



с 1994 года

Федеральный вебинар по  
фондовому рынку для субъектов МСП

«Как растущему бизнесу выйти  
на фондовый рынок»

29 ноября 2022



**> 22 200 000**

число физических лиц, имеющих  
брокерские счета на Московской бирже  
по итогам октября 2022 года

**> 450 000**

человек ежемесячно открывают счета

**> 2 100 000**

человек активно  
торгуют

**2 749,9 млрд руб.**

объем торгов облигациями за 3 квартал 2022 года  
(без учета однодневных облигаций).  
Квартальная динамика составила 89,6%.

**> 68 млрд руб.**

Объем рынка

**> 200**

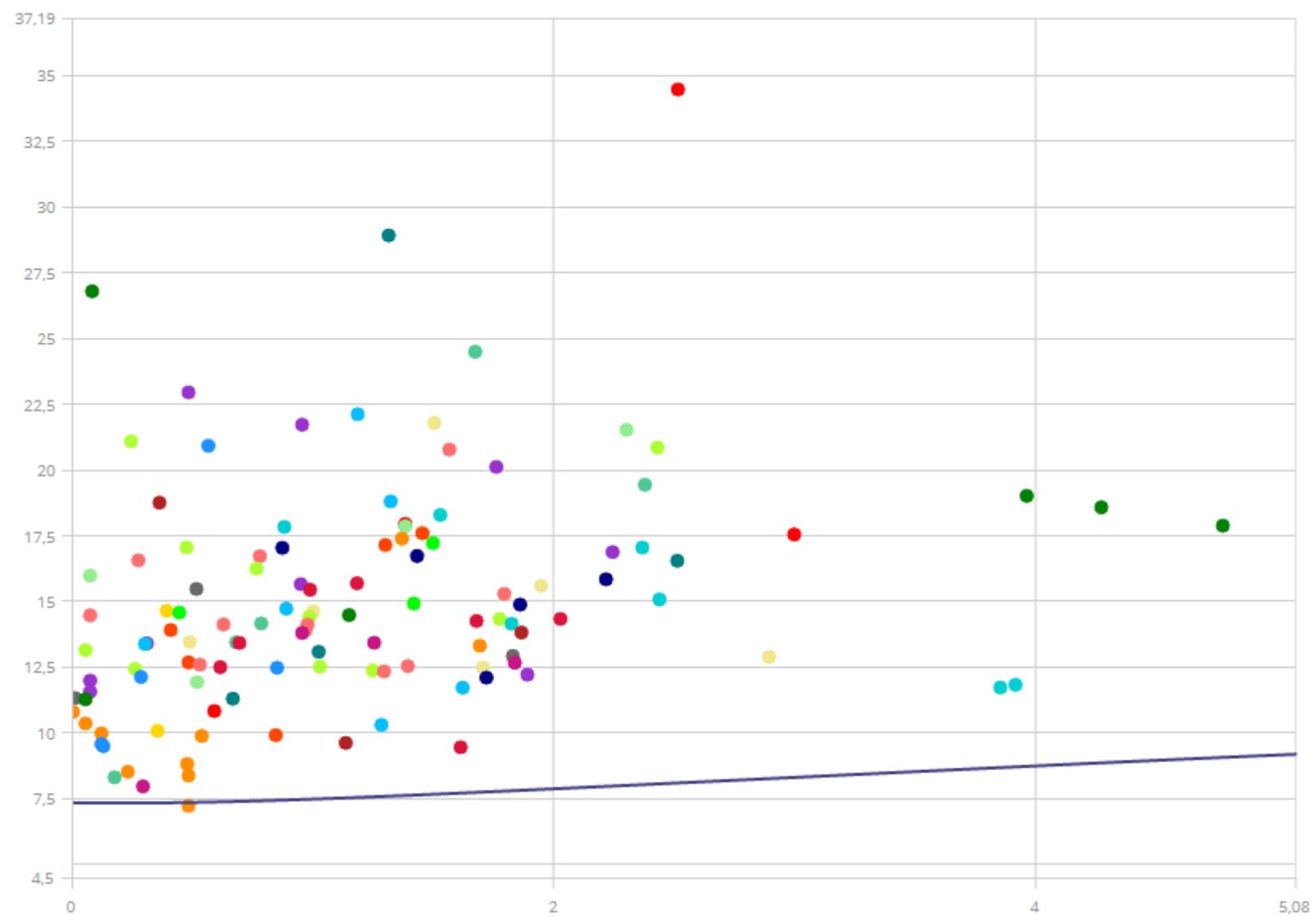
Количество выпусков  
сейчас

**13,1%**

Средневзвешенная  
ставка купона

**> 80**

Количество эмитентов



Источник: RusBonds

**> 8,9 млрд руб.**

Объем рынка

**> 58**

Количество выпусков

**12.8%**

Средневзвешенная ставка купона

**> 20**

Количество эмитентов

## ПРЕИМУЩЕСТВА КОММЕРЧЕСКИХ ОБЛИГАЦИЙ

### Облегченная процедура подготовки выпуска

Без прохождения процедуры листинга на Московской Бирже (МБ). Без регистрации проспекта ценных бумаг.

### Сжатые сроки осуществления эмиссии

Общий срок подготовки, регистрации и размещения КО — около 1-1,5 месяца.

### Более низкие расходы

На подготовку и размещение выпуска, экономия на инфраструктурных расходах (биржи, андеррайтеры).



## КОМПАНИЯ РАБОТАЕТ БОЛЕЕ 3-Х ЛЕТ



## ГОДОВАЯ ВЫРУЧКА ОТ 120 МЛН РУБ.

Объем займа не превосходит годовую выручку.



## ПРОЗРАЧНАЯ СТРУКТУРА СОБСТВЕННОСТИ

Активы и выручка сосредоточены на Заемщике. При группе компаний – поручительство.



## ЛЮБОЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Стабильное и прибыльное функционирование компании, уверенные перспективы развития.



## БЕЗУБЫТОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Прибыль, ДОЛГ/ЕБИТДА < 3



## БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

Наличие действующих банковских кредитов.



## АУДИТОРСКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ, РЕЙТИНГ

## Дорожная карта подготовки и выпуска эмиссии облигаций

	Этапы	Срок		
1	Принятие Эмитентом решения о размещении облигаций. Подготовка информации о Компании и целях выпуска. Выбор Организатора, DueDil. Уточнение параметров выпуска. Презентация на Бирже.	≈ 5-10 рабочих дней		
2	Заключение Договора с Организатором на организацию выпуска БО. Заключение Договоров с Биржей, НРД, ПВО и информационным агентством.	≈ 10-15 рабочих дней		
3	Подготовка Программы БО, проекта решения уполномоченного органа Эмитента об утверждении Программы БО, пакета документов по форме Биржи	≈ 3 рабочих дня		
4	Рассмотрение документов Биржей и присвоение регистрационного номера Программе БО	12 рабочих дней		
5	Раскрытие информации о присвоении регистрационного номера Программе БО, раскрытие на странице Эмитента в сети Интернет текста Программы БО	≈ 1 рабочий день		
6	Подготовка Решения о выпуске, пакета документов для Биржи для присвоения регистрационного номера выпуску БО в рамках Программы БО		≈ 3 рабочих дня	
7	Рассмотрение документов Биржей, присвоение Биржей регистрационного номера выпуску БО и включение его в Список ценных бумаг, допущенных к торгам		7 рабочих дней	
8	Подготовка Условий размещения, Инвестиционного меморандума, предварительное согласование с Биржей. Согласование даты размещения с Биржей		≈ 3 рабочих дня	
9	Принятие решения уполномоченного органа Эмитента о форме размещения, о назначении андеррайтера, о дате размещения, о процентной ставке по первому купону, о частичном досрочном погашении (при необходимости), о количестве купонов, равных первому и раскрытия информации на сайте информационного агентства		≈ 2 рабочих дня	
10	Подготовка и представление пакета документов для размещения выпуска БО на Биржу и в НРД		≈ 2 рабочих дня	
11	Размещение выпуска БО		от 1 рабочего дня	
12	Вторичное обращение БО на рынке. Регулярное раскрытие информации на сайте информационного агентства			В течение всего срока обращения БО

**Приблизительно 3 месяца занимает график подготовки размещения биржевых облигации**

### Услуги при размещении выпуска

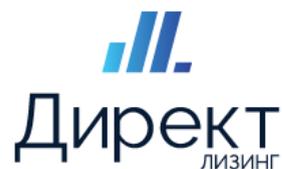
- Подготовка эмиссионной документации
- Рейтинговое консультирование и аналитика
- Маркетинг, поиск инвесторов
- Брендирование выпуска
- Взаимодействие с инвесторами (IR)
- Раскрытие информации

### Услуги на вторичном рынке облигаций

- Маркет-мейкинг облигаций как на бирже, так и на внебиржевом рынке для коммерческих облигаций
- Услуги агента по оферте



## АГРЕССИВНЫЙ РОСТ БИЗНЕСА



Объем программы

**1 000 000 000 ₽**

### Рост бизнеса более чем **в 7 раз** за 4 года:

- Рост активов с 205 млн ₽ в 2017 г. до 3 033 млн ₽ за 2021 г.
- Рост выручки до 614 млн ₽ за 2021 г.
- Объем выпусков в обращении 700 млн руб.



## ОТСУТСТВИЕ ЗАЛОГОВ НЕ ДАЕТ ВОЗМОЖНОСТИ ПРИВЛЕЧЬ КРЕДИТ

Хотя финансовое состояние компании позволяет занять деньги

 <p>Объем первой программы</p> <p><b>200 000 000 ₺</b></p>	<p><b>Старт первой Программы биржевых облигаций – 2018 г.</b> По итогам 2020 года, выручка эмитента выросла <b>в 2 раза</b> по отношению к 2019 году.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Привлечены инвестиции</b> для разработки и развития своих продуктов (операционная система «Ред ОС», СУБД «Ред База Данных» и др.).</li><li>• Подписано соглашение о Партнерстве со Сколково.</li></ul>
 <p>Объем второй программы</p> <p><b>1 000 000 000 ₺</b></p>	<p><b>Старт второй Программы биржевых облигаций – 2020 г.</b> География бизнеса расширилась на 46 новых регионов Российской Федерации. По итогам 2021 года, выручка эмитента выросла более чем в 5 раз по отношению к 2017 году.</p> <p><b>Цели привлечения:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Увеличение штата разработчиков компании.</li><li>• Осуществление маркетинговых мероприятий и предпродажного обслуживания.</li><li>• Расширение программ по импортозамещению и развитию отрасли ИТ, усиление рыночных позиций и расширение регионального присутствия, развитие клиентской базы и продуктовой линейки</li></ul>



## РАСХОДЫ НА ВЫПУСК ОБЛИГАЦИЙ ЗА СЧЁТ МАРКЕТИНГОВОГО БЮДЖЕТА



Объем программы

**500 000 000 ₽**

Три выпуска с сентября 2019 г.

- Рост выручки с 193 млн ₽ в 2018 г, до 391 млн ₽ за 2021 г.
- Объем выпусков в обращении 160 млн руб. Срок займа – 5 лет.

### Цель размещения

- Расширение и оптимизация действующего парка промышленного оборудования.
- Завершение строительства нового производственного цеха.
- Запуск производства промывочных установок для пищевой промышленности России и стран СНГ.



## РАСХОДЫ НА ВЫПУСК ОБЛИГАЦИЙ ЗА СЧЁТ МАРКЕТИНГОВОГО БЮДЖЕТА

**Регион  
ПРОДУКТ**

Объем программы

**500 000 000 ₽**

Два выпуска облигаций с сентября 2020 г.

- Рост активов с 157 млн ₽ в 2019 г. до 384 млн ₽ за 2021 г.
- Рост выручки с 185 млн ₽ в 2019 г. до 307 млн ₽ за 2021 г.
- Объем выпусков в обращении 110 млн руб.

**Цель размещения**

- Запуск новой производственной линии, которая позволит снизить себестоимость готовой продукции.
- Модернизация линии по производству гренок.
- Строительство нового склада с организацией полноценной системы погрузки, чтобы удовлетворять растущий спрос на продукцию.



### **ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА**

Сформирована база розничных инвесторов, участвующих в размещении облигаций МСП.



### **СТОИМОСТЬ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СНИЖАЕТСЯ**

Действует Нацпроект по господдержке расширения доступа субъектов МСП к финансовым рынкам.



### **СЕРЬЕЗНЫЙ РОСТ БИЗНЕСА НЕВОЗМОЖЕН БЕЗ ФОНДОВОГО РЫНКА**

Возможности, которые он предоставляет, кратно превосходят трудозатраты по выходу на рынок.





## Контакты

**Леоненков Николай Александрович**  
Директор  
Департамента корпоративных финансов

---

### Адрес

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

---

### Телефон

+7 (499)241-53-07 доб. 101

---

### E-mail

Corp@ricom.ru