

КУРСИВ

КASE клиринг орталығы және Fitch жаңа рейтингі: инвесторлардың нені білгені маңызды?

Жарияланды 5 Тамыз 2025 17:35

KASE



Наталья Хорошевская, «KASE клиринг орталығы» АҚ басқармасының төрағасы

2025 жылдың 5 тамызында Fitch Ratings халықаралық рейтинг агенттігі «KASE клиринг орталығы» АҚ-қа «Тұрақты» деген болжаммен BBB-деңгейінде ұзақмерзімді кредит рейтингін берді. Бұл Қазақстанның қаржы нарығындағы инфрақұрылымдық ұйым еліміздегі ең ірі банктер деңгейіне шыққан алғашқы жайт болып отыр.

Сенім инфрақұрылымы

BBB- деңгейіндегі кредиттік рейтинг — компанияның нарық қатысушылары алдындағы міндеттемелерін толық орындай алатынын және кредит пен нарық тәуекелдерін басқаруға қабілетті екенін білдіретін белгі. Халықаралық тәжірибеде мұндай рейтинг инвестициялық саналады, сонымен қатар орталық контрагенттер қызметі тұрғысынан алып қарағанда, Клиринг орталығының жеткілікті ресурсы мен орталық контрагенттің қатысуымен жасалған мәмілелер бойынша есеп айырысудың аяқталғанына кепілдік беретін тәуекелді басқару жүйесі бар екенін білдіреді.

Рейтингінің тағайындалуы — оның тұрақтылығын мынадай бірнеше параметр бойынша жан-жақты бағалаудың нәтижесі:

- кепілдік және резервтік қор мен маржалық қамтамасыз етудің жеткіліктілігі;
- консервативті инвестициялық саясат;
- IT-инфрақұрылым мен операциялық тәуекелді басқару жүйесінің сенімділігі;
- Қазақстан қор биржасымен (KASE) интеграция және ҚР Ұлттық банкі тарапынан қолдауға ие болуы.

«Бұл — біз үшін ғана емес, жалпы қазақстандық капитал нарығы үшін маңызды қадам. Fitch берген рейтинг — біздің орталық контрагент және бағалы қағаздармен есеп айырысуды жүргізудегі маңызды құрылым ретіндегі рөлімізді мойындау. Ол біздің халықаралық инвесторларға шығуымызға және клиринг қызметін экспорттауымызға мүмкіндік береді», — деп атап өтті «KASE Клиринг орталығы» АҚ-тың Басқарма төрағасы Наталья Хорошевская.

«Біз қор, валюта, сондай-ақ деривативтер нарықтарында жасалған мәмілелер бойынша есеп айырысу міндетті түрде жүргізілетініне кепілдік береміз»

— Клиринг орталығының ашылғанына екі жылдан сәл астам уақыт өтті. Осы қысқа мерзімде мұндай рейтингіге ие болу қалайша мүмкін болып отыр?

— Бұл жолды біз расымен жылдам жүріп өттік. Оның себебі — орталық ашылған сәтте басты технологиялар, процестер мен стандарттар қолданысымызға еніп қойған болатын. Біз оларды тек жеке ұйым ретінде бөлек алып шықтық. Дамыған нарықтар бұған жету үшін ондаған жыл жұмсады, себебі оларда бенчмарк, басқалардан алуға, үйренуге болатын тәжірибе жетіспеді. Істі жолға қою үшін ұзақ уақыт қажет болды. Бұған қоса, біз халықаралық тәжірибені де ескердік, яғни ештеңе ойлап таппай, ең үздік деген тәжірибені қолдандық. Сонымен қатар осы екі жылдың ішінде әлемдік ұйымдармен белсенді түрде серіктестікте іс-әрекет еттік. Оның бірі — тәуекел модельдерін валидациялау саласында үлкен беделге ие франциялық Zeliade Systems, екіншісі — операциялық тәуекелдерді

және орталық контрагенттер қызметіне қатысты CPMI-IOSCO PFMI стандарттарына сай келуді бағалаудағы мықты сарапшы ретінде мәлім британиялық Thomas Murray компаниясы. Осы екі ұйымнан біз өз ұйымымыздағы операциялық қызмет пен тәуекелді басқару жүйесін оңтайландыру туралы пайдалы әрі ұтымды кеңестер алдық.

— Биржа мен депозитарий тұрғанда Клиринг орталығы не үшін қажет болды?

— Шынымен-ақ, бұрын осы екеуі жеткілікті болатын. Инвесторлар өтінім беретін, биржа мәмілені тіркейтін, депозитарий бағалы қағаздарды аударуды қамтамасыз ететін. Алайда жасалатын мәмілелер көлемі мен жиілігі арта келе, бұл жүйе жеткіліксіз бола бастады. Себебі мәміленің орындалуына ешкім жауап бермейтін. Біз сатып алушы мен сатушы арасындағы делдалға айналдық және әрбір адал қатысушы өзіне қажет бағалы қағазды не ақшаны алатынына кепілдік береміз. Сондай-ақ дефолт тәуекелдерін, яғни, мәмілелер бойынша есеп жүргізу қандай да бір себеппен жүзеге аспай қалған жағдайларды да қамтимыз. Бұл үшін тәуекелді басқарудың халықаралық тәжірибеде «default waterfall» деп аталатын көпдеңгейлі жүйесі қолданылады. Ол маржалық қамтамасыз етуді, кепілдік және резервтік қорларды, соның ішінде Клиринг орталығының меншікті капиталы есебінен құрылған қорларды қамтиды.

Әр мәміле бойынша жеке есеп айырысу қымбат, баяу әрі техникалық жағынан күрделі. Қазір біздің алаңдағы күнделікті сауда көлемі шамамен бір жарым трлн теңгені құрайды, мәміле саны ондаған мың, ал өтінімдер жүздеген мың боп саналып жатады. Мұндай жағдайда клиринг – қажеттілік. Клиринг әр қатысушының талаптары мен міндеттемелерін нақты уақыт режимінде есептеуге, оларды өзара есепке алуға (неттинг) және Орталық депозитарийге әрқайсысын жеке-жеке емес, таза позицияны беруге мүмкіндік береді. Клиринг бағалы қағаздар аударымдарының санын 3-4 есе азайтады. Онсыз қазіргі заманғы нарық мүмкін емес.

— КАСС осы тепе-теңдікті қамтамасыз ету үшін қандай механизмдерді қолданады?

— Біздің үш негізгі сервисіміз бар. Біріншісі — клиринг. Қатысушының позициясын нақты уақыт режимінде есептейміз. Қандай активі бар, қанша қаражаты бар, қандай қамтамасыз етуі бар, қаншасы бос, қаншасы бұғатталған — осының бәрі әр мәміледен кейін түсінікті болады. Бұл әсіресе минут сайын мыңдаған мәміле жасалып жататын жоғары жиіліктегі нарықта өте маңызды.

Екіншісі — орталық контрагент. Бұл — аса маңызды функцияның бірі. Биржада мәміле жасағанда, сіз контрагентіңіздің кім екенін білмейсіз. Ал ол міндеттемесін орындамай қойса, не болмақ? Орталық контрагент сіз бен мәмілеге қатысушы екінші тараптың ортасында тұрады. Біз — барлық сатушы үшін сатып алушымыз

және барлық сатып алушы үшін сатушымыз. Егер сіз адал қатысушы болсаңыз, мәміленің орындалуына кепілдік береміз.

Үшіншісі — ақша бойынша есеп айырысу. Банк операцияларын жүргізуге алған лицензиямыздың арқасында ақша аударымдарын өзіміз жүргіземіз. Біздің Ұлттық банкте және басқа банктерде әртүрлі валютада корреспонденттік шоттарымыз бар. КАСС орталық контрагент болған мәмілелер бойынша ақша мен қағаздар біз арқылы өтеді. Яғни, жүйенің есеп айырысу торабы сияқтымыз.

Басқаша айтқанда, біз нарықтағы барлық мәміленің орындалуына жауаптымыз. Егер біз болмасақ, дефолт тәуекелі инвестордың мойнына артылар еді. Сіз бәрін дұрыс істеген күннің өзінде мәміле қандай да бір себеппен жүзеге аспай қалуы мүмкін.

— Нарықтағы барлық мәміленің орындалуына кепіл болу үшін қомақты резервтік қор қажет. Сіздерде мұндай тұрақтылықты қамтамасыз ету қалай жүзеге асады?

— Иә, орталық контрагент болу үшін қомақты қаржы қоры болуы міндетті. Дәл осы себепті Клиринг орталығының барлық табысы дивиденд ретінде бөлінбей, кепілді қорларды қалыптастыру мен нығайтуға бағытталады. 2024 жылдың қорытындысы бойынша таза табысымыз 8 миллиард теңге болды, бұл қаражат толықтай нарықты қорғау жүйесіне қайта инвестицияланды. Бұл бізге есеп жүргізуді тек штаттық режимде ғана емес, стресті жағдайларда да жүргізуге мүмкіндік береді. Егер бір қатысушы өз міндеттемесін орындай алмаса, біз бұл жүктемені өз мойнымызға аламыз. Біз үшін жүйенің тұрақтылығы қысқамерзімді пайдаға қарағанда маңыздырақ.

Бір күн ішінде мыңдаған операция жүргізіледі

— Осыншама операцияны жүргізу техникалық тұрғыдан қалай жұмыс істейді?

— Біз әр мәміледен кейін нақты уақыт режимінде қатысушының позициясын қайта есептейміз: активтері қанша, қандай қамтамасыз етуі бар, олардың қаншасы бұғатталған – осыларды білеміз. Бұл жүйеде қандай да бір белгісіз жайттар болмауы үшін қажет. Біздің технологияларымыз минутына 30 000 өтінімді өңдеуге мүмкіндік береді. Цифрлық фабрика деуге келеді: үзіліссіз жұмыс істейді және әр қадамға толық жауапкершілік аламыз. Сонымен қатар біздің банк операцияларын жүргізуге де лицензиямыз бар. Яғни, сауда-саттықтан бастап есеп айырысуға дейінгі бүкіл цикл біздің жүйе арқылы өтеді. Мұндай бір орталыққа шоғырландыру жүйелік тәуекелдерді бақылауда ұстауға мүмкіндік береді.

— Бүгінде Қазақстанның кез келген азаматы қор нарығында акция сатып ала алады. Мұндай жеке инвесторлар үшін Клиринг орталығының рөлі қаншалық маңызды?

— Әдетте жеке инвесторлар Клиринг орталығының бар екендігін біле бермейді, бірақ оның рөлі олар үшін өте маңызды. Бағалы қағаздар нарығында әрбір жеке инвестор өз мәмілесінің дәл сол бағамен, уақытылы және сенімді түрде орындалатынын күтеді. Осы тұрақтылықты қамтамасыз ету — орталық контрагенттің міндеті.

2014 жылы «ҚазТрансОйл» IPO-сынан кейін жеке тұлғалардың нарыққа қызығушылығы күрт артты: жеке инвесторлар саны 10 мыңнан 100 мыңға дейін өсті. Бүгінде Орталық депозитарийдің дерегі бойынша 3 миллионнан астам брокерлік шот ашылған. Бұл еліміздегі экономикалық тұрғыдан белсенді әр екінші азаматтың нарыққа қатысы бар екенін көрсетеді.

Клиринг орталығы мәміленің орындалуына кепілдік береді: ол есеп жүргізуді өз мойнына алады және дефолт тәуекелдерін азайтады. Егер бір тарап техникалық дефолтқа ұшыраса, міндеттемелерді орындауды орталық контрагент қамтамасыз етеді. Яғни инвестор мұндай инфрақұрылымның бар екенін білмесе де, оның сапасы мен сенімділігіне тікелей тәуелді.

Ғаламдық инвесторларды тарту

— «BBB-» деңгейіндегі рейтинг қандай нақты артықшылық береді?

— Ең бастысы — институционалдық инвесторлармен, әсіресе халықаралық ұйымдармен қарым-қатынас орнату мүмкіндігі. Көптеген инвестордың қатаң шектеулері бар, мәселен, олар белгілі бір елдерге немесе юрисдикцияларға тек инвестициялық рейтингі болса ғана инвестиция салуды қарастырады. Енді КАСС және біздің рейтингіміздің арқасында Қазақстан осындай инвесторлардың назарына іліге алады.

Бұл біздің активтердің жоғары кірістілігі жағдайында ерекше маңызды. Бүгінде тіпті Қазақстанның мемлекеттік бағалы қағаздарының өзі екі таңбалы кіріспен сатылып жатыр және investment grade рейтингіне ие. Яғни, бұл — инвесторлар үшін бірегей мүмкіндік, себебі көңілге қонымды тәуекел аясында жоғары табыс табуға болады.

— Қазақстан нарығындағы клиринг моделінің қандай ерекшеліктері халықаралық тәжірибемен салыстырғанда бірегей болып отыр?

— Ең алдымен — қаржы нарығының барлық сегментінің бірыңғай инфрақұрылымда бірігуі. Бір алаңда қор нарығы, деривативтер нарығы, валюта нарығы және ақша құралдары нарығы топтастырылған. Мұндай шешім — тіпті

дамыған елдер үшін де сирек кездесетін құбылыс. Көптеген жетілген нарықта түрлі актив жеке биржаларда саудаланады, сәйкесінше инвесторға түрлі есеп жүргізу ұйымдарымен қатар жұмыс істеуге, жаңа серіктестік желілерін қалыптастыруға тура келеді. Бұл қосымша операциялық шығынның пайда болуына себеп болады.

Ал біздің архитектура басқа. Интеграцияның арқасында барлық есеп жүргізу күн соңында жинақталады, ал қатысушыда барлық операция нәтижесінде бағалы қағаздар бойынша, шетел валютасы бойынша және ақшалай позиция бойынша бар болғаны үш позиция қалады. Бұл операциялық жұмысты едәуір жеңілдетеді және нарық қатысушыларына түсетін жүктемені азайтады.

Мұндай тәсіл тек ыңғайлы ғана емес, сонымен қатар бәсекелік артықшылық береді. Аймақтағы біздің тәжірибені зерттеуге кіріскен әріптестердің, сондай-ақ ашық, болжауға келетін және түсінікті инфрақұрылымды бағалайтын шетелдік инвесторлардың қызығушылығын жиі естіп жатамыз.

— Бұл шетелдік биржалар сіздердің қызметті пайдалана алады дегенді білдіре ме?

— Бұл – стратегиямыздың бір бөлігі. Клиринг қызметтерін тек KASE үшін ғана емес, өзге алаңдар үшін де ұсынуды ойластырып отырмыз. Аймақта өз клирингі жоқ немесе клирингі техникалық тұрғыдан әлсіз биржалар бар. Міне, осы ұйымдар үшін сенімді серіктес бола аламыз. Ол үшін бізде тек біліктілік қана емес, бүкіл әлемге түсінікті рейтинг, сертификаттар, лицензиялар болуға тиіс. Осы бағытта жүйелі түрде жұмыс істеп жатырмыз. 2025 жылдың 1 тамызынан бастап биржадан тыс валюта нарығында клиринг және есеп айырысу, сондай-ақ орталық контрагент қызметтерін көрсете бастадық. Биржадан тыс жасалған валюталық мәмілелер негізінен НТПро сауда платформасы арқылы жүзеге асырылады. Платформа иелері бізге клиринг қызметін көрсетсеңіздер деп ұсыныс жасады. Нарықтың қажеттіліктерін зерттеп, өзіміздің техникалық мүмкіндіктерімізді бағалап, келісім бердік. Нәтижесінде 1 тамыздан бастап НТПро арқылы жасалған мәмілелерге клиринг қызметін көрсетіп келеміз.

— Алдағы жоспар қандай?

— Рейтинг алу — істің аяқталуы емес, керісінше, тек басы. Біз тәуекел модельдерін күшейтіп, капиталымызды арттырып, сервистеріміздің ауқымын кеңейтіп, серіктестік географиямызды ұлғайтуды жоспарлап отырмыз. Цифрландыру қарқынды дамып, трансшекаралық сауда жедел қанат жайып жатқан кезде әлемдік деңгейдегі инфрақұрылым артықшылық емес, өмір сүру шартына айналды. Ал Қазақстанның қаржы нарығында енді мұндай инфрақұрылым бар.