

Привлекаем средства с помощью облигаций

Каждый раз, когда перед предпринимателем встает вопрос дальнейшего развития бизнеса и для этого необходимы деньги, он, как правило, выбирает самый популярный способ их привлечения — кредит. Однако взять в банке нужную сумму получается не всегда, например у предприятия может не быть необходимого залога. В этом случае имеет смысл рассмотреть другие инструменты привлечения средств на развитие бизнеса, в их числе — выпуск облигаций. О возможностях, преимуществах и рисках этого финансового инструмента рассказывает начальник экономического отдела Отделения Самара Волго-Вятского ГУ Банка России Василий Гордеев.

Облигации – это ценные бумаги, которые удостоверяют заем между эмитентом – в данном случае компанией, выпустившей облигации – и инвестором, то есть гражданином или юридическим лицом, их купившим. Как правило, эмитент на периодической основе, например, ежемесячно, ежеквартально или раз в полгода выплачивает держателю облигации доход в виде процента или иначе – купона от ее номинальной стоимости. Его размер определяется при размещении облигаций и зависит от кредитной истории эмитента и его кредитоспособности. Чем устойчивее финансовое положение эмитента, тем ниже стоимость привлечения средств. По окончании срока обращения облигации эмитент должен вернуть инвестору ее номинальную стоимость. Эти срок и стоимость определяются в решении о выпуске ценной бумаги.

Выпуская облигации, эмитент обязан раскрыть информацию о своей компании: устав, отчетность, составленная по российским стандартам бухгалтерского учета и/или международным стандартам финансовой отчетности, эмиссионные документы, сообщения о существенных фактах. В настоящее время наиболее распространены выпуски биржевых облигаций, обращающихся на организованных торгах на бирже, и коммерческих – они размещаются только по закрытой подписке без регистрации проспекта эмиссии и с облегченным раскрытием информации.

С точки зрения эффективности управления долгом у облигаций есть ряд преимуществ по сравнению с банковскими кредитами: нет зависимости от одного кредитора, не требуется обеспечение, средства можно привлечь на более длительный срок. С выпуском облигаций у предпринимателя

появляется возможность регулировать объем основной суммы долга через механизм встроенных оферт и выкуп на вторичном рынке, а значит – более гибко управлять ликвидностью. Выход эмитента на фондовый рынок позволяет повысить узнаваемость бренда компании. Также размещение облигаций облегчает дальнейший выход эмитента на рынок акционерного капитала (например, IPO).

Крупные предприятия, а также малый и средний бизнес пока относятся к выпуску облигаций настороженно. Одни недостаточно информированы о них, другие считают сопутствующие издержки слишком высокими, третьи – из-за нежелания публично раскрывать информацию о бизнесе. Однако уже после первого выпуска облигаций компания получает опыт такого привлечения и понятный механизм его дальнейшего использования, создает свою публичную кредитную историю, удешевляющую дальнейшие заимствования.

Как показывает практика, на фондовый рынок успешно выходят представители самых разных сфер бизнеса: строительство и девелопмент, кафе и рестораны, производственные предприятия, финансовые и IT-компании. Но необходимо понимать, что выпуск собственных долговых обязательств лучше подходит зрелому бизнесу, который существует более трех лет и имеет четкие планы развития. Важно, чтобы и инвесторы, и сама компания имели четкое представление, на что будут израсходованы привлеченные средства.

Стоит помнить, что подготовка выпуска облигаций длится определенное время. Так, выход на биржу в среднем занимает от трех месяцев: необходимо подготовить эмиссионные документы, определить оптимальное время размещения, провести маркетинговые мероприятия для привлечения потенциальных инвесторов, зарегистрировать эмиссионные документы и заключить необходимые договоры.

Пройти все этапы подготовки, выпуска и обслуживания облигаций помогает организатор выпуска. Такие услуги оказывает ряд инвестиционных компаний, в том числе входящих в пул соорганизаторов выпуска облигаций, который функционирует на территории Самарской области.

На этапе подготовки концепции эмиссии компания с помощью организаторов выпуска и консультантов оценивает свои перспективы. Затем организатор размещения проверяет параметры выпуска. Профессиональный

посредник не возьмется за работу, если увидит, что у компании нет шансов привлечь инвесторов, и разместить ценные бумаги не удастся.

При выпуске облигаций эмитент несёт расходы как по оплате услуг за регистрацию выпуска и размещение облигаций, так и по выплате комиссионного вознаграждения инвестиционной компании за организацию выпуска облигаций. При этом малый и средний бизнес могут рассчитывать на возмещение расходов на выпуск облигаций со стороны государства на сумму не более 1,5 млн. рублей, а также на субсидию по выплате купонного дохода в размере 70% от ключевой ставки Банка России, составляющей на текущий момент 5%.

Также поддержку можно получить в виде поручительства и гарантий Корпорации МСП, которая берет на себя обязательство расплатиться с инвесторами — вернуть номинальную стоимость облигаций и выплатить до двух купонов — если сам эмитент не сможет этого сделать. Гарантии и поручительства позволяют инвесторам снизить риски, а эмитентам — увеличить спрос на свои бумаги.