



Интервью

Опубликовано 4 августа 2026 года

Как BCC Invest помогает бизнесу привлечь финансирование на рынке ценных бумаг

Облигации — не экзотический инструмент, а полноценная альтернатива другим видам финансирования



Фото: архив пресс-службы

Большинство предпринимателей рано или поздно сталкиваются с одной и той же проблемой — поиском финансирования. В Казахстане, в отличие от развитых рынков капитала, у компаний небольшой выбор — банковское кредитование, лизинг, прямые или венчурные инвестиции. Рынок ценных бумаг многими представителями бизнеса воспринимается как нечто недоступное, «элитное», дорогое и непонятное. Однако на самом деле на местном рынке с каждым годом становится все больше компаний из МСБ, которым удалось привлечь инвестиции на фондовом рынке, и в этом им помогают финансовые консультанты — инвестиционные компании.

Как часто бизнесу удается привлечь инвестиции на рынке ценных бумаг, рассказал управляющий директор по корпоративному бизнесу инвестиционной компании BCC Invest Аманат Искаков.

Аманат Аманаевич, чем привлечение капитала на фондовом рынке отличается от банковского кредитования или других способов финансирования? Какова роль инвестиционных компаний в этом процессе?

— Привлечение капитала на фондовом рынке подразумевает эмиссию ценных бумаг — акций (для долевого финансирования) или облигаций (для заемного). Это публичный процесс через биржи (например, KASE или AIX), где компания привлекает средства от широкого круга инвесторов. В отличие от него банковское кредитование, лизинг и венчурные инвестиции — это более «договорные» или частные формы финансирования.

Проще говоря, фондовый рынок — это рынок капитала с открытым доступом, в то время как другие — более закрытые или целевые инструменты.

Наша роль в этом процессе заключается в следующем: как инвестиционный банк, мы помогаем компаниям организовать выпуск и размещение ценных бумаг (акции, облигации). Что включает наша помощь? Прежде всего мы оцениваем компанию и рынок, определяем цену размещения, возможный объем приобретения инвесторами, при необходимости можем организовать road-show.

В качестве финансового консультанта оказываем содействие в подготовке проспекта эмиссии, вырабатываем рекомендации по структуре выпуска в зависимости от цели и риск-профиля компании и в целом сопровождаем проект по ценным бумагам до фактического листинга на фондовой бирже.

Расскажите, какому количеству компаний вы уже помогли привлечь капитал на рынке ценных бумаг в последние годы.

— В 2025 году наша команда организовала и разместила на рынке финансовые инструменты на общую сумму около 306,9 млрд тенге. Среди знаковых проектов — работа андеррайтером по размещению еврооблигаций Kaspi.kz на Лондонской фондовой бирже (LSE) и AIX на сумму \$650 млн, а также роль финансового консультанта и андеррайтера по дебютному выпуску облигаций ТОО «Казахстанские коммунальные системы» на AIX.

Ранее мы также участвовали в организации и размещении суверенных еврооблигаций Казахстана — это как раз то портфолио компетенций, которое биржа оценивает при выборе лучшей команды: способность одновременно вести суверенные, квазигосударственные и корпоративные сделки, работать с разными классами инструментов и разными по масштабу эмитентами.

В числе наших клиентов 2025 года можно отметить таких эмитентов, как АО «АК Алтыналмас», АО «НК «Продовольственная контрактная корпорация»,

АО «Home Credit Bank» (теперь АО «Home Credit Bank» (ДБ АО «Forte Bank»), ЧК BI Development Ltd, АО «МФО КМФ» (теперь АО «КМФ Банк»), АО «Казахстанский электролизный завод» (группа ERG), ряд лидеров сектора МФО и ломбардов.

За первые пять месяцев 2026 года мы уже помогли привлечь финансирование на сумму более 122,3 млрд тенге на рынке ценных бумаг. Среди наших клиентов 2026 года есть как компании из финансового сектора, например банки и микрофинансовые организации, так и эмитенты из реального сектора экономики, в частности, строительного, добывающего секторов и сферы услуг, например ЧК BI Development Ltd, Monolit Group, «Казахстанские коммунальные системы», Rokos Logistics и другие.

Мы работаем также с государственными и квазигосударственными компаниями, такими как ЖССБ «Отбасы банк», АО «Казахстанский фонд устойчивости», АО «Казахстанская жилищная компания», АО «Аграрная кредитная корпорация», и другими.

Долгое время рынок ценных бумаг был доступен только государству, крупному бизнесу или национальным компаниям, например, таким как «КазМунайГаз» или KEGOC. По вашему мнению, за последние годы фондовый рынок становится доступнее для компаний среднего и малого бизнеса? Если да, то почему?

— Безусловно. Если еще несколько лет назад выход на рынок капитала действительно рассматривался преимущественно как инструмент крупных государственных или квазигосударственных компаний, то сегодня ситуация заметно изменилась. Мы наблюдаем сразу несколько позитивных тенденций.

Во-первых, сами торговые площадки — как KASE, так и AIX — последовательно совершенствуют инфраструктуру и создают отдельные продукты именно для компаний среднего бизнеса. Появляются специализированные сегменты листинга, упрощаются отдельные процедуры, снижается административная нагрузка при сохранении высокого уровня защиты инвесторов.

Во-вторых, существенно выросла зрелость самого бизнеса. Все больше собственников компаний рассматривают облигации уже не как экзотический инструмент, а как полноценную альтернативу банковскому финансированию.

Еще один важный фактор — развитие профессиональной инфраструктуры. Сегодня инвестиционные банки и финансовые консультанты способны сопровождать эмитента «под ключ», благодаря чему сам процесс стал значительно понятнее и комфортнее для бизнеса.

Если требования бирж становятся либеральнее и лояльнее, могли бы вы привести пример, какие именно?

— Важно понимать, что речь не идет о снижении требований к качеству эмитентов или защите инвесторов. Скорее можно говорить о более гибком регулировании.

Например, появились отдельные сегменты листинга, ориентированные на компании разных размеров; совершенствуются требования к раскрытию информации с учетом масштаба бизнеса; ускоряются процедуры рассмотрения документов; развивается институт финансовых консультантов, которые сопровождают эмитента на всех этапах подготовки; активно внедряются цифровые процессы взаимодействия между участниками рынка.

Кроме того, появились программы поддержки компаний, выходящих на рынок капитала, например, такие как [KASE SME Qadam](#).

Известно, что ваша компания принимала активное участие в ее разработке и внедрении совместно с Казахстанской фондовой биржей (KASE). Можете рассказать о ней подробнее?

— Это программа, которая была специально создана для компаний малого и среднего бизнеса, чтобы облегчить им выход на фондовый рынок и помочь привлечь финансирование через выпуск облигаций на KASE. Она позволяет существенно сократить расходы на подготовку выпуска облигаций благодаря компенсации части затрат на услуги финансового консультанта.

Программа ориентирована на устойчивые компании, готовые масштабироваться и диверсифицировать источники капитала.

Она отлично подойдет компаниям с историей деятельности от 2 лет; финансово устойчивым эмитентам с аудированной отчетностью; эмитентам с прозрачной структурой — без регуляторных и судебных рисков; компаниям реального сектора экономики. За более подробной информацией можно обратиться в нашу компанию и оставить заявку на [сайте](#). Мы поможем бизнесу разобраться в этом и помочь привлечь финансирование на выгодных условиях.

Как вы считаете, почему компании из МСБ все чаще интересуются привлечением капитала именно на рынке ценных бумаг?

— Здесь совпали два процесса. Во-первых, банковское финансирование стало дороже и жестче. При базовой ставке Нацбанка на уровне около 16,75-17,00% и инфляции порядка 10,4% ставки по кредитам МФО и банков для бизнеса нередко находятся в диапазоне 18-22% годовых, а получение кредита требует ликвидного залога, который у растущей компании часто уже задействован в операционной деятельности. Одновременно требования бирж, как отмечено выше, смягчаются — порог входа снижается именно в тот момент, когда альтернатива в виде банковского кредита дорожает.

Во-вторых, ощутимо выросла финансовая грамотность бизнеса. Собственники и финансовые директора компаний среднего сегмента все активнее интересуются облигациями, изучают опыт компаний-аналогов, которые уже привлекли капитал на бирже, и обращаются за консультацией к таким командам, как наша.

Какие мощные преимущества дает бизнесу фондовый рынок?

— Фондовый рынок дает бизнесу несколько принципиальных преимуществ:

- финансирование без залога и без размытия доли собственников (в отличие от привлечения акционерного капитала);
- фиксированная ставка на длительный срок — 3-7 лет — вместо плавающих условий банковского кредита;
- прямой доступ к широкой базе институциональных и розничных инвесторов, а не к одному банку-кредитору;
- публичный статус и раскрытие отчетности, которые повышают доверие партнеров, поставщиков и будущих инвесторов;
- дисциплинирующий эффект — компания выстраивает более системное финансовое планирование и прогнозирование денежных потоков.

У большинства предпринимателей есть две большие проблемы — это перекредитованность и отсутствие доступных источников капитала. Фондовый рынок во многих случаях может помочь предпринимателям решить эти проблемы?

— Во многих случаях — да. Разумеется, фондовый рынок не является универсальным решением для любой компании. Однако для финансово устойчивого бизнеса выпуск облигаций способен стать эффективным инструментом рефинансирования существующей задолженности.

Во-первых, компания получает возможность заменить несколько банковских кредитов единым выпуском облигаций.

Во-вторых, появляется возможность привлечь финансирование на более гибких условиях.

В-третьих, бизнес получает доступ к более широкому кругу инвесторов, а значит, становится менее зависимым от решений отдельных банков.

В мировой практике именно рынок облигаций является одним из ключевых источников долгосрочного корпоративного финансирования. Мы считаем, что Казахстан постепенно движется в том же направлении.

Могли бы вы рассказать о своем портфеле — какую долю в нем составляют компании из МСБ? Расскажите о компаниях, которые успешно привлекли капитал благодаря вам.

— За последние два года структура портфеля заметно сдвинулась в сторону диверсификации: доля сделок с участием компаний среднего бизнеса и компаний реального сектора экономики устойчиво растет.

Так, в числе компаний, которые успешно привлекли капитал при нашем участии, — ТОО «Rokos Logistics», оказывающее услуги на рынке грузоперевозок. Мы помогли им разместить дебютный выпуск облигаций на сумму 800 млн тенге на 3 года на Казахстанской фондовой бирже (KASE) в феврале 2026 года. Это один из первых эмитентов, прошедших через новый упрощенный механизм доступа МСБ к рынку.

Второй пример — компания «Казахстанские коммунальные системы», разместившая дебютный выпуск облигаций на AIX на сумму 17 млрд тенге, с полугодовым купоном 19% годовых, где BCC Invest выступила финансовым консультантом и андеррайтером.

Кроме того, мы работали с рядом компаний финансового сектора (МФО), для которых облигации стали инструментом фондирования кредитного портфеля.

Мы намеренно расширяем именно эту часть портфеля, потому что видим в ней главный источник роста рынка капитала на горизонте нескольких лет.

Некоторые предприниматели считают, что привлечь финансирование на рынке ценных бумаг — это дорогой, трудоемкий, забюрократизированный процесс и сложнее, чем получить кредит в банке. Это так? Сколько в среднем занимает этот процесс?

— Это распространенное, но во многом устаревшее убеждение. Оно было куда ближе к истине несколько лет назад, когда единственным доступным форматом для небольшой компании оставался полноценный публичный листинг с полным набором требований к раскрытию информации, аудиту и корпоративному управлению.

Сегодня ситуация другая. Программы вроде [KASE SME Qadam Bonds](#) прямо созданы для того, чтобы сократить и издержки, и сроки подготовки — размещение проходит на условиях частного размещения, без сопоставимого с premium-листингом объема требований.

На практике сроки могут быть очень короткими: например, в феврале 2026 года МФО MOST разместила на KASE облигации на 1,66 млрд тенге, из которых 64% было выкуплено инвесторами всего за пять дней торгов. Дебютный выпуск для компании, ранее не выходившей на рынок, как правило, готовится от нескольких недель до 2–4 месяцев — с учетом подготовки документации и финансовой отчетности, что вполне сопоставимо со сроками рассмотрения крупного залогового кредита в банке, а зачастую и быстрее.

Что касается «дороговизны» — стоимость организации выпуска компенсируется тем, что компания получает не разовый транш, а доступ к рынку капитала на годы вперед, причем без необходимости повторно проходить залоговую процедуру при каждом новом привлечении средств.

Мы говорили об эмитентах и бизнесе. А если говорить об инвесторах, спрос с их стороны на облигации растет? Как вы думаете почему?

— Растет, и этому есть понятное объяснение. При ключевой ставке Нацбанка около 17% и инфляции порядка 10,4% банковские депозиты перестают быть безусловно привлекательным инструментом для инвестора, который ищет доходность выше инфляции. Облигации, особенно высокодоходные (ВДО) выпуски компаний финансового сектора и МСБ, предлагают ставки существенно выше депозитных — на рынке встречаются выпуски с доходностью 21-24,5% годовых.

Второй фактор — заметный рост доли розничных инвесторов на рынке облигаций за последние годы: брокерские приложения сделали покупку облигаций такой же простой операцией, как открытие депозита, а минимальный порог входа стал доступен розничному клиенту.

Третий фактор — растущее разнообразие эмитентов: инвестор, ранее ограниченный бумагами квазигосударственных компаний, сегодня может выбирать между разными отраслями, сроками и уровнями риска, что делает класс активов интереснее для формирования диверсифицированного портфеля.

Ежегодно ваша компания получает награды от бирж в различных номинациях, например, в этом году как лучшая команда — Best Investment Banking Team 2025 от AIX. Что стоит за этой наградой? За что именно она получена?

— Для нас это не разовое признание, а оценка системной работы команды на протяжении всего года. По итогам 2025 года BCC Invest получила от Astana International Exchange сразу две награды — Best Investment Banking Team 2025 и Operational Excellence Award 2025, а также ежегодные награды от Казахстанской фондовой биржи. За этими номинациями всегда стоят конкретные сделки и цифры.

Иными словами, награда — это признание не «одной большой сделки», а глубины и диверсификации практики: от суверенных еврооблигаций до дебютного выпуска облигаций регионального МСБ-эмитента.

Для получения более подробной информации о программе и ее возможностях пишите на email: ib@bcc-invest.kz.

Государственная лицензия № 3.2.235/12 от 10.07.2018 года на осуществление деятельности на рынке ценных бумаг. Выдана Национальным банком Республики Казахстан.