Рынок ЦФА будет уходить от классических выпусков на денежное требование

Игорь ЕГОРКИН,
генеральный директор,
платформа Токеон

Одна из приоритетных задач Токеона — научить компании эффективно использовать цифровые активы, привлекая инвестиции в проекты в любой точке страны

Рынок ЦФА растет впечатляющими темпами. По данным Банка России, за первые шесть месяцев текущего года он увеличился на 86.1% и превысил отметку в 514 млрд рублей. При этом рынок демонстрирует рост не только в объеме, но и в количестве участников. Общее число зарегистрированных пользователей увеличилось на 68% и достигло 560.9 тыс. человек, количество активных пользователей также выросло — на 72%, до 97.1 тыс. Как дальше будет развиваться рынок с точки зрения содержания инструментов и инвестиционных идей, стоит ли ожидать роста доли выпусков малого и среднего бизнеса, какие продукты наиболее востребованы у клиентов сегмента Premium и что будет происходить в сфере токенизации активов реального мира, рассказал Игорь Егоркин, генеральный директор платформы Токеон (группа ПСБ).

— Сегодня на рынке ЦФА преобладают простые цифровые активы на денежное требование. При этом участники всё чаще экспериментируют со структурами выпусков. Как дальше, на ваш взгляд, будет развиваться рынок с точки зрения содержания инструментов и инвестиционных идей?

— Действительно, по итогам 2024 года больше 90% выпусков ЦФА — простое денежное требование. Но отрасль стремительно развивается, и смелые гипотезы

ЦФА позволяют решить большой спектр задач — от формирования истории на публичных рынках капитала и развития имиджа до привлечения стратегических инвесторов

быстро становятся реальностью. Цифровые активы — это следующий шаг развития финансового рынка, который позволяет эмитентам и инвесторам по-новому взглянуть на решение своих задач. И тут платформа Токеон выступает хедлайнером инноваций: мы ориентированы в том числе на сложные выпуски и интересные структуры цифровых активов. Я имею в виду такие типы продуктов, как кэш-пулинг для эффективного управления денежными средствами в рамках группы компаний, LTI токены для развития мотивационных программ эмитентов, структурирование сделок по продаже долей компании через цифровые активы. Сфера применения цифровых активов расширяется, и в итоге это приведет к росту количества выпусков, связанных с недвижимостью, металлами и другими материальными активами.

Очевидно, что дальше будет заключаться всё больше нестандартных сделок под конкретные бизнес-задачи эмитентов. И Токеон продолжит развиваться на этом рынке как сервисная компания, которая имеет широкие технологические возможности и закрывает самые разные потребности компаний. Это позволит нам успешно работать на высококонкурентном рынке операторов информационных систем, занимая одну из лидирующих позиций.

— Основной объем размещений цифровых активов сегодня обеспечивают крупные банки. Будет ли расти доля малого и среднего бизнеса в общей структуре эмитентов, и от чего это зависит?

— Да, корпоративные эмитенты расширяют свое присутствие на рынке ЦФА. Что касается доли малого и среднего бизнеса в общем объеме размещений, то она в первую очередь зависит от конъюнктуры. Если ключевая ставка продолжит снижаться, компании будут активнее выходить на рынок ЦФА, так как помимо снижения стоимости заемного финансирования они получают инструмент, который позволяет конструировать сложные сделки и решать дополнительные задачи.

Речь идет об опциях, которые можно заложить в структуру выпуска. Например, дополнительные бонусы и привилегии для инвесторов в виде скидок или дополнительного сервиса. Мы готовы вместе с клиентами прорабатывать выпуски, которые будут одновременно востребованы у инвесторов и в то же время позволят масштабировать бизнес эмитентам.

— Какие еще задачи с помощью ЦФА может решать малый и средний бизнес?

— Спектр задач очень широкий: формирование истории на публичных рынках капитала, развитие имиджа компании, привлечение стратегических инвесторов и партнеров, краудфандинг для благотворительных проектов. Не забываем, что для бизнеса эмиссия ЦФА очень выгодна, так как позволяет экономить, собственно, на эмиссии. Отличие от других инструментов классического финансового рынка в том, что в выпуске цифровых активов участвует только один посредник — платформа, на которой проводится размещение. Тогда как классическим размещением занимается куда больше участников, поэтому процесс проходит сложнее и обходится дороже.

Еще одно важное преимущество ЦФА для малого и среднего бизнеса — простота масштабирования договорных отношений на широкий круг инвесторов и партнеров. Так, например, всё взаимодействие с небольшими инвесторами — физлицами (заключение договоров, проведение выплат, расчет и удержание налогов) — происходит автоматически в электронном виде через платформу цифровых активов и без дополнительных комиссий.

Одна из приоритетных задач Токеона — расширить доступ к финансовым технологиям и научить компании эффективно использовать цифровые активы, привлекая инвестиции в проекты в любой точке страны, во всех регионах России. В частности, мы выстраиваем долгосрочное партнерство с Дальним Востоком. В апреле платформа выступила стратегическим партнером II Дальневосточного форума финансовых рынков, также наши представители приняли участие во II Международном форуме креативных индустрий в Якутске «Создано на Дальнем Востоке: от творчества — к экономике». Планируется и дальше решать конкретные задачи — от привлечения финансирования до формирования капитала.

— Как вы оцениваете развитие рынка гибридных цифровых прав? Почему таких выпусков на рынке до сих пор немного?

— На мой взгляд, перспективы токенизации активов реального мира очень многообещающие. И я не одинок в своем оптимизме — его разделяют многие ведущие участники рынка и финансовые эксперты. Если мы говорим о глобальном уровне, то динамика впечатляющая: за пять лет с 2020 г. рост в 245 раз с 85 млн до 25 млрд долларов. Дальше — больше: по прогнозам Standard Chartered, к 2030 г. мировой рынок ГЦП вырастет до 30 трлн долларов.

Российский рынок также растет — появляются новые кейсы. На платформе Токеон состоялось несколько выпусков ГЦП на вино и парфюмерные изделия. Цифровой актив дает инвестору право получить на выбор товар или денежную выплату с доходом. Хороший маркетинговый ход, усиливающий лояльность клиента.

При этом в отечественных реалиях для дальнейшего движения вперед требуется преодоление ряда барьеров. В первую очередь речь идет об отказе от авансового НДС в выпусках гибридных цифровых прав. НДС должен возникать только в тот момент, когда владелец ГЦП выбрал способ погашения активов товаром или услугой, а не деньгами.

— Одни из самых обсуждаемых тем на рынке ЦФА — трансграничные расчеты и вход в российский контур иностранных цифровых активов. В каких странах существуют аналоги наших ЦФА и какие перспективы у таких сделок?

— Аналоги наших ЦФА действительно существуют. Так, например, Казахстан активно развивает индустрию цифровых активов: они также выпускаются эмитентами, обращаются с использованием технологии блокчейн, могут удостоверять права на материальные или интеллектуальные услуги и активы (кроме денег и ценных

бумаг). Еще одна дружественная страна с уже хорошо развитой нормативной базой и инфраструктурой для выпуска, обращения и погашения цифровых активов — Беларусь.

Центральный Банк определил параметры входа иностранных цифровых активов на российский рынок. Во-первых, они не должны быть связаны с ценными бумагами недружественных эмитентов. Во-вторых, не должны удостоверять права на получение криптовалюты. Покупать их при этом смогут только юрлица. Платформа Токеон технически готова размещать в своей информационной системе иностранные цифровые права и улучшать клиентский опыт в рамках внешнеэкономической деятельности. Очевидно, что это будет способствовать повышению ликвидности цифровых активов, а также развитию международного сотрудничества.

ЦФА имеют значимые преимущества перед классическим кредитованием. В структуру выпуска можно включить дополнительные бонусы и привилегии для инвесторов

— Давайте поговорим об инвесторах в ЦФА. Мы видим, что их количество стабильно растет. Какие активы сегодня интересны и востребованы среди клиентов сегментов Premium и Private Banking?

— Рынок ЦФА сравнительно молодой, поэтому инвесторы из этих сегментов смотрят на него исключительно с позиции высоких ставок. Соответственно, спросом у них пользуются прежде всего ЦФА на классическое денежное требование с доходностью выше ключевой ставки. Среди других востребованных инструментов — цифровые активы, которые позволяют участвовать в динамике стоимости металлов, или, например, гибридные цифровые права, по которым при погашении можно получить не деньги, а физическое золото. Ну и, само собой, клиентам из премиального сегмента интересны продукты категории lifestyle — цифровые активы на лимитированное вино, произведения искусства, жилищные комплексы с ограниченным предложением и высоким потенциалом роста, включающие программы лояльности и дополнительные бонусы.

— Как будет развиваться рынок ЦФА? Каких изменений на нем стоит ожидать в среднесрочной перспективе?

— Повторюсь, что рынок ЦФА будет уходить от обычных выпусков на денежное требование, а ОИСы продолжат технологическое развитие. Ожидаю еще больше экспериментов с выпусками и активного масштабирования успешных кейсов на целые сектора экономики. Каждый оператор будет стремиться занять свою нишу. Платформа Токеон находится среди лидеров как по финансовым показателям, так и по части формирования смыслов. В частности, активно продвигаем идею создания продуктов для клиентов управляющих компаний и возможность включения ЦФА в стратегии доверительного управления и ЗПИФов. Таким образом, появится новый большой канал дистрибуции ЦФА.

Как и у других участников рынка, у нас есть большие надежды на 2026 год. Ждем активного выхода на рынок институциональных инвесторов. Я имею в виду страховые компании и пенсионные фонды, которые будут инвестировать в ЦФА. Безусловно, пора упростить идентификацию пользователей на платформах ОИС и открыть доступ неквалифицированным инвесторам к ЦФА с доходностью, привязанной к ключевой ставке. Кажется, уже давно назрела необходимость отмены повторной процедуры присвоения статуса квалифицированного инвестора для пользователей, которые ранее получили такой статус при работе с ценными бумагами и другими инвестиционными инструментами.

— Что еще будет способствовать развитию рынка ЦФА в ближайшее время?

— Банк России готов пересмотреть некоторые ограничения по покупке цифровых активов неквалифицированными инвесторами и сделать инструмент более доступным для широкого круга инвесторов. Регулятор подготовил проект указания, который порадует неквалифицированных инвесторов. Предлагается увеличить лимит ЦФА, приобретаемых за год, с 600 тыс. до 1 млн рублей. Юридические лица смогут покупать ЦФА без ограничений вне зависимости от наличия у них статуса квалифицированного инвестора.

Также ЦБ планирует переиздать указание, определяющее ЦФА, доступные для неквалифицированных инвесторов. Среди таких цифровых активов — ЦФА на акции, облигации, иностранную валюту, драгметаллы, нефть и индексные инструменты. Субъектам МСП это позволит привлекать финансирование на более гибких условиях, а не только под фиксированную ставку, если в выпуске предполагается участие инвесторов-физлиц.

Наконец, большой потенциал развития рынка ЦФА видится в сфере реализации региональных кейсов, когда субъекты РФ будут использовать инструмент для привлечения так называемого народного финансирования под реализацию инфраструктурных проектов.

Российский облигационный конгресс

XXIII

4–5 декабря
Санкт-Петербург

Cbonds congress

Подведение итогов года, обсуждение актуальных вопросов и перспектив развития лидерами рынка

4 дня неформальных мероприятий: эксклюзивные вечеринки

Уникальные возможности для нетворкинга

Организация встреч one-to-one

Реклама. АО «Сбондс Конференции». Подробнее на сайте: https://cbonds-congress.ru