



# Презентационные материалы

2023

Лизинговая компания AzurDrive  
Непубличное акционерное общество «Финансовые Системы»



# > О компании

## Полное наименование

Непубличное акционерное общество «Финансовые Системы»

## Уставный капитал

250 100 тыс. руб.

## Количество сотрудников в штате

57

## Код эмитента

87071-Н

## Место нахождения

119285, г. Москва, вн.тер. г. муниципальный округ Раменки, ул. Минская, 2Г, к.1

## ИНН, ОГРН, дата гос. регистрации

ИНН 9729292044, ОГРН 1197746722942 от 11.12.2019

## Корпоративный сайт

[www.azurdrive.ru](http://www.azurdrive.ru)

## Органы управления и структура собственности

### Конечный бенефициар:

Николаев Сергей Николаевич\* (100% акций акционерного общества)

### Органы управления:

ЕИО генеральный директор, совет директоров не избирался

### Генеральный директор:

Кондрашкин Роман Норматович

\*В апреле 2023 года Кондрашкин Роман Норматович продал свои акции (20% капитала) Николаеву Сергею Николаевичу. Роман Норматович остался генеральным директором и продолжает выполнять свои функции по руководству компанией

## > О компании

AZUR DRIVE



AzurDrive — многопрофильный современный лизинг для бизнеса и жизни. Мы тщательно анализируем каждый из этапов лизинговой сделки, оцениваем затраты времени и сил сотрудников, а затем пытаемся упростить и ускорить процесс, убрать лишнее, стать проще и понятнее для современного клиента. Мы автоматизируем лизинговые процессы, от подачи заявки и скоринга до подписания договора, выдачи предмета лизинга и сопровождения действующего договора.

Мы следим за новыми идеями, разработками и программами, стараемся внедрять их для удобства наших клиентов.





# > О компании

## Ключевые характеристики:

**Фокус модели** — активные продажи через онлайн-канал с помощью отдела продаж, сопровождающего все этапы жизненного цикла сделки

**Агентская составляющая** как один из факторов успеха. Мы не просто получаем клиентов от наших агентов — мы развиваем AZUR AGENTS ACADEMY — онлайн ресурс, на котором мы обучаем наших будущих агентов, рассказываем, как получать попутный заработок и повышать свою финансовую стабильность

**Работаем с любыми сегментами** клиентов: ЮЛ, ИП и ФЛ

**Модель «Риск на актив»** и жесткий подход к работе с просроченной задолженностью, позволяющий сохранять устойчивость в кризисных условиях

## Направления деятельности:

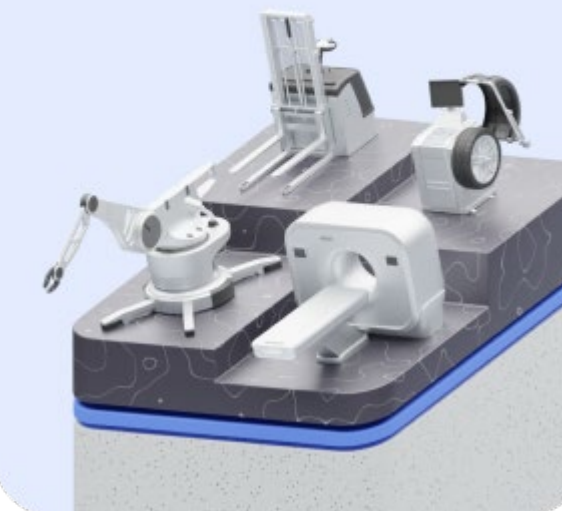
Лизинг автотранспорта



Лизинг спецтехники



Лизинг оборудования,  
в т.ч. серверного



Возвратный лизинг  
и ломбардные сделки



Одна из сильнейших маркетинговых компетенций:

**735 ₹**

Средняя стоимость привлечения  
первичного интереса

**3,13%**

Средняя конверсия в сделку

**23 528 ₹**

Средняя стоимость сделки

**Яндекс Директ**

2000 заявок в месяц

**Google Ads**

700 заявок в месяц

**Facebook**

1300 заявок в месяц

**Блогеры**

700 заявок в месяц

**Яндекс Дзен**

400 заявок в месяц

**SEO + Direct**

3000 заявок в месяц

Высокий процент конверсии потенциальных покупателей в реальных, а также низкая средняя стоимость сделок говорят о крайне высокой эффективности наших маркетинговых кампаний.

**Маркетинговая команда привлекает много клиентов, расходуя при этом небольшой бюджет.**

Статистика по маркетингу представлена за 2021 год. С началом специальной операции в 2022 году маркетинговые активности были приостановлены. Работа по данному направлению возобновляется в 2023 году



# История развития



Мы ожидаем, что 2023 год станет периодом роста рынка лизинга

**Задача AzurDrive** — восстановление размера портфеля до докризисного уровня и использование потенциала новых сегментов для дальнейшего органического роста

# ➤ Наша команда



## Роман Кондрашкин

### Генеральный директор

Образование: Московский институт стали и сплавов

Более 10 лет опыта в сфере финансов, преимущественно лизинга. Более пяти лет стажа на должности генерального директора в такси «Командир» — отвечал за все ключевые бизнес-показатели и рост выручки



## Анастасия Земляникина

### Коммерческий директор

Образование: Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова

18 лет опыта в автобизнесе и сегменте такси/аренда авто. Создала систему обучения и систему mystery shopping для корпоративных менеджеров SKODA; внедрила единые стандарты контроля качества продаж; запустила проект авто с пробегом SKODA das WeltAuto



## Алексей Волохов

### Риск-директор

Образование: Московский банковский институт

Разработал риск-модели по принятию решений в рамках кредитных и документарных продуктов для физических и юридических лиц в шести банках (четыре из них входят в топ-100).



## Никита Бутников

### Финансовый директор

Образование: Финансовый университет при Правительстве РФ

Опыт в банковском секторе и лизинге. Руководил проектами по развитию действующих продуктов и новых направлений, внедрял системы сквозной аналитики, разрабатывал долгосрочные стратегии



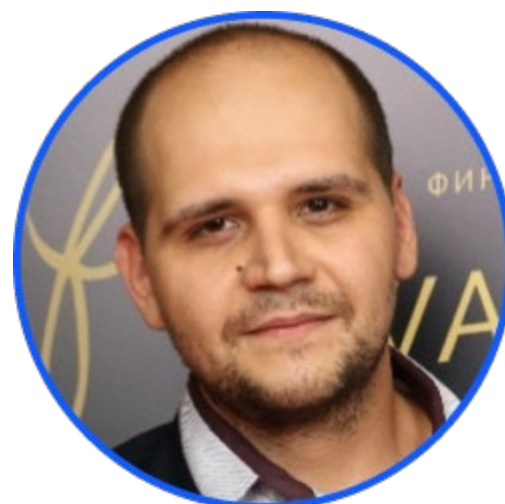


## Светлана Калганова

Директор по разработке процессов и технологий

Образование: Московский государственный университет экономики, статистики и информатики

Более 25 лет опыта работы в банковской сфере. Создавала сквозные бизнес-процессы и внедряла новые технологии на всех этапах: от идеи до внедрения банковских продуктов. Специализируется в оптимизации проблемных бизнес-процессов



## Василий Истомин

Директор по маркетингу

Образование: Московский государственный университет геодезии и картографии

Руководил маркетингом и PR в международных IT- и финтех-компаниях. Вывел бизнес в пятерку самых узнаваемых и цитируемых в своей сфере. Создал маркетинг, который приводил более 30 000 клиентов в месяц, организовал прямые коммуникации с базой свыше 1 млн клиентов



## Андрей Бутников

Директор службы безопасности

Образование: Ярославское высшее военное им. Генерала армии А.В. Хрулева финансовое училище

Более 20 лет опыта в органах внутренних дел и сфере безопасности, в т.ч. на производственных, торговых и финансовых предприятиях. Руководил обеспечением и контролем комплексной системы экономической, информационной и физической безопасности предприятия со штатом более 3 000 человек



## ➤ Основные продукты

### Лизинг автотранспорта, спецтехники и оборудования

Классический лизинг легковых и грузовых автомобилей, специализированной техники и оборудования для бизнеса

Широкий выбор китайских и российских поставщиков, а также видов техники, обеспечивающих предложение в условиях западных ограничений

Скорость и простота лизинговой сделки. Нет необходимости в каких-то дополнительных параметрах сделки

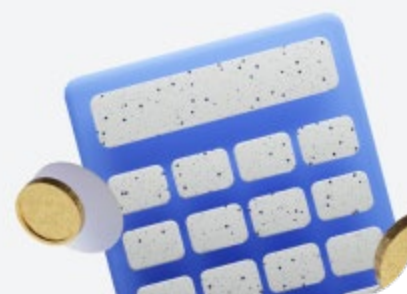
**Аванс клиента**  
от 20%



**Срок**  
от 12 до 60 мес.



**Ставка**  
от 18% годовых



# ➤ Основные продукты

## Лизинг серверного оборудования

Классический лизинг серверного оборудования любого назначения

- Низкая конкуренция (менее 5 лизинговых компаний в РФ) и высокий спрос обеспечивают высокую маржинальность сделок
- Высокая ликвидность оборудования на вторичном рынке РФ и за рубежом
- Высокий потенциал роста сегмента
- Риск принимается на действующий бизнес клиентов, а не на выручку, генерируемую профинансированным оборудованием

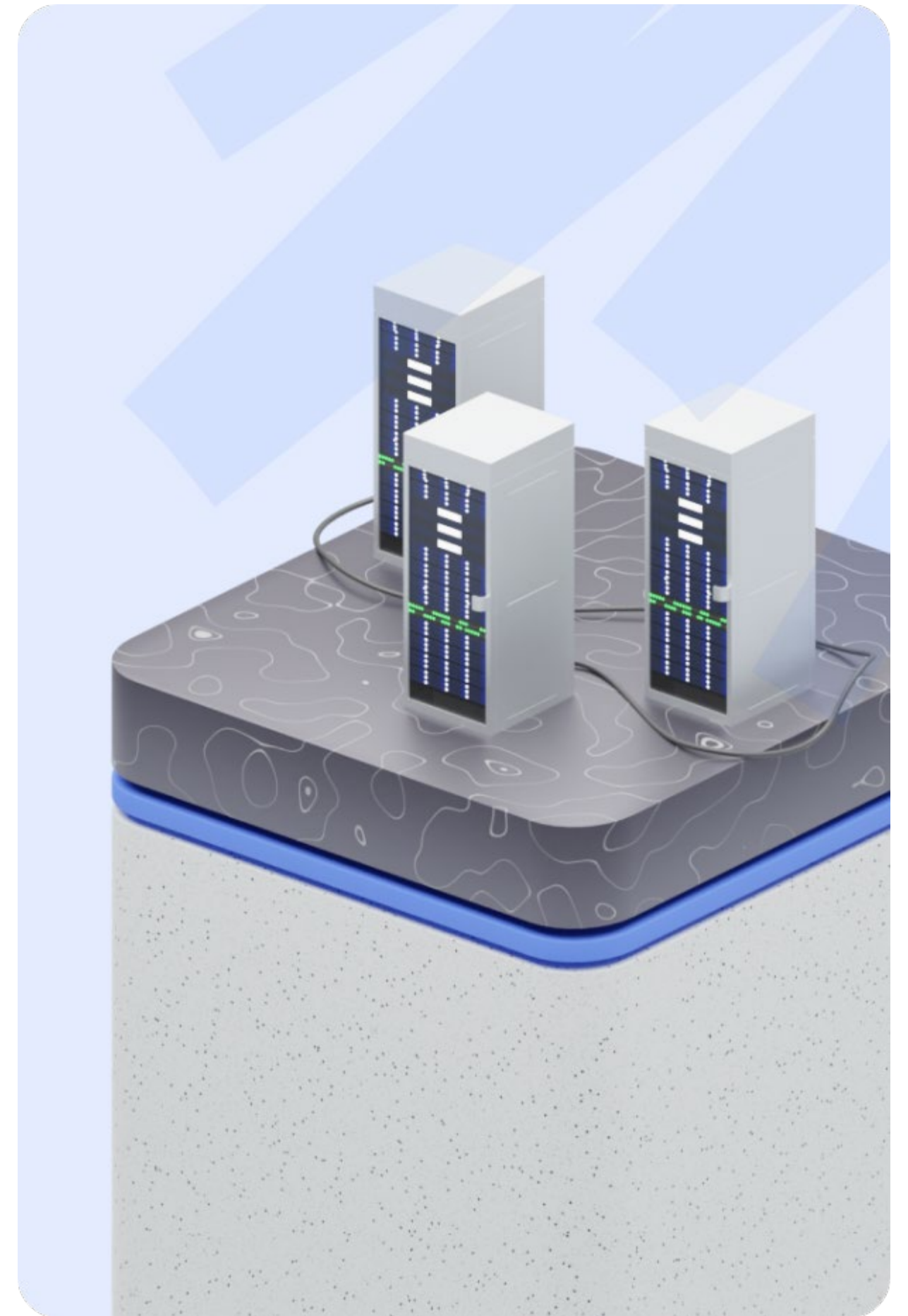
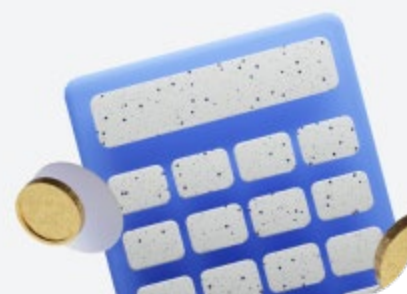
**Аванс клиента**  
от 25%



**Срок**  
от 12 до 24 мес.



**Ставка**  
от 25% годовых





# ➤ Основные продукты

## Возвратный лизинг

Выкуп имущества клиента для последующей передачи в лизинг ему же или аффилированному лицу

- Новый рынок в условиях дефицита новых предметов лизинга
- Низкая конкуренция среди лизинговых компаний
- Клиент получает «длинное» нецелевое финансирование и продолжает пользоваться имуществом
- Для клиента отсутствуют ковенанты и последующие требования к отчетности

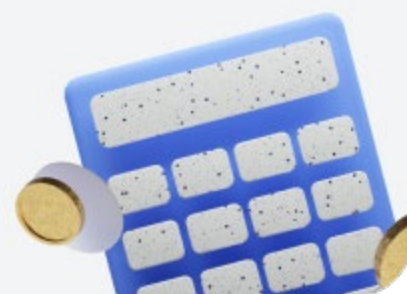
**Аванс клиента**  
от 30%



**Срок**  
от 12 до 60 мес.



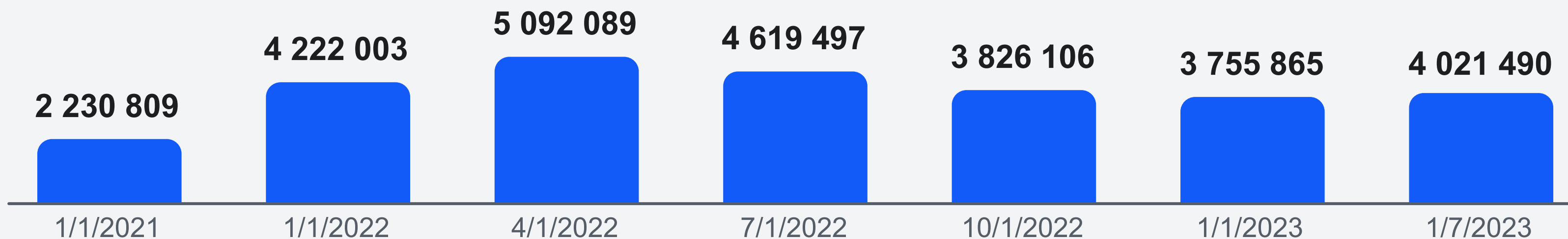
**Ставка**  
от 20% годовых





# Финансовые показатели

### Лизинговый портфель, тыс. руб.



**63%**

Сфера транспорта

**12%**

Строительство

**7%**

Физические лица

**7%**

Торговля

**13%**

Иные сферы

## Диверсификация портфеля

**70%**

Автотранспорт

**16%**

Строительная техника

**6%**

Серверное оборудование

**9%**

Иные виды имущества

**90%**

Ни разу не выходили на просрочку 30+

# Финансовые показатели

2020

**384 025 тыс. руб.**

Начисленные лизинговые платежи по стандартам РСБУ

+ 1 077 585 тыс.  
→  
+ 280%.

2021

**1 461 610 тыс. руб.**

Начисленные лизинговые платежи по стандартам РСБУ

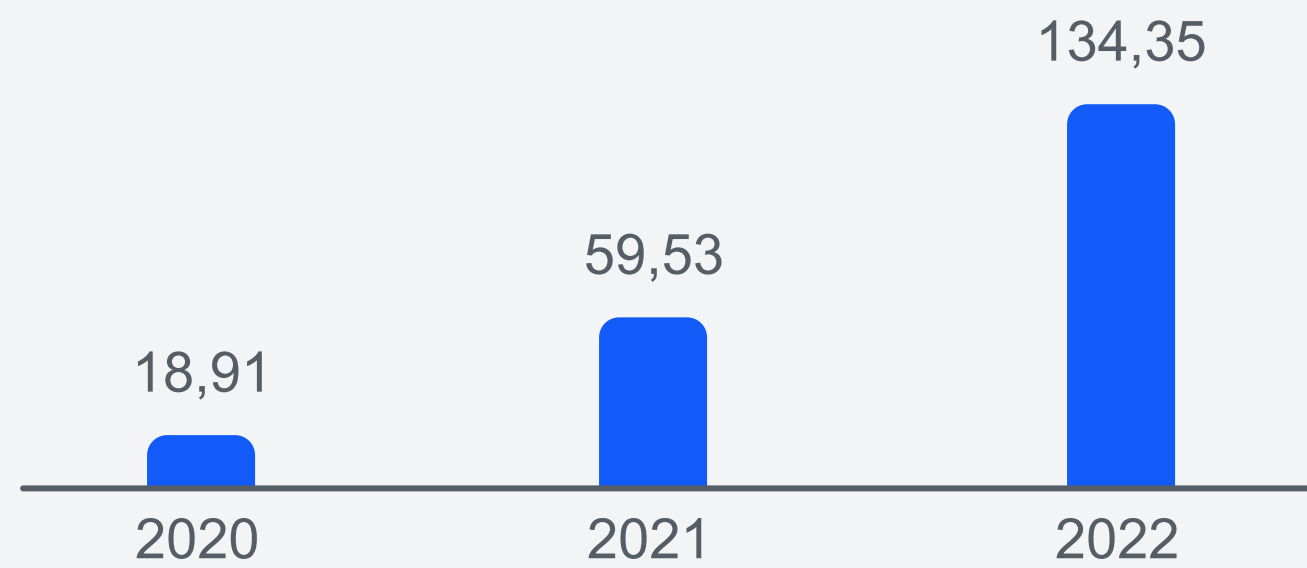
+ 519 581 тыс.  
→  
+ 35%.

2022

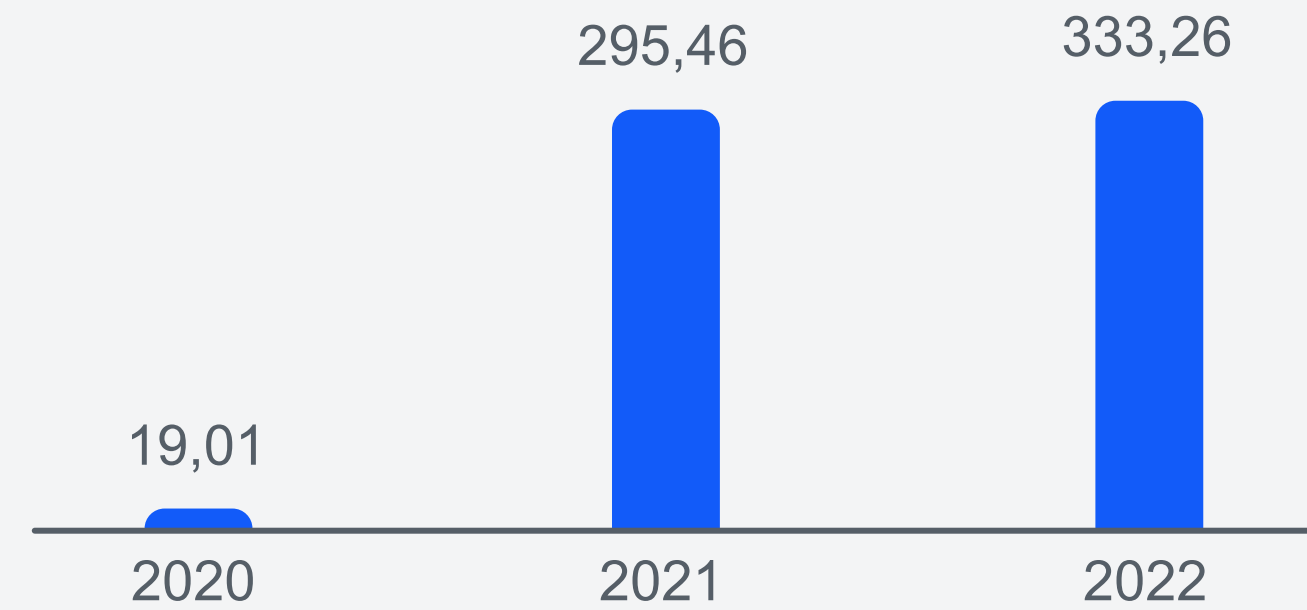
**1 981 191 тыс. руб.**

Начисленные лизинговые платежи по стандартам РСБУ

Чистая прибыль по РСБУ, млн руб.



Капитал по РСБУ, млн руб.



# > Финансовые показатели

## Бухгалтерский баланс, тыс. руб.

### Актив

Наименование показателя	1п2023 г.	2022 г.	2021 г.	2020 г.
<b>Внеоборотные активы</b>				
Нематериальные активы	1 261	482	539	258
Основные средства	250 077	47 943	56 425	51 970
Доходные вложения в материальные ценности	87 363	419 582	223 914	1 446 554
Отложенные налоговые активы	524 909	518 829	562 212	3 309
Прочие внеоборотные активы	536 564	552 071	415 762	96 865
<b>Итого по разделу</b>	<b>1 400 173</b>	<b>1 538 905</b>	<b>1 258 852</b>	<b>1 598 956</b>
<b>Оборотные активы</b>				
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	105	109	164	385
Дебиторская задолженность	2 856 019	2 769 669	3 056 901	242 724
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	106 418	83 214	28 954	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	82 169	63 461	49 298	19 827
Прочие оборотные активы	79 617	98 137	37 708	77 837
<b>Итого по разделу</b>	<b>3 124 407</b>	<b>3 014 590</b>	<b>3 173 025</b>	<b>340 773</b>
<b>Баланс</b>	<b>4 524 581</b>	<b>4 553 495</b>	<b>4 431 878</b>	<b>1 939 729</b>

**на 1 790 681 тыс. руб.**

Рост лизингового портфеля на 80% к 01.07.2023 по отношению к 01.01.2021.



# > Финансовые показатели

## Пассив

Наименование показателя	1п2023 г.	2022 г.	2021 г.	2020 г.
<b>Капитал и резервы</b>				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	250 100	250 100	250 100	100
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	9 413	83 426	45 361	18 908
<b>Итого по разделу</b>	<b>259 513</b>	<b>333 526</b>	<b>295 461</b>	<b>19 008</b>
<b>Долгосрочные обязательства</b>				
Заемные средства	3 082 602	2 508 016	2 755 890	1 683 747
Отложенные налоговые обязательства	532 756	526 157	538 614	8
<b>Итого по разделу</b>	<b>3 615 357</b>	<b>3 034 173</b>	<b>3 294 504</b>	<b>1 683 756</b>
<b>Краткосрочные обязательства</b>				
Заемные средства	475 051	973 468	735 801	178 381
Кредиторская задолженность	175 782	212 328	106 112	58 585
<b>Итого по разделу</b>	<b>649 710</b>	<b>1 185 796</b>	<b>841 913</b>	<b>236 966</b>
<b>Баланс</b>	<b>4 524 581</b>	<b>4 553 495</b>	<b>4 431 878</b>	<b>1 939 729</b>

**1 686 093 тыс. руб.**

Сумма акционерных  
субординированных займов

**47%**

Доля несубординированных  
кредитов в валюте баланса

# > Финансовые показатели

## Отчет о прибылях и убытках (РСБУ\*), тыс. руб.

Наименование показателя	1п2023 г.	2022 г.	2021 г.	2020 г.
Выручка	307 241**	1 412 738	1 461 610	384 025
Себестоимость продаж	(112 604)	(707 163)	(976 737)	(241 424)
Валовая прибыль (убыток)	194 637	705 575	484 873	142 601
Коммерческие расходы	-	-	-	-
Управленческие расходы	(74 295)	(168 825)	(154 768)	(44 340)
Прибыль (убыток) от продаж	120 342	536 750	330 105	98 261
Доходы от участия в других организациях	-	-	-	-
Проценты к получению	11 063	19 764	1 648	138
Проценты к уплате	(174 036)	(403 168)	(183 137)	(50 215)
Прочие доходы	313 928	168 757	37 411	3 926
Прочие расходы	(258 164)	(148 886)	(107 904)	(27 366)
Прибыль (убыток) до налогообложения	13 133	174 217	78 123	24 744
Налог на прибыль	(3 719)	(39 863)	18 571	(5 828)
Прочее	-	-	31	(8)
Чистая прибыль (убыток)	9 414	134 354	59 583	18 908

\* До 2022 года применялся старый стандарт учета лизинговых сделок, при котором в составе выручки отражалась сумма всех лизинговых платежей. В 2022 году применяется ФСБУ 25, при котором в составе выручки отражаются процентные доходы

\*\* За 1п2022 лизинговые платежи составили 318,5 млн рублей.

## D/E

**13,71**

Долг к капиталу (Ds/E)  
на 30.06.2023 г.

**0,96**

Долг к капиталу (D/E)  
на 30.06.2023 г., с учетом  
субординированных акционерных  
займов

# Кредитный портфель

Кредитор	Вид обязательства	Общая сумма	Задолженность на 30.06.2023, тыс. руб.	Дата погашения
ПАО "Банк Уралсиб"	Возобновляемая кредитная линия	1 000 000,00	404 191,00	22.10.2026
АО "Мособлбанк"	Невозобновляемая кредитная линия	500 000,00	206 272,00	19.08.2024
ПАО "ФК Банк Открытие"	Невозобновляемая кредитная линия	1 300 000,00	527 384,00	07.06.2024
АО "Модульбанк"	Невозобновляемая кредитная линия	100 000,00	5 461,00	27.11.2023
СМП Банк АО	Невозобновляемая кредитная линия	250 000,00	182 446,00	19.08.2025
ДЖЕЙ ЭНД ТИ БАНК (АО)	Невозобновляемая кредитная линия	100 000,00	82 218,00	30.04.2026
АО "МСП"	Невозобновляемая кредитная линия	500 000,00	384 831,00	26.06.2026
АБ «РОССИЯ»	Невозобновляемая кредитная линия	250 000,00	71 874,00	08.06.2028
Николаев С.Н.	Субординированные акционерные займы	1 686 093,00	1 686 093,00	
<b>Итого</b>			<b>3 550 770,00</b>	

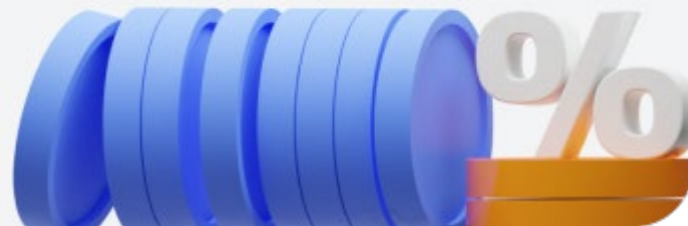


# > Перспективы и факторы инвестиционной привлекательности

## Факторы инвестиционной привлекательности

### Высокая доля капитала

Собственный капитал, с учетом субординированных акционерных займов, составляет более 40% пассивов компании, что обеспечивает избыточный денежный поток от лизингового портфеля, профинансированного за счет данных займов



### Уникальный на рынке подход к риску и работе с должниками

Собственная скоринговая модель и жесткая политика по работе с просроченной задолженностью обеспечивают сохранность активов, финансируемых заемными средствами (блокировка на 5-й день просрочки, процедура изъятия начинается с 15-го дня)



### Высокая доходность портфеля

Ставки по финансируемым сделкам более 20% годовых, что существенно выше среднего уровня по рынку (при сохранении низкой доли просроченной задолженности)

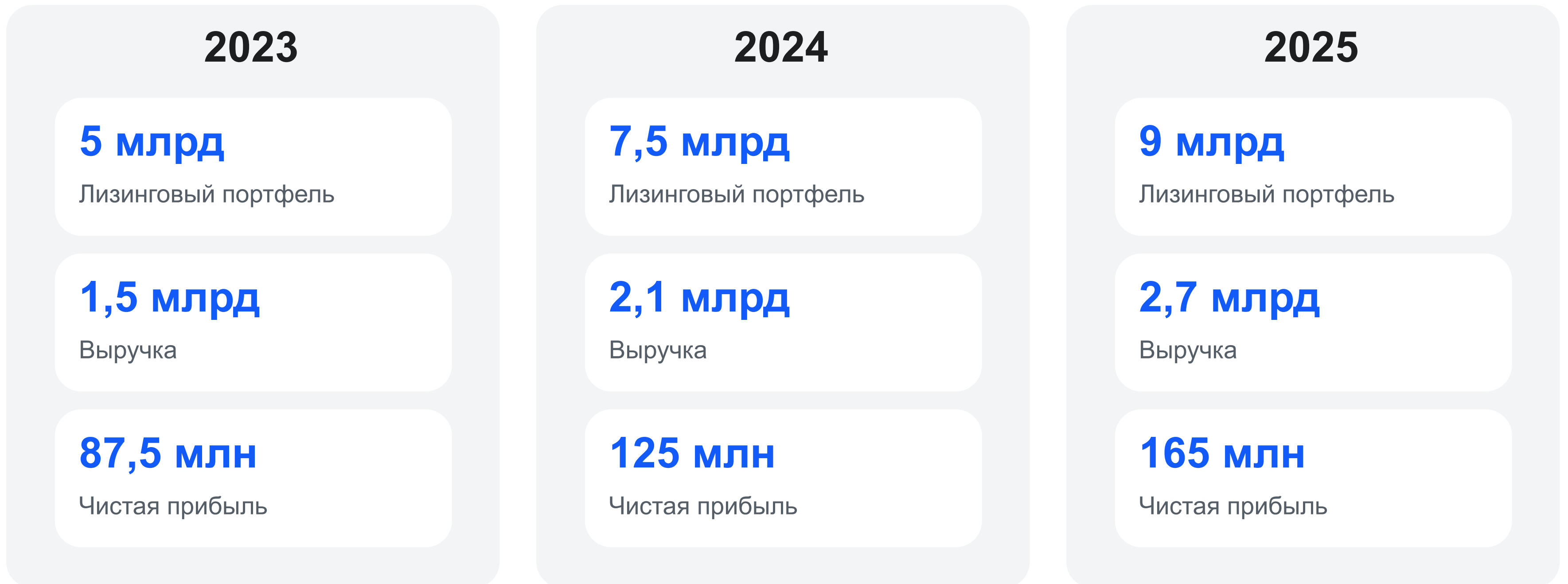


Опыт работы в классических сферах лизинга, а также в новых для рынка сегментах (например, лизинг серверного оборудования) позволяет обеспечить стабильное развитие, а диверсификация пассивов с помощью выхода на рынок облигационных займов позволит усилить конкурентные преимущества компании — гибкость и скорость проведения сделок

Существующая бизнес-модель, основанная на скорости и удобстве для клиентов при жестком подходе к работе с просроченной задолженностью, позволяет обеспечить прирост высокомаржинального портфеля при низком уровне риска

# > Перспективы и факторы инвестиционной привлекательности

## Плановые показатели





# Кредитный рейтинг



ruBB  
27.06.2023  
Прогноз  
«стабильный»

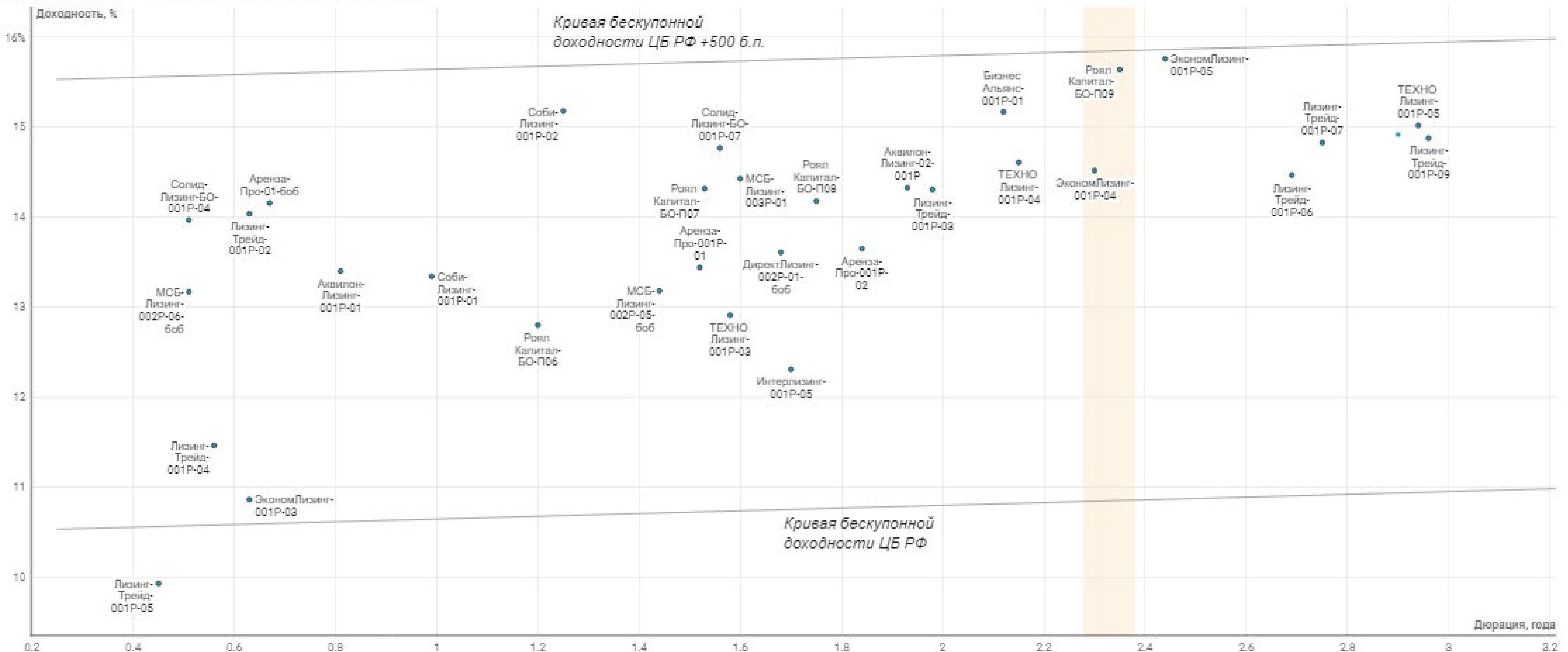
## Комментарий рейтингового агентства:

- Высокая оценка достаточности капитала. Коэффициент автономии с учетом субординированных займов, предоставленных собственником компании, находится на высоком уровне – 43% (на 30.06.2023)
- Умеренная концентрация кредитных рисков существенно ограничивает объем потенциальных потерь. На топ-10 групп лизингополучателей приходится около 40% лизингового портфеля по состоянию на 01.01.2023.
- Приемлемое качество лизингового портфеля. У компании отсутствует просроченная задолженность свыше 90 дней. Заккрытие задолженности крупнейшим лизингополучателем привело к снижению концентрации лизингового портфеля на крупнейшем лизингополучателе с 14,3% до 10% за 1кв2023. Присутствует диверсификация лизинговых сделок на лизингополучателях, занятых в отдельных отраслях: на ТОП-3 отрасли приходится порядка 47% лизингового портфеля.
- Комфортная позиция по ликвидности. Фондирование компании осуществляется в основном за счет банковского кредитования (47% пассивов). Кредитный портфель компании является умеренно диверсифицированным по кредиторам: задолженность перед основным банком-кредитором составляет 19,3% пассивов. Агентство позитивно оценивает планы компании в 2023 году по диверсификации ресурсной базы путем размещения выпуска облигаций. Коэффициент текущей ликвидности, определенный как соотношение активов и обязательств со сроком погашения до года, находится на высоком уровне (170% на 01.01.2023).



# Карта рынка облигаций лизинговых компаний с рейтингом от «В» до «ВВВ-».

Выделенная область – ориентировочный диапазон durations выпуска





# Параметры планируемого выпуска облигаций

Объем дебютного выпуска	500 млн руб.
Срок обращения	4 года (1 440 дней)
Дюрация (ориентир)	2,4 года
Оферта	Не предполагается
Купонный период	Ежемесячный (30 дней)
Амортизация	Да, начиная с 24-го купонного периода
Ставка купона (ориентир)	15,50%-16%
Ковенанта	Досрочное погашение выпуска в случае погашения займа акционера
Цель эмиссии	Привлечение долгового финансирования для приобретения ОС с целью последующей передачи в лизинг
Организатор	АО «ИК «РИКОМ-ТРАСТ»
Круг инвесторов	Неограниченный круг инвесторов
ПВО	ООО «Регион Финанс»

Спасибо за внимание!

**Бутников Никита Андреевич**  
финансовый директор

@ [butnikov@azurdrive.ru](mailto:butnikov@azurdrive.ru)