

# RUS BONDS

## Вебинар «АРЕНЗА-ПРО: итоги 2023 года и стратегия развития на 2024 год»

15 февраля 2024 года

### Текстовая расшифровка вебинара

**Алексей Буздалин:** Друзья, коллеги, добрый день, разрешите вас поприветствовать от информационной группы «Интерфакс», это портал «РусБондс», который является совместным проектом группы «Интерфакс» и группы «Московская биржа». Сегодня мы проводим очередной стрим, у нас в гостях компания «АРЕНЗА-ПРО», которая расскажет об итогах 2023 года и о стратегии развития компании на 2024 год. Я Алексей Буздалин, директор Центра экономического анализа информационной группы «Интерфакс», сегодня я в роли модератора данного семинара. Разрешите представить компанию «АРЕНЗА-ПРО». «АРЕНЗА-ПРО», бренд «АРЕНЗА» специализируется на финансовом лизинге оборудования для малого бизнеса и он-лайн формате на собственной IT инфраструктуре. С момента основания в 2016 году компания профинансировала оборудование на сумму свыше 5 млрд рублей. Инвестором «АРЕНЗА-ПРО» является «АФК Система», выручка компании по итогам 9 месяцев 2023 года увеличилась на 57,16% и составила 265,28 млн рублей, чистая прибыль выросла на 99,21% - до 57,54 млн рублей. В настоящее время в обращении находится четыре выпуска биржевых облигаций компании общим объемом на 1,1 млрд рублей. Сегодня у нас в гостях генеральный директор компании «АРЕНЗА-ПРО» Олег Сеньков и руководитель блока по работе с банками и инвесторами Дмитрий Будняев.

Сегодня у нас, как и обычно, план семинара таков, что наши гости сделают небольшую презентацию, а потом мы перейдем к сессии вопросов и ответов. Коллеги, вам слово.

**Олег Сеньков:** – Коллеги, рад всех приветствовать, Алексей, спасибо за возможность рассказать про нашу компанию, про итоги года. Я думаю, что мы с удовольствием ответим на вопросы инвесторов относительно нашей деятельности, поэтому со стороны компании в данном семинаре принимают участие я, Олег Сеньков, гендиректор компании, и Дмитрий Будняев, который отвечает в нашей компании за взаимодействие с инвесторами, с банками за выпуски облигаций, по сути за привлечение фондирования. Что касается компании «АРЕНЗА», как мы уже сказали, компания на рынке 8 лет в этом году мы отметили. За последние 4 года мы очень активно развивались, наращивали кредитный портфель и сейчас лизинговый портфель компании составляет 2,5 млрд рублей. При этом надо отметить, что мы находимся в сегменте «лизинг оборудования для малого бизнеса», и средний чек сделки это 1,4 млн рублей, он растет с 1 млн годами ранее к по сути 1,5 млн, это во многом связано с подорожанием оборудования, но тем не менее наша компания сохраняет целенаправленное позиционирование по максимальной диверсификации лизингового портфеля. То есть наиболее широкому кругу потенциальных лизингополучателей дать возможность получить оборудование в лизинг. Основные моменты нашей компании, которые мы расскажем сейчас, это то, что наша компания нацелена на построение полноценной экосистем для малого бизнеса в части возможностей приобретения оборудования, то есть мы взаимодействуем с поставщиками. Поставщики это очень серьезный для нас клиентский сегмент, который именно поставляет, завозит в Россию оборудование, находит различные пути его завезти, в том числе от производителя. И непосредственно лизингополучатели, которые, используя наш сервис, нашу компанию, имеют возможность получить практически любое оборудование, которое находится в границах нашего среднего чека от 100 тыс. рублей до 20 млн рублей. Мы подрастаем в плане наших возможностей, если годом ранее мы называли максимальный чек 10 млн рублей, то в этом году мы его подняли с 15 до 20, и мы уже имеем возможность проводить сделки более 10 млн, то есть 20

млн, а по некоторым клиентам есть лимиты выше. Что касается того, как мы развиваемся, у нас достаточно серьезно сформирован уставный капитал, это более 400 млн рублей, и он растет. Лизинговый портфель на отчетную дату, на конец 2023 года, сейчас составляет 2,5 млрд рублей, по сумме сделок, которую наша компания сейчас делает в месяц, мы вышли на объем больше 200 млн рублей, даже были месяцы и больше в прошлом году. То есть общий объем сделок, который мы провели за прошлый год, составил 2,4 млрд, то есть это количество оборудования, которое мы закупили. Но при этом, как я уже сказал, мы не изменяем своему принципу и работаем преимущественно, на 99%, с оборудованием. По итогам года мы проводили статистику, и наша компания входит в топ-4 игроков по количеству заключенных контрактов. Здесь мы приводим статистику компаний, которые публикуют свои данные о сделках на Федресурсе, мы делаем рейтинг, видим нарастающую конкуренцию в нашем сегменте и здесь приводим основных игроков, которые участвуют в рынке лизинга оборудования. То есть если в целом сказать про рынок, он практически удвоился за прошлый год, мы наблюдаем устойчивый спрос со стороны клиентов в различных сегментах. Сегменты очень различные, они отличаются, но многие игроки на рынке говорят, что спрос в сегменте оборудования стабилен и имеет тенденцию к росту. Соответственно наша компания, будучи одним из основных игроков в этом сегменте, удерживает позицию на уровне четвертой строчки, до четвертой, понимая, что наши конкуренты, которые работают в этом же сегменте, имеют реальную сеть. При этом ключевым преимуществом нашей бизнес-модели является он-лайн формат. То есть наша компания находится в Москве, у нас есть представители в регионах, но офисов нет, то есть мы работаем по принципу одного офиса.

Что касается структуры корпоративного управления, то здесь имеет смысл отметить, что у нас нет группы компаний, это одна компания, у «АРЕНЗА-ПРО» сформирована трехуровневая система корпоративного управления - правление, совет директоров и общее собрание участников. Поэтому в этой части мы максимально прозрачны с инвестиционной точки зрения и с точки зрения принятия решений. Что касается нашей бизнес-модели, хочется отметить, что, как я уже сказал, за прошлый год мы сделали 2,4 млрд рублей - это объем профинансированного оборудования, и рост составил по сравнению с 2022 годом больше 100%. Если в 2022 году мы сделали чуть больше 1 млрд рублей, то за прошлый год мы профинансировали 2,4 млрд рублей. По количеству заключенных сделок наши результаты тоже очень хорошие и оптимистичные: мы сделали 1600 с лишним сделок за год, что практически в два раза больше, чем годом ранее. Ну и в целом наша компания с момента основания была нацелена на обеспечение роста бизнеса при сохранении ключевой концепции работы с оборудованием. Важно отметить, что в нашей бизнес-модели мы используем денежные средства как собственные, которые были сформированы в уставном капитале, так и привлеченные. За прошлый год мы активно работали на рынке капитала, разместили три выпуска облигаций на общую сумму 1 млрд рублей, что, естественно, дало нам возможность профинансировать тот объем бизнеса, который был запланирован, и это естественным образом формирует денежный поток для финансирования сейчас. Вот на графике справа представлено поступление лизинговых платежей. Как вы знаете, выручка лизинговой компании это в соответствии с ФСБУ-25-му только признана маржа лизинговой компании в этой части. Поэтому, когда Алексей назвал наши параметры по выручке 250 млн рублей за 9 месяцев, то это не денежный поток. То есть денежный поток превысил 1 млрд за 9 месяцев прошлого года, а по итогам года он составил порядка 1,5 млрд рублей, это денежные средства, которые мы получаем, это без учета авансов клиентов. То есть это только денежные средства погашения лизингового портфеля на начало года. Поэтому важно понимать, что именно в бизнес-модели важно смотреть на дюрацию портфеля, то есть как быстро он возвращается и у компании формируется возможность оплачивать новые сделки - частично за счет собственных средств, как у нас это получается, ну и за счет привлеченных средств, мы занимаемся привлечением фондирования.

На этом слайде мы как раз хотели показать, как соотносятся наши сборы лизингового портфеля на начало года, то есть это ближайшие 12 месяцев 2024 года. И синим мы показываем наши обязательства, которые сформированы преимущественно за счет погашения облигационных займов, которые у нас есть, это проценты и тело долга. У нас есть займы с амортизациями, и здесь синим показаны те месяцы, где погашение по займам взаимосвязано с погашением портфеля на сегодня. Но надо понимать, что данный график показывает отношение при том условии, что мы не

будем выдавать новые сделки, но когда и если мы финансируем новые сделки, то этот график все время смещается и наращивается. Поэтому здесь важно отметить, что бизнес-модель компании позволяет очень устойчиво генерить денежный поток для обеспечения нового бизнеса, который мы финансируем, ну и в том числе не более 20 или 30% мы должны направлять на погашение наших обязательств.

Что касается нашего лизингового портфеля, как я уже сказал, максимально мы стараемся его диверсифицировать. Показали достаточно уверенный рост, вот здесь представлен график начиная с 2020 года по конец 2023 года, это рост лизингового портфеля в 9 раз. Ну и основными сегментами, которые у нас ключевые, являются оборудование для общественного питания, ЖКХ, медицинское оборудование, машинно-строительное и обрабатывающее оборудование, телекоммуникации. Ну и там дальше идут полиграфия, автосервисы и много-много других сегментов, в которых мы находимся, работаем с поставщиками, эти сегменты мы тоже развиваем. Они растут по мере роста бизнеса и портфеля, но тем не менее ключевыми остаются те же самые сегменты, с которыми мы работали и ранее.

Здесь мы представили различные разрезы по концентрации риска. Как мы видим, топ-3 лизингополучателей занимают 5% в нашем портфеле, мы стараемся не увеличивать эту долю и находимся по сравнению с нашими конкурентами и вообще с финансовыми компаниями в этом секторе максимально диверсифицированными как по лизингополучателям, так и по регионам присутствия. При этом основные регионы присутствия Москва и Московская область, Ленинградская область, Санкт-Петербург. Это обусловлено не только нашими возможностями, где мы участвуем, но и в целом если мы посмотрим на рынок лизинга оборудования, то эти регионы наиболее представлены. При этом на других рынках, в других регионах мы также проводим сделки, просто они представлены в меньшем объеме, потому что у нас прочие сегменты занимают порядка 19%.

По среднему чеку. Сделки до 500 тыс. рублей составляют 47% нашего портфеля, сделки более 2 млн рублей это 12% портфеля. То есть мы сохраняем этот подход, пытаемся сейчас идти в более крупные чеки, у нас это получается в какой-то степени для того, чтобы наращивать портфель. Но тем не менее все-таки большая часть сделок, по крайней мере половина, делается в достаточно маленьком чеке.

Ну здесь мы показали наши текущие выпуски облигаций, которые в настоящий момент находятся в обращении. В основном структура этих выпусков такова, что мы выплачиваем ежемесячный купонный доход, нам это комфортно, мы можем это делать из нашего текущего денежного потока. Займы, которые у нас сейчас были на рынке, это 300 млн и один займ был 400 млн. Собственно говоря, с учетом того что в декабре мы погасили амортизацию по одному из займов, долг на сейчас у нас составляет 1 млрд 120 млн рублей, без учета того займа или нового выпуска облигаций, который мы сейчас делаем в ближайшее время. Ну и соответственно, как я уже сказал, так как мы планируем в ближайшее время разместить выпуск облигаций, уже два дня назад были определены его основные параметры и сформирована книга. Займ будет на сумму 400 млн рублей, срок пять лет и оферта предусмотрена этим займом через два года. Купонная доходность ежемесячная, то есть купоны будут выплачиваться ежемесячно. И ставка купона составляет 16% годовых. Поэтому я с вашего позволения завершил нашу часть презентации. Если мы вернемся к нашей теме, то я хотел бы сказать как раз про планы на 2024 год, то мы ожидаем, что бизнес при сохранении текущей тенденции будет расти, спрос на рынке лизинга оборудования будет развиваться. То есть все больше и больше клиентов для себя принимают решение, что это удобный способ финансирования роста бизнеса их компаний. Мы планируем профинансировать, удвоить наш портфель к концу года, достаточно амбициозные планы. И в основном это будет происходить за счет наращивания долга в какой-то части, но и реинвестирования тех средств, которые мы ежемесячно собираем. То есть, к слову сказать, сейчас выручка компании составляет порядка 150 млн рублей, это выручка, я имею в виду, что денежный поток, оборот, который мы получаем, это сборы нашего текущего портфеля, который мы направляем в новые сделки. Мы планируем в течение этого года выйти на уровень выдач, выдача по месяцу 300+ млн рублей. Поэтому давай прекратим демонстрацию нашей презентации, мы к ней вернемся в случае, если будут вопросы, что-

то показать. Алексей, готовы к дискуссии, ответить на вопросы, что-то еще подробнее рассказать, что я не успел рассказать за мою презентацию.

**Алексей Буздалин:** – Коллеги, спасибо большое за интересную презентацию. Я хочу обратиться к нашим уважаемым слушателям и напомнить, что у вас есть возможность задавать вопросы нашим гостям в чате Ютюба. Эти вопросы я вижу уже появляются, и я по ходу дела буду передавать нашим спикерам. Но вначале я хотел бы сам спросить волнующий меня вопрос. Вы показали ваши финансовые результаты за предыдущий год, и мы видели, что размер лизингового портфеля фактически удвоился. И только что вы сказали, что вы и в текущем году планируете повторить этот опыт и еще раз удвоить ваш лизинговый портфель. Чем обусловлены такие возможности роста? Исключительно тем, что высокий спрос всегда был, и вы просто увеличили свое фондирование, и за счет этого начали удовлетворять этот избыточный спрос? Или что-то с рынком произошло, и этот спрос возник, и тогда возникает вопрос, что произошло и сохраняться ли эти факторы, обеспечивающие такой избыточный спрос на рынке?

**Олег Сеньков:** – Да, я бы по поводу рынка хотел вернуться и отметить, что на мой взгляд, нет избыточного спроса. Его нет, то есть, есть отложенный спрос, я бы так сказал. То есть что мы наблюдали в 2022 году, изменилась структура рынка, изменилась структура поставщиков, структура компаний, которые работают или завозят оборудование в Россию. Стали появляться небольшие производители адаптируют какое-то оборудование или сами производят, и это оборудование стало появляться, мы не видели этих поставщиков еще два года назад. Поэтому тот спрос, который не был удовлетворен в 2022 году, во многом это было из-за повышения курса, кто-то думал, вышли, подорожала логистика, в какой-то степени она изменилась, то есть много тех сегментов оборудования, где мы присутствовали ранее, они стали завозиться иным способом на российские рынки. Поэтому 2023 год он в целом был по рынку лизинга, ну это мы видели и у всех других компаний, которые вообще в лизинге работают, спрос и рост был. Поэтому я не могу сказать, что он какой-то избыточный. Мы ожидаем, что он будет плановый, и он прирастает какими-то двузначными темпами по многим причинам. Во-первых, требуется обновление основных средств, то есть появляются внутренние заказчики, мы это видим, по крайней мере, есть существенный спрос в сегменте станки и оборудование. Мы в этом сегменте были представлены в меньшем объеме, то есть здесь ощущаем серьезную конкуренцию со стороны Балтийского лизинга, Дельта-лизинга, это бывший «Сименс финанс». То есть это крупные региональные, на уровне регионов игроки, которые финансировали крупные чеки. То есть средний чек деятельности этих компаний он больше, и это позволяет быстрее растить портфель. То есть, как я уже сказал, мы не планируем отклоняться от нижнего чека, где мы работаем, то есть 50% сделок делаются в сегменте до 1 млн рублей, но при этом ставятся приоритеты компании перемещаться в сегменты станков и оборудования с большим чеком. То есть для этого мы подняли критерии суммы сделки до 20 млн рублей, это нам позволит наращивать портфель быстрее. Поэтому я не думаю, что здесь есть фундаментальные факторы роста быстрее рынка, мы планируем расти не медленнее рынка, а может чуть быстрее, чем растет в целом рынок, но за счет того, что мы просто смещаемся в более крупный сегмент.

**Алексей Буздалин:** – Этот отложенный спрос на текущий момент он уже удовлетворен, или он все еще сохраняется?

**Олег Сеньков:** – Мы считаем, он сохраняется, и мы видим это из прогнозов рейтинговых агентств, спрос сохраняется, и он даже не столько отложенный, сколько это новые возможности. Все-таки новое оборудование позволяет выводить на рынок какие-то новые продукты. Клиенты, то есть лизингополучатели производители видят эти возможности, и как раз оборудование позволяет эти новые товары произвести. То есть это в какой-то степени обновление старого фонда, и в том сегменте малого бизнеса, где мы находимся, это возможность делать новые продукты. Поэтому мы считаем, что рынок пока в перспективе нескольких лет имеет сугубо позитивную динамику в части роста объемов.

**Алексей Буздалин:** – Спасибо. Итак, я загляну в чат, у нас тут есть вопросы. В частности Александр интересуется по поводу ваших представителей в регионах. Это один менеджер или несколько человек?

**Олег Сеньков:** – У нас есть несколько человек, это сотрудники нашей компании представители в регионах, есть отдельно созданная служба работы с агентами в регионах. То есть у нас есть планы и последующего найма сотрудников в регионах, то есть это будут сотрудники нашей компании, как и сейчас, но их основная задача будет как раз работать с лизингополучателями в этих регионах, с поставщиками оборудования в этих регионах. Поэтому сейчас это несколько человек, не один.

**Алексей Буздалин:** – Спасибо. И Аветс(?) интересуется, можете ли вы озвучить какие-то предварительные финпоказатели по итогам 2023 года.

**Олег Сеньков:** – Предварительные финпоказатели мы как раз сейчас перед звонком с Дмитрием общались с коллегами из бухгалтерии. Мы планируем уже итоговый отчет показать инвесторам аудированный, то есть мы планируем это сделать, в начале марта будет аудит, к концу марта будет скорее всего какое-то аудиторское заключение, поэтому раньше этого срока общие параметры мы не сможем озвучить, но в части выручки здесь какие-то более существенные данные есть. Мы ожидаем, что это будет плюс 40% к прошлому году.

**Алексей Буздалин:** – А можете ли вы что-то рассказать про особенности госрегулирования рынка. И ждете ли вы какие-то изменения в этом, и как это может повлиять на ваш бизнес, и могут ли здесь быть какие-то риски для бизнеса?

**Олег Сеньков:** – Любое регулирование направлено на две вещи, либо обеление игроков, чтобы игроки, участвующие в этом рынке, были более прозрачные для регулятора, для налоговой инспекции, для регулирующих органов. И второе это ограничение конкуренции, то есть ограничение выхода или какой-то не сдерживающей конкуренции. Мое мнение такое, что рынок лизинга он максимально прозрачный и один из самых прозрачных, которые есть на российском рынке. Практически нет факторов, ограничивающих конкуренцию или возможности новым игрокам выходить на этот рынок. Главное соответствовать ключевым критериям и иметь возможность привлечения финансирования для финансирования сделок. И второй момент это обеспечить рыночную стоимость делания процесса, то есть это привлечение клиентов, обслуживание сделок, настраивание риск-моделей и прочие вещи. Поэтому мы, кстати, в прошлом году вступили в Ассоциацию лизинговых компаний, в ОЛУ(? 27.17), для целей как раз участия, если это необходимо, в каких-то форматах регулирования. Пока это предлагается в формате саморегулирующих организаций, куда мы уже по факту вступили. И те инициативы, которые сейчас обсуждаются на уровне правительства, но они, по моему опыту обсуждаются уже много лет, сколько мы в этом бизнесе присутствуем, все эти годы идут эти обсуждения. Наша компания всегда придерживалась принципа соответствия всем критериям регулирования, у нас высокий капитал даже в случае, если будут какие-то предъявлены требования к капиталу, он у нас достаточный, соответствует всем этим критериям по достаточности капитала и долга. И скорее здесь, на мой взгляд, тот формат, как сейчас регулируется рынок, когда лизинговые компании для того, чтобы участвовать, например, в эмиссии облигаций, вынуждены получать кредитные рейтинги, они достаточно жесткие, и очень высокие требования у кредитных агентств. И они предъявляют, анализируя финансовую отчетность компании, различные метрики и по достаточности капитала, и по структуре их группы, и каким-то другим вещам. И в случае, если компания не может этому соответствовать, она не сможет получить какой-то относительно качественный кредитный рейтинг. Поэтому мы не ожидаем каких-то существенных аспектов, которые могут каким-то образом повлиять на наш бизнес.

**Алексей Буздалин:** – Константин в чате интересуется, какая у вас общая дефолтность по сделкам? Есть у вас такие метрики?

**Олег Сеньков:** – Такой достаточно вопрос общий. То есть дефолтность по сделкам она есть, не все лизингополучатели имеют возможность обслуживать контракты. Для этих целей мы разработали целую методику работы с возвратами, мы создали сайт "Renew", то есть это «Renew.Arenza.ru», это портал, через который мы, в том числе Авито и другие каналы, это реализация техники, которая нам возвращается, и оборудование. Что касается дефолтности, Дима, поправь меня, она у нас изначально в модели была заложена на уровне 8%, то есть 8% сделок они могут входить в дефолт. Но дефолтность, как мы ее считаем, она рабочая, то есть, есть возможность реализовывать оборудование, есть возможность продавать, поэтому мы у себя делим работу с проблемной задолженностью, первоуровневая – это фрод или не фрод, то есть, есть естественно случаи фрода, здесь многие лизинговые компании сталкиваются с фродом. Когда по сути нет возможности найти оборудование и заведомо какие-то осуществлялись мошеннические действия. И обычная история, когда открываешь бизнес, он не идет, и что-то с этим надо делать. Поэтому наша компания достаточно лояльно относится ко второй категории клиентов, если что-то идет не так, то мы стараемся решить эту проблему каким-то доступным образом, реализовать имущество. Взаимодействуем с лизингополучателем, очень активно помогаем его транспортировать, хранить и так далее. Поэтому общие значения они ниже чем 8%, мы его не раскрываем, но я думаю, в отчетности будут раскрыты в этом году резервы. И мы формируем ожидаемые кредитные убытки резервы, это будет чуть позже понятно. Но это на уровне 3-4%.

**Алексей Буздалин:** – Спасибо. Иван задает вопрос, близкий по тематике, какой процент дефолта доходит до арбитражных дел или списываете вы эти проблемные долги?

**Олег Сеньков:** – Проблемные долги, я уже достаточно широко ответил на этот вопрос, мы не продаем коллекторским компаниям наши долги. Все долги, которые есть, они у нас находятся в балансе, и они зарезервированы. По итогам прошлого года мы создали резервы чуть больше 50 млн рублей, они в отчетности есть, и они влияют на чистую прибыль. Во многом были вопросы относительно чистой прибыли, это резервирование как раз дефолта прошлых лет. Но в этом году планируем тоже досоздавать резервы.

**Алексей Буздалин:** – А можете вы что-то поподробнее рассказать про вашу скоринговую модель или как они встроены в общую политику работы с клиентами?

**Олег Сеньков:** - Скоринговая модель. Очень хороший вопрос. У нас онлайн заявка, то есть клиенты приходят к нам в компанию, заполняют онлайн заявку на сайте. Мы получаем от них основные данные, то есть так мы обеспечиваем минимальный объем документов для анализа. Мы анализируем открытые источники по регистрационным данным, анализируем учредителей и генерального директора потенциального клиента, и анализируем операции по банковской выписке. То есть исходя из этих факторов, модель принимает решение, дальше мы движемся по сделке или не движемся. Если движемся, то в каких ценовых параметрах то, что мы можем предложить. Мы стараемся минимизировать наши риски за счет увеличения аванса, если мы думаем, что сделка потенциальная более рискованна, чем, скажем, эталонная сделка в нашем формате. Это может быть какие-то дополнительные поручительства, то есть менеджеры уже занимаются структурированием. Поэтому скоринг-модель она направлена в первую очередь подтверждения реальности деятельности клиента.

**Алексей Буздалин:** – Алексей интересуется, планируете ли вы открывать филиалы?

**Олег Сеньков:** – Пока в текущем году нет, не планируем.

**Алексей Буздалин:** – Вот вы рассказывали про фондирование вашей компании. Насколько я понимаю, на фондирование должно сильно влиять уровень процентных ставок. Сейчас мы в конце прошлого года увидели, что ключевая ставка сильно возросла. Как это сказывается на структуре

вашего фондирования? И как это влияет на планы привлечения ресурсов? И не задумывались ли вы, например, об IPO?

**Олег Сеньков:** – Да, вопросы я бы разделил. То есть IPO это планы в части привлечения капитала, все-таки мы понимаем, что это есть и другие способы привлечения капитала. Что касается фондирования долгового, на которое и повлияла процентная ставка, то здесь надо отметить, что мы преимущественно большая часть портфеля сформирована за счет облигаций с фиксированной доходностью ровно, как и сделки с клиентами. При том, что у нас предусмотрено, естественно, изменение процентной ставки в договорах лизинга, мы это не практиковали вообще. То есть мы стараемся с клиентами быть честными, то есть если пришла, мы сделали сделку и уже уровень процентной ставки зафиксирован, по дороге ее не менять. Мы знаем, что это негативно воспринимается клиентами тех компаний, которые такую практику делают, и стараемся этого не делать, и даже не делали никогда. То есть если клиент пришел к нам и сделал сделку на три года, он те платежи, на которые рассчитывал, он будет выполнять. По крайней мере те изменения процентной ставки, которые мы наблюдали последние полгода, позволяют нам так не делать. Естественно, новые сделки мы делаем с большей маржой. То есть новые сделки, которые сейчас мы заключаем, маржа она относительно ставки фондирования в принципе сохранилась, для клиентов это дороже. И мы ощущаем, что в некоторых сегментах клиент спрос тормозит, да, вообще политика Центрального банка была в том, чтобы охладит спрос на кредитные ресурсы, но в целом это достигается. То есть мы видим, что многие клиенты задумываются, покупать ли оборудование в силу переплаты. Стараются как-то это удешевить. Поэтому, отвечая на вопрос, да, ставки повлияли, сейчас цены на лизинг, переплата клиентов выросла, она выросла в принципе у всех компаний, не только у нас. Старые сделки сохраняют ту доходность, которую несли до этого.

Что касается IPO, да, у нас такие планы были, мы от них не отказываемся, планируем в этом году провести ряд мероприятий юридического характера, то есть которые позволят нам подготовиться к возможной такой сделке, если она будет актуальна, когда компания будет к этому готова. Но здесь, наверное, важно отметить, что в этом году мы планируем еще сделать МСФО. Отчетность, которую мы ранее не делали, но ожидаем, что она будет готова к середине года, и она даст большую прозрачность финансовых результатов нашей компании.

**Алексей Буздалин:** – Зачем вам IPO? Для того, чтобы снизить ..?(36.56), получить новые возможности по долговым займам?

**Олег Сеньков:** – Ну зачем? То есть IPO оно в целом компании, нашей компании или другой компании, позволяет быстрее расти, мы думаем, что рынок лизинга продолжит развиваться и расти хорошими темпами на горизонте 5 лет, а то и больше. По крайней мере все те же самые тенденции сохранялись и в других сегментах. Поэтому к моменту IPO да, долг должен быть больше, чем сейчас, у нас сейчас один из самых низких лайбереджи(?) на рынке, во многом это обуславливает может быть не очень высокую доходность на капитал, потому что процентные расходы становятся существенными. Поэтому к моменту IPO у нас есть достаточно большая возможность еще и по наращиванию долга. Если смотреть наш отчет АКР(??), которое рейтинговое агентство нам давало оценку год назад, они закладывали некие параметры достаточности капитала, у нас еще большой запас по привлечению и наращиванию долга. Поэтому мы планируем, что те темпы роста, которые сейчас заложены и были утверждены нами на этот год, они будут обеспечены нашими средствами, средствами новых облигационных займов или кредитных линий, которые будут получены. Но и уже в конце года будем принимать решение относительно возможной сделки IPO.

**Алексей Буздалин:** – Чтобы закрыть тему с влиянием процентных ставок, я хотел бы поинтересоваться. Не влечет ли этот рост процентных ставок ухудшение качества лизингового портфеля при сохранении темпов роста его?

**Олег Сеньков:** – Ухудшение качества лизингового портфеля, я думаю, возможно даже без относительно увеличения процентных ставок, то есть многие компании, когда они пытаются

наращивать лизинговый портфель, они чуть подкручивают систему скоринга и риск-менеджмента таким образом, что делают больше одобрений, идут в более рискованные сделки. Поэтому я бы не связывал это с ростом процентных ставок. То есть я бы сравнивал, то есть и вообще наблюдал бы портфель в части его роста, может ли он иметь тенденцию к ухудшению в целом на рынке. То есть, если какие-то негативные факторы на рынке происходили, например, когда случился КОВИД, то это даже без относительного роста процентных ставок очень существенно повлияло на наш портфель. То есть когда малый бизнес закрывал рестораны, фитнес-клубы, это существенно влияние оказывало. Поэтому я бы оценивал так, что пока в среднесрочной перспективе мы не наблюдаем снижение качества портфеля, мы не думаем, что рост процентных ставок тоже его ухудшит, потому что мы не удорожаем ставки для клиентов тех контрактов, которые заключены, они по действующим ставкам работают. А новые бизнесы они наращивание портфеля всегда с риском связано, поэтому здесь будем наблюдать. По крайней мере при росте объемов пока мы имеем тенденцию к снижению риска.

**Алексей Буздалин:** – Спасибо. Александр в чате волнуется, не боитесь ли вы, что «Интерлизинг» может обогнать вас в ближайшее время?

**Олег Сеньков:** – Смотря в каком сегменте. «Интерлизинг» это очень крупная компания, оникратно крупнее нас в части персонала, большое количество филиалов и офисов у компании. Портфель тоже многократно крупнее нашего портфеля. «Интерлизинг» это универсально лизинговая компания, они работают в сегменте оборудования, они работают в сегменте как раз крупных чеков, куда мы идем, поэтому они крупнее нас сильно, скорее нам надо хорошо работать, чтобы как-то к ним приближаться, стараться приблизиться.

**Алексей Буздалин:** – Они боятся. Спасибо. Рустам интересуется, есть ли среди ваших клиентов какие-то известные федеральные бренды и марки, возможно крупные заводы?

**Олег Сеньков:** – Да, большое количество. Очень много крупных и федеральных марок, и каких-то компаний, которые на слуху, но обычно лизинговые компании не раскрывают своих клиентов. Сейчас, например, все доступно, можно зайти на фидресурс и посмотреть тех клиентов, с кем заключают сделки лизинговые компании. Здесь можно поинтересоваться, но какой-то статистики я не могу привести, мы делаем больше 150 сделок в месяц, и сложно вспомнить тех или иных клиентов. То есть у нас очень много клиентов с оборотами больше миллиарда, которые регулярно пользуются или покупают оборудование через наши сервисы, когда они понимают, что это намного удобнее, чем это покупать за свои средства. Поэтому все клиенты они публичные и доступны.

**Алексей Буздалин:** Спасибо. Из отчетности следует, что компания сократила управленческие расходы в 2022-2023 годах. А что стало причиной такого сокращения?

**Олег Сеньков:** – Мне казалось, они не сократились, я не видел, чтобы они сокращались. Возможно их доля уменьшилась в составе выручки. То есть выручка растет определенными темпами, расходы растут чуть меньшими темпами, я бы сказал, существенно меньшими темпами, но в основном это связано с уровнем автоматизации. Поэтому нет такой прямой зависимости роста выручки и, например, расходов.

**Алексей Буздалин:** – Такой эффект масштабирования бизнеса, растет выручка, на фоне растущей выручки сокращается доля расходов.

**Олег Сеньков:** – Но при этом надо сказать, когда мы анализируем лизинговые компании, последний год стало чуть проще анализировать, появилось много обзоров, кто делает сравнительный анализ лизинговых компаний, которые публичны и доступны, их отчетности. И надо сказать, что во многом стандарт ФСБУ(?) 25-й, который как раз говорит о том, что выручка компании это финансовый доход, который от выручки мы видим. Я недаром сказал в своей презентации, что если выручка у н

ас по прошлому году порядка 380, около 400 млн рублей, выручка, которая признана, так называемый доход, то денежный поток, то есть валовый доход, который поступает на расчетные счета, он порядка 1,5 млрд. То есть лизинговые компании показывают только финансовые результаты своей деятельности и то с отложенным эффектом. То есть во многом, и с банками когда мы общаемся, я рассказываю о том, что цикл деятельности такой, что компания тратит много денег на поиск клиентов, заключения с ними сделки, выплаты компенсаций сотрудникам за эти сделки в текущем месяце, но финансовый результат от этих сделок не получает. То есть финансовый результат он размазан в будущих периодах в виде этого портфеля. А те периоды, когда формируется этот финансовый результат, практически не несет компания затрат на формирование этого финансового результата. Вот это особенность, конечно. Из отчетности это не всегда видно. Может быть и поэтому, кстати, вопрос такой, что если мы работали 2022 год, то 2023 год уже в большем объеме признает финансовый результат, потому что был больше портфель, а затраты они по сути направлены на формирование новых сделок нового портфеля. Поэтому я думаю, что 2024 год тоже ожидаем, конечно же, рост выручки, потому что портфель вырос в два раза на начало года 2024.

**Алексей Буздалин:** – Мария просит уточнить: «Планируете ли вы выпуски облигаций в текущем году, кроме заявленного?»

**Олег Сеньков:** – Ну, мы планируем. То есть мы будем, то есть наша деятельность, как ... в основном все выпуски облигаций идут и направлены на финансирование нового бизнеса. То есть мы делаем выпуск, как можно посмотреть уже по прошлому году, наращиваем портфель, потом готовимся к новому выпуску, опять наращиваем портфель. То есть мы ожидаем, что текущий выпуск мы сможем в ближайшие три месяца проинвестировать в портфель, но это, естественно, с учетом тех средств, которые идут от реинвестирования текущего портфеля. И, может быть, летом уже рассмотрим возможность нового выпуска.

**Алексей Буздалин:** – Спасибо. Я так понимаю, что по итогам третьего квартала у компании резко выросла дебиторская задолженность. С чем это связано?

**Олег Сеньков:** – Она в основном выросла с тем, что мы профинансировали большое количество сделок – это авансы поставщикам. По итогам третьего квартала большая сумма была проавансирована поставщикам. Цикл сделки такой, что мы направляем, финансируем это оборудование, переводим деньги поставщикам. И из дебиторки это превращается в чилл (?) только тогда, когда оборудование передано. То есть появляются документы, которые можно отразить в бухгалтерской отчетности. Поэтому там большая доля – это авансы поставщиков.

**Алексей Буздалин:** – Понятно. Сергей в чате интересуется: «Занимаетесь ли вы развитием бизнеса в новых субъектах России?»

**Олег Сеньков:** – Так. Хороший вопрос. Мы, как я уже сказал, в основном сконцентрированы на тех регионах, в текущие наши регионы, то есть центральные регионы – это Москва, Московская область, Санкт-Петербург, смотрим на Урал и Дальний Восток. Но, что касается новых регионов, мы не делали там сделок, пока не получали даже оттуда запросов. То есть, насколько я понимаю, там есть специализированные банки или банк (не будем его называть), который активным образом занимается там развитием финансовых сервисов. Но, я не слышал о том, что там есть какие-то бизнесы или заявки, зарегистрированные бизнесы, на которых можно как минимум построить какую-то аналитику. То есть вот этих моментов мы еще не наблюдали. То есть за прошлый год нет, не делали там сделки.

**Алексей Буздалин:** – Спасибо. И Никита интересуется: «Какой уровень долга для вас является предельным?»

**Олег Сеньков:** – Хороший вопрос. Уровень долга, вот, как я уже ссылался на отчет «АКРА», поскольку вот, на наш взгляд, он очень был полон и интересен. Они написали, что, они считают, что наша бизнес-модель с достаточностью собственного капитала должна находиться на уровне не ниже 15% от объема активов. Поэтому мы считаем, что, в принципе, это действительно так и есть. То есть уровень долга мы можем наращивать, пока наши активы будут находиться в границе более 15% от активов.

**Алексей Буздалин:** – Спасибо. Насколько ваша компания зависит от внешнего финансирования для покрытия среднесрочных и долгосрочных обязательств?

**Олег Сеньков:** – Ну, вот тот слайд, который, Дима, может быть, ты покажешь слайд?

**Дмитрий Будняев,** руководитель блока по работе с банками и инвесторами ООО «АРЕНЗА-ПРО»: - Да, конечно...

**Олег Сеньков:** – Мы специально, готовясь к такому вопросу, его нарисовали. Он как раз отражает наши сборы по текущему портфелю. Это без учета прироста. То есть, естественно, выдача каждого месяца она нам дает прирост сборов со следующего месяца, с которого произошла выдача. Поэтому, вот, по этому графику мы видим, что текущий портфель, который составлял 2,4 млрд рублей на начало года, мы видим, что январь: синее – это сколько мы должны погасить наши обязательства, оранжевый – это сборы, февраль – это при том, что это тот портфель, который сейчас есть. При условии, что мы не будем выдавать новые сделки. И мы видим, что даже, если мы не будем выдавать новые сделки, то на все периоды наш поток, который мы собираем по погашению существующего портфеля превышает наши обязательства.

У нас возникнет чуть больше объем обязательств в 2026 году, когда будет первый аффе́кт (?) по нашему выпуску прошлого года, который был выпущен на 300 млн рублей. Но, к тому моменту естественный портфель будет другой, то есть мы показали, что на среднесрочной перспективе 12 месяцев полностью перекрывает денежный поток все наши обязательства. А в целом, вот, разница между нашими обязательствами и портфелем, тоже здесь показана, вот, практически в два раза превышает текущие обязательства.

**Алексей Буздалин:** – Сергей в чате интересуется: «Как вы относитесь к новичкам-конкурентам на рынке? Следите ли вы за ними, перенимаете ли у них какой-то их опыт?»

**Олег Сеньков:** – Конкуренты, да, конечно, мы с большим удовольствием наблюдаем за всеми конкурентами, за какими-то возможностями не только лизинга, но и финансирования оборудования для малого бизнеса, да и другие продукты, вот, активно наблюдаем. И в какой-то степени тут сложно сказать, перенимаем ли мы опыт, потому что пока тот уровень или стандарт сервиса, который наша компания предлагает, он находится на достаточно высоком уровне. То есть это все онлайн, это большое количество поставщиков, возможность выбора, индивидуальные подходы к клиентам, то есть все критерии максимально, чтобы удовлетворить потребность клиента, мы сохраняем. Но наблюдаем за всеми игроками, которые на рынке появляются.

**Алексей Буздалин:** – Спасибо. Александр интересуется, какой объем нового выпуска выкупаем МСП Банк?

**Олег Сеньков:** – Дим, прокомментируй, пожалуйста, какой объем.

**Дмитрий Будняев:** – Да, МСП Банк поставил лимит на объем порядка 25% от суммы выпуска. Банк первый раз участвует в нашем выпуске, вот в текущем выпуске они решили стать нашим якорным инвестором.

**Алексей Буздалин:** – Спасибо. А есть ли у вашей компании дивидендная политика и какие планы по выплате дивидендов в ближайшее время?

**Олег Сеньков:** – Что касается дивидендов, то, да, мы выплачивали, уже второй год выплачивали дивиденды. В прошлом году мы выплачивали дивиденды, есть одобренные дивиденды общим собранием участников, которые планируем выплатить в этом году. В уставе записано так, что до 100% чистой прибыли компания распределяет в виде дивидендов, чистой прибыли, но мы опять же говорим, что чистой прибыли, которая вот именно признана по РСБ«»–У, ну это как по закону, естественно. Поэтому мы планируем в незначительном объеме их выплачивать, да.

**Алексей Буздалин:** – Понятно. Не опасаетесь ли вы того, что на рынок выйдут какие-то крупные системные игроки, которые изменят конкурентную среду?

**Олег Сеньков:** – Конкурентную среду, ну, здесь скажу так, что мы ощущаем себя крупным и системным игроком на рынке лизинга оборудования. Мы стараемся быть конкурентными, мы стараемся, как я уже сказал, предложить наиболее доступные условия, но рыночно обоснованные, то есть мы не демпингуем. То есть боимся ли мы, что выйдут какие-то государственные лизинговые компании с демпингом и, например, начнут уходить в маленький чек с какими-то совсем с низкими ценовыми предложениями? Ну, мы думаем, что это не будет оправданно экономикой, то есть мы наблюдаем расходы, связанные с возвратом этого имущества, с работой с клиентами.

В крупных чеках, да, серьезная конкуренция, и мы тоже планируем там определенные мероприятия проводить, чтобы конкурировать с крупными федеральными компаниями в больших чеках, в тех чеках, где как я уже вначале говорил. Поэтому здесь мы стараемся удерживать нашу позицию, то есть мы понимаем, что в этом рынке лидера быть не может, то есть может быть группа компаний, которая лидеры в этом сегменте, поэтому мы стараемся в топ-5 игроков входить, конкурируем с федеральными компаниями, поэтому думаем так, что в какой-то перспективе конкуренция оправдана, то есть возможность снижать цену, мы тоже можем ее снижать. Мы улучшаем нашу базу фондирования, она расширяется, поэтому я думаю, что мы будем конкурентные и сохранять наши позиции. Серьезных опасений у нас нет, если честно.

**Алексей Буздалин:** – Спасибо. В принципе, в чате вопросы иссякли и у меня, собственно, тоже., поэтому я думаю, что мы можем завершать наш семинар, и самое время, если у вас есть что сказать нашим уважаемым зрителям, у вас есть такая возможность.

**Олег Сеньков:** – Спасибо. Хотел поблагодарить и вашу площадку за возможность вообще рассказать про наш бизнес, про нашу компанию. Хотел поблагодарить всех участников, которые задали эти вопросы, зрителей, сказать, что мы и дальше планируем работать с нашими инвесторами. Очень рады всех приветствовать, рады приветствовать всех инвесторов, которые верят в нашу бизнес-модель, верят в малый бизнес России и понимают, что, инвестируя в нашу компанию, по сути, идет инвестирование в развитие бизнеса в стране, поскольку во многих регионах мы даем реальную возможность открывать бизнес предпринимателям, делать какие-то новые вещи, новые продукты производить, и, в целом, делаем очень позитивное движение для развития нашей в целом экономики в России. Поэтому спасибо и ждем всех желающих проинвестировать в нашу компанию.

**Алексей Буздалин:** – Спасибо. Я хочу напомнить, что материалы семинара будут разосланы зарегистрированным участникам, также вы их сможете найти на нашем портале RusBonds, который, я еще раз напомню, является совместным проектом группы «Интерфакс» и группы «Московская биржа». Спасибо за внимание и будем ждать вас на наших новых мероприятиях. До свидания.

**Олег Сеньков:** – Спасибо.

**Дмитрий Будняев:** – Спасибо большое, хорошего дня.

**Алексей Буздалин:** – Всем до свидания.

**Олег Сеньков:** – До свідання.

(Кінець записи)