

Привлечение иностранных инвесторов, использование ИИ и тренды на биржевом рынке – глава «Клирингового центра KASE» о своей работе и будущем организации

17.11.2023

Председатель правления «Клирингового центра KASE» (КАСС) Наталья Хорошевская в интервью «Курсиву» рассказала, с какой целью была создана дочерняя организация биржи, каковы ближайшие планы «Клирингового центра KASE», а также как используется искусственный интеллект в работе организации.

«Курсив» встретился с Натальей Хорошевской на полях Международного биржевого форума, который был проведен KASE совместно с Нацбанком, Агентством по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) и Ассоциацией финансистов Казахстана (АФК). В конце сентября Казахстанская фондовая биржа сообщила о передаче части функций КАСС. В его задачи входит клиринговая и расчетная деятельность, а также функции центрального контрагента по всем сделкам.

— В конце сентября стало известно о выделении из KASE отдельного центра для осуществления клиринговой деятельности и функций центрального контрагента. Расскажите, для чего понадобилось создание отдельной организации и каковы ее задачи на ближайшее будущее?

— Клиринговая деятельность является естественным продолжением развития инфраструктуры казахстанского фондового рынка. Если посмотреть на показатели фондовой биржи сейчас – это несколько тысяч сделок в день, более 1,5 трлн тенге ежедневного оборота, сотни тысяч счетов инвесторов, которые открыты в Центральном депозитарии ценных бумаг (ЦДЦБ). Объем рынка растет и, соответственно, по мере роста активности инвесторов необходимо предлагать новые решения, которые минимизируют издержки участников на осуществление расчетов по каждой транзакции. Кроме того, с ростом числа участников растет необходимость того, чтобы упорядочить взгляд каждого на риск-профиль рынка и контрагентов.

Мы начали работу по созданию клиринговой деятельности как отдельного вида профессиональной деятельности в начале прошлого десятилетия в периметре KASE. У биржи уже была лицензия на отдельные виды банковских операций. Готовность наращивать эту экспертизу была залогом того, что проект, на мой взгляд, удался. В периметре KASE клиринговая деятельность была развита до необходимого уровня на всех рынках и внедрена для всех видов финансовых инструментов. Также появился институт центрального контрагента [его функции выполнял KASE], который гарантирует исполнение каждой сделки, заключенной на бирже.

После того, как мы достигли определенного уровня развития и внедрили все эти инструменты, встал вопрос о правильном выстраивании уже самой инфраструктуры, выделении клиринговой деятельности и деятельности центрального контрагента в отдельную организацию. Летом этого года «Клиринговый центр KASE» получил необходимые лицензии АРРФР – на клиринговую деятельность и отдельные виды банковских операций. Уже 26 сентября мы в полном объеме начали деятельность как клиринговый центр и центральный контрагент на фондовой бирже. На клиринговое обслуживание было принято более 1,5 тыс. финансовых инструментов, ежедневный оборот составляет 1 трлн тенге. И исполнение этих сделок клиринговый центр

гарантирует. Планы на ближайшую перспективу – распространить деятельность Клирингового центра на все биржевые рынки и всем им предложить услуги центрального контрагента.

— Как деятельность КАСС повлияет на финансовый рынок Казахстана и привлечение иностранных инвестиций?

— Наличие правильно выстроенной инфраструктуры финансового рынка, соответствующей международным стандартам — один из решающих факторов, который позволяет или не позволяет иностранным инвесторам в целом на этот рынок приходить. Сейчас в Казахстане реализуется несколько важных проектов именно по повышению статуса республики на международной арене как рынка и объекта инвестиций. Это необходимо, чтобы, прежде всего, привлечь институциональных инвесторов, которые придерживаются жестких политик и ориентируются по определенным атрибутам рынка.

Мы обеспечиваем ту инфраструктуру, которая соответствует международным стандартам, чтобы иностранные инвесторы включали казахстанский рынок в перечень объектов инвестирования. А с ростом активности инвестиций внутри страны также необходимо, чтобы эти инвестиции были гарантированы с точки зрения исполнения сделок. Также мы снижаем транзакционные издержки. Развитие ликвидности на рынке выше, чем сейчас, уже невозможно без инструментов клиринга и центрального контрагента. Частота сделок очень высокая и рассчитываться по каждой сделке, наверное, практически нереально для инвесторов, потому что это большой операционный процесс – поставить ценные бумаги, поставить деньги, получить деньги и так далее.

— Одна из главных тем на Конгрессе финансистов и Международном форуме – цифровизация услуг и развитие ИИ. Расскажите, планирует ли КАСС использовать искусственный интеллект в своей работе?

— Пока в сделках используется «естественный» интеллект. Мое глубокое убеждение, что ИИ – это все-таки порождение человеческого интеллекта. На текущем этапе мы используем человеческий потенциал, чтобы определять правила игры в клиринге и центральном контрагенте. Но то количество и объем транзакций, которые мы обслуживаем, безусловно не могут быть реализованы не высокотехнологичным бизнесом. Биржевой бизнес – это сейчас высокотехнологичные организации. Они используют большой спектр разных IT-систем. Наша планка – доступность наших систем для клиентов 99,99% операционного дня. Мы обязаны обеспечивать 99,99-процентный уровень отказоустойчивости серверов и IT систем.

Еще один большой вопрос – взаимосвязь систем. Наши системы настроены так, что они имеют очень высокую связанность. А они имеют разных разработчиков, разные функции, они написаны на разных языках программирования, физически размещены на разных серверах и используют разные технологии коммуникаций. Это огромный и сложный процесс – во-первых обеспечивать быстрое действие этих систем, во-вторых, их высокую интеграцию и отказоустойчивость. Некоторые наши правила, которые регулируют работу, на 99% написаны из формул. Мы как управляющие процессом, эти алгоритмы определяем. Наши IT-подразделения их реализуют в информационных системах, а они уже с этим алгоритмом работают. Клиринговый центр — это финтех, который в дальнейшем потребует еще более быстрого развития.

— Каковы основные тренды современного фондового рынка?

— Интересным трендом является увеличивающаяся частота IPO, проводимых на бирже, и те возможности, которые сейчас предлагают банки и брокеры клиентам по части опыта. Сейчас можно стать акционером компаний «КазМунайГаз» и KEGOC, не вставая с дивана. В несколько кликов можно и открыть счет, и перевести деньги, и купить ценные бумаги, и

наблюдать за их стоимостью. Очень большой тренд – вовлечение населения и физлиц в инвестиции на фондовом рынке через предложения крупных компаний. Я рекомендую фирмам присмотреться к розничному сегменту и поучаствовать в процессе.

Второй тренд – это цифровизация, высокотехнологичные инструменты. К примеру, цифровые активы KASE Digital, которые биржа сейчас прорабатывает. Мы прорабатываем альтернативу традиционным ценным бумагам, прежде всего долговым, в виде цифрового актива, который можно будет быстро купить и продать. Актив будет гарантирован тем, что для его учета будет использоваться распределенный реестр, так называемый блокчейн. Там предполагается коллаборация с цифровым тенге, который презентовали 15 ноября.

<https://kz.kursiv.media/2023-11-17/lqtn-kassinterview/>