



«Если с KASE что-то будет не так, мы без проблем создадим вторую биржу»

Интервью

Real Invest Group отказалась от высокодоходного микрокредитования и делегировала брокерский бизнес дочерней компании, а сама сфокусировалась на инновационных, «зеленых», инвестициях. Председатель совета директоров Real Invest Group Бахт Ниязов рассказал kursiv.kz, в чем отличие мотиваций заработать у «экологичного» инвестора, ростовщика и спекулянта, поделился своим видением казахстанского фондового рынка и рассказал, во что сейчас инвестирует.

Юрий ВАЛИКОВ

— Бахт, что Вас сподвигло всерьез заняться проектами по «зеленой» экономике? И что является базисом этой концепции?

— Я читал Джереми Рифкина, и мне сначала казалась фантастической его модель третьей промышленной революции. Но со временем, погрузившись в тему, я понял, что его концепция — это и есть основа для построения экономики будущего, где природный капитал, возобновляемые источники энергии вкупе с высокими технологиями позволят сформировать реальные условия для устойчивого экономического развития.

Но сам я пришел к «зеленым» инвестициям, больше опираясь на свой жизненный опыт и свои приоритеты. Я долго не мог определить то направление бизнеса, которое соответствовало бы на 100% моим внутренним убеждениям. И я решил назвать то, чем мы сейчас занимаемся, — «экологические финансы», потому что, с одной стороны, мы финансисты и от этого не уйти, а с другой стороны, сейчас нам важно не только зарабатывать, но и ощущать, что зарабатывая, мы делаем что-то полезное для людей. От тех наших продуктов, которые показались нам «токсичными» мы отказались, несмотря на прибыльность.

— Можете привести пример?

— Те же микрокредиты, которыми мы прежде занимались: это вообще жуткая вещь. Марченко был прав в свое время, когда пытался запретить МКО (микрокредитные организации). — kursiv.kz, а мы в то время были по другую сторону баррикад. Сейчас мы понимаем, что МКО — ростовщичество в худшем своем проявлении, когда выдают кредит под 50% годовых, завуалировав это как менее дорогой заем. И если человек в процентах разбирается слабо, то не видит этого. При этом залог под микрокредит — скажем, квартира — закладывается по цене в 2,5 раза меньше своей рыночной стоимости. Подсознательно ростовщик заинтересован, чтобы заемщик допустил дефолт, а залог перешел в собственность кредитора. А подсознание — это 90% человеческого существа. И когда кредитор желает заемщику провала — это уже очень «токсичный» продукт. И таких продуктов много. Среди них — растрепанный сейчас «Форекс». Людей заывают высокими процентами прибыли, но в структуре самого продукта уже зашито то, что клиент свои деньги точно потеряет. Для сравнения: покупая правильные акции на IPO и желательнее в своей стране, человек оказывает поддержку экономическому росту через предприятие, которое он финансирует. А на «Форексе» — способствует ли инвестор экономическому росту? Нет, от этого и остается осадок, особенно в случае потери. Это просто казино.

— Кто-то же в выигрыше в таких схемах?

— Это старая история про проценты и про природу ростовщичества. Доминирующая в мире финансовая модель основана на эгоизме и потребительской позиции, это факт. Про это даже Буш-



Бахт Ниязов: «С позиции регулирования самый лучший рынок — на котором 99% игроков и ноль сделок»

младший говорил. В этом случае в выгоде, естественно, те люди, которые стоят за этими МКО.

— На практике, через какие продукты или способы отбора выражаются экологичные финансы?

— Если говорить об инвестировании, то в моем понимании самый экологичный продукт — это не долговые инструменты, а эффективное партнерство. По идее, это похоже на то, что принято называть исламским банкингом, но без лукавства, потому что в исламском кредитовании иногда беспроцентные продукты по сути используются как прикрытия для взимания тех же процентов.

Если, скажем, говорить про фондовый рынок, большинству брокерских компаний ставятся планы по набору наибольшего числа людей, чтобы те купили как можно больше акций. Это обогащает брокера комиссиями. Мы сейчас в брокерском бизнесе стараемся сберечь качественную составляющую. Клиенты платят нам немало, но получают от нас хорошую отдачу: в виде качественной аналитики, обучения или просто в виде реальных советов. У нас бывает такое, что мы советуем клиенту вообще ничего не покупать, чем предлагать рискованные сделки.

В моем понимании экологичные финансы на фондовом рынке — это когда мы формируем саму культуру ответственного инвестирования, а не склонность к спекуляциям. Хотя у нас под рукой весь спекулятивный арсенал инструментов. У нас ведь, как часто бывает, придет человек с одним миллионом тенге и хочет за месяц еще один миллион заработать. Тут и важно все правильно объяснить и направить человека.

— Это же нормальная практика для добросовестных брокеров...

— А какую роль в мировой экономике играют спекулятивные финансовые инструменты и кто их придумывает? Люди зарабатывают на этом очень большие деньги.

К вопросу о казахстанском фондовом рынке. Очень часто спрашивают — что с ним и как? Я думаю, он будет либо полезным, либо ненужным. Пока он ненужный, его можно в любой момент зарегулировать, обвешать нормативами — и глобально от этого никто не пострадает. Закроют хоть половину брокеров — в масштабе государства это не будет проблемой. Поэтому сейчас надо думать не о том, как брокерам выжить и как KASE продержаться, а о том, как стать полезными для своей страны.

— Вы говорили, что убавили приоритет брокерского бизнеса в группе. Но ведь брокер, исходя из Вашей концепции, тоже экологичен: он продает акции казахстанских компаний и направляет деньги в экономику страны...

— Real Invest начинала работать как брокерская компания. Потом у нас появилось много других интересных направлений, и мы создали дочернюю компанию-брокера Jazz Capital, которая в брокерских вопросах профессиональнее, чем Real Invest. Real Invest создавалась

чиновниками, которые занимались развитием фондового рынка на разном уровне, а Jazz Capital создавалась по западному образцу. Мы не собираемся уходить с брокерского рынка, просто свою роль мы видим сейчас в другом.

— Были ли у Вас личные инвестиции в акции высокотехнологичных компаний? Какие были самые удачные?

— Мой портфель — это портфель нашей компании. И доля высокотехнологичных компаний в нем достаточно высока: мы покупали достаточно большой пакет акций Tesla и немало заработали на этой бумаге. Я не ожидал столь бурного роста этих акций, честно говоря. По нашему убеждению, высокотехнологичные компании на сегодня — драйверы роста. Если уж тратить свое личное время на выбор эмитента, то я с гораздо большим удовлетворением анализирую высокотехнологичные компании, ориентированные на «зеленую» деятельность.

— Если вернуться к «зеленой» концепции, один из основных загрязнителей — транспорт. Как Вы видите транспортную инфраструктуру РК в контексте «зеленой» экономики? Когда уже мы будем ездить на электромобилях?

— Если посмотреть, сколько в городе машин с большими двигателями, нетрудно сделать вывод, что есть проблемы с пониманием причинно-следственной связи. В поликлиниках сейчас каждый второй ребенок — пациент аллерголога. Можно проходить лечение, принимать лекарства, возить ребенка на море. Но мало кому из нас приходит в голову, что нужно свой вклад внести в улучшение экологии. Даже если вдвое сократить вредные выбросы от машин, ситуация начнет меняться. Все принимаемые государством меры вполне понятны: через косвенное регулирование, налоги, стимулирующие меры, прямые запреты.

— Если говорить о ваших «зеленых» проектах: какие есть планы и что уже удалось реализовать?

— Для нас первым практическим шагом стало вхождение в качестве соинвестора в небольшой девелоперский проект по строительству коттеджей. Мы посмотрели, что проект очень интересный, в нем есть скрытый потенциал, и предложили его владельцу партнерство по реформированию строительства из обычного в «зеленое». Мы тогда не думали, что так глубоко погрузимся в проблемы «зеленого» строительства. Однако создание Совета по зеленому строительству (KazGBC) укладывается в мировые тенденции: аналогичные советы созданы и эффективно работают во многих странах.

Еще один наш бизнес — дистрибуция продуктов питания. Мы настроены выводить на рынок полезные продукты питания. Мы изучили мировой опыт органических продуктов: в РК полный завал по нормативному регулированию. Поэтому мы сами создали Федерацию участников органического движения, KazFOAM, в которой я на общественных началах занял руководящую должность. Мин-

сельхоз нас приятно удивил своей открытостью, своими планами, своим намерением развивать органику. У них есть осязаемые планы по развитию этого направления на ближайшие годы, и мы очень хотим помочь государству сделать все правильно.

— Деревянный дом, энергосберегающие лампочки... как описать среднестатистический «зеленый» дом?

— Это стереотип, что дерево — самый экологичный продукт при сооружении. Ведь вырубаются лесные массивы.

Возможностей построить «зеленое» здание очень много. Я, например, свой дом строю так, чтобы использовались только материалы местного производства, чтобы минимальными ресурсами отапливать жилище, тратить минимальное количество воды, и чтобы окружающая среда не страдала от моего пребывания в конкретной местности.

Если говорить утрированно, по-настоящему «зеленое» строительство — дом, построенный на свалке и превращенный в оазис со своей экосистемой.

— Коттеджный проект уже реализован?

— Я надеюсь, начнем продажи в ближайшие месяцы.

— Вернемся к инвестиционному вопросу. Сейчас все чаще слышно, что нужно развивать KASE, однако с пенсионной реформой объемы торгов сильно упали. Что нужно для того, чтобы развивать биржу?

— Сейчас популярная «песня» — что в РК мало инструментов, в которые можно инвестировать, что многое не делается для развития экологии. Даже если вдвое сократить эти инструменты сами, работая с компаниями, имеющими в будущем потенциал. Но только не обязательно ограничиваться рамками KASE. Понимаете, ведь если будут хорошие условия для нового рынка, а с KASE что-то будет не так, мы без проблем создадим вторую биржу. Это бизнес.

С точки зрения регулирования, повышение нормативов и прочие нормы усиления надзора — это все правильно. В будущем проблем будет меньше. И вообще в идеале с позиции регулирования самый лучший рынок — на котором 2-3 игрока и ноль сделок. Но если говорить о стратегических интересах государства, то нам нужна совсем другая картина. Рациональнее всего было бы разработать новую госпрограмму развития фондового рынка, как предлагала одна уважаемая брокерская компания, и определить четко, кто за что отвечает. Вы понимаете, пока кто-то конкретно не будет отвечать за то, что к такому-то году должен быть такой-то оборот биржевых сделок и точка, никто вообще не будет разбираться в том, а что же в реальности мешает развиваться фондовому рынку. А мешает очень-очень многое и на разных уровнях. Но я-то понимаю, что сейчас такая программа вряд ли появится, потому что ситуация в целом не созрела для этого. Это нормально, придет время, и программу примут.

