит взвешивание изделия в воздухе и в воде. Затем аппарат выводит результат своей оценки на экран и сообщает сумму, в которую оценил изделие. Если клиент согласен, деньги зачислятся ему на карту, а изделие отправится в хранилище. В противном случае изделие возвращается владельцу, и операция на этом завершается.

Как на таких золотоматах заработать? У нас было очень много экспериментов и идей, как это сделать. Сейчас используются три способа. Основным является самостоятельная эксплуатация, и в этом случае мы зарабатываем максимальную маржу — около 20% на старых ювелирных изделиях, ювелирном ломе и три процента на инвестиционном золоте.

Дальше все золото, которое мы скупаем, поступает на аффинажный завод, мы его продаем. Оно перерабатывается в новые изделия, в монеты, в слитки и получается такой полный цикл ресайклинга. А если к нам попадает подержанные слиток или монета, мы их продаем с аукциона (мы имеем право это делать, потому что это неновые слиток/монета). Так что у нас есть и продавцы, и покупатели — двусторонняя бизнес-модель.

Мы очень рассчитываем на то, что банки, которым разрешено продавать инвестиционные слитки, будут нашими партнерами. И мы разработали три варианта сотрудничества с ними. Либо мы им продаем эти машины и дальше их обслуживаем и участвуем в разделении дохода. Либо мы им сдаем эти машины в аренду или в лизинг. Либо банки просто нас пускают к своим клиентам за агентское вознаграждение. Кстати, один из наших партнеров — это Росбанк.

Елисей Прокопьев

— Я работаю в рознице уже практически 20 лет, я постоянно с клиентами и очень хорошо знаю, как себя ведут клиенты, как они себя ведут в разные периоды времени, в разных экономических условиях.

Я сразу же понял, что золотоматы были бы клиентам очень интересны, и мне захотелось попробовать эту возможность. Действительно, процесс продажи золота более привлекателен, если происходит без стресса от необходимости идти в ломбард.

Росбанк старается максимально уходить от кассовых операций, то есть от работы с физическими деньгами. Было бы странно поэтому работать с физическим золотом. Тем не менее у клиентов такая потребность в операциях с физическим золотом есть. Особенно острой она становится в такие периоды, как сейчас.

Так что, будучи практиком, я с большим удовольствием презентовал этот проект руководству. В течение нескольких месяцев мы сейчас будем оценивать поведение клиентов и экономическую целесообразность проекта.

Прогнозы. Мы считаем, что реальная емкость рынка — это 2 тыс. золотоматов. Столько устройств мы планируем в течение пяти лет установить за свой счет, продать в банки или сдать им в аренду. Так мы превратимся в крупную золотодобывающую компанию, которая «добывает» вторичное золото. Мы абсолютно безвредны для экологии. Наоборот, мы стимулируем людей сдавать ненужное золото и этим приносим определенную пользу природе.

Наша прогнозная финансовая модель такова: мы рассчитываем, что если мы будем 100% чистой прибыли выплачивать акционерам в виде дивидендов, то выплата составит около 7 тыс. рублей на акцию. Естественно, мы относимся к категории стартапов, мы очень инновационны для всех — и для банков, и для клиентов. Но этим мы защищены от конкуренции.

Сегодня вы предлагаем акции по стартовой цене 3 тыс. 600 рублей и хотим собрать около 300–400 млн рублей, чтобы запустить процесс производства 100 машин. Чтобы получить 2 тыс. машин, мы будем использовать заемный капитал, выпускать облигации, привлекать лизинг.

Юридическая структура. Сейчас мы работаем под брендом GoldEx Robot. Это ООО «Т-Мобайл», которому уже почти десять лет. Дальше будет создано акционерное общество «Золотоматы России», где «Т-Мобайл» получит акции и будет рассчитываться за долги этими акциями. В конечном итоге «Т-Мобайл» станет дочерним операционным предприятием акционерного общества «Золотоматы России».

ВОПРОС — ОТВЕТ

— Почему вы не выпускаете облигации?

— Конечно, мы будем выпускать облигации. У нас есть опыт такой. Для выпуска облигаций нужна достаточно отлаженная деятельность, проведенный аудит и так далее.

— Как вы считаете, что интереснее покупать — монеты или слитки? Есть ли какая-то разница в Bid-Ask спреде и в том, как вы это оцениваете? Оцениваете ли вы золотое изделие только по весу или все-таки по типу изделия тоже?

— Мы оцениваем именно по весу, и разницы между монетой и слитком нет. А вот ювелирные изделия — это наименее выгодный вариант, потому что в цене нового изделия большую долю занимает наценка магазина, ювелирного производителя, бренда и так далее. Стоимость же самого металла занимает примерно треть от магазинной цены, что отражается на выкупной цене.