



ПУБЛИЧНОЕ
АКЦИОНЕРНОЕ
ОБЩЕСТВО

«КАМАЗ»



Размещение биржевых облигаций и облигаций с государственной гарантией

Август / 2017



КОМПАНИЯ №1 В РОССИИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ГРУЗОВИКОВ

Широкий модельный ряд: более **40** моделей
и 1 500 комплектаций а/м

56% доля на российском рынке по итогам 2016 г

41 087 работников

Сеть продаж и сервиса на территории России: **210** дилеров

133 млрд.р. выручка по итогам 2016 г



KAMAZ



14-кратный чемпион ралли Дакар

14 раз признан «Лучшим российским экспортером»

16 место в мировом рейтинге производителей тяжелых грузовиков



ПРОЕКТ

Развитие модельного ряда автомобилей КАМАЗ и модернизация производственных мощностей для его производства

Цель Проекта

создание к 2025 г.

- компактного,
- энергоэффективного,
- гибкого,
- высокотехнологичного

производства, предназначенного для выпуска конкурентоспособных грузовых автомобилей широкого модельного ряда в объеме **65 тыс. штук в год**



Реализация Проекта выведет российский автопром на **качественно новый уровень**





ЗАДАЧИ инвестиционного Проекта

- Организовать серийный выпуск грузовых автомобилей, соответствующих **мировым стандартам**
- **Модернизировать** производственные мощности
- **Увеличить долю** в сегменте магистральных а/м с 2% **до 30%** к 2025 г
- **Увеличить объем реализации** автомобилей КАМАЗ с 43 тыс. **до 65** тыс. в год к 2025 г
- **Увеличить экспорт** автомобилей с 6 тыс. **до 20** тыс. в год к 2025 г
- Обеспечить **новый уровень** послепродажного **обслуживания**

Строительство нового корпуса по сварке и окраске



Каркас панели приборов



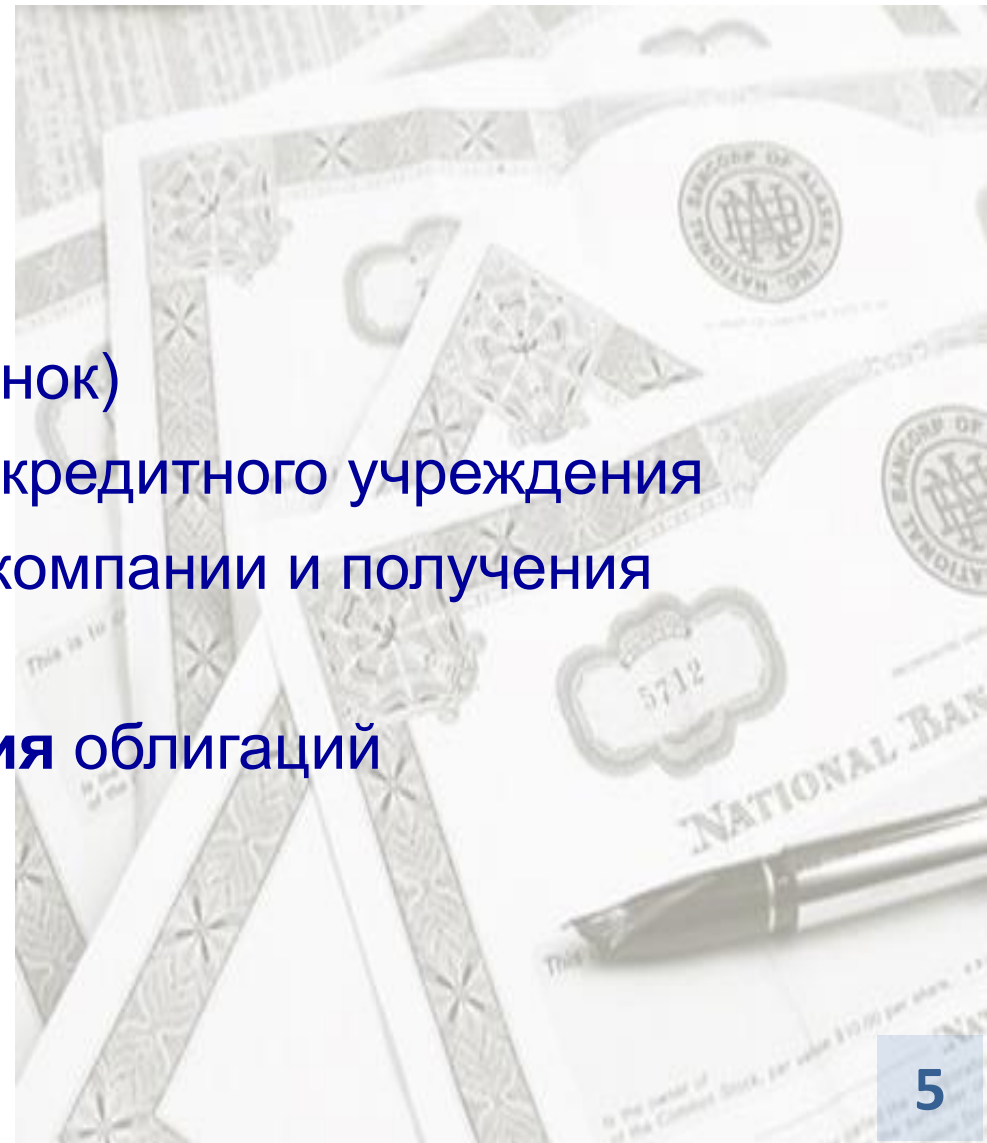
Тибет





ПРЕИМУЩЕСТВА облигаций по сравнению с кредитами

- ❑ Привлечение на более длительный срок (до 15 лет)
- ❑ Нет ограничения по сумме
- ❑ Более низкие **процентные ставки**
- ❑ **Без обеспечения**
- ❑ Отсутствие финансовых ковенант
- ❑ **Ликвидность** (выкуп, вторичный рынок)
- ❑ **Нет посредника** в виде финансово-кредитного учреждения
- ❑ При условии имеющегося рейтинга компании и получения государственной гарантии:
 - удешевление **стоимости размещения облигаций**
 - **интерес со стороны инвесторов**





КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ выхода на публичный долговой рынок (рыночная сделка)

Параметр	Облигации
Объем бизнеса	Выручка не менее ~5-15 млрд. руб. ЕБИТДА не менее ~1-3 млрд. руб.
Долговая нагрузка	Долг / ЕБИТДА \leq ~5.0x
Отчетность	Необходима отчетность по МСФО за 3 отчетных периода, если у эмитента есть хотя бы одна дочерняя/зависимая компания
Рейтинги <i>*для корпоративных заемщиков</i>	Рейтинг АКРА для выполнения регуляторных требований Хотя бы один кредитный рейтинг от международных агентств для целей маркетинга
Валюта	Рубли
Объем выпуска <i>*один транш</i>	от 1 млрд. руб.
Срок <i>*для корпоративных заемщиков</i>	3-5 лет



ПАО «КАМАЗ» размещает следующие виды облигаций

Биржевые облигации

II уровень

- выпуск облигаций не требует государственной регистрации
- без залогового обеспечения
- срок обращения 3-5 лет

Облигации с государственной гарантией

II уровень

- выпуск облигаций требует государственной регистрации
- предоставление государственной гарантии
- срок обращения 15 лет

Сложности при размещении облигаций

- Волатильный рынок - нужно «поймать окно возможностей»
- Срок размещения - очень длительный подготовительный этап
- Привлечение единовременное – на освоение требуется время





Этапы РАЗМЕЩЕНИЯ облигаций (с Госгарантией)

Этап	Цель	Мероприятия
Подготовительный этап	Обеспечение формальной и информационной готовности Эмитента к размещению	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Получение кредитного рейтинга ▪ Получение государственной гарантии ▪ Финансово-юридическая экспертиза ▪ Определение оптимальной структуры предстоящего займа ▪ Подготовка эмиссионных документов (проспект, Решение о выпуске/Программа облигаций, документы для Депозитария и Биржи) ▪ Утверждение Проспекта и Решения о выпуске Советом директоров ▪ Подготовка маркетинговых материалов
Маркетинг	Формирование спроса со стороны инвесторов	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Активная работа Sales со всеми группами инвесторов ▪ Работа организатора с инвесторами: проведение презентаций, конференц-звонков, организация личных встреч инвесторов с представителями Эмитента
Размещение	Эффективное размещение	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Составление книги заявок ▪ Ценообразование ▪ Государственная регистрация выпуска ▪ Размещение облигаций с помощью привлечения андеррайтера ▪ Регистрация отчета об итогах выпуска облигаций
Вторичное обращение	Обеспечение эффективной поддержки на вторичном рынке	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Поддержка ликвидности облигаций Эмитента путем выставления твердых двусторонних котировок как на биржевом, так и на внебиржевом рынках



ПЛАН-ГРАФИК подготовки программы биржевых облигаций и размещения выпуска

Недели	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
Определение организатора	■											
Подготовка Проспекта и Программы	■	■	■	■	■							
Согласование Программы с НРД и Московской Биржей		■	■	■	■							
Утверждение СД Эмитента Проспекта и Программы				■	■							
Регистрация Проспекта и Программы на бирже					■	■	■	■	■			
Подготовка документов для размещения и маркетинговых материалов					■	■	■	■	■	■		
Пре-маркетинг								■	■	■	■	
Букбилдинг											■	
Фиксация ставки купона											■	
Утверждение Эмитентом условий выпуска											■	
Регистрация условий выпуска на бирже											■	■
Объявление аллокации												■
Размещение и проведение расчетов												■
Начало вторичного обращения												■



ПЕРСПЕКТИВЫ по размещению облигаций

- ❑ Разработана и утверждена Советом директоров **Программа биржевых облигаций** ПАО «КАМАЗ» на общую сумму до **30 млрд.руб.**
- ❑ **Цель** выпуска биржевых облигаций:
 - пополнение оборотного капитала
 - финансирование инвестиционной деятельности
 - рефинансирование кредитной задолженности банкам
- ❑ **Преимущества** Программы биржевых облигаций:
 - включение в Ломбардный список до даты начала размещения
 - Сокращенный срок времени вывода на рынок выпусков по сравнению с подготовкой отдельных эмиссий
 - Срок действия программы облигаций бессрочный
 - В рамках Программы облигаций возможны выпуски облигаций различной срочности и объемов



Спасибо за внимание!

Самат Саттаров
Директор по корпоративным
финансам
и финансовому сервису
SattarovSG@kamaz.ru
Тел.:8(8552)45-20-88

