

Облигационный займ как источник финансирования компании

Научный руководитель – Улина Светлана Леонидовна

Варданян Рипсиме Грачяевна

Студент (бакалавр)

Сибирский федеральный университет, Институт экономики, управления и природопользования, Красноярск, Россия

E-mail: riri97@mail.ru

Облигационный займ как источник финансирования компании

Борская А.В, Варданян Р.Г

Студент

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ» Институт экономики, управления и природопользования, факультет менеджмента, город Красноярск, Россия.

E-mail: riri97@mail.ru

Правильное управление финансами в условиях кризиса - залог выживания компаний. Поиск новых возможностей развития и альтернатив финансирования необходим для расширения бизнеса в будущем. Одним из способов привлечения денежных средств в бизнес является выпуск облигаций предприятием, облигационные займы, которые при проведении профессионального сравнения в разы выигрывают по своей эффективности и выгоды перед другими видами.

В настоящее время в России такой вид финансирования не развит, в силу того, что череда кризисов на российском финансовом рынке сделала облигации "третьего" эшелона невостребованным товаром, оставив таким эмитентам преимущественно банковские кредиты. Но восстановить этот баланс смогут коммерческие облигации, одной из главных миссий которых является повышение прозрачности рынка облигаций в России.

Облигационный займ не только обеспечивает быстрое получение денежных средств в кратчайшие сроки, но и подразумевает возможность получения определенной прибыли для инвестора. Облигационные займы - обоюдовыгодный финансовый инструмент, имеющий определенные преимущества и для инвесторов и для самого эмитента-заемщика. Некоторыми из преимуществ облигаций являются: расширенная инвесторская база-банки, НПФ, страховые компании, эндаумент-фонды; публичная кредитная история, успешное обслуживание публичных заимствований- положительный сигнал для потенциальных кредиторов/ инвесторов в будущем; облигационные заимствования ставят Эмитента в один ряд с крупнейшими компаниями- лидерами отрасли; значительная свобода Эмитента в направлениях использования привлеченных средств и т.д.

По итогам 2017г. объем биржевых сделок с рублевыми облигациями превысил 11 788,5 млрд. руб., что на 20,1% выше показателя за 2016г. Рост интереса инвесторов - физических лиц к облигационному рынку в 2017г. был обусловлен более высоким уровнем доходности облигаций по сравнению с банковскими депозитами, а также освобождение с 1 января 2018г. от налогообложения доходов, полученных в виде купонных выплат по облигациям российских эмитентов, выпущенным в 2017 -2018гг.

При этом максимальный рост объема сделок продемонстрировали облигации федерального займа. Как и в прошлом году, объем биржевых торгов с ОФЗ вновь превысил показатель по корпоративным облигациям. Этот инструмент в Российской Федерации не получил должного развития в реальном секторе экономики.

Целью нашей работы определить подход в принятии управленческого решения по выпуску предприятиями коммерческих облигаций. В качестве инструмента исследования выбран контент-анализ, который является методом сбора количественных данных об изучаемом явлении или процессе, содержащихся в документах. Это позволило нам выделить основные причины, по которым предприятия не используют выпуск облигаций, как способ привлечения заемных финансовых ресурсов, к ним относятся: отсутствие компетенции; трудности в оценке преимуществ и недостатков; непрозрачная и сложная процедура эмиссии; слишком высокая стоимость затрат на выпуск и размещение; сложности в поиске консультантов и иные причины.

Дальнейшее исследование строится на апробировании выделенных проблем с точки зрения их актуальности для предпринимателей Красноярского Края. Для этого было использовано анкетирование руководителей коммерческих организаций проходящих обучение в рамках «Государственного плана подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства РФ» (президентская программа). Данная категория респондентов имеет отношение к принятию решений о выборе источников финансирования в своих организациях. Результаты анкетирования показали, что основной проблемой в привлечении облигаций, как способа привлечения заемных финансовых ресурсов выделяют затратность и юридическое сопровождение процедуры, что связано во многом с размерами и оборотами бизнеса, отсутствием опыта.

Проанализировав статистику выпуска корпоративных облигаций в Красноярском крае, определено, что работу с данным инструментом позволяют себе крупные компании и имеющие опыт работы в финансовом рынке. Например, такие как Агрохолдинг «Сангилен+», в состав которого входят: нефтебаза, сельхозпроизводство, инновационный свинокомплекс, мясоперерабатывающий комплекс, сеть мясных магазинов «Мясничий». Данная компания выпустила облигации со сроком от 3 до 12 мес. и по характеру размещения напоминают векселя, что связано с особенностью выстраивания взаимоотношений с поставщиками сырья и материала.

Для того чтобы данный инструмент привлечения заемных ресурсов активно использовался в управлении финансами коммерческими организациями необходимо определить последовательность шагов по работе с данным инструментом. Предлагаемая нами схема содержит следующие этапы: 1. Подготовительный этап (определение оптимальной структуры и параметров займа, изучение потенциального опроса); 2. Организация размещения (комплексные услуги по ведению документационного сопровождения, подготовка всей необходимой документации в соответствии с законодательством РФ, взаимодействие с инфраструктурными организациями (Биржа, НРД, ЦБ РФ), контроль за корпоративными действиями, полное аналитическое сопровождение, переговоры с потенциальными инвесторами, проведение презентационной кампании, подготовка информационных и презентационных материалов, широкий маркетинг выпуска, подготовка соответствующих маркетинговых материалов, формирование эмиссионного синдиката, андеррайтинг и размещение облигаций); 3. Дополнительные возможности (поддержка прохождения оферт, поддержание ликвидности на вторичном рынке, регулярная аналитическая поддержка в течение всего срока обращения облигаций, консультационная поддержка получения кредитного рейтинга, содействие во включении в Ломбардный список ЦБ РФ)

На наш взгляд предлагаемая схема может являться эффективным инструментом для принятия решения руководителям в области привлечения заемных ресурсов посредством облигаций.