Андрей ШЕМЕТОВ,
заместитель председателя правления ОАО «Московская Биржа»

«Мы не любим полный штиль»

В прошлом году Московская Биржа осуществила ряд мероприятий по улучшению инфраструктуры рынка, а также вышла на IPO, став полноценным международным игроком на мировой арене. Главный редактор Cbonds Review Светлана Ерохова встретилась с Андреем Шеметовым, заместителем председателя правления Московской Биржи, чтобы поговорить о первых результатах нововведений, о том, как ему работается в компании с новым статусом и будет ли сохранен заданный темп развития бизнеса в 2014 году.

— В 2013 году Московская Биржа осуществила переход на новую систему торгов Т+2, начал полноценную работу Центральный депозитарий, реализован проект РЕПО с Центральным контрагентом, начались торги физическим золотом и стандартизированными производными финансовыми инструментами (ПФИ). Какова дальнейшая судьба этих преобразований?

— Основная цель всех этих преобразований — интеграция Московской Биржи в международную финансовую систему. Это осознанные шаги, проделанные нами в целях улучшения условий работы наших клиентов. Разные игроки заинтересованы в разных сервисах. Наша задача найти ту самую медиану, отражающую интересы большинства игроков, и дать им продукт или сервис, чтобы с его помощью было удобно торговать. Все механизмы, методы расчета, сервисы, которые давно используются на Западе, унифицированы и теперь работают в России. В этом году мы будем их развивать, улучшать, дополнять различными опциями.

— Что входит в ближайшие планы биржи?

— Наши планы не такие масштабные, как в прошлом году, потому что невозможно каждый год создавать новые депозитарии, переводить системы расчета из полного депонирования средств в частичное депонирование. От Московской Биржи сейчас не стоит ждать прорывов в инфраструктуре, потому что самый серьезный прорыв мы уже совершили в 2013 году.

— В прошлом году биржа увеличила прибыль по МСФО на 41% и даже в какой-то момент Москва стала опережать Лондон по количеству заявок в «стакане» на торговлю акциями. Удастся ли сохранить заданный темп в 2014 году?

— Это естественный процесс миграции ликвидности на «материнский» рынок — туда, где есть акции. В Лондоне торгуются производные ценные бумаги — депозитарные расписки. Покупая их, инвестор сталкивается с целым рядом ограничений и дискриминационных пунктов: уплата дополнительных процентов с дивидендов, отсутствие права голоса на собрании акционеров и прочее. Общие потери составляют 3–4% в год. А риски при этом те же самые. Мы стараемся объяснять нашим клиентам, почему выгодно торговать бумагами на Московской Бирже. Я абсолютно убежден, что в долгосрочной перспективе значительная доля бумаг будет торговаться в России и внушительная часть ликвидности из Лондона перетечет к нам.

МЫ ДЕМОНСТРИРУЕМ ИНОСТРАННЫМ ИНВЕСТОРАМ, ЧТО ТОРГУЕМ ПО ТЕМ ЖЕ ПРАВИЛАМ, ПО КОТОРЫМ ЭТО ДЕЛАЕТ ВЕСЬ МИР

— Согласно Закону «О мегарегуляторе финансовых рынков», до 1 января 2016 года ЦБ должен выйти из капитала Московской биржи и продать свой пакет акций. Что изменится в деятельности компании, когда регулятор продаст свои акции? Повлияет ли это на финансовый рынок в целом?

— Действительно, федеральный закон обязывает ЦБ выйти из капитала Московской Биржи. Уже сегодня у нас один из самых крупных среди российских публичных компаний free float (доля акций в свободном обращении. — *Прим. ред.*) — более 40%. Мы уважаем решение ЦБ как нашего акционера и считаем, что его выход из капитала биржи еще больше расширит и диверсифицирует нашу инвесторскую базу.

— Московская биржа перевела с сентября 2013 года фондовый рынок на режим торгов с отсроченными расчетами (Т+2)[1]. Как это облегчило работу игроков на рынке?

— Поначалу этого режима торгов на рынке очень боялись и не сразу его восприняли. Однако потом наши клиенты убедились, насколько стало проще работать: если раньше, для того чтобы купить на 100 руб. акций крупного эмитента, вы должны были иметь 100 руб., то сейчас вам хватит и 15 руб. в зависимости от уровня обеспечения, который рассчитывает Центральный контрагент. Правда, с поставкой через два дня. Но так работает весь мир, потому что удобно планировать свою позицию в режиме торгов: либо занимать деньги, либо давать их в долг.

— То есть вы решили идти вровень с западными коллегами?

— Просто мы убеждены, что международные инвесторы идут торговать туда, где условия для них привычны и понятны. Они не намерены перенастраивать сложные бэк-офисные процессы и процедуры специально для России и пересматривать условия риск-подхода. Сегодня мы демонстрируем иностранным инвесторам, что торгуем по тем же правилам, по которым это делает весь мир, даем им инфраструктуру для быстрого ввода/вывода денег, удобства расчетов и хранения активов. Мы обеспечиваем удобную инфраструктуру, а решение, куда инвестировать, они принимают сами.

— Что-то изменилось для биржи глобально, после того как она стала публичной компанией и полноценным международным игроком?

— О том, что мы являемся международным игроком, и о том, что с нами считаются на мировом уровне, мы знали и до выхода на IPO. По размеру собственной капитализации Московская Биржа сейчас занимает 13-е место в мире. Несомненно, нужно учитывать и политические, и экономические риски, но в целом это даже дает дополнительные возможности для работы.

ОБОРОТ ПО БИРЖЕВЫМ СДЕЛКАМ С ЗОЛОТОМ И СЕРЕБРОМ ЗА ПЕРВЫЕ ТРИ МЕСЯЦА 2014 ГОДА ПРЕВЫСИЛ 1.5 МЛРД РУБ.

— В связи с геополитическими событиями готов ли рынок к негативной динамике биржевых индексов?

— Инвестор всегда смотрит на политические риски — это первый критерий при принятии решений. Задача биржи — быть предсказуемой для клиентов, действуя строго по правилам и адекватно реагируя, обеспечивать им возможность торговать вне зависимости от внешних факторов.

— Как сегодня себя ведут иностранные игроки?

— Не берусь сказать, стало их больше или меньше. Первые выводы можно будет сделать через полгода.

— Когда планируется введение единого маржирования между срочным и другими рынками?

— Единое маржирование на срочном и валютном рынках планируем реализовать в третьем квартале 2014 года, что позволит участникам более эффективно управлять ликвидностью. Объединение маржирования всех рынков — проект долгосрочный и довольно трудоемкий. Но мы твердо намерены постепенно упрощать работу на рынках, помогать участникам снижать издержки, стимулируя их к реализации более сложных и эффективных торговых стратегий.

— Что демонстрирует отраслевой разрез фондового рынка?

— За последние годы ситуация заметно изменилась. Усилилась диверсификация российского рынка: в предкризисный период доля компаний нефтегазового сектора в объеме торгов рынка акций доходила до 57% в 2008 году, а в 2013 году составила 38%. Постепенно снижается и ценовая корреляция акций нефтегазовых компаний с индексом ММВБ: если в 2008 году корреляция цен акций ведущих нефтегазовых компаний с индексом ММВБ составляла 99%, то в 2013 году она снизилась до 84%. Увеличивается влияние на динамику индексов компаний финансового и потребительского секторов (ритейла).

— С точки зрения инвестора, стоит ли сейчас делать ставку на ритейл-отрасль?

— Спрос на акции ритейлеров хороший. Например, мультипликаторы для компании «Магнит» находятся на прекрасном уровне. Недавно разместилась «Лента». Сейчас у ритейлеров очень много возможностей, чтобы заявить о себе.

— Есть ли у биржи защитные стратегии для того, чтобы внешние факторы не приводили к резкому падению индексов?

— Наша защитная стратегия — диверсифицированность и контрцикличность бизнес-модели. Когда меньше торгуются акции, игроки работают с облигациями, или с валютой, или на срочном рынке. Благодаря уникальной бизнес-модели Московской Биржи уровень доходов компании не зависит от падения индексов. Это что касается биржи как коммерческой организации. Если же мы говорим о бирже как об инфраструктур-

[1] С исполнением расчетов по сделкам через два дня и более после их совершения. Это режим, принятый на западных площадках и привычный для западных инвесторов.

ной организации, то в моменты резкого движения рынка наша задача смотреть за риск-параметрами, чтобы клиенты могли нормально торговать, а мы как Центральный контрагент не потеряли деньги. С точки зрения доходов и у брокеров, и у биржи в моменты кризисов и высокой волатильности на рынках объемы торгов только увеличиваются. Поэтому для нас худшие времена наступают тогда, когда игроки не торгуют. Мы не любим полный штиль.

— Кстати, совсем недавно вы запустили торги физическим золотом и серебром. Расскажите об этом подробнее.

— Осенью прошлого года мы открыли новый биржевой рынок — поставочный рынок драгоценных металлов. Оборот по биржевым сделкам с золотом и серебром за первые три месяца 2014 года превысил 1.5 млрд руб. На этом молодом рынке работают 33 участника — 25 банков и 8 инвестиционных компаний. Две инвестиционные компании выполняют брокерские функции и предоставляют своим клиентам доступ к торгам. Через них физические лица активно покупают и продают золото и серебро на биржевых торгах. Участники рынка драгметаллов перевели золота и серебра на сумму более 500 млн руб. с внебиржевых рынков Лондона и Цюриха для использования на биржевых торгах в Москве. К торгам подключаются участники рынка из золотодобывающих регионов России, которые привозят слитки в хранилище Национального клирингового центра и продают металл на бирже. Теперь игроки могут покупать золото, хранить его в НКЦ и в любой момент его получить. Это гораздо выгоднее и удобнее, чем металлические счета или инвестиционные слитки и монеты.

— За последний год обороты РЕПО с Центральным контрагентом достаточно сильно выросли. Почему этот инструмент пользуется такой популярностью?

— Это очень удобный инструмент фондирования и управления ликвидностью. Когда есть определенные средства, которые нужно заложить, допустим, на один день, клиент осуществляет сделку с нашим Центральным контрагентом, который принимает от него акции или облигации и финансирует его на этот срок под ставку, которая определяется на биржевом рынке в режиме анонимных торгов. Сейчас этим инструментом очень активно пользуются брокеры и банки в целях контроля позиций. Дневной оборот составляет около 90 млрд руб. и продолжает расти.

— А есть продукты, которые не прижились на рынке?

— Есть услуги, которые не востребованы рынком сейчас, но понадобятся в дальнейшем. Любой запуск проекта требует времени. Наши коллеги с других иностранных бирж считают, что должно пройти полтора года для того, чтобы понять, нужен ли продукт клиентам. Рынок развивается, и мы видим, что часть старых сервисов, которые мы предоставляем игрокам, отходят на второй план. Людям нравится пробовать новые инструменты.

— Удалось ли выравнять качество российской и зарубежной депозитарной инфраструктуры благодаря появлению Euroclear и Clearstream в России? Есть ли ощутимые результаты?

— Euroclear и Clearstream — очень сильные организации на рынке облигаций. Когда мы дали доступ нерезидентам через Euroclear и Clearstream на ОФЗ, то увидели очень большой рост торгов. Обороты выросли в два раза. Объем хранения ОФЗ на Euroclear и Clearstream составил 20% от общего объема. В результате доходности упали, государство смогло занимать деньги дешевле для развития своих проектов. В январе 2014 года мы дали доступ через Clearstream к муниципальным и корпоративным облигациям. Значительного роста мы пока там не увидели, но это было предсказуемо. С июля 2014 года Euroclear и Clearstream получат доступ к рынку акций. Какие плоды это принесет финансовому рынку, судить пока рано, но по опыту работы с ОФЗ у нас позитивные ожидания. В силу законодательных ограничений многие компании (например, немецкие банки) могут инвестировать в иностранные ценные бумаги только через Clearstream. Сейчас они вынуждены покупать в Лондоне депозитарные расписки на российские акции.

— В одном из интервью вы сказали: «Моя личная мечта, чтобы на Московской Бирже совершалось 75% объема торгов России». На сегодня какой объем торгов осуществляется?

— В 2013 году нам удалось довести свою долю в объеме торгов ценными бумагами российских эмитентов до 63% (по данным на декабрь 2013 года). К концу 2014 года хотим выйти на показатель в 65%. В долгосрочной перспективе у нас четкий тренд на 75% объема торгов по российским бумагам.

— Вы действительно уверены, что к концу года ситуация на рынках устаканится?

— Финансовый рынок — территория, на которой должна царить абсолютная уверенность и тишина. Любые серьезные изменения или потрясения в первую очередь влияют на финансовую сферу. Поговорку «Большие деньги любят гробовую тишину» никто не отменял.

— Помимо солидного послужного списка, у вас много достижений в спорте. Последним увлечением, насколько мне известно, стал триатлон. Почему выбрали для себя именно этот вид спорта?

— Мне понравилась идея, стало интересно. Я поставил себе цель и хочу ее добиться. Как только достигну — расскажу.

— Клуб любителей триатлона «Трилайф» стал очень популярным среди финансистов. Значит, спорт бизнесу — не помеха?

— В здоровом теле здоровый дух. Человек, который занимается не только карьерой, но и еще выделяет время на спорт, гораздо эффективнее проявляет себя на работе, это подтверждено научными исследованиями. В нашей компании есть отдельная команда в составе 10–13 человек, занимающихся триатлоном. Туда может войти любой желающий. Мы систематически тренируемся. В нашем коллективе есть спортсмен, прошедший дистанцию Ironman, Павел Ефимов, он курирует нас, помогает правильно тренироваться.

— Как вы выстраиваете свою программу тренировок?

— Все просто: я очень рано встаю. В 7 часов утра я уже в спортзале. Каждую субботу мы собираемся с командой и бежим трек, катаемся на велосипедах.

— Когда будут следующие соревнования?

— Мы собираемся пройти одну из дистанций Ironman в конце сентября в Амстердаме.