

**ОТЧЕТ ЭМИТЕНТА ОБЛИГАЦИЙ
ЗА 2024 ГОД**

Общество с ограниченной ответственностью «МСБ-Лизинг»

Биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокументарные с централизованным учетом прав серии 002P-05, номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) российских рублей каждая, общей номинальной стоимостью 250 000 000 (двести пятьдесят миллионов) российских рублей, со сроком погашения в 1800-й день с даты начала размещения, размещаемые в рамках Программы биржевых облигаций серии 002P, путем открытой подписки, регистрационный номер выпуска 4B02-05-24004-R-001P от 28.09.2021.

Биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокументарные с централизованным учетом прав серии 003P-01, номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) российских рублей каждая, общей номинальной стоимостью 300 000 000 (триста миллионов) российских рублей, со сроком погашения в 1080-й день с даты начала размещения, размещаемые в рамках Программы биржевых облигаций серии 003P, путем открытой подписки, регистрационный номер выпуска 4B02-01-24004-R-002P от 07.06.2023.

Биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокументарные с централизованным учетом прав серии 003P-02, номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) российских рублей каждая, общей номинальной стоимостью 300 000 000 (триста миллионов) российских рублей, со сроком погашения в 1080-й день с даты начала размещения, размещаемые в рамках Программы биржевых облигаций серии 003P, путем открытой подписки, регистрационный номер выпуска 4B02-02-24004-R-002P от 28.11.2023.

Биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокументарные с централизованным учетом прав серии 003P-03, номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) российских рублей каждая, общей номинальной стоимостью 400 000 000 (четыреста миллионов) российских рублей, со сроком погашения в 1080-й день с даты начала размещения, размещаемые в рамках Программы биржевых облигаций серии 003P, путем открытой подписки, регистрационный номер 4B02-03-24004-R-002P от 17.04.2024 г.

Информация, содержащаяся в настоящем отчете эмитента облигаций, подлежит раскрытию в соответствии с требованиями Правил листинга ПАО Московская Биржа к раскрытию информации эмитентами, допущенных к организованным торгам без их включения в котировальные списки и без регистрации проспекта ценных бумаг.

Генеральный директор ООО «МСБ-Лизинг»	_____	<u>Р.В. Трубачев</u>
«31» марта 20 25 г.		М.П.

Контактное лицо:	Руководитель юридического отдела	Последова Елена Ивановна
Телефон:	+7 (863) 244-18-64	
Адрес электронной почты:	posledovaei@msb-leasing.ru	

Настоящий отчет эмитента облигаций содержит сведения об эмитенте, о финансово-хозяйственной деятельности эмитента, финансовом состоянии эмитента. Инвесторы не должны полностью полагаться на оценки и прогнозы эмитента, приведенные в настоящем отчете эмитента облигаций, так как фактические результаты деятельности эмитента в будущем могут отличаться от прогнозируемых результатов по многим причинам. Приобретение ценных бумаг эмитента связано с рисками, описанными в настоящем отчете эмитента облигаций.

Содержание

1. Общие сведения об эмитенте:

- 1.1. Основные сведения об эмитенте: полное и сокращенное фирменные наименования, ИНН, ОГРН, место нахождения, дата государственной регистрации.
- 1.2. Краткая характеристика эмитента, история создания и ключевые этапы развития эмитента, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав эмитента.
- 1.3. Стратегия и планы развития деятельности эмитента.
- 1.4. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.
- 1.5. Описание структуры эмитента (группы/холдинга, в которую входит эмитент, подконтрольные организации и зависимые общества), имеющее по мнению эмитента значение для принятия инвестиционных решений.
- 1.6. Указывается структура акционеров/участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале эмитента), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) эмитента.
- 1.7. Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента).
- 1.8. Сведения о соответствии деятельности эмитента критериям инновационности, установленным Правилами листинга ПАО Московская Биржа для включения и поддержания ценных бумаг в Секторе РИИ (*информация приводится в случае включения ценных бумаг в Сектор РИИ*).

2. Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента:

- 2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года.
- 2.2. Оценка финансового состояния эмитента в динамике за последние 3 года, включающая в себя обзор ключевых показателей деятельности эмитента с указанием методики расчета приведенных показателей и адреса страницы в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчетность эмитента, на основе которой были рассчитаны приведенные показатели. Приводится анализ движения ключевых показателей деятельности эмитента и мерах (действиях), предпринимаемых эмитентом (которые планирует предпринять эмитент в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели.
- 2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала эмитента в динамике за последние 3 года.
- 2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года.
- 2.5. Основные кредиторы и дебиторы эмитента на последнюю отчетную дату.
- 2.6. Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность.
- 2.7. Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые существенно могут повлиять на финансовое состояние эмитента.
- 2.8. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью эмитента, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика эмитента в области управления рисками.

1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ЭМИТЕНТЕ

1.1. Основные сведения об эмитенте: полное и сокращенное наименование, ИНН, ОГРН, место нахождения, дата государственной регистрации.

Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «МСБ-Лизинг».

Сокращенное наименование: ООО «МСБ-Лизинг».

ИНН: 6164218952.

ОГРН: 1046164002983.

Дата государственной регистрации: 19.02.2004 года.

Место нахождения: 344000 Российская Федерация, Ростовская область, г. Ростов-на-Дону, проспект Ворошиловский, зд. 62/284.

Адреса страниц в сети Интернет, используемых для раскрытия и опубликования информации:

- <https://msb-leasing.ru/>

- <http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=7704>

Телефон/Факс: +7 (863) 244-18-64.

Адрес электронной почты: info@msb-leasing.ru

1.2. Краткая характеристика эмитента, история создания и ключевые этапы развития эмитента, адрес страницы в сети Интернет, на котором размещен устав эмитента.

1.2.1 Краткая характеристика Эмитента

Общество с ограниченной ответственностью «МСБ-Лизинг» (Далее – Эмитент/Общество) является хозяйственным обществом, специализирующимся на предоставлении услуг финансовой аренды (лизинг) автомобильной (грузовой и легковой транспорт), специальной техники и оборудования.

Срок создания – Общество создано на неограниченный срок.

Цели деятельности – осуществление коммерческой деятельности на рынке лизинговых услуг, рост и создание крупной частной розничной лизинговой компании с диверсифицированным и качественным портфелем, являющейся надежным и долгосрочным партнером для клиентов.

Миссия Эмитента – оказывать содействие и поддержку малому и среднему бизнесу, обеспечивая качественное и недорогое финансирование, предоставляя надежное партнерство и сопровождение сделок любой сложности.

1.2.2 История создания и ключевые этапы развития Эмитента

2004 г. – основание лизинговой компании ООО "Адмирал-Лизинг".

2006 г. – успешно размещен первый выпуск коммерческих облигаций.

2008 г. – принято решение о закрытии размещения второго выпуска облигаций в связи с финансовым кризисом.

2008 г. – начало сотрудничества с ПАО "Сбербанк".

2010 г. – подписание первого кредитного договора с АО "МСП Банк" по программе поддержки субъектов МСП.

2011 г. – в связи со специализацией компании на работе с субъектами малого и среднего бизнеса, принято решение о ребрендинге и смене названия компании на ООО "МСБ-Лизинг".

2014 г. – открытие обособленного подразделения в г. Краснодар, достижение портфеля показателя в 0.5 млрд.руб. и Юбилей компании – 10 лет на рынке лизинга ЮФО.

2015 г. - ООО «МСБ-Лизинг» первая и единственная до 2018 года лизинговая компания в Южном федеральном округе, заключившая рамочное соглашение о сотрудничестве с НКО Гарантийный фонд Ростовской области.

2016 г. – заключение договора об открытии кредитной линии в ФАКБ "Российский капитал". Компания заключила партнерское соглашение с АО «Корпорация МСП» о сотрудничестве в рамках проекта «Бизнес навигатор МСП» с целью продвижения проекта «Бизнес-навигатор» среди своих клиентов.

2017 г. – привлечение финансирования ПАО "Банк ЗЕНИТ", компания стала участником государственной программы по субсидированию договоров лизинга строительного-дорожного и коммунальной техники.

2018 г. – начало сотрудничества с АО «Альфа Банк». Регистрация Программы биржевых облигаций общим объемом 1 млрд.рублей и эмиссия дебютного выпуска биржевых облигаций объемом 150 млн.руб., достижение показателя лизингового портфеля в 1 млрд.рублей.

2019 г.– вторая эмиссия биржевых облигаций объемом 200 млн.руб.

2020 г. – третья эмиссия биржевых облигаций объемом 100 млн.руб.

2020 год стал для компании также годом начала цифровизации бизнеса, что позволило существенно расширить сервис, географию, качество и количество обращений в компанию, сократить издержки и, в конечном счете, существенно повысить рентабельность бизнеса.

2021 г. – четвертая и пятая эмиссия биржевых облигаций объемом 100 млн.руб. и 250 млн. руб. соответственно. Полностью погашен первый выпуск биржевых облигаций объемом 150 млн. руб. Запущен проект «Агентский кабинет», что позволило расширить географию деятельности и увеличить количество клиентов. Проведена подготовка к переходу на новые правила ведения учета лизинговых операций, согласно ФСБУ 25/2018 «Учет аренды». Изменение в структуре управления – в Обществе создан Совет директоров. В июле 2021г. рейтинговым агентством «Эксперт РА» Эмитенту присвоен рейтинг кредитоспособности **ruBB** (прогноз позитивный).

2022 г. – шестая эмиссия биржевых облигаций объемом 200 млн. руб. Полностью погашен третий выпуск биржевых облигаций объемом 100 млн. руб. Рейтинговым агентством «Эксперт РА» повышен рейтинг кредитоспособности до **ruBB+** (прогноз стабильный). Проведена компиляция годовой финансовой отчетности по итогам 2021г. в соответствии со стандартами МСФО, проведен аудит компилированной отчетности. Разработана и запущена в работу внутренняя информационная CRM-система (СТРИМ). Компания привлекла финансирование новых банков-партнеров: АКБ «ФОРА-БАНК», АО «КОШЕЛЕВ-БАНК», ПАО АКБ «Металлинвестбанк», ПАО «Промсвязьбанк», АО «МСП Банк». Компания вышла из Сектора повышенного инвестиционного риска (ПИР) Московской биржи.

2023 г. – седьмая и восьмая эмиссия биржевых облигаций объемом 300 млн. руб. и 300 млн. руб. соответственно. Успешно развиваются продукты диджитализации бизнеса, в частности в 2023г. более 600 агентов работают в цифровом агентском сервисе «МСБ-Лизинг». Рейтинговым агентством «АКРА» присвоен рейтинг кредитоспособности **BBB-** (прогноз стабильный). Компания привлекла финансирование новых банков-партнеров: АО «Генбанк», ПАО «РОСБАНК», ПАО «ТРАНСКАПИТАЛБАНК», ПАО «ВТБ». Компания вошла в Сектор роста Московской биржи.

2024 г. – Компания отметила свое двадцатилетие и достигла рекордной отметки лизингового портфеля в 4 млрд руб. Была выпущена девятая эмиссия биржевых облигаций объемом 278,9 млн руб. с участием якорного инвестора АО «МСП Банк». Успешно реализованы три выпуска цифровых финансовых активов на платформе «А-Токен» АО «Альфа-Банк» общим объемом 190 млн руб. В июле кредитный рейтинг Компании был подтвержден на уровне ruBBB- (АКРА) с прогнозом «стабильный». Введен в действие Кабинет клиента с широким функционалом. Увеличены лимиты финансирования Компании в ПАО «ВТБ», АО «Альфа-Банк», АО «Генбанк».

1.2.3 Адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав Эмитента

Адрес страницы в сети Интернет, на котором размещен устав Эмитента: <http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=7704>

1.3.Стратегия и планы развития деятельности эмитента.

Основным видом экономической деятельности Эмитента является финансовая аренда (лизинг). Базовые направления финансового лизинга: лизинг автотранспорта (грузовой транспорт), лизинг спецтехники и оборудования, ЖД-техники и прочих видов техники и оборудования. Эмитент планирует продолжать развиваться на конкурентном рынке лизинговых услуг, увеличив свой портфель за счет сделок по недвижимости (в т.ч. жилой), IT-оборудованию, речным/морским судам, а также по медицинскому оборудованию с высоким чеком. Используя стратегию цифровизации основных процессов, планируется расширять географию сделок, а также повышать качество и скорость ведения

основного бизнеса. Конкурентными преимуществами, на которые опирается компания, и которые планирует развивать являются:

- Самостоятельность, гибкость и оперативность принятия решений по сложным кейсам
- Высокая скорость реагирования на изменения рынка
- Автоматизация принятия финансовых решений за счет цифровизации
- Повышение скорости и качества внутренних процессов при реализации сделок
- Снижение издержек и повышение эффективности за счет автоматизации процессов и цифровизации
- Повышение качества и контроля внутренних бизнес-процессов
- Расширение регионов присутствия Компании
- Финансирование предметов лизинга, ввозимых в Российскую Федерацию под заказ в рамках регламентированного нормативными актами параллельного импорта

Компания «МСБ-Лизинг» по данным рэнкинга лизинговых компаний по итогам 9 месяцев 2024 г. занимает 63 место, по объему лизингового портфеля – также 63 место, по количеству заключенных сделок - 80 место, стабильно входит в ТОП-100 лизинговых компаний по итогам последних лет¹.

Базовыми стратегическими направлениями развития компании последние годы являются внедрение и всестороннее использование современных инструментов цифровизации бизнеса по следующим сегментам:

- Нарастивание онлайн-продаж и развитие цифровых каналов продаж
- Расширение географии продаж за счет цифровизации бизнеса
- Расширение продуктовой линейки за счет цифровых инструментов
- Цифровизация и автоматизация внутренних процедур и процессов

В результате развития цифровизации процессов в Компании в 2024 году 28% продаж было совершено с помощью различных цифровых инструментов и каналов. Ключевыми цифровыми инструментами продаж стали:

- Внедренный цифровой сервис экстерриториальных агентов
- Внедренный цифровой сервис обработки интернет-заявок, включая активное использование ИИ для целевого поиска потенциальных клиентов
- Развитие компетенций в цифровом маркетинге и рекламе

Другим шагом в цифровизации бизнеса компании стало завершение разработки и запуск работы собственной цифровой операционной среды компании, позволяющей принимать и обрабатывать в едином цифровом формате заявки из всех каналов продаж. Операционная среда позволяет автоматически обрабатывать входящий поток, отсеивать по заданным параметрам заявки и клиентов на основе данных из внешних источников, проводить обработку сделок всеми службами компании в одной среде, принимать решения, обрабатывать и накапливать информацию об всех участниках сделки, формировать необходимые клиентские и внутренние документы, а также контролировать качество бизнес-процессов по каждой сделке. Следствием внедрения цифровой операционной среды в стали:

- ✓ Повышение рентабельности бизнеса за счет снижения издержек при обработке сделок
- ✓ Повышение качества входящего потока сделок за счет цифровых инструментов предварительного структурирования и фильтрации сделок
- ✓ Повышение скорости и качества принимаемых решений за счет цифрового анализа финансового состояния клиентов с привлечением новых информационных платформ с данными о контрагентах
- ✓ Сокращение сроков реализации сделок за счет цифровизации внутренних процессов и бэк-функционала
- ✓ Сокращение издержек за счет цифрового менеджмента бизнес-процессов (BPMS)
- ✓ Снижение операционных рисков и повышение качества операционного функционала.

С учетом того, что на рынке в результате смены экономических формаций продолжает наблюдаться дефицит определенной техники, повысились требования к скорости принятия решений и оформления

¹ Рэнкинги лизинговых компаний/ Рейтинговое агентство «Эксперт РА». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://raexpert.ru/rankings/leasing/9m2024/>

сделок по транспорту и спецтехнике. Для лизингополучателей большее значение стали иметь простота и прозрачность процессов, поскольку крайне важно как можно скорее заполучить актив с рынка. В связи с этим, одной из ключевых целей цифровизации бизнеса является ускорение принятия решений и реализации сделок.

Базовыми стратегическими положениями развития с точки зрения риска являются:

- поступательное долгосрочное развитие с ежегодным приростом бизнеса до 30%
- увеличение портфеля без наращивания риска при оценке клиентов
- диверсификация портфеля в разрезе отраслей, сегментов, продуктов, клиентов
- ограничение доли отдельных отраслевых сегментов на уровне 20%
- ограничение риска на клиента – не более 5%, группу связанных заемщиков на уровне до 10% от портфеля

портфеля

В соответствии с выработанной стратегией за 2024 год реализованы следующие задачи:

- Лизинговый портфель достиг отметки 4 млрд руб.
- Запущен полноформатный Кабинет для клиентов, обладающий широким функционалом, позволяющим лизингополучателю рассчитывать параметры сделки, отслеживать свои заявки, а также получать документацию через ЭДО и ЭЦП.
- Увеличены лимиты финансирования Компании в ПАО «ВТБ», АО «Альфа-Банк», АО «Генбанк».
- Поддержание доли цифровых продаж на уровне 28%.
- Продолжает развитие сеть экстерриториальных агентов по продажам (на сегодня более 700 агентов, из которых наиболее активных более 50%).
- Доля экстерриториальных регионов (за пределами ЮФО) в лизинговом портфеле продолжает планомерно снижаться за счет устремления фокуса деятельности на регионы ЦФО, СЗФО, Урала и другие (в 2024г. доля ЮФО составила 33%, в 2023г. – 44%, в 2022 г. – 56%).
- Поддержание независимого публичного кредитного рейтинга компании на уровне ВВВ-, прогноз стабильный.

Процессы в стадии реализации

- Доработка единой операционной среды компании в соответствии с новыми поступающими запросами
- Внедрение и эксплуатация системы контроля бизнес-процессов (BPMS)
- Предварительное цифровое структурирование и андеррайтинг сделок
- Максимальное расширение цифрового функционала операционной системы

Общие цели развития:

- Рост ключевых показателей на уровне до 30% гг.
- Активная цифровизация бизнеса за счет созданной операционной среды
- Повышение качества и скорости бизнес-процессов за счет автоматизированного контроля бизнес-процессов
- Повышение качества взаимодействия с клиентами за счет цифровизации
- Работа в традиционных для компании секторах (сложные сделки с высокими компетенциями и маржинальностью)
- Основные направления финансового лизинга, на которых концентрируются усилия по развитию: лизинг недвижимости, автотранспорта (в основном грузовой транспорт), лизинг спецтехники (все виды техники), лизинг промышленного оборудования, лизинг вагонов и подвижного ж/д состава, возвратный лизинг
- Разработка и тестирование новых современных секторов активности
- Фондирование банковскими и облигационными пассивами в равной пропорции
- Формирование новых нетрадиционных источников фондирования
- Увеличение штата компании с темпами аналогичными росту бизнеса с акцентом на повышение производительности одной штатной единицы
- Сохранение действующей риск модели и аппетита к риску
- Поступательное увеличение среднего и максимального чека сделки
- Повышение рентабельности бизнеса за счет цифрового развития
- Повышение рентабельности бизнеса за счет более качественного управления ликвидностью и денежными потоками
- Минимизация воздействия новых внешних факторов и кризисных явлений за счет быстрого реагирования на изменения

Планы развития (горизонт 6-12 месяцев)

- Увеличение доли сделок из цифровых источников до 40%

- Сохранение публичного рейтинга, повышение прогноза
- Размещение новых облигационных выпусков
- Повышение компетенций персонала в узких сегментах
- Увеличение доли экстерриториальных сделок до 70-80%
- Повышение эффективности работы созданных цифровых систем в Компании: единой цифровой операционной среды компании, кабинета клиента, агентского сервиса и пр.
- Увеличение доли финансирования сделок с недвижимостью

Планы развития (горизонт 13-24 месяцев)

- Увеличение доли экстерриториальных сделок до 80-90%
- Увеличение доли сделок из цифровых источников до 50%
- Совершенствованию системы организации безопасности компании
- Оперативная и углубленная проработка рисков новых продуктовых ниш
- Размещение новых облигационных выпусков

Планы развития (горизонт 25-36 месяцев)

- Увеличение доли экстерриториальных сделок свыше 90%
- Существенное повышение рентабельности бизнеса
- Размещение новых облигационных выпусков

В настоящее время большинство мероприятий, заложенных в план, уже находятся в стадии активной реализации и внедрения. На сегодня активно развивается сегмент удаленных сделок, отрабатываются новые форматы привлечения клиентов и реализации сделок. Более 20% сделок уже привлекаются с помощью онлайн-форматов. Клиенты подают заявки через различные удаленные каналы, собеседование и верификация клиентов проводится с помощью цифровых инструментов, приемка и контроль предметов залога проводится с помощью современных программных комплексов, при необходимости привлекаются сюрвейеры. Базой для реализации стратегии является сформированная и работающая команда профессионалов как в сфере финансов, так и в сфере IT-технологий.

Расширение географии сделок, появление новых инструментов и каналов продаж, а также новых продуктов должно привести к прогрессивному увеличению портфеля. Это объективно сопряжено с поиском дополнительных объёмов финансирования.

Эмитент поддерживает стабильную долю собственных средств в составе источников финансирования, а также осуществляет активное привлечение кредитных источников. В условиях расширения деятельности Эмитента и наличия стабильной прибыли будет продолжаться использование привлеченного финансирования через облигации с целью расширения финансовой базы деятельности компании.

К настоящему моменту Компания реализовала 9 выпусков биржевых облигаций.

В рамках работы инвестиционного отдела повышается качество работы с избыточной ликвидностью, размещение ликвидности в рыночные финансовые инструменты, что обеспечивает дополнительную доходность.

Параллельным является процесс расширения действующих лимитов банковского финансирования и привлечения новых банков-партнеров для финансирования ведения бизнеса.

На текущий момент созданная инфраструктура компании позволяет стабильно и кратно увеличивать объемы бизнеса без наращивания расходов.

Важным фактором, способным повлиять на содержание и реализацию стратегии развития компании могут быть внешние политические факторы, начавшие действовать на экономику России, начиная с февраля 2022 года. Негативные факторы, которые происходят, и которые будут продолжать оказывать влияние в течение следующего года следующие:

- Повышение стоимости фондирования и рыночных ставок
- Изменение политики банков в части кредитования
- Ограниченные возможности по фондированию на облигационном рынке
- Снижение предложения по технике и транспорту
- Нарушение логистических цепочек в поставке товаров
- Повышение стоимости предметов лизинга
- Скачки курса валют
- Вероятное сокращение сроков фондирования и финансирования
- Вероятный экономический кризис в экономике
- Повышение рисков на контрагентов в связи с кризисными явлениями

Возможными решениями для купирования вышеописанных факторов и шагами по корректировке стратегии развития могут быть:

- Переформатирование продуктовой линейки
- Разработка новых продуктов
- Сокращение сроков финансирования
- Изменение состава и структуры поставщиков
- Изменение структуры банковского фондирования
- Поиск альтернативных способов фондирования
- Повышение уровня риска на клиентов, более глубокий анализ

Компания прорабатывает корректировки в разработанную стратегию развития с учетом новых экономических и политических факторов. Несмотря на вероятные изменения в экономике, компания продолжит работать в ключевых сегментах рынка. В сегменте специальной техники и грузового транспорта будет продолжена работа с уклоном на замещение выходящей с рынка импортной техники на аналоги, производимые в других странах. Также увеличивается сегмент бывшей в употреблении техники и транспорта и повышение активности в сфере возвратного лизинга под ликвидную технику с целью предоставления клиентам малого среднего бизнеса оборотных средств в условиях кризисных явлений на рынке. В сегменте оборудования компания также будет заниматься замещением выходящего с рынка оборудования на оборудование других марок и производителей. С учетом накопленных компетенций компания планирует сохранять активность в сегменте железнодорожного транспорта, а также увеличивать количество сделок с недвижимостью.

Принимая во внимание вышеизложенные приоритетные задачи для Компании и влияние экономических и рыночных условий, определены краткосрочные и долгосрочные направления развития:

- **Товарное направление:**
 - поиск новых узких ниш, позволяющих предоставить в лизинг нестандартное оборудование;
 - замещающий/параллельный импорт грузовых авто, спецтехники и оборудования;
 - всестороннее развитие взаимодействий с поставщиками техники и оборудования, позволяющее обеспечить доступ к необходимой технике и улучшить условия ее приобретения;
 - выстраивание взаимодействия с сервисными центрами, страховыми компаниями, поставщиками комплектующих, сопутствующих товаров;
 - взаимодействие со смежными компаниями;
 - разработка комплексных предложений - возможность роста за счет предложения рынку полного спектра услуг по поиску, оформлению, доставке и сервисному обслуживанию;
 - разработка товарных предложений окололизинговых услуг;
 - развитие иных комплексных финансовых предложений.
- **Сервисность:**
 - повышение сервиса и качества консультаций - компания может проводить регулярные обучающие программы для своих консультантов, чтобы они всегда были в курсе последних трендов и новостей в сфере лизинга; также важно, чтобы консультанты были внимательны к потребностям и целям каждого клиента, чтобы предложить наиболее подходящие варианты лизинга;
 - скорость - быстрая обработка заявок и оперативное решение проблем клиентов создают положительный опыт сотрудничества и укрепляют доверие к компании;
 - высокие компетенции в различных видах предметов лизинга - для повышения компетенций менеджеров лизинговой компании можно проводить регулярные тренинги и обучения, а также создавать систему обмена опытом между сотрудниками. Важно также следить за изменениями в отрасли и быть в курсе последних тенденций и новых продуктов;
 - лояльность к клиентам - для лизинговой компании важно иметь гибкую и адаптивную стратегию, чтобы реагировать на различные ситуации и предлагать клиентам наилучшие решения. Это может включать разработку альтернативных программ лизинга, создание партнерских отношений с другими финансовыми организациями и постоянное обновление знаний о рынке и инвестиционных возможностях;
 - удержание клиента - когда лизинговый контракт приближается к концу, компания может предлагать клиенту возможность заключения нового контракта на другой объект. Для этого компания должна активно следить за изменениями в потребностях и целях клиента, предлагать ему наиболее подходящие варианты и условия лизинга.
- **Инновации:**
 - развитие текущих направлений IT - для создания гармоничной экосистемы привлечения и удержания клиентов необходимо внедрить доработки, которые позволят автоматизировать все

бизнес-процессы ООО «МСБ-Лизинг», а также упростить их и сделать юзабилити.;

- разработка комплексных дополнительных направлений - во внутренней среде важно в существующие процессы внедрить понятную систему отчетности и отслеживания результативности, типа BI. Помимо внутренних направлений важно развитие сервисов и для клиентов, как действующих, так и потенциальных.

○ **География:**

- расширение региональной сети представителей - клиенты в различных регионах имеют свои особенности и потребности, поэтому очное присутствие позволяет лизинговым компаниям лучше понимать местные рынки, предлагать оптимальные решения, предоставлять качественную поддержку;

- развитие агентской сети на удаленных территориях - Развитие агентского сервиса сейчас идет без явной региональной привязки. Однако, большая часть агентов с европейской части России, так как ООО «МСБ-Лизинг» мало известна за Уралом. При развитии агентской сети, нужно сделать упор на поиске агентов в восточных регионах.

○ **Человеческий ресурс:**

- развитие сотрудников - высокие компетенции сотрудников позволят компании расти как в количественных, так и в качественных показателях. Критично важны: а) постоянное обучение сотрудников «первой линии» и отдела сопровождения, б) стандартизация их работы и масштабная оценка качества в соответствии с целями компании;

- развитие агентской сети - необходимо качественное развитие — разработать и внедрить регламент взаимодействия, стимулировать и развивать агентов, что позволят сделать такие маркетинговые методы, как обучение, вовлечение, акции;

- обучение поставщиков - лизинговые компании так же могут развивать поставщиков и, в частности, их менеджеров.

○ **Маркетинг:**

- развитие диджитал-каналов - необходимо тестировать новые каналы продвижения, а также улучшать посадочный сайт, плотно работая с его конверсионностью: недостаточно просто привести на сайт, необходимо еще мотивировать к совершению целевого действия. Это позволит сделать грамотно сформированная структуры страниц и наличие достаточных RTB (reasons to believe);

- развитие Customer Relation - использование и развитие CRM-систем уже не конкурентное преимущество, а минимальная гигиеническая норма любой компании на высококонкурентных рынках. Необходимо развивать и далее этот ресурс, делать его более адаптивным и позволяющим управлять «передовой» продаж.

○ **Цены и условия:**

- важно делать упор на партнерские взаимоотношения с контрагентами, акцентируя внимание на бонусных программах, акционных условиях для повторных клиентов. Также необходимо развивать точно партнерство и прорабатывать скидки для субдилеров или агентов за счет привлечения им клиентов;

- проработка более гибких условий - необходимо проработать альтернативы на случай, если рынок более массово будет диктовать условия, возможно стоит проработать каналы привлечения более «длинных» денег, варианты динамического ценообразования.

○ **Продажи:**

- увеличение потока заявок из диджитал - необходимо научить нейронную сеть от имени сотрудника компании мягко выявлять потребности в лизинге и на этапе выявления передавать менеджеру. Важна полная имитация человека и наличие баз данных. При успешной реализации проекта, возможно осуществить быструю обработку большой базы клиентов и поступление теплых лидов;

- личные продажи через налаживание взаимодействия с поставщиками;

- интеграция в социальные сети - с развитием интернет-площадок и, в частности, телеграм-каналов, менеджеры лизинговых компаний активно присутствуют в тематических пабликах, где активно продвигают услуги лизинга, смотрят потребности потенциальных клиентов. Таким образом, осуществляется массовый PR за счет личного взаимодействия;

- увеличение холодного потока - преимущество холодных лидов является возможность получить обратную связь от клиентов: в процессе общения можно выяснить их потребности, ожидания и предпочтения; необходимо, чтобы действующие менеджеры в обязательном порядке выделили время на исходящий поток.

1.4. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.

В своем сегменте рынка компания «МСБ-Лизинг» конкурирует с федеральными игроками, кэптивными компаниями и крупными независимыми компаниями. Компания специализируется на работе с компаниями малого и среднего бизнеса, доля которых в портфеле по итогам 2024 года составляет 97%. При этом, компания предоставляет возможность для данных компаний реализовывать сложные и уникальные проекты финансирования с использованием индивидуального подхода к клиенту.

Российские лизинговые компании по структуре собственности можно подразделить на государственные, околобанковские, кэптивные, независимые (частные коммерческие), а по типу бизнеса – на монолайнеры и универсальные.

Компании, прямо или косвенно принадлежащие государству и имеющие доступ к государственным вливаниям, занимают наибольшую долю рынка (ГТЛК, «ВЭБ-лизинг») и характеризуются высокой концентрацией кредитного риска.

Банковские дочерние компании («Сбербанк-Лизинг», «ВТБ-Лизинг», «Альфа-Лизинг», «Газпромбанк-Лизинг») осуществляют лизинговый бизнес под брендом материнских банков и фондируются в материнских структурах.

Кэптивные компании (такие как, например, «КАМАЗ-Лизинг»), как правило, осуществляют деятельность под брендом производственного холдинга и занимаются лизингом соответствующей продукции, выпускаемой материнской компанией.

Универсальные и независимые компании, неподконтрольные государству или крупному госбанку (ЛК «Европлан», «Регион-Лизинг», «Балтийский Лизинг»), характеризуются более низкой концентрацией кредитного риска по сравнению с государственными компаниями. В связи с хорошей диверсификацией портфеля лизинга такие игроки, как правило, более устойчивы к изменениям рыночной конъюнктуры по сравнению с монолайнерами, для которых типичен риск сезонности бизнеса и отраслевых кризисов у ключевых клиентов.

По данным Рейтингового Агентства «Эксперт РА» за 9 месяцев 2024 г. Компания сохраняет свои позиции в рейтинге лизинговых компаний федерального масштаба в разрезе нового бизнеса и занимает 63 место из 111 представленных. Региональные компании не являются существенными конкурентами, так как не оказывают существенного влияния на конкурентную среду. ООО «МСБ-Лизинг» является наиболее крупной частной лизинговой компанией на региональном розничном рынке².

При этом и по географическому признаку компания выдерживает конкуренцию с крупными федеральными игроками в своем домашнем регионе по объему нового бизнеса, занимая 30 место в Южном Федеральном округе. При этом, необходимо отметить, что начиная с 2021 года компания делала упор на диверсификацию бизнеса по географическому принципу, увеличивая объемы и количество сделок вне домашнего региона. Региональные компании не являются существенными конкурентами, так как не оказывают существенного влияния на конкурентную среду. ООО «МСБ-Лизинг» является наиболее крупной частной лизинговой компанией на региональном розничном рынке.

Необходимо отметить, что портфель Эмитента хорошо диверсифицирован. По отраслям активности клиентов портфель распределен по состоянию на конец 2024г. следующим образом: оптовая и розничная торговля (22%), ЖД грузовые перевозки (18%), строительство (16%), сопровождение компьютерных систем (9%), коммерческие перевозки (7%), добыча полезных ископаемых (7%), операции с недвижимым имуществом (4%), аренда и лизинг (3%), коммунальное хозяйство (1%), сельское и лесное хозяйство (1%), прочие виды деятельности (12%),

Диверсификация лизингового портфеля по видам предмета лизинга по состоянию на 01.01.2025 г. представлена в виде сегментов: лизинг вагонов – 32,0%, спецтехники – 19,8%, производственного и прочего оборудования – 14,7%, серверного оборудования – 10,7%, энергооборудования – 10,4%,

² Рейтинги лизинговых компаний/ Рейтинговое агентство «Эксперт РА». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://raexpert.ru/rankings/leasing/9m2024/>

грузового транспорта – 6,2%, легкового транспорта – 2,9%, недвижимости – 1,9%, судов (морских и речных) – 1,1%, сельскохозяйственного оборудования – 0,3%.

По итогам рэнкинга Рейтингового Агентства «Эксперт РА» за 2024 год по объему портфеля в разрезе основных направлений компания занимает в России:

Телекоммуникационное оборудование, оргтехника, компьютеры – 10 место (431 млн.)

Авиационный транспорт – 11 место (15 млн.)

Железнодорожная техника – 16 место (1 290 млн.)

Энергетическое оборудование – 21 место (419 млн.)

Суда (морские и речные) – 21 место (45 млн.)

Погрузчики складские и складское оборудование – 37 место (150 млн.)

Недвижимость – 40 место (63 млн.)

Медицинская техника и фармацевтическое оборудование – 49 место (15 млн.)

Строительная и дорожно-строительная техника – 53 место (799 млн.)

Прочее имущество - 58 место (208 млн.)

Оборудование для пищевой промышленности – 59 место (35 млн.)

Металлообрабатывающее и металлургическое оборудование – 63 место (113 млн.)

Сельскохозяйственная техника – 65 место (13 млн.)

Автобусы и троллейбусы – 68 место (5 млн.)

Грузовой автотранспорт – 77 место (318 млн.)

Легковой автотранспорт – 87 место (116 млн.)

Исторически домашними регионами «МСБ-Лизинг» были Ростовская область и Краснодарский край. Позднее сделки стали покрывать территорию всего Южного Федерального округа. С начала 2020 года компания приступила к реализации новой стратегии развития, которая на основе использования цифровых методов продаж и реализации сделок позволяет совершать сделки по всей территории России. По итогам рэнкинга Рейтингового Агентства «Эксперт РА» за 9 месяцев 2024 года по размещению нового бизнеса Компания представлена практически во всех федеральных округах России, за исключением Северо-Кавказского ФО.

На сегодня Эмитент активно работает с клиентами и реализует сделки по всей территории России. Портфель по состоянию на конец 2024 г. распределен следующим образом: ЮФО – 32,7%, Центральный ФО – 31,0%, Сибирский ФО – 10,3%, Северо-Западный ФО – 9,3%, Уральский ФО – 5,4%, Приволжский ФО – 4,0%, Дальневосточный ФО – 7,3%. На сегодня на всех этапах рассмотрения и реализации сделки реализованы цифровые решения, позволяющие в кратчайшие сроки реализовывать сделки в любом регионе России. Стратегия развития компании предполагает продолжение расширения географии сделок и увеличение доли сделок в регионах, где компания не присутствует физически.

Одним из инструментов финансирования бизнеса Эмитента является рынок облигаций. Эмитент обладает достаточным опытом в данной сфере привлечения финансирования. На текущий момент было успешно размещено 9 выпусков биржевых облигаций общим объемом 1,725 млрд руб. Начиная с 2020 года число лизинговых компаний, вышедших на рынок облигаций, увеличилось. С одной стороны, их стимулировало снижение ставки привлечения на долговом рынке, с другой – сжатие возможностей банковского финансирования на фоне сокращения числа небольших региональных банков. Важным источником финансирования деятельности компании остаются лимиты коммерческих банков. Компания активно работает над диверсификацией источников финансирования и расширением лимитов. Так в 2024 году Эмитент увеличил лимиты финансирования в таких банках-партнерах, как ПАО «ВТБ», АО «Альфа-Банк», АО «Генбанк».

Одной из важных тенденций отрасли остается получение публичными участниками рынка рейтингов кредитоспособности. На сегодня публичный рейтинг данного агентства получен более чем 40 участниками рынка. Впервые Эмитент в 2021 году получил рейтинг от крупнейшего игрока этого рынка - рейтингового агентства «Эксперт РА» - на уровне ruBB (прогноз позитивный). В 2022 году агентством «Эксперт РА» рейтинг был повышен до уровня ruBB+ (прогноз стабильный). В 2023 году Компания получила кредитный рейтинг на уровне ВВВ- (прогноз стабильный) от аналитического кредитного рейтингового агентства «АКРА». В июле 2024 года Компания подтвердила кредитный рейтинг на уровне ВВВ- (прогноз стабильный). Наличие рейтинга является дополнительным индикатором открытости и устойчивости бизнеса, а также косвенно - качества ведения бизнеса в целом.

Главными отраслевыми преимуществами компании являются:

- 1) Современная проработанная стратегия развития, подкрепленная сформированной командой и возможностями для ее реализации
- 2) Заложенные в стратегию планы по выходу бизнеса в новые сегменты, территории и продукты с возможностью активного роста
- 3) Заложенные в стратегию планы по повышению рентабельности бизнеса за счет современных инструментов
- 4) Индивидуальный подход к каждому проекту позволяет предоставить для лизингополучателя оптимальные условия, а также возможность реализации уникальных для отрасли проектов.

Указанные преимущества достигаются за счет следующих особенностей работы:

- 1) оптимальный высококвалифицированный штат сотрудников (опыт большой доли сотрудников более 15 лет в лизинговой и финансовой сфере, а также сформированная команда IT-специалистов);
- 2) достаточная доля собственных средств позволяет проводить уникальные сделки с высоким качеством и скоростью, а также дает возможность реализации выработанной современной стратегии развития;
- 3) доступ к разнообразному способу финансирования одобренных согласно стратегии сделок.

1.5. Описание структуры эмитента (группы/холдинга, в которую входит эмитент, подконтрольные организации и зависимые общества), имеющее по мнению эмитента значение для принятия инвестиционных решений.

Эмитент не входит в группы и в холдинги. Дочерние и (или) зависимые общества Эмитента отсутствуют. Подконтрольные организации у Эмитента отсутствуют.

1.6. Структура участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале эмитента), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) эмитента.

1.6.1 Структура участников Эмитента

Список участников ООО «МСБ-Лизинг»:

1. Наименование: Общество с ограниченной ответственностью «БРУГВЕЛ» (ООО «БРУГВЕЛ»).

ИНН: 6163154664

ОГРН: 1176196023453

Доля участия лица в уставном капитале эмитента: 70%

2. Наименование: Общество с ограниченной ответственностью «МСБ-ИНВЕСТ» (ООО «МСБ-ИНВЕСТ»).

ИНН: 9707034836

ОГРН: 1247700551955

Доля участия лица в уставном капитале эмитента: 30%

Список участников ООО «БРУГВЕЛ»:

1. Имя: Колесников Юрий Алексеевич

ИНН: 262600556936

Доля участия лица в уставном капитале эмитента: 70%

Список участников ООО «МСБ-ИНВЕСТ»:

1. Имя: Сухарев Олег Васильевич

ИНН: 402571058828

Доля участия лица в уставном капитале эмитента: 15%

2. Имя: Грига Станислав Валерьевич

ИНН: 771672577940

Доля участия лица в уставном капитале эмитента: 15%

1.6.2. Сведения об органах управления Эмитента

Высшим органом управления Общества является общее собрание участников Общества.

Общее руководство деятельностью (за исключением вопросов, отнесенных к компетенции иных органов управления) осуществляет Совет директоров. Количественный состав Совета директоров – не менее 3 членов, в состав органа могут также входить независимые директора.

Сведения о персональном составе Совета директоров:

Председатель – Колесников Ю.А.

Члены Совета директоров – Ксенз Т.В., Трубачев Р.В.

Руководство текущей деятельностью Общества осуществляет единоличный исполнительный орган – генеральный директор, который подотчетен общему собранию участников и Совету директоров.

Сведения о лице, занимающем должность единоличного исполнительного органа общества:

Должность: Генеральный директор

ФИО: Трубачев Роман Владимирович

Год рождения: 1983.

Период: с 2011 года по настоящее время.

1.7. Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумагах эмитента).

Эмитенту присвоен рейтинг кредитоспособности ruBBB- (прогноз – стабильный) от 09.07.2024 г. Рейтинговое агентство – Аналитическое кредитное рейтинговое агентство (АКРА).

1.8. Сведения о соответствии деятельности эмитента критериям инновационности, установленным Правилами листинга ПАО Московская Биржа для включения и поддержания ценных бумаг в Секторе РИИ/Сегменте РИИ-Прайм.

Эмитент не соответствует критериям инновационности, установленным Правилами листинга ПАО Московская Биржа для включения и поддержания ценных бумаг в Секторе РИИ/Сегменте РИИ-Прайм.

2. СВЕДЕНИЯ О ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ФИНАНСОВОМ СОСТОЯНИИ ЭМИТЕНТА.

2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года.

Основным видом экономической деятельности Эмитента является финансовая аренда (лизинг). Основные направления финансового лизинга: лизинг автотранспорта (грузовой и легковой транспорт), лизинг спецтехники и оборудования, лизинг железнодорожного транспорта (вагоны), лизинг медицинского оборудования и прочих видов техники и оборудования.

Эмитент с момента основания (21 год) работает на высококонкурентном рынке лизинговых услуг, специализируясь на лизинге грузового автотранспорта, лизинге сельскохозяйственной техники, дорожно-строительной техники, также финансируются проекты по пассажирскому и легковому автотранспорту, оборудованию для пищевой промышленности, строительной техники, коммунальной техники, торговому и погрузочному оборудованию, медицинскому оборудованию, железнодорожного и водного транспорта. Также развивается направление по лизингу недвижимости.

Компания «МСБ-Лизинг» по финансовым показателям, количеству заключенных договоров, объему нового бизнеса стабильно входит в ТОП-30 лизинговых компаний Южного Федерального округа и ТОП-100 федеральных лизинговых компаний.

Эмитент ожидает стабилизацию спроса в сфере лизинговых услуг и повышения своей доли на соответствующем рынке. Эмитент планирует расширение собственной клиентской базы за счёт:

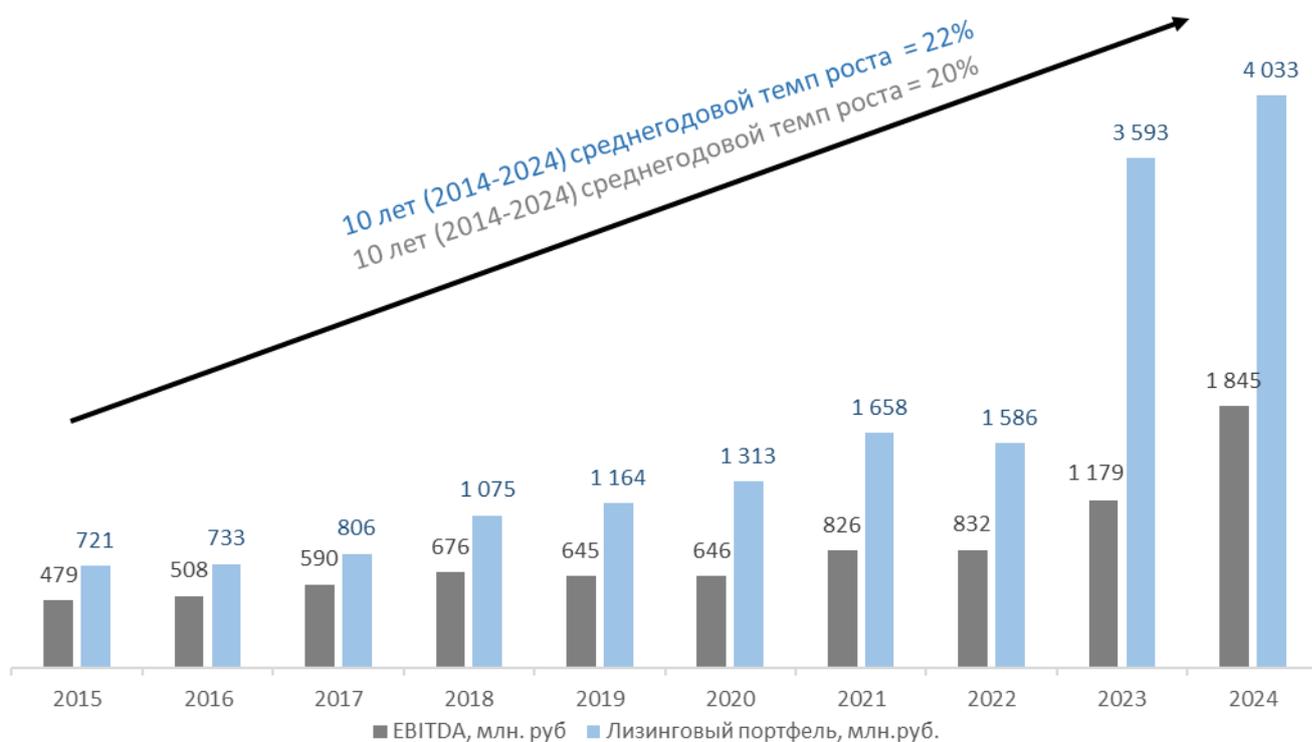
- ✓ Увеличения онлайн-продаж
- ✓ Расширения канала агентских продаж
- ✓ Модернизации продуктовой линейки: совершенствование существующих продуктов и формирование новых предложений для текущих и потенциальных клиентов.

В своей деятельности Эмитент придерживается принципа диверсификации лизингового портфеля как по предметам лизинга, так и по отраслям, в которых работают лизингополучатели.

Параметр	Характеристика	Динамика за 3 года
Основной вид деятельности	Предоставление услуг финансовой аренды (лизинга) – обеспечение 100% выручки	Рост объемов бизнеса, внутреннее структурное изменение бизнес-процессов за счет реализации диджитал-трансформации, внедрения единой цифровой операционной среды компании
Географические регионы	Москва и МО, Ростовская область, Ленинградская область, Краснодарский край, Республика Крым, Иркутская область, Приморский край, Свердловская область, Республика Саха /Якутия, Новосибирская область, Воронежская область, Красноярский край, Смоленская область, Республика Татарстан, Самарская область, Челябинская область, Тульская область, Алтайский край, Оренбургская область, Омская область, Хабаровский край, Нижегородская область, Республика Башкортостан, Липецкая область, Тверская область, Курская область, Калужская область, Ульяновская область, Рязанская область, Архангельская область, Ярославская область. Приоритетная географическая направленность – европейская территория России, регионы Урала.	Расширение количества регионов присутствия, увеличение доли регионов европейской части России, снижение доли регионов ЮФО за последние 3 года с 67% до 33%.

Исторически домашними регионами были Ростовская область и Краснодарский Край. С 2019 года компания активно реализует сделки на территории европейской части России, в результате чего по итогам 2024 года доля регионов ЮФО в лизинговом портфеле составила 33%, а доля остальных регионов – 67%.

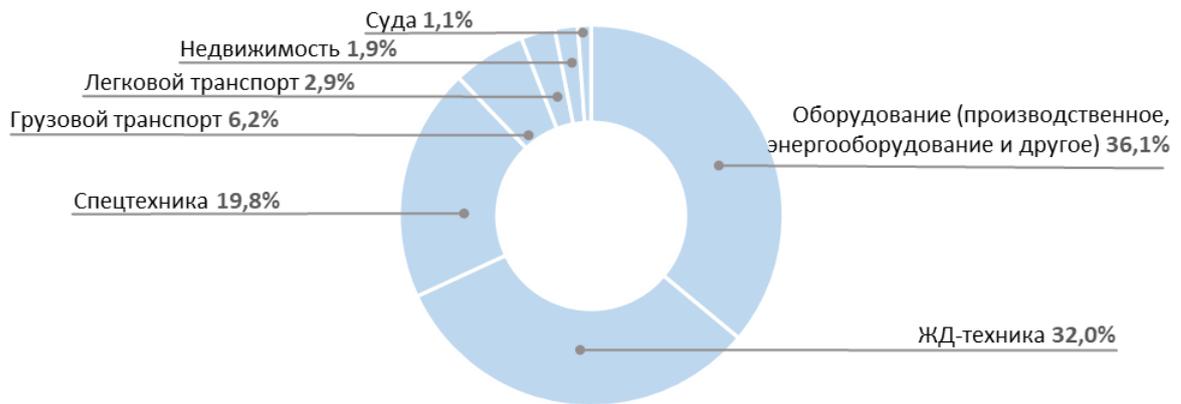
Выручка Эмитента формируется за счет оказания лизинговых услуг



За длительный период становления и развития Компании наблюдается положительная динамика прироста выручки, исключением стал 2022 год, обусловленный спадом в отечественной экономике. Рост в 2023 году, охвативший рынок в целом, отразился и на деятельности Компании в частности. Так лизинговый портфель в 2023 году увеличился в 2,3 раза в сравнении с 2022 годом, что является максимальным годовым приростом в истории Компании. В 2024 году рост лизингового портфеля продолжился, хотя и меньшими темпами (+12%).

Диверсификация лизингового портфеля по видам предмета лизинга представлена в виде основных сегментов: - оборудование и прочее имущество – 36,1%, - ЖД-техника – 32,0%, - спецтехника – 19,8%, - грузовой автотранспорт – 6,2%, - легковой автотранспорт – 2,9%, - недвижимость – 1,9%, - суда – 1,1%.

ПО ВИДАМ ПРЕДМЕТА ЛИЗИНГА



Наиболее весомыми в лизинговом портфеле являются лизингополучатели, представляющие компании, занимающиеся оптовой и розничной торговлей (22%), осуществляющие ЖД грузовые перевозки (18%), занимающиеся строительством (16%), сопровождением компьютерных систем (9%). На оставшуюся долю лизингового портфеля (35%) приходятся компании из различных отраслей экономики.

ПО ОТРАСЛЯМ



Для Компании также характерен адекватный уровень концентрации на лизингополучателях - на 10 крупнейших клиентов приходится 33,6% портфеля. Ограничение на клиента – не более 5% портфеля. Для Компании характерен высокий уровень страхования лизингового имущества (все лизинговое имущество застраховано в компаниях, которые имеют рейтинги надежности по данным крупнейшего кредитно-рейтингового агентства «Эксперт РА» и «АКРА» на уровне не ниже А).

Основные показатели операционной деятельности (тыс. руб.)

	2020	2021	2022	2023	2024
Объем лизингового портфеля	1 312 949	1 657 800	1 585 561	3 592 600	4 032 939
Объем продаж (ДКП)	879 004	1 135 876	876 486	2 639 188	2 184 788
Средний объем продаж в месяц	73 250	94 656	73 040	219 932	182 066
Средний размер ДКП	8 703	7 780	7 896	15 081	18 998
Средний чек по инвестициям	6 736	6 001	6 150	12 153	15 502

Динамика ключевых показателей в соответствии со структурой РСБУ (тыс. руб.)

	2022	2023	2024
Валюта баланса	1 113 572	2 296 110	2 745 814
Собственный капитал	250 090	272 915	351 461
Выручка	219 589	331 062	682 890
Прибыль до н/о	46 735	48 511	120 469
Чистая прибыль	37 967	39 042	97 956

2.2. Оценка финансового состояния эмитента в динамике за последние 3 года, включающая в себя обзор ключевых показателей³ деятельности эмитента с указанием методики расчета приведенных показателей и адреса страницы в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчетность эмитента, на основе которой были рассчитаны приведенные показатели. Приводится анализ движения ключевых показателей деятельности эмитента и мер (действий), предпринимаемых эмитентом (которые планирует предпринять эмитент в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели.

СВОДНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ⁴

³ К ключевым показателям могут быть отнесены:

Для корпоративных эмитентов: общий долг (Total debt), чистый долг (Net Debt), доход от реализации, выручка (Revenue), прибыль до уплаты налогов, вычета начисленных процентов, амортизационных отчислений (EBITDA), процент прибыли до уплаты налогов, расчетов по процентам и амортизационных отчислений (EBITDA margin), операционный денежный поток (OCF) и др.

Для финансовых институтов: показатель рентабельности капитала (ROE), просроченная задолженность сроком более 90 дней в кредитном портфеле (NPL90/кредитный портфель), чистая процентная маржа (NIM), чистая прибыль, коэффициент достаточности капитала и др.

⁴ Адрес страницы в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчетность эмитента, на основе которой были рассчитаны приведенные показатели: <https://e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=7704&type=3>

	Методика расчёта (по ф 1, ф2 РСБУ, если не указано иное)	Ед.изм.	2022	2023	2024
Совокупный долг (Total Debt)	стр.1510+стр.1520+стр.1410	тыс. руб.	830 714	1 997 452	2 364 921
Чистый долг (Net Debt)	Total Debt – стр.1250		776 137	1 888 073	2 137 332
Выручка от реализации без НДС (Revenue)	стр. 2110		219 859	331 062	682 890
ЕВИТ	стр. 2300-стр. 2320-стр. 2120		142 556	228 018	520 142
ЕВИТДА	стр. 2300+стр. 2330+стр. 2120		840 854	1 189 588	1 866 878
ЕВИТДА margin	ЕВИТДА / стр. 2110	%	382,5%	359,3%	273,4%
Net Debt / ЕВИТДА	Net Debt / ЕВИТДА	Коэфф	0,92	1,59	1,14

Совокупный долг: суммарный долг, равный краткосрочному и долгосрочному долгу компании. Компания находится в условиях обеспеченности долга будущими поступлениями от лизингополучателей, а также физического обеспечения в виде предметов лизинга.

Чистый долг: показатель чистого долга рассчитывается как разница между общим долгом компании и его денежными средствами, а также их эквивалентами. Отражает то, какая сумма долга останется у компании, если она использует для погашения текущей задолженности все имеющиеся у нее денежные средства.

ЕВИТ: это показатель, который используется для оценки эффективности бизнеса. Показывает разницу между доходами компании и её операционными расходами. Показатель помогает понять, насколько прибыльным является бизнес и насколько эффективно он работает.

ЕВИТДА: показатель ЕВИТДА (прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации) - показывает финансовый результат от основной операционной деятельности Компании, Данный показатель рассчитывается исходя из данных Отчета о финансовых результатах (форма №2): чистая прибыль (строка 2400) плюс налог на прибыль (строка 2410), плюс проценты к уплате (строка 2330) и плюс амортизация за соответствующий период.

ЕВИТДА margin: показывает процент от выручки, который компания сохраняет до уплаты налогов, процентов по кредитам и амортизации. Показатель остаётся примерно на одном уровне, что свидетельствует о том, что произведенные операционные расходы компании синхронизированы с полученной выручкой.

Net Debt / ЕВИТДА: показатель долговой нагрузки на компанию, ее способности погасить имеющиеся обязательства (платежеспособности). Показатель менее 3 говорит о том, что компания не имеет чрезмерной задолженности и в состоянии обслуживать свои долговые обязательства.

ФИНАНСОВЫЙ РЫЧАГ

Коэффициент финансового левиреджа	Отношение суммы обязательств Эмитента к величине собственного капитала		
	2022	2023	2024
	3,45	7,41	6,81

Методика расчёта по форме 1 (РСБУ):

$$\frac{\text{стр. 1400} + \text{стр. 1500}}{\text{стр. 1300}}$$

Коэффициент финансового левериджа показывает соотношение заемных средств и суммарной капитализации и характеризует степень эффективности использования компанией собственного капитала.

Снижение данного показателя свидетельствует о снижении давления кредитной нагрузки на бизнес лизингодателя.

Поддержание синхронизации между объемами входящего потока от операционной деятельности и оттока средств в пользу выплат по текущему долгу позволяет:

- соблюдать комфортный уровень долговой нагрузки, позволяющий в дальнейшем укреплять финансовую устойчивость
- поддерживать поступление ликвидности в организацию для расширения деятельности.

ЛИКВИДНОСТЬ

Коэффициент ликвидности	Иллюстрируют динамику прибыльности основной деятельности Эмитента			
	Методика расчёта по ф1, ф2 РСБУ	2022	2023	2024
Абсолютной ($\geq 0,2$)	стр.1240 + стр. 1250 / стр.1510 + стр.1520+ стр.1550	0,3111	0,1497	0,1872
Быстрой (≥ 1)	стр.1160 + стр.1230 + стр.1240 + стр. 1250 / стр.1510+стр.1520 + стр.1550	2,6310	2,8343	2,0808
Текущей (> 2)	стр.1200 + стр.1160 / стр.1510+ стр.1520+стр.1550)	2,6440	2,9243	2,1831

Поддержание оптимального уровня ликвидности обеспечивается строгим контролем над соблюдением графиков уплаты лизинговых платежей, в результате уровень просроченной задолженности на конец 2024 года составил всего 1,1% от лизингового портфеля Общества.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

Коэффициент рентабельности	Иллюстрируют динамику прибыльности основной деятельности Эмитента			
	Методика расчёта по формам 1, 2 (РСБУ)	2022	2023	2024
активов (ROA) по чистой прибыли	стр. 2400 / ср. год. ст-ть активов	3,39%	2,29%	3,89%
активов (ROA) по EBIT	стр. 2300 + стр. 2330 + стр. 2120/ ср. год. ст-ть активов	12,72%	13,37%	20,63%
собственного капитала (ROE)	стр. 2400 / ср. год. стоимость СК	15,39%	14,93%	31,38%
инвестированного капитала (ROIC)	стр. 2300 + стр. 2330 + стр. 2410 + стр. 2120/ ср. год. ст-ть (СК + долгосроч. обяз-ва	18,85%	19,55%	32,83%
продаж (ROS, NPN)	стр. 2400 / стр. 2110	17,27%	11,79%	14,34%

Изменение показателей рентабельности:

Повышение показателей рентабельности за 2024 год во многом связано с увеличением чистой прибыли (в 2024 г. чистая прибыль компании увеличилась в 2,5 раза к АППГ), а также с более качественным и эффективным использованием ресурсов.

КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ ДОЛГА

Показатель качества обслуживания долга	Определяется как отношение выручки от реализации к задолженности перед банками и займодавцами по краткосрочным и долгосрочным обязательствам		
	2022	2023	2024
	0,25	0,23	0,31

Методика расчёта по формам 1, 2 (РСБУ):

стр. 2110

$$\text{ср. год. ст} - \text{тв}(\text{долгоср. обяз} - \text{ва} + \text{краткосрочн. обяз} - \text{ва})$$

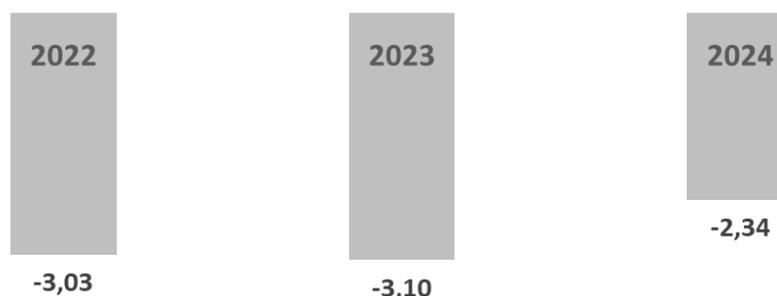
Показатель качества обслуживания долга увеличился в 2024 г. в сравнении с предыдущим годом на 34,8%, что говорит о стабильности дохода Компании от основной операционной деятельности и своевременном и полном погашении своих обязательств.

ДИНАМИКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПО МОДЕЛИ АЛЬТМАНА низкая вероятность банкротства в условиях увеличения доли заемных источников финансирования

ДИНАМИКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПО МОДЕЛИ АЛЬТМАНА

Показатель	Методика расчета	2022	2023	2024
X1 коэффициент текущей ликвидности	Оборотный капитал (стр. 1200 + стр. 1160)/Краткосрочные обязательства (стр.1510+стр.1520+стр.1550)	2,64	2,92	2,18
X2 коэффициент капитализации	Обязательства (стр. 1400 + стр. 1500)/ Собственный капитал (стр. 1300)	3,45	7,41	6,81
Z	$-0,3877 - 1,0736 * X1 + 0,0579 * X2$	- 3,03	- 3,10	-2,34
<i>Z<0 - вероятность банкротства < 50% и уменьшается по мере уменьшения значения Z</i>				
<i>Z>0 - вероятность банкротства > 50% и увеличивается по мере увеличения значения Z</i>				
<i>Z=0 - вероятность банкротства равна 50%.</i>				

Z-счёт по двухфакторной модели Альтмана



Отрицательное значение показателя Z по двухфакторной модели Альтмана свидетельствует о низкой вероятности банкротства Эмитента, что подтверждается также допустимым уровнем показателей ликвидности, рентабельности и качества обслуживания долга.

НАЛИЧИЕ ПОЗИТИВНЫХ ПРИЗНАКОВ, СВИДЕТЕЛЬСТВУЮЩИХ ОБ УСПЕШНОСТИ БИЗНЕСА ЭМИТЕНТА

Признак	Наличие признака	Комментарий при необходимости
Отсутствие дефицита собственных оборотных средств	ДА	-
Умеренная зависимость от внешних источников финансирования	ДА	Доля собственного капитала в структуре баланса по состоянию на 01.01.2025 составила 12,8%, что выше показателя на аналогичную дату прошлого года на 7,7%. Допустимый уровень доли собственного капитала в пассивах находится в диапазоне от 10% до 20% и выше.
Поддержание ликвидности компании	ДА	Сохранение коэффициента текущей ликвидности на достаточно высоком уровне – наличие потенциала своевременно рассчитываться по своим обязательствам за счет реализации (оборота) активов.
Стабильный положительный финансовый результат деятельности	ДА	-
Оптимальная долговая нагрузка	ДА	По срокам и объемам банковские заимствования в рамках каждого кредитного проекта согласованы с аналогичными параметрами (сроками и суммами) лизинговых договоров.

2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала эмитента в динамике за последние 3 года.

Структура активов

Показатели	31.12.2022		31.12.2023		31.12.2024	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
АКТИВЫ						
Нематериальные активы	0	0%	0	0%	0	0%
Основные средства	27 382	2,5%	26 263	1,1%	24 352	0,9%
Доходные вложения в МЦ	394 210	35,4%	1 152 795	50,2%	1 311 668	47,8%
Отложенные налоговые активы	18 369	1,6%	8 734	0,4%	22 517	0,8%
Прочие внеоборотные активы	10 764	1,0%	9 241	0,4%	0	0%
Итого внеоборотные активы	450 725	40,5%	1 197 033	52,1%	1 358 537	49,5%
Запасы	62	0,0%	29 587	1,3%	122 524	4,5%
НДС по приобретенным ценностям	0	0%	36 631	1,6%	0	0,0%
Дебиторская задолженность	533 301	47,9%	914 550	39,8%	1 029 418	37,5%
Финансовые вложения	69 784	6,3%	5 889	0,3%	3 800	0,1%
Денежные средства и эквиваленты	54 577	4,9%	109 379	4,8%	227 589	8,3%
Прочие оборотные активы	5 123	0,5%	3 041	0,1%	3 945	0,1%
Итого оборотные активы	662 847	59,5%	1 099 077	47,9%	1 387 277	50,5%
ИТОГО АКТИВЫ	1 113 572	100%	2 296 110	100%	2 745 814	100%

Структура пассивов

Показатели	31.12.2022		31.12.2023		31.12.2024	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
ПАССИВЫ						
Уставный капитал	60 000	5,4%	60 000	2,6%	60 000	2,2%
Переоценка внеоборотных активов	6 068	0,5%	4 651	0,2%	4 241	0,2%
Нераспределенная прибыль	184 022	16,5%	208 264	9,1%	287 220	10,5%
Итого капитал и резервы	250 090	22,5%	272 915	11,9%	351 461	12,8%
Заемные средства	434 638	39,0%	1 231 971	53,7%	1 133 949	41,3%
Отложенные налоговые обязательства	20 941	1,9%	10 023	0,4%	14 771	0,5%
Прочие обязательства	6 206	0,6%	8 485	0,4%	8 030	0,3%
Итого долгосрочные обязательства	461 785	41,5%	1 250 479	54,5%	1 156 750	42,1%
Заемные средства	351 943	31,6%	714 589	31,1%	1 108 244	40,4%
Кредиторская задолженность	44 133	4,0%	50 892	2,2%	122 728	4,5%
Оценочные обязательства	1 903	0,2%	2 648	0,1%	1 302	0,0%
Прочие обязательства	3 718	0,3%	4 587	0,2%	5 329	0,2%
Итого краткосрочные обязательства	401 697	36,1%	772 716	33,7%	1 237 603	45,1%
ИТОГО ПАССИВЫ	1 113 572	100%	2 296 110	100%	2 745 814	100%

Совокупные активы эмитента

Увеличение размера активов определено поступательным развитием бизнеса компании. Бизнес Эмитента формируется вокруг лизингового портфеля, динамика и состояние которого определяют положение компании на рынке. Эмитент придерживается курса стабильного роста лизингового портфеля с упором на его состав и качество.

Обязательства Эмитента

Деятельность Эмитента неразрывно связана с привлечением банковского финансирования. Следствием прироста бизнеса закономерно является увеличение объема задолженности перед банками. Привлечение дополнительного финансирования строго регламентировано и осуществляется исключительно с целью финансирования лизинговых сделок. Платежи по кредитам синхронизированы с поступлениями от лизингополучателей. В компании осуществляется постоянный системный мониторинг текущего и прогнозного состояния ликвидности, соотношения активов и обязательств, с целью сохранения собственного устойчивого финансового положения.



Собственный капитал Эмитента

Значение показателя достаточности собственного капитала Эмитента по состоянию на 01.01.2025 г. составило 12,8%, что выше на 7,7% в сравнении с показателем на 01.01.2024г. Наблюдаемый спад показателя относительно периода деятельности Эмитента до 2023г. связан с масштабированием основных показателей деятельности, которые кратно увеличились в сравнении с прошлыми периодами. На протяжении рассматриваемого периода прирост собственного капитала обусловлен стабильным наличием нераспределенной прибыли, показатель которой растёт год к году и регулярно реинвестируется.

2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года.

Задолженность Общества по кредитам и займам на отчетную дату, тыс. руб.

Кредитор	2021	2022	2023
АО "АЛЬФА-БАНК"	76 433	218 850	246 838
ФИЛИАЛ ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНКА ВТБ (ПАО)	-	93 560	230 640
ЦИФРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ АКТИВЫ (АО "АЛЬФА-БАНК")	-	15 300	190 000
АО "КОШЕЛЕВ-БАНК"	21 710	128 912	146 140
ПАО АКБ "Металлинвестбанк"	6 987	168 400	115 061
ПАО "ТРАНСКАПИТАЛБАНК"	-	53 060	111 052
АО "ГЕНБАНК"	-	70 639	98 238
АО "МСП Банк"	-	213 121	97 699
ПАО "Промсвязьбанк"	19 242	125 081	80 560
АО "ПЕРВОУРАЛЬСКБАНК"	79 196	74 754	55 047
АКБ "ФОРА-БАНК" (АО)	55 470	34 098	42 947
ПАО "РОСБАНК"	-	11 363	24 155
ООО КБ "ГазТранс банк"	73 528	24 752	0
ПАО "Сбербанк России"	36 083	15 831	0
Займы частных инвесторов (платформа МАНИ ФРЕНДС)	-	8 959	8 723
Облигации 2 выпуск	70 854	20 862	0
Облигации 4 выпуск	46 672	6 676	0
Облигации 5 выпуск	96 142	90 800	56 080
Облигации 6 выпуск	200 000	99 992	0
Облигации 7 выпуск	-	300 000	224 994
Облигации 8 выпуск	-	159 854	240 006
Облигации 9 выпуск	-	-	260 303
ИТОГО	782 317	1 934 863	2 228 483

Эмитент не имеет просроченной задолженности перед кредиторами и строго соблюдает платежную дисциплину. Привлекаемые средства направляются на финансирование лизинговых сделок как основного вида деятельности, обеспечивающего выручку от реализации.

2.5. Основные кредиторы и дебиторы эмитента на последнюю отчетную дату.

Суммарная дебиторская задолженность на 31.12.2024 г. составила:

2 341 086 тыс. руб., в том числе:

1 311 668 – ЧИЛ (чистая стоимость инвестиций) долгосрочная

Чистая стоимость инвестиций в аренду или чистая стоимость аренды – это себестоимость предмета лизинга (справедливая стоимость) плюс дополнительные затраты, которые понес лизингодатель в

связи с заключением договора лизинга, если такие затраты отнесены в соответствии с условиями сделки напрямую на стоимость передаваемого предмета лизинга.

858 115 – ЧИЛ (чистая стоимость инвестиций) краткосрочная

Начисленный процентный доход на инвестиции в аренду отражается на обособленном счете по каждому лизингополучателю и по каждому договору лизинга. Суммированное значение всех начисленных на отчетную дату процентов за пользование переданными в финансовую аренду предметами лизинга и увеличивающие стоимость инвестиции в лизинг, отражается в балансе обособленно отдельно строкой.

62 053 – ЧИЛ в части не переданных лизингополучателю предметов лизинга на отчетную дату

Суммарная кредиторская задолженность на 31.12.2024 г. составила:

122 728 тыс. руб., в том числе:

68 025 - задолженность по полученным авансам включает в себя:

- полученный первоначальный аванс, оговоренный договором лизинга
- полученные текущие лизинговые платежи согласно графика платежей

48 600 – задолженность по налогам и сборам

4 339 – поставщики и подрядчики

Более подробная информация по отдельным дебиторам и кредиторам приведена в нижеследующей таблице

Дебиторская задолженность на 31.12.2024			Кредиторская задолженность на 31.12.2024		
Дебитор	Сумма, тыс. руб	Доля	Кредитор	Сумма, тыс. руб	Доля
ЧИЛ			Авансы полученные		
БИТРИВЕР-К ООО	102 895	4,40%	БЮРО ПЕРЕВОЗОК ООО	16 582	13,51%
ГЕО ЭНЕРДЖИ ООО	84 734	3,62%	ШПУНТОВОЙ ОПЕРАТОР ООО	8 941	7,29%
ДОН ГСФС ООО	69 110	2,95%	СТРОЙМАГИСТРАЛЬ ООО	7 339	5,98%
ПЛК ООО	68 164	2,91%	СТРОЙМАКС ООО	5 977	4,87%
ИНТЕЛИОН ДАТА АО	65 723	2,81%	ТАРКОН ГРУПП ООО	5 582	4,55%
СЗ ПРОФСТРОЙ ООО	65 661	2,80%	СЗ ПРОФСТРОЙ ООО	4 136	3,37%
ТИП ООО	64 930	2,77%	ИСТ ДИСТРИБЬЮШЕНС ООО	1 821	1,48%
АМР-СПЕЦТЕХНИКА ООО	61 877	2,64%	РАМЕНЬЕ ООО	1 721	1,40%
УК ЮЖНЫЙ АЛЬЯНС ООО	58 248	2,49%	КРЕКОТ ООО	1 276	1,04%
НТК ООО	57 063	2,44%	ГРУЗОВОЙ ВАГОН ООО	1 221	1,00%

2.6. Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность.

Лизинговая отрасль в период последних лет столкнулась с новыми вызовами и одним из таких в 2024 году стал рост ключевой ставки ЦБ, как следствие ужесточения денежно-кредитной политики на фоне общей неопределенности в экономике. В результате чего на фоне активного роста бизнеса в период 2023г. динамика объема бизнеса за прошедший год оказалась менее позитивной, в некоторых случаях даже отрицательной.

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА» объем нового бизнеса по итогам 9м2024 составил 2,63 трлн рублей, что на 6% превышает уровень аналогичного периода прошлого года. Причиной такой динамики являются корпоративные сегменты, в частности, крупные сделки отдельных игроков с железнодорожным транспортом и недвижимостью. Без учета указанных сделок динамика объема нового бизнеса за 9м2024 к аналогичному периоду 2023-го была бы отрицательной (-7%).

Если в 2023 году в отрасли преимущественно отмечались проблемы со сроками оплаты и поставок техники из Китая, то в 2024-м эти вопросы отошли на второй план по причине меньшей актуальности, а также за счет налаживания дилерами логистических цепочек и повышения уровня сервиса со стороны китайских производителей. В период 2024 г. основными сдерживающими рост отрасли факторами стали удорожание фондирования, рост цен, и как следствие роста цен – снижение спроса, а также ухудшение платежеспособности лизингополучателей.

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», объем нового бизнеса розничных сегментов за 9м2024 показал отрицательную динамику относительно аналогичного периода прошлого года (-4%). Основное снижение пришлось на грузовые автомобили (-90 млрд рублей или -11%) и строительную технику (-69 млрд рублей или -18%). Снижение темпов роста нового бизнеса с грузовым автотранспортом отражает значительную степень реализации отложенного спроса в 2023 году и неблагоприятную экономическую конъюнктуру 2024-го в связи с продолжающимся увеличением цен и высокой стоимостью лизинговых услуг. Спрос на строительную технику уменьшился в связи с замедлением темпов роста строительного сектора на фоне завершения льготных ипотечных программ и снижения покупательской способности населения из-за удорожания недвижимости и высоких ставок по кредитам. Темп роста корпоративных сегментов также снизился: за 9м2024 объем нового бизнеса увеличился на 53% относительно 9м2023 против 114% годом ранее.

На деятельности Эмитента ситуация в отрасли отразилась в части объема нового бизнеса – в 2024 г. объем НБ составил 2,2 млрд руб., что на 17,2% ниже, чем объем НБ за 2023 г. (2,6 млрд руб.). При этом Эмитенту удалось увеличить лизинговый портфель по состоянию на конец 2024 г. в сравнении с аналогичным периодом прошлого года на 12,3%, в том числе и за счет низкого уровня досрочных расторжений договоров. Таким образом лизинговый портфель на конец 2024 года составил 4,03 млрд руб., что является историческим максимумом величины портфеля.

Агентство «Эксперт РА» по итогам 2024 года ожидает общее снижение объема нового бизнеса по отрасли на 8–10%, что будет соответствовать порядка 3,2–3,3 трлн рублей. В 3кв2024 наблюдалось некоторое оживление лизинга, обусловленное разовыми сделками отдельных компаний, однако в конце года на фоне роста ключевой ставки и слабой инвестиционной активности предпринимателей объем нового бизнеса покажет более скромную динамику, несмотря на сезонный фактор (как правило, последний квартал демонстрирует самые высокие объемы). В 2025-м на лизинговый бизнес продолжат оказывать давление сложная рыночная конъюнктура и еще большая неопределенность относительно инфляционных ожиданий и ключевой ставки, что может привести к сокращению объема нового бизнеса не менее чем на 20% к текущему году⁵.

По данным Рейтингового Агентства «Эксперт РА» за 9 месяцев 2024 г. Компания сохраняет свои позиции в ранкинге лизинговых компаний федерального масштаба в разрезе нового бизнеса и занимает 63 место из 111 представленных. Региональные компании не являются существенными конкурентами, так как не оказывают существенного влияния на конкурентную среду. ООО «МСБ-Лизинг» является наиболее крупной частной лизинговой компанией на региональном розничном рынке⁶.

2.7. Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые существенно могут повлиять на финансовое состояние эмитента.

Судебные процессы, в которых участвует Эмитент и которые существенно могут повлиять на финансовое состояние эмитента, отсутствуют.

⁵ Рынок лизинга по итогам 9м2024: точка излома/Рейтинговое агентство «Эксперт РА». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://raexpert.ru/researches/leasing/9m2024/>

⁶ Ранкинги лизинговых компаний/ Рейтинговое агентство «Эксперт РА». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://raexpert.ru/rankings/leasing/9m2024/>

Отсутствие негативного влияния достигается Эмитентом благодаря непрерывной и оперативной судебной-претензионной работе с целью взыскания просроченной задолженности по лизинговым платежам.

Судебный порядок является неотъемлемым элементом операционной деятельности, и представляет собой эффективный инструмент воздействия на лизингополучателей, допустивших просрочку в оплате лизинговых платежей или иное нарушение условий договора лизинга, а также контрагентов по иным гражданско-правовым договорам.

Эмитент проводит постоянный мониторинг изменений законодательства, судебной практики по вопросам, относящимся к деятельности Общества с целью оперативного реагирования на изменяющиеся нормы и практику и, возможно, изменения условий договоров, отказа от сделок и иных юридических действий, изменения или прекращения обязательств, во избежание возникновения существенного судебного спора.

2.8. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью эмитента, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика эмитента в области управления рисками.

Для целей данного отчета Эмитент рассматривает следующие группы рисков:

Недиверсифицируемые (систематические)	Диверсифицируемые
Макроэкономический	Отраслевой
Социально-политический	Внешнеэкономический
Правовой	Финансовый
	Валютный
	Репутационный
	Стратегический
	Операционный

При описании диверсифицируемых рисков применяются понятия:

Степень риска – вероятность реализации риска как негативного события, по оценке общества

Степень влияния на деятельность – теснота связи событий, составляющих суть риска, с результатами финансово-хозяйственной деятельности Общества

Оценка степени риска и степени влияния на деятельность производится экспертным путем с использованием следующей ранговой шкалы (по равномерному убыванию вероятности либо степени влияния):

- Очень высокая
- Высокая
- Выше средней
- Средняя
- Ниже средней
- Низкая
- Очень низкая

Политика Общества в области управления рисками: общая характеристика

Политика по управлению рисками определяет основные цели, задачи и принципы функционирования системы управления рисками Общества.

Управление рисками Эмитента состоит из следующих этапов:

- выявление/идентификация риска;
- оценка риска;
- мониторинг риска;
- исключение и/или минимизация риска или негативных последствий риска при его реализации;
- контроль за уровнем принимаемых Эмитентом рисков.

Основной целью управления рисками Эмитента является обеспечение финансовой устойчивости на необходимом уровне для выполнения основных стратегических направлений бизнеса и исполнения обязательств, принимаемых на себя Эмитентом. Политика Общества в области управления рисками и внутреннего контроля состоит в ограничении/минимизации принимаемых рисков и в эффективном управлении капиталом с учетом приемлемого для участников и руководства Общества соотношения между риском и доходностью вложений.

Обществом применяется интегрированный подход к управлению рисками, который обеспечивает, с учетом этапов управления рисками, оценку и приоритизацию рисков, планирование и согласование мероприятий по управлению рисками, мониторинг и контроль по всем типам рисков, присущих деятельности Эмитента, по всей организационной структуре и географии присутствия.

Управление рисками Общества является неотъемлемой частью процессов стратегического и текущего планирования и принятия решений.

Неотъемлемой частью системы управления рисками является обмен информацией между линейными сотрудниками, менеджментом Общества и информирование руководства Общества, которое происходит по всему спектру рисков для гарантирования полноты, качества и сопоставимости предоставляемой информации для каждого из уровней принятия решения. Информация, полученная по всем видам деятельности, изучается и обрабатывается с целью анализа, контроля и раннего обнаружения рисков, а также с целью мониторинга и контроля уровня принятых Обществом рисков. Указанная информация представляется с пояснениями участников, руководству Общества и руководителями каждого из подразделений, принимающих на себя риски или участвующими в системе управления рисками. Для значимых рисков Общества составляются различные отчеты, анализы, которые распространяются с тем, чтобы обеспечить доступ к обширной, необходимой и актуальной информации.

Эмитент способствует формированию развитой культуры управления рисками на всех уровнях направления и во всех своих структурных подразделениях.

НЕДИВЕРСИФИЦИРУЕМЫЕ (СИСТЕМАТИЧЕСКИЕ) РИСКИ

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ И СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИЙ РИСКИ

Риски изменения макроэкономической и/или социально-политической ситуации имеют свое влияние в той или иной степени на экономическую ситуацию в стране на фоне специальной военной операции России и связанных с этим действий «недружественных стран». В экономике РФ и, как следствие, в деятельности Эмитента присутствуют сложности в связи с платежными и торговыми ограничениями в результате санкций, динамикой курса рубля к основным валютам, уровнем жесткости денежно-кредитной политики, динамикой регулирования в области импорта, а также параметрами программ государственной поддержки и национальных проектов.

В случае возникновения систематического риска, связанного с кризисными явлениями в экономике РФ, Эмитент предпримет все возможные меры по нивелированию сложившихся негативных изменений. Принимая во внимание то обстоятельство, что Эмитент осуществляет основную хозяйственную деятельность только на территории Российской Федерации, то, в случае ухудшения макроэкономической ситуации в Российской Федерации, Эмитент планирует предпринять антикризисную программу, включающую в том числе мероприятия по уменьшению процентного риска, а также введение политики, направленной на снижение кредитного риска и сохранение процентной маржи, и грамотной политики в управлении операционными расходами.

Эмитент проводит мониторинг экономической ситуации в России и степень влияния на нее внешнеэкономических факторов, учитывает данные риски при прогнозировании дальнейшей деятельности и финансово-экономических показателей.

ПРАВОВОЙ РИСК

Правовые риски определены, в том числе, уровнем развития российской правовой системы и российского законодательства, что может приводить к периодам неопределенности в области правового регулирования инвестиционной и коммерческой деятельности.

Россия продолжает разрабатывать правовую базу, необходимую для современной рыночной экономики. Риски, связанные с российской правовой системой, обусловлены следующим:

- коллизиями между нормативно-правовыми актами, имеющие одинаковую и/или различную юридическую силу;
- отсутствием официального толкования по части вопросов законодательства;
- отсутствием единообразия в правоприменительной деятельности по части спорных вопросов.

Вышеуказанные факторы способны повлиять на возможность Общества осуществлять свои права и исполнять обязанности по соглашениям с контрагентами, а также на возможности Общества по защите своих прав и интересов в судебном порядке.

Правовые риски, связанные с деятельностью Общества

К потенциальным рискам, связанных с деятельностью Эмитента, можно выделить возможность негативного изменения действующего лизингового законодательства. В случае наступления данного события (не принимая в расчет оценку вероятности данного события), оно, возможно, будет способно оказать негативное влияние на деятельность российских лизинговых компаний и Эмитента, в первую очередь на развитие сектора, что может повлиять на возможность Эмитента исполнять обязательства по выпускаемым ценным бумагам.

Однако, реформа лизинговой отрасли происходит постепенно и исключительно с учетом мнения лизингового сообщества. Проекты изменений действующего законодательства, даже незначительные, в обязательном порядке проходят анализ и получение отзывов от лизинговых компаний с целью изучения возможного влияния на деятельность участников лизинговой отрасли. При получении негативных отзывов на предлагаемое изменение, есть возможность, что проект отменят или значительно изменят. Также изменение федерального законодательства в лизинговой сфере в части вопросов, затрагивающих интересы участников лизинговых отношений-резидентов стран ЕврАзЭС, в обязательном порядке подлежит согласованию с Евразийской экономической комиссией.

Действующее же в настоящий момент лизинговое законодательство РФ довольно устойчивое, имеет наработанный единый подход к толкованию и в большей мере единообразное применение на всей территории страны. В связи с чем возможность негативного влияния правовых рисков оценивается Эмитентом как минимальное.

Риски, связанные с изменением налогового законодательства

Как и любой иной субъект хозяйственной деятельности, Общество является участником налоговых отношений. В настоящее время в Российской Федерации действует Налоговый кодекс и ряд законов, регулирующих различные налоги и сборы, устанавливаемые на федеральном уровне, уровне субъектов федерации и местном уровне. Применимые налоги включают в себя, в частности, налог на добавленную стоимость, налог на прибыль, налог на имущество, а также иные налоги и сборы.

Нормативные правовые акты в области налогов и сборов нередко содержат нечеткие формулировки и пробелы регулирования. Кроме того, различные органы государственной власти (например, Федеральная налоговая служба и ее территориальные подразделения) и их представители могут по-разному трактовать те или иные налоговые нормы.

Обществом в полной мере соблюдается действующее налоговое законодательство России, что, тем не менее, не устраняет потенциальный риск расхождения во мнениях с соответствующими регулирующими органами по вопросам, допускающим неоднозначное толкование. Риск возникновения разночтений в последнее время имеет тенденцию к снижению в связи с изданием разъясняющих писем федеральных органов и служб, а также формированию единого подхода к применению и толкованию норм судами РФ.

Риски, связанные с изменением требований по лицензированию основной деятельности Общества либо лицензированию прав пользования объектами, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы)

Основным видом деятельности Общества являются услуги лизинга (финансовой аренды), которая не требует осуществления лицензирования. Вероятность возникновения таких рисков в будущем оценивается Обществом как минимальная, поскольку российское законодательство идет по пути уменьшения и ограничения видов деятельности, требующих лицензирования. В случае изменения и/или

предъявления требований по лицензированию основной деятельности Общества, Общество примет все необходимые меры для получения соответствующих лицензий и разрешений.

Деятельность Общества не подвержена рискам, связанным с изменением требований по лицензированию прав пользования объектами (в том числе природные ресурсы), нахождение которых в обороте ограничено, ввиду отсутствия у него таких прав.

Риски, связанные с изменением судебной практики по вопросам, связанным с деятельностью Общества (в том числе по вопросам лицензирования), которые могут негативно сказаться на результатах его деятельности, а также на результатах текущих судебных процессов, в которых участвует Общество

Решения Конституционного Суда РФ, постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ (до объединения ВАС РФ с ВС РФ) и Верховного Суда РФ имеют все большее значение для правильности разрешения споров. Общество осуществляет регулярный мониторинг решений, принимаемых высшими судами, а также оценивает тенденции правоприменительной практики, формирующейся на уровне окружных арбитражных судов, активно применяя и используя ее не только при защите в судебном порядке своих прав и законных интересов, но и при разрешении правовых вопросов, возникающих в процессе осуществления деятельности Общества.

В частности, Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ №17 от 14 марта 2014 г. «Об отдельных вопросах, связанных с договором выкупного лизинга» оказало влияние на формирование такой судебной практики по спорам о взыскании неосновательного обогащения в рамках сделок лизинга, которая исходит из реального соблюдения баланса интересов сторон договора лизинга и соответствует экономической природе лизинговых правоотношений, а также исключает предъявление каких-либо иных требований по усмотрению контрагента Общества, не предусмотренных Постановлением Пленума ВАС № 17, в случаях определения завершающих обязательств сторон договора лизинга.

28 октября 2021 года Верховный суд РФ обобщил судебную практику по лизингу, тем самым закрепил единообразие применения норм права при разрешении споров, возникающих между сторонами лизинговой сделки или возникающих в связи с договором лизинга и исключил в будущем различные подходы судов к институту лизинга, установил значимость принципа добросовестности и экономической целесообразности при реализации лизингового договора.

Общество учитывает данное Постановление и иные судебные акты при определении условий лизинговой сделки при ее заключении и исполнении, и защите собственных интересов.

Риски, связанные с изменением судебной практики, присутствуют и могут в дальнейшем негативно сказаться на результатах деятельности Общества, однако оцениваются Эмитентом как маловероятные.

На дату утверждения настоящего ежегодного отчета Эмитент не участвует в текущих судебных процессах, которые могут существенно негативно сказаться на результатах его деятельности. Общество не может полностью исключить возможность участия в судебных процессах, способных оказать влияние на его финансовое состояние в будущем. При этом Общество находится в равном положении с остальными участниками рынка и обладает всеми средствами правовой защиты своих интересов, что позволяет оценить данный риск в качестве приемлемого.

ДИВЕРСИФИЦИРУЕМЫЕ (СИСТЕМАТИЧЕСКИЕ) РИСКИ

РИСКИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ключевые компоненты

Наименование риска	События – суть риска
Риск условий контракта	1) нарушение положений о качестве предмета контракта
	2) изменение финансовых условий контракта
	3) нарушение организационных условий договора контрагентами
Риск на этапах исполнения сделки	1) транзакционные издержки и затраты времени при таможенном оформлении
	2) изменения в правилах сертификации продукции при её перемещении в рамках внешнеэкономической деятельности

Риски, связанные с внешнеэкономической деятельностью, по мнению Эмитента минимальны, так как Эмитент в основном ведёт деятельность на внутреннем рынке России. При осуществлении единичных импортных ВЭД-сделок, Эмитент предварительно проводит полный и тщательный анализ иностранного контрагента, включая проверку наличия производственных мощностей и технических возможностей исполнения условий контракта, наличия национальных лицензий и экспортных разрешений, сертификатов и пр. Эмитент при подготовке, заключении и исполнении контрактов в случае необходимости прибегает к услугам профессиональных консультантов, таможенных брокеров и пр.

Условия внешнеэкономических контрактов учитывают сроки, стоимость и особенности изготовления, логистики, передачи, монтажа приобретаемого Товара. Эмитент осуществляет внешнеэкономическую деятельность в строгом соответствии с таможенным, валютным, международным законодательством и применяет следующие ключевые направления контроля внешнеэкономических рисков:

- предварительный обязательный анализ предлагаемого поставщика предмета лизинга, включая фактический осмотр производственных мощностей поставщика; проверка легитимности поставщика и лиц, выступающих от его имени;
- предварительный мониторинг условий сделки на всех её этапах: от составления договоров до фактической передачи предмета лизинга лизингополучателю и подписания акта приема-передачи;
- адаптация условий договоров поставки с целью максимизации юридической защиты Общества как лизингодателя от возможных недобросовестных действий поставщиков;
- ступенчатая проверка всех сторон, привлекаемых в процессе сделки, включая транспортные компании, логистических операторов, сервисные компании, таможенных брокеров и т.д.

ОТРАСЛЕВОЙ РИСК

Отрасль финансовой аренды (лизинга) в России характеризуется зависимостью от внешнеэкономической конъюнктуры:

- состояние лизинговой отрасли за рубежом;
- конъюнктура мирового товарного рынка;
- состояние платежного баланса страны, структура импорта и экспорта.

Основной предпосылкой дальнейшего развития рынка лизинговых услуг остается значительная потребность российских предприятий в обновлении основных фондов, которая имеет огромный потенциал в кратко-, средне- и долгосрочном горизонте времени. В случае наступления негативного события и существенного прямого затруднения деятельности, Общество может пойти на сокращение объемов своей деятельности в части заключения новых сделок лизинга и сосредоточиться на обслуживании портфеля лизинговых контрактов, обеспеченных правом собственности на предметы лизинга. Благодаря ликвидной позиции Общества, основанной на полной синхронизации лизинговых и кредитных платежей в действующем и перспективном портфеле, погашение займов и исполнение обязательств по ценным бумагам возможно и при приостановлении деятельности по новому лизинговому финансированию клиентов - сохраняя работу с текущим лизинговым портфелем

Компоненты отраслевого риска и политики Общества в их отношении представлены в таблице ниже.

ОТРАСЛЕВОЙ РИСК: ключевые компоненты

Наименование риска	События – суть риска	Степень риска по оценкам Общества	Основные показатели деятельности Общества, находящиеся в зависимости от риска	Степень влияния на деятельность Общества, в случае реализации риска	Меры противодействия / диверсификации риска со стороны Общества
Повышение степени конкуренции	1) усиление позиций лизинговых компаний с государственным участием	Высокая	Выручка, чистая прибыль, доля на рынке	Выше средней	<ul style="list-style-type: none"> ✓ стимулирование прямого поиска новых клиентов ✓ расширение канала онлайн-продаж ✓ поддержка существующих и развитие новых для Общества лизинговых продуктов ✓ мониторинг факторов конкурентоспособности Общества: спектр услуг и условий лизингового финансирования, востребованность сопутствующих услуг, степень автоматизации бизнес-процессов ✓ влияние государственных субсидий может происходить косвенным путем через дополнительное усиление позиций конкурирующих компаний; в этом случае Общество использует вышеуказанные меры, направленные на мониторинг собственного положения на рынке
	2) появление на российском рынке иностранных игроков	Ниже средней		Средняя	
	3) усиление позиций компаний с активным использованием инструментария государственных субсидий	Низкая		Ниже средней	
Снижение процентной маржи в отрасли	Активизация демпинговых стратегий со стороны крупных игроков рынка лизинговых услуг	Высокая	Выручка, чистая прибыль, процентная маржа	Высокая	<ul style="list-style-type: none"> ✓ стимулирование прямого поиска новых клиентов ✓ применение неценовых методов конкуренции при сохранении консервативной политики одобрения сделок, направленной на контроль уровня риска неполучения лизинговых платежей ✓ контроль мотивации сотрудников
Уменьшение спроса на услуги отрасли	Резкое ухудшение инвестиционного климата в стране одновременно с сокращением объёмов инвестиций в основной капитал	Средняя	Выручка, чистая прибыль, показатели финансовой устойчивости	Высокая	<ul style="list-style-type: none"> ✓ поддержание синхронизации лизингового портфеля и долговых обязательств позволит при сокращении спроса сконцентрироваться на обслуживании действующих клиентов и удовлетворении их потребностей в лизинговом финансировании инвестиций, без существенного увеличения относительной долговой нагрузки на Общество

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ

Деятельность Общества сопряжена с финансовыми рисками, которые зависят от изменения экономической ситуации и конъюнктуры финансовых рынков. Общество непосредственно подвержено влиянию следующих финансовых рисков:

Процентный риск – это риск, связанный с изменением процентных ставок, в основном по банковским кредитам, так как в случае увеличения процентных ставок возрастают затраты по обслуживанию заемных средств с переменными ставками и новым заимствованиям, а в случае уменьшения – возникают переплаты по уже имеющимся заемным средствам с фиксированными ставками, которые можно сократить только путем досрочного погашения.

Кредитный риск - риск возникновения убытков вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения лизингополучателями, а также прочими контрагентами финансовых обязательств перед Обществом в соответствии с условиями соглашений. Кредитный риск принимается Обществом по операциям с лизингополучателями и кредитными организациями (по операциям с депозитами и расчетными счетами).

Риск невыполнения ковенант – риск, связанный с условиями (ковенантами) кредитных соглашений Общества. В соответствии с условиями некоторых кредитных соглашений (ковенант), Общество обязано выполнять наложенные на него финансовые и другие ограничения, которые связаны, по большей части, с мониторингом качества лизингового портфеля Общества и структуры финансирования, привлекаемого Обществом. Условия кредитных соглашений также требуют от Общества достигать определенных финансовых коэффициентов. Необходимость соблюдать финансовые коэффициенты и другие ограничения могут препятствовать способности Общества выполнять свои бизнес-стратегии. Кроме того, нарушение ограничений, указанных в кредитных соглашениях, Обществом может привести к дефолту по данному виду обязательств и, соответственно, немедленному погашению задолженности. Следствием чего может быть существенное негативное влияние на бизнес, доходы, финансовое состояние, результаты деятельности Общества и возможность выполнять свои обязательства.

Компоненты финансовых рисков и политики Общества в их отношении представлены в таблице ниже.

ФИНАНСОВЫЙ РИСК: ключевые компоненты

Наименование риска	События – суть риска	Степень риска по оценкам Общества	Основные показатели деятельности Общества, находящиеся в зависимости от риска	Степень влияния на деятельность Общества, в случае реализации риска	Меры противодействия / диверсификации риска со стороны Общества
Процентный риск	Изменение процентных ставок по кредитам	Средняя	Чистая прибыль, рентабельность, процентная маржа	Выше средней	<ul style="list-style-type: none"> ✓ прямой контроль соблюдения минимально необходимой маржи Общества при заключении лизинговых сделок; ✓ пересмотр инвестиционной политики в целях сокращения сроков заимствования; ✓ пролонгация уже имеющихся кредитных соглашений на будущие сделки в случае, если ставки по таким кредитам ниже рыночных (пролонгация выгодных Обществу ставок); ✓ оптимизация расчетов с кредиторами с целью пролонгации сроков погашения; ✓ отслеживание динамики средних процентных ставок по банковским кредитам и оптимизация условий действующих договоров ✓ работа с краткосрочными ликвидными активами.
Кредитный риск	Нарушение платежной дисциплины лизингополучателей	Средняя	Показатели ликвидности, финансовой устойчивости	Выше средней	<ul style="list-style-type: none"> ✓ предварительная проверка потенциальных лизингополучателей; ✓ мониторинг финансового состояния контрагентов в процессе исполнения лизингового договора; ✓ установление стоп-факторов для отсеивания контрагентов с высоким кредитным риском; ✓ установление лимитов лизингового финансирования на лизингополучателей в зависимости от уровня их риска; ✓ ежедневный мониторинг возникновения просроченной задолженности; ✓ оперативное взаимодействие с лизингополучателями, допускающими возникновение просроченной задолженности; ✓ при ухудшении ситуации с платежной дисциплиной в рамках договора лизинга – изъятие и реализация предмета (-ов) лизинга с одновременным расторжением договора
Риск невыполнения ковенант	Приостановление банковского финансирования, требование досрочного погашения задолженности перед банком, штрафные санкции	Очень низкая	Показатели ликвидности, финансовой устойчивости, возможность финансирования будущих сделок	Высокая	<ul style="list-style-type: none"> ✓ поддержание синхронизации лизингового портфеля и портфеля долговых обязательств ✓ предварительный расчет ожидаемых значений финансовых ковенант на ежемесячной, а также текущей основе (по факту наступления событий, влияющих на значения ковенант)

РИСК ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ

Репутационный риск – риск возникновения потерь по причине формирования в обществе негативного представления о финансовой устойчивости ООО «МСБ-Лизинг», качестве оказываемых Обществом услуг или характере деятельности в целом.

В деятельности Общества существует риск возникновения убытков в результате уменьшения числа клиентов (контрагентов) вследствие формирования негативного представления о финансовой устойчивости, финансовом положении Общества, качестве его услуг или характере его деятельности в целом.

В целях поддержания деловой репутации Общество:

- осуществляет в открытых источниках мониторинг информации, касающейся деятельности Общества, и поддерживает положительный имидж в средствах массовой информации и сети Интернет;
- осуществляет контроль за достоверностью финансовой отчетности и другой публикуемой информации, представляемой клиентам, контрагентам, органам регулирования и надзора и другим заинтересованным сторонам;
- контролирует соблюдение законодательства об организации внутреннего контроля в целях противодействия легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма;
- обеспечивает исполнение своих договорных обязательств с контрагентами;
- осуществляет мониторинг деловой репутации клиентов и контрагентов, реализует принцип «Знай своего клиента».

По мнению Общества, за всю историю существования не возникало ситуаций, угрожающих его деловой репутации. Одной из приоритетных задач Общества было и остается предоставление лизинговых услуг высочайшего качества и бесперебойное обслуживание клиентов.

На протяжении всей истории Общество демонстрирует рост по всем основным показателям финансово-хозяйственной деятельности.

Для сохранения стабильной работы на рынке лизинговых услуг и поддержания деловой репутации на высоком уровне в Обществе функционирует ряд структурных единиц (в том числе юридический отдел, отдел оценки рисков, отдел экономической безопасности, отдел финансового мониторинга), деятельность которых направлена на контроль соблюдения работниками правил и процедур Общества, включая процедуры корпоративного управления, что в конечном итоге приводит к эффективной работе Общества с клиентами и контрагентами, а также гарантирует реализацию законных прав и интересов инвесторов.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ РИСК

Данный вид риска определяется Обществом как риск возникновения у Общества убытков в результате ошибок (недостатков), допущенных при принятии решений, определяющих стратегию деятельности и развития Общества (стратегическое управление) и выражающихся в неучете или недостаточном учете возможных опасностей, которые могут угрожать деятельности Общества, неправильном или недостаточно обоснованном определении перспективных направлений деятельности, в которых Общество может достичь преимущества перед конкурентами, отсутствии или обеспечении в неполном объеме необходимых ресурсов (финансовых, материально-технических, людских) и организационных мер (управленческих решений), которые должны обеспечить достижение стратегических целей деятельности Общества.

В целях обеспечения эффективной оценки и реализации стратегических решений Общество применяет программу краткосрочного и среднесрочного планирования, которая готовится соответствующими службами, в т.ч. финансовым отделом, отделом оценки рисков, деятельность которых направлена на анализ текущего состояния Общества, предлагаемая программа анализируется и утверждается Советом директоров Общества, в которой устанавливаются приоритетные направления деятельности, стратегические планы, а также обеспечивается контроль реализации принятых стратегий.

В процессе реализации поставленных задач и планов, определенных стратегией Общества, под действием изменений внешней и/или внутренней рыночной конъюнктуры, в случае выявления

отклонений расчетных критериев от прогнозных значений в каком-либо сегменте возможно внесение корректив в стратегические планы и/или деятельность Общества.

Общество оценивает уровень стратегического риска как незначительный.

ОПЕРАЦИОННЫЙ РИСК

Операционный риск – риск возникновения потерь вследствие неадекватных внутренних процедур, случайных или преднамеренных неправомерных действий (бездействия) персонала и третьих лиц, неадекватности и (или) отказов применяемых технологических, информационных и других систем, а также в результате воздействия внешних событий.

В понятие операционного риска входят правовой риск и комплаенс (регуляторный) риск.

Основными компонентами системы управления операционным риском Общества являются:

- циклический процесс управления операционным риском, включающий этапы идентификации, анализа и оценки риска, реагирования на риск и мониторинг риска;
- унифицированные процедуры и инструменты управления операционным риском, которые обеспечивают последовательную реализацию процесса управления операционным риском и сопоставимость его результатов;
- организационная структура управления операционным риском, основанная на разграничении ролей и сфер ответственности участников процесса управления;
- отчетность, обеспечивающая необходимую информацию для принятия управленческих решений в отношении операционного риска;
- ИТ-инфраструктура, поддерживающая процесс управления операционным риском и соразмерная деятельности Общества.