Рейтинг инвестиционных банков Казахстана за 2006 год

Роман Чередниченко

Агентство Cbonds опубликовало традиционный рейтинг андеррайтеров корпоративных облигаций казахстанских эмитентов по заявленным объемам участия в размещениях по итогам 2006 года.

Всего в 2006 году на Казахстанской фондовой бирже (KASE) прошли листинг 64 эмиссии 45 эмитентов на общую сумму 395.709 млрд тенге ($3.106 млрд). Для сравнения: в 2005 году этот объем составил 243.25 млрд тенге ($1.9 млрд). Средний объем выпуска по итогам года составил 6.183 млрд тенге ($48.5 млн). В 2005 году этот показатель составлял 4.646 млрд тенге ($36.46 млн).

По данным Cbonds, в 59 эмиссиях облигаций участвовало 17 инвестиционных банков. АО «ТуранАлем Сеьюритис» прочно закрепилось на первом месте благодаря прошедшему в июне 2006 года листинг, но так и не размещенному выпуску облигаций своего материнского «Банка Туран Алем» (125 млрд тенге, со сроком обращения 30 лет). В то же время, по информации самого инвестиционного банка, в течение года на первичном рынке реально размещались только шесть из восьми эмиссий, андеррайтером которых был «ТуранАлем Секьюритис». Общая сумма размещения составила чуть более 13.7 млрд тенге ($107.5 млн).

АО «BCC Invest», которое заняло второе место в рейтинге андеррайтеров, участвовало в семи выпусках облигаций на общую сумму 43 млрд тенге ($337.5 млн). И снова реальный объем размещенных облигаций был существенно ниже. Всего в течение года компания разместила на первичном рынке облигации на сумму 14 млрд тенге ($109.9 млн), 63% из которых — облигации, прошедшие листинг до 2006 года.

Третье место в рейтинге заняла дочерняя компания КазКоммерцБанка АО «Казкоммерц Секьюритиз» с общим объемом участия в выпусках в размере 29.83 млрд тенге ($234.1 млн). Информацию о реальных объемах размещенных в течение года бумаг компания на данный момент не предоставила.

Как положительную тенденцию нужно отметить увеличение на рынке доли выпусков нефинансовых эмитентов. Если в 2005 году соотношение выпусков облигаций финансовых и корпоративных эмитентов, прошедших листинг на бирже, было 41 к 12 в пользу финансовых институтов, то по итогам 2006 года это соотношение составило 32 к 34 в пользу нефинансовых эмитентов.

Рейтинг андеррайтеров корпоративных облигаций Казахстана по объемам выпусков, прошедших листинг в 2006 году

Место в рейтинге	Инвестиционный банк	Объем, млн KZT	Количество эмитентов	Количество эмиссий
1	ТуранАлем Секьюритис	154 700	7	8
2	BCC Invest	43 000	6	7
3	Казкоммерц Секьюритиз	29 830	3	3
4	Астана-Финанс	27 289	5	8
5	Центрально-Азиатская Трастовая Компания	20 600	3	3
6	Первый Брокерский Дом	18 000	1	5
7	Halyk Finance	15 700	3	3
8	Альянс Банк	12 000	1	2
9	Альянс Капитал	11 500	3	5
10	ИФД RESMI	11 000	4	4
11	Алматы Инвестмент Менеджмент	8 750	3	3
12	Дербес Секьюритиз	8 540	2	3
13	REAL-INVEST.kz	6 800	3	3
14	MONEY EXPERTS	5 000	1	1
15	Народный Банк Казахстана (Халык банк)	4 000	1	1
16	Сентрас Секьюритиз	3 500	2	2
17	Данабанк	1 000	1	1
	Сумма	381 209		

Мнение

Ерболат Елешев,

директор департамента инвестиционного банкинга
ИФД Resmi

Количественный рост рынка облигаций Казахстана очевиден. Был ли в 2006 году рост качественный? Каковы, на ваш взгляд, главные победы и поражения рынка ценных бумаг Казахстана в 2006 году?

Количественный рост рынка сопровождался снижением критерия качества. На это указывает увеличение числа выпусков по категории B Казахстанской фондовой биржи (KASE), в которой более простые условия листинга. Так как требования к обязательной информации, предоставляемой эмитентами этой категории, довольно низки, то доверие к этой информации со стороны инвесторов не самое высокое.

Самыми качественными эмитентами по-прежнему остаются банки, хотя прослеживается тенденция к размещению на глобальных рынках из-за более благоприятных условий выпуска. В связи с этим ощущается недостаток качественных эмиссий на внутреннем рынке. Доказательством этому также служит снижение доходности качественных облигаций.

Говоря о рынке облигаций 2006 года, можно отметить увеличение ликвидности, сроков и объемов облигационных выпусков. Наблюдалась повышенная заинтересованность перспективных эмитентов в использовании рынка капитала для потребностей бизнеса. Но таких эмитентов отпугивают, с одной стороны, требования прозрачности в листинге категории A, с другой стороны, недоверие и незаинтересованность инвесторов в категории B.

Также можно отметить рост объемов купли-продажи в секторе негосударственных долговых инструментов. В 2006 году общий объем торгов достиг 380.2 миллиардов тенге ($2.98 млрд), что на 66% больше, чем в 2005 году, когда объемы торгов составили 228.7 миллиардов тенге ($1.79 млрд).

В конце года на рынке облигаций несколько активизировались нефинансовые эмитенты, однако в целом их доля в листинге остается предельно низкой. Будут ли инвестиционные банки в 2007 году делать ставку на клиентов из корпоративного сектора?

Казахстанские эмитенты из финансового сектора редко привлекают инвестиционные банки при выпуске облигаций. Это связано в первую очередь с тем, что требования KASE о наличии финансового консультанта относятся только к нефинансовым организациям. С другой стороны, финансовые эмитенты, как правило, сами являются участниками рынка ценных бумаг. Поэтому для инвестиционных банков компании нефинансовых секторов есть и будут приоритетными клиентами.

В 2007 году мы предполагаем рост числа эмитентов в нефинансовой сфере. Этому будет способствовать, среди прочего, создание Регионального финансового центра Алматы (РФЦА), листинговые требования которого ниже, чем требования KASE категории B, что позволяет использовать ресурсы фондового рынка более широкому кругу компаний.

Каков вектор развития инвестиционных банков Казахстана? Будут ли инвестиционные компании получать банковские лицензии и отделяться от материнских банков? Какую стратегию для себя выбрала ваша компания?

С развитием финансового рынка Казахстана меняются и требования, предъявляемые к инвестиционным банкам. По сути, инвестиционными банками только сейчас становятся вчерашние брокерские компании: расширяется перечень продуктов, повышается качество услуг. Что касается инвестиционных банков, дочерних к коммерческим банкам, то их стратегия во многом определяется материнскими банками, и получение банковской лицензии для этих компаний, на мой взгляд, не несет каких-то очевидных выгод.

Что касается ИФД Resmi, наша компания — один из немногих активно работающих инвестиционных банков, не аффилированных с коммерческими банками. Стратегия компании предполагает создание инвестиционного банка, который может предоставить своим клиентам весь перечень инвестиционных решений. В соответствии с этой же стратегией в этом году мы намерены получить банковскую лицензию.

На рынок Казахстана «заглядываются» некоторые российские и западные инвестиционные компании. Как вы относитесь к такой тенденции? Смогут ли они сделать качественный инвестиционный бизнес в Казахстане? На что они будут делать ставку? Повлияет ли выход на рынок крупных российских и западных игроков на бизнес казахстанских инвестиционных банков?

Активизация иностранных инвестиционных компаний на казахстанском рынке — показатель наличия этого рынка и его привлекательности. В Казахстане есть отлаженная инфраструктура, развитый рынок облигаций, появились первые ПИФы, набирает обороты рынок акций. К сожалению, рынок паев и акций на несколько лет отстает от рынка России, который в данном случае является для нас примером. В то же время, это отставание, я думаю, будет сокращаться.

По моему мнению, российские и западные инвестиционные компании не будут испытывать большого дискомфорта, заходя на казахстанский рынок. Появление крупных российских и западных инвестиционных компаний, безусловно, подстегнет и без того усиливающуюся конкуренцию; в целом оно должно повысить качество предоставляемых инвестиционными банками услуг.