

Инструменты привлечения заемного финансирования на фондовом рынке



Банк России



МОСКОВСКАЯ
БИРЖА



В настоящее время основным источником долгового финансирования деятельности предприятий является банковское кредитование. При этом существует множество альтернативных источников финансирования. Одним из них являются облигационные займы, позволяющие эмитентам привлекать долгосрочные финансовые ресурсы.

ПРЕИМУЩЕСТВА ОБЛИГАЦИОННЫХ ЗАЙМОВ

- Большие объемы и сроки займов (от 10 млн руб. и сроком от 1 до 25 лет).
- Предоставление обеспечения не обязательно.
- Возможность самостоятельного определения основных параметров займа и свойств размещаемых облигаций (снижение зависимости от банков).
- Выплата процента происходит раз в квартал/полугодие/год, а погашение займа всегда в конце срока. При кредите часто встречается схема платежей равными долями в течение всего кредитного периода. Это приводит к тому, что даже при равной процентной ставке и с учетом дополнительных расходов облигационный заем может оказаться выгоднее привлечения кредита.
- Возможность самостоятельного управления объемом долга через покупку своих же облигаций на вторичном рынке.

Создание публичной кредитной истории фирмы-эмитента. При своевременном выполнении своих обязательств фирма-эмитент облигаций получает имидж надежного заемщика. В дальнейшем это позволяет привлекать средства по более низкой ставке.

ПРОЦЕДУРА ОРГАНИЗАЦИИ ВЫПУСКА

Корпоративные облигации – ценные бумаги, которые выпускают (эмитируют) коммерческие компании для финансирования своей деятельности. По типу эмиссии корпоративные облигации можно разделить на три вида:

- классические
- биржевые
- коммерческие

Их отличия заключаются в органе регистрации и в площадках, на которых они продаются.

Выпуск классических облигаций (как правило от 1 млрд руб.) регистрирует Банк России.

Для некоторых инструментов регистрация выпуска или Программы облигаций возможны только в Банке России:

- структурные облигации,
- субординированные облигации,
- бессрочные облигации,
- облигации специализированных финансовых обществ (СФО) и специализированных обществ проектного финансирования (СОПФ),
- облигации, предназначенные только для квалифицированных инвесторов.

В том случае, когда речь не идёт о подобных инструментах, следует рассмотреть выпуск биржевых облигаций: они и проще, и дешевле в размещении.

Регистрацию выпуска биржевых облигаций и допуск бумаг к торгам в короткие сроки проводит Биржа (Московская, Санкт-Петербургская). Размещаться такие бумаги могут только по открытой подписке (то есть среди

широкого круга инвесторов), а **минимальный объем выпуска составляет 50 млн руб.**

Выпуская классические и биржевые облигации, компания должна подготовить и зарегистрировать проспект эмиссии облигаций — официальный юридический документ о выпуске ценных бумаг. В нем подробно представлены данные об эмитенте, его финансовом положении, параметры предстоящего выпуска, возможные риски и ограничения для инвесторов.

Регистрация проспекта эмиссии **не требуется**, если соблюдается хотя бы одно из следующих условий:

- облигации выпускаются для квалифицированных инвесторов или предлагаются заранее определенному кругу лиц, число которых не превышает 150 без учёта квалифицированных инвесторов,
- объем привлекаемых эмитентом средств с помощью одного или нескольких выпусков в течение 1 года не превышает 1 млрд руб.,
- сумма заявки инвестора при размещении составляет не менее 1,4 млн руб.,
- проспект эмиссии зарегистрирован вместе с программой, и с даты его регистрации не истёк 1 год.

Коммерческие облигации размещаются только по закрытой подписке — без залогового обеспечения, без проспекта эмиссии и с облегченным раскрытием информации. Регистрирует их уже не Биржа, а Национальный расчетный депозитарий (НРД). Биржевые торги по таким бумагам не проходят, а обращение на вторичном рынке ограничено адресными сделками.

Коммерческие облигации часто используются начинающими эмитентами как способ протестировать рынок. Обычно выпуски коммерческих облигаций имеют объем до 300 млн руб. и срок 1–2 года. Для компаний это самый быстрый и относительно простой способ привлечь дебютное финансирование: от начала подготовки выпуска и до получения денег от размещения проходит от 1,5 до 2,5

месяцев. Эмитенту целесообразно использовать данный вид облигаций при наличии заранее известного и небольшого круга приобретателей облигаций, в том числе при организации финансирования с привлечением профессионального участника рынка ценных бумаг.

Процесс подготовки и размещения корпоративных облигаций:

1. Определение параметров и схемы размещения выпуска;

Целесообразно подготовить презентацию для последующего общения с организаторами, биржей и потенциальными инвесторами. Рекомендации Московской биржи по подготовке презентации доступны по следующей [ссылке](#).

2. Консультации с регистрирующим органом (при необходимости);

3. Выбор организатора выпуска;

Организатор выпуска – финансовая организация, осуществляющая подготовку эмиссионных документов, привлечение и взаимодействие с инвесторами, способствует заключению сделок между эмитентом и инвесторами в ходе размещения.

ВАЖНО! В Нижегородской области действует Пул соорганизаторов выпуска корпоративных облигаций, в который можно обратиться для получения бесплатных консультаций по вопросам выхода на рынок облигационных заимствований. Информация о Пуле доступна по [ссылке](#).

4. Получение кредитного рейтинга (обязательно для биржевого размещения);

По состоянию на 01.07.2021 Банком России аккредитованы следующие рейтинговые агентства:

[АКРА \(АО\)](#),

[АО «Эксперт РА»](#),

[ООО «НРА»](#),

ООО «НКР».

ВАЖНО! Для получения рейтинга эмитент может обратиться в любое из аккредитованных или международных рейтинговых агентств¹, последнее оправдано при привлечении иностранных институциональных инвесторов.

Рейтинговое агентство на своем официальном сайте раскрывает присвоенный рейтинг и в дальнейшем осуществляет его мониторинг.

5. Принятие эмитентом решения о размещении выпуска;

Относится к компетенции органов управления общества в соответствии с Уставом – общего собрания участников/акционеров или Совета директоров (наблюдательного совета).

6. Утверждение эмитентом решения о выпуске и проспекта ценных бумаг (при необходимости);

Решение о выпуске облигаций – это документ, закрепляющий совокупность прав владельцев облигаций и являющийся основанием для регистрации выпуска облигаций. Решение о выпуске облигаций должно быть составлено в соответствии с Положением Банка России от 19.12.2019 № 706-П «О стандартах эмиссии ценных бумаг», на основании и в соответствии с решением об их размещении.

6. Регистрация выпуска и присвоение регистрационного (идентификационного) номера выпуска ценных бумаг;

Осуществляется регистрирующим органом на основании решения по результатам рассмотрения представленных эмитентом документов.

7. Размещение ценных бумаг;

Процедура определения даты начала размещения и непосредственно совершение эмитентом сделок по продаже облигаций их первым владельцам.

¹ Moody's Investors Service (Moody's), Fitch Ratings и Standard & Poor's (S&P)

8. Раскрытие эмитентом информации об итогах размещения

Эмитент осуществляет раскрытие информации выпуске облигаций на специальном сервере раскрытия в соответствии с Федеральным законом от 22.04.1996 №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».

9. Уведомление Банка России об итогах размещения биржевых и коммерческих облигаций.

У эмитента нет обязанности направлять отчёт об итогах выпуска биржевых или коммерческих облигаций, уведомление Банка России осуществляется учётной системой, осуществляющей централизованный учет прав на ценные бумаги эмитента (депозитарием или регистратором).

ВАЖНО! Организация выпуска включает оплату услуг организатора выпуска, депозитария, рейтингового агентства, аудитора; биржевые сборы; регистрационные и информационные расходы. Совокупный размер расходов может составлять от нескольких десятых процента до нескольких процентов от объема эмиссии.

Более подробно с информацией об этапах эмиссии можно ознакомиться на сайте Московской биржи в разделе [«Руководство для эмитента: как выйти на рынок публичного долга»](#) или на странице [«Как стать эмитентом»](#).

НА КАКУЮ СТАВКУ МОЖЕТ РАССЧИТЫВАТЬ МОЁ ПРЕДПРИЯТИЕ

Предприятия Нижегородской области используют возможности облигационных займов для привлечения долгосрочного финансирования. Среди наиболее значимых выпусков облигаций, которые в настоящее время обращаются на бирже, можно выделить следующие:

Наименование эмитента	Направление деятельности	Объём выпуска, руб.	Дата размещения	Срок	Ставка купона
-----------------------	--------------------------	---------------------	-----------------	------	---------------

АО «Волга-Спорт»	Строительство и эксплуатация физкультурно-оздоровительных комплексов в Павловском, Краснобаковском и Лукояновском районах Нижегородской области	1 400 000 000	01.04.2011	1 лет	7,88%
АО «Волга-Спорт»		1 900 000 000	30.10.2012	1 лет	9,13%
АО «Управление отходами-НН»	Создание и эксплуатация мусоросортировочных комплексов в Городецком и Балахнинском районах Нижегородской области	1 150 000 000	27.06.2012	0 лет	6,80%
ПАО «МРСК Центра и Приволжья»	Передача электроэнергии и технологическое присоединение к распределительным электросетям	5 000 000 000	03.12.2019	0 лет	6,85%
ПАО «МРСК Центра и Приволжья»		8 000 000 000	05.06.2020	3 года	5,65%

На величину процентной ставки по облигациям влияют различные факторы:

- **размер безрисковой ставки.** В качестве таковой может быть использована ключевая ставка Банка России или средневзвешенная ставка по краткосрочным государственным ценным бумагам;

- **срок обращения.** Чем меньше срок, тем ниже ставка. Ориентиром зависимости ставки от срока может быть Кривая бескупонной доходности, рассчитываемая Московской биржей ([КБД Московской биржи](#));

- **возможность досрочного предъявления** владельцем облигаций к выкупу. Снижает срок обращения, а, следовательно, и ставку;

- **финансовое положение эмитента.** Чем оно устойчивее, тем ниже будет ставка;

- **известность предприятия и его репутация,** в том числе репутация владельцев бизнеса;

- уровень кредитного рейтинга;
- наличие маркировки «зеленого» или «социального» выпуска.

ВАЖНО! *Потенциальный эмитент может осуществить предварительный расчёт диапазона ставки купона, которая может быть установлена при выпуске облигаций с помощью специального калькулятора.*

Окончательные условия облигационного займа, включая и его стоимость, определяются по итогам работы, проводимой совместно с организатором выпуска.

ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ («ИСТОРИИ УСПЕХА»)

Все чаще на рынок корпоративных облигаций выходят региональные компании. В настоящем разделе Вы сможете ознакомиться с практическим опытом использования облигаций для привлечения финансирования и узнать ответы на основные вопросы, которые задает себе каждый руководитель предприятия, когда задумывается о привлечении финансирования посредством выпуска облигаций. С какими трудностями придется столкнуться? Каков путь эмитента? Как выбрать организатора выпуска? Какие преимущества получит моя организация от использования этого финансового инструмента?

Истории успеха составлены на основе рабочих встреч и интервью с теми, кто «побывал на передовой» привлечения средств с помощью облигационного займа – руководителей и собственников предприятий. При этом сферы деятельности предприятий самые разные: от пищевой промышленности до военно-промышленного комплекса, от строительства зданий до предоставления финансовых услуг.

ООО НПП «Моторные технологии», Пензенская область, отрасль – промышленное производство

I. Краткая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью научно-производственное предприятие «Моторные технологии» образовано 29.12.2015.

Основное направление деятельности «Производство прочих машин и оборудования общего назначения, не включенного в другие группировки». Предприятие включено в Реестр субъектов МСП 01.08.2016 в категорию «малое предприятие».

У предприятия достаточно широкая линейка оборудования для станций технического обслуживания, есть решения по очистке для крупных промышленных предприятий, и новые разработки 2020 года – оборудование для дезинфекции: тоннели и диспенсеры.

II. Мотивация к привлечению финансирования

Покупка новых собственных площадей в 2017 году была произведена за счет привлечения кредитных средств с залогом в виде всех активов предприятия и личного имущества. В 2018 году у предприятия практически отсутствовало необремененное залогом имущество, а реализация планов развития требовала вложения значительных средств (до половины годовой выручки). Получение кредита в банках без обеспечения и в нужных объемах было невозможным. Привлечение средств напрямую у частных инвесторов оказалось достаточно дорого (до 40% годовых), требовало обеспечения и создавало риски потери контроля над бизнесом. Использование средств Фонда поддержки промышленности и других инфраструктурных организаций в общем случае требует софинансирования со стороны предприятия и залогового имущества.

Для финансирования новых проектов стали рассматриваться альтернативные варианты получения заемных средств. Корпоративные облигации стали единственным способом привлечения заемных средств, как по ценовым, так и по неценовым параметрам.

III. Путь эмитента

При выборе организатора выпуска предприятие столкнулось с проблемой отсутствия на финансовом рынке брокеров, имеющих навыки работы с сегментом малого и среднего предпринимательства. В результате ряда встреч с компанией АО ИК «ЦЭРИХ Кэпитал Менеджмент» в головном офисе в г. Москве было принято

решение о сотрудничестве. Следующим шагом стало взаимодействие с ПАО Московская биржа для размещения выпуска в Секторе Роста. Сектор Роста – это одна из площадок Московской Биржи, которая специализируется на поиске и привлечении средств для развития и поддержки компаний средней и малой капитализации (компании с объемом выручки от 120 млн руб. до 10 млрд руб. для эмитентов облигаций). В качестве основного инвестора был привлечен АО «МСП-Банк». Полученный опыт и уверенность в успешном развитии предприятия в будущем привели к решению осуществить второй выпуск без участия основного инвестора.

Ольга Изранова, генеральный директор: «Процессы подготовки и размещения второго выпуска в 2020 году прошли намного проще, поскольку продолжилось сотрудничество с тем же организатором, и компания, пройдя подготовительные этапы при размещении первого выпуска, была готова решать любые сложности. В настоящее время предприятие находится в процессе поиска организатора третьего выпуска, поскольку АО ИК «ЦЭРИХ Кэпитал Менеджмент» вошла в состав ИК «Фридом Финанс»».

Основные сложности возникли при организации первого выпуска. Главная из них – профессиональные участники финансового рынка не имели опыта вывода на фондовую биржу малого промышленного предприятия. Несмотря на возникающие трудности, ООО НПП «Моторные технологии» осуществило размещение первого выпуска облигаций.

IV. Параметры выпуска

Выпуск корпоративных облигаций объемом 50 млн руб. на 3 года по ставке 15% в 2019 году. В 2020 году ООО НПП «Моторные технологии» осуществило размещение второго выпуска облигаций на 60 млн руб. на 3 года по ставке 13% годовых.

V. Преимущества использования инструмента.

Для предприятия преимущества облигаций следующие: повышение имиджа организации, доступность требуемой суммы, отсутствие обеспечения, возможность не сразу выплачивать основной долг, как это делается в банке, независимость от кредитора, отсутствие контроля за целевым использованием средств.

Ольга Изранова, генеральный директор «Отсутствие целевого использования необходимо правильно понимать. То есть, предприятие имеет возможность пересмотреть свои планы и выпускать оборудование с другим назначением, например, ООО НПП «Моторные технологии» перестроилось в пандемию и начало выпускать дезинфицирующее оборудование. В сравнении с инвестиционным кредитом в банке предприятие не смогло бы этого сделать и было бы вынуждено возвращать кредит. Облигационный инструмент дает определенную степень независимости от кредитора, и основная задача эмитента - сформировать грамотный денежный поток, чтобы при раскрытии финансовой отчетности инвесторы видели деятельность предприятия и могли понимать, дало ли положительный эффект вливание денег или нет».

VI. Планы на будущее

В 2021 году руководством ООО НПП «Моторные технологии» поставлена цель получения рейтинга для размещения третьего выпуска. В планах выходить с размещением выпуска так же без основного инвестора и использовать механизм oferty для выкупа облигаций первого выпуска.

АО «Регион-Продукт», Пензенская область, пищевая промышленность

I. Краткая характеристика предприятия

Акционерное общество «Регион-Продукт» зарегистрировано 04.02.2005. Основное направление деятельности «Производство сухарей, печенья и прочих сухарных хлебобулочных изделий, производство мучных кондитерских изделий, тортов, пирожных, пирогов и бисквитов, предназначенных для длительного хранения». Предприятие включено в Реестр субъектов МСП 10.08.2017 в категорию «Малое предприятие».

II. Мотивация к привлечению финансирования

В 2017 году принято решение о существенном развитии компании, модернизации производства, вхождении в федеральные сети и разработке новых продуктов. Была произведена замена всей производственной цепочки. Также произведен пересмотр всей структуры продаж, структуры внутренних

подразделений, бизнес-процессов. Сделан упор на производство высоко-маржинального продукта под собственной торговой маркой.

В 2017-2018 гг. предприятие вышло из низкорентабельных контрактов. И даже при снижении выручки в 2018-2019 годах удалось добиться существенного прироста показателей gross margin, EBITDA. С 2019 года компания начала планомерную работу с федеральными сетями.

Волков Павел, представитель собственника предприятия: «Для любой растущей компании не пользоваться дополнительным плечом в виде заемных средств просто неразумно. АО «Регион-Продукт» считает себя компанией, которая развивается, и планирует развиваться достаточно серьезно. Некоторое время назад были пересмотрены взгляды на развитие, и появились планы за два года увеличить выручку более, чем в два раза. Эта задача очень серьезная, и на своих деньгах, на своей маржинальности, на своей прибыльности компания такую задачу выполнить не сможет. Поэтому предприятию нужны заемные средства».

Предприятие имеет различные источники финансирования: есть лизинговый и кредитный портфели, и планирует сохранить банковский портфель. Однако, принимая решение о качественном скачке было очевидно, что получение необеспеченного кредита для взрывного роста компании нецелесообразно, так как ставка по такому кредиту выше, чем по залоговому кредиту. Для достижения цели было принято решение использовать привлечение финансирования посредством выпуска корпоративных облигаций.

III. Путь эмитента

При подготовке первого выпуска облигаций предприятие столкнулось с некоторыми сложностями. *Волков Павел, представитель собственника предприятия «Предприятие столкнулось только со своими внутренними проблемами: состояние отчетности, степень и качество организации бизнес-процессов, внутренние взаимоотношения были не готовы для публичного раскрытия. Компания для выпуска поменяла себя».*

Для второго выпуска облигаций АО «Регион-Продукт» было принято решение о получении рейтинга. Поиск рейтингового агентства предприятие осуществляло

самостоятельно. Из пяти аккредитованных агентств выбор осуществлялся из двух компаний: Эксперт РА и АКРА. Полученный рейтинг ruB, по оценке, позволит в текущей ситуации на рынке облигаций разместить второй выпуск под 9%-11%, и, соответственно, эффективная ставка с учетом действующей господдержки составит уже около 6%-8% или менее. Беззалоговые средства по ставке менее 6%-8% создают конкуренцию с банковскими кредитами, включая льготные государственные программы.

IV. Параметры выпуска

Первый выпуск корпоративных облигаций АО «Регион-Продукт» осуществил в 2020 году на сумму 50 млн руб. на 3 года по ставке 12% годовых.

V. Преимущества использования инструмента

Руководство АО «Регион-Продукт» определило основные преимущества привлечения финансирования посредством выпуска корпоративных облигаций для компании: улучшение бизнес-процессов внутри компании, внедрение элементов международной финансовой отчетности (рассматривается полный переход на МСФО), отсутствие залогов, самостоятельное определение сроков привлечения денег, самостоятельный выбор способа погашения.

VI. Планы на будущее

В 2021 году планируется разместить не менее 60 млн руб. для дальнейшей реализации инвестиционной программы предприятия по обновлению и развитию производственных мощностей для кратного увеличения объемов деятельности.

ООО «Электроаппарат», Самарская область, торговая организация

I. Краткая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Электроаппарат» создано 04.03.2015, является «Микропредприятием», основное направление деятельности - оптовая торговля оборудованием. Предприятие является официальным дистрибьютором АО ГК «Электроцит» - ТМ Самара.

ООО «Электроаппарат» имеет большой опыт поставок промышленного оборудования и реализации международных проектов «под ключ». Основной

сферой деятельности компании является энергетическая отрасль. Предприятие развивает комплексный подход в решении поставленной задачи в целях получения заказчиком максимальной эффективности. Собственный автопарк компании снижает издержки клиентов на перевозки. Также, ООО «Электроаппарат» имеет собственный штат квалифицированных специалистов, которые производят таможенное оформление грузов при импортно-экспортных операциях.

Крупнейшими клиентами компании являются ПАО НК «Роснефть», ПАО «Т Плюс», ПАО АНК «Башнефть», АО «Объединенная Двигателестроительная Корпорация» и прочие. Предприятие активно поставляет продукцию иностранным заказчикам из стран ближнего зарубежья. При этом потребность в дополнительном финансировании была связана с недостаточностью оборотных средств для расширения объемов поставки продукции.

II. Мотивация к привлечению финансирования

В своей деятельности ООО «Электроаппарат» активно использует банковские кредиты (в т.ч. льготное кредитование экспортно-импортных операций). При этом банки не одобряли новые кредитные договоры на расширение объема продаж, т.к. опираются на ретро данные, отраженные в бухгалтерской отчетности.

Заместитель коммерческого директора предприятия Белов А.В. принимал участие в качестве слушателя во II Форуме «Финансовые инструменты для сектора роста. Возможности привлечения финансирования для субъектов МСП посредством фондового рынка», который проходил в 2019 году в г. Нижнем Новгороде. По итогам мероприятия собственник предприятия Белова В.Г. приняла окончательное решение о выпуске облигаций и начала поиск организатора.

III. Путь эмитента

Организатором выпуска согласилась стать компания ЗАО «Среднеуральский брокерский центр» («GrottBjorn»). В январе 2020 года началась подготовка необходимых документов для осуществления выпуска облигаций, и все основное взаимодействие предприятие осуществляло через «GrottBjorn». В марте 2020 года подготовительный процесс был приостановлен в связи с эпидемической обстановкой. Но позднее ООО «Электроаппарат» начал

взаимодействие с другим организатором выпуска облигаций «Национальным расчетным депозитарием».

IV. Параметры выпуска

Выпуск коммерческих облигаций ООО «Электроаппарат» осуществил в 2020 году на сумму 30 млн руб. на 5 лет по ставке 20% годовых.

Справочно: коммерческие облигации позволяют привлечь необходимый для реализации нового проекта объем финансирования в довольно короткие сроки. Кроме того, осуществление выпуска коммерческих облигаций – своеобразный трамплин для небольших эмитентов. Он позволяет опробовать технологию выпуска облигаций. После чего следующим шагом может стать размещение биржевых облигаций и привлечение более дешевого финансирования.

V. Преимущества использования инструмента

Благодаря привлеченным средствам от выпуска облигаций предприятие увеличило выручку в 2020 году на 120 млн руб. В настоящий момент предприятие привлекает дополнительные банковские кредиты (из-за увеличения объема деятельности банки одобрили дополнительные кредитные лимиты).

Белова Виктория, собственник предприятия: «Облигации нужны тем предприятиям, которые быстро развиваются и/или могут быстро расширить свою деятельность. Т.е. в тех случаях, когда банки по ретро данным новые кредиты дать не могут и расширение деятельности компании сможет компенсировать высокую стоимость привлечения средств».

VI. Планы на будущее

ООО «Электроаппарат» планирует организовать собственное производство, для реализации нового проекта планирует выпустить корпоративные облигации.

[ООО Агрофирма «Рубеж», Саратовская область, сельское хозяйство](#)

I. Краткая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Агрофирма «Рубеж» - современный эффективный агрокомплекс с передовыми сельскохозяйственными технологиями, один из наиболее крупных в Саратовской области.

ООО «Агрофирма «Рубеж» создано 06.06.2002 на базе сельскохозяйственного производственного кооператива. Основным направлением деятельности является производство и реализация широкой линейки растениеводческой продукции (пшеницы хлебопекарной, подсолнечника масличного и кондитерских сортов, проса, нута и др.) и продукции животноводства (молоко, мясо).

II. Мотивация к привлечению финансирования

ООО «Агрофирма «Рубеж» - эмитент дебютного выпуска облигаций в 2019 году. В конце 2018 – начале 2019 гг. встал вопрос о поисках новых источников финансирования для расширения деятельности предприятия. В условиях роста сборов зерновых культур, с целью увеличения мощностей отгрузки авто- и железнодорожным транспортом, были приняты решения о строительстве второй очереди элеватора, а также, принимая во внимание климатические условия Саратовской области, - об увеличении орошаемых площадей.

Такой источник средств, как рынок ценных бумаг, давно интересовал предприятие. Финансирование проектов с помощью эмиссии ценных бумаг привлекало отсутствием необходимости залога имущества. При этом расширение собственного капитала через выпуск акций (переход в форму акционерного общества) предприятие не рассматривало.

Шляпников Максим, старший юрисконсульт «Выпуск долговых ценных бумаг – более удобный механизм, позволяющий регулярно привлекать средства как юридических лиц, так и населения. Решение принималось с учетом результатов консультаций с инвестиционными компаниями».

III. Путь эмитента

Выбор ИК «Фридом Финанс» в качестве партнера агрофирмы на финансовом рынке был связан с рекомендацией многолетнего надежного контрагента. Для начинающего эмитента это очень важная задача: поиск надежного и знающего бизнес-партнера, который сможет организовать интересный, но очень сложный процесс выпуска облигаций, в том числе четкого документационного обеспечения, грамотного взаимодействия с Московской биржей и другими организациями, поиска инвесторов.

Первым официальным шагом является установление контакта с Московской биржей в рамках процедуры КҮС («знай своего клиента»).

Справочно: процедура КҮС («know your customer») является процедурой идентификации и верификации контрагента, проводимой Московской биржей. В рамках данной процедуры Московская биржа оценивает потенциального эмитента с точки зрения возможности обслуживания выпуска, целей привлечения финансирования, существующих рисков и т.п.

Рабочая встреча агрофирмы с представителем Московской биржи состоялась 26.03.2019, на которой представители агрофирмы отвечали на вопросы обоснованности выпуска и обслуживания облигаций.

В дальнейшем велась техническая подготовка к выпуску облигаций – достаточно трудоемкий процесс, включающий в себя повышение профессионального уровня персонала: экономистов, юристов, бухгалтеров предприятия-эмитента, и подготовку большого объема новых документов.

В ходе подготовки предприятием был заключен договор с компанией-представителем владельцев облигаций – ООО «Регион Финанс», выступающей связующим звеном с инвесторами и, при необходимости, защищающей их права перед эмитентом. Раскрытие информации эмитента осуществляется через Центр раскрытия корпоративной информации «Interfax». Агрофирма понимала, что, помимо обязанности своевременно выплачивать доходы по облигациям, возникает обязанность регулярно раскрывать все существенные факты деятельности для внешних пользователей. После заключения договоров с Московской биржей и с депозитарием производилась настройка электронных кабинетов и программ обмена информацией для обслуживания облигаций.

В целом все обязательные действия перед размещением ценных бумаг заняли примерно 3 месяца после процедуры КҮС. Агрофирма «Рубеж» стала первым эмитентом корпоративных облигаций в Саратовской области.

Основной задачей, с которой предприятие успешно справилось при подготовке выпуска корпоративных облигаций, стало изучение большого объема новой нормативной базы, ранее не используемой в работе специалистами предприятия.

IV. Параметры выпуска

20.06.2019 зарегистрирована Программа биржевых облигаций ООО «Агрофирма «Рубеж» сроком на 10 лет и общим объемом 1 млрд рублей. 25.06.2019 совместно с ИК «Фридом Финанс» были утверждены условия выпуска облигаций. Первое размещение облигаций прошло 10.07.2019 на сумму 250 млн рублей под 14% годовых на 3 года.

V. Преимущества использования инструмента

Преимуществ выпуска облигаций несколько. Помимо получения инвестиций на достаточно гибких условиях, это – положительный эффект, достигаемый открытостью/публичностью деятельности предприятия-эмитента, связанной с подготовкой выпуска облигаций. В свою очередь, крупные предприятия более благосклонно относятся к контактам с предприятиями, прошедшими рассмотрение со стороны Московской биржи. Агрофирма как эмитент участвует в мероприятиях, проводимых для инвесторов Правительством Саратовской области, ИК «Фридом Финанс» и другими организациями, что ведет к росту известности предприятия в бизнес-сообществе.

VI. Планы на будущее

В настоящее время продолжается активное развитие Агрофирмы «Рубеж». Начинается строительство третьей очереди элеватора, закупается новая сельхозтехника. Поэтому выпуски облигаций продолжатся.

[ПАО «СЭЗ им. Серго Орджоникидзе», Саратовская область, предприятие
военно-промышленного комплекса](#)

I. Краткая характеристика предприятия

Публичное акционерное общество «Саратовский электроприборостроительный завод имени Серго Орджоникидзе» является одним из крупнейших и успешно развивающихся промышленных предприятий г. Саратова.

Предприятие было основано в 1918 году в г. Москве. В 1941 году завод эвакуируется в г. Энгельс Саратовской области. В 1951 году основное производство переносится в Саратов. В послевоенные годы на предприятии налаживается выпуск

систем автоматического управления полетами. Данная продукция остается основной для предприятия до настоящего времени. Завод включен в реестр стратегически значимых предприятий ОПК России.

В 2019 году в рамках диверсификации производства создан Центр малотоннажной химии и запущена опытно-промышленная линия производства химически осажденного мела. На площадке Центра реализуется крупный инвестиционный проект – производство металлического натрия.

II. Мотивация к привлечению финансирования

ПАО «СЭЗ им. Серго Орджоникидзе» - эмитент дебютного выпуска облигаций в 2019 году. Потребность в диверсификации профильного производства, развитие инновационной деятельности вне рамок государственного оборонного заказа и разработка новых бизнес-проектов привели к необходимости поиска новых источников привлечения средств. Было решено организовать привлечение финансирования с использованием корпоративных облигаций.

III. Путь эмитента

Представителями предприятия были проведены встречи с несколькими инвестиционными компаниями. ИК «Фридом Финанс» показала наибольший интерес к бизнес-проекту, под который необходимо было привлечь финансирование. В ходе работы ИК осуществляла полноценное сопровождение бизнес-проекта, оказывала методическую помощь с документами по оформлению и организации выпуска облигаций, помогала перестроить работу под требования рынка ценных бумаг.

Специалисты ИК взяли на себя организацию взаимодействия с биржевой инфраструктурой, депозитарием, рейтинговым агентством в ходе подготовки эмиссии и привлечения внимания потенциальных инвесторов. ИК порекомендовала предприятию несколько компаний, осуществляющих представление интересов покупателей облигаций. Также ИК была оказана помощь в разрешении специфических сложностей, связанных с раскрытием данных предприятия для внешних пользователей при продолжающемся выполнении государственных оборонных заказов.

Так как ПАО «СЭЗ им. Серго Орджоникидзе» является предприятием сектора ВПК, возникли трудности с выходом на рынок корпоративных облигаций. Помимо преодоления ограничений, связанных с секретностью основного производства, существенной проблемой была психологическая: необходимо было научиться работать и готовить документы в условиях открытости информации и транспарентности деятельности. Это потребовало перестройки корпоративной культуры предприятия, создания инициативной команды людей с амбициозными устремлениями.

IV. Параметры выпуска

В результате проведенной работы предприятие 29.10.2019 зарегистрировало Программу выпуска биржевых облигаций общей суммой 3 млрд рублей сроком на 10 лет. Первое размещение прошло на Московской бирже на сумму 300 млн рублей под 12,5% годовых на 3 года. Вторая эмиссия была проведена 22.09.2020 на сумму 500 млн рублей под 10,75% годовых на 7 лет.

V. Преимущества использования инструмента

Ханенко Дмитрий, генеральный директор «Самое главное достоинство привлечения средств через выпуск облигаций – это свобода, которую дает этот инструмент. При получении банковского кредита предприятие связано множеством обязательств и ограничений, которые накладывает кредитная организация. Эмиссия облигаций, в свою очередь, дает большую свободу выбора по многим параметрам – обеспечение, срок выплаты купона, целевое использование и т.д. Несмотря на то, что условия облигационного займа нужно строго соблюдать, возникает больше возможностей для реализации новых бизнес-проектов, так как финансовые потоки можно планировать самостоятельно уже на этапе бизнес-плана, не опасаясь, что банк выдвинет свои условия предоставления денежных средств и/или ограничит свободу реализации проекта ковенантами».

VI. Планы на будущее

На ПАО «СЭЗ им. Серго Орджоникидзе» продолжается разработка новых бизнес-проектов, требующих привлечения дополнительных средств с использованием финансового инструмента – корпоративные облигации.

I. Краткая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «ЭкономЛизинг» осуществляет деятельность по финансовой аренде (лизингу/сублизингу). Компания работает с 02.02.2006.

Клиентами ООО «ЭкономЛизинг» являются финансово устойчивые предприятия различных отраслей экономики, что позволяет диверсифицировать риски в случае изменения рыночной ситуации в отдельных отраслях либо при снижении спроса на определенные виды основных средств. В лизинг предоставляются легковой, малотоннажный и грузовой автотранспорт, спецтехника, различное оборудование, недвижимость. Примерно 85% клиентов компании – малый и средний бизнес.

За время работы компания «ЭкономЛизинг» заслужила у банков репутацию надежного заемщика. Вместе с тем, банки кредитуют региональные лизинговые компании обычно по более высоким ставкам по сравнению с крупными компаниями федерального уровня. Кроме того, у кредитных организаций нерыночные условия финансирования лизинговых сделок, а именно: жесткие требования к финансовому положению потенциальных лизингополучателей, предметам лизинговых сделок, большой перечень документов для анализа лизинговой заявки, длительный срок рассмотрения для принятия решения и т.д. Существуют так же внутренние ковенанты Банков (они касаются некоторых финансовых показателей Лизинговой компании), которые являются категоричными и не позволяют «ЭкономЛизинг» стать заемщиком многих федеральных банков. Таким образом, развитие бизнеса компании привело к объективной необходимости диверсификации источников финансовых ресурсов.

Леонгард Алла, генеральный директор «Облигации - это оптимальный инструмент с точки зрения отсутствия залогового обеспечения и свободы распоряжения привлеченными средствами».

II. Мотивация к привлечению финансирования

На решение выпустить облигации повлиял постепенный выход из кризиса периода 2013-2015 гг., когда компания потеряла часть лизингового рынка и клиентов. Таким образом, перед ООО «ЭкономЛизинг» встала задача выйти на новый уровень, вернуть потерянные объемы лизингового портфеля, расширить масштабы деятельности, нарастить капитал, стать более привлекательным заемщиком для кредитных организаций.

III. Путь эмитента

После принятия решения о выпуске облигаций компания обращалась в кредитные организации и в инвестиционные компании федерального уровня. Однако с их точки зрения региональная лизинговая компания была недостаточно большим и надежным эмитентом для выпуска облигаций. На тот момент лизинговая компания не нашла себе организатора выпуска.

Только в сентябре 2018 года с открытием саратовского офиса ИК «Фридом Финанс» было принято решение об обращении к организатору для предварительной оценки лизинговой компании как потенциального эмитента.

Организация выпуска заняла около года. Координацию процесса осуществлял центральный офис ИК «Фридом Финанс». Первым мероприятием было общение с комитетом Московской биржи – КҮС-интервью («знай своего клиента»). Вопросы касались непосредственно всего бизнес-процесса эмитента, его финансового состояния, стратегии развития, целевого использования денежных средств, системы оценки финансовых рисков и т.д.

Подготовкой эмиссии полностью занималась ИК «Фридом Финанс». ИК предоставила на выбор несколько компаний-представителей владельцев облигаций. ООО «ЭкономЛизинг» заключил договор на обслуживание с представителем владельцев облигаций ООО «Регион Финанс» (организация обеспечивает прозрачное взаимодействие эмитента и владельцев облигаций, осуществляет контроль исполнения обязательств эмитентом перед владельцами облигаций).

На момент выхода в 2019 году с Программой биржевых облигаций оценка рейтингового агентства не требовалась. В сентябре 2020 года ООО «ЭкономЛизинг»

возобновило сотрудничество с рейтинговым агентством с целью успешного привлечения финансирования.

Наиболее сложным в процессе выхода на облигационный рынок было составление юридической документации и долгосрочного бизнес-плана, в котором реалистично и прозрачно показаны источники погашения обязательств.

IV. Параметры выпуска

В результате выхода на облигационный рынок в рамках зарегистрированной 01.08.2019 Программы биржевых облигаций общей суммой на 1 млрд рублей ООО «ЭкономЛизинг» разместил три транша облигаций: 28.09.2019 на сумму 100 млн рублей под 13,5% годовых на 3 года, 11.06.2020 на сумму 200 млн рублей под 12% годовых на 3 года, 22.04.2021 на сумму 200 млн рублей под 11,5% годовых на 3 года.

V. Преимущества использования инструмента

Несомненным преимуществом является то, что облигационное финансирование снижает зависимость от банков, создает возможность для развития преимуществ на рынке лизинговых услуг. Отсутствие необходимости согласовывать детали сделки (предмет лизинга, размер аванса и т.д.) в соответствии с требованиями банка позволяет осуществлять финансирование в короткие сроки.

VI. Планы на будущее

В планах лизинговой компании продолжать выпуски облигаций, а после того, как будет выбран лимит текущей Программы биржевых облигаций открыть следующую программу на 2 млрд рублей.

АО «Джи-групп», Республика Татарстан, строительство коммерческой и жилой недвижимости

I. Краткая характеристика предприятия

В группу компаний входят два бренда: «Унистрой», работающий в сфере жилой недвижимости, и «UD Group», работающий в сфере коммерческой недвижимости. В настоящее время группа активно работает в трех субъектах Российской Федерации – республиках Татарстан и Башкортостан, Самарской

области. Акционерное общество «Джи-групп» осуществляет деятельность по управлению дочерними компаниями, предоставляет права использования товарных знаков по лицензионным договорам в пользу дочерних компаний.

II. Мотивация к привлечению финансирования

Выход компании на рынок облигационных займов был обусловлен двумя факторами: желанием диверсифицировать источники финансирования и снизить зависимость от банковского кредитования. Корпоративные облигации дают компании возможность привлекать денежные средства без залогового обеспечения и без обязательного указания цели финансирования, что позволяет направить полученные средства на реализацию любых проектов. Кроме того, такое решение позволило повысить узнаваемость бренда, сформировать публичную историю и удешевить стоимость финансирования в будущем.

III. Путь эмитента

Приняв решения о выпуске облигаций, компания проанализировала рынок организаторов, рейтинговых агентств и юридических консультантов. По итогам встреч и переговоров были выбраны партнёры: АО ИФК «Солид» - организатор выпуска, ООО «Юридическая фирма ЛЕКАП» - юридический консультант, АО «Аналитическое Кредитное Рейтинговое Агентство» - рейтинговое агентство. Следующим этапом стало написание эмиссионной документации, подача заявки на получение кредитного рейтинга и сотрудничество с ПАО «Московская Биржа» по вопросам регистрации ООО «Джи-групп» в качестве эмитента, и с АО "ИНТЕРФАКС" по вопросам раскрытия информации.

IV. Параметры выпуска

Первый выпуск корпоративных облигаций организация осуществила в 2020 году объемом эмиссии в 1 млрд руб. на 3 года по ставке 12,5% годовых.

V. Преимущества использования инструмента

Основными трудностями, возникшими в процессе подготовки к выпуску корпоративных облигаций, стали отсутствие истории и, как следствие, отсутствие имиджа эмитента – крупные организаторы не проявляли большого интереса к работе с дебютантом. Но на текущий момент, в процессе подготовки второго выпуска,

компания отмечает стабильный интерес со стороны крупных и известных организаторов.

VI. Планы на будущее

Второй выпуск облигаций АО «Джи-Групп» запланирован на июнь 2021 года.

[ООО «Завод КриалЭнергоСтрой», Республика Татарстан, производство и поставка энергетического оборудования](#)

I. Краткая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Завод КриалЭнергоСтрой» зарегистрировано 10.06.2014, относится к субъектам МСП. Завод является российским производителем энергокомплексов, а также официальным дилером ведущих отечественных и зарубежных производителей оборудования для автономного и резервного электроснабжения. Основными направлениями деятельности являются поставка, производство и обслуживание, а также сдача в аренду оборудования: дизель-генераторных и газопоршневых установок. Также в спектр продукции входят бытовые солнечные электростанции, осветительные мачты, газовые котельные, стабилизаторы напряжения и источники бесперебойного питания, компрессоры.

II. Мотивация к привлечению финансирования

Целью привлечения финансирования для организации стала потребность в расширении бизнеса, а именно в пополнении арендного парка энергетического оборудования, а также пополнение оборотных средств компании.

Выбор корпоративных облигаций как инструмента финансирования обусловлен ограниченностью размера залогового обеспечения компании, потребностью в расширении и диверсификации внешних источников финансирования бизнеса и снижении зависимости перед банками, а также возможностью получения публичной кредитной истории у инвесторов. Также размещение облигаций предусматривает возможность получения государственной поддержки в виде субсидирования части расходов по организации облигационного выпуска, получению кредитного рейтинга и выплате купонов по облигациям.

III. Путь эмитента

Работа по размещению первого выпуска от принятия решения до размещения облигаций заняла порядка восьми месяцев: договор листинга с биржей был подписан в августе 2019 года, а размещение прошло в декабре 2019 года. Но этой процедуре предшествовали три месяца подготовительных работ. Процедура размещения второго выпуска заняла порядка трех месяцев без учета временных затрат на получение кредитного рейтинга, что, в свою очередь, заняло еще около двух месяцев.

IV. Параметры выпуска

Первый выпуск был размещен в 2019 году, и тогда от субъектов МСП не требовалось наличия кредитного рейтинга. Объем эмиссии в 2019 году составил 150 млн руб. на 3 года по ставке 14% годовых.

Второй выпуск был осуществлен в 2020 году на сумму 200 млн руб. на 4 года по ставке 14% годовых.

V. Преимущества использования инструмента

После получения практического опыта успешного размещения двух выпусков биржевых облигаций предприятие отмечает, что корректный выбор организатора выпуска оказывает огромное влияние на результаты и сроки размещения. А с учетом того, что почти все взаимоотношения с биржей, национальным расчетным депозитарием, организатором публичного размещения информации и рейтинговым агентством проходят в электронном виде, эти процедуры могут носить чисто технический характер.

VI. Планы на будущее

Основной проблемой при выпуске биржевых облигаций было отсутствие практического опыта. Но теперь компания планирует размещение последующих выпусков ценных бумаг в перспективе.

[ООО «Талан-Финанс», Удмуртская Республика, строительство жилой недвижимости.](#)

I. Краткая характеристика предприятия

ГК «ТАЛАН» — девелоперская группа, осуществляющая строительство жилой недвижимости в 13 регионах России. В группу компаний входит 52 организации. Компания одной из первых среди застройщиков перешла на договоры долевого участия с использованием эскроу-счетов.

ООО «Талан-Финанс» – компания-эмитент, созданная с целью привлечения финансирования для ГК «ТАЛАН». Входит в единый реестр субъектов МСП.

II. Мотивация к привлечению финансирования

Поиск новых источников финансирования для реализации девелоперских проектов особенно актуален в условиях перехода на новую схему работы с эскроу-счетами. Компания использует различные источники финансирования, диверсифицируя ресурсную базу. Облигационные займы удобны тем, что не требуют залога и подтверждения целевого использования.

III. Путь эмитента

Для осуществления выпуска эмитентом подготовлена отчетность МСФО, получен рейтинг уровня ruBB (стабильный) от RAEX. Организаторами выпуска выступили BCS Global Markets и ИФК Солид. Выбор группы компаний БКС в качестве организатора обусловлен наличием представительства данной организации на территории Удмуртской Республики. Соорганизатором стал АО «МСП Банк». Размещение состоялось в Секторе Роста Московской биржи, созданном для публичного размещения и обращения ценных бумаг компаний малой и средней капитализации. Справочно: Сектор Роста – это одна из площадок Московской Биржи, которая специализируется на поиске и привлечении средств для развития и поддержки компаний средней и малой капитализации (компании с объемом выручки от 120 млн руб. до 10 млрд руб. для эмитентов облигаций).

Основными трудностями при размещении первого выпуска корпоративных облигаций является отсутствие публичной истории компании. При подготовке документов для второго выпуска облигаций в годовой бухгалтерской отчетности эмитента за 2019 год показатель чистые активы был отрицательным. Вместе с тем в промежуточных квартальных отчетностях за 2020 год отрицательные показатели хозяйственной деятельности эмитента отсутствовали. По регламенту ПАО

Московская Биржа годовая бухгалтерская отчетность эмитента должна быть без отрицательных показателей. В связи с этим в 2020 году в выпуске облигаций эмитенту было отказано.

В 2021 году ООО «Талан-Финанс» возобновил деятельность по подготовке документов для выпуска облигаций и привел показатели финансовой отчетности к требуемым значениям.

IV. Параметры выпусков

25.04.2019 на Московской Бирже состоялось дебютное размещение облигаций ООО «Талан-Финанс» в объёме 1 млрд руб. на срок 3 года по ставке 15%. Это событие стало уникальным для российского рынка ценных бумаг – впервые АО «МСП Банк» выступил в качестве ключевого инвестора в облигации компании из сегмента малого и среднего предпринимательства. Министерство экономического развития Российской Федерации в 2019 году одобрило заявки ООО «Талан-Финанс» на получение субсидии на возмещение части расходов по размещению облигаций на бирже, а также в 2020 году на выплату купонного дохода по облигациям объектов малого и среднего предпринимательства в рамках национальной программы «МСП и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

Изначально компания планировала размещение второго выпуска облигаций объемом 700 млн руб., но после проведенных консультаций с представителями BCS Global Markets и ПАО Московская Биржа было принято решение о размещении выпуска объемом 500 млн рублей. ООО «Талан-финанс» 17.03.2021 полностью разместило 3-летние облигации объемом 500 млн руб. по ставке 10,5% годовых.

V. Преимущества использования инструмента

Компания отмечает фиксированные сроки погашения, как один из сложных вопросов облигационного займа. При планировании графика погашения облигаций компания привязана к финансовым потокам, существует необходимость создания денежного запаса, поскольку строительная отрасль подвержена различным рискам.

Большим преимуществом выпуска облигаций является отсутствие залога и контроля целевого использования средств.

VI. Планы на будущее

Компания не исключает возможности повторных размещений выпусков корпоративных облигаций при необходимости привлечения денежных средств для реализации проектов по строительству в рамках программы выпуска облигаций.

ПУЛ СООРГАНИЗАТОРОВ ВЫПУСКА КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ

В Нижегородской области в 2018 году на площадке Объединение работодателей «Нижегородская Ассоциация промышленников и предпринимателей» (координатор Пула) был создан **Пул соорганизаторов выпуска корпоративных облигаций** из профессиональных участников рынка ценных бумаг.

Цель создания: предоставление на территории региона полного спектра услуг профессиональных участников рынка ценных бумаг, связанных с размещением облигаций.

Варианты взаимодействия предприятия, заинтересованного в организации заимствования с Пулом:

1. Обращение по принципу «единого окна» к координатору Пула для рассмотрения всеми участниками;
2. Обращение к любому из участников Пула в индивидуальном порядке.

Процесс взаимодействия с координатором и другими участниками Пула:

а) Получение консультаций.

Вариант 1. Взаимодействие с любым из участников Пула².

² Список участников Пула с контактной информацией раскрыт в информационных центрах по вопросам выхода на рынок корпоративных облигаций сети Интернет:

https://nnov.tpprf.ru/ru/birzha-dlya-subektov-msp-i-korporatsiy.php?clear_cache=Y,

ВАЖНО! По имеющимся вопросам выхода на рынок корпоративных облигаций все заинтересованные лица могут также обратиться в Волго-Вятское ГУ Банка России по телефону: (831) 430-55-09.

Вариант 2. Направление письма с вопросом (образец прилагается в разделе «Документы») в Объединение работодателей «Нижегородская Ассоциация промышленников и предпринимателей»³ для рассмотрения всеми участниками Пула и представления обратной связи.

б) Предварительная оценка возможных условий выхода на рынок облигационных заимствований и возможности организации выпуска участниками Пула.

Шаг 1. *Подготовить документы (QR): презентация⁴, бухгалтерская /финансовая отчетность за последний завершённый финансовый год и др. документы по усмотрению потенциального эмитента, необходимые для проведения предварительной оценки возможных условий выхода на рынок облигационных заимствований.*



Шаг 2. *Направить письмо-обращение* (образец прилагается в разделе «Документы») в Объединение работодателей «Нижегородская Ассоциация промышленников и предпринимателей»¹ (координатору деятельности Пула) для рассмотрения всеми участниками Пула и предоставления обратной связи о возможности и условиях организации выпуска.

Шаг 3. *Рассмотрение участниками Пула представленной информации, запрос дополнительной информации (при необходимости).*

<https://xn--52-9kqjffxn3b.xn--p1ai/about/news/instrumenty-privlecheniya-zaemnogo-finansirovaniya-na-fondovom-rynke/>.

³ Адрес электронной почты для взаимодействия infonapp@sandy.ru с пометкой в теме «Для Пула соорганизаторов».

⁴ Рекомендуется использовать форму, разработанную Московской биржей и доступную по ссылке <https://fs.moex.com/files/15903/>.

Шаг 4. Предоставление участниками Пула обратной связи о возможности и условиях организации выпуска.

Шаг 5. Выбор потенциальным эмитентом организатора выпуска

Список участников Пула соорганизаторов и контактные их данные:

Участник Пула	Контактная информация
ПАО «Московская биржа»	г. Москва, Большой Кисловский пер., д.13 Телефоны: +7 (495) 232-33-63, +7 (495) 363-32-32 доб. 5696 (по вопросам допуска ценных бумаг к торгам), 5694 (по вопросам допуска биржевых облигаций) E-mail: listing@moex.ru
ООО «Атон»	г. Нижний Новгород, ул. Ковалихинская, д. 8 Телефон: +7 (831) 4-618-333 <i>Директор Меженин Дмитрий Юрьевич</i> E-mail: Mezhenin@aton-line.ru https://www.aton.ru/contacts/branch/?id=24542
ООО «Финам»	г. Нижний Новгород, ул. Белинского, д. 11/66 Телефон: +7 (831) 422-12-15, *1945 (Бесплатно по РФ для МТС, Билайн, МегаФон и Tele2) <i>Управляющий офисом Корчагин Павел Юрьевич</i> E-mail: pkorchagin@corp.finam.ru

<https://www.finam.ru/about/office/85>

ООО ИК «Фридом
Финанс»

123112, г. Москва, 1-й Красногвардейский
проезд, дом 15, Башня Меркурий, 18 этаж

Телефон: +7 (495) 783 91 73 (доб. 50520)

*Директор департамента корпоративных
финансов*

Носов Сергей Дмитриевич

Е-mail: nosov@ffin.ru

www.ib.ffin.ru

АО «ВТБ Регистратор»
Нижегородский филиал

г. Нижний Новгород, ул. 3-я Ямская, д. 30

Телефон: +7(831) 430-13-21, 430-14-30, 430-
11-33

Руководитель Голубков Григорий Андреевич

Е-mail: nnovgorod@vtbreg.ru

[https://www.vtbreg.com/feedback/nizhniy-
novgorod/](https://www.vtbreg.com/feedback/nizhniy-novgorod/)

ООО «УНИВЕР Капитал»

г. Москва, Пресненская набережная, д.8,
стр.1, 4 этаж, МФК «Город столиц» башня
«Москва» Северный блок

Телефон: +7 (495) 792-55-50

*Управляющий Директор по Корпоративным
финансам Цехмистренко Константин Павлович*

Е-mail: ktsekhmistrenko@univer.ru

ВАЖНО! В случае заинтересованности профессиональных участников рынка ценных бумаг по вопросу присоединения к Пулу просим обращаться по телефонам:

(831) 433-33-29 Объединение работодателей «Нижегородская Ассоциация промышленников и предпринимателей» (координатор деятельности Пула)
Заместитель генерального директора Замотин Денис Сергеевич

(831) 430-55-09 Волго-Вятское ГУ Банка России

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЭМИТЕНТОВ – СУБЪЕКТОВ МСП

На федеральном уровне предусмотрены меры государственной поддержки. В 2019 году Правительством РФ утверждено Постановление о субсидировании части затрат и купонных выплат по облигациям, размещённым субъектами МСП ([Постановление Правительства РФ от 30.04.2019 № 532](#)).

Параметры компенсации субъектам МСП части затрат по выпуску облигаций и выплате процентного (купонного) дохода по облигациям:

1. Субсидирование купонных выплат: **до 70%** от процентных выплат;
2. Субсидирование затрат по размещению и (или) по договору об осуществлении рейтинговых действий: **2%** от размера фактически размещенных средств, но не более **1,5 млн руб.**;
3. Рассмотрение комиссией заявок эмитентов: **2 раза в год**;
4. Периодичность предоставления субсидии эмитентам: **не менее 2-х раз в год**;
5. Получатели субсидий: эмитенты, прошедшие отбор Минэкономразвития России;

6. Облигации эмитента: срок размещения оканчивается в 2019-2021 гг., номинированные в рублях с обязательным централизованным хранением (учетом), размещенные в рамках программы облигаций или самостоятельными выпусками (за исключением дополнительных выпусков) со сроком погашения не менее одного года с даты начала размещения, прошедшие государственную регистрацию и допущенные к торгам на бирже в процессе размещения либо которым присвоен идентификационный номер.

Общие требования ко всем эмитентам:

1. Субъект малого или среднего предпринимательства
2. Налоговый резидент РФ
3. Не возбуждено производство по делу о несостоятельности
4. Отсутствие просроченной задолженности по налогам, сборам и иным обязательствам перед РФ
5. Не получает средства из федерального бюджета на основании иных нормативно-правовых актов на цели, предусмотренные Правилами
6. Не является микрофинансовой, лизинговой организацией
7. Доля российских юридических лиц в уставном капитале эмитента превышает 50%

ВАЖНО! В первую очередь рассматриваются эмитенты, осуществляющие деятельность в одной или нескольких приоритетных отраслях экономики согласно Приложению №1 к [Постановлению Правительства РФ от 30.04.2019 № 532](#), затем – прочие эмитенты.

Даты проведения заседания Комиссии Министерства экономического развития РФ: 1 июля и 1 октября, принятие решения Комиссии не позднее 50 рабочих дней.

Более подробно о мерах государственной поддержки:

1. Министерство промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области: «Выход субъектов малого и среднего предпринимательства на фондовый рынок» <https://minprom.government-nnov.ru/?id=171747>

2. Министерство экономического развития Российской Федерации: Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» https://www.economy.gov.ru/material/directions/nacionalnyy_proekt_maloe_i_srednee_predprinimatelstvo_i_podderzhka_individualnoy_predprinimatelskoy_iniciativy/

3. При содействии Корпорации МСП, Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ), Фонда развития промышленности и Российского экспортного центра на Московской бирже создан «Сектор Роста», который предназначен для публичного размещения и обращения ценных бумаг компаний малой и средней капитализации. В Секторе Роста обращаются облигации, эмитенты которых получили рейтинг или поддержку от институтов развития (поручительство Корпорации МСП, «якорные инвестиции» от МСП Банка).

ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ ДЛЯ ЭМИТЕНТОВ

На базе ННГУ им Н.И. Лобачевского функционирует Программа повышения квалификации [«Эмиссия долговых ценных бумаг»](#). Программа разработана совместно специалистами Университета, Волго-Вятского ГУ Банка России и Московской биржи. Её цель - снизить уровень барьеров, связанных с выходом региональных предприятий на рынок корпоративных облигаций

Слушатели программы смогут применить полученные профессиональные компетенции, умения и знания в профессиональной деятельности по организации процесса эмиссии облигаций коммерческими организациями, размещения облигаций и соблюдения законодательства, в том числе в разрезе раскрытия информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг.

Реализация программы стала возможной благодаря инициативе Межведомственной рабочей группы по вопросам развития финансового рынка Нижегородской области, которая была создана в 2017 году. В нее вошли представители профильных министерств, ведомств и вузов Нижегородской области, а также бизнес-сообщества.

ВАЖНО! Обучение по Программе проходит в дистанционном формате, контактное лицо от ННГУ им. Н.И. Лобачевского – руководитель программы, профессор кафедры финансов и кредита ННГУ им. Н.И. Лобачевского Господарчук Галина Геннадьевна (тел. 8-903-847-73-44)

КОНТАКТЫ

За дополнительной информацией просим обращаться по телефонам:

+7 (831) 430-55-09 Волго-Вятское ГУ Банка России

+7 (495) 232-33-63, 363-32-32 доб. 5696 (по вопросам допуска ценных бумаг к торгам), 5694 (по вопросам допуска биржевых облигаций) Московская Биржа

ДОКУМЕНТЫ

1. [Руководство для эмитента от Московской Биржи: как выйти на рынок публичного долга](#)
2. [Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»](#)
3. [Налоговый кодекс Российской Федерации \(часть вторая\) от 05.08.2000 № 117-ФЗ](#)
4. [Положение Банка России от 11.08.2014 № 428-П «О стандартах эмиссии ценных бумаг, порядке государственной регистрации выпуска \(дополнительного выпуска\) эмиссионных ценных бумаг, государственной регистрации отчетов об итогах выпуска \(дополнительного выпуска\) эмиссионных ценных бумаг и регистрации проспектов ценных бумаг»](#)



5. [Положение Банка России от 30.12.2014 № 454-П «О раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг»](#)

6. [Правила листинга ПАО Московская Биржа и Правила листинга \(делистинга\) ценных бумаг ПАО «Санкт-Петербургская биржа»](#)

Технические требования и рекомендации к размещению информации:

1. Наличие счетчика посещения страниц;

2. Наличие счетчика скачивания материалов;

3. Использование раскрывающихся блоков по заголовкам (аналогично тому, как организовано сейчас) **с учетом изменения порядка некоторых блоков** (в новой версии сначала идут контакты, а затем документы) и **добавления нового блока** – «Опыт использования корпоративных облигаций региональными предприятиями («истории успеха»)»;

4. В новом блоке «Опыт использования корпоративных облигаций региональными предприятиями («истории успеха»)» при раскрытии информации блока появляется текст вводной части (2 абзаца «Все чаще.....до предоставления финансовых услуг») и перечень подзаголовков – историй успеха предприятий (например, ООО НПП «Моторные технологии», Пензенская область, промышленное производство и т.д.). При нажатии на подзаголовок (историю успеха) – **раскрывается блок по конкретной истории успеха**. Это необходимо для компактного размещения информации и минимизации времени на поиск «нужной» истории успеха.

Письмо с вопросом в Объединение работодателей «Нижегородская Ассоциация промышленников и предпринимателей» для рассмотрения всеми участниками Пула и представления обратной связи.

Нижегородская ассоциация
промышленников и предпринимателей

Генеральному директору

В.Н. Цыбаневу

Уважаемый Валерий Николаевич!

Организация (наименование) рассматривает возможность привлечении финансирования посредством выпуска корпоративных облигаций. В связи с этим возник ряд следующих вопросов, связанных с выпуском указанных ценных бумаг:

1. Вопрос.
2. Вопрос.
3. ...

Просим Вас направить указанные вопросы профессиональным участникам финансового рынка из числа членов Пула соорганизаторов выпуска корпоративных облигаций Нижегородской области для рассмотрения и получения на них квалифицированных ответов.

По возникающим вопросам просим обращаться к сотруднику *Организации: должность, ФИО, номер телефона.*

Руководитель организации

ФИО

Письмо-обращение в Объединение работодателей «Нижегородская Ассоциация промышленников и предпринимателей» (координатору деятельности Пула) для рассмотрения всеми участниками Пула и предоставления обратной связи о возможности и условиях организации выпуска

Нижегородская ассоциация
промышленников и предпринимателей

Генеральному директору
В.Н. Цыбаневу

Уважаемый Валерий Николаевич!

Организацией (наименование) принято решение о привлечении финансирования посредством выпуска корпоративных облигаций. В связи с этим направляем Вам документы (прилагаются), необходимые для проведения предварительной оценки возможных условий выхода на рынок облигационных займов.

Просим Вас направить указанные документы профессиональным участникам финансового рынка из числа членов Пула соорганизаторов выпуска корпоративных облигаций Нижегородской области для рассмотрения и получения обратной связи.

По возникающим вопросам просим обращаться к сотруднику *Организации: должность, ФИО, номер телефона.*

Руководитель организации

ФИО