

AZUR DRIVE

Презентационные материалы

Июнь 2024

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

Кредитный рейтинг

ВВ прогноз Развивающийся Эксперт РА от 04.06.2024

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

Аудитор:

РБ Информаудитсервис 28 место в рейтинге аудиторов по версии Рейтингового агентства RAEX («РАЭКС-Аналитика»)

*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

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:

Мультиканальная модель продаж, включающая в себя централизованную обработку онлайн-трафика, прямые продажи и агентские продажи

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

Нетерпимость к просрочкам 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





История развития



> 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

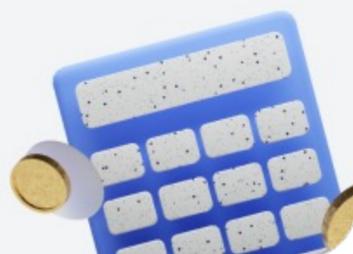
Аванс клиента
от 10%



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

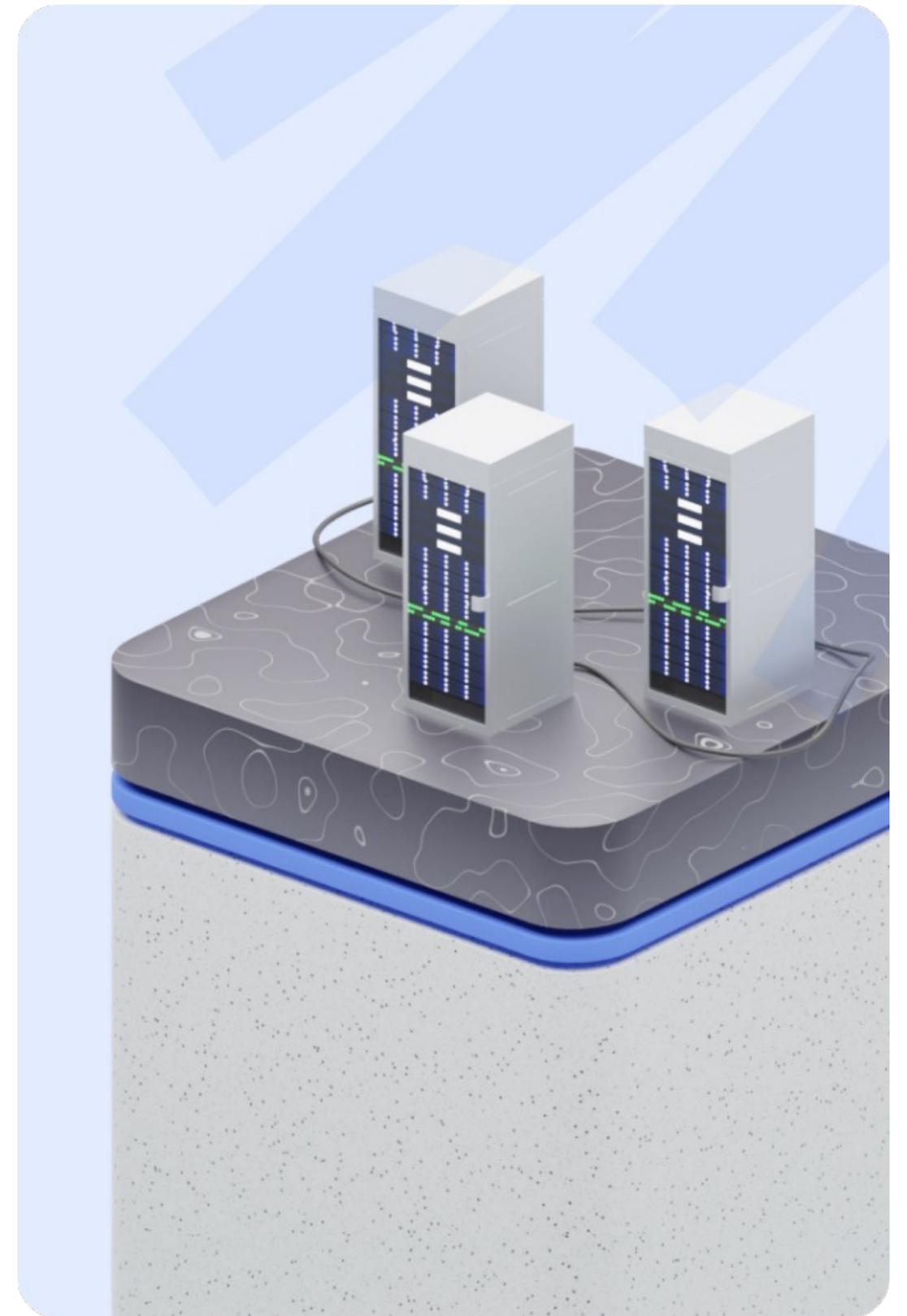
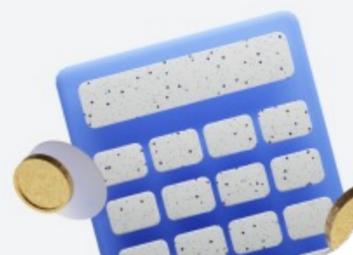
Аванс клиента
от 25%



Срок
от 12 до 24 мес.



Ставка
от 25% годовых



> Основные продукты

Сделки в рамках 223 ФЗ

- Прозрачные клиенты с государственным участием
- Фактически отсутствуют расходы на привлечение клиентов по продукту
- Обширный рынок, обеспечивающий возможности быстрого масштабирования портфеля

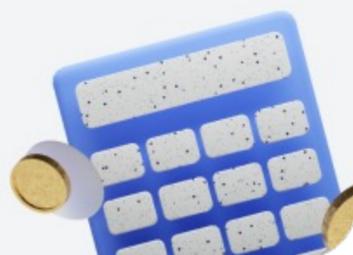
Аванс клиента
от 10%



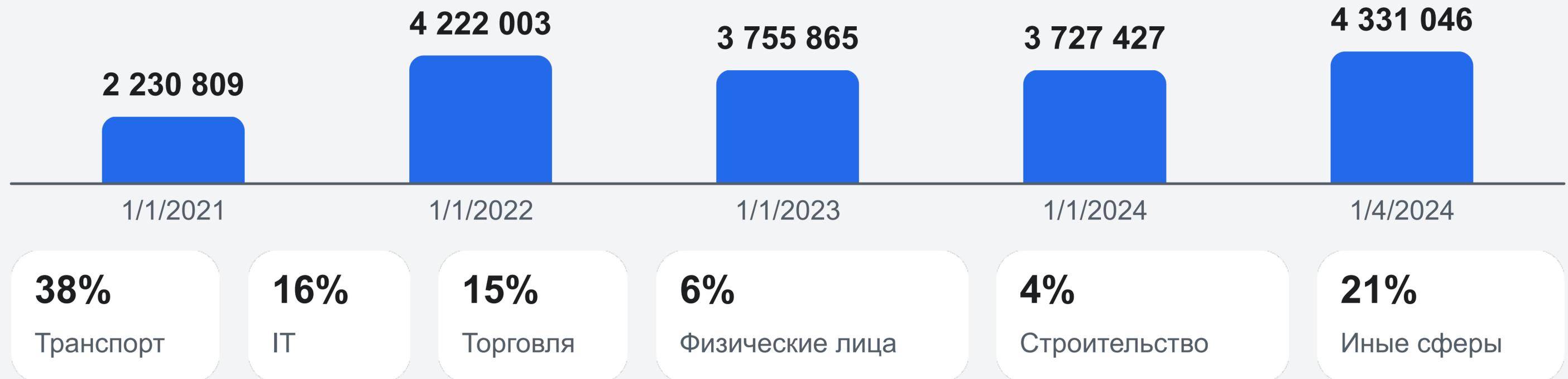
Срок
от 12 до 60 мес.



Ставка
от 18% годовых



Лизинговый портфель, тыс. руб.



Диверсификация портфеля

52%

Легковой
автотранспорт

19%

IT-оборудование

15%

Спецтехника и
грузовой транспорт

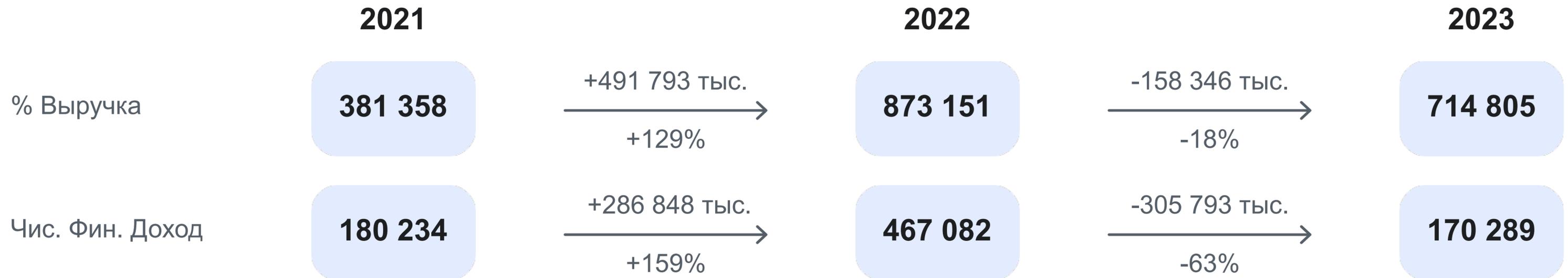
14%

Оборудование
и прочее

90%

Ни разу не выходили
на просрочку 30+

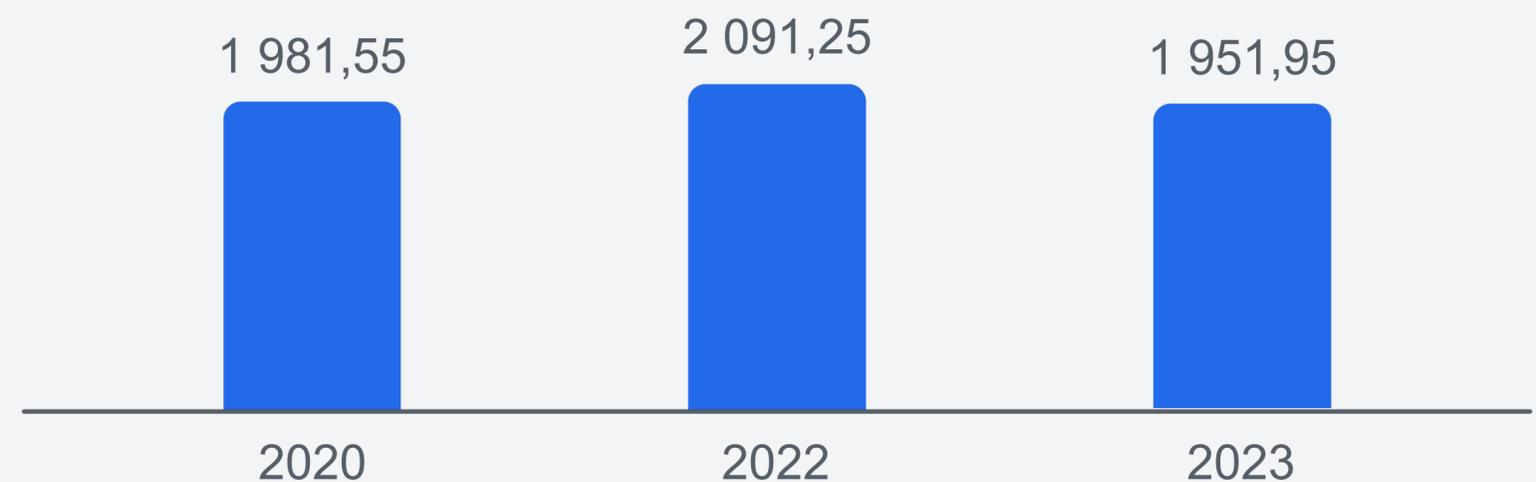
> Финансовые показатели



Причины сокращения выручки и чистого дохода

- Сокращение портфеля в рамках 2022 г.
- Рост стоимости финансирования ввиду роста КС Банка России
- Накопление стока

Капитал по РСБУ, млн руб.



*с учетом субординированных займов акционера

> Финансовые показатели

Предварительный отчет о прибылях и убытках (МСФО*), тыс. руб.

Наименование показателя	2023 г.	2022 г.	2021 г.
Процентные доходы	714 805	873 151	381 358
Процентные расходы	-544 516	-406 069	-201 124
Чистый финансовый доход	170 289	467 082	180 234
Изменение резервов под ожидаемые кредитные убытки лизинговых активов	-5 531	44 734	-24 776
Изменение резервов под ожидаемые кредитные убытки прочих активов	2 754	4 069	-21 467
Изменение прочих резервов	0	0	0
Чистый финансовый доход за вычетом расходов по созданию резервов	167 512	515 885	133 991
Прочие операционные доходы	241 238	143 293	35 121
Прочие операционные расходы	-236 185	-438 291	-175 069
Расходы на персонал	-110 028	-125 458	-134 030
Чистые доходы от операций с иностранной валютой	-	-	4 046
Прибыль/(Убыток) до налогообложения	62 537	95 429	-135 942
Налог на прибыль	-20 693	-15 958	20 973
Прибыль/(Убыток) за год	41 844	79 471	-114 969

В 2022 году сокращение портфеля вызвало восстановление резервов ОКУ, которое отсутствует в 2023 году ввиду преодоления негативной динамики портфеля

Управление операционными расходами осуществляется с учетом планируемой выручки, что в том числе обеспечивает положительный финансовый результат в период сокращения доходов

> Финансовые показатели

Предварительный отчет о прибылях и убытках (РСБУ*), тыс. руб.

Наименование показателя	2023 г.	2022 г.	2021 г.
Выручка	662 206	1 412 738	1 461 610
Себестоимость продаж	-228 307	-707 163	-976 737
Валовая прибыль (убыток)	433 899	705 575	484 873
Коммерческие расходы	-	-	-
Управленческие расходы	-146 420	-168 825	-154 768
Прибыль (убыток) от продаж	287 479	536 750	330 105
Доходы от участия в других организациях	-	-	-
Проценты к получению	54 308	19 764	1 648
Проценты к уплате	-454 409	-403 168	-183 137
Прочие доходы	225 911	168 757	37 411
Прочие расходы	-83 357	-148 886	-107 904
Прибыль (убыток) до налогообложения	29 932	174 217	78 123
Налог на прибыль	-14 172	-39 863	18 571
Прочее	-	-	31
Чистая прибыль (убыток)	15 760	134 354	59 583

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

10,44

Долг к капиталу (Ds/E)
на 31.12.2023 г.

0,89

Долг к капиталу (D/E) на
31.12.2023 г., с учетом
субординированных акционерных
займов

> Финансовые показатели

Топ 15 Лизингополучателей на 01.04.2024

Лизингополучатель	Доля в портфеле
ООО «ВЕКТОР»	19,23%
ООО «ЛИКСМН»	11,21%
ООО «ВИДАР»	8,52%
АО «УК АРХЫЗ»	6,62%
ООО «ПК»	6,36%
ООО «ГК БИТРИВЕР»	6,29%
ООО «ВОСТОК-ОЙЛ»	4,78%
ООО «ВАВИЛОНТАКС»	4,16%
ООО «АРЛИФТ ИНТЕРНЕСНЛ»	2,47%
ООО «ИМПЕРАТОР»	2,22%
ООО «ТК СТОЛИЦА ЧЕРНОЗЕМЬЯ»	1,63%
ООО «ИФТ»	1,48%
ООО «ГК "СЕРВЕРНЫЕ СИСТЕМЫ»	1,26%
ООО «МЯСНОЙ МАГНАТ»	1,03%
ООО «ИТМ»	0,89%

Кредиторы

Кредитор	Доля задолженности
Николаев С.Н.*	26,56%
СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ БАНК ПАО СБЕРБАНК	23,09%
ПАО «Банк Уралсиб»	15,75%
АО «МСП»	12,44%
Облигационный займ	7,88%
ПАО Промсвязьбанк	7,19%
Центральный филиал АБ «РОССИЯ»	3,94%
ДЖЕЙ ЭНД ТИ БАНК (АО)	1,58%
ООО «ФФИН Банк»	1,58%

* Николаев С. Н. – мажоритарий AzurDrive, предоставивший компании субординированные займы

> Кредитный портфель

Кредитор	Вид обязательства	Общая сумма	Задолженность на 31.12.2023, тыс. руб.	Дата погашения
СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ БАНК ПАО СБЕРБАНК	Невозобновляемая кредитная линия	1 465 622,00	617 336,00	2028 год
ПАО "Банк Уралсиб"	Возобновляемая кредитная линия	1 000 000,00	276 223,00	2026 год
АО "МСП"	Невозобновляемая кредитная линия	790 000,00	220 958,00	2029 год
Облигационный займ	Облигационный займ	500 000,00	431 390,00	2027 год
ПАО Промсвязьбанк	Невозобновляемая кредитная линия	456 272,00	247 445,00	2025 год
Центральный филиал АБ "РОССИЯ"	Невозобновляемая кредитная линия	250 000,00	223 167,00	2028 год
ДЖЕЙ ЭНД ТИ БАНК (АО)	Невозобновляемая кредитная линия	100 000,00	68 776,00	2026 год
ООО "ФФИН Банк"	Невозобновляемая кредитная линия	100 000,00	47 739,00	2027 год
Николаев С.Н.	Субординированные акционерные займы	1 686 093,00	1 686 093,00	

> 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)

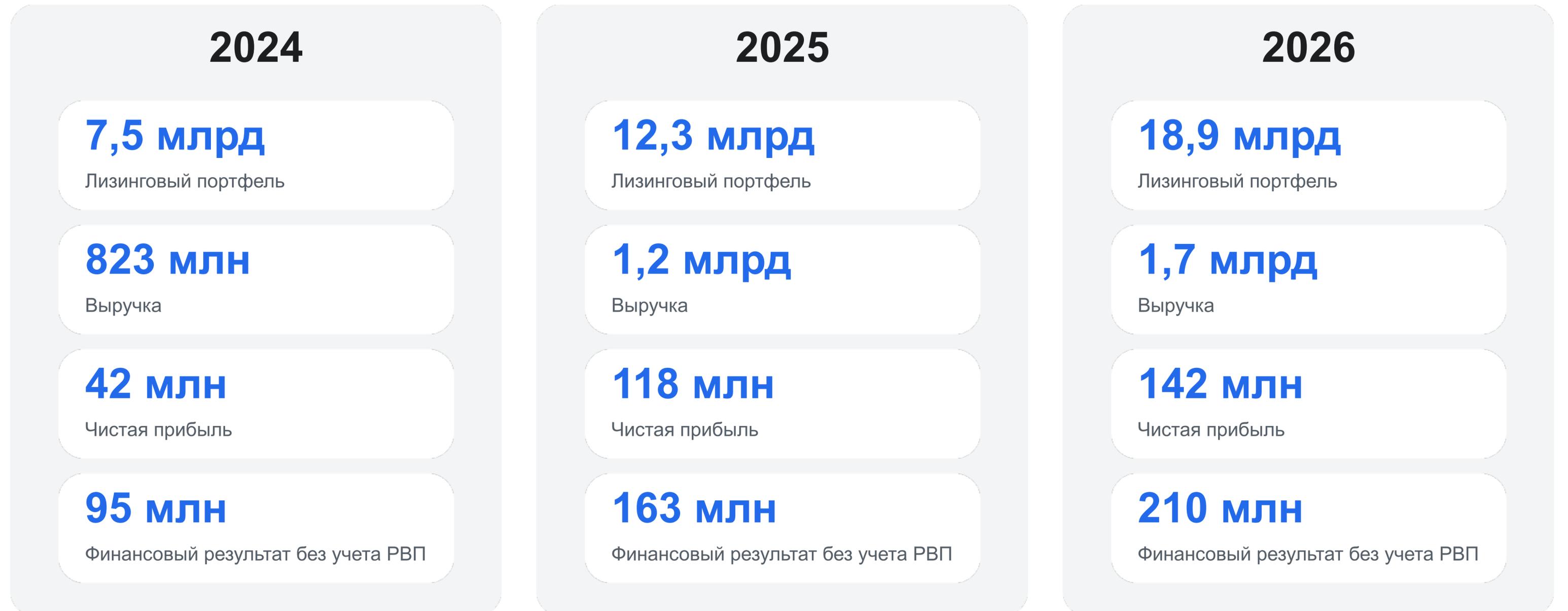


Опыт работы в классических сферах лизинга, а также в новых для рынка сегментах (например, лизинг серверного оборудования) позволяет обеспечить стабильное развитие, а диверсификация пассивов с помощью выхода на рынок облигационных займов позволит усилить конкурентные преимущества компании — гибкость и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



> 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



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

Спасибо за внимание!

Бутников Никита Андреевич
финансовый директор

@ butnikov@azurdrive.ru