

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 появившейся 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 поднаторевший розничный инвестор из Казахстана ищет

