

# СОДЕРЖАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ЦЕНТРА ПО ОБЛИГАЦИЯМ

ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЗАЕМНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ .....	2
ПРОЦЕДУРА ОРГАНИЗАЦИИ ВЫПУСКА .....	3
ЗАТРАТЫ НА ОРГАНИЗАЦИЮ ВЫПУСКА .....	10
НА КАКУЮ СТАВКУ МОЖЕТ РАССЧИТЫВАТЬ МОЁ ПРЕДПРИЯТИЕ.....	11
ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ («ИСТОРИИ УСПЕХА»).....	13
ООО НПП «Моторные технологии», Пензенская область, промышленное производство .....	13
АО «Регион-Продукт», Пензенская область, пищевая промышленность .....	17
ООО «Электроаппарат», Самарская область, торговая организация .....	22
ООО Агрофирма «Рубеж», Саратовская область, сельское хозяйство .....	26
ПАО «СЭЗ им. Серго Орджоникидзе», Саратовская область, предприятие военно-промышленного комплекса .....	30
ООО «ЭкономЛизинг», Саратовская область, лизинговая компания .....	33
ООО «Урожай», Саратовская область, сельское хозяйство .....	37
АО «Джи-групп», Республика Татарстан, строительство коммерческой и жилой недвижимости .....	39
ООО «Завод КриалЭнергоСтрой», Республика Татарстан, производство и поставка энергетического оборудования .....	42
ООО «Талан-Финанс», Удмуртская Республика, строительство жилой недвижимости.....	44
ООО «АСПЭК-Домстрой», Удмуртская Республика, строительство жилой недвижимости.....	47
ООО «Племзавод «Пушкинское», Нижегородская область, сельское хозяйство	49
ООО «ДАРС-Девелопмент», Ульяновская область, строительство жилой недвижимости.....	54
ПУЛ СООРГАНИЗАТОРОВ ВЫПУСКА КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ	57
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЭМИТЕНТОВ – СУБЪЕКТОВ МСП	62
РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА ЭМИТЕНТОВ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ.....	65
ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ ДЛЯ ЭМИТЕНТОВ .....	68
КОНТАКТЫ.....	69
ДОКУМЕНТЫ .....	70

## ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЗАЕМНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

<Ссылка на видеоролик «Об облигациях» <https://youtu.be/dvP9L-iskYw>>



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 (объем, срок, процентная ставка, периодичность выплаты купонов, амортизация погашения номинала и т.д.) и свойств размещаемых облигаций (биржевое/внебиржевое размещение и обращение, конвертируемость и пр.).
  - Возможность управления объемом долга через объявление оферт, досрочное погашение и т.д.
  - Диверсификация источников финансирования (нет зависимости от одного кредитора).
  - 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.

- Повышение узнаваемости компании, бренда.

## 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 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, конвертируемые в акции.

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** (ПАО Московская Биржа ([www.moex.com](http://www.moex.com)), ПАО «СПБ Биржа» ([www.spbexchange.ru](http://www.spbexchange.ru)), АО СПВБ ([www.spvb.ru](http://www.spvb.ru))). 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:

- **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 [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 01.07.2023 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 Банком России рейтинговых агентств. Рейтинговое агентство на своем официальном сайте раскрывает присвоенный рейтинг и в дальнейшем осуществляет его мониторинг.

#### 5. Прохождение процедуры верификации (используется при размещении ESG-облигаций)

Для признания выпуска облигаций соответствующим принципам и стандартам инструментов финансирования устойчивого развития (ESG-облигации) проводится процедура внешней оценки или верификации.

Такую оценку могут дать организации, которые включены в [перечень верификаторов](#) ВЭБ.РФ.

Верификация позволяет промаркировать облигации и привлечь тем самым дополнительных инвесторов, ориентированных на размещение денежных средств в проекты устойчивого развития.

## **6. Принятие эмитентом решения о размещении выпуска**

Относится к компетенции одного из главных органов управления – общего собрания участников/акционеров или Совета директоров.

## **7. 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.

## **8. Регистрация выпуска и присвоение регистрационного (идентификационного) номера выпуска ценных бумаг**

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

## **9. Размещение ценных бумаг**

Процедура определения даты начала размещения облигаций и непосредственно отчуждение эмитентом облигаций в пользу их первых владельцев путём заключения гражданско-правовых сделок.

Размещение облигаций может проходить как на биржевом, так и на внебиржевом рынках. Последние годы развиваются внебиржевые каналы прямых продаж эмитентами облигаций с использованием [ИНВЕСТИЦИОННЫХ](#) и [ФИНАНСОВЫХ](#) платформ.

## **10. 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».

## **11. Предоставление отчета или уведомления об итогах выпуска ценных бумаг**

У эмитента нет обязанности направлять отчет об итогах выпуска биржевых или коммерческих облигаций, уведомление Банка России осуществляется учётной системой, осуществляющей централизованный учет прав на облигации эмитента (депозитарием). Направление отчета предусмотрено для отдельных случаев выпусков классических облигаций, например, для облигаций с ипотечным покрытием или конвертируемых в акции и размещаемых по закрытой подписке.

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

Брошюра «Механизм облигационного займа»





## Брошюра «Памятка эмитенту»



## Инструкция «Выпуск биржевых облигаций субъектом МСП»



## Инструкция «Присвоение кредитного рейтинга субъекту МСП»



## ЗАТРАТЫ НА ОРГАНИЗАЦИЮ ВЫПУСКА

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.

Вид услуги	Классические облигации	Биржевые Облигации	Коммерческие Облигации
За регистрацию программы облигаций	<b>35 тыс. руб.</b>	СПБ Биржа <b>50 тыс руб.</b> Московская Биржа <b>130 тыс. руб.</b>	<b>130 тыс. руб.</b>
Регистрация первого выпуска	0,2% от номинального объема выпуска (не более <b>200 тыс. руб.</b> )	<b>до 300 тыс. руб.</b> (пакетный тариф)	<b>195 тыс. руб.</b>
Комиссия за размещение на бирже		<b>от 45 тыс руб.</b>	Не предусмотрено размещение на бирже
Услуги депозитария			На договорной основе (зависит от срока и объема выпуска облигаций)
Доп. расходы, в т.ч. на услуги организатора, андеррайтера, рейтингового агентства			На договорной основе (по практике составляют большую часть совокупных затрат на выпуск)

## 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	Вид облигаций	Объём выпуска, млн руб.	Дата размещения	Срок обращения	Ставка первоого купона, %
АО «Волга-Спорт»	Строительство и эксплуатация физкультурно-оздоровительных комплексов	классические	<b>1 900</b>	30.10.2012	11 лет 4 мес.	11
АО «Ситиматик - Нижний Новгород» (ранее АО «Управление отходами-НН»)	Создание и эксплуатация мусоросортировочных комплексов в Городецком и Балахнинском районах Нижегородской области	классические	<b>1 150</b>	27.06.2012	24 года 6 мес.	11
ООО «Племзавод «Пушкинское»	Сельское хозяйство, включая молочное животноводство, выращивание зерна и семеноводство	биржевые	<b>375</b>	14.02.2022	4 года	14
ООО «ПФК»	Факторинг	коммерческие	<b>30</b>	07.10.2021	2 года	12
		коммерческие	<b>30</b>	25.05.2022	5 лет	20
ООО «Феррум»	Торговля и обработка металлопроката	биржевые	<b>250</b>	05.10.2023	5 лет	16,75

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 ESG-облигаций** («зеленые», адаптационные, «социальные» и др. виды облигаций для финансирования устойчивого развития).

**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,  
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 собственное конструкторское бюро, широкая линейка оборудования для промышленности и ритейла, моечных машин деталей и агрегатов, установок для ремонта двигателей.

## ***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. В качестве основного инвестора был привлечен АО «МСП-Банк». Полученный опыт и уверенность в успешном развитии предприятия в будущем привели к решению осуществить второй и третий выпуски без участия основного инвестора.



*«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. К организации третьего выпуска мы привлекли проверенных в деле специалистов инвестиционной компании «Риком-Траст».*

*Ольга Изранова, генеральный директор*

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***

В 2019 году - первый выпуск корпоративных облигаций объемом 50 млн руб. на 3 года по ставке 15%. В 2020 году ООО НПП «Моторные технологии» осуществило размещение второго выпуска облигаций на 60 млн руб. на 3 года по ставке 13% годовых. В 2021 году размещен третий

выпуск на 100 млн руб. сроком обращения 5 лет по ставке 11,75% годовых. Первый и второй выпуски погашены в срок.

#### ***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.



*«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».*

---

*Ольга Изранова, генеральный директор*

#### ***VI. Планы на будущее***

Уже в декабре 2019 года - в год первого выпуска, компания осуществила первое расширение производственных площадей, открыла новый производственный корпус.



В 2020 году разработала и приступила к производству механических бесконтактных диспенсеров и туннелей для массовой поточной обработки. По итогам года увеличила объем производства, выручку на 100%.

В 2021 году созданы новые образцы традиционных видов продукции компании. Начато производство моечных машин по технологии ультразвуковой очистки, освоена технология аквабластинга, изготавливаются мойки деталей с увеличенной грузоподъемностью для российских и зарубежных партнеров.

В 2022 году компания развивала направление по очистке деталей специального оборудования. Разработано более 30 нестандартных проектов моечного оборудования для предприятий ОПК.

В 2023 году реализуются проекты по поставкам промышленного моечного оборудования для РЖД, предприятий по производству сельскохозяйственной техники и обоев. Также продолжается реализация нестандартных проектов для предприятий ОПК. Кроме того, компания освоила и запустила в серийное производство центробежные насосы, которые являются основной частью промышленного оборудования. В настоящее время планируется установка собственных насосов на одну из линеек моечных машин. Ранее применялись насосы итальянского производства.

География присутствия – более 100 городов Российской Федерации, страны СНГ, страны ЕС.

Действует дилерская сеть партнеров в России, Белоруссии, Казахстане.

В 2023 году также планируется новая эмиссия, которая будет направлена на замещение кредитов.

## ***I. Краткая характеристика предприятия***

Акционерное общество «Регион-Продукт» зарегистрировано 04.02.2005. Основное направление деятельности – производство снековой продукции – сухариков и гренок из пшеничного, ржано-пшеничного и солодового хлеба, а также специальных смесей с низким содержанием глютена. Предприятие включено в Реестр субъектов МСП 10.08.2017 в категорию «Малое предприятие».

## ***II. Мотивация к привлечению финансирования***

В 2017 году было принято решение и разработан комплексный план развития компании, который в 2022 году был скорректирован и дополнен с учетом внешних условий и лег в основу Стратегии развития компании на 5 лет.

Стратегия предусматривает существенную модернизацию производства, изменение бизнес-процессов компании, комплексную автоматизацию управления, учета и коммерческих операций, реорганизацию кадровой политики АО «Регион-Продукт». Уже успешно идет изменение ассортиментного портфеля и вывод на рынок новых высоко-маржинальных продуктов под собственными брендами компании. Ведется системная работа по сотрудничеству с федеральными сетями.

Еще в 2017-2018 гг. предприятие начало выходить из низкорентабельных контрактов. И даже при снижении выручки в 2018-2019 годах удалось добиться существенного прироста показателей gross margin, EBITDA. С 2022 года идет плановый рост выручки, улучшение всех финансовых показателей компании.



*«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, именно для этого и была разработана Стратегия развития в которой пересмотрены взгляды и подходы на будущее нашего предприятия. Появились планы за два года увеличить выручку более, чем в два раза. Задача очень серьезная, и на своих деньгах и имеющихся ресурсах выполнение таких амбициозных проектов либо не реально, либо затянется на долгие годы. Рынок и потребитель нас ждать не будет, поэтому предприятию нужны заемные средства».*

*Павел Волков, собственник предприятия*

Предприятие имеет различные источники финансирования: есть лизинговый и кредитный портфели, сохраняется банковский портфель. Однако, принимая решение о качественном скачке, было очевидно, что получение необеспеченного кредита для взрывного роста компании экономически 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 определенными сложностями.



*«Предприятие столкнулось, в первую очередь, со своими внутренними проблемами: состояние отчетности и анализа, степень и качество организации бизнес-процессов. Внутренние взаимоотношения были не готовы для публичного раскрытия. Компания для выпуска начала внутренние изменения».*

*Павел Волков, собственник предприятия*

Для второго выпуска облигаций АО «Регион-Продукт» было принято решение о получении рейтинга. Поиск рейтингового агентства предприятие осуществляло самостоятельно. Из пяти аккредитованных агентств выбор пал на агентство «Эксперт РА». Впервые кредитный рейтинг был опубликован 04.06.2021. Рейтинг ruB позволил в той ситуации на рынке облигаций разместить второй выпуск под 11,5%, и, соответственно, эффективная ставка с учетом действующей господдержки составила уже около 6% или менее. Беззалоговые средства по ставке менее 6% в тот период создавали конкуренцию с банковскими кредитами, включая льготные государственные программы.

Сейчас компания «Регион-Продукт» ежегодно проходит процедуру получения кредитного рейтинга.

#### ***IV. Параметры выпуска***

Первый выпуск корпоративных облигаций АО «Регион-Продукт» разместил 24.09.2020 на сумму 50 млн руб. на 3 года по ставке 12% годовых.

Второй выпуск размещен 10.09.2021 на сумму 60 млн руб. на 5 лет по ставке 11,5% годовых.

#### ***V. Преимущества использования инструмента***

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

## ***VI. Планы на будущее***

Планы и целевые показатели развития АО «Регион-Продукт» определены в Стратегии развития компании.

Начатый процесс технической и технологической модернизации позволит оснастить предприятие новейшим российским и импортным оборудованием – а это и рост объемов, и стабильное качество, и новые продукты.

В 2021 году компания начала системную работу по изменению ассортиментной политики выпускаемой продукции и получила заинтересованный отклик от ведущих федеральных сетей. В 2022 году предприятие вывело на рынок 10 новых успешных линеек продукции под брендом ХРУСТ и суббрендами Хруст Collection, Хруст Farm, Хруст Craft. Новый бренд компании «SNAQUICK» в сегменте продуктов для здорового образа жизни заинтересовал Ашан, Перекресток и Вкусвилл и вскоре появится на полках торговых точек этих сетей. Еще один новый бренд - «ХРУСТЕЦ» - создан как для дискаунтеров и будет радовать покупателей сетей Светофор, Маяк, Доброцен, так и понравился сетям Ашан, Магнит и Лента.

В 2022 году компания увеличила объемы поставок за границу, вышла на рынки Казахстана и Узбекистана в дополнение к уже имеющимся контрактам с республикой Беларусь и Израилем. За 12 месяцев отчетного года оборот экспорта вырос на 85% по сравнению с 2021 годом. После модернизации производства планируется рост экспортной выручки в 2 раза в 2023-2024 годах.

Качество продукции АО «Регион-Продукт» ежегодно подтверждается высокими наградами в конкурсе «Лучший продукт», проходящем в рамках международной выставки «ПРОДЭКСПО». В 2022 году высшей наградой конкурса были отмечены «Гренки Хруст Vox тайский перчик» и «Хруст Craft 60 телятина с аджикой».

На 30-ой юбилейной выставке продуктов питания, напитков и сырья для их производства «Продэкспо-2023» АО «Регион Продукт» получила золотые медали за «Гренки Хруст Craft 75 со вкусом утки по-пекински» и «Сухарики пшеничные Хруст Farm со вкусом чоризо». Оба продукта были запущены в 2022 году и пользуются высоким спросом среди покупателей в России и Белоруссии.

АО «Регион-Продукт» готовит программу выпуска облигаций на 150 млн. руб. Средства инвесторов будут вложены в очередной этап обновления производственных мощностей и технологической модернизации. Цель инвестиций – обеспечить растущий спрос на продукцию компании и повышение эффективности бизнес-процессов, что, несомненно, приведет к росту экономических показателей.

ООО «Электроаппарат», Самарская область,  
торговая организация

***I. Краткая характеристика предприятия***

Общество с ограниченной ответственностью «Электроаппарат» создано 04.03.2015, является средним предприятием, основное направление деятельности - производство электротехнического оборудования, оптовая торговля оборудованием.

ООО «Электроаппарат» осуществляет поставки электротехнического оборудования на внутреннем рынке и на экспорт. Компания развивает комплексный подход в решении поставленной задачи в целях получения заказчиком максимальной эффективности применения поставленного оборудования и положительного экономического эффекта.

Собственный автопарк компании и допуск к международным перевозкам грузов снижает издержки клиентов на перевозки. Также, ООО «Электроаппарат» имеет собственный штат квалифицированных

специалистов, которые производят таможенное оформление грузов при импортно-экспортных операциях.

Клиентами компании являются, преимущественно, предприятия нефтегазовой отрасли и смежных отраслей, а также электросетевые предприятия.

В 2022 году специалистами ООО «Электроаппарат» разработаны и внедрены в производство технические условия на трансформаторные подстанции (КТП) и низковольтно - комплектные устройства (НКУ). Результатом проведенной работы стал запуск производства автоматических выключателей под собственной торговой маркой ELTEC (прошли сертификацию и соответствуют требованиям технического регламента).

С целью повышения качества предлагаемой продукции компания на своей территории организовала испытательную лабораторию, для проверки автоматических выключателей. В настоящий момент прорабатывается расширение продуктовой линейки под брендом ELTEC.

В своей деятельности ООО «Электроаппарат» использует широкий пул финансовых инструментов. Потребность в дополнительном финансировании связана с необходимостью пополнения оборотных средств, замещения краткосрочных обязательств долгосрочными ресурсами, запуском собственного производства, расширением внешнеэкономической деятельности.

## ***II. Мотивация к привлечению финансирования***

В своей деятельности ООО «Электроаппарат» активно использует банковские продукты. При этом банки одобряли новые инструменты исходя из своих интересов (банковских ковенант), и опираясь на ретро данные компании.

В связи с этим, компанией было принято решение выйти на долговой рынок заимствования и стать его постоянным участником.

Одним из факторов, способствующих решению о дебютном выпуске, было освещение возможностей выпуска облигаций региональными предприятиями в ходе различных мероприятий. Так, представитель компании 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 Форума, основываясь на полученной информации, собственник предприятия приняла окончательное решение о выпуске облигаций и начала поиск организатора.

### ***III. Путь эмитента***

В сентябре 2020 года Компания выпустила коммерческие облигации объемом 30 млн. руб. с целью замещения займов от физических лиц и пополнения оборотных средств.

08.04.2022 ПАО Московская биржа зарегистрировала дебютный выпуск биржевых облигаций ООО «Электроаппарат». В июне 2022 года началось размещение данного выпуска. Объем привлеченных средств составил 119 млн. руб. Биржевые облигации были выпущены компанией с целью пополнения оборотных средств, замещения краткосрочных обязательств, налаживания собственного производства.

Кредитным рейтинговым агентством НКР 6 октября 2022 года ООО «Электроаппарат» был присвоен кредитный рейтинг ВВ-.ru со стабильным прогнозом (<https://ratings.ru/ratings/press-releases/EA-RA-061022/>).

ПАО Московская биржа 18 мая 2023 года приняла решение о включении биржевых облигаций ООО «Электроаппарат» в Сектор Роста.

В мае 2023 года Компания приняла участие в первой в истории российского рынка облигаций «Ярмарке эмитентов», прошедшей в Москве и собравшей более 700 частных инвесторов, эмитентов, а также представителей инфраструктуры рынка.



#### **IV. Параметры выпуска**

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

В декабре 2022 года завершилось размещение биржевых облигаций объемом 119,0 млн руб. сроком на 4 года. Условиями выпуска предусмотрена ежеквартальная выплата купонного дохода. Ставка 1-го - 4-го купона - 19,5% годовых, ставка 5-го – 8-го купона установлена на уровне 16% годовых. Также условиями выпуска предусмотрена годовая оферта и досрочное погашение в даты окончания 4-го, 8-го и 12-го купонного периодов. Организатором обоих выпусков выступила компания ЗАО «Среднеуральский брокерский центр» («GrottBjorn»).

#### **V. Преимущества использования инструмента**



*«До выхода на рынок долгового заимствования компания задавалась вопросом: «Зачем выпускать облигации, если банковские кредиты дешевле в обслуживании?» Пройдя все этапы подготовки и сам выпуск, могу отметить, что облигационный выпуск может дать больше уверенности в финансировании своей деятельности, чем банковский сектор. Во-первых, независимость, перед компанией не стоит задача соблюсти все банковские ковенанты, которые в свою очередь ведут к уплате банковских неустоек. Компания реализует поставленные задачи путем самостоятельного распределения денежных средств. Во-вторых, стабильность, ставка, купон и срок – заранее обговорены и обозначены на протяжении всего выпуска. В случае с банком эти условия могут меняться, не всегда в*

*положительную сторону для компании. Облигационный выпуск - это альтернативный источник финансирования. При грамотном использовании и диверсификации финансовых продуктов, можно достичь максимального экономического эффекта для компании. Также при включении облигаций в Сектор Роста Эмитент получает право на участие в получении субсидий из федерального бюджета компаниям субъектам МСП в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 30 апреля 2019 №532».*

*Виктория Белова, собственник предприятия*

## **VI. Планы на будущее**

В 2023 году ООО «Электроаппарат» планирует вывести на рынок электротехнического оборудования ряд новых продуктов под торговой маркой ELTEC. Будет продолжена работа по улучшению качества стратегического планирования и прогнозирования в направлении продуктовой линейки и необходимых объемов на ближайшие года.

В более долгосрочной перспективе Компания планирует укрепление позиций и увеличение продаж электротехнического оборудования на экспорт.

## **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.



*«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».*

*Шляпников Максим, старший юрисконсульт*

## **III. Путь эмитента**

Выбор ИК «Фридом Финанс» (к настоящему времени компания переименована в ИК «Цифра Брокер») 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 КУС («знай своего клиента»).

Справочно: процедура КУС («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 КУС. 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. Этот выпуск был своевременно погашен 06.07.2022.

#### ***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». Практически завершено строительство нового элеватора, расположенного на территории с. Старая Порубежка Пугачевского района Саратовской области, общая площадь орошаемых земель приближается к 11 тыс. га и неизменно растёт, парк техники обновлен более чем на 80%.

Всё вышеперечисленное позволяет с уверенностью говорить о том, что развитие компании продолжится, что в свою очередь, потребует привлечение новых инвестиций. Одним из источников которых, безусловно, будут корпоративные облигации.

### *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. Уже запущена опытно-промышленная линия по производству этого продукта.

## ***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» (к настоящему времени компания переименована в ИК «Цифра Брокер») 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 (выпуск своевременно погашен 15.11.2022). Вторая эмиссия была проведена 22.09.2020 на сумму 500 млн рублей под 10,75% годовых на 7 лет.

#### ***V. Преимущества использования инструмента***



*«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».*

*Ханенко Дмитрий, генеральный директор*

## **VI. Планы на будущее**

На ПАО «СЭЗ им. Серго Орджоникидзе» продолжается разработка новых бизнес-проектов, требующих привлечения дополнительных средств с использованием различных финансовых инструментов, одним из которых могут стать корпоративные облигации.

### **ООО «ЭкономЛизинг», Саратовская область, лизинговая компания**

#### **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.



*«Облигации - это оптимальный инструмент с точки зрения отсутствия залогового обеспечения и свободы распоряжения привлеченными средствами».*

*Леонгард Алла, генеральный директор*

## **II. Мотивация к привлечению финансирования**

На решении выпустить облигации повлиял постепенный выход из кризиса периода 2013-2015 гг., когда компания потеряла часть лизингового рынка и клиентов. Так им 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» (к настоящему времени компания переименована в ИК «Цифра Брокер») 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 – КУС-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 и подтверждения деловой репутации.

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 четыре транша облигаций: 28.09.2019 на сумму 100 млн рублей под 13,5% годовых на 3 года (погашены 24.08.2022), 11.06.2020 на сумму 200 млн рублей под 12% годовых на 3 года (погашены 26.05.2023), 22.04.2021 на сумму 200 млн рублей под 11,5% годовых на 3 года, 02.06.2023 на сумму 100 млн рублей под 14% годовых на 3 года (андеррайтером последнего выпуска стала ИК «Иволга Капитал»).

#### ***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 для финансирования своей деятельности. Интерес к размещению зависит от конъюнктуры российского фондового рынка.

ООО «Урожай», Саратовская область,  
сельское хозяйство

***I. Краткая характеристика предприятия***

ООО «Урожай» – крупное динамично развивающееся сельскохозяйственное предприятие, обрабатывающее земли в Ивантеевском, Озинском, Краснопартизанском и Дергачевском районах Саратовской области. ООО «Урожай» создано на базе ООО «Бартеневское» с целью выращивания сельскохозяйственных культур и разведения крупного рогатого скота. Хозяйство также разводит овец и содержит рабочих лошадей. Предприятие постоянно увеличивает размер посевных площадей, в структуре которых 30% составляют зерновые, а 70% – масленичные культуры. Хозяйство полностью обеспечено специалистами, механизаторами и животноводами.

Миссией ООО «Урожай» является обеспечение населения Саратовской и Самарской областей высококачественной и экологичной аграрной продукцией.

***II. Мотивация к привлечению финансирования***

Потребность во внешнем финансировании у сельхозпроизводителей постоянная – специфика производственного цикла в этой отрасли сопровождается кассовыми разрывами. Предприятию требуются деньги, как правило, на закупку ГСМ, запасных частей, семян.

Получение банковского кредита для аграриев сопряжено с длительными сроками рассмотрения заявки и согласования условий кредита. Кроме того, банки требуют залоговое обеспечение по кредиту и

ежемесячную оплату процентов. Поэтому в ООО «Урожай» искали инструмент финансирования бизнеса, альтернативный банковскому кредитованию.

### ***III. Путь эмитента***

Решение обратиться к организатору выпуска облигаций было принято в 2020 году. По рекомендации партнера выбор пал на ИК «Фридом Финанс» (к настоящему времени компания переименована в ИК «Цифра Брокер»). Самой большой сложностью при подготовке эмиссии был объем нормативной базы, которую пришлось осваивать с нуля специалистам предприятия. ООО «Урожай» удалось справиться с этой задачей достаточно быстро – уже в середине июня 2020 года был размещен первый выпуск.

### ***IV. Параметры выпуска***

ООО «Урожай» было принято решение выпускать облигации разовыми выпусками, без регистрации Программы биржевых облигаций. Первое размещение прошло 18.06.2020 на сумму 150 млн рублей под 13% годовых. Второй выпуск состоялся ровно через год – 08.06.2021 на сумму 150 млн рублей под 11,5%, а третий – 11.07.2023 на сумму 200 млн рублей под 16%. Все облигации выпущены сроком на 3 года. При этом, в отличие от первого выпуска, купон по которому выплачивался 1 раз в полугодие, по второму и третьему выпускам предусмотрена ежеквартальная выплата.

Для привлечения инвесторов ООО «Урожай» к третьему размещению облигаций получило кредитный рейтинг на уровне В+(RU) от рейтингового агентства АКРА (АО).

### ***V. Преимущества использования инструмента***

Самым большим преимуществом облигационного займа в ООО «Урожай» считают скорость оформления. Значительных затрат времени

потребовал только первый выпуск, организация последующих происходит гораздо быстрее. Также к плюсам облигаций предприятие относит отсутствие залогового обеспечения и возможность самим устанавливать периодичность выплаты купона.

## ***VI. Планы на будущее***

В ООО «Урожай» пока не строят конкретных планов относительно следующих выпусков – имея такой опыт, принять решение и разместить облигации можно достаточно оперативно.

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

#### ***I. Краткая характеристика предприятия***

В группу компаний входят бренды: «Унистрой», работающий в сфере жилой недвижимости, «UD Group», работающий в сфере недвижимости коммерческой, и «MyCorner», занимающийся ИЖС. В настоящее время группа активно работает в семи субъектах Российской Федерации – республиках Татарстан и Башкортостан, Московской и Самарской областях, Пермском крае, Екатеринбурге и Санкт-Петербурге. 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 займов был обусловлен двумя факторами: желанием диверсифицировать источники финансирования и снизить зависимость от банковского кредитования.

Представители АО «Джи-групп» являются «выпускниками» курса повышения квалификации на тему «Развитие рынка корпоративных облигаций» по программе, разработанной Отделением-НБ Республика Татарстан Волго-Вятского ГУ Банка России совместно с Казанским федеральным университетом.

### ***III. Путь эмитента***

Приняв решение о выпуске облигаций, компания проанализировала рынок организаторов, рейтинговых агентств и юридических консультантов. По итогам встреч и переговоров для дебютного выпуска 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 АО «Джи-групп» в качестве эмитента и с АО «ИНТЕРФАКС» по вопросам раскрытия информации.

В декабре 2019 года Московская биржа зарегистрировала программу биржевых облигаций АО «Джи-групп» объемом до 20 млрд рублей.

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 в процессе подготовки второго и третьего выпусков компания отметила стабильный интерес со стороны крупных и известных организаторов.

В 2021 году Московская биржа зарегистрировала новую программу биржевых облигаций объемом 50 млрд рублей.

Основными организаторами размещения второго выпуска стали ПАО Банк «Финансовая корпорация Открытие», ООО «Компания



Брокеркредитсервис», АО «Инвестиционная компания «Ай Ти Инвест» и др.

Основными организаторами размещения третьего выпуска стали ООО «Компания Брокеркредитсервис».

Мотивами для данных выпусков стали желание диверсифицировать источники финансирования, экспансия в другие регионы.

В настоящий момент основным способом привлечения инвестиций по-прежнему остаются облигационные займы. Однако уже более года компания активно развивает направление цифровых финансовых активов (ЦФА). Осуществлено 4 выпуска на общую сумму 480 млн рублей.

#### ***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 (погашен). Второй выпуск был осуществлен в 2021 году с объемом эмиссии в 3 млрд руб. на 3 года по ставке 10,6% годовых. Третий выпуск был осуществлен в октябре 2022 г. объемом 1,5 млрд руб. на 1,5 года с купонной ставкой 14,5% годовых.

#### ***V. Преимущества использования инструмента***

Решение о выходе на рынок займов позволило повысить узнаваемость бренда, сформировать публичную историю и удешевить стоимость финансирования.

Используемые АО «Джи-групп» инструменты дают возможность привлекать инвестиции без залогового обеспечения и без обязательного указания цели финансирования, что позволяет направить полученные средства на реализацию любых проектов.

#### ***VI. Планы на будущее***

Компания планирует размещение последующих выпусков согласно зарегистрированной Программе биржевых облигаций наряду с использованием других инструментов для привлечения финансирования, включая ЦФА.

На конец сентября запланирован 4 выпуск облигаций объемом 2,5 млрд руб. сроком на 3 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 промышленного оборудования. Основными направлениями деятельности являются поставка, производство и обслуживание, а также сдача в аренду оборудования – дизель-генераторных установок. Также в спектр продукции входят газопоршневые установки, промышленные системы охлаждения, азотные станции, стабилизаторы напряжения и источники бесперебойного питания, компрессоры, блок-контейнеры и блочно-модульные здания.

#### ***II. Мотивация к привлечению финансирования***

Целью привлечения финансирования для организации стала потребность в расширении бизнеса, а именно финансирование новых проектов, инвестиции в новую производственную площадку в Челябинске.

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. На размещение третьего выпуска понадобилось около трех месяцев. 15 августа 2023 начато размещение четвертого выпуска.

Представители ООО «Завод КриалЭнергоСтрой» являются «выпускниками» курса повышения квалификации на тему «Развитие рынка корпоративных облигаций». Программа разработана Отделением-НБ Республика Татарстан Волго-Вятского ГУ Банка России совместно с Казанским федеральным университетом. Кроме того, в 2021 году генеральный директор ООО «Завод КЭС» выступил спикером в рамках программы обучения, где поделился практическим опытом успешного выхода на биржу и получения господдержки в виде субсидий на возмещение затрат на размещение и выплату купонных доходов.

### ***IV. Параметры выпуска***

Первый выпуск был размещен в 2019 году, когда от субъектов МСП не требовалось наличия кредитного рейтинга. Объем эмиссии в 2019 году

составил 150 млн руб. на 3 года по ставке 14% годовых (погашен). Второй выпуск был осуществлен в 2020 году на сумму 200 млн руб. на 4 года по ставке 14% годовых, третий выпуск – на сумму 150 млн руб. на 4 года под 20%. Сумма четвертого выпуска составляет 300 млн руб., срок размещения - 5 лет под 14,5%.

#### ***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***

Располагая значительным опытом привлечения долгового финансирования, компания будет планировать дальнейшие выпуски, основываясь на собственных финансовых потребностях и складывающихся рыночных условиях.

*ООО «Талан-Финанс», Удмуртская Республика,  
строительство жилой недвижимости*

#### ***I. Краткая характеристика предприятия***

ГК «ТАЛАН» — девелоперская группа, осуществляющая строительство жилой недвижимости в 10 регионах России. 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 опытом компании на облигационном рынке. 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.

## ***IV. Параметры выпусков***

25.04.2019 на Московской Бирже состоялось дебютное размещение облигаций ООО «Талан-Финанс» в объеме 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».

11.03.2021 состоялось повторное размещение 3-летних облигаций объемом 500 млн руб. по ставке 10,5%. Дата погашения облигаций – 13.03.2024.

22.11.2021 состоялось размещение 3,5-летних облигаций объемом 1 млрд рублей по ставке 13,0%. Дата погашения облигаций – 19.05.2025.

#### ***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.

ООО «АСПЭК-Домстрой», Удмуртская Республика,  
*строительство жилой недвижимости.*

***I. Краткая характеристика предприятия***

ООО «АСПЭК-Домстрой» входит в Группу «АСПЭК» — одну из крупнейших холдинговых структур в Удмуртской Республике образованной в 1992 году Виктором Геннадьевичем Хорошавцевым.

ООО «АСПЭК-Домстрой» реализует как собственные, так и партнёрские девелоперские проекты.

Территориально компания представлена в 2 регионах России: Удмуртская Республика и Республика Татарстан. Особенность подхода ООО «АСПЭК-Домстрой» - Особенность подхода компании – комплексное развитие территорий микрорайонного масштаба.

***II. Мотивация к привлечению финансирования***

Введение с 1 июля 2019 года проектного финансирования и счетов эскроу оказало заметное давление на оборотный капитал девелоперских компаний. Этот формат финансирования является обязательным для застройщиков, привлекающих средства физических лиц на строительство жилья. Выпуск облигаций стал альтернативным источником пополнения оборотного капитала, который позволяет компании поддерживать высокий темп развития.

***III. Путь эмитента***

В ходе подготовки к выпуску была подготовлена консолидированная финансовая отчетность по МСФО по группе девелоперов – ООО «АСПЭК-

Домстрой» и дочерние спецзастройщики; обновлен рейтинг до уровня ruB (стабильный) от АО «Эксперт РА».

Организатором выпуска выступило ООО ИК «Иволга Капитал».

Для раскрытия информации выбран ресурс ООО "Интерфакс - ЦРКИ".

Размещение состоялось на организованных торгах ПАО «Московская Биржа» по закрытой подписке среди квалифицированных инвесторов с регистрацией выпуска в Центральном Банке РФ.

Привлеченные через размещение облигаций денежные средства были направлены компанией на подтверждение собственного участия в 9 строительных проектах.

#### ***IV. Параметры выпусков***

Дебютное размещение было начато 23.12.2021.

Выпуск предназначен для квалифицированных инвесторов.

Объем размещенного выпуска – 296 млн. руб., ставка 14,5% годовых, срок обращения - 3 года, амортизация – в последний год обращения 25% ежеквартально.

#### ***V. Преимущества использования инструмента***

Важное преимущество облигаций как инструмента финансирования – это отсутствие требования по залоговому обеспечению и подтверждению целевого направления привлеченных средств.

Наличие облигаций в кредитном портфеле, сам статус участника фондового рынка и связанная с этим публичность (открытость) – повышает имидж компании в профессиональном сообществе и среди клиентов.

#### ***VI. Планы на будущее***

ООО «АСПЭК-Домстрой» продолжает развивать свою историю на фондовом рынке: к 2023 г. компания формирует отчетность МСФО на



годовой и полугодовой основе, рейтинг кредитоспособности составляет ruBB- от ООО «НКР».

Принятие решения об очередном размещении будет базироваться на обоснованной потребности в финансировании строительных проектов.

ООО «Племзавод «Пушкинское», Нижегородская область,  
сельское хозяйство

***I. Краткая характеристика предприятия.***

18 августа 1965 года – создание совхоза «Пушкинский»;

20 мая 1992 года – реорганизация Совхоза «Пушкинский» в Акционерное общество закрытого типа «Пушкинское»;

01 декабря 1994 года – АОЗТ «Пушкинское» становится подсобным хозяйством предприятия «Волготрансгаз»;

20 июля 2011 года – 11 апреля 2012 года – ликвидация филиала ООО «Газпром трансгаз Нижний Новгород» – подсобное хозяйство «Пушкинское»;

26 июля 2011 года – на базе филиала ООО «Газпром трансгаз Нижний Новгород» – подсобное хозяйство «Пушкинское» создаётся филиал ООО Агрофирма «Волготрансгаз племзавод «Пушкинское»;

22 февраля 2013 года – создано ООО «Племзавод «Пушкинское» в форме выделения его из ООО «Агрофирма «Волготрансгаз» путём реорганизации;

Сентябрь 2013 года – ООО «Племзавод «Пушкинское» вошло в состав ГК «Гранд-НН».

Приоритетные направления деятельности ООО «Племзавод «Пушкинское» – племенное и молочное животноводство, а также растениеводство и мясопереработка.

Предприятие располагает крепкой материально-технической базой, необходимой для ведения сельскохозяйственной деятельности, имеет

производственные помещения для содержания скота, хранения продукции растениеводства, базирования машинотракторного парка и размещения административной службы.

Персонал организации имеет большой опыт работы в сельском хозяйстве. Численность работников – 284 человек, в т.ч. 62 специалиста и руководителя.

## ***II. Мотивация к привлечению финансирования.***

На протяжении последних лет ООО «Племзавод «Пушкинское» интенсивно развивается, увеличивая производственные мощности и осуществляя техническое перевооружение. Для финансирования инвестиций предприятие регулярно использует традиционные финансовые инструменты, такие как кредитование и лизинг.

Идея о выпуске облигаций возникла в связи с планами по реализации инвестиционных проектов, направленных на строительство роботизированных молочных ферм для дойного поголовья, и необходимости пополнения оборотных средств вследствие расширения объёмов бизнеса. Ключевым фактором, определившим решение о выходе на облигационный рынок, стала возможность привлечения значительных объёмов финансирования на длительный срок без необходимости предоставления залогового обеспечения.

## ***III. Путь эмитента.***

Перед решением о выпуске облигационного займа специалисты предприятия подробно изучили все нюансы нового для них финансового продукта. В середине 2021 года Волго-Вятским ГУ Банка России было организовано профильное совещание, посвящённое возможностям рынка корпоративных облигаций для привлечения финансирования, в ходе которого произошло знакомство с будущим организатором выпуска.

Было проведено структурирование выпуска облигаций ООО ПЗ «Пушкинское» с участием поручителя ООО «Племзавод им.В.И.Ленина», входящего в одну группу с эмитентом, определён срок размещения облигаций, их объем, ставка, периодичность выплаты купонного дохода и график погашения.

Перед выходом на биржу ПЗ «Пушкинское» получило рейтинг в одном из аккредитованных Банком России рейтинговых агентств (первоначальный рейтинг был присвоен на уровне «BB+|ru|» со стабильным прогнозом), прошло процедуру КУС («знай своего клиента») на Московской Бирже. По результатам прохождения процедуры было принято решение о размещении дебютного выпуска облигаций в размере 375 000 000 (Триста семьдесят пять миллионов) рублей среди квалифицированных инвесторов.

Была подготовлена документация для регистрации биржевых облигаций и определены все параметры выпуска. Выпуск был зарегистрирован Московской Биржей 14.01.2022г, а размещение началось 14.02.2022 года.

В этот период в нашей стране произошли определённые политические события, которые внесли изменения в сроки размещения Облигаций: останавливались торги на Московской Бирже, резко выросла ключевая ставка Банка России, росли рыночные ставки на внутреннем рынке, возник ряд технических проблем. Однако, несмотря на возникшие сложности, дебютный выпуск облигаций ПЗ «Пушкинское» был успешно размещён в полном объёме 18.05.2023 года.

Успешное завершение размещения определило статус ООО «Племзавод «Пушкинское», как первого сельскохозяйственного предприятия в Нижегородской области, выпустившего Биржевые облигации.

Важным этапом для предприятия в истории использования облигаций стало создание в Нижегородской области в 2023г.

региональных мер поддержки сельхозпроизводителей, которые привлекают финансирование с использованием корпоративных облигаций. Указанные меры позволяют компенсировать часть расходов на обслуживание выпуска облигаций. Предприятие в сентябре 2023г. по результатам первого отбора заключило соглашение с Министерством сельского хозяйства и продовольственных ресурсов Нижегородской области о предоставлении субсидии и получило ее. Наличие подобной меры существенно повышает привлекательность финансирования с использованием облигаций за счёт снижения итоговой ставки для предприятия.



*«Выпуск облигаций стал для ООО «Племзавод «Пушкинское» естественным решением в условиях интенсивного развития и ограниченных возможностей по предоставлению залогового обеспечения. Решению о выпуске также способствовала разработка региональной меры поддержки выходящих на облигационный рынок сельхозпроизводителей, в которой мы принимали непосредственное участие. Новые субсидии эмитентам дополняют линейку уже действующих программ поддержки сельхозпроизводителей, привлекающих финансирование через кредитование и лизинг, и тем самым создают условия для привлечения долгосрочных ресурсов с использованием любого из доступных предприятию финансовых инструментов.»*

*Игорь Леонидович Гордеев, собственник предприятия*

23.06.2023г. был повышен рейтинг ПЗ «Пушкинское» до ВВВ-|ru|, прогноз «Стабильный».

#### **IV. Параметры выпуска.**

Дебютный выпуск биржевых облигаций был размещён со следующими параметрами: Объем выпуска – 375 000 000 (Триста семьдесят пять миллионов) рублей, срок обращения – 4 года, размер ставки купона на весь период обращения – 14% годовых, предусмотрена амортизация номинала в конце 9-16 купонный периодов.

#### ***V. Преимущества использования инструмента.***

Компания отмечает несколько преимуществ использования облигаций, определивших выбор облигаций в качестве источника финансирования:

- долгосрочный характер привлекаемых денежных средств;
- отсутствие требований к предоставлению залогового обеспечения, перекрёстных поручительств компаний группы, а также личному поручительству акционера;
- самостоятельное определение эмитентом параметров выпуска Облигаций (объем выпуска, срок обращения, процентная ставка, периодичность выплаты купона, амортизация выпуска);
- возможность реально зафиксировать ставку на весь срок обращения облигаций;
- отсутствие дополнительных ковенант при сравнении с кредитованием в банках (страховки, обороты, жёсткие обязательства по показателям финансовой отчётности, обороты по счетам, «пакеты» и прочее);
- эмитент на полный срок размещения выпуска использует деньги, никто не может досрочно их потребовать у эмитента (для этого существует вторичный рынок);
- возможность получения компенсации при размещении облигаций по Федеральной или областной программе, что существенно удешевляет стоимость привлечения средств;

- наличие облигаций в кредитном портфеле компании, как правило, стимулирует банки на более лояльные требования к заемщику;
- формирование публичной кредитной истории предприятия.

#### ***VI. Планы на будущее.***

Стратегические планы ООО «Племзавод «Пушкинское» и ООО «Племзавод им.В.И.Ленина» (поручитель по выпуску) базируются на наличии неудовлетворённого спроса переработчиков молока, а также на его опережающем росте относительно возможностей производителей молока. В этой связи инвестиционная программа эмитента и поручителя направлена на обеспечение существенного прироста производства молока, как за счёт роста поголовья, так и вследствие повышения его продуктивности, одновременно с улучшением качественных характеристик конечного продукта.

Всё вышеперечисленное позволяет с уверенностью говорить о том, что развитие компании продолжится, что в свою очередь, потребует привлечения новых инвестиций.

В настоящее время ПЗ «Пушкинское» готовит программу выпуска биржевых облигаций объёмом на 5 млрд рублей, сроком на 15 лет. Регистрация программы и новый выпуск в рамках нее ожидается до конца 2023 года.

[ООО «ДАРС-Девелопмент», Ульяновская область,  
строительство жилой недвижимости.](#)

#### ***IV. Краткая характеристика предприятия***

Общество с ограниченной ответственностью «ДАРС-Девелопмент» образовано 29.05.2014. Входит в единый реестр субъектов МСП.

ООО «ДАРС-Девелопмент» является материнской консолидирующей компанией Группы «ДАРС-Девелопмент», специализирующейся на реализации проектов в сфере жилой, коммерческой недвижимости и инжиниринга. Входящие в периметр консолидации организации-застройщики ведут свою деятельность более 21 года, за этот период введено в эксплуатацию 3,1 млн кв. м недвижимости, включая жилые и коммерческие площади. Группа осуществляет строительство в 5 регионах России – Ульяновске, Волгограде, Уфе, Москве, Хабаровске.

#### ***V. Мотивация к привлечению финансирования***

Цели привлечения финансирования – пополнение земельного банка, реализация новых проектов застройки, сохранение динамики развития компании, расширение географии присутствия.

Корпоративные облигации в качестве инструмента привлечения финансирования были выбраны в целях диверсификации кредитного портфеля, получения компетенций по использованию нового инструмента заимствования и повышения публичности компании.

#### ***VI. Путь эмитента***

Компанией проведена большая поэтапная работа по выходу на рынок публичных заимствований. Проведено структурирование группы компаний в целях повышения уровня корпоративного управления и достижения более прозрачной и понятной для инвестора структуры компании. Подготовлена консолидированная отчетность по МСФО и проведен ее аудит.

В конце июля 2023 года рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило ООО «ДАРС-Девелопмент» кредитный рейтинг на уровне ruBBB- со стабильным прогнозом.

В качестве основного организатора выпуска облигаций выбран БКС Банк, который координировал и сопровождал процесс организации выпуска облигаций.

#### ***IV. Параметры выпусков***

18.08.2023 зарегистрирована Программа биржевых облигаций ООО «ДАРС-Девелопмент» общим объемом 20 млрд рублей. В рамках бессрочной программы облигации могут быть размещены на срок до 10 лет.

07.09.2023 на Московской Бирже состоялось дебютное размещение 2-летних облигаций ООО «ДАРС-Девелопмент» объемом 1 млрд руб. по ставке 15% годовых, купоны квартальные.

#### ***V. Преимущества использования инструмента***

Основные преимущества выпуска облигаций ООО «ДАРС-Девелопмент» видит в формировании истории публичных заимствований, повышении имиджа и публичности компании, необходимых для реализации стратегии ее развития. Кроме того, облигационный заем позволил привлечь существенный объем инвестиций для реализации новых проектов и выхода компании в другие крупные регионы.

#### ***VI. Планы на будущее***

Московской биржей зарегистрирована Программа биржевых облигаций ООО «ДАРС-Девелопмент». Компания планирует дальнейшее размещение облигационных займов под реализацию новых проектов строительства.



## 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 участниками Пула:

#### а) Получение консультаций.

Вариант 1. Взаимодействие с любым из [участников Пула](#)<sup>1</sup>.

Вариант 2. Направление письма с вопросом (образец прилагается в разделе «Документы») в Объединение работодателей «Нижегородская

---

<sup>1</sup> 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](https://nnov.tpprf.ru/ru/birzha-dlya-subektov-msp-i-korporatsiy.php?clear_cache=Y),  
<https://xn--52-9kcqjffxf3b.xn--p1ai/about/news/instrumenty-privlecheniya-zaemnogo-finansirovaniya-na-fondovom-rynke/>.

Ассоциация промышленников и предпринимателей»<sup>2</sup> 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): презентация, 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»<sup>1</sup> (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).

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

**Шаг 5. Выбор** потенциальным эмитентом организатора выпуска.

---

<sup>2</sup> Адрес электронной почты для взаимодействия [ifonapp@sandy.ru](mailto:ifonapp@sandy.ru) с пометкой в теме «Для Пула соорганизаторов».

## Список участников Пула соорганизаторов и их контактные данные:

Участник Пула	Контактная информация
<b>ПАО «Московская биржа»</b>	<p>г. Москва, Большой Кисловский пер., д.13</p> <p>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)</p> <p>Е-mail: <a href="mailto:listing@moex.ru">listing@moex.ru</a></p> <p><a href="https://www.moex.com/msn/issuers">https://www.moex.com/msn/issuers</a></p>
<b>ООО «Атон»</b>	<p>г. Нижний Новгород, ул. Ковалихинская, д. 8</p> <p>Телефон: +7 (831) 4-618–333</p> <p><i>Директор Меженин Дмитрий Юрьевич</i></p> <p>Е-mail: <a href="mailto:Mezhenin@aton-line.ru">Mezhenin@aton-line.ru</a></p> <p><a href="https://www.aton.ru/contacts/branch/?id=24542">https://www.aton.ru/contacts/branch/?id=24542</a></p>
<b>ООО «Финам»</b>	<p>г. Нижний Новгород, ул. Белинского, д. 11/66</p> <p>Телефон: +7 (831) 422-12-15, *1945 (Бесплатно по РФ для МТС, Билайн, МегаФон и Tele2)</p> <p><i>Управляющий офисом Корчагин Павел Юрьевич</i></p> <p>Е-mail: <a href="mailto:pkorchagin@corp.finam.ru">pkorchagin@corp.finam.ru</a></p> <p><a href="https://www.finam.ru/about/office/85">https://www.finam.ru/about/office/85</a></p>

<b>ООО «Цифра брокер»</b>	<p>123112, г. Москва, 1-й Красногвардейский проезд, дом 15, Башня Меркурий, 18 этаж Телефон: +7 (495) 783 91 73 (доб. 50944)</p> <p><i>Руководитель IR-проектов Департамент корпоративных финансов Пузанова Анастасия Андреевна</i></p> <p>Е-mail: <a href="mailto:puzanova@cifra-broker.ru">puzanova@cifra-broker.ru</a>, <a href="mailto:ib@cifra-broker.ru">ib@cifra-broker.ru</a></p> <p><a href="http://www.ib.cifra-broker.ru">www.ib.cifra-broker.ru</a></p>
<b>АО «ВТБ Регистратор» Нижегородский филиал</b>	<p>603000, г. Нижний Новгород, ул. Звездинка, д. 20а, пом. П1, этаж 1</p> <p>Телефон: +7(831) 430-13-21, 430-14-30, 430-11-33</p> <p><i>Руководитель Голубков Григорий Андреевич</i></p> <p>Е-mail: <a href="mailto:nnovgorod@vtbreg.ru">nnovgorod@vtbreg.ru</a></p> <p><a href="https://www.vtbreg.com/feedback/nizhniy-novgorod/">https://www.vtbreg.com/feedback/nizhniy-novgorod/</a></p>
<b>ООО «ИВА Партнерс»</b>	<p>г. Москва, Пресненская набережная, д.8, стр.1, 4 этаж, МФК «Город столиц» башня «Москва» Северный блок</p> <p>Телефон: +7 (495) 792-55-50</p> <p><i>Директор управления Корпоративных финансов Цехмистренко Константин Павлович</i></p>

E-mail: [ktsekhmistrenko@iva.partners](mailto:ktsekhmistrenko@iva.partners)

[https://iva.partners/corporate/debt\\_financing/](https://iva.partners/corporate/debt_financing/)

**АО «ИК «РИКОМ-  
ТРАСТ»**

121099, г. Москва, Проточный пер., д.6

Телефон: +7 (495) 921-15-55 (доб. 101)

*Директор Департамента корпоративных  
финансов АО «ИК «Риком-Траст» Леоненков  
Николай Александрович*

E-mail: [Lk@ricom.ru](mailto:Lk@ricom.ru)

<https://www.ricom.ru/orgrelease/>

---

**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 **2,5 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 2019-2024 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 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/](https://www.economy.gov.ru/material/directions/nacionalnyy_proekt_maloe_i_srednee_predprinimatelstvo_i_podderzhka_individualnoy_predprinimatelskoy_iniciativy/)

2. 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).



Брошюра «Сектор роста Московской биржи»

3. Участие АО «МСП Банк» в качестве «якорного» инвестора (приобретение существенной доли от объема размещения) и соорганизатора выпусков облигаций субъектов МСП [https://mispbank.ru/media/materials\\_for\\_smi/video/novyiy-instrument-finansovoy-podderzhki-msp-vypusk-obligatsiy/](https://mispbank.ru/media/materials_for_smi/video/novyiy-instrument-finansovoy-podderzhki-msp-vypusk-obligatsiy/).

4. Поручительства Корпорации МСП на основной долг и купонные выплаты по облигациям субъектов МСП <https://corpmsp.ru/finansovaya-podderzhka/garantii-i-poruchitelstva-po-birzhevym-obligatsiyam.php>.



## РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА ЭМИТЕНТОВ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

В 2023 году в Нижегородской области запущен механизм финансовой поддержки сельскохозяйственных организации, а также производителей пищевых продуктов и напитков, привлекающих финансирование с помощью облигаций. Указанный механизм реализуется Министерством сельского хозяйства и продовольственных ресурсов Нижегородской области (далее – министерство или Минсельхозпрод) в форме предоставления субсидий в порядке, утвержденным Приказом Минсельхозпрода №125 от 02.05.2023.

### **Параметры компенсации части затрат по выплате процентного (купонного) дохода по облигациям:**

1. Размер субсидии: размер субсидий определяется исходя из ставки, утверждаемой Минсельхозпродом, но не более фактически понесенных затрат. **На 2023 год** ставка установлена в размере **100% от учетной ставки Банка России**, действовавшей на дату выплаты процентного (купонного) дохода (Приказ Минсельхозпрода №191 от 04.07.2023).

2. Порядок определения получателей субсидий: получатели субсидий определяются Минсельхозпродом по результатам **отбора** посредством запроса предложений на получение субсидий.

3. Периодичность проведения отбора предложений: **2 раза в год**;

4. Облигации эмитента: **размещены на бирже не ранее 2021 года**, номинированы в рублях, имеют срок обращения не менее одного года.

Информация о проведении отбора размещается на официальном сайте Минсельхозпрода в информационно-телекоммуникационной сети

«Интернет». Предприятия - эмитенты в порядке и сроки, установленные в объявлении о проведении отбора, подают в Минсельхозпрод предложение и необходимые документы. Отбор проводится исходя из соответствия участников отбора требованиям и очередности поступления предложений для участия в отборе.

#### Требования к участникам отбора:

1. Российское юридическое лицо.
2. Принадлежность сельскохозяйственным организациям, организациям пищевой и перерабатывающей промышленности.
3. Деятельность на территории Нижегородской области.
4. Уплата налогов в бюджет Нижегородской области.
5. Отсутствие производства по делу о несостоятельности
6. Отсутствие просроченной задолженности по возврату в бюджет Нижегородской области субсидий, бюджетных инвестиций.
7. Отсутствие неисполненной обязанности по уплате налогов, сборов и иных платежей, предусмотренных налоговым законодательством РФ.
8. Отсутствие получения средства из бюджета Нижегородского области на основании иных нормативных правовых актов на цели, установленные Порядком.
9. Отсутствие нарушений условий, установленных при получении бюджетных средств, и их нецелевого использования.
10. Отсутствие сведения о дисквалификации руководителя, членов коллегиального исполнительного органа, главного бухгалтере
11. Своевременное представление отчетности о финансово-экономическом состоянии товаропроизводителей агропромышленного комплекса в порядке, установленном Минсельхозпродом

По результатам рассмотрения предложений для участия в отборе Минсельхозпрод формирует перечень получателей субсидии. Информация о результатах рассмотрения предложений для участия в отборе размещается на официальном сайте министерства. Все участники отбора, включенные в перечень получателей, признаются победителями отбора. Победители отбора подписывают с Минсельхозпродом соглашение о предоставлении субсидии (Приказ Минсельхозпрода №184 от 04.07.2023).

Более подробно с информацией мерах региональной поддержки и действующем нормативном регулировании можно познакомиться специализированной странице, расположенной на сайте Минсельхозпрода: [https://mcx-nnov.ru/gos\\_podderzhka\\_apk/regionalnaya-podderzhka/2023/%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B8%D0%B3%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8/%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B8%D0%B3%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8.php](https://mcx-nnov.ru/gos_podderzhka_apk/regionalnaya-podderzhka/2023/%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B8%D0%B3%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8/%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B8%D0%B3%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8.php)

## 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)

ПАО Московская Биржа

## ДОКУМЕНТЫ

1. Руководство для эмитента от Московской Биржи: как выйти на рынок публичного долга

2. Брошюра «Корпоративные облигации»



3. Брошюра «Механизм облигационного займа»



4. Брошюра «Памятка эмитенту»



5. Брошюра «Сектор роста Московской биржи»



6. Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»

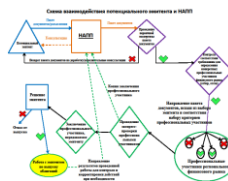
7. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ

8. Положение Банка России от 19.12.2019 №706-П «О стандартах эмиссии ценных бумаг».

9. Положение Банка России от 27.03.2020 №714-П «О раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг».

10. Положение Банка России от 24.02.2016 № 534-П «О допуске ценных бумаг к организованным торгам».

**11.** Правила листинга ПАО Московская Биржа, Правила листинга (делистинга) ценных бумаг ПАО «СПБ Биржа» и Правила листинга (делистинга) АО СПББ



**12.** Схема взаимодействия в Пуле



**13.** Рамочное соглашение участников Пула

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



Письмо в пул НО  
от эмитента с вопр

**15.** 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



Письмо в пул НО  
от эмитента для оц

**16.** Инструкция «Выпуск биржевых облигаций субъектом МСП».

ИНСТРУКЦИЯ  
«ВЫПУСК БИРЖЕВЫХ  
ОБЛИГАЦИЙ  
СУБЪЕКТОМ МСП»

20 СЕНТЯБРЯ 2023 ГОДА

## 17. Инструкция «Присвоение кредитного рейтинга субъекту МСП».

ИНСТРУКЦИЯ  
«ПРИСВОЕНИЕ  
КРЕДИТНОГО РЕЙТИНГА  
СУБЪЕКТУ МСП»

20 СЕНТЯБРЯ 2023 ГОДА