

**Андрей ЦАЛЮК, вице-президент KASE:**

## **“Следующий год, судя по всему, будет годом серьезной маркетинговой активности”**

*На вопросы Панорамы, связанные с планами KASE по интернет-составляющей, ответил вице-президент биржи Андрей ЦАЛЮК.*

*- KASE имеет, возможно, один из самых содержательных, информативных и посещаемых сайтов, имеющих отношение к казахстанской экономике. Возможно ли какое-то дальнейшее совершенствование сайта, и в каком направлении оно может происходить?*

*- Ресурс в основном сформирован, и в ближайшие года два его структура не претерпит существенных изменений.*

*Кроме доводки наиболее сложных пор-*

*талов нашего сайта, например, разделов, посвященных рынку операций репо и индикаторам этого рынка, текущий год мы посвятили относительно легким, но очень нужным страницам, адресованным тем, кто пока вне нашего рынка. К примеру, появилась страничка для потенциальных листинговых компаний “Как пройти листинг на KASE”, где заинтересованные эмитенты ценных бумаг могут почерпнуть для себя всю необходимую информацию на названную тему (кстати, в августе KASE напечатает первый тираж соответствующего буклета). Сделан путеводитель по сайту, имен-*

*но путеводитель с объяснениями и ссылками, а не обычная карта сайта, которая существует уже давно. Запущена страница, посвященная услугам, которые оказывает биржа. Выполнен большой объем работ по созданию страницы, посвященной налогообложению на казахстанском фондовом рынке, но перед ее запуском мы поняли, что биржа не рискнет взять на себя ее поддержку в актуальном состоянии. Мы передали этот проект АРД РФЦА, которое опубликовало его на своем сайте и будет, я надеюсь, поддерживать благодаря деятельности своих юридических служб.*

*(Окончание, пожалуйста, на 8-й стр.)*

## Андрей ЦАЛЮК, вице-президент KASE: “Следующий год, судя по всему, будет годом серьезной маркетинговой активности”

(Окончание.)

Начало, пожалуйста, на 6-й стр.)

Ближайшие планы биржи относительно сайта - запуск давно востребованного конструктора запросов. С его помощью любой желающий сможет получить список торгуемых на KASE инструментов, отобранных по критериям пользователя, с набором характеристик, который также определяется пользователем из доступных в базах данных сайта. А доступно много. Например, по каждой облигации работники биржи вносят в базы данных более 50 характеристик.

Еще один важный проект, которым биржа занимается весь текущий год, но результатов этой работы на сайте пока не видно - запуск версии сайта на казахском языке. В текущем году планом биржи предусмотрены подготовительные работы по формированию соответствующего исходящего информационного потока KASE. Мы начали с тезауруса, который отрабатывается на переводе нормативной базы KASE, и результаты перевода сверяются с официальными переводами профильных нормативных правовых актов. В этом ключе уже переведено 25 наиболее важных нормативных документов биржи. Параллельно ведутся работы по тестированию способности нашего программного обеспечения работать с казахским языком. Таким образом мы создадим фундамент для запуска в 2011 году полноценного сайта на казахском языке, включая новости от KASE.

- Как бы вы оценили уровень предоставления информации эмитентами, торгующимися на казахстанской бирже, в сравнении с крупными мировыми биржами?

- Уровень в целом адекватен. Обусловлено это тем, что мы руководствуемся в своей работе стандартами и рекомендациями International Organization of Securities Commissions (IOSCO) - международной организации, объединяющей национальных регуляторов фондовых рынков мира. Предназначены они прежде всего для регуляторов рынка. Но что поделать, если KASE в части раскрытия информации о листинговых компаниях выполняет ту работу, которую в мире обычно делают регуляторы.

числе в режиме реального времени.

Однако для инвестора получить информацию мало. Нужно иметь возможность реализовать появившийся интерес через участие в торгах. И вот здесь оптимальным решением выглядят торги в режиме удаленного доступа. KASE достаточно давно предоставляет возможность торговать на своих площадках в таком режиме, в том числе и через Интернет. Мы совершенствуем удаленный доступ к нашим торгам, правда, не так быстро, как этого хотелось бы. Но на это есть объективные причины.

Чтобы завлечь на рынок как можно больше иностранных инвесторов, лучше предложить им уже знакомое техническое решение удаленного доступа. То есть они должны иметь возможность торговать на KASE через привычный им терминал. Поэтому сейчас мы активно изучаем соответствующие предложения от зарубежных компаний, “примеряя” их на свой рынок.

Правда, всего перечисленного недостаточно для привлечения в Казахстан новых инвесторов из-за рубежа. Прежде всего им нужны акции интересных компаний, и чтобы акции эти можно было бы купить в интересующих их объемах. Но этого нет, и проблему эту в Казахстане до сих пор решить никому не удалось. О причинах данного явления мы много писали и говорили ранее.

- Ранее осуществлялись проекты, направленные на возможное привлечение розничных инвесторов через электронные платформы компаний. Насколько удачен этот опыт на сегодняшний момент?

- Когда речь идет о казахстанском рынке, то конкурируют не торговые платформы, а собственно рынки.

Не секрет, что РФЦА добивается определенных успехов в повышении финансовой вообще и фондовой в частности грамотности населения. Но мы не чувствуем этих успехов на нашем рынке акций прежде всего потому, что работать на нем розничному инвестору крайне трудно. На рынке дефицит интересных инструментов, то есть нет “товара”, нет ликвидности, сам рынок схемный и мало приспособлен для работы на нем розницы. Но поднатворивший розничный инвестор из Казахстана ищет

Наши требования к эмитентам очень близки требованиям на развитых рынках. Но есть и отклонения. Например, финансовое сообщество Казахстана пока не созрело для ввода принятых в цивилизованном финансовом мире требований по раскрытию информации о размере вознаграждений руководящих работников компаний. И уж совсем непонятна позиция членов Ассоциации финансистов Казахстана, большинство из которых не поддерживают предложения KASE по обязательному наличию у листинговых компаний утвержденной дивидендной политики.

Исполнение листинговыми компаниями требований по раскрытию информации - отдельный вопрос. Но и здесь не все так плохо, как представляется многим. Есть у биржи нарушители (информация о них публикуется на титульной странице нашего сайта), которых мы штрафуем, есть вопросы к отдельным аудиторам. Но прецедентов немного. Сейчас можно сказать, что "вирусом недобросовестности" заражено не более 10-15% листинговых компаний KASE. Причем в компаниях этих никак не хотят понять, что информация нужна не бирже, а инвесторам, и мы штрафуем их не потому, что хотим на этом заработать. Просто по-другому заставить компании выполнять свои обязательства перед инвесторами не получается.

*- Способно ли развитие электронной составляющей торгов и распространения информации привлечь каких-то новых инвесторов извне страны?*

- Бесспорно. Чтобы инвесторы мира обратили внимание на наш рынок, нужно, чтобы они знали о его существовании, а также имели возможность наблюдать и анализировать информацию с этого рынка. Данная информация должна присутствовать в популярных информационных продуктах и подаваться в формате, привычном инвесторам. Именно поэтому мы уделяем большое внимание распространению нашей информации как через веб-сайт, так и через известных во всем мире вторичных распространителей информации, в том

выход своему растущему потенциалу. И находит его на рынке российском, британском, восточноазиатском, на Форексе, наконец. Происходит это с использованием упомянутых электронных платформ, но не потому, что эти платформы совершенны, и даже не потому, что они существуют. Так происходит потому, что развитые и ликвидные рынки всегда стягивали на себя деньги инвесторов и спрос на эти деньги эмитентов ценных бумаг. Именно поэтому существует конкуренция финансовых центров. В простонародье это называется "деньги - к деньгам".

Так что успех использования электронных платформ в торговле есть. Но это успех, увы, не наш, и это успех не столько платформ, сколько рынков. И чем более развитым является рынок, тем более совершенные платформы его обслуживают, потому что он дает деньги на разработку и внедрение этих платформ.

*- Будут ли приниматься биржей какие-либо маркетинговые шаги или шаги, направленные на повышение финансовой грамотности населения, связанные с распространением информации через Интернет?*

- Такие шаги предпринимаются постоянно. В начале интервью я говорил о развитии нашего официального интернет-сайта и подготовке к запуску исходящего информационного потока биржи на казахском языке. В этом году будет запущен интересный сайт нашей "дочки" - Информационного агентства финансовых рынков "ИРБИС". Мы все больше помогаем академии РФЦА, даже подписали меморандум о сотрудничестве. Мы планируем расширять нашу программу биржевых игр. Как вы знаете, мы провели весеннюю серию игр со студентами на KASE, в планах - осенняя и еще то, о чем пока умолчу.

Скажу также, что грядущий год, судя по всему, будет годом серьезной маркетинговой активности KASE на всех уровнях. Во всяком случае мы это сейчас планируем и закладываем фундамент для такого "прорыва". На наш взгляд, время пришло.

*Николай ДРОЗД*