

KASE: ИСТОРИЯ В ЛИЦАХ



Мы "консервировали" время, и нам никто не писал регламентов

Андрей Цалюк, потомственный геолог, десять лет отдавший этому делу, как и большинство казахстанцев в 90-е годы прошлого века оказался перед выбором новой профессии. Вряд ли он тогда полагал, что склонность к аналитике и увлечение программированием приведут его в другое профессиональное поле – на фондовый рынок.

Но, как нередко бывает, именно череда случайностей сформировала закономерный результат. На биржу он пришел не один – с небольшой командой и наработанными информационными идеями, что было новацией в начале 90-х. Сейчас Андрей ЦАЛЮК – заместитель председателя правления Казахстанской фондовой биржи, один из ведущих спикеров KASE, автор и ведущий программы "Фондовый рынок. Статус PRO" на канале Atameken TV. Его биржевая история также вошла в проект "KASE: История в лицах".

– Андрей Юрьевич, на KASE работает немало представителей других, нефинансовых специальностей, но Ваш случай почти экзотический: с геологических полей и морей – в кабинет биржи. Как это произошло?

– Я никогда не мечтал быть финансистом, да и сейчас, строго говоря, не считаю себя таковым. Биржа – это организатор торгов, это сфера логистов, организаторов, управленцев, маркетологов. И еще – аналитиков. И с этой точки зрения у геологии и биржевого дела есть немало общего.

Я вырос в полевых партиях, где работал уже с 14 лет. Но в душе всегда был почему-то моряком. Наверное, сыграло роль детское увлечение судомоделизмом. В Нахимовское училище поступать было нельзя, так как я учил немецкий, а там брали только с английским. В военно-морское училище после школы, слава Богу, близкие люди отговорили идти, убедив меня в том, что я – сугубо гражданский человек. Так что, принимая во внимание геологическое детство, в 1982 году я окончил геологический факультет Ленинградского государственного университета им. А. Жданова с экзотической специальностью – "литология и морская геология". Кстати, кафедра морской геологии была одной из двух в СССР. Распределился по своему желанию в Приморье – единственную точку в Советском Союзе, где велись производственные морские геологоразведочные работы.

Вопреки устоявшемуся мнению, геология – это не только, да и не столько костры, гитары и приключения. Это одна из высокоаналитических, если можно так сказать, специальностей. Я работал на разведке. Суть этого занятия, в отличие от поисков, – определение запасов уже найденных месторождений. А запасы – это всегда экономическая категория, где все зависит от текущей цены полезного ископаемого и стоимости его добычи. Другими словами, в разведке много и собственно геологии, и математики, и экономики. А на разведке морских россыпей еще добавлялась и динамическая составляющая: когда проходит шторм, конфигурация россыпи и ее запасы меняются. Нужно было все это постоянно обчислять, анализировать, многократно замерять и опробовать. Этим мы и занимались на земле, на воде и даже под водой, так как вели полноценные водолазные работы, в которых я принимал активное участие. Поэтому как аналитик я стал формироваться именно в геологии, и занятие это меня чрезвычайно увлекало. Меня всегда интересовало, не на сколько и как меняется что-то, а почему это происходит, и к чему это может привести.

Отсюда выросло и другое увлечение – программирование. Без него аналитикой заниматься было трудно. Сначала были инженерные калькуляторы. Затем – ДВК, на которые после включения загружались Бейсик вместе с операционкой с магнитофонной кассеты, потом – IBM-совместимые компьютеры. Последнее было уже в Казахстане, в Волковгеологии, куда я устроился, приехав из Приморья в 1989-ом. Я работал на подземном золоторудном месторождении Кордай, жил в поселке на известном алмаатинцам перевале, что по дороге на Иссык-Куль, и там создал первый программный комплекс по подсчету запасов. Ну это был не совсем программный комплекс, конечно, а скорее такая малая автоматизация с использованием электронных таблиц, макросов и небольших программ. В результате приобрел вторую специальность – программиста.

Когда перестройка развалила геологию, я оказался в поселке Энергетическом, на складе материально-технических ценностей, где прозаически занимался разработкой программы складского учета и окончательно закрепился в статусе программиста.

Вообще, 90-е годы изменили судьбу очень многих людей. И все, что с нами происходило, – это была реакция на происходящее в стране.

– Как пересеклись эти разные профессиональные сферы – геология и фондовый рынок?

– Мой друг детства к тому времени занялся бизнесом, наладил в пригороде Алма-Аты производство аккумуляторов, возил издалека подсолнечное масло и пр. И у него родилась мысль сделать коммерческий аналитический центр даже не при Волковгеологии, а при КАТЕП – так тогда называлось то, что сейчас называется Казатомпромом. Волковгеология в него входила.

Сказано – сделано. Образовалась группа, которую возглавил я. Юридически мы были частью информационного агентства "Семиречье", которое по-прежнему производило аккумуляторы и занималось много еще чем, но факто моя группа стала отделом информации и анализа КАТЕП, оказывая этому холдингу платные информационные услуги.

Уже шел бум товарно-сырьевых бирж, и мы поставляли информацию с них для снабженцев КАТЕП. Прежде всего мы отслеживали по различным каналам

котировки Российской товарно-сырьевой биржи и еще пяти других товарных бирж. Естественно, что при этом нам приходилось анализировать курсы валют. Но руководство компании требовало, чтобы мы – моя группа – стали, как тогда говорили, внутренним хозрасчетным подразделением, то есть были способны прокормить себя сами. Того, что платил нам КАТЕП, не хватало.

– С чего начали?

– С курсов валют. Уже ввели тенге, и мы стали собирать котировки. Тогда такой работой занимались только две фирмы: "Максат телесистем" – наш злейший конкурент – и мы. Но тяга к аналитике дала нам преимущество: я стал пописывать простые аналитические комментарии. Тогда курс валюты летал. На дворе был 1994 год, взаимозачет, и всех интересовали прогнозы.

Не сказать, что я сейчас высокого мнения о том, что мы тогда писали (все сохранилось). Мы были вне системы, поэтому использовали те же методы, что и в геологии – наблюдали за рынком, искали закономерности, раскапывали причины явлений, много беседовали по телефону с людьми, работающими на рынке, и приходили к выводам, порою, весьма смелым.

Кстати, одним из таких консультантов был Иван Новиков – трейдер Национального банка, телефон которого я где-то достал и докучал ему вопросами. Он ничего не имел мне права говорить, но я очень благодарен ему за то, что он не послал меня, объяснял многие вещи и уже тогда пытался привить мне аналитическую культуру, если можно так выразиться. Я же все время искал какие-то левые движения, подозревая Нацбанк во многих смертных грехах, и мне все время хотелось кого-то в чем-то разоблачить. А Иван так мягко раскладывал все по полочкам, объясняя, как все это работает, и показывая, что никаких преступлений против народа никто не совершает. Поэтому сейчас я хорошо понимаю пыл многих так называемых блогеров (про себя я их называю народными мстителями), которые, обладая очень скудной информацией, подчас делают глобальные выводы и прогнозы, не осознавая, что для профессионалов и тех, кто в системе, они выглядят очень смешно.

Звонил я и казначеям банков. Некоторые из них до сих пор в рынке, и я всегда очень рад видеть этих людей. Я знал, что правды мне никто из них на мои вопросы не скажет, но мне было интересно, как они слукавят, и, сопоставляя их ответы, мы получали ценную информацию, которая ложилась в основу комментариев "Семиречья".

Так или иначе, в те девственные времена мы были чуть ли не единственными, кто пытался открыто объяснить, почему тенге падает и что вообще происходит на рынке. И нам за это платили. Причем среди наших клиентов было много банков, профессиональных участников рынка. Это до сих пор для меня является загадкой. И это очень заводило.

Кроме обзоров ничего особенного в нашей работе по предоставлению данных не было. Вначале мы составляли таблички с курсами валют и отправляли их по факсу клиентам. Затем стали вбивать данные в таблицы Excel. Потом взяли программиста – Ростислава Гукова, который сделал комплекс пополняемых баз данных из этих таблиц. Таблицы стояли на компьютерах клиентов, и им по каналам связи (тогда использовался FTP-протокол) предоставлялись маленькие файлы. При открытии таблицы на компьютере клиента эти данные

автоматически приформировывались, и в итоге клиент имел у себя актуальную базу данных.

Как это ни парадоксально, но этот комплекс просуществовал в модифицированном виде до 2007 года. Эта технология была абсолютно примитивной, но в том, наверное, и была ее сила. Клиенту ничего не надо было дополнительно изучать или открывать, так как Excel использовался им постоянно.

Другой пример примитивизма – Справочная система брокера KASE (ССБК). Это мы уже на бирже сделали. Взяли гипертекстовую оболочку Windows Help и наполнили ее нашим контентом – новостями, данными об эмитентах, прочей справочной информацией. Это тоже стояло на компьютере клиента, и при открытии системы обновленные небольшие RTF-файлы, подкачанные по FTP, заменяли устаревшие. Продукт был очень популярен. Сейчас этого понятия невозможно. А тогда не было Интернета, а если и был, работал он очень медленно, морочно. А тут все было очень легко и быстро.

Потом уже web-технологии это все заменили.

Наши маленькие обзоры трансформировались в "Неделю финансового рынка", коротко – НФР. Сначала мы делали обзоры валютного рынка. Когда появились ГКО, мы стали включать в материалы и их. А затем стали продавать на рынке этот информационный продукт.

– Но ориентир изначально был не на СМИ?

– На бизнес. Нам нужны были деньги, а бизнесу – информация. У нас сформировалась команда, и мы были дерзкими, смелыми, везде лезли. Был даже момент, когда мы возомнили о себе так много, что записались с шефом на прием к Григорию Александровичу Марченко, который был тогда зампредом Нацбанка. Мы показали ему свои продукты и попытались получить от Нацбанка официальное право на распространение информации регулятора (думаю, что до эксклюзивного права дело не дошло, хотя я точно не помню, мы могли и такое попросить). Григорий Александрович тогда сказал, что мы на ложном пути, что банки и брокеры очень быстро вытеснят нас с рынка, разовьют свою аналитику, а мы останемся не у дел.

По большому счету, как показало время, он был прав. Но мы – наша группа – успели занять на рынке свою нишу. Об этом – чуть позже.

Благодаря спросу на аналитику у нас возникало все больше работы. НФРы становились все глубже и требовали все больше сил. Работали очень много. И когда один из моих наставников из геологии и аналитик нашей команды Владимир Лопатенко умер (ему на работе стало плохо с сердцем), мы дали объявление, что больше не будем выпускать НФР. Вот тогда-то глава биржи Азамат Джолдасбеков вызвал меня и предложил работу.

Было это в конце 1996 года. К тому времени у "Семиречья" с биржей, точнее, с отделом анализа биржи сложились взаимовыгодные отношения, шел обмен информацией и аналитикой. Как выяснилось, Азамат Мырзаданович привык, по его словам, "почитывать на ночь наш обзорчик", а тут мы объявили о прекращении его выпуска, да и вообще – о фактическом закрытии. Нам не удавалось прокормить себя. Шеф "Семиречья" больше не хотел спонсировать нашу деятельность.

Азамат Мырзаданович пригласил на работу костяк команды – четырех человек, включая меня. Нам дали три месяца испытательного срока, поставили задачи и условие: если все пойдет хорошо, нас возьмут на постоянную работу.

Мы начали очень бодро, и с 1 марта 1997 года нас зачислили в штат AFINEX. Биржа слово сдержала.



– Какие задачи были поставлены перед вами?

– Совершенно конкретные: популяризировать рынок среди СМИ, используя для этого любые средства; наладить сотрудничество со специализированными агентствами, прежде всего Reuters. Еще одна задача – предоставлять информационные услуги партнерам биржи, клиентам, заинтересованным лицам. Нужно было создавать на бирже информационный узел, начинать "консервировать" данные, благодаря которым мы потом сможем вести аналитику, опираясь на эти базы данных. Обязательным был выпуск периодики – "Неделя финансового рынка" должна была выходить регулярно. Также мы должны были оказывать помощь всем подразделениям биржи: анализ и информационное обеспечение, выполнять комплекс аналитических работ, связанных с годовыми отчетами биржи. Начиная с 1997 года эта нагрузка по отчетности перед ее акционерами и членами биржи полностью легла на нашу группу из четырех человек.

В 1998 году было создано информационное агентство финансовых рынков "ИРБИС" – дочерняя компания KASE. А 1997–1999 годы стали периодом бурного роста информационно-аналитической службы биржи. Странно, но в тот период на рынке вообще не было аналитики, кроме нашей.

– Кто придумал название "ИРБИС"?

– Идея, насколько я помню, принадлежала председателю НКЦБ Абену Агыбаевичу Бектасову. Они с Азаматом Мырзадановичем Джолдасбековым решили, что нужно сделать информационное агентство и выделить его из биржи. Если честно, я был категорически против, аргументируя тем, что кризис, платить никто не может... Но их идея была в том, что биржа должна заниматься организацией торгов и больше ни на что не отвлекаться. А информационное подразделение нужно выделить, чтобы у него была мотивация создавать и продавать информационные продукты.

Учредителями "ИРБИС" стали AFINEX, KASE, Ассоциация брокеров-дилеров рынка ценных бумаг, Национальная ассоциация профессиональных участников

и республиканский журнал "Рынок ценных бумаг" во главе с Сашей Егорченко. А также ТОО "Кинес и К" – единственный учредитель, который внес в уставный капитал наличные деньги.

– Вы заняли свободную нишу...

– Не совсем: к тому времени уже появилось достаточно много фирм, которые предоставляли котировки и прочую информацию. Но только мы успели зайти на биржу и благодаря этому выжили. У нас был опыт выживания от "Семиречья", и мы, конечно, пользовались мощной поддержкой AFINEX и KASE, получая бесплатно биржевую информацию, из которой делали информационные продукты и продавали их.

– СМИ тоже были в числе покупателей информации?

– Нет, прессе мы ее не продавали. Со СМИ у нас была дружба, партнерство и взаимопонимание. Первый партнер – финансовая газета ABC. Потом – газета "Панорама". Это был наш генеральный партнер, который давал нашу информацию именно так, как нам хотелось – профессионально и беспристрастно. Был у нас интересный проект с газетой "Время по Гринвичу", благодаря которому удалось качественно законсервировать время в цикле регулярных статей по рынку. Это очень интересно читать сейчас. В разные годы мы работали с журналами "Энергия Казахстана", "Рынок ценных бумаг Казахстана", "Алматы Геральд", работали с "Хабаром". Важным было сотрудничество с агентством "Рейтер", в информационной системе которого мы поддерживали комплекс страниц с биржевой информацией, обновляемой в режиме реального времени. Работали с очень популярной в те времена российской системой "Дикси+"; с павлодарской фирмой "Камал", у которой был сайт "Законодательство Казахстана".

Нам никто не писал регламенты работы с прессой, никто не учил, как и что делать. Мы все придумывали сами. И знаете, эта незашоренность, незнание стандартов отрасли иногда выливались в интересные формы. К примеру, новости "ИРБИСа". Это было уникально, поскольку ни одно солидное информагентство никогда не делало таких новостей. Кредо информагентств – абсолютная отстраненность, выдача объективной информации. А мы часто высказывали мнение. Это были новости с элементами аналитики, основанной на обширной информации и компетентности, даже на инсайде. Мы делали выводы. Мы не раскрывали тайн. Но наши клиенты знали, что мы их знаем, и поэтому внимательно следили за тем, что мы пишем. В результате мы поймали волну. Это обеспечило финансовый и общий успех "ИРБИСа".

Иногда шалили. У меня до сих пор сохранилась титульная страница одного из НФР, на котором мы показали тайну тайн – изменение нетто-позиции Нацбанка на валютных торгах в течение года. На титульной странице публичного издания. Но график не был оцифрован, не подписан, это просто была картинка на обложку, и лишь несколько человек знали, что это за график.

Правда, мы были самокритичны. Я читал журнал "Экономист", отчеты "Блумберга" и понимал, что у них – это профессионально, а мы...

Но мы росли, взрослели, и большую роль в этом сыграл Азамат Джолдасбеков, который прививал нам хороший вкус к информации, стилю, аналитике, воспитывал перфекционизм, если можно так сказать.

– "ИРБИС" освоил профессиональный сленг, но то, что агентство выдавало на-гора, было понятно и неспециалистам...

– Это получилось случайно, как раз потому, что ни у одного члена той команды не было финансового образования. Мы абсолютно до всего доходили сами. Мы познавали финансовые термины, их значение и суть происходящего на рынке, как обычные люди, не искушенные знанием финансовых моделей и мировой экономической истории. Мы пытались сами во всем разобраться и делились результатом этого занятия со всеми. А потом читали финансовую литературу и с радостью находили то, до чего додумались сами.

Опыт "ИРБИС" как информационной дочки биржи понравился коллегам в СНГ. Мы были первыми и единственными в СНГ, наш опыт изучали другие биржи. Но в мире мы не были пионерами: практика создания информационных дочек при биржах была распространена, мы это узнали потом. Например, у биржи Торонто практически всю работу по распространению информации в те времена выполняли две дочерние организации. У Deutsche Börse была эффективная дочка по распространению биржевой информации благодаря очень высокому уровню автоматизации. Нам же вначале было очень тяжело выходить на окупаемость, потому что стартовали в кризис 1998 года, а на создание серьезных программ попросту не было ресурсов, не говоря уже про их покупку. Но было очень интересно, и мы чувствовали свою востребованность.

– В Сети сегодня можно найти релизы "ИРБИСа" начала 1999 года. Между строк читается предчувствие финансовой драмы: "Сегодня (15.02.1999 г.) по доллару США на AFINEX заключена 1 сделка на минимально допустимую сумму \$5 тыс. Хотя и спрос, и предложение присутствовали. Спрэд слишком высок"... Как рождалось это ощущение девальвации?

– В течение 1998 года накапливались девальвационные ожидания. Это было очевидно, и мы это понимали. Сырьевые рынки сильно упали. Поступления в бюджет сократились. Но собственно момент девальвации был для меня сюрпризом. Потом в нашей финансовой истории еще были острые моменты, но в памяти рынка именно апрель 1999 года остался особенно черной датой. Думаю, это объясняется тем, что потом рынок выработал определенный иммунитет к таким вещам: окреп, вырос и мог даже более сильные удары переносить с гораздо меньшими потерями. Наверное, с апреля 1999 года началась какая-то новая веха в истории Казахстана, может, в истории тенге. Именно потому, что сознание как-то поменялось.

Помню, когда я 5 апреля 1999 года пришел в торговый зал, у меня возникло ощущение, что я присутствую при каком-то историческом событии. После этого у меня никогда не было такого ощущения. Я видел, как заключалась эта сделка: после долгого молчания, как в вакууме, первая котировка 100 тысяч по 100 тенге за доллар. Ведь не было вообще никакого ориентира! Можно было поставить и 300 тенге за доллар. Но поставили так.

– Биржа готовилась к такому ходу событий?

– Это была первая девальвация как таковая, скачкообразная. Она воспринималась как катастрофа, как взрыв с абсолютно непонятными последствиями. Мы предчувствовали, но не готовились. Потому что, если бы биржа готовилась, мы бы сняли лимит изменения валютной позиции. Но все это приходилось делать по ходу. Да и рынок это все тоже чувствовал.

Еще хорошо запомнилось желание правительства, Нацбанка компенсировать потери населения и бизнеса, ведь был запущен механизм реабилитации. Причем тогда ресурсов было значительно меньше, чем сейчас, а социальная напряженность – гораздо больше. Тогда это надо было сделать. И это сделали. Насколько я знаю, Ораз Алиевич Джандосов сильно настаивал на этом.

Информационная служба биржи обработала все события достаточно профессионально и довольно спокойно. Мы оперативно все это описывали. Это была очень хорошая школа. Потому что на самом деле писать короткие новости, в которых все корректно и дано все, что нужно дать, – это большое ремесло. Этому ремеслу мы в те времена очень активно учились.

– В конце 90-х годов биржа не раз меняла юридический статус, название, то выделяли AFINEX, то присоединили ее к KASE. С чем это было связано?

– С коллизиями в законодательстве. Была создана валютная биржа. Она постепенно превратилась в Казахстанскую фондовую биржу, и в 1997 году мы открыли торги ГЦБ. Но новый закон "О рынке ценных бумаг" от 5 марта 1997 года не позволял фондовой бирже осуществлять функции "иных бирж". Поэтому 12 апреля 1997 года общее собрание акционеров приняло решение выделить из состава Казахстанской фондовой биржи Алматинскую биржу финансовых инструментов, передав ей все торги иностранными валютами и фьючерсами.

AFINEX просуществовала ровно столько, сколько нужно было времени, чтобы поправить законодательство. Разделение торговых площадок произошло 1 сентября 1997 года, а решение об объединении бирж принято 6 января 1999 года. Все юридические процедуры по объединению были закончены к 1 апреля 1999 года.

– За четверть века биржевой истории происходило немало поистине драматических событий, какие из них добавили Вам седины?

– В памяти осталась девальвация 1999 года. Потом, конечно, кризис 2007 – 2009 годов. Это то, что било наотмашь. А для меня эмоции 2008 года – это прежде всего понимание кризиса как такового. Потому что пришло это из-за рубежа с subprime. И абсурдность, как мне казалось, была в том, что мы абсолютно были ни при чем, в нашем понимании. У нас только начался расцвет фондового рынка, мы РД КМГ приватизировали, предприняли попытку "Народного IPO" Казахтелекома, у нас и акции, и облигации были в силе. А тут subprime, и земля буквально уходит из-под ног...

– Subprime послужил триггером для нашего кризиса.

– Сейчас я уже понимаю все гораздо шире. Наши банки очень залезли в долги, им долгое время давали за рубежом длинные и дешевые деньги. И вдруг они

потеряли возможность рефинансировать эти займы. Но все же виноваты изначально были не они, они просто не готовились к этому сценарию.

Что же касается рынка ценных бумаг, сейчас я понимаю этот механизм... На старых рынках у инвесторов есть порядок действий, согласно которому, когда плохо, бумаги развивающихся стран принято продавать первыми, вне зависимости от того, где произошел кризис. Тогда же у меня очень сильным было ощущение несправедливости. Нас, извините, "сливали": в июле-октябре 2008 года наш индекс упал с 6275 до 820 пунктов.

Сейчас и у нас тоже есть похожий порядок действий в кризисных ситуациях. Тогда же мы просто не знали, что он должен быть.

На KASE кризис 2008 года начался с рынка репо. Механизм простой: инвестор покупает акции, потом он их отдает в залог, получает деньги, на которые снова покупает акции. И так далее. По факту инвестор эти риски наращивает, наращивает... Естественно, когда эти акции стали падать в цене, деньги под их залог перестали возвращать, потому что залог уже почти ничего не стоил. Люди, имея возможность исполнить закрытие репо, сознательно шли на дефолт. Дешевле было заплатить штрафы. Это вызывало другие дефолты. И тут выяснилось, что у нас целый ряд компаний, в том числе и компаний листинговых, строили свои пирамиды на рынке репо. Через репо обслуживались облигационные займы, даже кредиты. Мы все это предполагали, но не думали, что это опасно. Мы этого просто не знали.

– Но это и не функция биржи – следить за такими рисками...

– Согласен, функция регулятора. Тем более что у нас выстроено все так, что правила для брокеров и листинговых компаний, листинговые требования в основном определяются регулятором. Однако сейчас есть понимание, что и у биржи должна быть значительная роль в ограничении таких рисков, и сегодня мы их ограничиваем. Тогда же, в 2010-м, мы совместно с регулятором кардинально пересмотрели правила на рынке репо. Совсем недавно снова вернулись к этому вопросу, введя так называемую ставку концентрации.

– Что позитивного дал KASE недолгий период работы с РФЦА?

– Были полезные вещи. Например, биржа получила коммерческий статус, который сохраняется у KASE по сей день. Именно РФЦА впервые занялся созданием базы данных потенциальных листинговых компаний. Мы занялись привлечением на KASE "второго эшелона" – компаний средней капитализации. Правда, потом они почти все допустили дефолт, и некоторые люди до сих пор хотят с нами разобраться, кто допустил все это в списки биржи. Сейчас это все оформлено в альтернативную площадку.

Позитивным было все, что касается финграмоты – в РФЦА это было очень неплохо организовано. Уровень финансовой грамотности достаточно трудно измерить, хотя они проводили замеры. И, кстати, оказалось, что самым популярным финансовым инструментом у населения Казахстана был... кредит. Сегодня нам этот опыт работы РФЦА с потенциальными инвесторами и эмитентами в рамках наших среднесрочных стратегий развития очень пригодился.

– Биржа была площадкой для самых первых отечественных IPO. Какие и чем запомнились больше?

– В первую очередь – проведение первого настоящего IPO – РД КМГ. Это 2006 год, привлеченная сумма – 2,4 млрд. Во-первых, это огромная сумма размещения. Во-вторых, 64% из этой суммы было размещено в Казахстане, остальное – как глобальные депозитарные расписки в Лондоне. Практически в тот же период был очень смелый вариант по Казахтелекому – прообраз народного IPO, правда, там участвовало всего 7 тысяч человек. Бывший председатель совета директоров KASE Айгуль Тасболат вспоминала, как они вручную обрабатывали результаты. Но, тем не менее, народ почувствовал возможности фондового рынка.

И, конечно же, "Народное IPO" 2012 года – АО "КазТрансОйл". Мы провели это размещение без сучка и задоринки, лучшее в нашей истории. IPO 2014 года – КЕГОК... к сожалению, впечатление от него было испорчено. Все ждали девальвации, она произошла. И, как прогнозировалось экспертами, эти акции сильно упали после размещения. Однако сейчас они выросли в пять раз, и по ним платятся очень неплохие дивиденды.

В целом позитивное влияние на наш рынок IPO, в том числе народных, трудно переоценить. Мы с 9 тысяч частных инвесторов вышли на 110 тысяч. Я понимаю, что среди них мало людей, которые реально инвестируют, но все-таки сейчас мы довели количество активных инвесторов до 5 600 человек. Это физические лица, которые делают не менее одной сделки в месяц. Раньше таковых было 400 – 600 человек.

Динамику хорошо иллюстрирует практика "Фридом Финанс". Когда компания стала проводить свои средние IPO, рынок активизировался, и за последние три года биржа наконец-то стала работать так, как должна работать. Жаль, что остальные брокеры не пошли за "Фридом".

– Пенсионная система и ее влияние на фондовый рынок велики. Но ее оценки неоднозначные. И того периода, когда были частные фонды, и после объединения в ЕНПФ. А как видится ее роль из центра биржи?

– Мне представляется, что объединение пенсионных активов в ЕНПФ было очень большой ошибкой. Хотя, когда было много фондов, был другой перекосяк: зарождающийся казахстанский фондовый рынок посадили "на иглу" пенсионных активов. Ценой облигаций стали манипулировать. Дальше – больше. Банки стали создавать дочерние пенсионные фонды. Потом эти банки превратились из инвесторов в эмитентов, т. е. они стали выпускать облигации, которые покупали их дочерние пенсионные фонды. В результате развития рынка было мало. Круг замкнулся, и никто ничего не смог с этим сделать. Лично меня очень долго удивляло, почему эту порочную связку между банком и дочкой-НПФ регулятор не разрывал в самом зародыше. Фактически все эти схемы создавались отнюдь не в интересах вкладчиков.

Тем не менее, значение пенсионной реформы для развития фондового рынка было огромным. Нужно было в правильном направлении модернизировать систему, а не убивать ее. Нельзя было терять такого институционального инвестора и такой конкуренции на рынке.

После объединения НПФ началась другая история. В 2014–2015 годах банки стали выпускать много облигаций, которые покупал ЕНПФ. Бумаги

размещались в основном на 8 лет под 8% годовых. Вкладчикам ЕНПФ это было выгодно, потому что инфляция была 7%. ЕНПФ получал доходность выше инфляции. А банки, которые получали эти деньги, размещали их на рынке репо и свопов, где ставки были, соответственно, 25 и 40% для тех банков, которые облигаций не выпускали. На этом отдельные банки делали хорошую маржу. В этих условиях говорить о кредитовании экономики в принципе не приходилось. Потому что ни у одного из банков, которые получали это фондирование, не было стимула кредитовать.

Лишь недавно, с момента введения базовой ставки в конце 2015 года, регулятор прекратил эту практику. И если банки получают фондирование от ЕНПФ сейчас, то организовать это пытаются по рыночным ставкам.

Впрочем, в каждом периоде можно найти такие особенности, которые сильно печалят. И, как правило, это связано с нашей банковской системой.

– Все это понятно только узкому кругу профессионалов. Именно поэтому на самом высоком государственном уровне говорится о финансовом просвещении, политике информационной открытости. Биржа вовлечена в этот процесс. Каковы успехи?

– Эти задачи – просвещения и информационной открытости – ставились перед нами изначально. И способность нашей команды говорить простым языком об относительно сложных вещах всегда приветствовалась и эксплуатировалась биржей. Изначально все наши сервисы были ориентированы на очень широкий круг публики. Другое дело, что зарабатывали мы на профессиональных участниках – они были платежеспособны.

Но основные наши трудозатраты – это работа со СМИ. Напомню, что в течение долгого времени на первой странице "Панорамы" публиковался недельный валютный обзор "ИРБИС". Для нас это был вызов, потому что еженедельно нужно было что-то достойное писать для деловой газеты. Нужен был именно анализ, а не статистика. Не всем нравилось то, что в результате этого анализа рождалось. И однажды глава НБ РК Григорий Александрович Марченко даже дал разгромную статью в той же "Панораме" про аналитиков "ИРБИС"...

В результате мы вынуждены были свой обзор снять. Мы переформатировали свою работу, но практику аналитических разборов ситуации на рынке продолжили. Уже на рынке ценных бумаг. Это съедало 90% наших ресурсов на просвещение, но это было необходимо рынку. Со временем аналитика стала съедать все больше и больше наших ресурсов. Должным образом монетизировать эту деятельность не удавалось. Нам уже приходилось конкурировать с аналитическими службами брокерских компаний, банков. И в конце концов мы превратились в поставщика только оперативных, кондиционных первичных данных, предоставляя их для анализа другим рыночным игрокам. Мы стали поставщиками "сырья". Но, я считаю, мы свою историческую роль сыграли.

– Дозрела ли аудитория до уровня аналитиков?

– Трудно сказать. На финансовый рынок пришли профессионалы. И сейчас аналитика у каждого из ведущих брокеров и банков весьма впечатляет. У нее есть потребитель. Но его мало. В Казахстане вообще рынка мало. Среднего класса мало. И людей, даже компаний, интересующихся рынком, недостаточно. То ли менталитет не тот, то ли светлые времена пока не наступили. Не знаю.

– Есть тема инсайда. На бирже есть табу?

– Сейчас, конечно, есть. Сейчас уже все описано, разложено по полочкам, что можно, что нельзя, политики разные, внутренние документы, информационная безопасность. А в конце девяностых ничего этого не было. Просто мы всегда знали, что можно, что нельзя. Как-то так чувствовали. Но иногда ошибались. С годами пришло понимание: чем больше знаешь о предмете, тем меньше хочется о нем говорить. С таким пониманием честные аналитические новости, согласитесь, трудно делать.

– К своему 25-летию биржа обновила сайт. Это не первое обновление сайта KASE. Что за ними стоит?

– Первый сайт биржи kazecom.org был запущен в январе 1998 года благодаря ЮСАИД. На титульной странице была фотография торгового зала, которая прошла через все годы. Но сам сайт был слабеньким. В апреле 2000 года появился полноценный сайт KASE – "Музыка финансовых инструментов". Это был совместный проект KASE, "ИРБИС" и подрядной Actis System Asia. Сайт был признан победителем в номинации "Лучший Бизнес Сайт KITEЛ 2000", и биржа получила Гран-при конкурса от генерального спонсора – компании "Nursat". После сайт взял еще несколько наград. Красивое название и логотип – доллар в виде скрипки. Но главное не это. Тогда мы заложили основу того, что просуществовало достаточно длительное время. 10 ноября 2008 года появился уже новый проект, новый сайт KASE. Он просуществовал 10 лет, хотя и модифицировался неоднократно. Это была чисто домашняя разработка биржи, реализованная в основном нашим программистом Павлом Брыловым (насколько я знаю, ныне работает в Скайпе), а я с коллегами готовил для него техническое задание. Здесь мы стремились к стандартам.

Но есть одна деталь, которая не укладывается в стандарты. Наш сайт дает полную информацию по листинговым компаниям. Для бирж это не характерно. Информация по эмитентам значительно увеличивает объем сайта, затраты на его поддержку, но в то же время повышает его ценность. Причем мы сохраняем в своих архивах всю информацию по эмитентам. Можно в поиске набрать название компании, которая была в листинге лет 15 назад и получить полное досье на нее. Не всем это нравится. Было несколько компаний, которые грозили нам судебным разбирательством, если мы эту информацию не уберем. Но мы не поддались.

А 3 января 2018 года после 12-месячного публичного бета-тестирования появился новый сайт. Он в полной мере отвечает веяниям времени и выполнен с использованием современных технологий. Но самое главное, что все сайты биржи всегда, начиная с "Музыки финансовых инструментов", стояли на трех китах – базах данных новостей, рыночных данных и данных о компаниях-эмитентах и членах биржи. И мы обеспечиваем мгновенный доступ к этому массиву данных. К примеру, сейчас в базах почти полмиллиона новостей на трех языках с декабря 1998 года. Такие вот "консервы времени".

Сейчас биржа реализует очень большой проект по консервированию данных. Создание такого архива за все годы – это очень сложная работа. Она структурирована таким образом, чтобы отвечать нынешним запросам. Например, появляется возможность адаптировать исторические данные к новым требованиям, подключать к базам инструменты бизнес-аналитики и пр.

На новом сайте мы также реализовали проект по подключению графической библиотеки американского сообщества TradingView. Мы заключили с ними договор, благодаря чему наши графики стали очень интерактивными, можно заниматься техническим анализом, строить различные модели и сценарии по рынку. При небольшой доработке они смогут даже в режиме реального времени работать.

– "ИРБИС" в 2018 году прекратил свою деятельность. Что взамен?

– Да, в декабре 2018 года агентства "ИРБИС" официально не стало. Оно прошло свой 20-летний путь. Последние 10 лет им руководил Евгений Мухамеджанов, которому удалось достичь рекордов в монетизации усилий команды, и под его руководством был наконец-то создан серьезный информационный комплекс IRIS Finance с серверной и клиентской частью, который KASE сегодня взяла на вооружение и намерена улучшить.

За 20 лет через "ИРБИС" прошло много толковых людей. Некоторые работают на бирже, некоторые ушли в рынок. Я хотел бы сказать спасибо бывшим клиентам, партнерам "ИРБИС" и всем людям, с которыми мне выпала честь трудиться под этим брендом. Но время зовет, надо идти дальше, на очередной, новый уровень.

Что взамен? KASE взяла на сопровождение основные информационные продукты "ИРБИС" и уже работает над их улучшением. Очень надеюсь, что в 2019 году рынок увидит другие новости от KASE, более человечные, как я это называю, больше похожие на те, которые "ИРБИС" делал в начале века. IRIS Finance будет реализован в веб-интерфейсе и будет содержать новые интересные фишки. Например, мы планируем использовать его в качестве основного продукта для пользователей, который позволит им воспроизводить самим безрисковую кривую доходности, полученную с использованием функции Нельсона-Зигеля, оценивать валютные свопы и многое другое. Работы над всем этим сейчас проводятся на KASE.

Вообще, у нас много планов.

– В профессиональной среде немало говорится о необходимости снижения доли НБ РК в акционерном капитале. Но было же и основание увеличения доли Нацбанка...

– НБ РК вошел в капитал KASE живыми деньгами – 1,5 млрд. тенге, которые пошли на формирование резервного клирингового фонда. Из этих денег мы сформировали портфель, который инвестируется. По нему неплохая доходность. Это позволяет KASE финансировать свои проекты по развитию.

– Конфликта интересов не возникает?

– Нет. Институт корпоративного управления позволяет избегать этих конфликтов. В том числе за счет того, что мы не инвестируем в ценные бумаги своих листинговых компаний.

– Биржа развивает новое направление работы – риск-менеджмент, надзор за рынком. Это тоже нетипично для биржи, и сейчас это Ваша сфера ответственности?

– Управление рисками – это основа корпоративного управления. KASE как АО стремится здесь к соблюдению самых высоких стандартов. В деятельности

биржи достаточно много рисков: расчетные, кредитные, клиринговые, операционные. Ими надо управлять.

Что же касается надзора и финансового мониторинга, первое для бирж типично, второе в мире решается по-разному. В рамках надзорной деятельности мы следим, чтобы на открытом биржевом рынке не было нарушений. Прежде всего, чтобы не манипулировали ценами, чтобы не было сговора, который может привести к убыткам для кого-либо. Для нас это очень серьезно, поскольку наш рынок узкий.

– Какие инструменты оценки используете?

– Я бы не хотел распространяться на эту тему. Если схематично, есть определенные критерии подозрительных сделок, по которым они выявляются и анализируются. По результатам этого анализа уполномоченные органы – Национальный банк и Комитет финансового мониторинга – выносят решения.

Главный результат нашей деятельности – лет пять назад народ понял, что эта служба есть, надзор налажен, и сейчас у нас почти нет прецедентов. Раньше было по-другому.

– Под надзор KASE подпадают только члены биржи?

– Под надзор по манипулированию – члены биржи и их клиенты. По финансовому мониторингу – и члены, и листинговые компании. Биржа – субъект финансового мониторинга со всеми вытекающими последствиями.

Вообще, это очень обширная и довольно болезненная для меня тема. В основном потому, что при осуществлении надзора к нашему рынку применяются методы, которые разработаны для развитых рынков. А для нашего рынка они явно избыточны, что сдерживает его развитие.

– Вы очень занятой человек, и вдруг – телевизионный проект. Зачем бирже и Вам это надо?

– Ну, по большому счету, меня не особо спрашивали. Определили, что у меня это может получиться, и – вперед. Это реализуется в рамках стратегии развития биржи, которая нацелена на привлечение эмитентов и инвесторов. И здесь без системного информирования, просвещения не обойтись. Мы должны присутствовать в медиа-пространстве, присутствовать профессионально и, по возможности, креативно.

Но не все, конечно, так меркантильно. Иначе бы не получилось. Так же, как и в начале 90-х, мы заняли никем не освоенную в Казахстане нишу. Мы бы с радостью помогали каналам готовить такие программы, консультировать работников ТВ, ведущих, которые могли бы готовить такие передачи. Но пока ни у кого это не пошло. Даже желания, знаете ли, нет. Сделать такой казахстанский РБК. А первая команда Atameken Business Chanel во главе с Юлией Валиахметовой, больше известной в последние годы как Синчук, захотел сделать. Причем в формате, который мы считали интересным: когда ведущими передач выступают не журналисты, а отраслевые эксперты. Мы решили помочь.

Проект лично мне был интересен, потому что я интервьюировал людей, которые знают о чем-то больше меня. Я люблю общаться с такими людьми.

Спасибо каналу и моей команде, которая трудится над передачей, и прежде всего – Татьяне Батищевой, с которой мы делаем основную работу в проекте.

Телевидение дает сегодня возможность дойти до отдаленных уголков страны. Причем мы делаем ставку на аудиторию, которая оказалась между группой профессионалов, которые уже все знают, и группой "чайников", которым нужны азы. Мы ориентируемся на тех, кто уже проявил интерес к фондовому рынку и хотел бы двигаться дальше. Мы хотим быть полезными эмитентам и инвесторам. Конечно, хотелось бы сделать что-то уровня Bloomberg TV или больше приблизиться к РБК, но это не от нас зависит.

– Что бы Вы хотели сказать в заключение?

– В течение 2018 года мы работали над книгой "Как создавалось будущее". Это история KASE за 25 лет и история всего финансового рынка Казахстана. До сих пор никто не предпринимал попыток описать это во всех взаимосвязях. И, работая над этим проектом, я вновь пропустил через себя все 25 лет. Я вспомнил, как мы все делали с нуля. Мы делали то, чему нас никто никогда не учил. Был пройден огромный путь. И мы точно прошли его не зря.

Я очень признателен всем коллегам, с кем нам вместе удалось хоть немного изменить мир под брендом KASE. Я желаю этому бренду дальнейшего процветания и упорства.