**Дмитрий НАЗАРОВ,**
генеральный директор, инвестиционная компания «ИВА Партнерс»

# Брокерский бизнес в новых рыночных условиях

**— Дмитрий, в феврале вы возглавили компанию «ИВА Партнерс» (до июля прошлого года известную как «УНИВЕР Капитал»). Почти одновременно стало известно о том, что у компании сменился собственник — им стала казахстанская Fonte Hedge Fund OEIC Limited. Следует ли из смены собственника и генерального директора кардинальное изменение стратегии развития компании?**

— Стратегию компании нам пришлось оперативно перерабатывать в первую очередь на фоне геополитических сложностей, санкций недружественных стран и последующего изменения рыночной конъюнктуры, повлекшего за собой трансформацию клиентской базы и структуры активов, которые произошли за последний год. Впрочем, делать это приходится регулярно и в более спокойные времена. Стратегическое планирование и управление компанией в условиях изменений и неопределенности позволяет существенно повысить уровень устойчивости и конкурентоспособности бизнеса за счет перехода от реактивного руководства к стратегическому управлению.

Если в последние годы основной задачей для инвесткомпаний было информирование о возможностях и рисках фондового рынка, обучение основам инвестирования и трейдинга начинающих инвесторов, то сейчас круг «неохваченных» потенциальных клиентов существенно сузился. Сегодня компаниям необходимо более четко позиционироваться и определять нишу, в которой они со своим продуктом могут показать максимальную эффективность и перспективы для инвесторов. Мы отслеживаем все новые тенденции мирового финансового рынка, оцениваем их перспективность и реализуем их в наших инвестиционных продуктах. События прошлого года привели к тому, что ряд клиентов потеряли существенные капиталы, инвестированные в различные инструменты фондового рынка, для многих инвесторов эти суммы стали весьма значительными. Поэтому сегодня у потенциальных клиентов мы наблюдаем гораздо более строгие требования к устойчивости инвесткомпании и надежности ее активов, системе риск-менеджмента, ликвидности предлагаемых продуктов. Мы последовательно создаем финансовый сервис, который способствует укреплению благосостояния наших клиентов и вселяет уверенность в качестве оказываемых услуг.

Основные перемены произошли в компании еще летом прошлого года: необходимо было экстренно принимать сложные решения, и мы сделали всё возможное, чтобы не допустить банкротства. Сейчас ситуация в компании нормализовалась, требуется вести ежедневную кропотливую работу по достижению поставленных нами задач. Смена собственника в первую очередь показала, что компания «ИВА Партнерс» за полгода восстановления достигла инвестиционной привлекательности как надежный и развивающийся актив.

Смена собственника показала, что компания «ИВА Партнерс» за полгода восстановления достигла инвестиционной привлекательности как надежный и развивающийся актив

**— События весны прошлого года стали серьезным испытанием для российского рынка финансовых услуг и, в частности, для вашей компании. Удалось ли сейчас уже преодолеть их негативные последствия — не только финансовые, но и имиджевые? Начинаете ли вы**

**сейчас с «чистого листа» или, скорее, продолжаете четвертьвековую историю бизнеса?**

— Если говорить о финансовых показателях, то их мы уже восстановили летом прошлого года — компания соответствовала всем требованиям регулятора и законодательства Российской Федерации о ценных бумагах: размер собственных средств, показатели норматива достаточности капитала и нормативы краткосрочной ликвидности превысили минимально допустимые значения. А сегодня по итогам I квартала 2023 года совокупный клиентский портфель превысил 150 млрд рублей, собственный капитал — 2 млрд рублей, а чистая прибыль составила 188 млн рублей.

Нам удалось сохранить значительную часть нашего коллектива и заполнить те пробелы в команде, которые неизбежно возникли. Мы привлекаем лучшие кадры с рынка, и только такая высокая планка в отборе специалистов может обеспечить нам будущее лидерство. Пришли новые люди, готовые работать на перспективу, добиваться поставленных целей, мыслить креативно и иметь творческий подход при работе на фондовом рынке, и это, мне кажется, способствует перерождению компании.

В то же время мы восстановили, укрепили и развиваем партнерские связи практически со всеми прежними контрагентами «УНИВЕР Капитала», что в свете прошлогодних событий я считаю большим достижением. Сегодня они доверяют нам даже больше, чем до этого «стресс-теста». За последние полгода мы также установили клиентские и контрагентские лимиты с большим количеством новых партнеров среди финансовых организаций и профучастников России и стран ЕАЭС.

Клиентская база, несмотря на то что незначительно сократилась за счет клиентов с небольшими счетами, существенно приросла за счет новых клиентов — институциональных инвесторов и HNWI-клиентов, мы также сохранили основу и костяк среди тех, кто доверял нам и были нашими клиентами до весны прошлого года не один десяток лет.

**— Как вы оцениваете текущую ситуацию в мировой экономике и на российском рынке инвестиционных услуг? Каковы прогнозы, из которых вы исходили в формировании образа будущего для «ИВА Партнерс»?**

— Нами рассматривались несколько сценариев развития мировой экономики. Наиболее вероятным мы считаем сползание в рецессию мировой экономики. Фрагментация в мировой экономике станет еще более выраженной, однако это потребует множества новых финансовых решений и откроет существенное количество возможностей для работы с капиталом в разных мультивалютных зонах. Мы уже видим сейчас, как этот процесс начинается.

Рост ставок в совокупности с повышенной волатильностью может привести к сокращению ликвидности на финансовом рынке, однако к повышенному риску участники рынка сравнительно быстро привыкают, просто требуя за это более высоких доходностей, что будет возможно в условиях более высоких ставок. Пока, как ни странно, реальные ставки еще остаются довольно низкими, а во многих случаях — отрицательными.

Мы видим, как дружественные для России страны оказываются под давлением западных, грозящих им вторичными санкциями, так что финансовым институтам этих стран придется внимательнее проверять каждый российский перевод как денежных средств, так и ценных бумаг и требовать поясняющие документы по всем таким транзакциям. Это вызов для нас, и мы к нему готовимся.

Суммируя все, мы рассчитываем сместить акценты в нашей работе в направлении российских бумаг, развивать локальный бизнес, который не подвержен рискам ограничений, налагаемых западными странами. Ну и, разумеется, планируем расширять для наших клиентов возможности по выходу на рынки дружественных стран, экономики которых выглядят наиболее перспективно — в частности, страны БРИКС, Казахстан, Узбекистан, Армения, страны Ближнего Востока. Здесь готовится очень много интересных решений как на вторичном рынке, так и на первичном, а мы имеем опыт работы и там, и там.

Мы рассчитываем сместить акценты в нашей работе в направлении российских бумаг, развивать локальный бизнес, который не подвержен рискам ограничений, налагаемых западными странами

**— Если сосредоточиться на российской экономике, что ее ждет в ближайшие годы? Каким будет потребительское поведение россиян и стратегия формирования сбережений?**

— Спад производств и потребления в западных странах неизбежно скажется на спросе на российское сырье, в том числе и со стороны экономик развивающихся стран, производства которых в первую очередь ориентированы на рынки Запада.

Полагаем, двумя основными трендами станут продолжение перенаправления экспортных потоков и развитие

импортозамещающих производств. Это, естественно, потребует привлечения дополнительных инвестиций как из внутренних источников, так и из дружественных стран.

На этом фоне кредитные и депозитные ставки в России, вероятно, будут оставаться на высоком уровне, что будет снижать потребительскую активность и увеличивать склонность россиян к формированию сбережений.

В таких условиях особенно интересны для вложений будут облигации компаний из сегмента МСП, а компании все более активно будут прибегать к этому инструменту привлечения капитала.

**— Что, на ваш взгляд, изменилось на российском рынке инвестиционных услуг за последний год и в каком направлении будут идти дальнейшие изменения?**

— С весны прошлого года на фоне обострения международной обстановки и беспрецедентных западных санкций в отношении российской экономики в стране резко замедлился рост числа клиентов на брокерском обслуживании и сократилась доля активных клиентов. Из 9 млн новых счетов, открытых в 2022 году, только 300 тысяч имеют деньги на балансе и при этом открыты не в результате перехода от одного брокера к другому.

Отрицательная переоценка бумаг в портфелях клиентов, заморозка бумаг в иностранных депозитариях и возросшие геополитические риски несколько снизили интерес россиян к инвестированию средств в инструменты фондового рынка.

**— Остались ли еще какие-то ограничения и проблемы, которые до сих пор не решены? Если да, то как вы планируете их преодолеть?**

— В стратегии на текущий год одной из важнейших задач ставим себе восстановление статуса участника клиринга категории «Б» или «Б2», имеющего допуск к клирингу с частичным обеспечением с возможностью осуществлять маржинальное кредитование клиентов денежными средствами или ценными бумагами, а также восстановление доступа на срочный рынок Московской биржи.

Также события прошлого года показали, что классические подходы к риск-менеджменту не всегда способны гарантировать устойчивость бизнеса в ситуациях, которые стали новой реальностью для России и мира. В свете этого мы работаем над созданием системы управления бизнес-процессами в компании, включающей формирование эффективной системы управления рисками с декомпозицией по видам и зонам операционных рисков.

**— В прошлом интервью Руслан Адильбаев рассказывал о новых продуктах, которые компания выводит на рынок. В какой стадии их реализация сейчас?**

— Сегодня «ИВА Партнерс» ориентируется в основном на такую категорию клиентов, как HNWI (High Net Worth Individuals). Мы ставим себе целью создать один из самых крупных, прибыльных и эффективных бизнесов управления благосостоянием в России, обеспечивая высокий уровень сервиса, решая нестандартные и индивидуальные клиентские кейсы, которые приводят к долгосрочным взаимоотношениям с клиентом. Мы создаем финансовую экосистему для эффективного управления капиталом и благосостоянием семьи клиента, разработав оптимальную схему собственности и структурирования активов с учетом минимизации рисков и возможного изменения в концепции наследования. Мы вырабатываем персональный и многогранный подход к стратегии сохранения и приумножения семейного благосостояния с учетом долгосрочных целей и преемственности поколений.

**— Традиционно компания занимала сильные позиции на облигационном рынке, в частности в сегменте ВДО. Как вы оцениваете состояние и перспективы этого сегмента сейчас?**

— Рынок капитала в Российской Федерации переживает трансформационный переход, сравнимый с 90-ми годами. Крупнейшие российские банки и корпорации отрезаны от международной ликвидности, международный долг в виде еврооблигаций постепенно заменяется на локальные замещающие облигации. Ликвидность финансовой системы снижается. Основным держателем капитала становятся государство и госкорпорации. В результате компании из сектора МСП не могут получить достаточного финансирования через кредитные продукты банков. Континентальная финансовая система постепенно переходит к островной финансовой системе, когда основным источником финансирования бизнеса становятся не банки, а рынок капитала — долговой и акционерный.

В этой связи одна из стратегических целей «ИВА Партнерс» заключается в привлечении средств на рынке капитала для компаний сегмента малого и среднего бизнеса через облигационные займы. Поэтому на сегодняшний день на фоне ограничения доступности иных источников финансирования мы наблюдаем приток новых партнеров.

**— Можно ли сейчас полагаться на традиционную систему рейтингов — как российскую, так и мировую? Насколько адекватно она позволяет сейчас судить о надежности эмитентов?**

— На мой взгляд, не только в России, но и в мировом масштабе кредитные рейтинги не всегда объективно отражают финансовую устойчивость как стран, так и компаний. Посмотрите, к примеру, на соотношение и соответствие рейтингов (присвоенных ведущими рейтинговыми агентствами) России и ряда западных стран, в том числе и испытывающих серьезнейшие долговые проблемы.

Можно привести и пример нашей компании. До событий прошлого года мы имели почти самый высокий из возможных рейтингов среди российских брокеров по версии рейтингового агентства «Эксперт РА» — на уровне ruA-. После того как компания оказалась на грани банкротства, он был снижен до уровня ruCC, что было справедливо и объективно отражало финансовое состояние компании, основанное на оценке факторов риска и взятых финансовых обязательств.

Сегодня наш рейтинг ruB+, хотя реальное состояние общей кредитоспособности компании значительно лучше, чем было до февраля прошлого года. Но так как кредитные рейтинги рассчитываются на основе не только текущего финансового состояния, но и прошлой финансовой истории компании, мы понимаем, что это лишь результат инерции, и уверены, что со временем наш официальный рейтинг придет в соответствие с реальным положением дел.