



**Розрахунковий
центр** з обслуговування договорів
на фінансових ринках

Стратегія діяльності (розвитку)

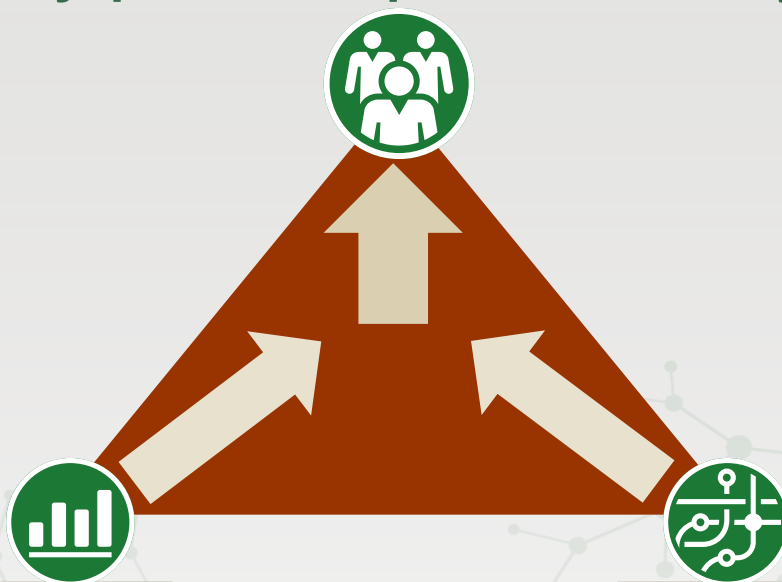
2023-2025

Київ 2022



Сприяти ефективності та сталості фінансової системи, просувати перспективні фінансові інструменти і сучасні технології для задоволення потреб учасників ринку та їх клієнтів як

**центр обслуговування ліквідності
на українських ринках капіталу**



**Сучасна клірингова
установа та
центральный
контрагент**

**Драйвер розвитку
ринків та лідер
довіри**

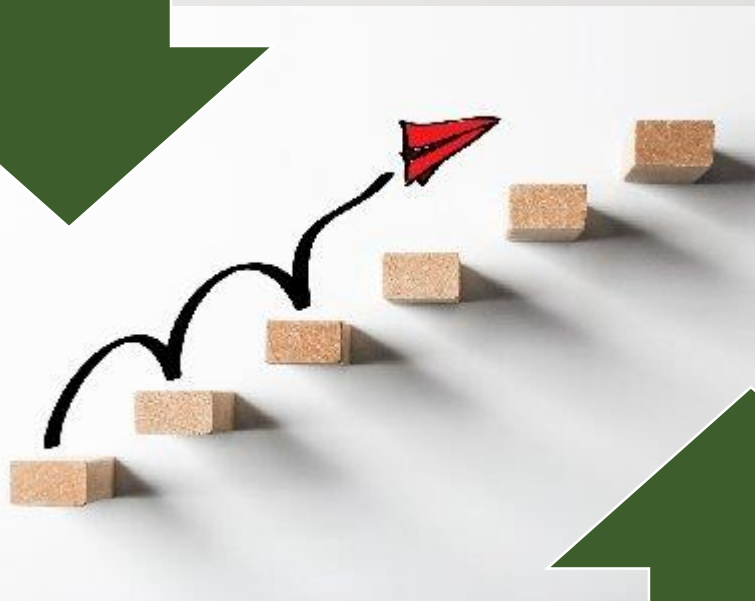
ЦІННІСТЬ



ДЛЯ ІНВЕСТИТОРІВ

**Зменшення кількості
фінальних транзакцій**

**Гарантії виконання
угод**



**Збільшення кількості
потенційних контрагентів**

ЕТАПИ РОЗВИТКУ

Розрахункового центру у якості центрального контрагента

«Технічний центральный контрагент»

Етап, на якому Розрахунковий центр в автоматичному режимі на рівні торгової системи стає стороною правочину, забезпечуючи гарантії виконання угоди виключно за рахунок стовідсоткового попереднього депонування активів

2013-2021 роки

Реалізація необхідних передумов трансформації:

- високий рівень розвитку ринків капіталу
- функціональне програмне забезпечення
- оптимальна структура акціонерів

2021-2025 роки

Light CCP

Етап, на якому Розрахунковий центр:

- зберігає модель стовідсоткового попереднього депонування та резервування активів для цінних паперів з низькою ліквідністю та з високою волатильністю
- реалізує моделі управління ризиками з гарантійним забезпеченням за операціями з державними цінними паперами в торгах з розрахунковим циклом T+1, за операціями з інструментами грошового ринку (РЕПО, своп), а також для клірингу деривативних контрактів

Повнофункціональний центральный контрагент

Етап розвитку, на якому Розрахунковий центр надає послуги клірингу та розрахунків на всіх організованих ринках і поза ними, та гарантує сторонам угод їх виконання у повному обсязі за стандартами EMIR та MIFID

ДОВГОСТРОКОВІ СТРАТЕГІЧНІ ЦІЛІ: розвиток системи управління ризиками

Гарантія виконання угоди у повному обсязі

за рахунок стовідсоткового попереднього депонування та резервування активів
для правочинів щодо цінних паперів з низькою ліквідністю та високою волатильністю

2013+ роки

2021

Гарантія виконання угоди у повному обсязі АБО отримання добросовісною стороною угоди штрафу за рахунок гарантійного забезпечення / маржі

2025+

Штраф виплачується «в натурі» – тим активом, який був внесений дефолтером у якості гарантійного забезпечення / маржі (національна або іноземна валюта, державні ЦП)

Штраф **може** бути виплачений у коштах, незалежно від складу гарантійного забезпечення / маржі. Ця модель передбачає право РЦ реалізувати активи, з яких складається маржа

На кожному етапі розвиток системи гарантування здійснюється послідовно:

Крок 1. *За операціями з державними цінними паперами в торгах з розрахунковим циклом T+n, РЕПО, а також для клірингу деривативних контрактів*

Крок 2. *Для поставних деривативних контрактів товарного ринку за умови, що центральний контрагент не приймає на себе зобов'язань із забезпечення поставки*

Виплата штрафу **може передбачати гарантію** її виплати в коштах

2025+

Гарантія виконання угоди в повному обсязі

На ринках, які зможуть забезпечити достатню ліквідність інструмента, що є предметом угоди

Маржа, внесена учасником клірингу

Гарантійні фонди за рахунок активів учасників клірингу

Гарантійні фонди за участю капіталу ЦК

DEFAULT WATERFALL

- ✓ Довгий період стагнації (2013-2021 роки) ринку цінних паперів України (в першу чергу – корпоративний сегмент)
- ✓ Фактичне зупинення ринку акцій (на думку експертів – в результаті сквіз-аутів та корпоративної політики багатьох акціонерних товариств, які нехтували інтересами міноритарних інвесторів). Як наслідок, сьогодні в Україні спостерігається низький рівень інвестиційної культури
- ✓ Майже повне зникнення ринку корпоративних облігацій, причинами чого стали занадто жорсткі вимоги до нових випусків облігацій та бюрократичні процедури їх реєстрації. Негативну роль зіграла також довготривала політика високих відсоткових ставок за державними облігаціями та нерівні умови оподаткування корпоративних та державних боргових інструментів
- ✓ Сегмент грошового ринку, який використовував в якості забезпечення цінні папери (ОВДП) – ринок РЕПО, – почав розвиватись лише в 2021 році та фактично зупинився в 2022 році через війну
- ✓ Обмеження обігу цінних паперів з лютого по серпень 2022 року (повне зупинення корпоративного сегменту, обіг тільки окремих випусків ОВДП)
- ✓ Фактично на 2022 рік ринок цінних паперів України на 99% представлений державними облігаціями

**Ми знаходимось
тут**



- 
- Війна в Україні та руйнація економіки
 - Високий рівень інфляції та високі процентні ставки
 - Суттєве скорочення кількості активних учасників ринків капіталу
 - Суттєве зменшення обсягів ринків кредитування та зниження інтересу до кредитних продуктів

- Впровадження окремими учасниками ринку низки «технологічних» рішень, які значно спростили доступ приватних інвесторів до цінних паперів
- Отримання Розрахунковим центром єдиної в Україні ліцензії центрального контрагента
- Отримання Розрахунковим центром валютної ліцензії та впровадження розрахунків в іноземній валюті

ПЕРСПЕКТИВИ та МОЖЛИВОСТІ

Забезпечення надійного підґрунтя для формування нового профілю ринку та його розвитку:

- створення нових ринкових інструментів
- впровадження сучасних технологій клірингу та розрахунків
- впровадження найкращих практик корпоративного управління
- підтримка іміджу надійного центрального контрагента та транспарентності діяльності
- формування у інвесторів належного рівня довіри до інфраструктури українських фінансових ринків
- активне використання інструментів ринків капіталу для післявоєнного відновлення країни

Мета діяльності



на горизонті
реалізації цієї
Стратегії

СТРАТЕГІЧНІ ЦІЛІ на 2023-2025 роки



НАПРЯМКИ РЕАЛІЗАЦІЇ та СТРАТЕГІЧНІ ЗАВДАННЯ

1

Розвиток
інструментів
грошового ринку

1.1. Розвиток інструменту «РЕПО з контролем ризиків» та системи ризик-менеджменту:

1.1.1. Вдосконалити модель оцінки зобов'язань за договорами РЕПО та вимоги до розміру гарантійного забезпечення, в тому числі за рахунок застосування сценарного підходу до пулу зобов'язань, дата виконання яких настала

В результаті ► Оптимізовані вимоги до забезпечення поточних зобов'язань при адекватній оцінці ризику дозволять учасникам клірингу збільшити обсяг операцій без необхідності внесення додаткового забезпечення

1.1.2. Відокремити гарантійне забезпечення учасника клірингу та його клієнтів (як індивідуальне, так і колективне), а також передбачити можливість відокремлення індивідуального гарантійного забезпечення окремого клієнта

В результаті ► Сервіс надасть можливість учасникам клірингу розділити управління власними ризиками та ризиками його клієнтів / клієнта

1.1.3. Створити процедури залучення учасників клірингу до участі у дефолтних процедурах

В результаті ► Розрахунковий центр отримає можливість враховувати обставини відносин клієнт-брокер, які знаходяться поза контролем Розрахункового центру. Учасники клірингу отримають можливість використовувати так званий «керований дефолт» в якості інструменту управління ризиками які продукують їх клієнти

НАПРЯМКИ РЕАЛІЗАЦІЇ та СТРАТЕГІЧНІ ЗАВДАННЯ

1

Розвиток
інструментів
грошового ринку

1.2. Впровадження клірингу валютних свопів:

1.2.1. Забезпечити реалізацію щонайменше одним оператором організованого ринку капіталу проекту «кліринг валютних свопів» на рівні торгової системи або впровадити проект поза організованим ринком капіталу

В результаті ► Учасники ринку капіталів та їх клієнти отримають інструмент коригування структури валютних активів / пасивів

1.2.2. Оптимізувати систему управління ризиками на підставі практичного досвіду та побажань учасників клірингу аналогічно оновленій системі ризик-менеджменту при здійсненні операцій РЕПО

В результаті ► Розрахунковий центр та учасники клірингу отримають гнучку та ефективну модель управління ризиками, яка дозволяє застосовувати сценарний підхід до оцінки пулу зобов'язань, відокремлює ризики брокера та його клієнта та дає можливість керувати дефолтами при здійсненні колективного обліку зобов'язань клієнтів учасника клірингу

1.3. Об'єднання клірингу валютних свопів та РЕПО з контролем ризиків в єдиний кліринговий пул

1.3.1. Забезпечити правову та технологічну реалізацію об'єднаного клірингу

В результаті ► Загальне гарантійне забезпечення під обидва ринки дозволить знизити витрати учасників клірингу, підвищити ефективність операцій, мінімізувати наслідки можливих дефолтів та фактично створить ефективне комплексне середовище управління мультивалютною ліквідністю

НАПРЯМКИ РЕАЛІЗАЦІЇ та СТРАТЕГІЧНІ ЗАВДАННЯ

2

Створення нових
ринкових
інструментів

2.1. Впровадження клірингу угод з розрахунковим циклом T+1:

2.1.1. Створити систему управління ризиками, розробити правила та принципи клірингу угод з розрахунковим циклом T+1 за найбільш ліквідними цінними паперами та впровадити їх на технологічному рівні

В результаті ► Іноземні інвестори отримають в Україні звичний та зручний режим функціонування ринку. Локальні інвестори внаслідок можливості вчинення правочинів з цінними паперами без стовідсоткового попереднього депонування активів матимуть змогу збільшити обсяги операцій

2.2. Впровадження клірингу ф'ючерсних контрактів:

2.2.1. Створити систему управління ризиками, розробити правила та принципи клірингу ф'ючерсних контрактів та впровадити їх на технологічному рівні

В результаті ► Учасники ринку отримають інструмент хеджування ринкових ризиків

2.3. Впровадження клірингу процентних свопів:

2.3.1. Створити систему управління ризиками, розробити правила та принципи клірингу процентних свопів та впровадити їх на технологічному рівні

В результаті ► Учасники ринку отримають інструмент хеджування процентних ризиків

НАПРЯМКИ РЕАЛІЗАЦІЇ та СТРАТЕГІЧНІ ЗАВДАННЯ

3

Підвищення
ефективності та
дотримання стандартів
діяльності

3.1. Вдосконалення систем інформаційних технологій та інформаційної безпеки:

3.1.1. Забезпечити підтримку, тестування та регулярне оновлення планів безперервності та відновлення діяльності, резервування даних, створення надійних каналів обміну інформацією

В результаті ► Буде забезпечено швидке відновлення діяльності на базі резервної платформи, цілісність інформації та безперервність виконання функцій

3.2. Розвиток системи управління персоналом

3.2.1. Створити достатню кількість бекапів та резервів із забезпеченням ефективної системи внутрішнього контролю

3.2.2. Побудувати належну системи мотивації, навчання та підвищення кваліфікації персоналу, забезпечити ринковий рівень оплати праці

В результаті ► Працівники Розрахункового центру складають висококваліфіковану команду, об'єднану корпоративною етикою і спільними цілями та мотивовану ринковим рівнем заробітної плати, що забезпечує реалізацію стратегічних цілей

3.3. Впровадження ефективної політики управління активами, що складають гарантійне забезпечення

3.3.1. Впровадити інвестиційну політику управління коштами клієнтів відповідно до EMIR та Директиви Європейського союзу No 153/2013

В результаті ► Учасники клірингу будуть отримувати доходи за коштами, що переказані ними Розрахунковому центру в якості забезпечення

НАПРЯМКИ РЕАЛІЗАЦІЇ та СТРАТЕГІЧНІ ЗАВДАННЯ

3

Підвищення
ефективності та
дотримання стандартів
діяльності

3.4. Неухильне дотримання локальних стандартів діяльності та нових нормативних вимог щодо здійснення клірингу:

3.4.1. Автоматизувати розрахунок пруденційних нормативів діяльності, встановлених НКЦПФР, та подання звітності, впровадити контроль та моделювання показників

В результаті ► Буде забезпечено можливість оперативного управління ризиками недотримання пруденційних нормативів

3.4.2. Запровадити на правовому та технологічному рівнях зміну структури клірингових рахунків (перехід від дворівневої системи «рахунок-субрахунок» до однорівневої), впровадити нові види клірингових рахунків

В результаті ► Будуть створені передумови подальшого розвитку системи індивідуального обліку та реалізації вимог PFMI щодо передачі іншому учаснику клірингу активів та зобов'язань клієнтів недобросовісного учасника клірингу

3.4.3. Розробити правила формування та використання гарантійних (страхових, резервних) фондів та інших ланок default waterfall

В результаті ► Зростання рівня ліквідності ринку за рахунок зниження вимог до розміру маржі без збільшення ризиків

3.5. Забезпечення відповідності Principles for Financial Market Infrastructures

3.5.3. Продовжити виконання заходів, направлених на дотримання PFMI

В результаті ► Буде підвищено рівень довіри до Розрахункового центру як до суб'єкта інфраструктури фінансового ринку, що, згідно з PFMI, виконує критичну роль у забезпеченні фінансової стабільності країни

НАПРЯМКИ РЕАЛІЗАЦІЇ та СТРАТЕГІЧНІ ЗАВДАННЯ

4 Розвиток сервісу з розрахунку позабіржових угод

На сьогодні Розрахунковий центр здійснює одиночні розрахунки за правочинами щодо цінних паперів, укладеними поза організованим ринком капіталу

4.1. Впровадження централізованого клірингу за позабіржовими угодами:

4.1.1. Розробити правову модель та впровадити ряд технологічних рішень, які дозволять здійснювати централізований кліринг за правочинами щодо цінних паперів, укладеними поза організованим ринком капіталу

В результаті ► Учасники ринку зможуть підвищити ефективність використання активів для розрахунків за рахунок переваг нетінгу при здійсненні централізованого клірингу

4.1.2. Забезпечити можливість клірингу позабіржових угод в одному кліринговому пулі з правочинами без стовідсоткового попереднього депонування активів

В результаті ► Учасники ринку отримають можливість включати позабіржові угоди до клірингових пулів РЕПО, валютних свопів та інших інструментів з метою оперативного управління позиціями, оптимізації необхідних ресурсів та розширення можливостей уникнення дефолтів

4.1.3. Розробити модель допуску до клірингу позабіржових валютних і процентних свопів

В результаті ► Буде забезпечено розвиток інструментів грошового ринку та розширення кола доступних учасникам ринку інвестиційних стратегій навіть за відсутності відповідних біржових продуктів

НАПРЯМКИ РЕАЛІЗАЦІЇ та СТРАТЕГІЧНІ ЗАВДАННЯ

5

Впровадження
ефективної
тарифної політики

Модель тарифної політики, яка реалізована в Розрахунковому центрі на цей час притаманна низьколіквідному та малодохідному ринку з обмеженими можливостями розвитку власного бізнесу учасників клірингу

5.1. Розвиток моделі стягнення комісій:

5.1.1. Перенести процеси тарифікації з бухгалтерської системи до системи клірингового обліку

5.1.2. Впровадити договірне стягнення комісій без участі учасника клірингу та за ініціативою Розрахункового центру

5.1.3. Розробити та впровадити модель нетінгу взаємних зобов'язань Розрахункового центру та учасників клірингу

В результаті ► Учасники клірингу отримають зручний сервіс з оплати комісій із зарахуванням зустрічних зобов'язань, Розрахунковий центр отримає контроль за оплатою послуг, підвищення ефективності управління доходами та зниження рівня дебіторської заборгованості

5.2. Розробка нових підходів до тарифікації та впровадження оновленої тарифної політики:

5.2.1. Розробити, погодити з учасникам ринку та впровадити підходи до тарифікації послуг за новими продуктами, що базуються на залежності комісій від кількості та обсягів виконуваних операцій

В результаті ► Учасники ринку отримають узгоджену та гнучку систему тарифікації, яка дозволить їм управляти витратами та масштабувати свій бізнес, а тарифна політика центрального контрагента буде відповідати стану розвитку ринку і сприяти досягненню операційної беззбитковості

СЛАВА УКРАЇНІ!



**Розрахунковий
центр**

з обслуговування договорів
на фінансових ринках

www.settlement.com.ua

e-mail: info@settlement.com.ua

ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «РОЗРАХУНКОВИЙ ЦЕНТР З ОБСЛУГОВУВАННЯ ДОГОВОРІВ НА ФІНАНСОВИХ РИНКАХ»
вул. Тропініна, 7-Г, м. Київ, 04107, тел. +38 044 585 42 42, +38 044 481 00 99