



**FREEDOM**  
finance

Акции надежней денег

# ИРО – современный и эффективный способ привлечения капитала

2016 год

## Содержание:

- ① О компании
- ② Услуги акционерного фондирования
- ③ Способы размещения
- ④ Преимущества способа Hard Commitment
- ⑤ Услуги корпоративных финансов
- ⑥ Роль "Фридом Финанс" на рынке IPO
- ⑦ IPO вместе с «Фридом Финанс»
- ⑧ Этапы выхода на IPO
- ⑨ Преимущества участия в IPO
- ⑩ История успеха IPO АО «БАСТ»
- ⑪ Итоги участия в программе «Халык IPO»
- ⑫ Функции «Фридом Финанс» в проекте
- ⑬ Текущие проекты «Фридом Финанс»
- ⑭ Наши преимущества

## О КОМПАНИИ

- ✓ «Фридом Финанс» на рынке 7 лет (4 года в Казахстане)
- ✓ **Собственные средства компании составляют \$20 000 000**
- ✓ Суммарные активы под управлением группы компаний - более \$150 000 000
- ✓ **Центральные офисы расположены в городах Москва (Россия), Алматы (Казахстан)**
- ✓ Инициатор листинга акций  облигаций  паев  российских «голубых фишек» - «Аэрофлот-российские авиалинии», «Банк ВТБ», «Газпром», «Магнит», «Ростелеком», «Сбербанк России», «Уралкалий» на 
- ✓ **Организатор первого в Казахстане IPO для компании МСБ** 
- ✓ Наличие рейтинга кредитоспособности на уровне А «Высокий уровень кредитоспособности» (Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА»))
- ✓ **По итогам 2015 года компания заняла 1 место в рэнкинге активности членов KASE в секторе: долевые ценные бумаги.**
- ✓ «Золотой» диплом за вклад в развитие биржевого рынка акций, (2016 г., Казахстанская фондовая биржа).

## Филиальная сеть:



Общая численность сотрудников в Казахстане - более 150 человек.

# Услуги акционерного фондирования

## 1. Финансовое консультирование:

- ✓ Подготовка проспекта выпуска акций и необходимого пакета документов для регистрации выпуска/ Регистрация проспекта акций в НБРК;
- ✓ Листинг ценных бумаг на KASE - подготовка пакета необходимых документов для включения в официальный список Биржи;
- ✓ Инвестиционный меморандум.

## 2. Андеррайтинг:

- ✓ Проведение внутреннего анализа стоимости Компании с участием привлеченных финансовых консультантов, построение финансовой модели;
- ✓ Подготовка маркетинговых материалов: тизер, Road Show-презентация, проект Q&A для руководства Компании, информационные брошюры / буклеты (при необходимости), организация логистики и проведение Road Show.

## Способы размещения

	Hard commitment	Best effort
<b>Эмиссия</b>	Выкуп андеррайтером всей или части эмиссии эмитента до начала открытия торгов	Вся эмиссия отсается на счете эмитента на момент размещения на фондовом рынке
<b>Риски по нераспределенным акциям</b>	Андеррайтер берет на себя	Компания эмитент берет на себя

- ✓ Минимальная сумма привлечения: 150 000 000 KZT

# Преимущества способа Hard Commitment

- ✓ Сумма привлечения не зависит от результатов размещения;
- ✓ Эмитент сразу получает гарантировано весь, или часть объема денежных средств, планируемых к привлечению;
- ✓ Постсопровождение в течение первых трех месяцев (регулярные аналитические отчеты).

## Услуги корпоративных финансов

- ✓ Выпуск акций
- ✓ Выпуск облигаций
- ✓ Финансирование сделки M&A через ценные бумаги
- ✓ Структурное краткосрочное долговое финансирование через финансовые инструменты
- ✓ Структуризация легализации через ценные бумаги
- ✓ Структуризация любых транзакций через ценные бумаги



## Роль "Фридом Финанс" на рынке IPO

- ✓ Развитие реального сектора экономики через прямой доступ к 20 000-ой базе розничных инвесторов на KASE, во всех регионах Республики Казахстан.
- ✓ **Проведение всех технических процедур листинга и регистрация выпуска ценных бумаг в упрощенной форме и в кратчайшие сроки.**
- ✓ Специализация на компаниях средней капитализации из реального сектора экономики, с потребностью в финансировании до 3.5 млрд тг.

## IPO вместе с «Фридом Финанс»

1. Подписание соглашения о неразглашении (NDA)
2. Запрос необходимых документов для анализа компании
  - предварительный Due diligence, срок 2-5 недель
3. Рекомендации по параметрам размещения (объем, цена за акцию – капитализация)
4. Выбор порядка размещения:
  - твердые обязательства / наилучшие усилия
  - подписание договора об андеррайтинге и финансовом консультировании

# IPO вместе с «Фридом Финанс»

## 5. Подготовка к выходу

- ✓ Аудит
- ✓ Выпуск акций
- ✓ Листинг (проспект, листинговая комиссия)
- ✓ Книга заявок
- ✓ Торги

## Этапы выхода на IPO

Преобразование из ТОО в АО (при необходимости)	10 КД
Аудит	40 КД
Проспект	-
Регистрация в НБ РК	30 КД
Присвоение ISIN, CFI	3-5 РД
Меморандум	-
Подача документов на листинг, включение	20 РД
Оплата листинговых сборов	1 РД
Начало подписки	
Торги	Итого 2-3 месяца

\* КД - календарных дней

\* РД - рабочих дней

## Требование к эмитенту:

- ✓ 2-3 года операционной деятельности
- ✓ Форма собственности АО
- ✓ Положительные денежные потоки
- ✓ Наличие стратегии развития
- ✓ Минимальный объем размещения 150 млн. тенге

## Преимущества участия в IPO

- **Привлеченные средства составляют собственный капитал компании;**
- Доступ к широкому кругу инвесторов через фондовый рынок;
- **Источник долгосрочного финансирования;**
- Использование акций в качестве залогового актива;
- **Альтернатива долговому капиталу**

# Итоги участия в программе «Халык IPO»

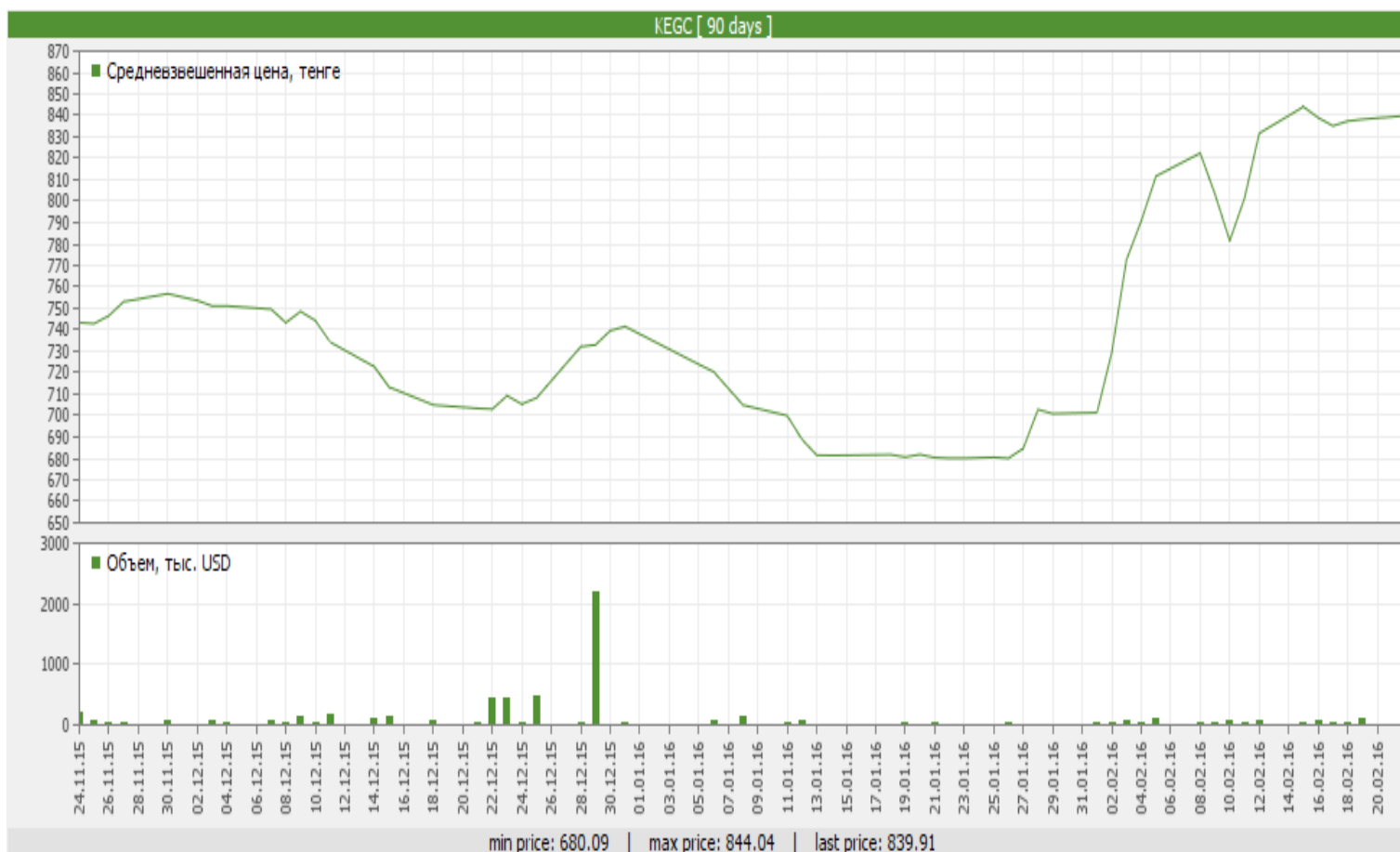
«Фридом Финанс» - активный участник второго этапа программы «Народное IPO» - АО «KEGOC». Комиссия компании при покупке акций в рамках «Народного IPO» составила - 0%.

## Заявки на покупку акций АО «KEGOC»

Заявки - 41 997 шт.  
Сумма - 16,7 млрд тг.

Рынок «Фридом Финанс»

Заявки - 18 000 шт.  
Сумма – 2,4 млрд тг.



**Фридом Финанс Маркет - мейкер по акциям АО «KEGOC» (с 29.09.2015 г.)**


Динамика акций АО «KEGOC» с 29.09.2015 г.:

- прирост более 70%;
- объем торгов увеличен в 2 раза.

# Как мы вывели на IPO компанию **BAST**

- ✓ План мероприятий был разработан в конце января 2015 г. и воплощен в течение 2 месяцев.
- ✓ Книга заявок: 03.03.2015 г. - 03.04.2015 г.
- ✓ Торги: 09.04.2015 г.

## Листинг на KASE



**Тикер (KASE):** BAST  
**Диапазон размещения:** 19 843-21 827 KZT  
**Капитализация:** 3,5-4,0 млрд KZT  
**Целевая цена:** 29 169 KZT  
**Потенциал:** 40%  
**Объявленные акции:** 500 000 штук  
**Размещенные акции:** 184 501 штук  
**Объем размещения:** 384 млн тенге  
**lock-up:** отсутствует

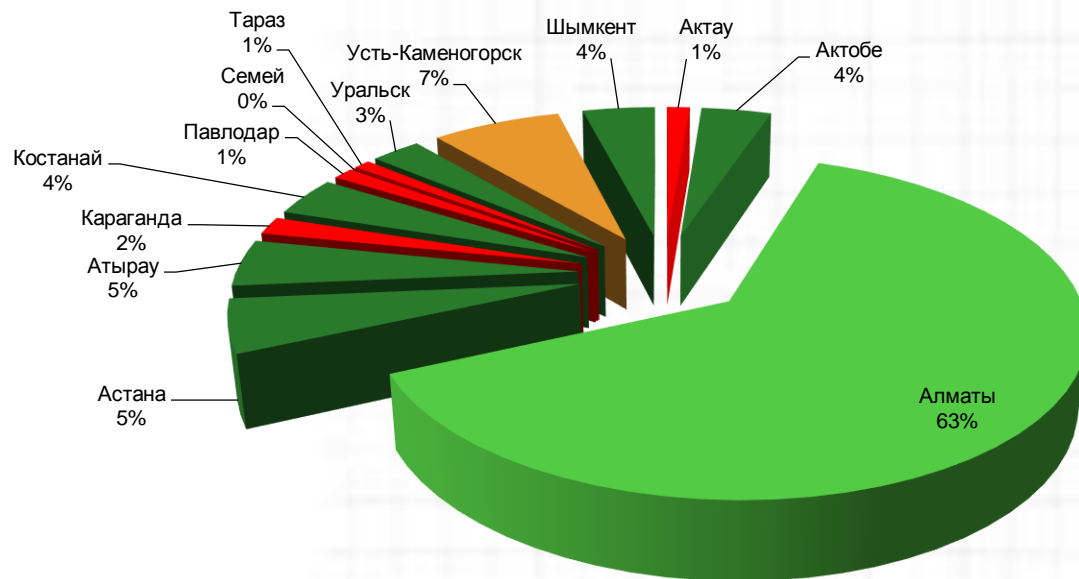


## Итоги размещения

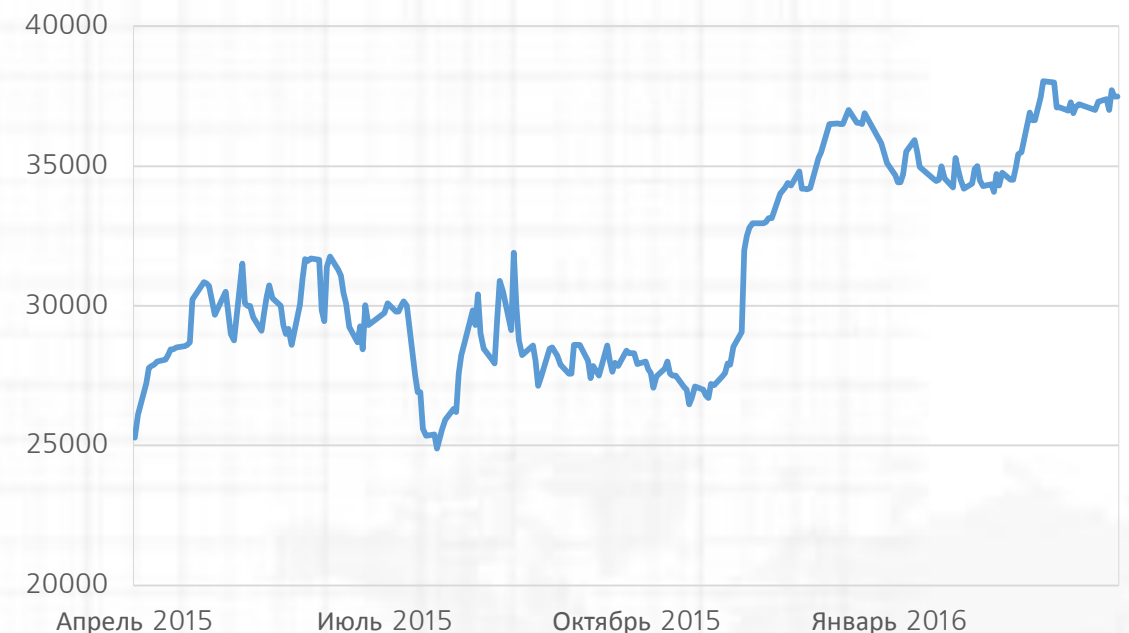
- ✓ Всего было подано **579** заявок на общую сумму более **427,1** млн тенге.
- ✓ Спрос превысил предложение на **6%**.

На закрытии торгов 9 апреля 2015 г. цена простых акций АО "БАСТ" по последним заключенным сделкам составила 25 285 тенге за акцию, что на 15,8 % выше цены их размещения в рамках проведенного IPO. Всего на KASE в этот день с BAST было заключено 70 сделок. Объем операций по сделкам достиг 2 312 акций или 56 663 305,00 тенге.

Распространение акций БАСТ в разрезе регионов



Динамика стоимости акции АО "БАСТ"



## Функции «Фридом Финанс» в проекте

- **Роль маркет-мейкера**
- Географическое распространение акций эмитента в крупных городах Казахстана через широкую филиальную сеть
- **Повышение ликвидности акций**
- Поиск инвесторов как в Казахстане, так и в России
- **Контроль за соблюдением эмитентом целевого использования денежных средств**

# Текущие проекты «Фридом Финанс»

## 1. Промышленная компания

- Необходимый капитал: 700 млн тенге.
- Цель: снижение долговой нагрузки и развитие производства.  
Планируемые сроки IPO: июнь 2016 г.


## 2. Сельскохозяйственная компания

- Необходимый капитал: 1 млрд тенге
- Цель: расширить производственные мощности  
Планируемые сроки IPO: 3 квартал 2016 года

## 3. Логистическая компания

- Необходимый капитал: 600 млн тенге.
- Цель: расширение логистического парка.  
Планируемые сроки IPO: июнь 2016 года

## Наши преимущества

- Квалифицированные сотрудники и менеджерский опыт для организации подобного рода проектов
- **Успешный опыт выведения компании МСБ на фондовый рынок (компания БАСТ)**
- Маркет-мейкер по пяти ценным бумагам     
- **Географическое распространение акций эмитента в крупных городах Казахстана через широкую филиальную сеть (более 13-ти городов)**
- Наличие базы частных инвесторов (более 20 тыс клиентов) как в Казахстане, так и в России
- Квалифицированная поддержка спроса и предложения
- **Call-center: входящие и исходящие звонки. Оперативная обработка заявок от клиентов (+заявки с Интернета), в том числе, и в выходные дни.**
- Систематическое обучение всех задействованных в проекте сотрудников, определение и внедрение алгоритма продаж.
- **Большой опыт в организации обучающих семинаров для населения (Казахстан, Россия)**
- Наличие инфраструктуры для проведения лекций для населения (оборудованные классы)
- **Размещение способом «твердых обязательств»**

**Спасибо за внимание!**  
**С удовольствием отвечу на Ваши вопросы**

**Сакен Усер,**

Директор Департамента корпоративных финансов

Моб. +7.771.300.07.85  
usser@ffin.kz | corpfin@ffin.kz