

Свежий ветер перемен

Марина ШИПОВАЛОВА

Несмотря на сильные морозы, похоже, на фондовых рынках начинается оттепель. Прошедший год был трудным, но тот, кто устоял, всерьез начинает задумываться о настоящем и будущем.

Каким был кризисный 2009 год и какие планы выстраиваются на перспективу, редакции «**И**» рассказал президент Казахстанской фондовой биржи **Дамитов Кадыржан Кабдошевич**.

– Кадыржан Кабдошевич, как для KASE прошел кризисный 2009 год, с какими сложностями пришлось столкнуться?

– 2009 год был для биржи непростым. По причине неблагоприятного влияния глобального кризиса на казахстанский рынок, как и на все другие рынки мира, мы наблюдали проблему оттока инвесторов, снижение объемов биржевых торгов по итогам 2009 года. KASE столкнулась с дефолтами как на рынке репо, так и по обязательствам листинговых компаний.

В этих условиях приходилось не только оперативно работать вместе с регуляторами над решением возникающих проблем, но и делать все возможное для дальнейшего развития самой биржи как важного института финансовой системы страны.

В числе наиболее трудоемких проектов 2009 года можно выделить объединение площадок Регионального финансового центра города Алматы и KASE. Этому предшествовала почти двухлетняя совместная работа KASE, Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций (АФН) и Агентства

Республики Казахстан по регулированию деятельности регионального финансового центра города Алматы по совершенствованию законодательной базы и отработке необходимых механизмов для запуска объединенной площадки.

Среди важнейших работ 2009 года хотелось бы особо упомянуть разработку и внедрение новой редакции Листинговых правил. Отдельные моменты приходилось вносить в документ оперативно, вместе с мероприятиями по преодолению кризисных явлений. В частности, в почти готовый документ пришлось полностью внедрять новый для нас институт "буферной категории" официального списка. Эту меру продиктовал рынок, так как мы впервые столкнулись с массовыми дефолтами со стороны эмитентов ввиду их ухудшившегося финансового положения. В рамках этой же работы KASE внедрила систему признания рейтинговых агентств для целей рейтинга облигаций листинговых компаний, что также создает условия для развития локальных рейтинговых агентств в Казахстане. И это довольно сложный и важный шаг для рынка.

KASE совместно с АФН предприняли меры по урегулированию ситуации с дефолтами по обязательствам эмитентов, а также по решению проблемы, возникшей в конце 2008 года, – дефолтов на рынке репо. В первой половине 2009 года были пересмотрены правила функционирования рынка операций "прямого" репо. Итогом введенных поправок стало сокращение количества дефолтов на этом рынке, и с июля 2009 года новых дефолтов зарегистрировано не было.

– Сколько эмитентов пришло на KASE в 2009 году?

– В 2009 году на биржу пришло 7 новых эмитентов, которые не проводили публичных размещений ценных бумаг.

– Как оценивается потенциал 2010 года по IPO или бумагам? Планирует ли биржа собственное IPO в 2010 году?

– Пока массового выхода на IPO не ожидаем. Тем не менее, надеемся, что инициативы РФЦА будут способствовать активизации выхода на IPO в этом году, и, возможно, мы увидим интересные размещения.

Со своей стороны KASE уже провела значительную работу в части предоставления необходимых сервисов эмитентам. В конце 2009 года был закончен процесс объединения площадок РФЦА и KASE, что позволило консолидировать рынок. Были введены новые Листинговые правила. Кроме того, в помощь компаниям, рассматривающим для себя возможность IPO или просто выхода на биржу, при KASE была создана специальная рабочая группа. Она включает представителей KASE, финансовых консультантов, РФЦА, Палаты аудиторов. В рамках этой группы было решено оказывать оперативную консультационную помощь любому эмитенту со стороны профессионального сообщества рынка, причем бесплатно. В прошлом году KASE запустила на своем сайте страничку "Листинг на KASE", которая призвана первоначально помочь эмитенту сориентироваться в процессе выхода на организованный рынок.

Что касается IPO KASE. Основной причиной проведения IPO является

необходимость в средствах на новые проекты или на операционную деятельность. В настоящее время капитал биржи соответствует требованиям регулятора, а текущие доходы достаточны для реализации поставленных задач. В случае если потребуются привлечь дополнительные средства, будет решаться вопрос о путях их привлечения. И тут IPO – лишь одна из возможностей. Окончательное решение по этому вопросу будет приниматься с учетом мнений акционеров и Биржевого совета.

– Какие новые виды инструментов предполагается предложить рынку в этом году, учитывая повсеместное оживление фондовых рынков?

– Действительно, в числе важнейших задач, которые мы ставим перед собой, – внедрение новых финансовых инструментов.

KASE в первую очередь является организатором торгов, который обязан прикладывать все усилия для обеспечения возможно большего числа качественных сервисов для участников торгов. В этой связи на первый план выходит задача принятия мер при очевидной тенденции к сокращению количества инструментов: уменьшается количество ликвидных инструментов фондового рынка – по итогам 2009 года зафиксировано существенное снижение объемов торгов на валютном (на 51,3%) и денежном (на 34%) рынках по сравнению с 2008 годом.

Предлагаемые на биржевом рынке продукты должны быть доступными и востребованными. В ситуации с уменьшением активности на спот-рынке KASE прилагает усилия по поиску других путей развития и пополнения биржевой продуктовой линейки. Изучая текущие потребности участников биржевого рынка, мы пришли к выводу, что отдельные инструменты срочного рынка сегодня могут стать интересными и для локальных игроков, и, возможно, для иностранных инвесторов. Соответственно, KASE был намечен план работ по их развитию.

– Несомненно, сейчас для восстановления рынка необходимо предпринимать самые смелые решения, но будут ли, по Вашему



мнению, востребованы самими участниками новые инструменты в текущем году?

– Инструменты, намеченные нами к разработке и внедрению, выбраны не случайно.

В настоящее время казахстанские банки второго уровня испытывают недостаток инструментов в связи с тем, что из-за выросших рисков на межбанковском рынке в 2007 году банки закрыли лимиты друг на друга. В этой ситуации, по мнению риск-менеджеров банков (банки являются важнейшими участниками биржевого рынка), операции на бирже предпочтительнее благодаря возможностям биржи по их арбитражу и воздействию на нарушителей условий сделок.

Кроме того, в 2008 году со сторо-

ны Национального Банка Республики Казахстан были прекращены операции валютного свопа, которые позволяли банкам более или менее решать проблему краткосрочной тенговой ликвидности за счет своей валютной позиции.

На этом фоне наиболее перспективным со стороны биржи может стать расширение диапазона предлагаемых инструментов для целей привлечения национальной валюты без выхода из доллара США – операции валютного свопа, и хеджирования валютных рисков – валютный фьючерс. Поэтому, мы думаем, эти инструменты будут востребованы.

Почему мы решили развивать фьючерс на золото? Золото как инструмент инвестирования является весьма при-

влекательным наравне с инвестициями в валютный рынок. Еще более интересным золотом как инструмент становится в период кризиса, который порождает недоверие инвесторов к большинству других финансовых инструментов. Развитие торговли инструментами на золоте в Казахстане смогло бы также способствовать развитию аффинажа казахстанскими производителями. А это бы, в свою очередь, могло стать стимулом для повышения активности на рынке золота и продуктов на него со стороны местных инвесторов.

Что касается других инструментов срочного рынка, о которых мы говорили (производных на индекс KASE, ценные бумаги представительского списка индекса KASE, ликвидные инструменты зарубежных рынков и ETF), они, по нашему мнению, позволят расширить линейку биржевых инструментов для участников рынка и дадут им возможность формирования более сбалансированного портфеля.

– Какие планы по развитию площадки? Совершенствуется ли торговая система, готова ли она к кросслистингу?

– Если говорить именно о торговой системе как об аппаратно-техническом комплексе – никаких проблем с кросслистингом нет. Если же имеется в виду более широкий аспект – готовность казахстанского фондового рынка к этому процессу, то здесь еще достаточно много вопросов, требующих своего решения, в том числе необходимость внесения соответствующих изменений в законодательство.

Работы по усовершенствованию торговой системы идут непрерывно, вместе с развитием KASE. На 2010 год запланирована модернизация программного обеспечения, процессов и сервисов в соответствии с направлениями развития биржи на 2010 год. Важнейшие из них:

- обеспечение системы клиринга и расчетов, управления рисками для развития срочного рынка и внедрения новых инструментов (валютных фьючерсов, фьючерса на золото, производных на индекс KASE и его корзину и т.д.);
- развитие рынка операций валютного свопа с более длинным сроком исполнения;
- внедрение непрерывной пере-

оценки обязательств на рынке репо;

- организация системы полной предпоставки ценных бумаг при системе расчетов T+0 и частичной предпоставки при системе расчетов T+n;

- улучшение клиентских сервисов торговой системы.

И это далеко не полный список основных работ, которые предстоят в 2010 году.

– Будет ли биржа трансформировать свою маркетинговую политику и в каком направлении?

– В целом мы придерживаемся направлений, определенных стратегией KASE на 2007-2010 годы: работы по привлечению на организованный биржевой рынок эмитентов и инвесторов, развитию биржевых технологий, разработке новых финансовых инструментов. И соответствующие мероприятия уже заложены в план на 2010 год.

В 2010 году упор будет сделан на внедрение новых инструментов, в частности на развитие срочного рынка. Сейчас уже проводятся работы по обновлению регуляторной базы, доработке процедурной части и аппаратно-технического комплекса. Одновременно с этим KASE проводит маркетинговые мероприятия по исследованию потенциального рынка запланированных к внедрению инструментов, путей их развития, продвижения, повышения привлекательности биржевых продуктов.

В этом году заканчивается разработка нового пользовательского терминала для физических лиц, предназначенного для удаленной торговли через Интернет, так называемого "тонкого клиента". Этот продукт соответствует современным разработкам в области торгового программного обеспечения, является удобным, многофункциональным клиентским сервисом. Терминал вскоре будет презентован и, соответственно, будут проведены маркетинговые мероприятия по его продвижению.

– Выгодно ли в трудные времена предоставлять льготы и какой это может дать эффект? Каких эмитентов могут привлечь льготы?

– KASE не ориентируется в этом вопросе лишь на свою выгоду. Для нас важно делать все возможное для раз-

вития фондового рынка. Однако мы уверены, что применение льгот должно быть взвешенным и оправданным, такое применение должно нести не разовый эффект, а катализировать прогрессивные процессы.

Осенью прошлого года мы приняли участие в акции РФЦА по привлечению физических лиц на фондовый рынок. Тогда нами был отменен ряд сборов с физических лиц. По данным РФЦА, количество счетов физических лиц у брокерских компаний за это время возросло почти в три раза, но на фондовом рынке мы констатировали отсутствие роста числа операций с ценными бумагами. При этом мы как биржевая группа потеряли за период проведения акции около миллиона тенге дохода. И это были бы оправданные потери, если бы фактическая активность на фондовом рынке выросла. Вот почему крайне важно не просто применять льготы, а правильно рассчитать момент, когда они будут наиболее эффективными.

KASE придерживается той точки зрения, что любые льготы должны носить стимулирующий характер для рынка с учетом обстановки и сложившейся конъюнктуры. Только в этом случае можно ожидать положительные и устойчивые во времени результаты.

По нашему мнению, в первую очередь сейчас важны государственные меры по созданию привлекательных условий для компаний на фондовом рынке. Это льготное налогообложение, интересные условия участия в инновационных и инвестиционных программах и т.д. Со своей стороны KASE готова решать вопросы повышения заинтересованности компаний по выходу на биржу. Мы рассматриваем сейчас возможности применения в 2010 году тарифов, стимулирующих эмитентов не просто выйти на организованный рынок, но и позаботиться о ликвидности своих ценных бумаг на нем. Таким образом, это не будет носить характер разового послабления в уплате листинговых сборов, которое может повлечь формальное нахождение фактически неликвидных ценных бумаг в торговом списке биржи. KASE будет придерживаться подхода придания льготам побудительного к развитию стимула. Именно тогда придут компании, которые хотят и будут работать на рынке. ■