«Нас называют оператором ликвидности»

Станислав МАШАГИН,
генеральный директор,
ПАО «ВОЛГА Капитал»

Станислав Машагин, генеральный директор ПАО «ВОЛГА Капитал», рассказал в интервью Cbonds Review о том, как развивается в России индустрия высокочастотного трейдинга, какие преимущества есть у компании перед конкурентами, почему валютные сделки должны быть простыми и понятными, а также о том, почему дебютный выпуск облигаций «ВОЛГА Капитал» обещает быть востребованным у инвесторов.

– Как вы оцениваете уровень развития HFT-индустрии и хедж-фондов в России? Насколько конкурентным является этот рынок?

– Сейчас высокочастотный трейдинг (HFT) — это очень популярный способ ведения торговли. Приблизительно 70–80% всех сделок на рынке совершается с помощью роботов: покупка акций, облигаций, валюты и прочего. Так, например, на валютном рынке подобные автоматические торговые системы занимают лидирующие позиции. Ситуация одинаковая что на Московской Бирже, что в Шанхае, Гонконге или Нью-Йорке. Основной объем операций, совершаемых при помощи автоматизированных алгоритмов, приходится на мировые хедж-фонды. Банки и пенсионные фонды в меньшей степени, но тем не менее также заинтересованы в разработке автоматизированных программ.

Индустрия хедж-фондов, наиболее закрытая и креативная, занимает очень важное место в мировом инвестиционном бизнесе. В России бизнес хедж-фондов не так хорошо развит, биржевой рынок России не такой большой, ликвидность маленькая, но мы компенсируем недостаток ликвидности рынка своими мозгами. Согласно авторитетному рейтингу программистов, Россия занимает второе место по качеству специалистов после Китая, в то время как США находятся только на 28-м. Команда «ВОЛГА Капитал» с 2005 года внимательно изучала способы торговли на финансовых рынках, которые применяют хедж-фонды. Мы одними из первых разработали свою автоматизированную систему, а в 2007 году перешли на собственную торговую платформу, которая работает напрямую с ядром биржи. Хочу отметить также, что в мировом топ-списке рекомендуемых торговых программ для брокеров и хедж-фондов

находятся разработки российских программистов, а иногда выходцы из России возглавляют международные HFT, или, по-русски, алготрейдинговые компании.

— В чем ваше преимущество по сравнению с компаниями-конкурентами?

— Прежде всего, мы полностью российская компания. Мы зарегистрированы в России, платим налоги здесь и торгуем на российском рынке. Исходя из этого, у нас есть неоспоримое преимущество: мы можем быть полностью прозрачными.

Мы занимаемся автоматическим и неавтоматическим арбитражем и хеджированием. В основном наши операции автоматизированы, поскольку нужна скорость и оперативность. По сути, мы являемся поставщиком ликвидности для всех участников рынка на биржах NYSE, CME и на Московской Бирже. Если нужна ликвидность в стакане, мы готовы ее обеспечить. Мы торгуем валютой, акциями, биржевыми товарами, фьючерсами и опционами на срочном рынке, зарабатывая на разнице между ценой покупки и продажи (то есть на спреде) в среднем две ставки денежного рынка МБК вне зависимости от роста или падения рынка.

Наш опыт работы на финансовых рынках и развитая, ультрасовременная технологическая платформа, которая обрабатывает огромное количество информации в режиме реального времени (time to market), позволяют нам создать ряд индивидуальных и общих решений с ликвидностью по всему спектру классов активов.

Основной объем торгов компании сосредоточен на Московской Бирже: по обороту компания занимает одну из лидирующих позиций на Московской Бирже, на валютном рынке — 2% общего оборота. Обороты по фьючерсам на индекс ММВБ достигают 20% всего оборота рынка.

При этом мы используем формат упрощенной сделки, где разовый договор составляет всего четыре страницы, в отличие от стандартных рамочных договоров, таких как ISDA или российский аналог RISDA, которые клиент только читает не менее суток. На данный момент мы совместно с Национальной фондовой ассоциацией (НФА) разрабатываем новый упрощенный формат договора разовых внебиржевых сделок, который, как мы надеемся, будет востребован профессиональными участниками российского рынка.

— Кто ваши основные клиенты?

— У нас нет клиентов как таковых. У нас есть партнеры. В основном наши партнеры и контрагенты — это средние и региональные банки, которых очень много в России. Мы развиваем отношения с корпоративным сектором: крупными инвесторами, у которых не хватает квалификации для самостоятельных действий на бирже или которые хотят захеджировать свои риски дешевле. Интерес к алготрейдингу большой, и мы уверены, что он и дальше будет расти.

Мы интересны в первую очередь тем компаниям, которым важны скорость, лучшая цена, удобство, низкий риск, прозрачность и открытость сделок перед регулятором. Мы верим, что самые сложные сделки можно объяснить за три минуты как клиенту, так и регулятору, а если объяснить не можешь — значит, ты что-то делаешь не так. Мы всегда оказываем нашим партнерам поддержку в ведении бухгалтерского и финансового учета и отчетности по биржевым операциям.

Хочу обратить внимание, что «ВОЛГА Капитал» — это не банк, наша внутренняя структура аналогична структуре любой другой компании. Нашим партнерам это нравится, потому что мы говорим на одном языке, мы устроены одинаково и всегда можем быстро договориться и понять друг друга.

— Вы предлагаете высокодоходные, но низкорисковые инвестиции. О какой доходности идет речь? За счет чего в вашем случае обеспечивается низкий уровень риска?

— Мы как раз и не предлагаем высокодоходные инвестиции. Наша задача проста и заключается в том, чтобы заработать для наших партнеров больше, чем дает денежный рынок, при этом не вкладываясь в какие-то рискованные инструменты. Мы занимаемся поиском рыночной нестабильности. Где есть волатильность — там есть гарантированный доход, вне зависимости от того, растет рынок или падает. Мы зарабатываем на разнице цен, убирая диспропорцию и делая рынок более ликвидным и транспарентным.

— Приведете пример.

— Например, сделка, заключаемая на основе валютной разницы между сегодняшним и завтрашним днем. На межбанковском рынке сейчас ставки высокие, игроков мало, доходность высокая. При этом на бирже доходность ниже. Наша цель — обнаружить разницу в цене, понять, откуда происходит некая «несправедливость» между ставками, и в итоге занять дешевле, а продать дороже. Это один из способов арбитража. Недавно была, например, такая диспропорция: фьючерс стоил дороже текущего денежного рынка, 9% годовых, а своп овернайт — 7% годовых, через два дня ситуация поменялась в обратную сторону.

— Какие у вас есть предложения для инвесторов, желающих вложиться в компанию?

— Мы планируем облигационный заем в ближайшее время. Мы думаем, что наши долговые бумаги будут более доходными, потому что мы, как новый эмитент, дадим некую премию инвесторам. При этом надеемся, что основной интерес инвесторов к нашим бумагам будет вызван тем, что мы прозрачная и надежная компания, которая стабильно развивается в сфере перспективных технологий. Мы хотим также предложить инвесторам интересные дополнительные возможности: например, есть такой инфляционный инструмент — контракт на волатильность RVI, мы хотим платить дополнительную премию, привязанную к этому индикатору. Получается выгодное предложение: инвестируй в нестабильность и при этом зарабатывай больше. А сегодня как раз нет однозначных трендов на рынках, но есть много неопределенности и рисков. Вот мы и предлагаем на этом заработать.

— Расскажите о технологических решениях, которые вы применяете.

— Все IT-разработки у нас свои, за исключением, пожалуй, Linux и Microsoft (смеется). Все стратегии и алгоритмы мы пишем сами. Мы используем новейшее оборудование, при этом постоянно его совершенствуем и модернизируем. Наши серверы расположены непосредственно в зоне коллокации Московской Биржи, что обеспечивает высокую скорость и оперативность торговых операций. Мы гордимся тем, что абсолютно независимы в техническом плане и можем идти в ногу со временем, оперативно вносить корректировки и обновления в алгоритмы. У нас в компании больше программистов, чем трейдеров, и мы хотим сохранить такую приверженность финтеху: мы — финансовая IT-компания.

Беседовала **Ксения Смирнова**