

KASE клиринг орталығы: халықаралық мәртебе және стратегиялық амбициялар жолында



Нұрқанат Атажан

5 Тамыз 2025, 10:03

👁 490

Бөлісу:



Фото: KASE клиринг орталығы

KASE клиринг орталығы бүгінде орталық контрагент ретінде қызмет етіп, күн сайын жүздеген мың мәмілені өңдейтін Қазақстанның қаржы инфрақұрылымының маңызды бөлігіне айналды. Бұл жүйенің құрылымы, сенімділігі қалай бүкіл нарыққа әсер етеді және Fitch берген рейтингінің нені білдіретінін KASE клиринг орталығының Басқарма төрағасы Наталья Хорошевская Алматыдағы BAQ.KZ тілшісімен сұқбатта айтып берді.

– KASE Клиринг орталығы қандай қызмет атқарады және нарыққа не үшін қажет?

Клиринг орталығының құрылуы Қазақстан Республикасының қаржы нарығы инфрақұрылымын қалыптастырудағы маңызды кезең болды. Қаржы нарығында мәмілелер жасалатын биржа және осы мәмілелер бойынша кейінгі қызметтерді көрсететін ұйымдар бар. Клиринг пен орталық контрагент қызметтері пайда болған 2019 жылға дейін биржа сауда ұйымдастыруға, ал орталық депозитарий бағалы қағаздар мен ақша бойынша есеп айырысуға маманданған болатын, бұл ретте әрбір

мәміле жеке есептелетін. Мұндай есеп айырысу жүйесі гросс-есеп айырысу деп аталады.

Сауда көлемі мен жылдамдығының өскен сайын (қазіргі уақытта биржаның сауда-клиринг жүйесі минутына 30 мыңға дейін мәмілені өңдей алады) әр мәміле бойынша жеке есеп айырысу мүмкін болмай қалды. Нарықта клиринг және орталық контрагент қызметтерінің пайда болуы қаржы нарығының дамуы жолындағы эволюциялық қадам болды. Клирингілік ұйым әрбір сауда-клирингілік шот бойынша талаптар мен міндеттемелерді айқындайды, қарсы талаптар мен міндеттемелерді өзара есепке алуды (неттинг) жүзеге асырады және ақшалай есеп айырысу жүргізеді. Бұл ретте орталық депозитарий бағалы қағаздар бойынша клиенттердің шоттары арқылы неттингтен кейін қалыптасқан таза позициялар бойынша есеп айырысуды орындайды. Бұл есеп айырысу процесін айтарлықтай жеңілдетіп, жеделдетіп, жүктемені азайтады.

Сонымен қатар Клиринг орталығы орталық контрагенттің функцияларын орындайды, яғни новация арқылы әрбір қаржы құралын сатып алушы мен сатушы үшін мәміле тарапына айналып, есеп айырысудың аяқталуына кепілдік береді. Қаржы нарығында орталық контрагенттің пайда болуы есеп айырысудың сенімділігін қамтамасыз етіп, кредиттік және нарықтық тәуекелді азайтты, сондай-ақ қаржы нарығының тұрақтылығын арттырды.

Өз қызметінде Клиринг орталығы нарықтық және кредиттік тәуекелді басқару саласындағы үздік халықаралық бизнес-тәжірибелерді қолданады:

- әрбір клиринг қатысушысының қаржылық жағдайын тұрақты түрде бақылап отырамыз;
- қаржы құралдарының құбылмалылығын (волатильдігін) үнемі бағалап, бастапқы маржа мен шоғырлану мөлшерлемелерін қолдану арқылы баға ауытқу тәуекелін азайтамыз;
- дефолтты реттеу және есеп айырысуды аяқтау үшін маржалық қамтамасыз ету, кепілдік және резервтік қорлардан тұратын, халықаралық деңгейде танылған “waterfall” деп аталатын тәуекелді басқару жүйесін қолданамыз.

– KASE Клиринг орталығы Қазақстан қаржы нарығы құрылымында қандай рөл атқарады?

Біз нарыққа деген сенімді қалыптастырамыз. Бұрын инвестор өз контрагентінің кредиттік тәуекелін өзі бағалауға тиіс болатын. Қазір әрбір мәміле бойынша контрагент ретінде Клиринг орталығы әрекет ететіндіктен, инвесторға тек біздің сенімділігімізді бағалау маңызды. Клиринг орталығы орталық контрагент ретінде әрекет етеді. Бұл дегеніміз – инвесторға тек Клиринг орталығының кредиттік сапасын, оның тұрақтылығын және жасалған барлық мәміле бойынша міндеттемелерді орындай алу қабілетін бағалау жеткілікті. Дәл осы функция біздің ұйымды қаржы инфрақұрылымының негізгі элементіне айналдырады.

Қаржы нарығының құрылымына келер болсақ, ол үш негізгі институттан тұрады:

1. Биржа – сауданы ұйымдастырушы. Оның міндеті – сенімді және өнімді сауда жүйесін қамтамасыз ету. Әсіресе, жоғары жиілікті сауда жағдайында, яғни нарыққа минутына мыңдаған өтінім келіп түсетін кезде бұл өте маңызды.

Сауда жүйесі үзіліссіз жұмыс істеуі керек, қолжетімді, түрлі құралдар мен валюталарды қолдауы тиіс.

2. Клиринг орталығы клиринг және есеп айырысу қызметтерін, сондай-ақ орталық контрагент қызметін көрсетеді. Біз нарықта дефолтқа ұшыраған қатысушы пайда болған немесе баға күрт өсіп немесе төмендеп кеткен жағдайда да барлық мәміленің орындалуын қамтамасыз етеміз.
3. Орталық депозитарий бағалы қағаздар бойынша нетто-позицияларды бір қатысушыдан екіншісіне ауыстыру үшін жауап береді. Сондай-ақ ол ақшалай есеп айырысу жүргізе алады, банктік лицензиясы бар және корпоративтік әрекеттерді сүйемелдеу функцияларын орындайды: дивиденд, купон төлеу және т.б. Оның жауапкершілік аймағы – операциялық тәуекелдер мен дәл орындауды қамтамасыз ету.

Осылайша, Клиринг орталығының рөлі тек техникалық болып саналмайды. Біз тұрақтылық кепіліміз және дәл осы тұрақтылық бойынша инвесторлар бүкіл қаржы нарығының сенімділігі туралы қорытынды жасай алады.

– Орталық қандай тәуекелдерді өз мойнына алады және есеп айырысудың дәлдігі мен уақтылығын қалай қамтамасыз етеді?

Орталық контрагенттің тәуекелді басқару жүйесі – Клиринг орталығының бүкіл қызметінің негізі. Біз қатысушылардың және қаржы құралдарының кредиттік және нарықтық тәуекелдерін өз мойнымызға аламыз және оларды дұрыс басқару – біздің міндетіміз.

Бірінші құрамдас бөлігі – кредиттік және нарықтық тәуекелді бағалау. Әрбір қатысушы тек Клиринг орталығымен орталық контрагент ретінде әрекет ететіндіктен, біз әр қатысушының сенімділігін объективті бағалауымыз керек. Бұл үшін біздің өзіміздің әдістемелеріміз, ресурстарымыз бар, соларды және өзіміз қол жеткізе алатын дерек пен аналитиканы пайдаланамыз.

Екінші маңызды міндет – нарықта айналымда жүрген қаржы құралдарын бағалау. КАСС тек ҚазМұнайГаз сияқты эмитенттің кредиттік сапасын ғана емес, сонымен қатар осы құралдардың құбылмалылығын да талдайды. Бағалы қағаздың бағасына көптеген фактор әсер етуі мүмкін, оның ішінде валюталық курстардың ауытқуынан бастап шетел нарықтарындағы оқиғаларға дейін бағаға ықпал етеді. Мәселен, отандық бір компанияның акциялары Қазақстанда да, Лондонда да саудаланады. Ел ішінде ештеңе өзгермесе де, олардың бағасы сыртқы факторлардың әсерінен ауытқуы мүмкін. Жоғары құбылмалылық – жоғары тәуекелді білдіреді: баға көтерілсе де, төмендесе де, қатысушылардың міндеттемелерді орындауға ынтасы төмендеуі мүмкін.

Үшінші құрамдас бөлік, бұл тәуекел параметрлерін белгілеу, яғни қатысушылар үшін сенімділік пен жайлылық арасындағы теңгерімді қамтамасыз ету. Теориялық тұрғыдан ең сенімді тәсіл – әр мәміле бойынша 100% алдын ала төлем талап ету. Алайда бұл жағдайда биржада сауда жасау өте қымбатқа түсер еді. Сондықтан орталық контрагент пайда болғаннан кейін, биржа мүшелеріне ішінара қамтамасыз етумен сауда жасау мүмкіндігі берілді, яғни мәміле жасамас бұрын оның толық сомасын алдын ала енгізудің қажеті жоқ. Маржалық қамтамасыз етуді ұсыну жеткілікті. Маржалық қамтамасыз ету мөлшері мәміле сомасының белгілі бір үлесі

ретінде есептеледі. Бұл үлестің мөлшері бастапқы маржа және шоғырлану мөлшерлемелеріне байланысты, ал олар өз кезегінде қаржы құралдарының құбылмалылығына қарай есептеледі.

Егер дефолт орын алса, алдымен жосықсыз қатысушының маржалық қамтамасыз етуі пайдаланылады. Егер бұл қаражат жеткіліксіз болса, клиринг қатысушысының кепілдік қорға енгізген жарналары есебінен шығын өтеледі. Егер бұл қаражат та жетпесе, Клиринг орталығының меншікті қаражатынан құрылған резервтік қордың қаражаты қолданылады. Иә, біздің капиталымыз шектеулі және әрине, қазіргі кезде күн сайынғы сауда көлемі шамамен 1,5 триллион теңгені құрайтын нарық көлемімен салыстырғанда аз. Бірақ бұл капитал жүйені қорғауға жеткілікті. Сондықтан біз теңгерімді модельді мұқият есептеп, үздіксіз қолдап отырамыз. Кепілдік және резервтік қорлардың мөлшерін есептеу әдістемесі халықаралық үздік тәжірибеге негізделген. Халықаралық тәжірибеде бұл тәсіл Cover 2 деп аталады, яғни екі ірі ашық позиция бойынша жабылмаған шығынды жабуға жеткілікті болуы тиіс.

Төртінші міндет – жұмысымыздың ашықтығы мен көпшілікке түсінікті болуы. Әрбір инвестор клиринг жүйесінің қаншалықты сенімді екенін түсінуі керек және оны бағалау үшін қосымша сарапшылар тартуға мәжбүр болмауға тиіс. Сондықтан біз өз тұрақтылығымызды тұрақты түрде сыртқы тексерістер мен рейтингтер арқылы дәлелдеп отырамыз. Мәселен:

- Екі жыл бұрын біз тәуекел модельдерін валидациядан өткіздік. Бұл процедураны Zeliade Systems (Франция) компаниясы жүргізді, бұл салада мойындалған халықаралық сарапшы, ол LCH, CBOE және Six x-Clear сынды ірі халықаралық нарық ойыншыларымен жұмыс істейді.
- Өткен жылы біз британиялық Thomas Murray компаниясынан операциялық рейтинг алдық. Бізге A+ рейтингі және "Позитивті" болжамы берілді.
- Биржамен бірлесіп, сапа менеджменті мен ақпараттық қауіпсіздік саласында ISO сертификаттаудан өттік.
- Биыл да кредиттік рейтингі алу процесін бастадық, бұл нарық қатысушыларына біздің төлем қабілеттілігіміз бен тұрақтылығымыз туралы объективті баға береді.

Бұл – үздіксіз жүретін жұмыс. Бес жыл бұрын алынған сертификат немесе рейтинг ешкімді қызықтырмайды. Сенімді сақтау үшін біз барлық параметрді жыл сайын растауға, модельдерімізді қайта қарап отыруға тиіспіз. Яғни, "бір орында тұру үшін бар күшіңмен жүгіру керек, ал алға жылжу үшін одан да жылдамырақ жүгіру қажет" деген қағидамен жұмыс істейміз. Егер инфрақұрылым шын мәнінде сенімді болса, ол дәл осылай жұмыс істеуі тиіс.

– Кредиттік рейтинг бойынша болашақ жоспарларыңыз қандай?

Иә, әрине. Әрқашан кредиттік рейтингтермен жұмыс істеуде екі түрлі тәсіл бар. Біріншісі – жекелеген рейтинг алу, яғни ішкі бағалау жүргізіп, өзіңнің қай деңгейде екеніңді түсіну, бірақ нәтижені жарияламау. Екіншісі – рейтингті көпшілік алдында жариялап, оны тұрақты түрде растап отыру және жақсарту бағытында жүйелі жұмыс жүргізу.

Біз жария жолды таңдадық. Біздің кредиттік рейтингіміз ашық, әрі қарай да оны сақтап, ресурстарымыз мүмкіндік бергенше жақсартып бермекпіз. Бұл бүкіл нарық сүйенетін инфрақұрылымдық ұйым ретінде біз үшін аса маңызды бағыт.

Кредиттік рейтингтен бөлек, біз операциялық тұрақтылыққа да ерекше көңіл бөліп келеміз. Өткен жылы Thomas Murray компаниясы бізге "Позитивті" деген болжаммен А+ операциялық рейтингін берді. Біздің рейтинг Швейцарияның SIX x-Clear, Малайзияның BMDCSB, Оңтүстік Африканың JSE Clear сынды ірі орталық контрагенттер рейтингтерімен тұспа-тұс келеді.

Бұған қоса, басқару сапасы және ақпараттық қауіпсіздік бағыттарында ISO стандарттарына сәйкес жыл сайынғы қадағалау аудиттерінен өтіп келеміз. Бұл нарық қатысушыларының сенімі мен ашықтығын сақтау үшін қажет.

КАСС-тың негізгі міндеті – түсінікті әрі болжамды ұйым болу. Қатысушылар үшін біздің сенімділігімізді кредиттік те, операциялық та жолмен бағалауы жеңіл болуы керек. Біз Қазақстан қаржы инфрақұрылымының бір бөлігіміз және елдің инвестициялық тартымдылық деңгейіне сай болуға тиіспіз. Бүгінде елде инвестициялық деңгейдегі ұлттық рейтинг бар және біз нарық инфрақұрылымының өкілі ретінде, осы сенім деңгейін төмендетуге құқымыз жоқ. Керісінше, инвесторлар қазақстандық нарыққа сенімді түрде келуі үшін жағдай жасауымыз керек.

– Банктермен, KASE және Орталық депозитариймен өзара байланыс қалай жүзеге асады? Барлығы біртұтас жүйе сияқты жұмыс істей ме?

Іс жүзінде, дәл солай. Қазіргі уақытта орталықта биржамен біріктірілген сауда-клиринг жүйесі жұмыс істейді, ал Орталық депозитариймен онлайн-коммуникация жолға қойылған. Әрбір сауда қатысушысы сағат сайын ондаған, кейде жүздеген мәміле жасай алады. Жүйенің тиімді жұмыс істеуі үшін біз нақты уақыт режимінде көптеген процесті жүзеге асырамыз. Мәселен, Орталық депозитарийден қатысушылардың шоттарындағы қолжетімді активтер туралы ақпарат аламыз және сол мәмілелер бойынша нетто-позициялар туралы деректі жібереміз. Осылайша, біз біртұтас механизм ретінде жұмыс істейміз. Әрине, интеграцияны одан әрі тереңдету және барлық жүйенің тиімділігін арттыру бойынша нақты жоспарымыз бар.

Сіз сондай-ақ банктерге қатысты өте орынды сұрақ қойдыңыз. Клиринг орталығы тек клирингілік қызметке ғана емес, сонымен қатар жекелеген банк операциясына лицензияға ие. Қазіргі уақытта орталық контрагент арқылы өтетін мәмілелер биржадағы барлық операцияның шамамен 90%-ын құрайды. "Бір мәміле – бір есеп" қағидаты бойынша жүретін жеке бағалы қағаздарды орналастыру сияқты басқа да операциялар бар, бірақ олардың көлемі өте аз. Негізгі көлем – күніне шамамен 1,5 триллион теңге, ол Клиринг орталығы арқылы өтеді, ал Клиринг орталығы банк ретінде ақшалай есеп айырысу жүргізеді. Бұл үшін орталықта сауда және есеп айырысу жүргізілетін барлық валютада корреспонденттік шоттар ашылған. Біз жоғары деңгейлі корреспонденттік желіні қолдауға тырысамыз. Мысалы:

- Теңгеде – ҚР Ұлттық банкі мен Орталық депозитарийде шоттарымыз бар;
- АҚШ долларында – Citibank, Bank of New York Mellon және Малайзия банктерінде шоттарымыз бар;

- Юаньда – Bank of China және Industrial and Commercial Bank of China секілді Қытайдың екі ірі банкінде шоттарымыз бар.

Қазақстандық банктер мен брокерлер, сондай-ақ АХҚО қатысушылары, Клиринг орталығы мен биржада тіркеуден өткен резидент емес азаматтар тікелей сауда жүйесіне қосылған. Олар жұмыс орындарынан онлайн саудаға қатысып, ағымдағы позицияларын нақты уақыт режимінде көре алады. Біздің жүйе әрбір сауда-клирингілік шот бойынша нетто-позицияны автоматты түрде есептейді: жаңа мәміле жасалғаннан кейін, қатысушы өзінің талаптары мен міндеттемелерін, сондай-ақ таза позициясын терминалдан бірден көреді. Жоғарыда айтқанымыздай, бізде орталықта қамтамасыз ету қолданылады және жүйе мұны автоматты түрде көрсетеді, яғни қатысушы қамтамасыз ету қалдығын және қандай сомаға жаңа мәміле жасай алатынын бірден көре алады. Осының бәрі инфрақұрылым қатысушылары арасында тығыз әрі үздіксіз интеграцияны қамтамасыз етеді.

– IPO / SPO және жеке инвесторлардың саны өсуі нарық пен Клиринг орталығы жұмысына қалай әсер етті?

Иә, әсері өте үлкен болды және бұл оң өзгеріс. Әрбір IPO / SPO – бұл мәмілелер санының өсуі, жаңа құралдардың пайда болуы және жаңа инвесторлардың келуі деген сөз. Егер осыдан 5-7 жыл бұрын орталықта 100 мыңдай инвестор болса, қазір 3 миллионнан астам инвестициялық шот ашылған. Иә, олардың кейбірі – қайталанған шоттар, бірақ ауқымы бәрібір айқын.

Қазір барлық операция мобильді қосымшалар арқылы жүргізіледі және жеке инвесторлар күн сайын мыңдаған мәміле жасайды. Адамдар сауатты инвестициялауды үйреніп жатыр. Жеке инвесторлар күніне жүздеген мәміле жасайды. Кейбір акцияларда 80% мәміле бір қағаз бойынша жүргізіледі. Бұл Клирингілік орталыққа жүктемені арттырады, алайда бұл оң құбылыс. Ол нарықтың дамуына ықпал етеді, халықаралық рейтингтерде позициямызды күшейтеді және Қазақстанның инвестициялық тартымдылығын арттырады.

– Қазір KASE клиринг орталығының дамуында қандай басымдықтар бар? Алдағы жылдарға қандай міндеттер тұр?

Орталықтың биржамен бірлесе құрылған даму стратегиясында үш негізгі бағыты бар:

Алдымен, жаңа қатысушыларды тарту және қаржы құралдарының спектрін кеңейту. Басты басымдықтарымыздың бірі – нарыққа жаңа ойыншыларды тарту және біз қызмет көрсететін құралдардың спектрін кеңейту. Бізде клирингілік және есеп айырысу қызметтерін орталық контрагент арқылы тек KASE үшін ғана емес, басқа да сауда алаңдары үшін ұсыну жөнінен үлкен мақсаттар бар. Оның ішінде Қазақстандағы биржадан тыс алаңдар үшін, өңірлік нарықтар үшін, тауар биржалары және басқа сегменттер үшін мақсаттарымыз бар. Біз тек қазіргі нарықтағы позицияларымызды нығайтуды ғана емес, сонымен қатар жаңа сегменттерге шығуды да көздейміз.

Екіншіден, қолданыстағы нарықтарда көшбасшылық пен тұрақтылықты сақтау. KASE мен Клиринг орталығы кейбір нарықтарда жетекші, тіпті монополиялық позицияларға ие. Біз осы көшбасшылықты сақтап, қазіргі клиенттеріміз үшін бірінші және жалғыз таңдау болып қалғымыз келеді.

Үшіншіден, кредиттік, операциялық және тәуекелдік бейіндерді нығайту. Бұл бағыт біздің кредиттік рейтингімізді сақтау және арттыру, сондай-ақ халықаралық деңгейде мойындалу міндеттерімен тығыз байланысты. Біз шетелдік үздік бизнес-тәжірибелерге сәйкес жұмыс істеуге ұмтыламыз және алдағы уақытта еуропалық ESMA реттеушісі тарапынан үшінші елдің орталық контрагенті ретінде танылуды мақсат етіп отырмыз. Бұл бізге шетелдік инвесторларды тартуға жол ашады.

Осылайша, біздің үш стратегиялық мақсатымыз бар:

- Жаңа нарықтар мен өнімдер
- Қазір өзіміз жұмыс істеп жатқан нарықтардағы позициямызды нығайту
- Сапаны арттыру және халықаралық мойындауға қол жеткізу.

– Есеп айырысу және тәуекелдер сияқты сезімтал салада сіздің басты басқарушылық ұстанымыңыз қандай?

Басты ұстаным – салмақты шешім қабылдау. Инфрақұрылымдық ұйымдардың шешімдеріне нарықтың қай бағытта дамитыны, қандай мүмкіндіктер мен тәуекелдердің пайда болатыны тікелей байланысты. Мұндай шешімдердің сапалы болуы үшін барлық тараптың: шетелдік әріптестердің де, нарық қатысушыларының да пікірін есту қажет. Тек осы жолмен теңгерімді, байыпты шешім қабылдауға болады.

– Әңгімеңізге рақмет!