

## БАНКИ И ФИНАНСЫ

# Что нам стоит stock построить

### Биржа

**Выход на KASE при минимальных подсчетах обойдется эмитенту в 5,76 млн тенге, если компания удовлетворит ряду биржевых требований, в числе которых наличие собственных средств более чем на 88 млн тенге (чтобы листинговать акции в минимальной категории). KASE продолжает проводить разъяснительные мероприятия с целью привлечь на биржу новых эмитентов.**

#### Юрий ВАЛИКОВ

На прошедшей вчера в Алматы конференции «Отечественный листинг: оцени свои возможности» координатор проекта IFC (Международная финансовая корпорация) по корпоративному управлению в Европе и ЦА Адалят Абдуманапова отметила, что ликвидность KASE необходимо повышать через приток новых эмитентов. «Инвесторов нужно приглашать на готовые инструменты», – убеждена она. Так, по мнению представителя IFC, инвестиции на KASE станут менее рискованными и более эффективными. Профучастники, впрочем, неоднократно указывали на другую

«сторону медали»: на рынке нет серьезных покупателей ценных бумаг, в частности, после начала пенсионной реформы. Единый крупный игрок в лице ЕНПФ, по мнению некоторых спикеров конференции, вносит наибольшую неопределенность в будущее ценообразования на бирже и ряд прочих вопросов.

На Казахстанской фондовой бирже (KASE), напомним, листинговано 130 эмитентов негосударственных ценных бумаг – это почти в 5,5 раз меньше, чем в России (на Московской бирже). Однако, чтобы провести листинг акций на KASE, компания как минимум должна иметь собственный капитал в размере 51 тыс. МРП (88,281 млн тенге) – с таким капиталом эмитент может рассчитывать на листинг в третьей категории. Эта категория накладывает минимальные требования (по сравнению с первой и второй): нет требований к сроку существования компании, чистой прибыли или доле акций в свободном обращении. Как пояснили на бирже, эта категория листинга предназначена в основном для стартапов.

Для листинга в наивысшей, первой категории, компании нужно обладать собственным капиталом в десятки раз больше: 81,560 млн МРП (141,180 млрд тенге). Кроме того, компания должна существовать не менее трех лет, иметь «за плечами» чистую прибыль не менее 85,6 тыс. МРП (148,174 млн тенге) в



течение трех лет, определенные требования предъявляются к объему акций в свободном обращении (10% акций должны быть выведены в free float в течение шести месяцев, и по истечении двух лет доля их должна быть доведена до 25%). Последние три года деятельности, к слову, должны сопровождаться аудированной финотчетностью.

Для акций второй категории требования меньше: собственный

капитал свыше 171 тыс. МРП (296 млн тенге), причем чистую прибыль нужно показать лишь за год из двух последних. В свободном обращении к шести месяцам должно быть 5% бумаг, к двум годам – 15%.

Директор АО «Visor Capital» по инвестиционному банкингу Индира Калиаскарова поделилась наблюдениями, что процесс IPO от начальной стадии занимает от шести месяцев до двух лет. Подго-

товку, как правило, сопровождают финансовые и инвестиционные консультанты. «В Казахстане из-за высокой доли сырьевого сектора в экономике требуются еще и технические консультанты (если речь об IPO представителя этого сектора), которые смогут оценить объемы запасов ресурсов и прочие параметры», – объяснила г-жа Калиаскарова.

Если компания решила идти на биржу, то должна быть готовой

платить не только консультантам. По предоставленным KASE данным, на первом, подготовительном, этапе предстоит заплатить финансовому консультанту от 1,5 млн тенге, а также порядка 3–5,28 млн тенге за аудит, рейтинговому агентству от 754 тыс. тенге и регистратору (цена договорная). Итого, без затрат на регистратора, на первом этапе эмитенту предстоит потратить как минимум 5,25 млн тенге.

Второй этап – непосредственно листинг – обойдется в сумму, разброс которой от 173 тыс. тенге до 1,73 млн тенге. На третьем этапе, при включении в список KASE, предстоит уплатить вступительный листинговый сбор (от 173 тыс. тенге до 5,193 млн тенге) и ежегодно уплачивать сбор в размере от 173 тыс. тенге до 3,462 млн тенге. Итого: как минимум выход на фондовую биржу РК обойдется в 5,76 млн тенге без учета затрат на регистратора. Впрочем, листинговые сборы подразумевают и систему льгот для эмитентов.

Если эмитент согласен на такие расходы – то первым делом (для запуска «маховика» включения его ценных бумаг в официальный список KASE) ему необходимо подать заявление и документы на этот маневр. Биржа в течение пяти рабочих дней должна проверить эмитента на соответствие требованиям

уполномоченного органа. Если проверка пройдена, эмитенту предстоит уплатить листинговый сбор за рассмотрение его заявления, следом – пройти проверку соответствия листинговым правилам. При положительном ответе биржи начинается подготовка заключения о возможности включения ценных бумаг в официальный список KASE. Эти шаги должны быть пройдены в течение 20 рабочих дней.

После этого членам листинговой комиссии биржи представляется заключение, а также другие необходимые документы, и комиссия либо одобряет, либо отказывает во включении ценных бумаг в официальный список. При положительном решении эмитент уплачивает вступительный и ежегодный листинговый сбор, и в течение трех месяцев торги по «новоиспеченным» ценным бумагам должны быть открыты.

#### МЕСТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

**По данным KASE, основные статьи затрат на листинг на KASE в среднем обходятся в \$80–470 тыс. (консультанты, листинговые сборы, аудит). Аналогичные процедуры листинга на мировых площадках обойдутся эмитенту в \$8,5 млн. При этом, размещая (для примера) ценные бумаги на \$175 млн на KASE, издержки составят \$230 тыс., или всего 0,13% от зарегистрированного объема. На мировых рынках издержки достигают 4% от объема размещения (к примеру, \$40 млн для эмиссии в \$1 млрд).**