



## Инвестору, обдумывающему портфель, или Восемь вопросов о ВДО (высокодоходных облигациях)



**1. Что такое ВДО?** Понятие «высокодоходных облигаций» или ВДО распространяется на облигационные выпуски, не относящиеся по классификации рейтинговых агентств к классу наиболее надежных (так называемых «инвестиционных») облигаций и имеющих из-за этого более высокую доходность. На ВДО приходится примерно 25% корпоративных небанковских облигаций, выпускаемых в мире. Российский рынок биржевых ВДО к сентябрю 2020 г. оценивался в 36 млрд. руб.

**2. Кто выпускает ВДО в России?** Типичные российские эмитенты ВДО - частные компании с выручкой от нескольких сотен миллионов до нескольких миллиардов рублей. Среди них больше всего девелоперов (25% рынка), лизингодателей (20%), торговых предприятий (20%), производственных компаний (13%), микрофинансовых организаций (10%). Размер каждой эмиссии составляет обычно 300-700 млн. руб. Иногда среди эмитентов ВДО можно увидеть и более крупные компании, которые в силу специфики деятельности (например, коллекторы) или из-за ухудшения финансового положения вынуждены эмитировать облигации по более высоким ставкам.

**3. В чем преимущества ВДО по сравнению с облигациями инвестиционного рейтинга?** ВДО показывают более высокую доходность к погашению: она стабильно в 2-3 раза выше, чем у ОФЗ. Некоторых инвесторов привлекают относительно короткие сроки обращения ВДО (в среднем 2-3 года).

**4. Каковы специфические риски ВДО?** Считается, что эмитенты ВДО имеют более высокие риски дефолтов по сравнению с эмитентами «инвестиционного класса». Ещё одной сложностью многих выпусков ВДО может являться невысокая ликвидность вторичного рынка, особенно для держателей крупных пакетов облигаций (от нескольких сотен штук). Часто финансовая отчетность эмитентов ВДО (например, из числа лизинговых компаний) недостаточна для проведения полноценного финансового анализа.

**5. Любая компания может выпустить ВДО?** Нет. Порядок отбора и допуска компаний к эмиссии облигация устанавливается и контролируется Московской биржей и брокерами - организаторами финансирования. Потенциальный эмитент должен соответствовать требованиям по объему выручки, истории деятельности, финансовой и юридической прозрачности, иметь перспективы роста и умеренную долговую нагрузку.

**6. Как я могу купить и продать ВДО?** Купить ВДО можно так же, как и остальные биржевые ценные бумаги, т.е. при первичном размещении у организатора выпуска или на вторичном биржевом рынке у других инвесторов. Продать облигации до погашения можно как на вторичном биржевом рынке, так и самому эмитенту в рамках заранее объявленных оферт.

**7. Что с налогами?** В общем случае купон и прибыль от продажи облигаций подлежат обложению НДФЛ по 13%. Естественно есть масса нюансов, например, в связи с использованием ИИС или повышенной ставки НДФЛ для доходов свыше 5 млн. руб.

**8. Где я могу получить информацию?** Все эмитенты обязаны раскрывать стандартный объем финансовой и корпоративной информации (например, [www.e-disclosure.ru/](http://www.e-disclosure.ru/)). Новости эмитентов и рынка, а также аналитику можно найти в [Angry Bonds](http://AngryBonds.com), а также на других ресурсах посвященных ВДО: брокеров-организаторов финансирования, аналитиков, частных инвесторов и пр.