

Алексей Борейшо («Лазерные системы»): Выход на рынок капитала — возможность оптимизации производства

фото: «БизнесДром»

Алексей Борейшо, председатель совета директоров компании «Лазерные системы», в интервью для «Банковского обозрения» Павлу Самиеву, генеральному директору АЦ «БизнесДром», рассказал об итогах 2024 года, поделился результатами первого размещения облигационного займа и тем, как изменилась работа компании после выхода на рынок капитала



— Алексей, с какими итогами вы закончили 2024 год?

— По итогам 2024 года выручка составила 824 млн рублей, что на 55% выше уровня 2023-го. Основной рост выручки произошел благодаря продажам алкорамок и аддитивных установок.

Выручка по продажам аддитивных установок составляет 44% общего объема выручки и увеличилась на 81% по сравнению с 2023 годом.

Алкорамки — это более традиционный нишевый продукт, созданный по технологиям, которыми мы достаточно давно занимаемся. Выручка по алкорамкам составляет 41% общего объема выручки и увеличилась на 14% по сравнению с прошлым годом. Мы видим, что продукт востребован и спрос на него растет с каждым годом.

— У вас недавно состоялся дебютный выпуск облигаций. Как можно оценить результаты?

— В прошлом году мы действительно впервые для себя попробовали выйти на рынок капитала. В течение двух лет велась подготовительная работа: модернизировалась структура корпоративного управления, закреплялась наша компания в тех продуктовых сегментах, которые вполне понятны потенциальным инвесторам — я говорю о рыночно-ориентированных продуктах.

Мы выпустили флоатер осенью прошлого года еще при достаточно хорошем спреде и были приятно удивлены тем, что как институциональные инвесторы, так и физические лица проявили очень хороший спрос. Меньше чем за два рабочих дня весь выпуск был реализован. Этот выпуск мы привлекали конкретно под создание складского запаса аддитивных станков. В настоящее время сборка этой партии оборудования находится на финальной стадии.

— Насколько активно вы используете банковское финансирование?

— У нас есть открытая банковская кредитная линия. Если сравнить ее на текущий момент с облигационным займом, то получается, что облигационный заем у нас взят на более выгодных условиях. Конечно, плюсом кредитования является то, что банк всегда может выручить довольно оперативно. Однако определенные ковенанты, которые есть в банковском кредитовании, сподвигли нас на поиски альтернативных источников финансирования.

— Кто ваш целевой инвестор, можно ли как-то его охарактеризовать?

— Большую часть выкупили институциональные инвесторы, на их долю пришлось 75% займа, но физические лица — инвесторы тоже есть. Их доля составила соответственно 25%.

— После того как компания стала публичной, насколько сильно изменились процессы внутри? Насколько это усложнило работу, процедуры?

— Смотря под каким углом смотреть. С одной стороны, можно сказать, что часть процессов усложнилась, так как теперь требуется проводить больше формальных процедур. Но это только один взгляд, и я его не придерживаюсь. Я на это смотрю, наоборот, как на возможность оптимизации как корпоративного управления, так и производственных процессов. Это позволило нам повысить их эффективность и сделать более понятными для себя. Например, все те подсистемы корпоративного управления (комитеты, советы и прочее), которые до выхода нас в публичное поле носили довольно формальный характер, сейчас реально заработали. И мы уже можем уверенно утверждать, что эти изменения положительно отразились на нас.