

PODSUMOWANIE KONFERENCJI

Seminarium o niezwykle ciekawej i frapującej tematyce odbyło się **17 lutego 2016 roku** w Sali +1 w kompleksie „Centrum Giełdowe”. Funkcje organizatorów spotkania pt.: *„Finansowanie rozwoju poprzez emisję obligacji”* miało przyjemność pełnić **Stowarzyszenie Emitentów Giełdowych**. Partnerami wydarzenia byli: **Centrum Giełdowe S.A.** i **PKF Consult**. Seminarium składało się z następujących części:

- Dlaczego obligacje?
- Emisja obligacji w praktyce (dyskusja panelowa)
- Koszty pozyskania finansowania poprzez emisję obligacji na podstawie statystyk
- Relacje inwestorskie emitentów obligacji
- Notowanie obligacji na GPW

Podczas pierwszej części seminarium, zostały zaprezentowane m.in.: korzyści związane z emisją obligacji (tj.: dywersyfikacja źródeł finansowania, efekt marketingowy, spłata wartości nominalnej zwykle w końcu cyklu życia obligacji, możliwość pozyskania finansowania przez branże niefinansowane lub niechętnie finansowane przez banki). Ponadto Pan Prezes *Jakub Bartkiewicz* (Vestor Dom Maklerski) zwrócił uwagę na jedną z barier małej płynności korporacyjnych instrumentów dłużnych notowanych na Catalyst - jest nią niewielka oferta papierów o stałym oprocentowaniu.

Podczas dyskusji panelowej pt.: *„Emisja obligacji w praktyce”*, uczestnicy przedstawili różne aspekty prawne i organizacyjne procesu emisji. Według Panelistów uplasowanie emisji mogą ułatwić: odpowiednie przygotowanie do spotkania z autoryzowanym doradcą, porządek w dokumentacji, szczerłość w relacjach z podmiotami współpracującymi w organizacji emisji (biurem maklerskim, autoryzowanym doradcą, doradcą prawnym, doradcą PR...), a także rozpoznawalny audytor. Podczas dyskusji panelowej zwrócono również uwagę na zmiany w standardach raportowania, które będą obowiązywać od 3 lipca 2016 r. W życie wchodzi bowiem unijne Rozporządzenie MAR.

Pan *Krzysztof Ciesielski* przedstawił wyniki badania dotyczącego kosztów pozyskania finansowania poprzez emisję obligacji. Z wyników badań wynika, że o poziomie marży decyduje między innymi jakość emitenta. Ponadto nie zaobserwowano silnej relacji pomiędzy zabezpieczeniem obligacji a poziomem marży. Natomiast emisje o wyższej wartości cechowały się zwykle niższą marżą. Obecnie najpopularniejsze są emisje o terminie wykupu 3-5 lat.

Pan Prezes *Piotr Biezuński* (NOBILI PARTNERS) podczas prezentacji pt.: „*Relacje inwestorskie emitentów obligacji*”, zwrócił szczególną uwagę na konieczność budowania przez emitentów potencjału zaufania. Może to bowiem ułatwić pozyskanie kapitału akcyjnego bądź obligacyjnego w przyszłości, a także przyczynić się do obniżenia kosztu jego pozyskania. Pani *Paulina Jurek* (NOBILI PARTNERS) zaprezentowała wyniki badań dotyczące jakości komunikacji pomiędzy emitentami obligacji notowanych na Catalyst a nabywcami tychże papierów dłużnych. Jakość tej komunikacji pozostawia wiele do życzenia (np. nie wszyscy emitenci mają zasoby internetowe dedykowane obligatariuszom, często brakuje również informacji o członkach zarządu i rady nadzorczej emitentów, a także informacji o wyniku badania przez biegłego rewidenta).

Podczas ostatniego wystąpienia pt.: „*Notowanie obligacji na GPW*”, Pan *Bartosz Kula* (GPW w Warszawie) przedstawił procedurę dopuszczania obligacji do notowań na Catalyst.

Seminarium zorganizowane przez SEG, umożliwiło spojrzenie na obligacje korporacyjne z szerszej perspektywy zarówno emitentom, organizatorom emisji, bankom, inwestorom indywidualnym i instytucjonalnym, audytorom jak i księgowym.

Autor podsumowania:

Dorota Pasińska, Adiunkt, IERiGŻ