

KASE: ИСТОРИЯ В ЛИЦАХ



Евгений Мухамеджанов:

"Просветительство на биржевой ниве обеспечивает синергию и ведет к приросту инвесторов"

Без исторического опыта, без привычки, передаваемой из поколения в поколение, трудно было ожидать, что в пост-плановой экономике вмиг образуется ядро класса частных инвесторов. И объективных причин тому было немало. Одна из которых – отсутствие элементарных знаний и необходимость обучения населения азам фондового рынка, формирования соответствующей среды, где бы «проросли» ростки финансовой предприимчивости.

Другими словами, если инвестор не идет на биржу, то биржа не просто идет к инвестору, а возвращает его. На это было нацелено одно из направлений Стратегии развития Казахстанской фондовой биржи, охватывающей 2019-2021 годы. Системный

поход предполагал фокусировку на различные категории казахстанцев: распространение первичной, элементарной информации; углубленные занятия – имеющим основы знаний; работа со студенчеством. Один из уникальных проектов KASE, способствующий формированию класса частных инвесторов, – «Биржевой симулятор». Выражаясь молодежным сленгом, этот драйвовый проект для студентов в игровом формате формирует у молодых людей совершенно реальные рыночные привычки.

Более 12 лет учебным «Биржевым симулятором» руководит управляющий директор, руководитель Службы развития проектов KASE Евгений МУХАМЕДЖАНОВ.

– Евгений, «Биржевой симулятор» нацелен исключительно на подготовку будущих инвесторов-физлиц или готовит широкий пул профессиональных участников фондового рынка?

– Проект реализован на базе обучающих мероприятий для студентов различных вузов, и у него очень широкий уровень покрытия. Мы не знаем, кто из студентов захочет в будущем стать профессиональным трейдером или пойдет работать в банк. Это их выбор. Мы лишь приоткрываем завесу реального мира фондового рынка, мира ценных бумаг. Если это тема студента в принципе заинтересует, то дальше он сам определится, как своими деньгами управлять. Либо начнет профессионально развиваться и сможет трудоустроиться, например, в брокерскую компанию.

– По какому принципу подбирается аудитория проекта?

– Мы просто направляем информацию в вузы о том, что стартует очередной конкурс на участие в «Биржевом симуляторе». Вход для студентов свободный, не требует оплаты, как это делается за рубежом, где вузы платят большие деньги за такие терминалы. Основания для заключения договора нет, поскольку нет денежных отношений.

– Любой студент может стать участником?

– Да, в мобильном приложении студенты регистрируются, отмечая свой вуз. При этом мы понимаем, что кто-то может быть и не студент. Его мы не блокируем, он может участвовать в учебных торговых сессиях. Но на распределение призов могут претендовать только студенты, поскольку проект создавался для них. На входе мы не проверяем списки, но ближе к окончанию конкурса перечень победителей сверяем с вузом, чтобы они подтвердили, что призер, действительно, их студент.

– Архитектурно из чего состоит «Биржевой симулятор»?

– Это большой комплекс с терминалом, который позволяет совершать торги, это сервера, на которых всё крутится. Мы дополнительно построили систему учета портфелей каждого студента. Обычно это делает брокер, а не биржа. Он считает и показывает своему клиенту, насколько у него выросли или упали деньги. В «Биржевом симуляторе» мы это делаем за брокера у себя в системе. Кроме того, у нас есть маркетмейкеры-роботы.

На реальном рынке тоже есть маркетмейкеры, только там это брокеры, которые постоянно выставляют на рынке сделки на покупку или на продажу, чтобы держать ликвидность. В нашем случае, мы сделали робота, который выступает маркетмейкером. Он берет с реального рынка постоянное изменение цен и формирует заявки на покупку или продажу в системе, чтобы студент всегда мог купить или продать свои акции, причем, неограниченное их количество.

– Рассказывают, что студенты умудряются вначале посмотреть, что происходит на реальной площадке, а потом на «Биржевом симуляторе» повторяют какие-то удачные решения...

– В проекте много кейсов. В том числе один из них – смотреть, как работает реальный рынок. Они анализируют, что там происходит, оценивают финансовую отчетность и пытаются что-то имплементировать в учебные торги.

Самая же большая ценность этого проекта в том, что он ломает страх перед фондовым рынком, разрушает стереотип о том, что это что-то неизвестное, непонятное. Во всех вузах, как правило, фондовый рынок дается в теории, а «пощупать» нечего. Проект же дает шанс студентам заходить, пусть и на учебный рынок, совершать сделки, разбираться. А в итоге – заработать настоящий золотой сертификат победителя и призы. В том числе – от брокеров, который обещают победителям открытие счетов на реальном рынке с некоторой суммой денег, которыми можно управлять.

– В «Биржевом симуляторе» не страшно что-то потерять, деньги-то не реальные, не существующие...

– С одной стороны, это хорошо. С другой – плохо, если есть страх потерять живые деньги. Но пока мы ни разу не получали от студентов негативных сообщений о том, что, дескать, у вас учился, а потом на рынке всё проиграл. Наоборот, мы получали много положительных отзывов о том, что студенты идут на рынок, пусть и с небольшими деньгами, инвестируют и потихонечку растут.

– Сколько сотрудников KASE с ними занимается? Это же отвлечение сил, зачем бирже нужно такое хлопотное дело?

– В нашем отделе три человека. И «Биржевой симулятор» – это один из многих наших проектов. Кроме того, нам помогают IT-специалисты KASE.

Но мы не одиноки в этом движении: у большинства бирж в мире есть различные учебные терминалы. Все понимают что это – инвестиции в будущее ребят, которые потом выходят на фондовый рынок. Они потом не только торгуют акциями, они

в полном смысле этого слова становятся профессионалами, которые потом начинают работать в организациях, в финансовом блоке. Выходя на рынок, они уже многое знают о нем, как он работает, каковы риски. В будущем студенты могут стать финансовыми консультантами и порекомендовать, к примеру, своей компании, привлечь деньги с рынка, рассказать, почему это будет дешевле и эффективней.

– «Биржевой симулятор» каким-то образом затронула модернизация, которая прошла на торговых площадках KASE?

– Нет. У нас всё было реализовано так, что с рынка проекту необходимо лишь брать цены по сделкам в режиме реального времени для того, чтобы студенты могли их использовать в учебных торгах.

– В рамках проекта предусмотрены только торги или есть лекции, семинары?

– Мы не проводим больших лекций. У нас лишь предусмотрены церемонии открытия и закрытия проекта. Приветственные слова, ролики о том, как пользоваться мобильным приложением и совершать сделки.

Сейчас биржа также записывает ролики по разным классам инструментов. Соответственно, мы будем предоставлять их и нашим участникам проекта. Мы исходим из того, что в вузовской системе должна быть теоретическая часть. Если преподавателям нужна помощь, то мы можем подсказать, где брать информацию, как ее анализировать. Своим проектом мы дополняем теорию практикой, и не хотим собой заместить полностью преподавателя.

– Сколько студентов за это время прошли через «Биржевой симулятор»?

– В 2008 году мы впервые его провели. Тогда участвовало всего 4 вуза, и от каждого было по 25 человек. Они еще приходили в наш торговый зал. В то время не было технической возможности проводить учебные торги онлайн. Когда мы убедились, что к проекту есть интерес и поняли, куда развиваться, то сделали учебный терминал, разработали приложение.

В прошлом году, учитывая особенности проекта, мы создали более устойчивое мобильное приложение. Сейчас в проекте около 8-9 тысяч человек. Понятно, что регистрируется больше, чем активно участвует, но в любом случае суммарно это большая цифра.

– Вы видите тех ребят, которые пришли в проект лет 10 назад, а сейчас уже работают, например, в брокерских компаниях, торгуют на бирже?

– Мы получаем постоянную информацию от вузов о том, что студенты, которые когда-то участвовали в проекте, продолжают заниматься этим делом уже профессионально. Кто-то устроился в казначейство, кто на рынке торгует, кто-то уехал за рубеж и там торгует ЦБ достаточно успешно. К примеру, в четырех брокерских компаниях-партнерах двое зампредов были в свое время победителями в «Биржевом симуляторе».

Этот же наш комплекс проекта можно использовать для обучения широких масс, любой человек может заходить и тренироваться. Для этого мы сейчас подготовили обучающие материалы, совместили с мобильным приложением.

– Расскажите о другом важном проекте биржи – KASE Startup. Он был запущен, чтобы облегчить коммуникации стартап-компаний и инвесторов. Но зачем KASE понадобилась эта площадка, которая, по сути, находится за периметром деятельности классической биржи?

– Площадка необходима для проектов с потенциалом быстрого роста, которым нужны деньги для масштабирования. Например, на весь Казахстан, на весь мир.

В основном, это технологичные стартапы, которые позволяют автоматизировать или улучшать какие-то производственные процессы, например, в медицине, агросекторе, торговле. Такие проекты нередко включают элементы искусственного интеллекта. Они имеют шанс на гипер-рост и получают возможность привлечь деньги, потому что инвесторам интересно поучаствовать в таком проекте, а в итоге из 1 млн инвестиций сделать 100 млн. Но пока это еще некий имидж, и мало кому удастся вложиться именно в такой проект.

– Как KASE Startup стыкуется с работой биржи? Все-таки биржа – это площадка для торговли ценными бумагами...

– Немного не так. Биржа – это площадка для торговли финансовыми инструментами. Доля ТОО – это тоже финансовый инструмент, ведь мы торгуем не только акциями и облигациями. Мы торгуем и на рынке денег, и паями, и долями... Если товар можно хоть как-то унифицировать, стандартизировать, то им можно торговать. К примеру, у нас есть нелистинговая площадка, где нет такой ликвидности как на основных площадках. Там в основном происходят разовые сделки, фактически по согласованию двух сторон – ударили по рукам: один купил, другой продал.

На рынке стартапов то же самое: на одном конце – инвестор, на другом – человек, которому нужны деньги. И если они видят ценность сделки, то могут провести ее через нас. Почему это может быть ценно? Просто об этом узнает большое количество других инвесторов, которые начнут присматриваться к этому стартапу, понимая, что он вырастет, и может снова пойти за следующим раундом денег. В итоге инвесторы могут включать его в свои базы данных.

– Как выйти на KASE Startup?

– Напрямую. Заполнить анкету на сайте, приложить необходимый файл. При этом мы, будучи публичными, должны соблюдать принцип публичности. Соответственно, мы объявляем публично правила, и если компания по ним проходит, значит мы должны ее допускать на площадку.

– Биржа сформулировала какие-то критерии отбора для финансирования, или инвесторы сами их озвучивают?

– На KASE созданы критерии отбора стартапов на площадку. Они одинаковые для всех. Стартапам лишь нужно загрузить информацию, соответствующую этим критериям. Тогда у них есть шанс попасть на KASE Startup. Наша задача как площадки, привлечь внимание инвесторов к стартапам.

– Стартапы приходят на уровне идеи или уже юридически оформив компанию?

– Если говорить об организационно-правовой форме кандидатов, то они – должны быть зарегистрированы как ТОО. Мы выставили достаточно высокие требования к ним, поскольку не можем работать на уровне идей. Идеи – это больше к инкубаторам, акселераторам. Но мы можем брать ТОО, у которого уже есть работающий продукт, и который может еще не приносить больших денег, но уже подтвердил, что может продаваться. Такие проекты могут выставляться на KASE Startup, предоставлять презентацию о своем продукте, а инвесторы могут смотреть и принимать решение, интересно им это или нет.

На этой площадке пока нет суперактивности, поскольку инвесторов, которые готовы вкладываться в них, пока единицы. Не все инвесторы разбираются в таких проектах, и не все готовы нести высокий риск.

– Кто ваши партнёры по KASE Startup?

– У нас сложились неплохие взаимоотношения с бизнес-инкубаторами, которые, так или иначе, объединяют заинтересованных лиц. Мы также работаем с Клубом бизнес-ангелов. Это как раз те инвесторы, которые по своим принципам выбирают, в кого инвестировать. Их условно до 30-40 человек. Мы уверены, что они понимают, о чем речь, и у них есть интерес к таким проектам. Но даже при этом ясно, что из них только половина активна.

– Каков механизм финансирования стартапов, и каков статус KASE в этих договорённостях?

– Поскольку у нас нет требования к стартапам проводить такие сделки на KASE Startup, то их пока здесь не было. Но мы знаем, что несколько из них уже привлекли финансирование. При этом биржа не имеет права требовать от них раскрытия структуры сделки.

С участниками рынка мы обсуждали, какие финансовые инструменты могут быть использованы для стартапов. Но так как их стадия развития очень ранняя, то создавать массовый продукт в этом сегменте, даже в какой-то степени, опасно. Здесь риски высоки, выживает очень мало компаний из стартапов. Если мы туда приведем массового инвестора, они начнут терять деньги. Что обернется не очень хорошими последствиями для рынка. Так как это высокорисковая тема, то там должны работать инвесторы с очень высокой осознанностью, с пониманием и высоким желанием инвестиционного риска, готовые к тому, что они могут потерять деньги.

Для стартапов нужны инвесторы, которые не просто дают деньги, а те, которые свои инвестиции сопровождают менторством, патронатом. То есть, каким-то образом участвуют в развитии стартапа, подтягивают к проекту свои связи. Простой инвестор этого не делает.

– Сколько стартапов представлено на площадке?

– Пришло много заявок. Порядка 600 организаций зарегистрировались на KASE Startup, отметив себя как стартап. Но мы понимаем, что далеко не все из них подходят под это определение по своему состоянию или профилю. И когда мы просим предоставить информацию о себе по нашему опроснику, то на этом большая часть претендентов ломается. Выясняется, что у кого-то еще нет ТОО, у кого-то презентация не готова и т.д.

Сейчас на площадке официально прошли информационный доступ 42 стартапа. Но реалии таковы, что стартап сегодня есть, а завтра закрылся. Поэтому приходится список постоянно актуализировать.

– Расскажите о наиболее интересных и работающих проектах.

– Очень сильный стартап 1FIT. Он объединяют маленькие фитнес-центры, небольшие танцевальные клубы и другие заведения, выпуская единую карту, получая доступ к их услугам оптом. Стартап зарабатывает на том, что потом распродает доступ в розницу всем желающим.

Очень интересная модель, которая позволила им сейчас показать большой оборот, зарабатывать хорошие деньги. Они сейчас планируют собрать около 500 тысяч долларов для дальнейших разработок и масштабирования бизнеса.

У любого бизнеса есть потенциал роста. И если им будут нужны уже не разовые займы инвесторов, то они смогут перейти на стандартизированные продукты,

например, облигации. Вообще у любого стартапа есть «две надежды»: первая – продать кому-то M&A, вторая – проводишь IPO.

– Есть ли еще примеры успеха?

– Был хороший стартап All Hospital. Он объединяет информацию о медицинских центрах по всему миру и доводит в удобном виде людям упакованную информацию о том, где можно пройти то или иное лечение.

Помню сильный стартап Kliklok. Это модель оцифровывания складирования грузов – на складе, в машине – не важно, где. По фотографиям груза строится онлайн-модель, как лучше всего сложить все коробки, чтобы они занимали как можно меньше места. Это очень удобная, понятная модель.

Интересный стартап Kid Security, который предоставляет родительский сервис. Он блокирует просмотр детьми ненужного контента и создает интересный ребенку игровой контент.

– Вам нравится эта публика, которая приходит на KASE с идеями, отслеживает ли их потом?

– Естественно, нравится, иначе мы бы этим не занимались. Мы видим, что они такие разные, интересные. Они все время у нас на площадке «толкнутся»: у кого-то не получилось с первого раза, и он заново перезапускается. Кто-то новую идею подал и сделал апгрейд стартапа. Они – в движении и генерируют новые возможности роста. Мы же просто, насколько можем, стимулируем его.

– В январе 2021 года KASE запустила мобильное приложение KASE Mobile. На кого оно рассчитано и как работает?

– KASE Mobile – это еще один вариант «окна», через которое наши клиенты, в основном физлица, видят информацию о бирже. Этих «окон» у нас уже много: сайт, который был первым, потом появились телеграмм-канал, инстаграм и т.д. И как один из уровней доступа – мобильное приложение. Сейчас у него в основном информационный блок. На следующем этапе планируем развернуть сервис для тех, кто хочет покупать доступ к реал-тайм данным. На сайте эта опция давно реализована, но мы решили, что на всех ресурсах всё должно быть идентично. И проект «Биржевой симулятор» тоже реализован в мобильном приложении.

– Есть целевая направленность приложения или оно рассчитано на любого человека, не важно, какого уровня знаниями он обладает?

– KASE Mobile рассчитано на людей, которые интересуются фондовым рынком, либо уже работают на нем, либо хотят почитать, посмотреть. В основном это физлица, хотя могут быть и организации, которые инвестируют на фондовом рынке и им хочется присматривать за тем, что происходят с их деньгами.

– Бирже была бы интересна такая целевая группа как старшекласники. Не пора ли начинать работать с более молодой группой возрастной?

– В мире начинают работать еще раньше – с младших классов, в игровой форме. Было бы логично, чтобы и наши старшекласники, которые планируют учиться финансам, начинали с 9-10 класса тренироваться, участвовать в торгах.

– Поделитесь планами дальнейшей цифровизации вашего участка работы, будет еще что-то новенькое, над чем задумались?

– У нас есть планы по развитию мобильного приложения, вопрос только, насколько бюджет будет позволять. По стартапам больше дело не в цифровизации,

а в идеологии. Мы сейчас анализируем то, что уже сделали за последнее время и пытаемся понять, как нам разворачивать эту тему, чтобы работа была еще более эффективной.

– Как такая активная работа с молодежью отразится на цифрах биржи, ведь уже сейчас пошел взрывной рост «физиков» - инвесторов? Долгое время показатель был на отметке 120 тысяч, а сейчас вышел за 170 тысяч...

– Может быть, в этой цифре одна-две или даже пять тысяч человек – это те бывшие студенты, которые участвовали в «Биржевом симуляторе». Они закончили вузы и во время карантина 2020 года, когда не было понятно куда вкладываться, выбрали фондовый рынок и инструменты с гарантированным доходом. Думаю, не вдруг началось активное открытие счетов, в числе их владельцев есть люди, уже получившие азы рынка.

– Пандемия выступила катализатором для инвесторов, скучающих дома?

– Не могу гарантировать, но думаю, что она сыграла определенную роль. Поскольку очень многие сферы, такие как ресторанный и туристический бизнес, салоны красоты стагнировали. Но если люди привыкли куда-то инвестировать, то, возможно, они пересмотрели свои позиции и решили уйти в тихую гавань – в акции, облигации, где доход более предсказуем, чем в собственном бизнесе и тебе не надо физически управлять проектом.

– Прогнозируете дальнейший рост числа частных инвесторов?

– Думаю, динамика роста просто совпала в целом с изменением многих трендов на рынке. Безусловно, сыграло свою роль и то, что несколько лет и биржа, и брокеры инвестировали в знания людей, в развитие. Возможно, и без карантина это бы произошло, поскольку насыщается информационная масса, что и приводит к синергии. Возможно, оно и так бы сработало, просто карантин это ускорил.

А в части дальнейшего роста... Мы давно говорим о том, что у нас цифры вовлечения населения в рынок акций и облигаций в разы ниже, чем на развитых рынках. Их гораздо больше на развитых рынках, доходит до 30-50% от численности населения. Благосостояние там выше и свободных денег у людей на руках больше. У нас же большая часть людей не обладают свободными средствами, им нечего вкладывать.

Но я считаю, что интерес к рынку будет еще какое-то время расти. Потом, когда та масса людей, у которых есть свободные деньги, «исчерпается», произойдет насыщение. И тогда возникнут очередные вопросы о новых инструментах, о том, сможет ли малый и средний бизнес их формировать, как за рубежом. И здесь возникает вопрос безопасности и устойчивости бизнеса в целом. Если бизнес не переживает, если его не дергают, и он спокойно может работать, то тогда и люди будут спокойно вкладывать деньги в ценные бумаги, в доли малого бизнеса.

Если в такой момент появится большое количество новых инструментов – от МСБ, или какие-то новые ETF, тогда новая масса людей может быть втянута в эту игру. Но, надо понимать, что такие эмитенты никогда не смогут себе позволить инфраструктуру биржи, если это будет реализовываться в рамках текущих правил. Т.е. для них нужно создавать совсем «лайтовые» правила, и соответственно уровень риска для таких инструментов выше.