

KASE: ИСТОРИЯ В ЛИЦАХ



KASE вышла на новый IT-вектор развития

Виктор Алексеевич КЫШПАНАКОВ из когорты казахстанских биржевиков первого поколения. Он был в числе тех, кто делал расчёты по определению первоначального курса доллар/тенге для первых исторических торгов на бирже после перехода Казахстана на национальную валюту. Многие годы он входит в Биржевой совет KASE и причастен к важнейшим событиям фондового рынка Казахстана.

Сегодня Виктор Алексеевич – заместитель Председателя Правления АО "BCC Invest" – дочерней организация АО "Банк ЦентрКредит", член Листинговой комиссии биржи с правом замещения ее председателя. Виктор Кышпанаков принял участие в проекте "KASE: история в лицах" и поделился своими воспоминаниями.

– Виктор Алексеевич, в 1978 году Вы окончили экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова (Москва), впоследствии занимали высокую должность в Госстрое КазССР. Как, и в какой момент Вы сменили реальную экономику на финансовый сектор, а затем пришли на фондовый рынок?

– В Госстрой КазССР я пришёл в 1989 году, когда в политике и экономике начинались большие перемены. Советский Союз шёл к своему закату. Конечно, его распад трудно было предвидеть, но ощущение предстоящих глубоких изменений было довольно явным.

В Госстрое я занимал руководящую должность во вновь созданном управлении внешнеэкономических связей, и это также отражало специфику того времени: предприятия испытывали острую нехватку валютных средств для переоснащения и модернизации, во внешней торговле господствовал бартер, актуальной темой было создание совместных предприятий (СП). Кстати, за недолгий период работы в Госстрое мне удалось принять непосредственное участие в создании двух СП.

Работа была новой для всех нас и, как всё новое, чрезвычайно интересной, хотя во многом сводилась к посреднической деятельности, в то время как подведомственные предприятия уже стремились к самостоятельности, и чрезмерная опека со стороны министерств зачастую сковывала их инициативу.

Приватизационные процессы в реальном секторе экономики ещё не начались, о фондовом рынке ещё никто не знал, а потребность в финансировании была очень острой. Соответственно, как грибы после дождя, стали появляться

частные банки, и финансовый сектор стал первым вестником и полигоном нарождающихся рыночных отношений. В 1991 году меня пригласили во вновь образованный Казвнешэкономбанк, позже переименованный в AlemBank Kazakhstan.

– В одной из Ваших публикаций 2006 года Вы написали: "Мне посчастливилось участвовать в становлении новой финансовой системы Казахстана, работая в банках с 1991 по 1998 год". Речь шла об AlemBank Kazakhstan, а затем Казахстанском Интернациональном Банке. Приходилось ли Вам тогда заниматься вопросами инвестирования, ценными бумагами?

– Банковскую карьеру я начал в 1991 году в AlemBank Kazakhstan. Там я застал такие переломные события, коренным образом изменившие судьбу общества, как парад суверенитетов, обретение Казахстаном независимости, введение национальной валюты. Кстати, мы делали расчёты по определению первоначального курса доллар/тенге, прежде чем открыть валютные торги на бирже. И я горжусь тем, что сопричастен к тем поистине историческим событиям. В 90-х, когда я работал в банковской системе, первые зачатки фондового рынка только начали формироваться: появились первые биржи, только к концу 90-х была заложена основа для создания отечественного рынка ценных бумаг.

– Известно, что КІВ ранее принадлежал американскому Chase Manhattan Bank и правительству РК. Это был классический коммерческий банк или инвестиционный? У нас не пошли инвестбанки, почему – у Вас есть ответ на этот вопрос? Ниша инвестбанкинга в РК осталась свободной, или какие-то другие структуры её заняли?

– Появление Chase Manhattan на финансовом рынке Казахстана, как крупного акционера Kazakhstan International Bank, или КІВа (другим акционером было правительство РК в лице Минфина), действительно выглядело многообещающе (а для других казахстанских банков – даже устрашающе). Здесь безусловная заслуга принадлежит г-ну Байсеитову Б.Р., который и способствовал приходу американского финансового гиганта в Казахстан. Однако КІВа в первоначальном виде в силу различных причин, в том числе законодательных, просуществовал недолго и был выкуплен г-ном Байсеитовым.

На тот момент банковское законодательство предусматривало деление БВУ на депозитные и инвестиционные банки. При этом последним запрещалось привлекать деньги клиентов на депозиты и открывать клиентам расчётные счета, но разрешались операции с ценными бумагами, чего не могли делать депозитные банки. Это открывало хорошую нишу для КІВа как единственного в стране инвестбанка. Однако вскоре банковское законодательство было изменено, все БВУ получили статус универсальных. КІВа стал "лишним" или "чужим среди своих": собственной клиентской депозитной базы у него не было, а дублировать Банк ЦентрКредит в такой ситуации не имело смысла. В итоге банк был продан.

– Расскажите, как принималось решение об учреждении КІВ Asset Management, с чем это было связано, какие цели ставились перед ТОО?

ТОО "KIB Asset Management" стало одним из ключевых участников государственной программы приватизации. Можете вспомнить, какие компании были приватизированы при участии KIBAM (через какую биржу)? Можете вспомнить, как это проходило, как готовились приватизационные проекты, какие задачи ставило государство, как много было инвесторов?

– К 1997–1998 гг. было разработано и принято законодательство в области РЦБ, сформирована соответствующая инфраструктура РЦБ (фондовая биржа, ЦД, регистраторы цб). Как тогда говорили, у нас была создана самая передовая инфраструктура рынка ценных бумаг на постсоветском пространстве. И это утверждение, наверное, было справедливо. Вот только самого рынка ещё не было. Однако чуть позже появились институциональные инвесторы в лице частных пенсионных фондов и страховых компаний, были созданы условия для создания брокерских компаний. Рынок, пусть слабо, но заработал.

KIBAM было создано в 1998 году как дочерняя компания KIBa для операций на фондовом рынке (сам банк в силу описанных выше причин уже не мог проводить операции с негосударственными цб), в том же году компания получила лицензию на проведение брокерско-дилерских операций.

В конце 90-х – начале 2000-х компания активно участвовала в процессе приватизации, в частности, т.н. "голубых фишек". В то время нам удалось привлечь к сотрудничеству такие крупные зарубежные финансовые институты, как DLJ (Donaldson, Larkin & Jenrette – инвестбанк номер один в США, впоследствии слившийся с Credit Suisse First Boston), а также RIAG (Raiffeisen Investment AG – безусловный лидер по приватизации в Восточной и Центральной Европе). Такое сотрудничество дало нам очень много для понимания принципов работы зарубежных инвестбанков, обогатило бесценным опытом. Именно с этими партнёрами мы выходили на проводившиеся тогда тендеры по приватизации "голубых фишек".

В частности, KIBAM принимал непосредственное участие в продаже госпакетов акций АО "АктобеМунайгаз" (включение акций в листинг KASE, привлечение стратегического инвестора в лице китайского нефтяного гиганта CNPC, выступление в качестве официального брокера правительства РК на торгах), а также АО "КазЦинк". В этих действительно значимых приватизационных проектах KIBAM участвовало в качестве финконсультанта и официального брокера правительства РК.

– Банк ЦентрКредит разместил свой первый выпуск облигаций (именные, купонные) 16 декабря 2000 года. Его общий объём составил 4,5 млн. долларов, стоимость одной облигации – 100 долларов, под 12% годовых. Вам пришлось участвовать в этой сделке? Можете рассказать подробности? Как в те годы строились отношения KIBAM и KASE – брокер, член биржи?

– KIBAM, равно как и его правопреемника ВСС Invest, всегда связывали с Казахстанской фондовой биржей прочные деловые и, я бы сказал, добропартнёрские отношения. По большому счёту, все наши достижения и успехи так или иначе связаны с KASE. Думаю, здесь есть и обратная связь: не случайно наша компания была признана победителем в различных

номинациях на форуме к 25-летию KASE, а ваш покорный слуга был награждён за индивидуальный вклад в развитие фондового рынка.

Недавно мне попался на глаза учредительный договор нашей биржи, и там, я вам скажу, фигурируют такие учредители, имена которых сейчас большинству вообще неизвестны. Как говорится, иных уж нет, а те далече. Поэтому я испытываю чувство гордости, что наша компания – в числе очень-очень немногих, кто был на бирже (и с биржей!) с самого начала.

– KIB Asset Management впоследствии было переименовано в BCC Invest. И под этим именем работает и сегодня. Чем была вызвана необходимость переименования, как изменилась сущность компании, её структуры, расширилась ли её профессиональная деятельность?

– С ребрендингом все просто. KIBAM была создана в 1998 году как дочерняя компания KIBa, который хотя и был аффилирован с БЦК, но всё-таки представлял собой самостоятельный банк с другим составом акционеров. После продажи KIBa и прихода туда новых акционеров KIBAM была выкуплена Банком ЦентрКредит и, соответственно, была переименована в BCC Invest – по названию единственного акционера (BCC – Bank CenterCredit).

– В 2006 году Вы так говорили о BCC Invest: "Нельзя сказать, что мы клиентам открываем глаза на их бизнес. Нет. Они лучше нас знают, как им работать – как добывать нефть, плавить металлы или выращивать зерно. Мы – специалисты по финансовым технологиям. И помогаем другим компаниям привести свою финансовую отчетность в соответствие с требованиями инвесторов. Или выгодно разместить капитал, будь то несколько тысяч или сотни миллионов тенге... В команде BCC Invest есть понимание того, что самое главное для нас – это формирование своей клиентской базы. Нужно быть лояльными к клиентам и понимать их интересы. Если они будут знать, что мы всегда на их стороне, они будут развиваться вместе с нами".

Что изменилось в деятельности компании, её подходах к клиентам, целях, клиентской базе за эти годы? Ведь за это время произошло немало событий: облигационный бум, финансовый кризис, дефолты, новый подъём рынка...

– Клиенты – одна из главных составляющих успеха нашей компании, позиционирующей себя как инвестиционный банк. Перефразируя известную поговорку, можно сказать: скажи, кто твой клиент, и я скажу, что ты за банк. Моё личное отношение к клиентам не изменилось: я по-прежнему считаю, что клиента надо беречь, помогать ему в случае возникновения временных трудностей (а они у всех бывают). И если клиент с вашей помощью их преодолеет, вам это воздастся сторицей. Поэтому меня огорчает, когда я вижу, что мои более молодые коллеги при первых трудностях клиентов стремятся избавиться от них. Я же стараюсь максимально защитить интересы клиентов, по возможности помочь им.

– С 2007 года, это больше 10 лет, Вы – член Совета директоров АО "Казахстанская фондовая биржа", как за эти годы менялась повестка дня Биржевого совета, учитывая перемены на финансовом рынке?

– На самом деле я входил в состав Биржевого совета и до 2007 года (с перерывами), так что застал все основные события на финансовом рынке –

и времена полного штиля, и периоды бурного роста, и кризисы с девальвациями. Конечно, это отражалось на главных вопросах биржевой повестки. Взять, к примеру, проект РФЦА: бирже пришлось сильно под него перестраиваться, а проект был свёрнут... Но важно, что, несмотря на все потрясения в мировой и национальной экономике, KASE не ослабла, а, напротив, закалилась и окрепла. И важнейшую роль в этом сыграла поддержка акционеров (Нацбанка прежде всего) и грамотный профессиональный менеджмент.

Кстати, о менеджменте, точнее, о топ-менеджменте. Естественно, состав Биржевого совета (позже переименованного в Совет директоров) периодически менялся. За время работы в СД мне довелось работать с разными его председателями, равно как и с первыми руководителями самой биржи. Все они – настоящие профессионалы своего дела, и исключительно порядочные, честные люди, переживающие за биржу, но вместе с тем все очень разные: разные по стилю руководства, подходам к решению сложных задач, по уровню амбиций, по характеру и темпераменту, наконец. И всё это также накладывало определённый отпечаток на развитие биржи как самостоятельного и живого организма, проходящего различные стадии своего развития – становление и зрелость, оживление и застой, бум и спад, монополия и конкуренция.

– Вы не первый год возглавляете Листинговую комиссию. Как часто приходится отказывать в допуске к листингу потенциальным эмитентам, по каким критериям? Как оцениваются риски, ведь, с одной стороны, даже Нацбанк говорит о либерализации, а с другой – история с дефолтами настраивает на ужесточение риск-менеджмента.

– Как биржа стала для меня практически родной, так и Листинговая комиссия, председателем которой я был много лет, мне очень близка. Это чрезвычайно интересный и в то же время весьма ответственный участок работы. Нахождение ценных бумаг в официальном списке биржи очень важно для компаний-эмитентов, поскольку даёт им возможность публично заявить о себе, предоставить потенциальным инвесторам всю информацию о своей деятельности, включая аудиторские отчёты, в конечном счёте, привлечь необходимое финансирование для своего развития.

Понятно, что биржа, с одной стороны, заинтересована в максимальном расширении списка, а с другой – должна обеспечить, чтобы эмитенты соблюдали соответствие требованиям той или иной категории листинга, прежде всего с точки зрения полноты и достоверности раскрываемой информации. И здесь, на мой взгляд, самым важным является понимание, что включение в официальный список биржи само по себе не является инвестиционной рекомендацией. К сожалению, этого понимания не всегда удаётся достичь, и в случае ухудшения финансового состояния эмитента, и тем более дефолта, мы встречаемся с упреками и претензиями к бирже со стороны инвесторов (и не только инвесторов).

– Как, на Ваш взгляд, будет развиваться фондовый рынок Казахстана с учётом IT-технологий, и какую роль будет играть KASE в его развитии?

– Не открою Америки, если скажу, что цифровизация, передовые IT-технологии, как блокчейн, могут кардинально, до неузнаваемости изменить рынок финансовых услуг уже в самое ближайшее время. И здесь главное – не

отстать от передовых в этом отношении стран. Признаюсь, я не профи в IT, но вектор развития здесь очевиден.