

## **Ответы на поступившие вопросы инвесторов**

### **Вопрос 1. Кто вы вообще такие и чем занимаетесь?**

Ответ: Эмитентом токенов является ООО «Блесаварис Лизинг» (торговая марка «Лизинг Эксперт»), белорусская лизинговая компания, зарегистрированная в 2018 году в Минске и включённая в реестр лизинговых организаций Республики Беларусь. Основной бизнес — финансовый лизинг автомобилей, спецтехники и недвижимости. Мы зарабатываем на лизинговой марже (ставка по лизингу выше нашей стоимости фондирования) и частично на управлении изъятыми предметами лизинга (продажи/перепродажи). Токены — это способ привлечения долгового финансирования под этот действующий лизинговый бизнес.

### **Вопрос 2. Что такое токены и чем они отличаются от классических облигаций?**

Ответ: По экономической сути токены — это аналог купонных облигаций: вы вкладываете деньги, регулярно получаете фиксированный доход, а в срок погашения вам возвращается номинал. Юридически это не облигации, а цифровые знаки, выпускаемые по правилам платформ (FAINEX, FinStore) и учитываемые в их инфраструктуре и в блокчейн-системе Национального банка РБ. Права инвестора фиксируются в системе платформы и параллельно в нашем учёте, а должником по выплатам всегда остаётся ООО «Блесаварис Лизинг». Основное отличие от классических биржевых облигаций — форма выпуска и регулирование, а не экономическая логика.

### **Вопрос 3. На что идут деньги от размещения токенов?**

Ответ: Средства от размещения токенов идут на финансирование лизингового портфеля в Беларуси (авто, недвижимость, спецтехника) и на выкуп/рефинансирование ранее выпущенных более дорогих обязательств. В 2025–2026 годах мы дополнительно используем часть привлекаемых средств, чтобы сгладить «лестницу» погашений и уменьшить концентрацию крупных выплат в отдельных месяцах. Отдельно подчёркиваем: мы не используем токены для закрытия дыр от чужих проектов и не финансируем за их счёт убытки третьих лиц.

### **Вопрос 4. Каковы ключевые риски для инвестора в ваши токены?**

Ответ: Главные риски — это риск бизнеса (качество лизингового портфеля и уровень просрочки клиентов), валютный риск (часть потоков и заимствований привязана к валюте), риск стоимости фондирования (если рыночные ставки долго будут оставаться высокими) и общий макрориск (курс, регулирование, состояние экономики). Мы не обещаем «безрисковый» инструмент: это долговой инструмент частной компании, а не депозит и не госбумага. Наша задача — прозрачно показать, какие у нас активы и денежные потоки, как мы обслуживаем долг и какие шаги предпринимаем, чтобы снизить эти риски, но полностью их убрать нельзя.

### **Вопрос 5. Были ли у вас просрочки или дефолты по выплатам инвесторам?**

Ответ: Нет. За всю историю деятельности с 2018 года у ООО «Блесаварис Лизинг» не было ни

одной просрочки по выплатам дохода или погашению номинала по токенам и займам инвесторов. Все выплаты выполнялись в полном объёме и строго по графику либо раньше срока. Мы понимаем, что одна просрочка по выплатам обнуляет многие годы работы, поэтому относимся к этому жёстко.

#### **Вопрос 6. Как вы изменились за 2023–2024–9M2025 в динамике?**

Ответ: В 2023 году компания прошла через тяжёлый период с низкой прибыльностью из-за курсовых разниц. В 2024–9M2025 динамика изменилась:

- выручка за 9M2025 — 4,231 млн BYN (рост к 9M2024 порядка +70%);
- чистая прибыль: от убытка в 2023 и небольшого плюса в 2024 к 0,514 млн BYN за 9M2025;
- валюта баланса стабилизировалась, общий долг (долгосрочные + краткосрочные займы и токены) после пика на конец 2024 года начал снижаться;
- ликвидная подушка изменилась по качеству: если в конце 2024 года почти весь её объём был в виде займов нерезидентам, то на 30.09.2025 около половины подушки — живые деньги на счетах в Республике Беларусь, остальное — краткосрочные инструменты.

В приложении к пояснительной записке приведена сводная таблица по ключевым метрикам за 2023, 2024 и 9M2025 — её можно использовать для прямого сравнения по годам.

#### **Вопрос 7. Из чего состоит ваша «ликвидная подушка»: сколько там живых денег, а сколько займов/инструментов?**

Ответ: На 30.09.2025 «ликвидная подушка» (строки «денежные средства и эквиваленты» + «краткосрочные финансовые вложения») составляет 3,451 млн BYN, из них:

- 1,752 млн BYN — деньги на счетах и в кассе в Республике Беларусь;
- 1,699 млн BYN — краткосрочные финансовые вложения (короткие инструменты и остатки выданных займов).

Для сравнения: на 31.12.2024 подушка была значительно больше по номиналу (около 7,09 млн BYN), но почти полностью состояла из займов нерезидентам и аффилированным структурам, а денег на счетах было около 145 тыс. BYN. В 2025 году мы сознательно уменьшили размер подушки, но сделали её качественно более ликвидной: сейчас существенная часть — это живые деньги в Республике Беларусь, а не межфирменные сальдо. В стресс-тестах мы считаем подушкой в первую очередь кэш и только затем — короткие инструменты.

#### **Вопрос 8. Грузинская компания — это для вас плюс или источник риска? Что там по цифрам и выводу денег?**

Ответ: Грузинская лизинговая компания — это действующий бизнес с реальным портфелем и выручкой, а не «чёрная дыра». Существенная часть нашей краткосрочной дебиторской задолженности — это именно её обязательства по межфирменным займам и графику возврата; доля и динамика отражены в приложениях к пояснительной записке. В 2024–9M2025 мы не наращивали ей кредитование, а сокращали остаток задолженности и фиксировали жёсткие графики погашения. По управленческой отчётности грузинский бизнес вышел на операционную

прибыль и самоокупаемость.

Для всех инвесторов мы готовы по запросу (на [info@leasing-expert.by](mailto:info@leasing-expert.by)) предоставить агрегированные цифры по грузинской компании — выручка, прибыль, объём портфеля, просрочка — без раскрытия конфиденциальных деталей по клиентам. Для институциональных и профессиональных инвесторов, работающих в формальном формате, при подписании NDA в офисе возможно более детальное ознакомление с бухгалтерской, налоговой и управленческой отчётностью по этой компании и обсуждение структуры портфеля.

**Вопрос 9. Есть ли у собственника или менеджмента личные займы/лизинг в портфеле?**

Ответ: Нет. В портфеле нет кредитов или договоров лизинга, выданных конечному собственнику компании или членам его семьи как физическим лицам. Все аффилированные сделки — корпоративные (между юридическими лицами группы) и оформлены на рыночных условиях. В новых внутренних документах по управлению рисками мы планируем формально зафиксировать запрет на сделки финансирования конечного бенефициара как физического лица, чтобы этот принцип был не только нашей практикой, но и формальной нормой.

**Вопрос 10. У вас были и валютные выпуски. Что с валютным риском?**

Ответ: Валютный риск есть — это объективная реальность для любой компании, которая работает с валютными потоками и заимствованиями. В 2024–2025 годах мы сознательно смещаем акцент в сторону BYN, чтобы снизить зависимость от резких скачков курса и по максимуму не перекладывать валютный риск на инвестора. При этом часть активов и обязательств остаётся в валюте, но по ней мы стремимся, чтобы валютные притоки (платежи клиентов, возвраты займов) покрывали валютные выплаты по долгу. Все валютные эффекты отражены в отчётности и пояснительной записке.

**Вопрос 11. Какова у вас долговая нагрузка и насколько она вам по силам?**

Ответ: На 30.09.2025 общая сумма краткосрочных обязательств составляет 7,413 млн BYN. По действующей «лесенке» погашений на ближайшие 12 месяцев около 2,64 млн BYN приходится на плановые погашения основного долга по токенам и займам по графику. Остальная часть — в том числе остатки на текущих счетах инвесторов на платформах FAINEX и FinStore и прочие краткосрочные обязательства, которые погашаются по заявлению инвестора либо в рамках обычной операционной деятельности и не представляют собой одинаково жёсткий график выплат на конкретные даты. По денежным потокам за 9 месяцев 2025 года операционный поток (1,001 млн BYN) почти закрывает процентные платежи (1,068 млн BYN), а погашение тела долга за этот же период идёт за счёт сочетания операционного потока, ранее накопленной ликвидной подушки и частичного рефинансирования более дорогих выпусков. Текущий уровень долговой нагрузки для нас чувствителен, поэтому на 2026–2027 годы ключевой фокус — её снижение и удешевление, сглаживание лесенки погашений и рост доли фондирования под более длинный срок

**Вопрос 12. Насколько вы зависите от рефинансирования долга? Что будет, если рынок на время “закроется”?**

Ответ: Рефинанс для нас — нормальный рабочий инструмент, но не единственный источник жизни. По итогам 9М2025 операционный денежный поток почти закрывает процентные выплаты, а погашение тела идёт за счёт сочетания действующего портфеля, ликвидной подушки и частичного рефинанса. Полный отказ от рефинансирования в текущей конъюнктуре означал бы либо резко сократить бизнес, либо ухудшить условия для инвесторов; поэтому мы не отказываемся от рефинанса, но ограничиваем его внутренними правилами: если несколько отчётных периодов подряд операционный поток заметно хуже суммы процентов и одновременно растёт доля просрочки 90+ дней, мы не увеличиваем долг, а сокращаем новые заимствования и фокусируемся на снижении нагрузки и защите текущих инвесторов.

**Вопрос 13. Есть ли у вас лимит на объём “чистого рефинанса” — долю новых заимствований, которая идёт только на погашение старых выпусков?**

Ответ: Исторически часть новых заимствований шла на рефинансирование уже существующих выпусков, но мы не строим модель вечного наращивания долга. Внутри компании мы ориентируемся на то, чтобы существенная часть новых заимствований шла на рабочий рост портфеля, а не только на перекачку старых обязательств. Для себя мы зафиксировали простой принцип: если доля чистого рефинанса в новых заимствованиях подбирается к уровню, который мы считаем слишком высоким, мы автоматически режем объёмы размещений и замедляем рост долга. Конкретные значения и фактическую динамику этих показателей мы готовы раскрывать в агрегированном виде в годовых и квартальных отчётах.

**Вопрос 14. Что будет, если рынок резко ухудшится (ставки вверх, спрос вниз, девальвация)?**

Ответ: В таком сценарии наши действия — не «продолжать как ни в чём не бывало», а перестроить режим: мы можем резко замедлить заключения новых договоров лизинга, сосредоточиться на сборе портфеля и снижении рисков, срезать всё второстепенное в расходах, временно отказаться от новых дорогих заимствований, если цена денег неадекватна. Лизинговый портфель даёт живой денежный поток даже в сложные периоды, но в этом сценарии мы выберем выживаемость и стабильность выплат инвесторам, а не агрессивный рост. Девальвация и рост ставок неприятны, но не являются для нас одномоментным критическим событием — под подушку и структуру активов мы изначально закладываем запас прочности и просчитываем стресс-сценарии (включая временное отсутствие новых размещений).

**Вопрос 15. Что если платформа FAINEX или FinStore “ляжет”, попадёт под санкции или изменит правила?**

Ответ: Для инвестора важно понимать: должником по токенам является не платформа, а ООО «Блесаварис Лизинг». Платформы фиксируют сделки, ведут учёт и проводят платежи, но не несут долгового риска за эмитента. Права держателей токенов дублируются в нашем учёте и в инфраструктуре Национального банка РБ (блокчейн-система учёта токенов). Даже если какая-то платформа в будущем прекратит работу, окажется недоступной или сильно поменяет регламент,

обязательства по выплате дохода и погашению номинала мы будем исполнять напрямую через расчётный банк по реестру держателей. Платформа — это всего лишь инфраструктура, а не источник денег.

#### **Вопрос 16. Как вы работаете с обеспечением и изъятыми предметами лизинга?**

Ответ: По большинству сделок предмет лизинга — это ликвидный актив (авто, спецтехника, недвижимость), который служит обеспечением. Если клиент перестаёт платить и переговоры не дают результата, мы изымаем объект, выводим его из портфеля и реализуем: либо продаём напрямую, либо через партнёров, иногда — с последующим лизингом новому клиенту. Наша задача — не накапливать на балансе «кладбище» изъятых объектов, а максимально быстро превращать их обратно в деньги или работающие активы.

#### **Вопрос 17. Где проверить, что у вас нет кредитов, исков и налоговых хвостов?**

Ответ: Через открытые государственные сервисы Республики Беларусь. В частности, можно посмотреть:

- ЕГР юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (факт регистрации и базовые сведения);
- банк данных исполнительных производств (наличие/отсутствие исполнительных производств по компании);
- открытые налоговые сервисы по задолженности (налоговая задолженность и пени);
- базы судебных решений (участие в судах как истца и ответчика).

В пояснительной записке мы ссылаемся на эти источники как на базу для наших формулировок. В приложении приведены скриншоты и ссылки по состоянию на дату подготовки отчётности; по запросу готовы предоставить актуальные ссылки и скриншоты на свежую дату, чтобы вы могли сами сверить официальные данные.

#### **Вопрос 18. Как вы выглядите в метриках Castle? (K1, K3 и т.п.)**

Ответ: Понимаем, что многие привыкли смотреть на эмитентов через «таблицу Castle», поэтому даём мостик в этой системе координат.

K1 (текущая ликвидность) в их логике — оборотные активы / краткосрочные обязательства. Для нас:

- на 31.12.2024 (годовая отчётность) —  $\approx 1,41\times$ ;
- на 31.03.2025 —  $\approx 1,27\times$ ;
- на 30.09.2025 (9M2025) —  $1,42\times (10,519 / 7,413)$ .

То есть по K1 мы находимся внутри «рабочего коридора»  $1,0\text{--}1,5\times$  и не вываливаемся ни в дефицит ликвидности, ни в зону раздутого баланса.

K3 (обеспеченность обязательств активами) Castle считает по своей формуле с корректировками.

Если взять простую нижнюю оценку как краткосрочные обязательства / активы, то на 30.09.2025 это:  $K3\_low \approx 7,413 / 12,574 \approx 0,59$ . Если по вашим расчётам по методике Castle получится иначе — готовы разобрать это на конкретных цифрах: мы открыты к сверке наших показателей с любыми разумными аналитическими подходами.

**Вопрос 19. А что с ликвидностью ваших токенов на вторичке?**

Ответ: Честно: вторичный рынок по токенам в целом по рынку сейчас малоликвиден. Мы не обещаем постоянный выкуп и “полку”. Наша базовая обязанность — исправно платить проценты и номинал по графику. Если ситуация на рынке будет требовать дополнительных мер (досрочные выкупы, дополнительные окна, маркет-мейкинг), будем обсуждать это отдельно и публично — как дополнительный инструмент, а не встроенное и молчаливо обещанное условие

**Вопрос 20. Будете ли вы менять условия погашения или купон в одностороннем порядке, как это делали некоторые эмитенты?**

Ответ: Мы публично фиксируем свою позицию: по действующим выпускам мы не будем в одностороннем порядке менять сроки погашения или снижать проценты. Любые изменения условий возможны только через законные механизмы — оферту, дополнительное соглашение или процедуру, предполагающую согласие держателей. Для новых выпусков мы планируем закрепить этот принцип формально в документации (white paper и внутренних регламентах), чтобы он был не только нашей публичной позицией, но и прописанным ковенантом.

**Вопрос 21. Почему вы не размещаетесь на FinStore прямо сейчас?**

Ответ: Мы ведём рабочие переговоры с FinStore о возможной унификации процедур и приведение совокупных издержек (комиссия, сроки расчётов, формат раскрытия) к рыночным реалиям. Пока условия финализируются, новые выпуски будут проводиться на платформе FAINEX. Для инвестора это ничего не меняет: порядок выплат и уровень раскрытия остаются прежними. При тех объёмах, которые мы планируем привлечь, даже разница в нескольких десятых процентного пункта по совокупной стоимости фондирования превращается в десятки тысяч рублей, и логично добиваться, чтобы эти деньги работали на бизнес и купон инвестору, а не уходили в издержки площадки.

**Вопрос 22. Зачем вам «Казахстан/МФЦА» и когда ждать новостей?**

Ответ: Это диверсификация рынков и инвесторской базы. Мы ведём предварительные консультации по доступу к инвесторам из Республики Казахстан через инфраструктуру МФЦА (Астана) и оцениваем требования. Это опция, а не обещание сроков: когда будет ясность по процедурам, дадим отдельный апдейт. На текущие выплаты и действующие выпуски это не влияет; речь идёт именно о возможном расширении круга инвесторов и каналов фондирования.

**Вопрос 23. Если бизнес живой, почему вы не берёте кредит в банке, а опираетесь на токены?**

Ответ: Мы не исключаем использования банковского фондирования и регулярно получаем и анализируем предложения банков. На текущий момент стоимость и условия банковских кредитов для лизинговых компаний сопоставимы или даже выше купонов по токенам при более жёстких ковенантах и залогах, поэтому в структуре долга приоритет — у рыночных выпусков токенов. Плюс существует санкционный и инфраструктурный риск: при резком изменении статуса банка условия могут резко ухудшиться или кредит могут потребовать погасить досрочно. Поэтому сейчас разницы «банк значительно лучше токенов» мы не видим. Если появится окно, где банковский ресурс будет реально дешевле и на адекватных условиях, мы готовы использовать его как часть рефинансирования — это будет только плюс к устойчивости для всех.

**Вопрос 24. Почему план по новым привлечением — это диапазон 4,6–9,2 млн BYN, а не одна конкретная цифра?**

Ответ: Объём новых выпусков зависит не только от наших желаний, а от трёх вещей: цены денег на рынке, спроса со стороны инвесторов и внешнего фона (геополитика, санкции, ставки). Нижняя часть диапазона (порядка 4,6–5,0 млн BYN) — это объём, при котором мы проходим лесенку погашений и не убиваем действующий портфель. Верхняя часть (7,8–9,2 млн BYN) возможна только в более благоприятном сценарии: спрос есть, купон вменяемый, внешняя обстановка не ухудшается. Мы не рассматриваем верхнюю часть диапазона как цель «во что бы то ни стало» — это сценарий «если всё сложится удачно», а не обязательство перед рынком. Если ставки или риски уходят вверх, мы сознательно остаёмся ближе к нижней границе или вообще не добираем объём, вместо того чтобы «брать, сколько дадут».

**Вопрос 25. Есть ли у вас 3–5 ключевых метрик, по которым вы сами “жмёте на тормоз” и которые готовы показывать инвесторам?**

Ответ: Да, внутренне мы смотрим на несколько простых, но жёстких индикаторов:

- покрытие процентных выплат операционным денежным потоком (CFO / проценты);
- отношение ликвидной подушки (кэш в РБ + короткие инструменты) к телам к погашению на горизонте 12 месяцев;
- доля просроченной задолженности 90+ дней в лизинговом портфеле;
- доля аффилированных/нерезидентских активов в балансе;
- доля чистого рефинанса в новых заимствованиях.

Если видим, что несколько показателей одновременно уходят в зону, которую для себя считаем нежелательной, мы не ускоряемся, а, наоборот, сокращаем новые размещения и фокусируемся на снижении долговой нагрузки и укреплении ликвидности. Мы готовы регулярно показывать эти метрики в годовых и квартальных отчётных дайджестах, чтобы инвесторы видели примерно тот же «светофор», на который смотрим мы сами.

**Вопрос 26. Зачем вообще столько деталей и цифр, это же перегружает?**

Ответ: Потому что после последних событий на рынке продаж «красивых историй» без цифр уже никто не верит. Нормальному инвестору нужны не обещания, а возможность самому посчитать: выручку, маржу, подушку, просрочку, объём долга и качество обслуживания. Наша позиция простая: лучше один раз честно показать, где мы сильны, где уязвимы и что делаем с рисками, чем радовать всех маркетинговыми фразами до первого же стресс-теста.

**Вопрос 27. В Pikabu и на австрийском сайте MeinBezirk.at писали, что «Минфин США проверяет BLESAVARIS GROUP» и что бенефициары якобы под международными расследованиями. Это вообще про вас и как это связано с ООО «Блесаварис Лизинг»?**

Ответ: Начиная с весны 2025 года одна и та же история кочевала по разным площадкам: сначала по украинским и киргизским ресурсам, затем на австрийском региональном портале MeinBezirk.at, а потом уже в пересказах на Pikabu и в чатах. В этих текстах без ссылки на официальные источники утверждалось, что «US-Finanzministerium prüft Blesavaris Group» и что наши бенефициары якобы уже являются фигурантами международных расследований. По сути это хвост конфликтов вокруг других международных проектов акционеров, а не результат каких-то претензий к белорусскому лизинговому бизнесу. На сегодня в отношении владельцев группы нам не известны никакие официально начатые расследования ни в США, ни в ЕС; ни одному из юрлиц группы и бенефициарам не предъявлялись санкции, что видно в том числе из расширенной справки LEGAT.BY по ООО «Блесаварис Лизинг».

Мы отреагировали не постами в интернете, а через адвокатов и суд. В Австрии поданы иски, Торговый суд Вены вынес обеспечительное решение (einstweilige Verfügung) по делу 24 Cg 44/25s, которым запретил издателю MeinBezirk повторять формулировки о том, что US-Finanzministerium ведёт расследование против Blesavaris Group и что нам якобы грозят санкции, как недостоверные и кредитно-вредные утверждения. После нашего требования спорные материалы удалены, портал признал, что это пользовательский контент конкретного автора, а не официальная позиция редакции. Всех, кто дальше будет выдавать эту историю за установленный факт, не спросив у нас позицию, мы намерены преследовать в судебном порядке и добиваться компенсации ущерба.

**Вопрос 28. В одном из чатов по FAINEX прозвучало, что у площадки якобы есть «негативный инсайд по заёмщику ICO», и речь шла о вас. Значит ли это, что FAINEX что-то знает и скрывает?**

Ответ: Фраза «у FAINEX есть негативный инсайд» — это мнение конкретного участника чата, а не официальная позиция площадки. У FAINEX по нам нет «секретного» пакета плохих новостей уровня санкций, запрета на обслуживание или дефолта эмитента. Платформа видит тот же набор документов, что и инвесторы: годовую отчётность и за 9M2025, сводную таблицу, справку LEGAT.BY, ответ ОПИ, австрийские материалы по делу MeinBezirk и пояснительную записку с расшифровками. Если бы у FAINEX или у его банков-партнёров были реальные формальные ограничения по нам (санкции, запрет на расчёты, регуляторные меры), нормальная площадка сперва приостановила бы размещения и вторичку и потребовала бы специального раскрытия. Этого не произошло.

Поэтому любые намёки в стиле «площадка знает страшное, но молчит» мы рассматриваем как



распространяемые на свой риск домыслы отдельных людей. Со своей стороны мы направили на площадки полный пакет документов и рассчитываем, что именно он, а не чатные формулировки, будет опорой для их официальных комментариев.

**Вопрос 29. В справке LEGAT я вижу ещё российское ООО «Блесаварис Лизинг» со статусом «ликвидация». Это отдельный риск для держателей токенов?**

Ответ: Российское ООО «Блесаварис Лизинг» действительно регистрировалось несколько лет назад как техническая площадка под возможные проекты в РФ. Фактической операционной деятельности там не было: ни лизингового портфеля, ни займов, ни банковских кредитов, ни обязательств перед инвесторами или клиентами. После 2022 года мы окончательно отказались от российских планов, и эта компания ликвидирована в штатном порядке, о чём в справке LEGAT прямо указано статусом «ликвидация юридического лица». Для держателей токенов в Республике Беларусь это не создаёт ни кредитного, ни операционного риска: российская структура никогда не входила в периметр обеспечения наших токенов и не участвует в расчётах с инвесторами.