

# Аренза - FinTech решение в традиционном лизинге

Олег Сеньков

Генеральный директор ООО «АРЕНЗА-ПРО»

08.12.2023 Эмитенты ВДО





## 01

**Продукт Аренза – доступное финансирование оборудования для МСБ в чеке до 15 млн руб.**

Цифровые сервисы собственной разработки позволяют предоставлять клиентам более гибкие условия лизинга, упрощенные процессы оформления документов и доступ к финансированию в режиме онлайн

## 02

**IT-решения позволили войти в ТОП-5 игроков в сегменте по количеству сделок.** За 10 мес. 2023 года заключено 1 400 договоров, что в 2 раза превышает результат аналогичного периода 2022 года

## 03

Аренза **эффективно управляет собственным риском** за счет небольшого среднего чека при высокой оборачиваемости, а также низкой концентрации на крупнейших клиентах и поставщиках. Диверсифицированный лизинговый портфель представлен более чем 15-тью видами разнообразного оборудования.

## 04

**Положительная юнит-экономика за счет внедрения цифровых технологий**, способствует существенному снижению операционных затрат, и в совокупности с высокой доходностью сделок создают сильный операционный рычаг позволяющий компании уверенно наращивать прибыльность, делиться денежным потоком с инвесторами, не снижая инвестиций в рост бизнеса

## 05

Компания демонстрирует **существенный рост портфеля** (рост 8x с декабря 2019 года) при **высокой прибыльности** (Net Profit margin 22% за 9M2023). Стабильный денежный поток реинвестируется в новые высокодоходные сделки

## 06

**История на публичном рынке долга** сформирована несколькими облигационными размещениями на сумму более 1 млрд руб.



# Основной фокус – МСБ: огромный не охваченный сегмент



~20%

Доля МСБ в ВВП России

6 млн

Субъектов МСБ в России

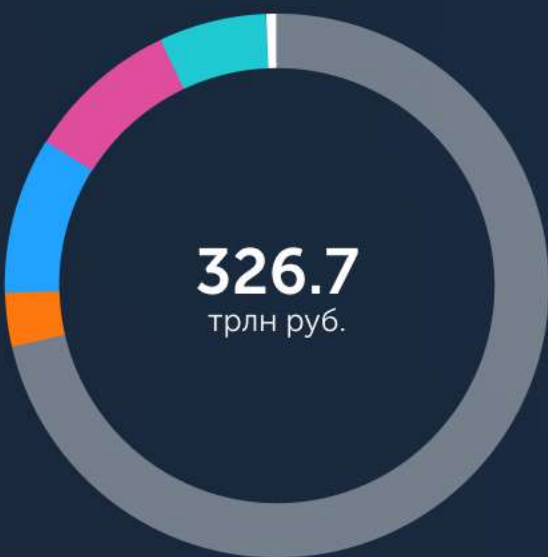
>90 трлн руб.

Выручка МСБ

28%

Доля МСБ в выручке российского бизнеса

## Выручка российского бизнеса в 2022 году

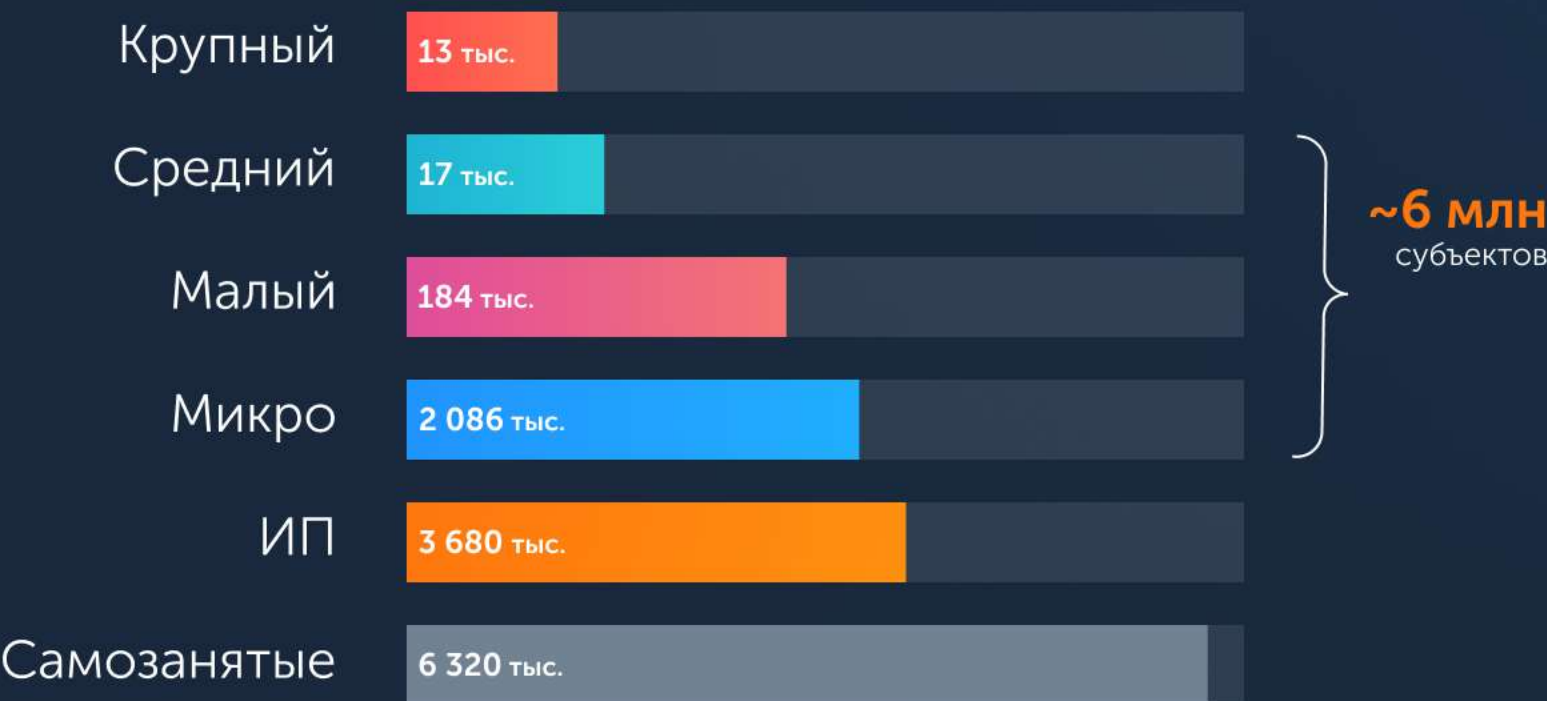


- Крупный 0,6%
- Средний 6,4%
- Малый 9,1%
- Микро 9,3%
- ИП 3,2%
- Самозанятые 71,4%

## Выручка МСБ трлн руб.

|      | Ип   | Микро | Малый / Средний |
|------|------|-------|-----------------|
| 2018 | 14.1 | 23.9  | 29.4            |
| 2019 | 15.7 | 24.3  | 28.7            |
| 2020 | 16.9 | 24.7  | 25.6            |
| 2021 | 19.6 | 27.3  | 29.9            |
| 2022 | 20.8 | 29.8  | 30.3            |

## Количество субъектов российского бизнеса





# Аренда в цифрах



Аренда - лизинговая FinTech компания специализирующаяся на востребованном и удобном продукте для МСБ - розничном сегменте лизинга оборудования

## Ведущие позиции на рынке лизинга оборудования:

**#2** игрок на российском рынке

по количеству договоров за 10 мес. 2023 (#5 по итогам 12 мес. 2022 года)

**9%\***

Доля рынка  
по количеству договоров

**#1\***

По количеству договоров  
с ИП

**5 тыс.**

Лизинговых сделок

**>5 млрд руб.**

Объем

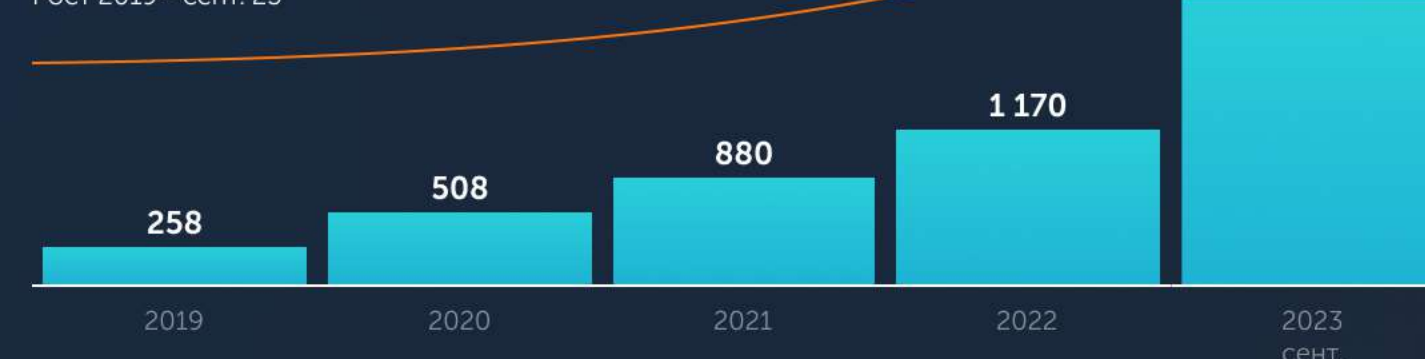
Присутствие во всех  
федеральных округах РФ

## Существенный рост бизнеса при высокой рентабельности:

• Лизинговый портфель

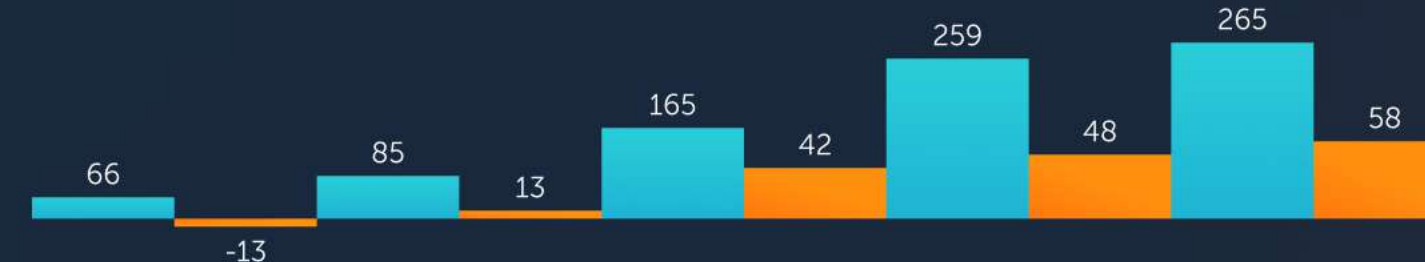
8x

Рост 2019 - сент. 23



• Выручка

• Чистая прибыль



**>400 млн руб.**

Капитал

**x 0,46**

Чистый долг / портфель

## Масштабируемая IT платформа



Удобное оформление онлайн из любой точки РФ



Цифровой скоринг и верификация клиентов



Полностью автоматизированный онлайн-процесс  
для клиентов и поставщиков оборудования

## Построение экосистемы

**01**

Для лизингополучателей мы обеспечиваем финансирование на выгодных условиях. Собственные IT-разработки позволяют оптимизировать скорость обработки заявок, оценки риска и принятия решения по сделкам

**02**

Поставщикам помогаем наращивать объемы продаж. Аренда находится в партнерстве с более, чем 500 поставщиками

**03**

Инвесторам предоставляем надежный и привлекательный источник дохода



# Диверсифицированный лизинговый портфель



Аренза эффективно управляет риском за счет отраслевой диверсификации, низкого среднего чека, высокой оборачиваемости а также низкой концентрации риска на клиента и фокусе на экономически развитых регионах

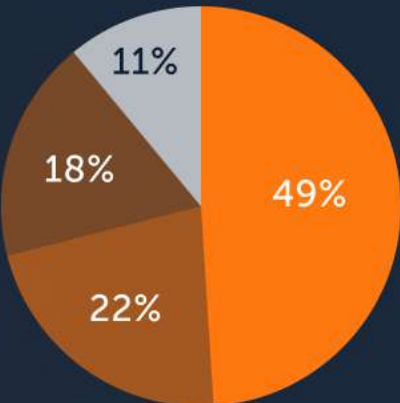
## Структура по видам оборудования



- Оборудование для пищевой промышленности, вкл. холодильное и оборудование для ресторанов **35,41%**
- Медицинская техника и фармацевтическое оборудование **12,22%**
- ЖКХ **10,94%**
- Машиностроительное, металлообрабатывающее и металлургическое оборудование **8,29%**
- Телекоммуникационное оборудование, оргтехника, компьютеры **7,94%**
- Полиграфическое оборудование **4,14%**
- Клининг(оборудование) **3,40%**
- Швейное оборудование **3,29%**
- Спортивное оборудование **2,48%**
- Погрузчики складские и складское оборудование, упаковочное оборудование и оборудование для производства тары **2,48%**
- Деревообрабатывающее оборудование **2,04%**
- Прочее (менее 1% от портфеля) **7,37%**

## По объему:

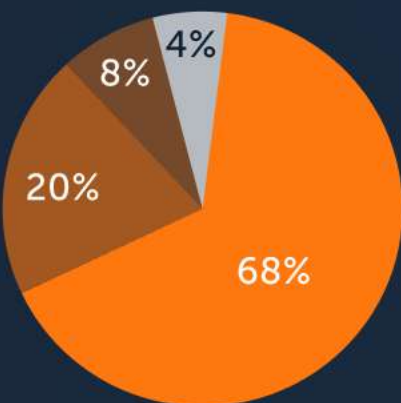
Средняя сумма финансирования  
**870 тыс. руб.**



- < 500 тыс. руб.
- 500-1000 тыс. руб.
- 1-2 млн. руб.
- > 2 млн. руб.

## По размеру аванса:

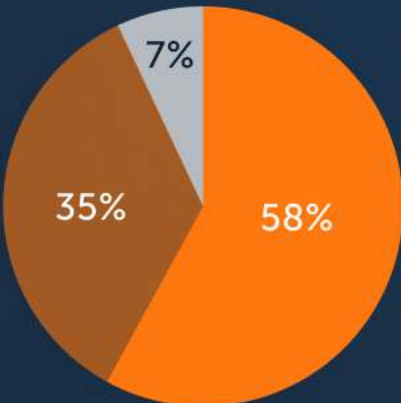
Средний аванс  
**20%**



- 20%
- 30%
- > 30%
- 0-10%

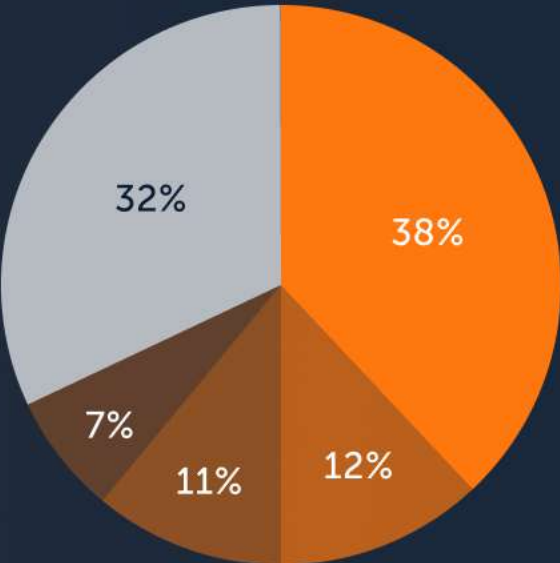
## По сроку:

Средний аванс  
**19 мес.**



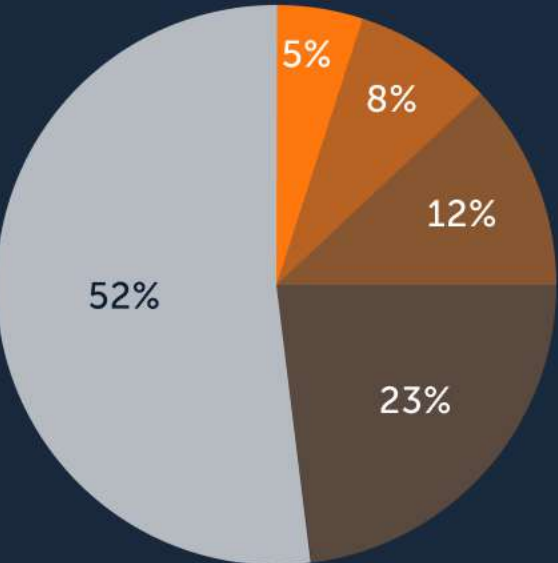
- > 18 мес.
- 12-18 мес.
- < 18 мес.

## Регионы в портфеле:



- г. Москва
- Московская область
- г. Санкт-Петербург
- ЦФО без учета Москвы и МО
- Прочее

## Концентрация риска на клиента:



- ТОП-3
- ТОП-5
- ТОП-10
- ТОП-30
- Прочее

Примечание: Структура представлена по состоянию на 01.10.2023



# Бизнес-модель **стабильно генерирует денежный поток**

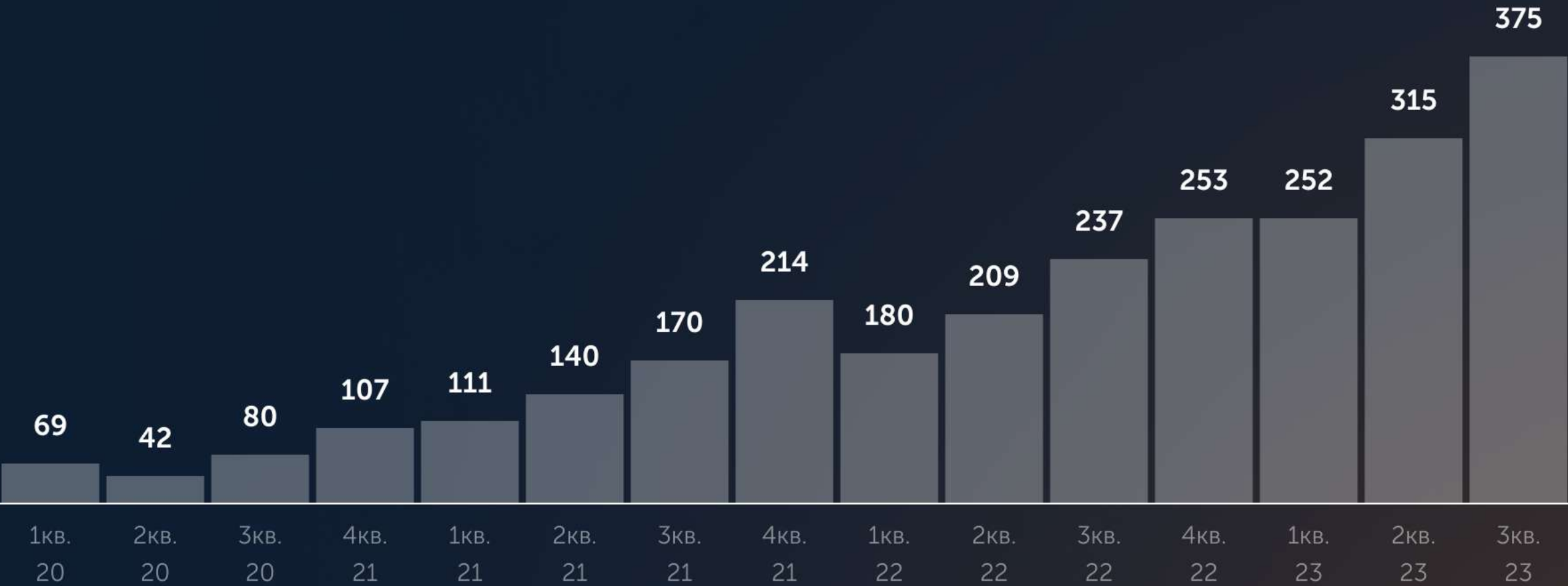


Благодаря короткой дюрации договоров и диверсификации Arenza генерирует стабильный денежный поток с возможностью его реинвестирования в новые высокодоходные сделки

Операционные показатели за 9 и 11 мес. 2023 г.

| Показатель  | 9 мес. 2023 | 11 мес. 2022 | 11 мес. 2023 | Изменение г/г | Изменение в % |
|---|-------------|--------------|--------------|---------------|---------------|
| Стоимость профинансированного оборудования (млн руб.) | 1 705,00    | 953,00       | 2 174,00     | +964,00       | +128%         |
| Количество заключенных сделок (шт.)                   | 1 193       | 810          | 1 520        | +710          | +88%          |
| Получено лизинговых платежей (млн руб.)               | 942,00      | 779,00       | 1 244,00     | +465,00       | +60%          |
| Объем портфеля на конец периода (млн руб.)            | 2 114,00    | 1 171,00     | 2 350,00     | +1 179,00     | +101%         |

Стабильные поступления лизинговых платежей (млн руб.)



Ключевые показатели

| млн.руб.                                       | 2020 | 2021 | 2022 | 6 мес. 2023 | 9 мес. 2023 |
|--|------|------|------|-------------|-------------|
| Объем профинансированного оборудования без НДС | 423  | 796  | 867  | 868         | 1423        |
| Портфель                                       | 508  | 880  | 1170 | 1753        | 2114        |
| Капитал  | 335  | 376  | 399  | 401         | 426         |
| Заемные средства                               | 48   | 467  | 373  | 730         | 975         |
| Чистый долг                                    | 26   | 242  | 367  | 716         | 962         |
| Выручка по РСБУ                                | 85   | 165  | 259  | 156         | 265         |
| Чистая прибыль                                 | 13   | 42   | 48   | 32          | 58          |

~ 200 млн.

сумма сделок в мес

~ 1,4 млн

Средний чек сделки

~ 1,6 года

средняя дюрация договоров

~ 140 шт

сделок в месяц

~ 115 млн

поступление лизинговых платежей в месяц

~ 20 млн.

расходы в мес.



Мы выделяем несколько драйверов роста продаж оборудования в лизинг, а цифровизация оптимизирует клиентский путь получения лизинговой услуги

## Построение экосистемы

### 01 Рост стоимости оборудования

Рост курса валют и перестроение логистических цепочек оказали давление на уровень цен оборудования. Сохранение данного тренда будет поддерживать спрос на лизинговые услуги.

### 02 «Импортозамещение»

В связи с уходом некоторых компаний с рынка РФ, возникает необходимость заполнить пробелы в производстве и сфере реализации товаров/услуг.

### 03 Государственная поддержка

Имеющиеся меры государственной поддержки в большинстве не релевантны в отношении нашего продукта.

### 04 Оптимизация НДС

Начисление НДС на сумму лизинговых платежей для ИП является фактором, ограничивающим привлекательность лизинга, по сравнению с кредитованием, которое освобождено от такой налоговой нагрузки.

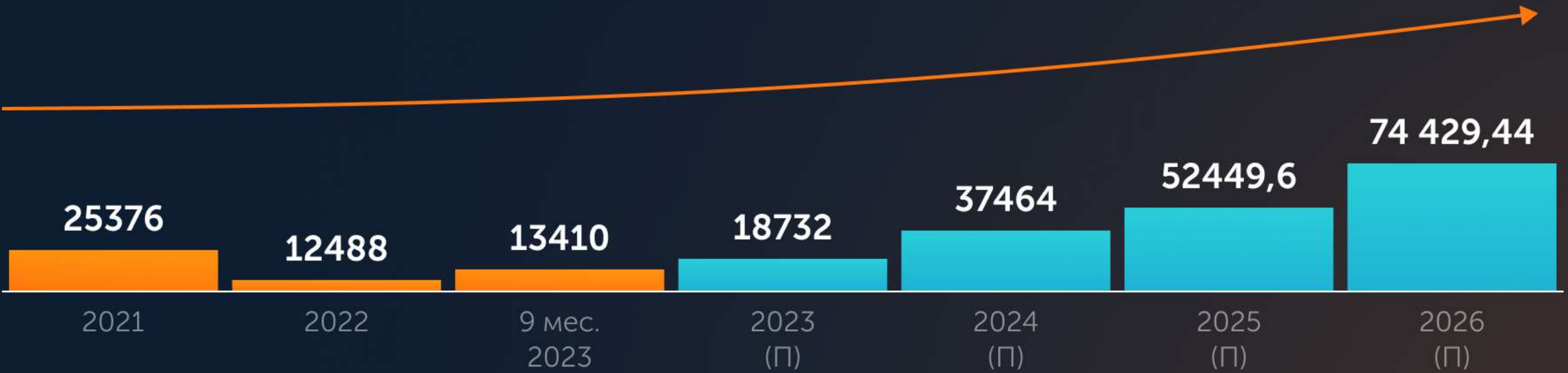
### 05 Доступность поставщиков

Автоматизация процесса работы с поставщиками – внедрение системы ЭДО.

Аренза ведет собственную аналитику рынка лизинга оборудования по количественному признаку заключаемых сделок на основании публичных данных.

Рынок лизинга набирает обороты, что подтверждается ростом количества заключенных сделок более, чем на 50% к прошлому году, мы предполагаем сохранение данной тенденции до конца года и двухкратным увеличением в 2024 г. Среднегодовой темп роста на 2025-2026 гг. ожидаем на уровне 40% в год.

## Кол-во сделок в сегменте оборудование (в шт.)



## Цифровизация

С каждым днем растет процент экономически активного населения, рожденных в эпоху цифровых технологий – потенциальных предпринимателей.

Аренза стремится создать максимально удобную и простую услугу для своих клиентов, включая получение этой услуги дистанционно, простоту использования сайта или приложения, а также быстрое принятия решение по сделкам.



# Облигации



В декабре 2021 г. Arenza дебютировала на публичном рынке долга, разместив облигации с объемом эмиссии 300 млн руб.

В 2023 году было размещено 3 выпуска общим объемом 1 млрд руб. В настоящий момент (05.12.2023) облигации обращаются на вторичном рынке с не погашенным номиналом в размере 1 150 млн руб.

| Серия   | Дата размещения | Дата погашения | ISIN         | Ставка купона | Номинал размещения | Номинал в обращении | Выплачено купонов | Бумага на MOEX |
|---------|-----------------|----------------|--------------|---------------|--------------------|---------------------|-------------------|----------------|
| БО-01   | 27.12.2021      | 23.12.2024     | RU000A104C78 | 14,50%        | 300 млн руб.       | 150 млн руб.        | 7/12              |                |
| 001P-01 | 09.02.2023      | 24.01.2026     | RU000A105TR7 | 14,50%        | 300 млн руб.       | 300 млн руб.        | 10/36             |                |
| 001P-02 | 04.07.2023      | 18.06.2026     | RU000A106GC4 | 13,00%        | 400 млн руб.       | 400 млн руб.        | 5/36              |                |
| 001P-03 | 19.10.2023      | 21.11.2028     | RU000A107217 | 15,50%        | 300 млн руб.       | 300 млн руб.        | 1/24              |                |



# Контакты



**Олег Сеньков**

Генеральный директор

[osenkov@arenza.ru](mailto:osenkov@arenza.ru)



**Дмитрий Будняев**

Руководитель блока по  
работе с банками и  
инвесторами

[dmitriy.budnyaev@arenza.ru](mailto:dmitriy.budnyaev@arenza.ru)



Телефоны:

+7 495 125 4344 / 8 800 775 7685



Email:

[info@arenza.ru](mailto:info@arenza.ru)



Наш сайт:

[arenza.ru](http://arenza.ru)

