

Путь к новым горизонтам международного рынка долгового капитала: шаг за шагом.

Технология подготовки и размещения еврооблигаций для эмитентов-новичков



Содержание

Предварительный этап

Подготовительный этап

Размещение

Сопровождение обращения

Бюджет затрат выпуска и обращения





Предварительный этап

Выработка концепции эмиссии

Принятие решения о выпуске

Определение основных параметров эмиссии и круга потенциальных инвесторов

Самооценка и корректирующие действия

Сбор необходимой информации, соотнесение пожеланий с текущей ситуацией и возможностями

План мероприятий

Организационная форма

Финансовое положение

Уровень корпоративного управления

Раскрытие информации

Ресурсы

Кредитная история

Информационное поле

Система управления рисками







Подготовительный этап

Реализация мер повышения инвестиционной привлекательности

Выбор участников размещения, согласование условий

Выбор вида и географии обращения инструмента

Выбор структуры: через банк, SPV или дочернюю компанию

Подготовка юридической, аналитической и презентационной документации

Проведение маркетинговых мероприятий Организация и проведение road-show Параметры и условия

Валюта

Рейтинг эмиссии

Хеджирование

География обращения

С листингом или без

Выбор биржи или их сочетания

Корпоративные и финансовые ограничения

Финансовые, налоговые, юридические и др. аспекты





Размещение

Завершение маркетирования

Формирование книги заявок

Определение финальных параметров выпуска, информирование участников

Аллокации и закрытие книги

Размещение и расчёты

Отчёт о размещении





После размещения

Поддержка котировок через маркет- мейкера

Раскрытие и информирование о событиях и планах

Встречи и другие коммуникации с инвесторами

Исполнение ковенант

Выполнение обязательств

Поддержание устойчивого положения и положительного информационного поля





Бюджет выпуска

Бюджет выпуска включает затраты на выпуск и обслуживание сопровождения в течении срока обращения займа

Затраты на выпуск и обращение евро нот	размер (3-х летнее обращение)
Вознаграждение организатора	0,3 - 1,5 % от номинального объёма выпуска
Юридический консультант организатора	USD 150 000 – 200 000
Юридический консультант эмитента	USD 150 000 – 200 000
Платежный агент и трасти	USD 150 000
Налоговый консультант	USD 15 000-25 000
Road-show	USD 100 000 Возможность снижения затрат?





Спасибо за внимание!

Департамент корпоративного финансирования

Тел. +7 (495) 781 72 84

Департамент торговли и продаж

Тел. +7 (495) 781 73 00

Аналитический департамент

Тел. +7 (495) 781 72 97

Департамент по подготовке и сопровождению сделок

Тел. +7 (495) 781 73 15

Департамент по работе с институциональными и Частными инвесторами

тел.+7 (495) 781 73 21

Департамент рекламы и маркетинга

Тел. +7 (495) 781 72 99

UFS IC

Россия, 129090, Москва Протоповский пер.,2

tel.: **7 (495) 781 02 02** www.ufs-federation.com

Решетникова Екатерина

tel.: 7 (495) 781 72 84

E-mail: <u>rea@ufs-federation.com</u>

