

KASE: ИСТОРИЯ В ЛИЦАХ



20 лет с KASE: студент, генеральный директор, управляющий директор

За четверть века на KASE выросло новое поколение биржевиков. Один из его представителей – Евгений МУХАМЕДЖАНОВ. Он пришел на фондовую биржу в 2000 году, но так же, как и большинство его коллег первого "призыва", получил образование не в профильном вузе. Сегодня выпускник КазГАСА Евгений Мухамеджанов – управляющий директор Казахстанской фондовой биржи. Он поделился своей биржевой историей для проекта "KASE: История в лицах"

– Евгений Викторович, как Вы пришли на биржу?

– Впервые я оказался на KASE в 1999 году 19-летним студентом-практикантом. Я учился на экономиста, и на тот момент в вузе мы как раз изучали предмет "Финансовый анализ".

KASE всегда славилась высокопрофессиональным и дружным коллективом, мне многие помогали, относились по-отечески. Тогда на бирже работало всего 30 человек. Многие до сих пор работают. Особое влияние на мое профессиональное становление оказали: Азамат Мырзаданович Джолдасбеков, который на тот момент был председателем Национальной комиссии по ценным бумагам, а позднее – президентом биржи; Дамир Карасаев, президент Казахстанской фондовой биржи, и Андрей Цалюк, начальник Отдела информации и анализа.

Мне повезло оказаться на бирже в один из ее самых динамичных периодов – масса идей, многие рынки появились именно в это время. После окончания вуза я немного "поварился" в рыночной среде и в один из приятных апрельских дней зашел в гости на биржу. Тогда еще не было пропускной системы. Заглянул к президенту, и как-то само собой вышло, что предложил себя в качестве кандидата на работу. Меня сразу взяли.

Два года я трудился в коллективе Андрея Цалюка. Для меня это была большая школа. Большие данные, сложные механизмы обработки. Рынок бурно рос, а коллектив был небольшой. Наталья Хорошевская, Зауре Есимова, Наталья Кузнецова и плюс я – молодой и зеленый специалист. Мы обеспечивали качественной информацией весь рынок. Ошибка могла стоить денег любому нашему клиенту. Все перепроверяли друг за другом.

Такой автоматизации, как сейчас, еще не было. Чтобы закрыть рынки, сформировать все базы, приходилось работать до 3–4-х утра. Мы все дежурили, а Андрей работал в таком ритме каждый день. Сложно было. Хотя и весело.

Помню, тогда проводился внутренний конкурс на рынке валют, каждый работник мог принять участие. Совершил правильные сделки – победил. Я выиграл. Очень собою гордился. А лет через 10 придумал конкурс "Биржевой

симулятор", где все студенты могли торговать акциями лучших казахстанских компаний...

Были у меня и личные успехи. Я разобрался в передовых программах того времени, с помощью которых можно было сделать наш портал kase.kz более красочным. Мне доверили создать первый платный раздел сайта. Я до сих пор помню, как Дамир пригласил руководителей Kazkom Securities Тулегена Бозжанова и Владислава Кима, и мы им первым "продавали" место в новом разделе. Кажется, за 50 долларов США в месяц, тогда это была моя маленькая победа.

Особо запомнилось, как выводили на рынок бумаги "Алматы кус". Это была очень профессиональная команда. Мы обсуждали с Айганым Малышевой размещение информации об этой бумаге в платном разделе, формировали перечень информации. Позднее меня привлекли к верстке годового отчета. Этот опыт стал ключевым для меня. Даже уйдя с биржи, я несколько лет помогал с версткой.

После ухода Дамира Карасаева с KASE президентом назначили Азамата Мырзадановича. Работать с ним было комфортно. Одним из поручений, которые мне тогда доверили, была регистрация компании eTrade. Параллельно с этим Дамир пригласил меня перейти в КаР-Тел, где он работал. Это было предложение, от которого нельзя было отказаться: масштабная компания, команда руководства из людей, с которыми я работал на финансовом рынке, возможность руководить новыми направлениями.

Затем был новый и интересный опыт работы в КБТУ, который впоследствии мне очень пригодился.

– Вы ненадолго "отлучились" и вернулись на KASE, возглавив информационное агентство финансовых рынков "ИРБИС". С какими планами и задачами пришли?

– В 2006 году вместе с супругой Балхией мы открыли свое издательство и выпустили журнал в развлекательном сегменте (свадебный журнал "Я Невеста"), который был 10 лет номером 1 в Казахстане. Для нас это была очень удачная инвестиция и опыт создания бизнеса "с нуля".

Это уже опыт предпринимательства, работы с авторами, печатного процесса и в целом построения информационно-рекламного бизнеса. А самое главное – опыт инвестора. Я впервые увидел все процессы со стороны акционера, а не работника.

В конце 2007 года я как обычно "заглянул" на биржу поздороваться с "боевыми" товарищами. Рассказал Андрею Цалюку, который на тот момент уже был вице-президентом KASE, об опыте своего издательства, о том, как мы достигли первых побед, вышли на рентабельность, затем – на прибыль. Глаза у меня горели... И Андрей поинтересовался, готов ли я принять участие в конкурсе на позицию генерального директора информационного агентства "ИРБИС". Конечно, я согласился. Управлять одним из ведущих поставщиков финансовой информации – это серьезный опыт.

В конкурсе приняли участие три человека. Все были старше и опытнее меня. Но при этом только у меня был опыт создания с "нуля" собственного издательства, пусть и в другом сегменте. А агентству "ИРБИС", как тогда мне

сказал Андрей, нужна была полная перезагрузка: бизнес-процессы, продукты, маркетинг, выход на международный рынок.

Конкурс я выиграл, и 23 января 2008 года приступил к работе в качестве исполнительного директора, чтобы войти в курс дел. А вскоре был утвержден собранием участников в должности генерального директора. Очень интересное было время. Много было уже сделано. Новости ИРБИСа были востребованным продуктом, и так же, как и базы данных рынков акций, корпоративных облигаций, ГЦБ хорошо покупались рынком. Незадолго до моего прихода цены на все услуги подняли на 50 %.

Моя супруга, как всегда, сыграла важную роль в начале процесса. Первой задачей было определить, что делать с продуктами компании: поставлять данные в Excel и Access базах было уже не солидно. Нужен был классный разработчик, который сможет проанализировать процессы, предложить решения, и самое главное – реализовать. Супруга ранее работала в компании "Токрау" (позднее – BIPS). Это было лучшее сосредоточение IT-умов за всю историю. Когда все еще только пытались уйти от купли-продажи, они уже программировали первые карты Алматы, наносили на них компании и продавали на дисках посольствам.

Одного из сотрудников BIPS, Дидара Омарова, моя супруга попросила встретиться со мной. Он привлек еще Виктора Пьянкова. Именно он и стал нашим ключевым разработчиком, а Дидара переманили в Kcell. Еще одного важного человека – Айгерим Малышеву – направил к нам Андрей Цалюк. Она пришла на собеседование на биржу, а в итоге стала нашим ключевым сотрудником по разработке технического задания для будущего продукта. На основании ее техзадания велись разработки все дальнейшие восемь лет.

Затем к нам обратился с просьбой о встрече студент КБТУ Асылхан Амрекулов. У него имелись различные бизнес-идеи, и нужна была поддержка в их реализации. По итогам первой встречи я предложил ему войти в коллектив ИРБИСа. Он прошел у нас путь от простого специалиста до заместителя генерального директора. Впоследствии мы привлекли трех прекрасных молодых разработчиков: Алибека Датбаева (сейчас работает в booking.com), Анатолия Чеснокова (позднее занимался разработкой решений для "скорой помощи") и Виктора Сосина (тренирует математиков-олимпийцев в Талдыкоргане). Позднее к нам присоединился Герман Ильин (сейчас переехал на работу в Канаду).

Вместе с Виктором и Асылханом мы семь лет строили новую компанию. Уже через два—три года мы создали систему удаленного доступа, благодаря которой существенно сократили арендуемое пространство, автоматизировали многие новости. Нашим информационным терминалом IRIS Finance до сих пор пользуются многие участники фондового рынка.

– Для многих журналистов, пишущих на деловые темы, ИРБИС был самым точным, оперативным и профессиональным источником информации. Вы 10 лет руководили агентством, что и кто делали его таковым?

– Новости ИРБИСа действительно были востребованы. При этом большинство шаблонов было разработано еще до моего прихода. Мы только совершали некоторые эксперименты. Давали комментарии, проводили опросы рынка.

В общем, все то, чем биржа не стала бы заниматься. Планировали запустить систему прогнозов по курсам валют и самым ликвидным акциям, чтобы ведущие брокерские дома могли формировать общий прогноз, и можно было их рейтинговать в зависимости от степени точности прогнозов.

Все эти эксперименты осуществляла Динара Мукашева, которая перешла к нам с биржи и много лет спустя работала в Курсиве и Ranking.kz. Ее место занял Азамат Исмагулов. Незадолго до начала объединения ИРБИСа и биржи он ушел в другую организацию. А недавно вернулся в нашу группу сотрудником Отдела информации и статистики KASE. Он является основным спикером на ABC TV в программе, которую еженедельно сопровождает биржа.

– Кто еще был получателем информации ИРБИС, какую роль, кроме информационной, агентство выполняло?

– Активными получателями информации, кроме профессиональных участников финансового рынка Казахстана, являлись иностранные организации. Мне повезло возглавить компанию в тот момент, когда активность пенсионных фондов на рынке и их роль, наверное, были максимальными. Это вызывало интерес со стороны иностранных информационных агентств.

К 2012 году мы смогли существенно расширить список наших партнеров. Как раз тогда открывались офисы крупных международных агентств в Украине, Узбекистане. Они подписывались на наши новости. К сожалению, их бизнес не пошел. На наш рынок зашла международная компания Rainassance capital, которую завел Гайрат Салимов. Это был крупнейший покупатель всей архивной информации ИРБИСа после Bloomberg.

Особо запомнился опыт сотрудничества с дубайской Direct FN, которую РФЦА пригласил в Казахстан на конференцию. Мы договорились о создании международного терминала, в который войдет информация по Казахстану. Эксклюзивным поставщиком в нашей стране должен был выступить ИРБИС. Мы опросили основных игроков рынка – интерес был.

Но этому проекту не суждено было осуществиться. Практически сразу после презентации продукта было объявлено об объединении НПФ, а следом – вдвое увеличены требования по собственному капиталу для брокерских компаний, и нам практически некому стало его продавать. Те, кто остались на рынке, уже не были готовы к экспериментам.

– Будучи управляющим директором биржи, Вы стали одним из заметных спикеров KASE по образовательным, информационным проектам. Один из таких проектов – "Биржевой симулятор". Как и когда возникла эта идея, что она дает бирже и рынку?

– "Биржевой симулятор" мы запустили в 2008 году, практически сразу после моего избрания на должность генерального директора ИРБИСа. Он задумывался как проект, который поможет студентам оценить теоретические знания в условиях, близких к полевым: получить виртуальный миллион тенге и доступ к наиболее ликвидным ценным бумагам.

Анализировать информацию, работать в команде, "живьем" видеть, как увеличивается твой портфель, соревноваться с другими студентами, получить приз, сертификат, шанс на трудоустройство – сколько всего мы закладывали

в этот проект! И многого удалось достичь. Но не сразу – это продукт кропотливого труда большой команды.

Анна Гударзи была первым руководителем проекта, кому я передал управление. Было ощущение, что она всегда этим занималась. Потом присоединилась Зарина Лазарева, и проект закрутился. Десятки городов, порядка 80 вузов, 5 500 студентов за 10 лет, в том числе наши студенты, обучающиеся в Европе и Азии. Очень много и уверенно побеждали студенты из Астаны, Усть-Каменогорска. Наверное, это самый масштабный и продолжительный проект в Казахстане в области повышения финансовой грамотности и качества высшего образования студентов финансово-экономических специальностей.

Нашими партнерами выступали брокерские компании, такие как "Фридом финанс" и "Сентрас", акимат Алматы, Министерство образования, НПП "Атамекен". Проект включен в программу "Основы предпринимательства для учащихся 10–11 классов". Насколько я знаю, этот курс запущен в этом году как тест для 10-х классов. Если эксперимент будет признан успешным, то в следующем году его запустят уже в "боевом" режиме.

– Есть ощущение, что KASE зашла на территорию образовательных услуг: обучающие семинары, ролевая игра для студентов, конкурсы, партнерство с бизнес-инкубаторами. С той лишь разницей, что такая ваша широкая "песочница" – бесплатная, чуть ли не для всех желающих. А какова отдача, ведь это все нехарактерные для биржи функции?

– Исторические данные учебного проекта наглядно иллюстрируют интерес к нему. При этом в 2018 году мы наконец увидели тот отложенный эффект, который был частью нашей стратегии. Многие вузы стали сообщать нам о выпускниках, которые когда-то участвовали в торгах, а теперь занимают серьезные позиции в финансовых организациях. Некоторые из них оказались там благодаря "Биржевому симулятору". Финансовые организации принимали победителей к себе на стажировку и не пожалели.

В этом году мы решили еще больше усилить эффект от этого проекта. И взяли на себя задачу договориться с ведущими финансовыми организациями, чтобы 15 победителей получили гарантированную стажировку в этих организациях, причем оплачиваемую. Это реальный шанс для многих студентов – пройти стажировку в профессиональной организации и получить шанс на трудоустройство. Правда, здесь все будет зависеть от их старательности. У биржи есть подобный опыт. Мы в свое время приняли на стажировку студента Нархоза (Влад Пугай), который был победителем "Симулятора". Он до сих пор работает в нашей команде, сейчас руководит всей технической частью данного проекта.

– В этот же ряд можно поставить и площадку для стартап-компаний. В целом ставка на молодую аудиторию – это концепция, стратегия биржи с перспективой?

– Истории со стартап-площадкой уже четыре года. Именно столько лет назад Максат Кабашев поручил мне забрать у KASE проект "День открытых дверей", подумать, насколько он нужен, и решить, проводить ли его дальше. Ответственность была высокая. Биржа всегда проводила свои мероприятия на высоком уровне. Тем не менее после полутора месяцев изучения и подготовки

мы пришли с новым концептом – проводить выставку проектов и назвать ее Invest show. Цель – создать некий супермаркет проектов, куда пригласить инвесторов, желающих вкладывать свои средства в интересные компании.

Стартапы атаковали нас, хотя в повестке их не было. В тот момент уже зарекомендовала себя школа iStartup Константина Горожанкина, набирал силу бизнес-инкубатор MOST под управлением Павла Коктышева и Первая школа предпринимателей, которую представлял Диас Нургожин. При этом мы еще не чувствовали эффективности сегмента. Хотя и не могли игнорировать ежедневные звонки ребят. В итоге им предоставили возможность выступить.

Уже на самом мероприятии я понял, что с этой аудиторией надо работать по-особому. Их надо тщательно отбирать, готовить. Поэтому на следующий год мы отдали управление этим сегментом Павлу Коктышеву и не ошиблись – получилось гораздо лучше.

Именно после этого мы начали тщательнее изучать сегмент. Смотреть мировой опыт. ЕБРР предоставил нам отчет, из которого явно видно, что многие мировые биржи движутся в сторону венчурных, стартап- или краудфандинговых площадок. Алина Алдамберген – Председатель Правления Биржи поручила мне изучить возможность и необходимость создания подобной площадки на KASE.

В 2017 году создали рабочую группу из бизнес-инкубаторов, консалтинговых и инвестиционных компаний. Совместно с ними разрабатывали правила, определили наиболее важные моменты для взаимодействия со стартапами и инвесторами. В 2018 году были утверждены правила допуска стартапов и инвесторов, и началось активное взаимодействие с ними. Думаю, через год можно будет подводить первые итоги. Сейчас можно сказать, что сегмент не простой. Приходится постоянно пересматривать стратегию, искать новых партнеров.

– Легко ли находить единомышленников в таких проектах, много ли их сейчас, и обязательно ли цели должны совпадать – наверняка каждый лелеет свои планы? И кто они – казахстанские бизнес-ангелы?

– У меня всегда получалось находить соратников, которые вместе со мной двигали проекты. Пока цели совпадают – мы вместе. Казахстанские бизнес-ангелы – это пока еще не сформированный класс. Ведь бизнес-ангел – это кто? В первую очередь человек, который сам создал и сделал успешным не один проект.

А у нас человек с деньгами и бизнесмен не всегда совпадают. Часто человек создает свой капитал на госслужбе. А такой человек не понимает законов бизнеса, тем более венчурного финансирования. Тут нужно в первую очередь смотреть на масштабируемость модели, возможность ее роста за рубежом. Возможность выйти из проекта в горизонте 3–5 лет и заработать в 5–7–10 раз больше, чем ты вложил, а не гнаться за сиюминутной выручкой.

Люди, не знакомые с такими подходами, будут токсичны для стартапа, будут требовать быстрее дать прибыль. Или еще хуже: разочаровавшись, через несколько месяцев требовать свои инвестиции назад, зачастую используя свои административные ресурсы и запугивая ребят. Именно поэтому нужно, чтобы вся активность и сделки максимально проходили в публичном поле, это

придает дополнительную цивилизованность процессам и некоторую защищенность молодым предпринимателям.

– К 25-летию биржа обновила имидж – стала более открытой и публичной, более мобильной, более цифровой. Учитывая Ваше сотрудничество с молодежью, какой Вы видите биржу еще лет через десять?

– Я вижу в первую очередь гораздо большую мобильность. Простоту правил и требований. И это будет в первую очередь достигаться общей прозрачностью рынка, людей, бизнесов. Ростом безопасности для бизнеса. Думаю, здесь сыграет свою роль и всеобщее декларирование доходов и расходов, и дальнейшее развитие технологий, и появление прозрачных рейтинговых компаний. Хотелось бы, чтобы все компании публично раскрывали свою отчетность, здесь нет ничего необычного. Это снимет многие страхи выхода бизнеса на публичные площадки.

В этом году биржа празднует 25-летие. Уверен, что и через 10 лет KASE останется устойчивым брендом со своими качественными практиками и доверием на рынке.