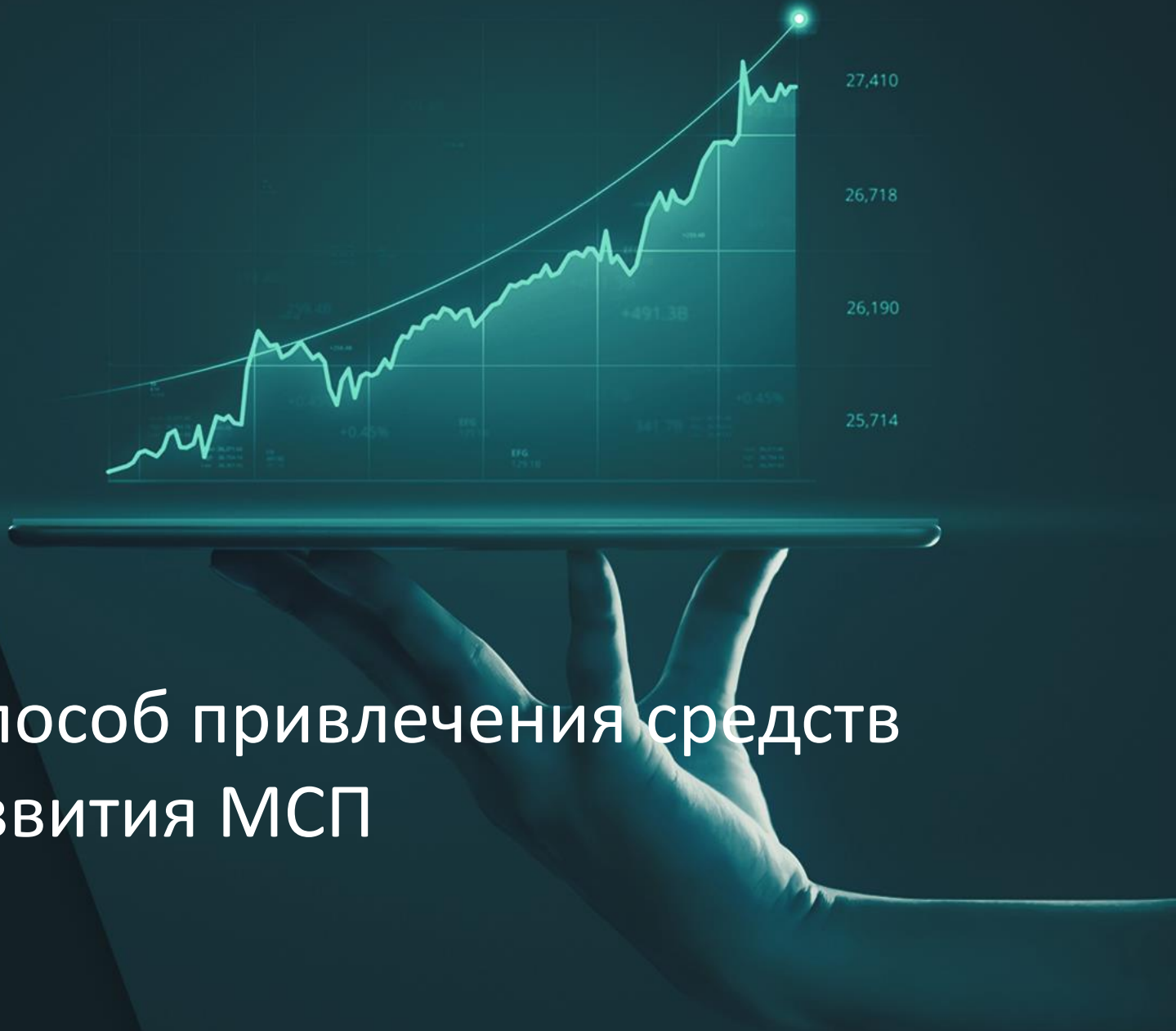


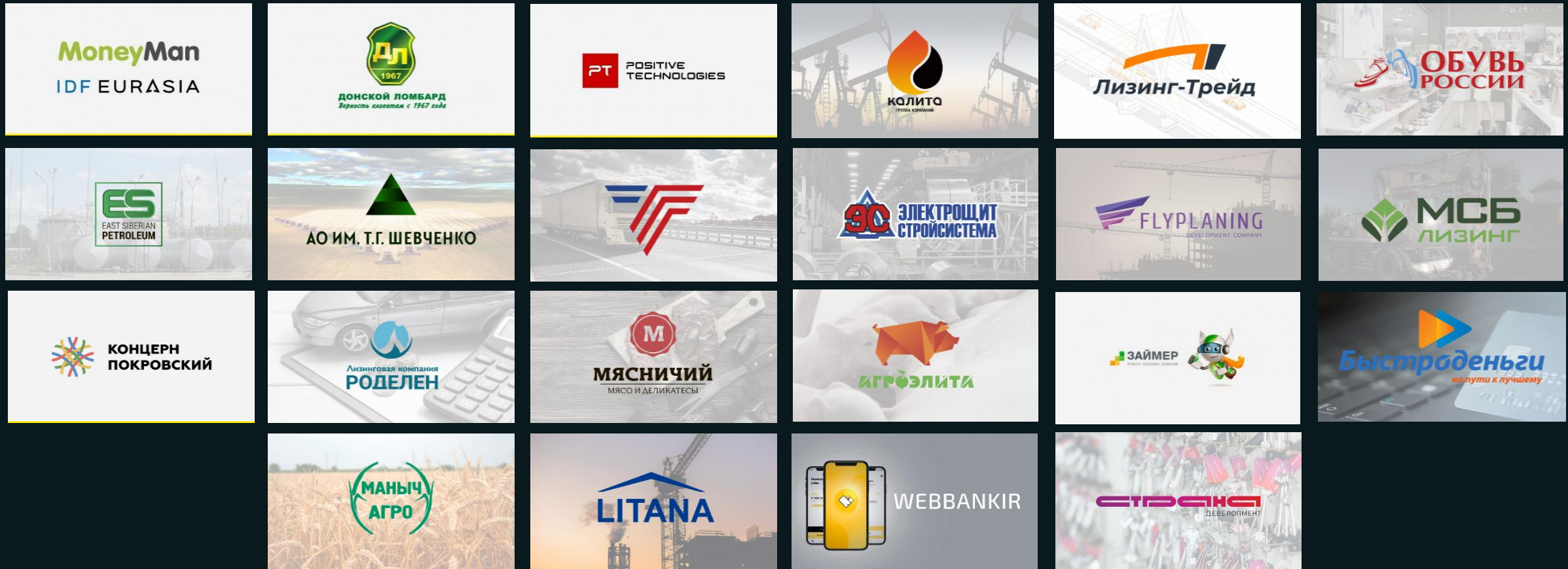
Ivolga Capital

Рынок облигаций как способ привлечения средств
физических лиц для развития МСП



В последние годы наблюдается активный выход на облигационный рынок некрупных компаний

Всего за время работы «Иволга Капитал» стала организатором выпусков облигаций 22 компаний различных секторов экономики, объем привлеченных средств превысил 14 млрд.руб.



Размещение облигаций – альтернатива банковскому финансированию и конкурентное преимущество

У облигаций есть ряд преимуществ по сравнению с банковскими кредитами

- Создание публичной кредитной истории, удешевляющей дальнейшие заимствования
- Не требуется обеспечение, нет целевого характера финансирования
- Нет зависимости от одного кредитора, нет вероятности появления АСВ
- Диверсификация источников финансирования, укрепление переговорных позиций с банками
- Фиксация процентной ставки на весь срок привлечения
- Более длительный срок привлечения средств
- Более высокая скорость выхода на рынок для последующих выпусков
- Облегчает дальнейший выход на рынки акционерного капитала
- Повышение узнаваемости бренда

Важно: облигации позволяют компании получить конкурентные преимущества перед «коллегами по цеху»

Портрет потенциального эмитента

Срок жизни заемщика/поручителя Не менее 3 лет

Выручка Порядка 1-2 млрд. руб. в год

Особенности бизнеса Бизнес компании должен успешно существовать на протяжении длительного времени, компания должна иметь устойчивые рыночные позиции и хорошие перспективы развития, располагать понятной финансовой моделью

Структура собственности Простая и прозрачная

В последнее время стало необходимо по нашим стандартам!

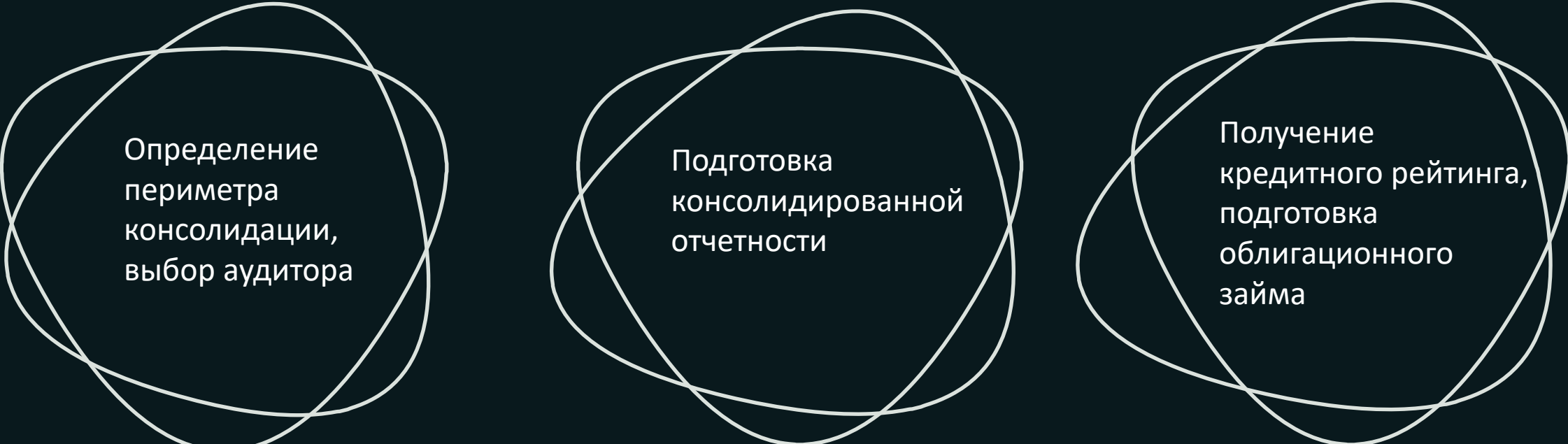
Кредитный рейтинг Необходим

Аудит Необходим, иногда от согласованного с организатором аудитора

Консолидированная отчетность Необходима в случае группы

Долговая нагрузка Не должна быть избыточной

Основные действия по подготовке к выходу на публичный рынок



Определение
периметра
консолидации,
выбор аудитора

Подготовка
консолидированной
отчетности

Получение
кредитного рейтинга,
подготовка
облигационного
займа

В последние 3-4 года наблюдается активный приток физических лиц на фондовый рынок



Но:

Согласно Обзору ключевых показателей профессиональных участников рынка ценных бумаг Банка России:

- Доля физлиц с пустыми счетами во 2 кв.2021 выросла с 60 до 62%
- У 19% физлиц объем активов на счете менее 10 тыс. руб.
- 3,5% от общего числа физлиц владеют около 92% активов

Физические лица – наиболее вероятные инвесторы в облигации средних компаний

- Не связаны регуляторными ограничениями (нормативы достаточности капитала, ограничения на инвестиции пенсионных накоплений, инвестиционные декларации)
- Большая диверсификация инвесторов
- Готовность разбираться в историях эмитентов
- Большая лояльность организатору
- Для институциональных инвесторов небольшие выпуски неинтересны в силу того, что зачастую их минимальная сумма покупки кратно превышает объем займа МСП

Но есть серьезные ограничения, которые необходимо учитывать

- Ограниченный объем займа, который можно разместить физическим лицам (не более 1,5-2 млрд.руб.)
- При росте клиентской базы и снижении среднего чека существенно возрастают транзакционные издержки (колл-центр, документооборот, КУС, IT-ресурсы и т.д.)
- Квалификация и категоризация инвесторов
- Подверженность слухам и эмоциям
- Повышенные требования к доходности инвестиций

Управление особенностями работы с физическими лицами

- Фокус на инвесторах с большим объемом ресурсов (большая часть инвесторов Иволга Капитал – состоятельные лица численностью более 500)
- Полное понимание инвестора, его портфеля и потребностей перед размещением облигаций
- Стремление к 100% квалификации инвесторов – мы поддерживаем инициативу ЦБ по квалификации и категоризации
- Стараемся ограничить риск инвесторов – в наших публичных портфелях каждая бумага занимает не более 10%
- Постоянная работа с информационным пространством через средства коммуникации (Telegram и Youtube каналы, мероприятия для инвесторов) – не только размещение облигаций, но и мониторинг эмитентов

Контакты

Андрей Бобовников

Директор по работе с эмитентами

ООО «Иволга Капитал»

+7 (965) 257-38-18

bobovnikov@ivolgacap.com