

Э. В. АСТАНИН: «ВСЕ ТРАНСАКЦИИ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ НАПРАВЛЯЮТСЯ К ЦК, КАК "ВСЕ ДОРОГИ ВЕЛИ В РИМ"»

ИНТЕРВЬЮ С ПРЕДСЕДЕТЕЛЕМ ПРАВЛЕНИЯ НКО НКЦ (АО) Э. В. АСТАНИНЫМ



30 мая 2021 г. исполняется 15 лет НКЦ, системно значимому институту финансовой инфраструктуры, основная функция которого – гарантия исполнения сделок на финансовом рынке с различными инструментами. Предлагаем вниманию читателей интервью с председателем Правления НКО НКЦ Э. В. Астаниным

Председатель Правления «Национального Клирингового Центра» Эдди Владимирович Астанин – кандидат технических наук, с 1994 г. работает в Группе «Московская Биржа». Прошел путь от ведущего экономиста до директора департамента государственных ценных бумаг и инструментов денежного рынка ММВБ. В 2005 г. перешел на работу в Национальный депозитарный центр. После его преобразования в Национальный расчетный депозитарий (НРД), впоследствии ставший Центральным депозитарием России, в 2010 г. возглавил Правление НРД. В 2015 г. избран членом Совета директоров системы межбанковских переводов SWIFT от России. В июне 2020 г. по инициативе акционеров Группы «Московская биржа» назначен председателем Правления НКЦ.

Эдди Владимирович, НКЦ создавался для выполнения специальной функции центрального контрагента на российском финансовом рынке. Насколько эволюционировал институт за последние 15 лет, какую функцию он выполняет сейчас и какое значение он имеет для рынка?

Функция центрального контрагента (ЦК) особенная. Как в древности говорили, что «все дороги ведут в Рим», так и по аналогии можно сказать, что все транзакции проходят через ЦК. Поэтому главная функция НКЦ как центрального контрагента – гарантия исполнения сделок на финансовом рынке. Поскольку исполнение сделок проходит в режиме T+2, то есть с отложенным сроком относительно дня заключения сделки, то за это время могут произойти разные события на рынке (цены изменятся, у кого-то актив не поступил вовремя на счет, и он не может его поставить под сделку и т. д.), а центральный контрагент гарантирует исполнение сделок перед добросовестными участниками, и в этом его огромная ценность. Для иллюстрации востребованности сервиса центрального контрагента приведу один пример: по итогам 2020 г. объем сделок в клиринге НКЦ превысил примерно 900 трлн в рублевом эквиваленте. Это больше, чем ВВП страны, примерно в 8 раз!

С учетом этой особенности и системной значимости НКЦ для рынка для него предусмотрены специальное регулирование (закон о клиринге) и надзор со стороны Банка России.

Главная функция НКЦ как центрального контрагента – гарантия исполнения сделок на финансовом рынке.

Прошедший 2020 год был для всех нас непростым из-за пандемии. Как вы прошли испытания в этот период, пришлось ли перестраивать собственные алгоритмы работы и бизнес-процессы, какие выводы сделали по итогам этого года?

Конечно, мы оказались в гуще событий, поскольку НКЦ находится в центре композиции инфраструктуры, и все наши клиенты, которые подверглись негативному воздействию пандемии и кризиса, спроецировали свои проблемы и на НКЦ. Но тем не менее мы все выстояли. Вообще я рассматриваю прошлый год прежде всего не как проблемный, а как год, когда мы получили новый опыт. В частности, мы доказали себе и нашим клиентам, что можем работать и в новом удаленном режиме, когда у нас в офисе было примерно 20% персонала, а 80% работали удаленно. Мы не прерывали бизнес-процессы, выполнили все свои обязательства перед клиентами и партнерами,

реализовали новые проекты вместе с коллегами с Московской Биржи и из Национального расчетного депозитария. Этот новый опыт в области обеспечения и поддержания бизнес-процессов – самое ценное, что мы извлекли из уроков прошлого года. Полагаю, что мы сделаем выводы и с точки зрения нашей HR-политики. Нам надо понять, какие навыки мы должны развивать у персонала, особенно у тех, кто работает удаленно, понимать их мотивацию и создавать условия для того, чтобы они могли работать удаленно так же эффективно, как и в офисе. Плюс у нас изменится и эргономика офиса, то есть нам не нужно иметь 100% рабочих мест для персонала, а достаточно 60–70%. И это – экономия для наших акционеров и компании.

В целом же можно сказать, что год был довольно успешным, если судить по финансовым результатам. Мы выполнили наши бюджетные обязательства и планы, чистая прибыль выросла на 9% по сравнению с предыдущим годом и составила 17,3 млрд руб. И эти результаты получили высокую оценку наших стейкхолдеров.

Для иллюстрации востребованности сервиса центрального контрагента приведу один пример: по итогам 2020 г. объем сделок в клиринге НКЦ превысил примерно 900 трлн в рублевом эквиваленте. Это больше, чем ВВП страны, примерно в 8 раз!

За счет чего удалось добиться таких высоких показателей финансовой деятельности?

Особенность инфраструктуры состоит в том, что независимо от того, есть на рынке кризис или его нет, все определяется активностью участников. В прошлом году, особенно в условиях кризиса, активность участников была повышенной – цены были волатильными, все ребалансировали свои портфели, уходили из одних активов и входили в другие и т. д. Такая активность повлияла на получение НКЦ комиссионного вознаграждения за услуги клиринга. Дополнительно мы реализовали ряд проектов (увеличение времени торгов на рынке российских акций, начало торгов акциями иностранных эмитентов, расширение линейки фондовых деривативов и др.) в рамках Группы «Московская Биржа», которые также были направлены на удовлетворение потребностей клиентов. Это дало дополнительные комиссионные доходы.

НКЦ присвоены кредитные рейтинги. При этом международное агентство Fitch Ratings и национальное АКРА по-разному оценивают потенциал центрального контрагента. С чем это связано?

Различие только в методиках. Оба агентства присваивают нашей организации наивысшие рейтинги согласно их градации. Так, Аналитическое Кредитное Рейтинговое Агентство (АКРА) подтвердило в 2020 г. НКЦ кредитный рейтинг по национальной шкале на уровне AAA (RU), прогноз «Стабильный». Международное рейтинговое агентство Fitch Ratings подтвердило НКЦ в прошлом году долгосрочный рейтинг дефолта эмитента (РДЭ) в иностранной валюте на уровне ВВВ, прогноз «Стабильный», а также подтвердило долгосрочный рейтинг дефолта эмитента (РДЭ) в национальной валюте на уровне ВВВ, прогноз «Стабильный».

Это очень важная информация для наших клиентов, поскольку они пользуются услугами НКЦ как гаранта исполнения сделок.

Как известно, в ваших планах – совершенствование механизмов риск-менеджмента. Почему риск-менеджмент приобретает сейчас такое значение и как от этого выиграют инвесторы?

Управление рисками – это одна из ключевых функций НКЦ. В рамках Группы «Московская Биржа» НКЦ является риск-тейкером, то есть центром компетенции и управления рисками в Группе в целом. Это огромная ответственность. НКЦ управляет рисками и самого НКЦ – и как кредитной организации, и как центрального контрагента, – и рисками в рамках процедур клиринга по итогам биржевых сделок. В 2020 г. Наблюдательный совет НКЦ утвердил стратегию развития системы управления рисками и дорожную карту имплементации положений стратегии. Эта дорожная карта включает 10 направлений, каждое из которых наполнено комплексом мероприятий. Очень масштабная программа действий.

В целом же можно сказать, что год был довольно успешным, если судить по финансовым результатам. Мы выполнили наши бюджетные обязательства и планы, чистая прибыль выросла на 9% по сравнению с предыдущим годом и составила 17,3 млрд руб. И эти результаты получили высокую оценку наших стейкхолдеров.

Развитие системы риск-менеджмента предполагает постоянное совершенствование нашей нормативной юридической базы, регулярный анализ и тестирование наших моделей и методик в целях поддержания их адекватности и требуемой точности, а также их автоматизацию.

Мы должны быть готовыми в любых условиях на рынке, и особенно в кризисные моменты, управлять рисками так, чтобы выполнить свои

обязательства и гарантировать исполнение сделок на биржевых рынках. В этом ценность НКЦ для клиентов. Кроме того, представляется, что сейчас

Управление рисками – это одна из ключевых функций НКЦ. В рамках Группы «Московская Биржа» НКЦ является риск-тейкером, то есть центром компетенции и управления рисками в Группе в целом.

повышается ценность риск-менеджмента НКЦ еще и в связи с тем, что на российском рынке наблюдается масштабный приток инвесторов из числа физических лиц – сейчас их уже больше 10 млн. Этот вопрос становится не только финансовым, но и социально значимым. Поэтому от того, насколько НКЦ как центральный контрагент сможет выстроить риск-защищенную модель на рынке и дать этот инструмент своим клиентам – брокерам и банкам, и от того, как они, в свою очередь, смогут использовать эти инструменты для защиты своих инвесторов, зависит в том числе и стабильность финансового рынка страны.

Расскажите, пожалуйста, о планах по модернизации ИТ-инфраструктуры НКЦ.

Как я говорил ранее, одна из наших главных функций – это управление рисками в режиме реального времени в процессе торгов и клиринга. Наши ИТ-системы оценивают риски миллионов сделок в день, и это очень сложная математическая и технологическая задача. Наши усилия нацелены на то, чтобы сделать ИТ-платформу НКЦ максимально надежной и производительной, потому что сбои в центральной инфраструктуре означают шок для рынка в режиме реального времени.

Мы постоянно совершенствуем математические модели, лежащие в основе наших систем, адаптируем и оптимизируем архитектуру под текущие и будущие потребности рынка. Совершенствуем релизную политику, обеспечивая прогнозируемость изменений в ИТ для наших клиентов, и, конечно, активно применяем agile-подходы в разработке программного обеспечения. Помимо этого, в нашем арсенале многоуровневый мониторинг состояния ИТ-систем и регулярные комплексные нагрузочные тесты. Мы активно исследуем потенциал инновационных решений с точки зрения их прикладного применения в системах НКЦ. В частности, сейчас мы анализируем потенциал решений на базе искусственного интеллекта для целей повышения точности и адекватности наших моделей маржирования в клиринге. Все это, безусловно, означает, что НКЦ является высокотехнологичной компанией.