

KASE вернулась к динамике роста, обозначив новые цели и укрепив амбиции

27.08.2022

Алевтина ДОНСКИХ

Казахстанская фондовая биржа подвела итоги семи месяцев 2021 года, которые дают основания говорить, что пост-пандемический шок прошел, энергия жизни берет верх. По крайней мере, в деловой среде. Совокупный объем торгов на KASE за семь месяцев составил 83,5 трлн тенге и вырос относительно аналогичного периода годом ранее на 19,1%, или 13,4 трлн тенге.

Значение Индекса KASE выросло с начала года на 15,4% до 3 086,66 пункта, капитализация рынка акций – на 48,2% до 28,3 трлн тенге, объем торгуемого корпоративного долга – на 2,0% до 15 трлн тенге. Годом ранее в условиях строгих ограничительных карантинных мер объем торгов на KASE, напротив, снизился относительно аналогичного показателя 2019 года на 2,7%, а значение Индекса KASE – на 2,25%, составив 2 343,21 пункта.

KASE приложила усилия не только для достойного выхода из сложившейся в пандемию ситуации, но и создав технико-технологический потенциал для дальнейшего собственного развития. Даже в пандемию биржа не прекращала работу по IT-модернизации своих активов в соответствии со Стратегией развития на 2019-2021 гг. Нынешние показатели полугодия – это, в том числе, и отражение «цифрового» рывка, совершенного KASE в период пандемии.

Как модернизация в целом повлияла на работу биржи? Поговорим об этом с председателем правления АО «Казахстанская фондовая биржа» Алиной АЛДАМБЕРГЕН.

– Алина Утемисовна, KASE подошла к завершающей фазе модернизации. Можно ли говорить о том, что этот процесс уже отражен в текущих показателях?

– Конечно, он отражен в наших финансовых результатах бизнеса, и точно есть один показатель, который напрямую связан с модернизацией не только биржи, но и всего фондового рынка Казахстана. Я говорю о существенном росте числа частных инвесторов. Так, если на начало августа прошлого года в Центральном депозитарии числилось 123 278 лицевых счетов физлиц, то на начало июля 2021 года их численность составила 181 564. Это более чем на 48 тысяч больше, чем в начале этого года и более чем на 58 тысяч – в сравнении с прошлогодним показателем.

– Но как это связано с модернизацией?

– Модернизацию проводили не только мы, но и все профессиональные участники рынка. Унификация сервисов и их цифровизация обеспечивают не только слаженную работу всего рынка, но и открывают новые возможности как нынешним, так и будущим участникам торгов.

Например, обеспечивая «легкость первого шага» любому новичку к участию в торговле ценными бумагами. Этот шаг стал простым, дал доступность понимания торгового процесса на фондовом рынке, а главное – понимание того, что всего за пару «кликов» можно открыть онлайн-счет у брокера. Это так же просто, как открыть онлайн-депозит или карту в банке. И если это стало доступно каждому, то возможностями начинает пользоваться все большее количество людей.

Фактически, теперь любой человек, имеющий мобильный телефон, может запросто начать свою инвестиционную деятельность. Было бы желание.

Доступность и простота, которую благодаря цифровым технологиям обеспечивают биржа, брокеры и другие участники рынка, стали своего рода катализатором роста интереса, поэтому налицо – рост числа частных инвесторов. Но это лишь часть общего дела, которая в немалой степени была проделана всеми участниками фондового рынка. Другой не менее важный результат модернизации – новые инструменты, которые KASE развивала в последнее время.

Дополнительно свое влияние оказал запущенный новый вид бизнеса – услуги центрального контрагента. Помимо того, что он приносит доход бирже, его работа способствует повышению ликвидности фондового рынка.

– Стратегическим партнером KASE в IT-модернизации выступила Московская биржа (MOEX). Как развивалось ваше сотрудничество, учитывая, что большая часть работ пришлось на период карантина и режима ЧП? Биржа регулярно информирует общественность о своих событиях, но хотелось бы получить целостное представление о результатах почти трехлетней работы.

– Все началось со стратегического документа, подписанного с MOEX. Документ содержит несколько направлений. Ключевой из них – IT-сотрудничество, в рамках которого реализовано внедрение новых торгово-клиринговых систем (ТКС) на трех рынках KASE. Поэтапная модернизация ТКС на фондовом, валютном и срочном рынках позволила нам внедрить новые торговые инструменты и расчетные циклы, повысить надежность IT-инфраструктуры, снизить риски и обеспечить возможности для высокочастотной торговли. Мы продолжим сотрудничать с MOEX в целях технического совершенствования торговых систем KASE.

Проекты запускались поэтапно: 3 декабря 2019 года на фондовом рынке стартовали торги на новой ТКС ASTS+. Одновременно биржа приступила к выполнению функций Центрального контрагента (ЦК) на этом рынке. С внедрением этой ТКС на первом этапе были запущены торги акциями, паями, ETF с расчетами в тенге и еврооблигациями и GDR с расчетами в долларах США с участием ЦК. 3 августа 2020 г. стартовал второй релиз ТКС, который позволил KASE исполнять функции ЦК по всем финансовым инструментам фондового рынка, включая ГЦБ, корпоративные облигации, а также инструменты денежного рынка, такие как корзины репо.

Недавно, с 7 июля биржа начала перевод рынка деривативов на новую торгово-клиринговую систему SPECTRA. Она также была разработана специалистами MOEX и адаптирована для рынка Казахстана. Запущены торги производными финансовыми инструментами: беспоставочные фьючерсные контракты на

доллар США, на Индекс KASE, на акции АО «Народный сберегательный банк Казахстана» и АО «НАК «Казатомпром». В дальнейшем мы планируем расширить линейку фьючерсов на другие базовые активы, а также ввести опционы. И именно запуском ТКС SPECTRA мы завершили процесс перевода всех рынков KASE на торговые технологии MOEX.

– Мы говорили о легко измеряемых и видимых показателях модернизации, в частности о росте числа частных инвесторов. Но, наверное, не все преимущества так очевидны неспециалистам?

– Да, например, качественные характеристики внутренних, производственных процессов биржи. Сервисы, функционал, производительность, безопасность, удобство, гибкость, задел на будущее... Цифрами не все можно охарактеризовать, но в итоге и они отразятся на общих показателях KASE.

Как пример – переход на новый уровень поддержки участников торгов. Речь о запуске услуг Центрального контрагента. Внедрение института ЦК на биржевом фондовом рынке обеспечило его участникам безопасность и гарантию исполнения их обязательств и требований по заключенным сделкам в случае неисполнения обязательств каким-либо контрагентом. Это стало возможным благодаря запуску услуг ЦК, формированию и совершенствованию системы управления рисками.

У нас долгое время был неликвидный рынок, но в последнее время ликвидность на некоторых инструментах начала расти. Благодаря ЦК она может еще больше увеличиться. Сейчас у нас 186 инструментов из 808 торгуется в режиме T+2, это уже повышает ликвидность. Присоединение к процессу ЦК еще более ее повышает. На начальных этапах ЦК будет работать в структуре KASE. В последующем, следуя международным стандартам, мы рассматриваем выделение его в отдельную организацию.

С августа 2020 года, благодаря новой ТКС, впервые на организованном рынке Казахстана был внедрен неттинг позиций участников по всем видам сделок фондового рынка, включая секторы купли-продажи и репо.

– Что это дает?

– Во-первых, существенно снижает число транзакционных расходов участников после проведения торгов, а также оптимизирует бизнес-процессы. Кроме того, это гибкость, которая характеризует все развитые и ликвидные рынки.

Второй момент – неттинг. Как он работает: раньше у нас шли сделка за сделкой, то есть на каждую сделку нужно было предоставлять отдельно бумаги, отдельно деньги. Теперь можно заключить много сделок, но поставить лишь чистую разницу по сумме всех операций в деньгах и чистую разницу – в бумагах. Это очень удобно для контрагентов. Соответственно, каждый день контрагенты рассчитываются и поставляют, например, из миллиардного оборота только чистую сумму, которую они должны бирже.

Прежде текущие операции на рынке требовали от участников дожидаться расчетов по предыдущей сделке, и только потом появлялась возможность заключать новые сделки. При клиринге участники рынка могут продолжать торговать, не дожидаясь исполнения предыдущих сделок.

Все эти проекты удалось завершить, несмотря на непростые условия, в том числе на глобальную пандемию. И производственная деятельность, и модернизация велись с соблюдением всех требований по охране здоровья коллектива. Дополнительно к санитарным требованиям были разработаны правила работы в режиме удаленного доступа. Но на протяжении всего пандемийного периода торги, клиринг и расчеты производились и производятся без сбоев, с поддержанием высокого качества сервиса.

– Хорошо известно, что сотрудники биржи многие годы ведут активную просветительскую работу с населением. Она началась с первыми «народными IPO» и продолжается до сих пор. Но пока нет «голубых фишек», а класс частных инвесторов растет. Чем KASE их привлекло?

– Возросший интерес физических лиц к фондовому рынку связан и с возможностями, которые открывает перед инвесторами локальный рынок акций. По итогам 7 месяцев 2021 года из 25 308 активных счетов – 23 917 активны на рынке акций.

Индекс KASE с начала 2021 года последовательно пять месяцев подряд обновлял исторические максимумы и достиг пика 7 июня, закрывшись на уровне 3421,27 пункта. Рост к этой дате с начала года составил 28%, что является максимальным значением за последние 20 лет. Столь сильный бычий тренд, с одной стороны, связан с периодом сильных годовых отчетностей и высоких дивидендных выплат, с другой стороны – с позитивными настроениями на внешних фондовых и товарных рынках. Со второй половины июня Индекс KASE перешел к пост-дивидендной коррекции.

Простые акции АО «НАК «Казатомпром» последовательно, шесть месяцев подряд обновляли исторические максимумы и закрыли полугодие ростом на 85,9% на уровне 13 290 тенге за акцию. При этом в начале второго полугодия цена немного снизилась и держалась в районе 11 тысяч тенге за акцию. Многие инвесторы в 2020 и 2021 годах вкладывались в акции Казахтелеком и KEGOC, т.к. они относятся к нециклическим компаниям. По итогам 7 месяцев 2021 года рост цены акций компаний составил 12,4% и 4,5% соответственно, при том, что в 2020 году их цена не снижалась.

Полностью восстановили доковидные цены представители банковского сектора. Акции Народного банка выросли за семь месяцев на 31,1% после публикации сильной финансовой отчетности за 2020 год, выплаты рекордной суммы дивидендов и повышения рейтингов от международных рейтинговых агентств. Существенно выросли в цене акции Банка ЦентрКредит, пробив отметку в 280 тенге за акцию. Последний раз такой цены акции достигали в 2018 году. Новостной фон банка при этом был спокоен. Не менее интересные возможности предлагали ценные бумаги российских и зарубежных эмитентов, торгуемые на KASE, что не удивительно, учитывая сильный бычий тренд на основных мировых площадках.

В какой-то степени на рост интереса инвесторов мог повлиять тот факт, что банки теперь могут также оказывать брокерские услуги по корпоративным ценным бумагам. Имея в своем арсенале огромную базу потенциальных инвесторов, банки могут оказать существенное влияние на рост их интереса к продуктам фондового рынка.

Помимо акций, частные инвесторы большой интерес проявляют к ценным бумагам паевых инвестиционных фондов, объем торгов которыми вырос с 1,8 млрд в первые семь месяцев прошлого года до 26,9 млрд тенге в первые семь месяцев текущего года.

Еще раз хочу подчеркнуть, что работа по развитию фондового рынка обрела системный, комплексный характер, в которую вовлечены и биржа, и профучастники, и регулятор, и законодатели. Многие позитивные перемены, в том числе упрощение доступа к торговле на рынке ЦБ, обеспечила работа по совершенствованию законодательства. Например, предпринятые Агентством РК по регулированию и развитию финансового рынка меры по доступу казахстанских банков к брокерским услугам. Благодаря этому мы прогнозируем существенный рост активности и объемов на рынке.

– Относительно недавно на KASE появились бумаги иностранных эмитентов, как развивается этот сегмент рынка?

– Это закономерно: если не растет пул местных эмитентов акций и облигаций, рынок сужается, то, естественно, будут расти иностранные акции. Интерес к ним есть. Наши физлица активно инвестируют в иностранные бумаги. Но если этот спрос не реализуется на нашей бирже, то будет удовлетворен на других иностранных площадках. В том числе благодаря нашим же брокерам. Мы просто пытаемся этот спрос удовлетворить на местном рынке. Поэтому биржа будет работать над тем, чтобы проводить листинг все большего количества иностранных инструментов.

Это достаточно распространенная практика, когда крупные иностранные компании проходят листинг на NASDAQ или на Нью-Йоркской или Лондонской биржах и одновременно еще на нескольких площадках, где они потом торгуются. Мы хотим стать одной из площадок, на которых могут торговаться иностранные акции.

Каждый брокер покупает иностранные бумаги у иностранных коллег и продает их своим клиентам. Так, Фридом Финанс уже завел на рынок и российские бумаги, и иностранные акции. Они достаточно популярны, спрос на них высокий.

Мы хотим провести листинг иностранных акций, в котором будут все брокеры работать. Это достаточно сложный проект. Это не наша акция, соответственно, бумагу нужно привести через международные депозитарные системы. Сейчас мы отработываем все эти вопросы.

Напомню, что уже 4 года мы имеем возможность рассчитывать клиентов в иностранных валютах. Поэтому для физлица будет все равно, завершить сделку через международного брокера либо купить ЦБ на KASE. Это будет тот же инструмент с той же ценой. Думаю, если мы создадим достаточно ликвидный рынок, то казахстанским инвесторам будет интереснее купить бумагу в Казахстане. Поскольку если она торгуется на казахстанской бирже, то доходы по ней не облагаются налогом.

– Понятно, что не будь на бирже интересных инструментов, «физики» продолжили бы «топтаться» в сторонке. Но произошел «взрывной» рост рынка ПИФов на бирже: за 2021 год – в 22 раза по сравнению с 2019 годом. Чем вызван такой интерес к этому относительно новому у нас биржевому инструменту?

– ПИФы относятся к инструментам коллективного инвестирования. Как правило, пассивного участия: владелец покупает пай и «забывает» о нем, доверяя профессионалам им управлять. Это, действительно, популярный инструмент у частных инвесторов. К тому же недавно в Казахстане разрешили паевым инвестфондам проводить листинг, торговаться, улучшили налогообложение. И теперь все брокеры, которые имеют различные инвестиционные стратегии, листингуют ПИФы на бирже.

Более того, они заводят иностранные ETF, которые дают возможность купить инструмент разного риска: это и золото, и индексы SNP 500, и другие. Мы активно привлекаем ПИФы, это диверсифицированный инструмент для розничных инвесторов. Все-таки индивидуальные акции – это бумаги для инвестирования более профессиональными инвесторами.

В результате мы видим прозрачный спрос на ПИФы, который приходит через фондовую биржу. Прежде этот спрос фиксировался на внебиржевых рынках и в основном материализовался в иностранных инвестициях. Но благодаря изменению в законодательстве теперь все больше таких привлекательных инструментов, как ПИФы, появляется на отечественной бирже. И понятно, что клиенты переходят в отечественные инструменты, торгуемые на KASE.

– Это не единственная новация, как вы уже отметили: микрофинансовые организации все активнее выходят на биржу фондироваться...

– Да, это новый тренд с 2020 года. Поскольку МФО теперь лицензируемые субъекты, подлежат регулированию АРРФР, им разрешили привлекать финансирование через фондовые рынки. На KASE уже вышли четыре компании. Для МФО это тоже важный вопрос привлечения финансирования. Поскольку они не являются банками, то не могут привлекать депозиты, а фондироваться за рубежом сложно. Практически у них остается только фондовый рынок.

Для МФО это важный источник финансирования. Они размещают порядка 2-4 млрд тенге и привлекают средства разных групп инвесторов под 18-20%. Физлица активно покупают их облигации. Хотя рынок МФО – более волатилен, это более рискованный бизнес, но он дает доходность, которая приемлема для МФО и привлекательна для физлиц. Здесь выше риски, но здесь и более высокий потенциал заработать.

– Плюс это позволяет развиваться малому бизнесу, который кредитуются преимущественно в МФО...

– Да, и в целом в Казахстане поощряется развитие МСБ. Микробизнес достаточно быстро развивается, постепенно рынки растут, это тоже привлекает клиентов. При этом, чем больше классов инструментов, тем шире выбор у инвесторов. Налицо диверсификация возможностей, в зависимости от целей инвесторов, их стратегий, финансовых возможностей.

Резюмируя, можно сказать, что с появлением новых инструментов и в целом с расширением линейки, либерализацией законодательства, развитием цифровых технологий, интерес к ценным бумагам начал расти. Соответственно и фондовый рынок пришел в движение. Однако мы понимаем, что цифровизация это не только возможности, но и обострение...

– ... конкуренции...

– Да. Поэтому KASE, позиционируя себя игроком на рынке международного капитала, подтягивает все свои стандарты, бизнес-практики до международного уровня. Если мы хотим привлечь иностранных инвесторов, то, прежде всего, они будут смотреть на нашу устойчивость, операционные ресурсы, сертификаты, стандарты деятельности и т.д.

Кроме того, наши физлица могут инвестировать как через брокеров, так и напрямую за рубежом. Конечно, с точки зрения экономики, национальные сбережения должны инвестироваться внутри страны, но, когда есть недостаток инструментов для инвестирования, происходит утечка капитала за рубеж. В Казахстане достаточно высокий спрос на валютные депозиты, на валютные инвестиции. Поэтому мы инвестируем в технологии, в развитие новых инструментов, чтобы инвесторы любого уровня, с любыми целями могли найти приемлемые для себя бумаги.

Казахстан – открытая экономика, сюда можно инвестировать, но и отсюда можно вывести средства для инвестирования в другую страну. Нужно понимать, что Казахстан это – не неизвестная страна, все прекрасно знают, какие финансовые инструменты (акции/облигации) здесь можно купить и продать. И если появляется возможность купить что-то интересное, то деньги сюда притекают. В том числе, через биржу. Поэтому KASE должна соответствовать международным стандартам для иностранных инвестиций. Мы участвуем во всех международных биржевых ассоциациях и сами являемся примером для многих других стран в вопросе, как надо развивать биржевой бизнес.

– В этом году завершается трехлетняя стратегия развития KASE. Сейчас готовится новая – на 2022-2024 годы. Какие цели будут намечены в ней?

– Практически все направления прежней стратегии мы реализовали. Что касается новых направлений работы, то мы находимся в процессе ее разработки. Мы выделили такие направления, как повышение ликвидности за счет наращивания базы розничных, иностранных и институциональных инвесторов, привлечения компаний МСБ на фондовый рынок, расширения продуктовой линейки.

Другое направление – приведение услуг Центрального контрагента в соответствие с лучшими международными практиками и стандартами: выстраивание системы риск-менеджмента, бизнес-процессов, получение международного признания.

Еще одно направление – внедрение лучших практик корпоративного управления ESG. Причем закладывая «зеленое» направление в стратегию биржи, мы предполагаем не только приведение внутренней среды в соответствие с принципами ESG, но и продвижение стандартов устойчивого развития на корпоративном рынке Казахстана. В рамках этого направления будут прорабатываться вопросы развития инфраструктуры рынка «зеленого» финансирования.

Немаловажным стратегическим направлением является совершенствование внутренних бизнес-процессов. Речь идет о плановом обновлении бэкофисной системы, создании хранилища данных, совершенствовании процесса управления непрерывностью деятельности биржи.

У нас есть много проектов по внутренней модернизации IT, повышении кибербезопасности. Нам нужно смотреть на те продукты, которые мы должны запустить, которые соответствуют потребностям частного бизнеса в данный момент, т.е. банков и компаний. И это, возможно, будут какие-то новые инструменты.

В любом случае, мы видим горизонты своего развития, и вряд ли что-то может остановить KASE на этом пути.

<https://dknews.kz/ru/eksklyuziv-dk/197904-kazahstancy-nashli-eshche-odin-sposob-vyvoda-deneg-iz>