Алексей Лазутин: «Группа МГКЛ — надежный и прибыльный инвестиционный кейс»

Алексей ЛАЗУТИН,
генеральный директор ПАО «МГКЛ» — материнской компании Группы

За все время присутствия на рынке капитала мы разместили три выпуска коммерческих облигаций по закрытой подписке и шесть выпусков биржевых облигаций на общую сумму 2.7 млрд рублей

В конце 2023 года Группа «МГКЛ» стала первым публичным игроком ломбардной отрасли России. С момента IPO компания демонстрирует динамично растущие финансовые и операционные показатели и анонсирует амбициозные планы развития. О дальнейшей реализации стратегии роста рассказал Алексей Лазутин, генеральный директор ПАО «МГКЛ» — материнской компании Группы.

— МГКЛ в этом году отметил 100-летний юбилей. Компания, начинавшая бизнес как старейший действующий ломбард Москвы, выросла в группу с устойчивым высокотехнологичным диверсифицированным бизнесом, у которого более 100 тысяч клиентов. Алексей, как в целом развивались рынки, на которых МГКЛ оперирует (в первую очередь, ломбардный и ресейл)?

— История «Мосгорломбарда» началась 5 июля 1924 года, когда постановлением Народного комиссариата финансов РСФСР был учрежден Московский городской ломбард. За это время наша страна пережила разные

периоды — и стабильные, и нестабильные. За все время своей работы ломбарды показали устойчивость к системным рискам и даже неоднократно продемонстрировали контрцикличность во времена различного рода кризисов.

С 2018 года в истории «Мосгорломбарда» начался новый этап: группа частных инвесторов выкупила компанию у ВТБ и запустила реализацию новой стратегии развития, которая подтвердила свою эффективность. В 2023 году мы закончили реализацию первого этапа стратегии, показав кратный рост бизнеса (по отношению к 2018 году) — кредитный портфель и выручка выросли в 6 раз, чистая прибыль — в 8 раз, число отделений увеличилось с 17 до 109. Мы добились этого за счет устойчивой бизнес-модели, нашей экспертизы в области оценки качества и подлинности вещей, а также опытной команды.

— Расскажите про путь МГКЛ на публичном рынке. Начнем с рынка долгового. Компания уже выпускала и коммерческие, и биржевые облигации, и ЦФА. Насколько успешным считаете этот опыт? Планируете ли увеличивать активность в облигационном сегменте или, может быть, в ЦФА?

— Как публичная компания мы развиваемся уже много лет. С 2018 года мы отчитываемся по международным стандартам, консолидированная финансовая отчетность группы проходит аудиторскую проверку. За все время присутствия на рынке капитала мы разместили три выпуска коммерческих облигаций по закрытой подписке и шесть выпусков биржевых облигаций на общую сумму 2.7 млрд рублей, из них первый выпуск коммерческих облигаций на 200 млн рублей успешно погашен в феврале 2023 года. В декабре прошлого года мы провели пилотное размещение цифровых финансовых активов (ЦФА) на платформе A-Token Альфа-Банка. Все привлеченные средства вкладываются в реализацию стратегии роста — мы наращиваем долю в сегменте залоговых займов, укрепляя свое лидерство на ломбардном рынке в домашнем регионе, усиливаем присутствие на рынке ресейла, расширяя сеть «Ресейл Маркет» на российские регионы и наращивая объемы продаж в онлайне, развиваем направление вторичного трейдинга драгоценными металлами.

Что касается дальнейшего развития на долговом рынке, то здесь могу сказать, что рынок публичного капитала имеет широкие возможности. Ранее мы зарегистрировали программу облигаций общим объемом до 5 млрд рублей, которые размещаем по мере необходимости.

— Перейдем к выходу компании на IPO. Как вы осуществляли подготовку к нему? Вы стали первой публичной компанией из отрасли, инвесторы задавали вам множество вопросов про бизнес-модель, перспективы роста и т. п. Расскажите, как проходила сделка, какая реакция от потенциальных инвесторов была? Считаете ли опыт удачным? Все ли задуманное удалось?

— Начну с того, что к выходу на биржу мы тщательно готовились — первыми из сектора получили кредитный рейтинг от «Эксперта РА», в течение трех лет перед размещением ежегодно предоставляли аудированную финансовую отчетность по МСФО, выстроили структуру корпоративного управления. Немаловажен и тот факт, что мы уже были известны инвесторам выпусками облигаций. Качественная история компании на рынке капитала помогла нам переломить изначальный скепсис инвестсообщества, которое традиционно консервативно относится к появлению эмитентов из отраслей, ранее не представленных на бирже. В ходе подготовки размещения мы ответили на множество вопросов от инвесторов относительно нашей бизнес-модели и стратегии роста. Поэтому изначальное некоторое недоверие рынка уступило место спокойному и прагматичному анализу нашей работы и планов.

— Как у вас сейчас, уже после IPO, строится процесс взаимодействия с инвесторами? Какие мероприятия проводите? Какие форматы взаимодействия, на ваш взгляд, наиболее эффективны? Как вы продолжаете взаимодействие с инвесторами после IPO?

— Наше взаимодействие с инвесторами строится на принципах прозрачности и открытости. Сегодня у компании примерно 30 тысяч держателей облигаций и примерно 13 тысяч акционеров. Мы чувствуем их настроения, работаем с критикой, отвечаем на множество вопросов — в комментариях к нашим постам в аккаунтах МГКЛ на инвестиционных площадках, в ходе конференций Cbonds, «Смарт Лаб» и других крупных отраслевых мероприятий, на эфирах, посвященных разбору наших финансовых отчетов. Форматов много, цель одна — дать текущим и потенциальным инвесторам полную и своевременную информацию

Наше взаимодействие с инвесторами строится на принципах прозрачности и открытости

для принятия решений относительно инвестирования в нашу компанию.

— Как оцениваете перспективы выхода бизнеса в регионы? Какие ближайшие планы по расширению сети филиалов? Выход в какие регионы вам видится наиболее перспективным?

— Мы уже активно масштабируем бизнес, мощно усилив онлайн-составляющую ресейл-направления выходом на площадки крупнейших российских маркетплейсов. Развитие онлайн-присутствия позволит нам нарастить клиентскую базу, расширить охват, не раздувая розничную сеть, а также наладить кросс-продажи между офлайн- и онлайн-площадками. Бесшовная интеграция всех направлений является одной из наших ключевых целей — это снизит операционные затраты и повысит эффективность.

Также мы развиваем и офлайн-инфраструктуру: в Москве работают четыре отделения сети «Ресейл Маркет», открытые в конце 2023 года в торговых галереях гипермаркетов «Ашан» и ТЦ «Мега». Они имеют увеличенную площадь по сравнению с ломбардными отделениями (около 30 м^2) и ориентированы на покупку и продажу товаров «с историей», а также на реализацию розничным покупателям невостребованных залогов — подержанных меховых, ювелирных изделий и техники. В этом году мы приступили к расширению сети, открыв первую точку за пределами Москвы — в Нижнем Новгороде. В планах — увеличить число отделений «Ресейл Маркет» до 30 регионов России.

— В мае этого года правительство России вынесло постановление «Об утверждении требований к инвестиционным драгоценным металлам и Правил оборота инвестиционных драгоценных металлов», которое разрешает принимать у граждан и продавать населению золотые слитки небольшого веса. Алексей, расскажите подробнее про новое направление — будет ли «Мосгорломбард» участником этого сегмента рынка? Как будет строиться работа в этом направлении? Какие обороты ожидаете?

— Действительно, мы ждем, что в этом году ломбарды смогут принимать от физических лиц инвестиционные драгоценные металлы. Из-за крайне низкого уровня развития инфраструктуры выкупа драгметаллов в целом и наличия при этом соответствующих компетенций у ломбардов мы можем стать ключевыми участниками оборота инвестиционных драгметаллов.

Ломбарды смогут забрать на себя почти весь оборот мерных слитков от 1 г до 100 г, с которыми невыгодно работать банкам. В 2023 году было реализовано более 90 тонн золота при отсутствии инфраструктуры купли-продажи. Оборот физического золота в мерных слитках может составить до 200 млрд рублей (без учета 12-килограммовых мерных слитков). В итоге общий портфель российских ломбардов может вырасти более чем в пять раз на горизонте трех лет.

И «Мосгорломбард», как один из ключевых игроков российского ломбардного рынка, станет активным участником этого сегмента, будет принимать под залог, на реализацию и продавать населению небольшие слитки золота.

— В заключение нашей беседы предлагаем немного заглянуть в будущее и поговорить о перспективах развития МГКЛ. Алексей, расскажите о планах компании — в отношении бизнес-девелопмента и активности на фондовом рынке.

— Основная цель в части развития бизнеса группы — реализация стратегии. Выходя на IPO, мы пообещали потенциальным инвесторам, что к 2027 году доведем свою долю в сегменте залоговых займов в Московском регионе с текущих 11 % до 40 %, займем 3 % российского рынка ресейла, объем которого к 2027 году достигнет 3 трлн рублей. И мы планомерно движемся к достижению этой цели: ведем переговоры о приобретении ряда ломбардных сетей в Московском регионе, агрессивно расширяем онлайн- и офлайн-присутствие на рынке ресейла. Помимо количественных показателей в нашей стратегии есть и такие вещи, как повышение цифровизации, развитие автоматизированных методик и услуг. Это поможет нам оптимизировать все процессы и повысить операционную эффективность бизнеса группы.

С точки зрения нашего присутствия на рынке публичного капитала мы нацелены на поддержание репутации надежного и прибыльного инвесткейса. Мы на протяжении 3 лет регулярно выплачиваем дивиденды, а начиная с 2024 года размер выплат будет составлять от 25 до 50 % от чистой прибыли группы по МСФО. Уверен, что вовлеченность и профессионализм всей нашей команды станут залогом поступательного развития компании и реализации стратегии роста на благо наших инвесторов и акционеров.

С точки зрения нашего присутствия на рынке публичного капитала мы нацелены на поддержание репутации надежного и прибыльного инвесткейса