

KASE сделала шаг на опережение, воспользовавшись шансом IT-модернизации

04.08.2021

Автор: Сая Загипова

Сразу тремя событиями, важными для фондового рынка, отметилась в начале текущего месяца Казахстанская фондовая биржа: 1 июля на KASE заработала новая площадка «Частное размещение». В тот же день были запущены торги с использованием омнибус-счетов. А 7 июля биржа перевела рынок деривативов на новую торгово-клиринговую систему SPECTRA.

Все это востребовано рынком и стало возможным благодаря внутренней работе по модернизации и цифровизации KASE, которая велась несколько последних лет, не привлекая особого внимания непосвященных, но при активном содействии профучастников рынка.

Это позволило не только безболезненно пройти период карантинных ограничений, но и вывести биржевую торговлю на новый этап развития.

«Поскольку KASE позиционирует себя в качестве полноценной составляющей международного рынка капитала, мы подтягиваем все свои стандарты, бизнес-практики до международных, – задает планку интервью председатель правления KASE Алина Алдамбергенова. – Если хотим стать привлекательной площадкой не только для отечественных, но и для иностранных инвесторов, эмитентов, брокеров, то прежде всего нам следует обеспечить устойчивость, операционные ресурсы, сертификацию на самом современном уровне. Сегодня KASE по степени технической оснащенности, качеству IT-сервиса и динамике бизнеса этого уровня достигла».

«Удачная пятилетка»

– Алина Утемисовна, судя по недавно опубликованному годовому отчету и обзору результатов деятельности KASE за 2020 год, а также данным истекшего полугодия, для такого утверждения есть основания. Рост финансовых показателей KASE наблюдается не только в текущем году. Можно смело говорить о пятилетнем тренде. С чем это связано?

– Действительно, есть основания утверждать, что за последнее пятилетие произошло восстановление казахстанского фондового рынка после кризиса 2008–2010 годов. И все финансовые показатели KASE последние 5 лет стабильно растут. В частности, доходы биржевой группы выросли более чем на 160%, при этом темпы роста расходов биржи за аналогичный период составили 93%.

Если говорить о беспрецедентном 2020 годе, то объем торгов на рынке ценных бумаг в Казахстане достиг 7,9 триллиона тенге, увеличившись на 49% в сравнении с 2019-м. Количество совершенных сделок выросло почти в 2 раза (~205 тыс. сделок). Чистая прибыль KASE составила 2,9 миллиарда тенге с годовым приростом на 32%.

По итогам завершившегося полугодия объем торгов на рынке ценных бумаг уменьшился на 17% до 2,7 триллиона тенге за счет снижения объема первичных размещений в секторе корпоративных облигаций и ГЦБ, а количество сделок выросло более чем в 2 раза – с 84,3 тысячи до 204,6 тысячи. Причем, несмотря на отрицательный тренд рынка ценных бумаг, совокупный объем торгов на KASE за первые шесть месяцев нынешнего года вырос относительно аналогичного прошлого года на 16% – до 71,5 триллиона тенге.

Я бы выделила две группы факторов, которые оказали влияние на рост фондового рынка. Первый – объективные обстоятельства. Во-первых, уже можно говорить, что ЕНПФ вернули в конкурентное управление в качестве инвестиционного потенциала фондового рынка. Так же как и страховые компании, которые сегодня являются крупными институциональными инвесторами. Кроме того, банки, у которых появилась дополнительная ликвидность, в силу низкого уровня кредитования экономики, инвестируют на РЦБ

Вторая группа факторов – огромная работа биржи, регулятора и профучастников рынка – брокерских компаний, которые приложили немало усилий для того, чтобы начал активно развиваться класс частных инвесторов и эмитентов из МСБ.

Так, в настоящее время число инвесторов – физических лиц – достигло более 176 тысяч. Только за шесть месяцев 2021 года прирост составил 43,6 тысячи человек (44,6 тысячи новых счетов открыто физическими лицами), в то время как за весь прошлый год – всего 15,2 тысячи. У нас идет экспоненциальный рост розницы.

– Процесс модернизации KASE осуществлялся в партнерстве с Московской биржей. Как возникла идея биржевого сотрудничества, ведь биржи – это всегда конкуренты?

– Все началось в 2016-м, когда Совет директоров KASE поручил нам изучить IT-технологии, которые можно внедрить на бирже. Были рассмотрены различные варианты, в итоге мы остановились на Московской бирже.

Во-первых, у нее есть необходимые нам технологии. При этом MOEX очень много сил и ресурсов потратило на модернизацию своих торговых систем.

Выбор пал на MOEX в силу схожести бизнес-модели – обе биржи являются универсальными по набору обслуживаемых рынков и по наличию полного спектра торговых, клиринговых и расчетных услуг. В итоге мы заключили акционерное соглашение, по которому MOEX может купить до 20% наших акций.

Внутреннюю работу начали с разработки и принятия «Стратегии развития KASE на 2019–2021 годы», которая включила проекты по IT-модернизации и созданию новой инфраструктуры – центрального контрагента. Договор же о стратегическом партнерстве с MOEX был подписан в 2018 году.

С того момента началась модернизация биржи. Она предусматривала несколько направлений. Первое – поэтапное обновление торгово-клиринговых систем (ТКС) на фондовом, валютном и срочном рынках. 3 декабря 2019 года KASE начала вводить в действие новую систему ASTS+ на фондовом рынке и приступила к выполнению функций Центрального контрагента (ЦК).

В результате были запущены торги с ЦК акциями, паями, ETF с расчетами в тенге и еврооблигациями и GDR с расчетами в долларах США. Поясню читателям, какие преимущества дает Центральный контрагент. Это инфраструктурная организация, которая берет на себя кредитный риск контрагента. То есть не допускается срыва сделки.

Мы также запустили неттинг требований и обязательств участников рынка по заключаемым ими сделкам. Это дает участникам торгов дополнительную гибкость, поскольку мы упразднили расчеты по каждой отдельной сделке, которые ранее осуществлялись в течение всего торгового дня. Каждый участник торгов не мог заключить новую сделку, не обеспечив немедленно ее исполнение (поставку актива).

В настоящее время участники торгов в течение дня могут заключать неограниченное число разнонаправленных сделок. Обязательство по расчетам возникает только на чистую разницу между покупками и продажами. При этом в основном торги проводятся с отложенными расчетами, то есть с поставкой актива на второй день после заключения сделок (T+2). Это очень удобно для контрагентов.

На следующем этапе – с 3 августа 2020 года – возможности ТКС были расширены, что позволило KASE исполнять функции ЦК по всем финансовым инструментам фондового рынка. В том числе по ГЦБ, корпоративным облигациям, инструментам денежного рынка. Кроме того, в новую ТКС были переведены торги по операциям репо без ЦК, расчеты по которым будут проводиться по каждой отдельной сделке.

30 ноября 2020 года состоялся запуск торгово-клиринговой системы ASTS+ на валютном рынке KASE. И как уже упоминалось, 7 июля текущего года была обновлена ТКС на рынке деривативов.

Взаимный доступ к рынкам

Казахстанская правда

– Понятно, что только приобретением нового ПО или «апгрейдом» старой системы KASE не ограничилось. Речь идет о системных, стратегических решениях, связанных в том числе и с вашим партнерством с MOEX. Об этом сообщалось в СМИ, а что в итоге дало это сотрудничество?

– По нашим расчетам, к примеру, выполнение биржей функций Центрального контрагента и клиринговой организации на всех рынках позволило увеличить объем клиринговых сборов за 2020 год на 62%. Напомню также, что у нас долгое время был неликвидный рынок, потом ликвидность на некоторых инструментах начала расти. Благодаря ЦК она может еще больше увеличиться.

Приведу преимущества ТКС ASTS+. Это высокая надежность – доступность IT-систем составляет 99,99%, быстрое действие – скорость обработки составляет порядка 30 тысяч транзакций в секунду, функциональность – поддерживается широкий набор методик и правил торгов разнообразными инструментами.

С августа 2020 года благодаря новой ТКС впервые на организованном рынке Казахстана был внедрен неттинг позиций участников в секторах купли-продажи ценных бумаг и репо. Это существенно снизило транзакционные расходы после проведения торгов, а также оптимизировало бизнес-процессы. Переход на новую систему также дал возможность запуска такого инструмента, как репо с ЦК с августа 2020 года.

Недавно был внедрен механизм омнибус-счетов, то есть осуществление торгов по единому счету брокера без ведения отдельных счетов клиентов. Это является стандартной практикой для иностранных инвесторов. В целом стратегическое партнерство способствует повышению надежности инфраструктуры и снижению рыночных рисков.

– Что еще включает стратегическое партнерство с Московской биржей?

– MOEX приобрела наши акции. В настоящее время ее доля в капитале KASE составляет 13,1%. Также члены KASE могут стать членами Московской биржи. Например, некоторые казахстанские банки являются членами валютной секции MOEX.

Одной из ключевых целей Соглашения о стратегическом сотрудничестве между KASE и MOEX является предоставление казахстанским и российским участникам торгов и инвесторам взаимного доступа к рынкам обеих стран. Это в идеале подразумевает прямой выход брокеров из одной страны на биржу другого государства с доступом ко всей линейке ценных бумаг и на все рынки, что обеспечит максимальную эффективность торгов и расчетов, в том числе с точки зрения минимизации затрат. Данная инициатива также соответствует развитию общего рынка ценных бумаг стран – участников ЕАЭС.

Пенсионные активы – в управление

– С учетом того, что часть пенсионных активов передается в частные управляющие компании, KASE продумала стратегию их привлечения?

– Мы пытаемся восстановить частный облигационный рынок. Это традиционное вложение для активов НПФ. В 2000-х структура инвестиций пенсионных фондов была такой: 50% – ГЦБ, 27% – облигации, 23% – акции. Но сейчас на бирже до 90% бумаг размещает квазигосударственный сектор...

Сложно убедить компании разместить облигации по ставкам, которые невыгодны по сравнению с банковским кредитом или финансированием по госпрограммам. Но это процесс двусторонний. Думаю, факт выхода пенсионных активов на рынок может побудить эмитентов фондироваться на бирже.

Что же касается небольшого пока объема пенсионных активов, передаваемых в управление, то процесс, надеюсь, будет набирать темпы и объемы. Поскольку есть несколько аргументов в пользу передачи вкладчиками ЕНПФ своих активов в управление. Во-первых, возможность выбора инвестиционной стратегии и управляющей компании. Во-вторых, список инструментов, в которые могут инвестировать частные управляющие, согласно инвестиционной декларации,

шире, чем у ЕНПФ. И доходность портфелей под управлением частных инвесторов потенциально выше, чем у портфеля ЕНПФ.

В-третьих, частные компании уже зарекомендовали себя на рынке, как минимум управляя активами паевых инвестфондов. Доходность ПИФов выглядит весьма интересно на фоне доходности портфеля ЕНПФ, хотя сказать «как правило» все же не получится. Так, согласно данным АРРФР, за 2018 год доходность пенсионного портфеля ЕНПФ составила 11,3% годовых, а доходность открытых и интервальных ПИФов, управляемых частниками, достигала 14,5% годовых, однако в среднем сложилось на уровне 5,06%. В-четвертых, валютная составляющая портфеля частных управляющих компаний может достигать 50%, тогда как у ЕНПФ – только 30%.

– Заметная новация рынка: МФО теперь выходят на биржу. Как дебют?

– Это новый тренд. С 1 января 2020 года законодательно МФО разрешили привлекать финансирование, размещая облигации на фондовом рынке. Они теперь лицензируемые субъекты, подлежат регулированию. И для них тоже актуален вопрос привлечения финансирования.

Семь МФО уже вышли на биржу. Они выпустили облигации объемом от 500 миллионов до 7 миллиардов тенге сроком обращения 2–5 лет со ставкой купонного вознаграждения 11–20% годовых. Физические и юридические лица активно покупают их облигации. Интерес к фондовому рынку наблюдается не только со стороны МФО, но и кредитных товариществ, ломбардов. Но они пока присматриваются.

Что касается в целом сектора МСБ, то здесь KASE продолжает работу по привлечению новых компаний не только из финансового сектора, но и из числа компаний, работающих в сфере производства, оказания услуг и торговли. Они также проявляют интерес к фондовому рынку, поскольку им необходимы альтернативные источники финансирования.

В настоящее время KASE совместно с профучастниками разрабатывает программу, благодаря которой условия выхода компаний МСБ на фондовый рынок станут более привлекательными.

– В последнее время на KASE появились бумаги иностранных эмитентов. Это тоже альтернатива местным ЦБ?

– Поскольку не растет пул местных эмитентов, а сужается, то, соответственно, будет расти интерес к иностранным акциям. И если он не реализуется на нашей бирже, он реализуется на других иностранных площадках напрямую, в том числе благодаря нашим брокерам. Но мы как биржа будем работать над тем, чтобы проводить у себя все больше листингов иностранных инструментов в целях сохранения статуса центра ликвидности для местных инвесторов.

Это достаточно распространенная практика, когда крупные иностранные компании проходят листинг на NASDAQ или на Нью-Йоркской бирже, или на Лондонской бирже, а затем еще и на десятке площадок торгуются. Мы хотим стать одной из площадок, где могут торговаться иностранные акции. Сейчас такой вид листинга на KASE возможен только при условии, что данные ценные бумаги уже прошли основной листинг по инициативе эмитента на иной фондовой бирже, признаваемой KASE.

Политика устойчивого развития

– Несколько лет назад KASE объявила себя приверженцем «зеленых» технологий и приняла стандарт ESG. Каковы результаты?

– ESG – достаточно развитый тренд за рубежом, и он уже проникает в казахстанский бизнес. Особенно тот, который активно привлекает международное финансирование. Ведь не будучи приверженцем «зеленых» технологий, очень сложно будет заимствовать за рубежом.

ESG в целом отражает Цели ООН по устойчивому развитию. KASE присоединилась к этим стандартам в 2016 году. Пока у нас нет специализированных инвесторов, которые говорят, что будут покупать только те акции или облигации эмитентов, которые поддерживают «зеленую» экономику. Но это вопрос будущего. Поскольку без следования стандартам ESG

финансирование компаний ограничивается, и своим примером биржа хочет призвать к этому казахстанские компании.

Конечно, «зеленые» технологии сегодня дороги. Но в то же время для них предусмотрено специальное финансирование, которое делает их освоение возможным.

– Что такое биржа, соответствующая критериям ESG?

– Биржа, продвигающая ESG на отечественном рынке капитала, поощряющая компании раскрывать информацию о том, что они делают в направлении освоения «зеленых» технологий.

Мы пока в начале пути, работаем в направлении стандартов раскрытия нефинансовой информации. У KASE уже достаточно высокие стандарты корпоративного управления, социальной ответственности и экологичности. При этом экологичность – это вопросы электричества, воды, бумаги и использования материалов, соответствующих требованиям ESG.

В октябре 2020 года Совет директоров KASE утвердил «Политику устойчивого развития». Она предусматривает обеспечение в деятельности биржи экономических, экологических и социальных целей. В рамках этого направления планируется разработать и определить условия для привлекательности выпуска компаниями «зеленых» облигаций на площадке KASE.

В середине июля KASE совместно с АРПФР и PwC Kazakhstan заключили меморандум о сотрудничестве в целях продвижения принципов устойчивого финансирования. Биржа будет принимать меры по стимулированию выпуска казахстанскими эмитентами облигаций устойчивого развития («зеленых», социальных и иных).

IPO «голубых фишек» от госсектора

– В этом году завершается трехлетняя Стратегия развития KASE. Все ли намеченное выполнено и какова стратегия будущего развития?

– Практически все направления своей стратегии мы реализовали. Одним из ее направлений было повышение ликвидности на фондовом рынке. Нам это удалось на рынке ГЦБ. Также выросла ликвидность на рынке акций, на облигационном рынке. Нашей задачей было стимулирование интереса к перепродаже инструментов. Но, к сожалению, в целом на казахстанском рынке есть дефицит инструментов, что сдерживает ликвидность. У нас растет институциональная база инвесторов, поэтому спрос на инструменты высокий.

Мы пытаемся привлечь больше IPO. Но частный бизнес практически не заинтересован в их проведении. Поэтому ждем IPO «голубых фишек» от госсектора. Надеемся, их размещение будет проходить на двух казахстанских площадках, поскольку большинство брокеров работает на KASE. Это объективное обстоятельство: у нас больше ликвидности, больше торгов, большее количество участников.

Нам предстоит реализовать ряд проектов по внутренней IT-модернизации, повышению кибербезопасности. Нужно также смотреть на продукты, которые соответствуют потребностям частного бизнеса. Сейчас формируем новую стратегию биржи на 2022–2024 годы с учетом новых экономических реалий, в том числе – сворачивания программ государственной поддержки экономики.

В числе приоритетов мы выделили, во-первых, повышение ликвидности за счет наращивания базы розничных, иностранных и институциональных инвесторов, привлечения компаний МСБ на фондовый рынок, расширения продуктовой линейки. Еще одно направление, которое будет отражено в стратегии, – приведение услуг ЦК в соответствие с лучшими международными практиками и стандартами, получение международного признания.

Мы закладываем и «зеленое» направление в стратегию биржи, предполагая не только приведение внутренней среды в соответствие со стандартами ESG, но и продвижение стандартов устойчивого развития на корпоративном рынке Казахстана.

Казахстанская правда

– А что в ближайших производственных планах?

– До конца 2021 года планируется запустить принципиально новый инструмент на базе ЦК – клиринговые сертификаты участия. Это ценная бумага, которую Центральный контрагент выпускает в обмен на активы, внесенные в пул ценных бумаг.

А в целом мы продолжим активно работать над цифровизацией наших услуг. В современных условиях только этот непрерывный процесс обеспечивает конкурентоспособность и не позволяет остаться на обочине...

<https://kazpravda.kz/interviews/view/kase-sdelala-shag-na-operezhenie-voispolzovavshis-shansom-it-modernizatsii>