

## Уважаемые инвесторы!

Представляем вашему вниманию ответы на вопросы по итогам Дня инвестора, который прошел в Краснодаре 7 февраля 2020 года в офисе группы компаний (ГК) DANYCOM.

Мы благодарим вас за встречу и интересное общение. Вместе с вопросником выкладываем для вас презентацию, которая транслировалась на встрече. Обращаем внимание, что в ответах на вопросы участвовали представители разных департаментов ГК DANYCOM.

Со своей стороны предлагаем продолжить формат предоставления ответов на вопросы от инвесторов. Мы готовы раз в месяц отвечать на ваши вопросы, которые собираются в одном файле на <https://t.me/angrybonds>. Просим указывать авторство вопроса – ФИО, ник или аккаунт, под которым вы зарегистрированы в чате/группе (на анонимные вопросы отвечаем на свое усмотрение), быть тактичными, действовать согласно законодательству РФ. Мы оставляем за собой право не отвечать на те вопросы, которые попадают под конфиденциальность, NDA или которые планируется раскрывать в рамках PR-планов ГК DANYCOM. Для оперативных запросов можно обращаться к Елене Плехановой, директору департамента маркетинга и PR ГК DANYCOM по электронной почте [e.plehanova@danycom.ru](mailto:e.plehanova@danycom.ru).

NB: Ответы ГК DANYCOM, предоставленные для инвесторов, не являются комментариями, цитатами или публичными высказываниями для представителей СМИ и блогер-сообществ. Представители СМИ и блогер-сообщества при использовании вопросника для инвесторов в своих публикациях в ТВ-, онлайн-, печатных, радиальных и digital-СМИ обязаны обращаться напрямую в пресс-службу ГК DANYCOM, в том числе для актуализации информации, предоставленной в определенные периоды для инвесторов.

## Финансовый блок

### 1. Зачем вышли на рынок публичных заимствований, если у вас есть свободные средства (прибыль)?

Для PR, для публичности, для тестирования и оттачивания бизнес-процессов на разных финансовых продуктах и инструментах, для повышения индекса узнаваемости, для привлечения клиентов и увеличения абонентской базы, а также для более быстрого запуска бизнес-проектов.

У ООО «ДЭНИ КОЛЛ» (бренд DANYCOM) нет необходимости в постоянном рефинансировании как у большинства эмитентов. А для хорошей публичной истории большой международной компании суммы меньше 500 млн или 1 млрд рублей, по-нашему мнению, недостаточно.

### 2. Почему выпустили облигации, чем привлек именно этот тип бумаг?

Выходом на рынок публичных заимствований мы решаем несколько задач. В первую очередь, это уход из сложных и субъективных отношений «кредитор-заемщик» с конкретной кредитной организацией. Во-вторую, презентация компании одновременно и для пула кредиторов, и для инвесторов с формированием публичной кредитной истории.

### 3. По какой причине объем выпуска облигаций был увеличен с 500 млн до 1 млрд рублей?

В 2019 году ООО «ДЭНИ КОЛЛ» (бренд DANYCOM) планировало разместить облигационный выпуск на 200 млн рублей. Затем по просьбе институциональных инвесторов DANYCOM решил увеличить облигационный заем до 500 млн рублей. Позже DANYCOM получил предложение от Московской

биржи войти в Сектор рынка инноваций и инвестиций как единственной ИТ-компанией. В связи с этим потребовалось увеличение облигационного выпуска до 1 млрд рублей.

В мае 2019 года Московская биржа присвоила идентификационный номер выпуску и включила облигации DANYCOM в раздел «Третий уровень» Списка ценных бумаг, допущенных к торгам, а с 4 июля 2019 года облигации DANYCOM были включены в Сектор рынка инноваций и инвестиций Московской биржи.

#### **4. Почему облигации ООО «ДЭНИ КОЛЛ» так значительно упали в цене?**

У ООО «ДЭНИ КОЛЛ» (бренд DANYCOM) нет биржевой истории, поэтому инвесторы настороженно относятся к ценным бумагам незнакомого эмитента. Любые информационные интервенции или изменения рыночной конъюнктуры остро воспринимаются держателями ценных бумаг молодых компаний. К тому же российский рынок ценных бумаг вообще очень волатильный, ситуация на нем зависит не только от деятельности самих компаний, но и от множества факторов, лишь опосредованно связанных с бизнесом.

#### **5. На что пошли деньги от продажи облигаций, если, по словам Павла Биленко, покупка европейского оператора была совершена не за счет займа?**

В связи с жестким валютным контролем и финансовым мониторингом в РФ для сделок зарубежом, мы изменили целевое использование денежных средств, и четко разделили финансирование по российскому и зарубежному рынкам. Заемные средства в размере 1 млрд рублей были направлены на операционные цели внутри России. Использование привлеченных средств распределено следующим образом:

– 499,2 млн рублей направлены на разработку и доработку программного обеспечения (ПО) международной коммуникационной платформы (оборудование, софт, разработчики). В понятие «платформа» входят проекты по направлениям: Mobile, SMS, BIG DATA, Call center, PaaS, Invest и др. P.S. Сумма 499,2 млн.рублей в год – стоимость разработки платформы в год.

– 330 млн рублей направлены на расширение географии присутствия виртуального оператора DANYCOM.Mobile и привлечение новых абонентов на территории РФ, включая технические запуски и начало продаж в новых регионах.

– 169,2 млн рублей зарезервированы для уже согласованных сделок, 50 млн рублей из которых направлены на приобретение брокерской компании ООО «ИК «Стрим».

#### **6. По какой причине ООО «ДЭНИ КОЛЛ» не хочет запрашивать выписки в НРД, чтобы проверить, кто льет в рынок столько бумаг? Можно связаться с человеком и предложить выкупить его объем, чтобы котировки не просаживались.**

Это манипулирование рынком. ООО «ДЭНИ КОЛЛ» (бренд DANYCOM) работает открыто, честно и согласно законодательству РФ. Кроме того, мы хотим видеть реальный результат от размещений, чтобы в дальнейшем рассчитать для себя пользу использования данного инструментария для развития бизнеса.

#### **7. Что за две сделки в режиме РПС были за день до первой оферты, 20.01.2020, суммарно на 35% объема выпуска. Одна сделка на 343 млн рублей. Неужели ООО «ДЭНИ КОЛЛ» не знает, кто держал 343 тыс. их бумаг одним пакетом? Не верю!**

ООО «ДЭНИ КОЛЛ» (бренд DANYCOM) не имеет информации об операциях, которые проводят держатели облигаций. На бизнес группы компаний это никак не влияет.

#### **8. Знаете, кто продал в рынок основной пакет по 60-70% от номинала, делали ли вы запрос в НРД?**

На бизнес ООО «ДЭНИ КОЛЛ» (бренд DANYCOM) данная информация не влияет, соответственно, не

видим смысла в трате времени на выяснение в НРД.

**9. Сколько облигаций ООО «ДЭНИ КОЛЛ» на данный момент на эмиссионном счету компании?**

Не совсем понятен вопрос. Во внешнем обороте 900 тыс. бумаг, т. к. 100 тыс. ООО «ДЭНИ КОЛЛ» (бренд DANYCOM) выкупило по первой оферте.

**10. Планирует ли компания второй выпуск облигаций?**

Мы анализируем то, как идет первое размещение. По итогам будет приниматься решение о необходимости второго выпуска облигаций, в т. ч. на территории какой страны его делать.

**11. Почему второй организатор неожиданно отказался от участия в размещении в последний момент?**

Риск-менеджер попросил показать прямой договор конкретно со Сбербанком, не понимая, что мы работаем по модели SaaS. Наш партнер (SMS-агрегатор) подготовил письмо и копию договора со Сбербанком и указал нас в качестве соисполнителя, но это риск-менеджера не устроило.

**12. Обращалась ли к вам Биржа в связи с падением котировок?**

Нет.

**13. Были ли запросы от ЦБ в связи с судом по оценке акций? Вообще ЦБ запрашивал какие-то данные, документацию в связи с падением котировок, жалобами владельцев на манипуляции?**

Запросы от ЦБ по оценке ИП Лошакова Д.О. были, мы всегда отвечали на их запросы. Ни по каким остальным вопросам не было ни запросов, ни жалоб.

**14. В каком банке основные обороты?**

Это конфиденциальная коммерческая информация, право на которую защищается законодательством РФ.

**15. Какой объем и в каких банках открыты действующие кредитные линии? На сколько они выбраны?**

Наименования банков и условия не подлежат разглашению согласно NDA с банками. Кредитные линии и банковские гарантии нам предоставляются, но мы ими не пользуемся.

**16. Когда будет информация по результатам тендера на аудитора на 2019 год?**

Аудит начнется 17 февраля 2020 года компаниями «ФинЭкспертиза» и KPMG. Информация будет раскрыта в конце марта – начале апреля 2020 года.

**17. Средние хронологические остатки на основном расчетном счете за последние три месяца?**

Это конфиденциальная коммерческая информация, право на которую защищается законодательством РФ.

**18. Почему такая низкая рентабельность в компании по РСБУ, чем обусловлена такая высокая себестоимость?**

При пересылке сообщения стороннего сотового оператора в России мы получаем в среднем не более 4% от стоимости SMS в виде операционной прибыли. Агрегация сообщений сторонних операторов сама по себе низкомаржинальна.

В РСБУ мы признаем выручку в зависимости от порядка расчета с сотовыми операторами и сторонними агрегаторами. Часть расчетов идет по принципу признания полной стоимости агрегированного SMS в выручку, другая – по принципу признания в выручку разницы в виде нашей комиссии за агрегацию.

Себестоимость признается по полной стоимости отправки SMS. В большинстве стран вне России digital дороже и доходность за агрегацию больше.

Кроме того, ООО «ДЭНИ КОЛЛ» является самым большим генератором расходов среди компаний группы. Сюда входят затраты всей группы по разработке и сопровождению ПО, ФОТ, платежи за услуги аутсорсинга и т.п.

**19. Выручка в 37 млрд рублей – это выручка на территории РФ или консолидированная по группе (включая зарубежные активы)? Каково распределение выручки/прибыли по России/загранице?**

Это консолидированная выручка по группе. Предварительное соотношение по выручке за рубежом к выручке в России 79,5/21,5. Основная часть прибыли консолидируется в Европе. В России по 2019 году планируется признать не более 5% групповой прибыли. Данный подход объясняется отличиями в налогообложении за рубежом.

**20. Оценка вашей дебиторской задолженности? Структура дебиторской задолженности?**

На данный момент она уже погашена.

**21. По каким причинам у компании убытки около 700 млн руб. за 2018 год?**

Некорректно говорить про убыток компании, т. к. это убыток не балансовый (по 2018 году прибыль составила 2,7 млн руб.), а операционный, и только по российскому сегменту – ООО «ДЭНИ КОЛЛ». Правильно смотреть консолидированную отчетность по МСФО за 2018 год.

Причины возникновения операционного убытка:

- отражение затрат на разработку платформы;
- приобретение основных средств;
- запуск мобильного оператора (маркетинг, открытие регионов).

**22. На «Смарт Лаб» появился отчет по финансовому состоянию компании. Все плохо. Почему?**

Здесь стоит обратить внимание на несколько моментов.

- Данный отчет сгенерирован «Анконом» только в своих интересах ради собственной рекламы и раскрутки. Подобных фирм в интернете множество.

– Это не аудиторская компания. Это подразделение компании, которая занимается разработкой специализированного софта для мониторинга своего финансового состояния относительно средних показателей по отрасли и РФ в целом. По каким алгоритмам их софт собирает информацию, как анализирует, как составляет, как сводит, что исключает, какими источниками пользуется – вот вопросы, которые должны возникать.

- Компания прямо у себя на сайте указывает, что «Представленный анализ не свидетельствует о плохом или хорошем финансовом состоянии организации». Даже дата этого документа автоматически меняется на момент захода человека на эту страницу. Мы этот отчет видели уже в 2019 году, и дата там стояла другая.

- Сама компания показывает убыточность уже который год.  
<https://www.rusprofile.ru/id/285720>

## Бизнес-блок

### 23. Ваши показатели направлений бизнеса?

Если говорить о натуральных показателях, то в январе 2019 года услугами мобильного оператора DANYCOM.Mobile пользовались 93 тыс. абонентов в 23 регионах РФ, сегодня – это уже более 450 тыс. человек в 56 субъектах страны.

По данным отчета J'son & Partners Consulting «Российский рынок услуг мобильного информирования, 2017-2021 гг.», DANYCOM вошел в тройку лидеров по количеству передаваемых A2P SMS (application-to-person, из приложения пользователю). По итогам 2018 года доля от общего объема рынка мобильного информирования DANYCOM составила 11%, доля в сегменте «агрегаторы» – 14%.

За 2019 год наша платформа агрегировала более 26 млрд SMS- и цифрового трафика в России и за рубежом, что на 73% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

### 24. Почему не смогли выйти на 600 тысяч абонентов, как заявляли в начале года? Судя по условиям новогодней акции у вас в декабре было порядка 390 тыс. абонентов.

В октябре 2019 года вступили в силу поправки к правилам оборудования СОРМ (средства оперативно розыскных мероприятий), при которых усложнилась подача СОРМ. Более того, подтверждать СОРМ необходимо каждый год. В этот раз подача затянулась из-за новых правил сдачи. Именно из-за отсрочки запуска новых регионов на территории РФ мы и не вышли на плановые показатели.

### 25. Как будет развиваться бизнес компании, если «Теле2» прекратит сотрудничество по предоставлению своих мощностей?

В случае возникновения такой ситуации мы будем действовать исходя из реального положения дел и экономической эффективности. На данный момент о подобных планах «Теле2» операторов не оповещала. За подробностями стратегии развития «Теле2» рекомендуем обратиться напрямую к данному оператору.

К тому же, мы в любой момент можем перейти на сети другого MNO/MVNO, причем как России, так и за пределами России. Технологически мы готовы всегда.

### 26. Правильно ли понимать, что бизнес MVNO-оператора на данный момент операционно убыточен?

Прибыльность прямого предоставления услуг сотовой связи абонентам (голос, P2P SMS, дата) близка к нулю. Однако стоит учитывать, что объемы потребления услуг незначительны, т. к. «бесплатники» стараются не превышать расход лимитированных «бесплатных» пакетов. Мы зарабатываем на агрегации сообщений на собственных абонентов, в т. ч. на обязательных рекламных SMS, которых предусмотрено до пяти в день на абонента. Среднедневное количество рекламных SMS в декабре 2019 г. на каждого из абонентов составило почти 4,5 штуки. ARPU по рекламным SMS достигло 214 рублей.

Мы не раз уже говорили, что строим единую экосистему. И оценивать одно бизнес-направление, выделяя его из общей стратегии, в случае ГК DANYCOM некорректно.

### 27. С какими операторами сотрудничаете, и насколько долгосрочные контракты на предоставление сетей (Россия, мир)?

Операторы-партнеры и условия контрактов с ними под NDA.

### 28. Каково распределение дохода и прибыли по направлениям (агрегация SMS, рассылки, MVNO, роуминг)?

В России SMS- и digital-услуги приносят около 90% выручки, на MVNO приходится около 10%. За счет

MVNO повышается маржинальность агрегации SMS, так как при рассылке на собственного абонента мы получаем почти 100% стоимости SMS, тогда как при рассылке на стороннего абонента наш доход не превышает в среднем 4% от полной стоимости SMS.

Мы зарабатываем на агрегации сообщений на собственных абонентов, в т. ч. и на обязательных рекламных SMS, которых предусмотрено до пяти штук в день на абонента. За рубежом на SMS- и digital-услуги приходится 100% выручки. В дальнейшем с ростом количества абонентов структура выручки будет меняться в сторону увеличения доходов от MVNO-деятельности, т. к. данный вид бизнеса более маржинальный. Все это будет отражено в аудиторском заключении и в управленческом отчете.

## **Организационный блок**

### **29. Планируете ли Вы переводить штаб-квартиру ГК DANYCOM в Москву?**

На данный момент таких планов нет.

### **30. Изменилась ли структура крупнейших держателей с момента размещения?**

ООО «ДЭНИ КОЛЛ» не владеет данными по всем владельцам ценных бумаг, которые держат облигации компании.

### **31. Можете назвать основных контрагентов, топ-10 клиентов?**

Данная информация представлена на официальных сайтах группы компаний.

### **32. Сколько платите Павлу Биленко?**

Вопрос к Павлу Биленко.

### **33. Не было ли претензий по трансграничным платежам на офшоры от контролирующих органов, налоговой?**

Нет, мы стараемся не проводить больших трансграничных платежей, тем более на офшоры. Также в силу определенного валютного контроля РФ и некоторых служб Росфинмониторинга. Adelar Trading Corp. – это классическая связка «компания в Европе + офшор (из белого списка)». У каждого большого телекома есть свой «офшор». Мы не были исключением при становлении бизнеса. В 90% случаев такие связки используются с целью оптимизации расчетов между операторами и провайдерами, а также с целью оптимизации налогообложения. В настоящий момент мы не нуждаемся в наличии офшорных компаний, в том числе по причине публичности. А поскольку мы становимся публичной группой компаний как в России, так и за ее пределами, в 2020 году мы уходим от «офшоров». Более подробно о международном направлении бизнеса мы будем готовы говорить в конце I квартала-начале II квартала 2020 года, чему будут посвящены отдельные PR-мероприятия.

### **34. К вопросу о сайте, сделанному «на коленке» у компании ADELAR.**

Это стандартный «лендинг» (посадочная страница), созданный для привлечения клиентов. При создании такого рода страниц, внимание уделяется грамотному размещению «пикселей» и так называемых «форм захвата» с целью формирования «лидов» для привлечения клиентов, а не дизайну и/или совершенству кода разработки. В таких случаях дизайн может быть заимствован с других ресурсов, но с соответствующей доработкой/переработкой стиля и композиции элементов.

### **35. Компания планирует выход/вышла на международные рынки MVNO/агрегации SMS. Какие риски видите со стороны контролирующих органов по поводу трансграничной передачи данных?**

Рисков здесь нет. Все взаимодействие осуществляется исключительно в рамках локального и международного законодательства.

Необходима конкретизация вопроса. «Трансграничная передача данных» – возможно, имеется в виду, что трафик абонентов за рубежом мы обрабатываем в РФ? Если вопрос об этом, то в каждой стране у нас предполагается отдельная инфраструктура. Также и в обратном порядке, если российский трафик обрабатывается за рубежом.

### **36. Почему для оценки акций было решено обратиться к ИП «Лошаков» из Тамбова, судя по отчетности у компании миллиардные выручки.**

Группа компаний DANYCOM больше, чем кто бы то ни был заинтересована в корректной оценке актива. Репутация для нас, как компании – участника рынка публичных заимствований, чрезвычайно важна.

АО «ДЭНИКОМ» стало заложником ненадлежащего исполнения подрядчиком услуг по оценке рыночной стоимости доли в уставном капитале (УК) Общества. Предложение на оказание услуг по оценке поступило от СРО «Сибирь», где состоял оценщик ИП Лошаков Д.О. Он сделал заключение, СРО «Сибирь» это заключение утвердило письменно и дало гарантии. Лошаков признался позже в суде, что допустил ошибки в расчетах. СРО «Сибирь» принесло нам извинения, в т. ч. денежные. Об этом свидетельствует тот факт, что оценщик ИП Лошаков Д.О. признал искильные требования Центрального банка в полном объеме.

ИП Лошаков Д.О. был предоставлен нам СРО «Сибирь» для проведения данной процедуры в связи с тем, что он специализировался на оценке бизнеса и ранее в его практике был успешный опыт в этом направлении. Соответствие отчета ИП Лошакова Д.О. требованиям законодательства об оценочной деятельности стандартам оценки подтверждено положительным экспертным заключением Союзом СРО «Сибирь».

Для справки: оценка производилась по итогам 2017 года. В ноябре 2019 года мы обращались в одну из компаний большой тройки за оценкой группы по итогам 9 месяцев 2019 года, итог – чуть более 24 млрд рублей. Данная оценка была произведена исключительно для внутреннего пользования, а также с целью убедиться в росте бизнеса как модели.

### **37. Какие планы по развитию недавно приобретенной инвесткомпания «СТРИМ»? Приоритетные направления роста? В чем синергетический эффект? Увидим ли мы ее через несколько лет в мировом ТОП-10?**

Мы последовательно реализуем стратегические планы развития – создание экосистемы. В том числе открытие брокерских счетов по умолчанию всем нашим абонентам сотовой связи. Прошу учесть, что на данном этапе мы можем говорить только о планах и/или прогнозах, согласно предварительной оценке рынка и стратегии развития этого направления. На дальнейшие шаги могут повлиять экономическая ситуация, форс-мажоры и т. п., что касается всех планов и прогнозов в любом бизнесе. Мы со своей стороны отслеживаем тренды, и при необходимости будем готовы корректировать развитие этого направление на благо компании и наших клиентов.

Планируем, что во втором квартале 2020 года каждому абоненту DANYCOM.Mobile по умолчанию будет открыт брокерский счет в ИК «СТРИМ» с одной полученной акцией на счету. Поскольку абонент прошел идентификацию ранее как абонент сотовой сети, кроме как нажатия кнопки «ОК», ему больше ничего не нужно будет предпринимать. Абонент, согласно предварительным планам развития брокерского направления, получит год бесплатного обслуживания у нашего брокера, отсутствие комиссий по сделкам, бесплатную аналитику, конвертацию валют, доступ к мировым биржевым площадкам и т. д., а также, по традиции, бесплатную сотовую связь.

Таким образом, учитывая динамический рост абонентской базы, за короткое время планируется открыть более 400 000 брокерских счетов, а также сделать держателями акций/акционерами нашего ПАО более 300 000 человек.

**38. Разрабатывает ли компания свою платформу сама или заказывает у сторонних фирм?**

Если говорить о платформе SMS-агрегации, то 100% своя разработка. В направлении мобильной связи порядка 90% софта собственной разработки (BMP, CRM, PRM, CMS).

**39. Насколько большой офис по разработке/поддержке платформы и где он находится (Краснодар, СНГ, мир)?**

Всего в России у нас работает около 200 сотрудников. Среди них – 38 разработчиков высокого уровня в Краснодаре. Еще 27 программистов по всему миру мы привлекаем под конкретные задачи на аутсорсинге.

**40. Все ли используемое ПО принадлежит компании или часть ПО арендуется?**

Нет, не все. Но большая часть ПО – собственная разработка. Сотовая связь: BMP (свой) + CRM (свой) + биллинг Протей + ZEPHIR OSC. A2P/DIGITAL: SMPP 100% своя разработка.

**41. Где располагаются основные вычислительные мощности (дата-центр в Краснодаре, облако в РФ, облако за пределами РФ, публичные облака)?**

162 сервера распределены по миру. В Краснодаре находится свой дата-центр, в котором 20 одновинтовых и 10 двухвинтовых одноюнитовых сервера.

**42. Используются ли публичные облака для хранения данных или запуска вычислительных мощностей?**

Нет.

**43. Кому принадлежат компании, купленные за рубежом? Напрямую Danusom или компании, зарегистрированной в свободных зонах? Если второе, то в каком отношении эта компания находится с Danusom?**

В настоящий момент некоторые принадлежат ООО «ДЭНИ КОЛЛ», некоторые за рубежом на 100% принадлежат «DANYCOM Эстония». Более подробно о международном направлении бизнеса мы будем готовы говорить в конце I квартала-начале II квартала 2020 года, чему будут посвящены отдельные мероприятия.

**44. Готова ли инфраструктура ООО «ДЭНИ КОЛЛ» к исполнению закона Яровой. Будет ли выполняться этот закон при роуминге в своей сети за рубежом?**

Компания получила все необходимые разрешения на коммерческую эксплуатацию, выданную Роскомнадзором при сдаче сети в каждом регионе РФ. Соответствие законам и постановлениям, в т. ч. Яровой, проверяется на стадии выдачи разрешений. Соответственно мы выполняем все требования законодательства РФ в области связи. Закон Яровой имеет силу исключительно на территории РФ.

**45. Почему так долго тянули со встречей?**

Не тянули. Период декабрь-январь всегда высоконагруженный для телекомов – сверка биллингов за декабрь, общая сверка биллингов за год, закрывающие документы и т. п. Кроме того, очень сложно собрать в один день вместе нужных для проведения такой встречи топ-менеджеров компании в связи с постоянными командировками. Начало февраля – самое оптимальное время. Поэтому и была предложена дата 7 февраля.

**46. Соотношение выручки к оборотам по расчетным счетам?**

17,68%. То есть суммарные обороты по счетам больше выручки примерно в 5,6 раза.



**47. Как закрывается год по управленческой отчетности**

Управленческая отчетность закрывается одновременно с аудиторским заключением. Ориентировочно конец марта-начало апреля 2020 года.

**48. Много ли основных средств на балансе у компании?**

1 605 904 800,00 руб.

**49. Каков уровень долга и чистого долга на 31 декабря 2019 г.**

Предварительно неаудированно: – 69 185 000,00 руб. (отрицательное значение).

**50. Будете ли создавать или развивать отдельный отдел, отвечающий за общение с инвесторами?**

На данный момент ведется работа над формированием отдельного отдела, отвечающего за общение с инвесторами.

**51. Почему запустили «горячую линию»?**

Получили обратную связь от инвесторов, которым сложно было по своим причинам читать инструкции по прохождению оферты от 20.12.2019 г., размещенные на сайте раскрытия информации «Интерфакс». Теперь выпустили инструкцию в другом формате и дополнительно создали «горячую линию». К тому же, за свой счет организовали доставку оригиналов заявлений курьерской службой. До этого так никто не делал.

**52. Вы говорили ранее о планах получить кредитный рейтинг у одной из компаний большой тройки РА. Кто это будет и когда?**

Moody's и АКРА. Начнут в феврале 2020 года.