

Настоящий Меморандум содержит информацию о планируемом публичном предложении обыкновенных акций Публичного акционерного общества «Лизинговая компания «Европлан». Настоящий Меморандум не зарегистрирован Банком России или иной организацией в качестве проспекта ценных бумаг, решения о выпуске ценных бумаг, документа, содержащего условия размещения ценных бумаг, или в каком-либо ином качестве.

МЕМОРАНДУМ О ПРЕДЛОЖЕНИИ ОБЫКНОВЕННЫХ АКЦИЙ ПАО «ЛК «ЕВРОПЛАН»

Продающий акционер: Публичное акционерное общество «ЭСЭФАЙ»



европлан®

19 марта 2024 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Общие положения	3
1.1 Резюме Меморандума	4
1.2 Общее описание бизнеса Группы	4
2. Риски, связанные с приобретением Акций	8
2.1 Отраслевые риски	8
2.2 Страновые и региональные риски.....	15
2.3 Финансовые риски	16
2.4 Правовые риски	20
2.5 Риски, связанные с обращением Акций	22
3. Параметры Предложения	26
3.1 Даты сбора заявок на приобретение Акций и дата начала торгов:.....	26
3.2 Ценовой диапазон	26
3.3 Стабилизация	26
3.4 Обязательства акционера, ограничивающие распоряжение акциями после IPO (lock-up)	26
3.5 Структура акционерного капитала Эмитента	27
3.6 Листинг	27
4. Дивиденды	28
5. Описание отрасли, в которой Группа осуществляет деятельность.....	31
6. Бизнес Группы	36
6.1 Факторы инвестиционной привлекательности (сильные стороны Группы)	36
6.2 Стратегия Группы.....	38
7. Обзор операционных и финансовых показателей Группы	42
7.1 Операционные показатели	42
7.2 Финансовые показатели.....	44
8. Менеджмент и корпоративное управление	50
9. Структура Группы	52
10. Существенные обязательства Группы.....	53
11. Программа мотивации сотрудников.....	55
12. Обязательства со связанными сторонами	56
13. Информация об Акциях и ограничениях на продажу Акций	58
14. Приложения	60
15. Подписи Эмитента и Продающего акционера	61

1. Общие положения

Настоящий Меморандум содержит информацию о ПАО «ЛК «Европлан», ОГРН 1177746637584 (далее также – «Эмитент», «Общество», «Европлан», «Компания») и подконтрольных ему компаниях (далее при совместном упоминании – «Группа») в связи с планируемым публичным предложением его акций со стороны единственного акционера Компании – Публичного акционерного общества «ЭсЭфАй», ОГРН 1027700085380 (далее также – «Продающий акционер» или «ПАО «ЭсЭфАй»).

Настоящий Меморандум составлен исключительно в информационных целях. Настоящий Меморандум не является проспектом ценных бумаг, решением о выпуске (дополнительном выпуске) ценных бумаг, предложением купить ценные бумаги или какие-либо активы, принять участие в подписке на ценные бумаги или продать ценные бумаги или какие-либо активы, не является офертой или приглашением делать оферты, не является рекламой ценных бумаг, гарантией или обещанием продажи ценных бумаг или каких-либо активов или проведения размещения ценных бумаг или заключения какого-либо договора, и не должен толковаться в каком-либо из этих качеств.

Настоящий Меморандум не является рекомендацией, в том числе индивидуальной инвестиционной рекомендацией (в значении, определенном в Федеральном законе от 22 апреля 1996 года № 39 ФЗ «О рынке ценных бумаг»), в отношении ценных бумаг Эмитента или любых иных ценных бумаг или любых активов, упомянутых в настоящем документе. Настоящий документ не предназначен для того, чтобы быть основанием для принятия каких-либо инвестиционных решений. Информация, содержащаяся в настоящем документе, предоставлена Эмитентом и не подвергалась какой-либо независимой проверке.

Информация, представленная в настоящем Меморандуме, может существенно меняться. Настоящий Меморандум не содержит исчерпывающей информации о Группе. Эмитент сохраняет за собой право без объяснения причин в любое время в любом объеме и без какого-либо уведомления изменять любую информацию, содержащуюся в настоящем документе. Публикация настоящего документа не влечет возникновения какого-либо обязательства Группы, в том числе обязательства по изменению или обновлению настоящего документа или по исправлению любых обнаруженных содержащихся в нем неточностей. Передача, распространение или публикация настоящего документа не влечет за собой каких-либо обязательств со стороны Группы по осуществлению каких-либо сделок. Эмитент, любые иные лица, входящие с Эмитентом в группу лиц, их аффилированные или иным образом связанные с ними лица, работники, должностные лица, представители, агенты, советники и консультанты не принимают никакой ответственности ни за какие убытки, прямые или косвенные, возникшие в результате использования настоящего документа или информации, содержащейся в настоящем документе.

Любая информация о планах и любых будущих событиях, содержащаяся в настоящем Меморандуме, является неопределенной и может существенно отличаться от фактов и событий, которые наступят в будущем. Ничто в настоящем Меморандуме не является гарантией, заверением, обещанием или обязательством относительно будущих событий и фактов, и что любые будущие реальные результаты, события и факты могут существенно отличаться от информации, указанной в настоящем Меморандуме. Эмитент, любые иные лица, входящие с Эмитентом в группу лиц, их аффилированные или иным образом связанные с ними лица, работники, должностные лица, представители, агенты, советники и консультанты не дают никаких гарантий, заверений, обещаний или обязательств относительно наступления, достоверности, исполнимости или достижимости таких планов или любых будущих событий или фактов.

Настоящий Меморандум может включать заявления, которые являются «заявлениями прогнозного характера» или могут рассматриваться как таковые. Указанием на такие заявления прогнозного характера является употребление конструкций, относящихся к будущему, включая такие слова, как «планирует», «имеет целью», «считает», «ожидает», «предполагает», «намерена», «оценивает», «будет», «может», «продолжает», «продолжаться», «имеет возможности», «продолжающийся», «готова», в том числе (в каждом из указанных случаев) в отрицательной или иной форме, либо других аналогичных конструкций, а также рассмотрение стратегии, планов, целей, будущих событий или намерений. Заявлениям прогнозного характера по определению присущи факторы риска и неопределенности и существует риск того, что предположения, прогнозы, перспективные оценки, ориентировочные данные и другие заявления прогнозного характера могут не совпасть с реальными результатами. Учитывая эти риски и неопределенность, вам не следует в чрезмерной степени полагаться на такие заявления прогнозного характера.

1.1 Резюме Меморандума

Европлан, крупнейший независимый лизингодатель, и Публичное акционерное общество «ЭсЭфАй», ОГРН 1027700085380, являющееся единственным акционером Эмитента, объявляют о намерении провести первичное публичное предложение (далее – «**IPO**» или «**Предложение**») обыкновенных акций Эмитента, имеющих регистрационный номер 1-01-16419-А от 23.03.2017, ISIN RU000A0ZZFS9 (далее – «**Акции**»), с листингом в Публичном акционерном обществе «Московская Биржа ММВБ-РТС», ОГРН 1027739387411 (далее также – «**Московская Биржа**»).

Листинг и начало торгов Акциями ожидаются в марте 2024 года. Таким образом, Европлан может стать первой в России публичной компанией лизинговой отрасли – одного из самых маржинальных сегментов российского рынка финансовых услуг.

Ожидается, что в рамках IPO действующий единственный акционер, ПАО «ЭсЭфАй», предложит инвесторам принадлежащие ему Акции. После IPO ПАО «ЭсЭфАй» сохранит за собой преобладающую долю в акционерном капитале Компании и продолжит принимать участие в росте бизнеса Группы и дальнейшем укреплении ее лидерских позиций на российском рынке автолизинга.

Информация в настоящем Меморандуме раскрыта на основании данных консолидированной финансовой отчетности Группы, составленной в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, за 2021-2023 гг. Отчетность проверена Аудитором Эмитента – Обществом с ограниченной ответственностью «Центр аудиторских технологий и решений – аудиторские услуги».

1.2 Общее описание бизнеса Группы

Миссия Компании

Миссия Европлана – помогать российскому бизнесу приобретать технику с максимальными скидками, выгодно в рассрочку оплачивать ее, снижать стоимость обслуживания и владения, а после замещать на новую.

Обзор группы

ПАО «ЛК «Европлан» является крупнейшим независимым лизингодателем на российском рынке автолизинга. Бизнес Компании ведется начиная с 1999 г. С 2017 г. был произведен перевод бизнеса на действующее юридическое лицо. Эмитент выстраивает прозрачные отношения с клиентами и финансовыми партнерами, благодаря чему на конец 2023 г.

Компанию выбрали ок. 146 тыс. лизингополучателей. Европлан предоставляет услуги лизинга, а также широкий набор дополнительных автомобильных услуг, включая автострахование через проверенных партнеров.

Европлан работает на перспективном быстрорастущем рынке автолизинга. При этом сохраняется значительный потенциал дальнейшего роста рынка за счет роста проникновения лизинга в общих продажах легкового транспорта, необходимости обновления автопарка на фоне его старения, а также активного развития сервисов совместной мобильности. По оценкам «Эксперт РА», российский рынок автолизинга достигнет 3 122 млрд руб. в 2027 г. по объемам нового бизнеса, при среднегодовом темпе роста на уровне 15% в 2023-2027 гг.

Европлан является безоговорочным лидером на российском рынке автолизинга среди независимых¹ игроков, имея в 2023 году долю по объему нового бизнеса 9,3% (почти в 2 раза больше, чем у ближайшего независимого игрока) В основе бизнес-модели – финансовая аренда высоколиквидных активов, приобретаемых, как правило, с дисконтом, благодаря чему на всех этапах действия договора лизинга остаток чистой инвестиции в лизинг, как правило, ниже рыночной стоимости актива. Выстроенная Компанией эффективная бизнес-модель позволяет демонстрировать высокие темпы роста бизнеса и прибыли, сохраняя приемлемый уровень операционных затрат и минимальные значения кредитного риска. Высокая эффективность достигается за счет диверсификации портфеля услуг с высокой долей комиссионных доходов и эффективного риск-менеджмента.

Лизинг

В рамках основного продукта, финансового лизинга (операционный лизинг занимает ок. 3% операционной прибыли по итогам 2023 г.), Эмитент приобретает технику и передает ее клиенту в финансовую аренду, в течение срока которой зарабатывает процентный доход. По окончании договора лизинга клиент имеет возможность выкупить арендованную технику или вернуть ее и взять в лизинг новую. Чистый процентный доход от финансового лизинга составил 58% от чистой операционной прибыли Европлана по итогам 2023 г.

Клиенты могут приобрести в лизинг любой автомобиль или специальную технику, в той спецификации, которая нужна клиенту, проведя поиск самостоятельно или воспользовавшись предложением Компании. Только за 2023 г. общее количество приобретенной техники составило более 55 тыс. единиц, благодаря чему Европлан, как крупный покупатель, в большинстве случаев продолжает получать лучшие на рынке скидки от поставщиков.

Вспомогательные услуги

Помимо лизинга, Группа активно развивает дополнительные услуги, включающие страхование и прочие автоуслуги, такие как техническое обслуживание, помощь на дороге, топливную программу и пр. Плюсами данного предложения для клиентов являются выгодные цены за счет корпоративных скидок Европлана от партнеров, а также экономия на возврате НДС при включении услуг в договор лизинга. Услуги можно также получить на автомобиль, не оформленный в лизинг в Европлане.

¹ Под «независимыми» подразумеваются компании, не являющиеся частью банковских и/или промышленных групп.

Благодаря дополнительным услугам Компания стремительно наращивает долю непроцентных доходов, сохраняя высокую рентабельность бизнеса и обеспечивая низкую зависимость от процентных ставок на рынке. Так, доля непроцентных доходов в чистой операционной прибыли Европлана составила 42% в 2023 г.

Эмитент разработал собственную уникальную ИТ-платформу, в основе которой лежит передовая CRM-система². Система покрывает весь жизненный цикл клиента и специально адаптирована для работы с лизинговыми продуктами. Каждый этап взаимодействия с клиентом проходит через CRM-систему и фиксируется в ней.

Лояльные клиенты являются основой бизнеса Европлана. Стремление к предоставлению привлекательного ценностного предложения клиентам с момента основания позволило Эмитенту нарастить клиентскую базу до ок. 146 тыс. клиентов на конец 2023 г. Основными клиентами Компании являются предприятия малого и среднего бизнеса (МСБ), составляющие 91% лизингового портфеля (по объему чистых инвестиций в лизинг), благодаря чему достигается высокая степень диверсификации портфеля Европлана, что положительно сказывается на уровне риска и устойчивости бизнеса Компании. Так, доля топ-50 клиентов составляет ок. 8% портфеля лизинга на конец 2023 г.

Компания выстроила многоканальную систему продаж, состоящую из 85 собственных офисов и более 4 тыс. дилерских центров по всей стране, а также двух контакт-центров и собственного веб-сайта. Эффективность системы продаж подтверждается высокой долей повторных клиентов в новом бизнесе – 72% (в денежном выражении).

Европлан отличается широким доступом к различным источникам фондирования. Благодаря безупречной кредитной истории и одному из самых высоких на российском рынке лизинга кредитному рейтингу агентства «Эксперт РА» на уровне ruAA, Эмитент регулярно привлекает фондирование на привлекательных условиях как от ведущих финансовых институтов, так и на рынке облигаций. С 1999 г. Европлан суммарно привлек и выплатил ок. 300 млрд руб. финансирования от крупнейших зарубежных и российских кредиторов.

Эффективность бизнес-модели Эмитента подтверждается динамичным ростом финансовых показателей при высоком уровне рентабельности. Чистая операционная прибыль³ Компании продемонстрировала среднегодовой темп роста в 29% в 2019-2023 гг., достигнув 30,4 млрд руб. Компания демонстрирует одни из лучших уровней операционной эффективности и рентабельности капитала в отрасли. Так, показатель CIR⁴ составляет 30,6%, а ROE находился в диапазоне 38%-40% в 2019-2023 гг.

Высококвалифицированная команда является основой бизнеса и одним из ключевых факторов успеха Компании. По состоянию на 31 декабря 2023 г. команда насчитывала свыше 2 700 сотрудников, увеличившись на 12% г/г. Высокая вовлеченность и уровень заинтересованности персонала в развитии Компании достигаются за счет привлекательных условий работы, отмеченных многочисленными профильными премиями. Топ-менеджмент Компании состоит из профессионалов со значительным опытом работы в отрасли, при этом существенная часть управленческой команды работает в Европлане более 10 лет, принимая непосредственное участие в становлении Компании в качестве лидера отрасли. Уровень и

² CRM («Customer Relationship Management») – система управления взаимоотношениями с клиентами.

³ Сумма чистых процентных доходов (до вычета резервов) и непроцентных доходов.

⁴ CIR («cost-to-income ratio») – отношение операционных расходов к чистым операционным доходам.

компетенции менеджмента Компании были высоко оценены крупнейшими иностранными рейтинговыми агентствами.

2. Риски, связанные с приобретением Акций

Перечень рисков, приведенных в настоящем пункте, отражает точку зрения и собственные оценки Группы и в силу этого не является исчерпывающим и единственно возможным.

Последовательность изложения рисков в Меморандуме не зависит от вероятности (частоты) возникновения риска и ожидаемых масштабов их неблагоприятного воздействия.

Риски перечислены без учета возможных ответных мер менеджмента Группы на возникновение риска.

Несмотря на то, что Группа имеет опыт прохождения экономических кризисов за 24-летнюю историю ее существования, это не является показателем того, что и в будущем Группа сможет так же успешно справиться с рисками, перечисленными ниже.

2.1 Отраслевые риски

Рынок лизинга в России становится все более конкурентным. Группа может оказаться не в состоянии продолжать успешно конкурировать.

В последние годы рынок лизинга в Российской Федерации становится все более конкурентным. Группа конкурирует с рядом лизинговых компаний, входящих в финансовые группы, отраслевые холдинги, экосистемы. Такие конкуренты могут предлагать клиентам услуги на условиях, существенно отличающихся от рыночных. Лизинговые компании, принадлежащие банкам, имеют более низкую стоимость финансирования, что может позволить им увеличивать долю рынка. Усиление конкуренции среди лизинговых компаний может привести, в частности, к снижению цен на лизинговые услуги, что может привести к снижению маржинальности, результатов деятельности и перспектив Группы.

Кроме того, конкурентное положение Группы зависит от ее способности соответствовать ожиданиям клиентов, что, в свою очередь, зависит от ее способности постоянно совершенствовать существующий ассортимент продукции и услуг и разрабатывать новые продукты, услуги, системы и программное обеспечение, отвечающие меняющимся потребностям клиентов. Рыночные условия и требования клиентов постоянно меняются, и для успешной конкуренции Группа должна постоянно разрабатывать и продвигать на рынок новые продукты и идеи в области услуг. Сейчас Группа является абсолютным лидером по количеству услуг на рынке. Невозможно гарантировать, что Группа сможет это постоянно делать, и даже в случае успеха разработка и маркетинг этих новых продуктов и идей могут потребовать постоянных инвестиций в технологии и персонал.

Кроме того, на российском рынке лизинга происходит консолидация, которую ведут государственные и банковские лизинговые компании. Существующие и потенциальные конкуренты могут налаживать сотрудничество между собой или с третьими сторонами, чтобы расширить свои возможности по удовлетворению потребностей потенциальных клиентов. Любые новые конкуренты или новые альянсы между существующими конкурентами могут быстро завоевать значительную долю рынка. В результате конкуренты Группы могут быстрее, чем Группа, адаптироваться к изменениям в требованиях клиентов и направить больше ресурсов на развитие лизингового бизнеса. Если Группа не сможет эффективно реагировать на усиление конкуренции, это может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы.

Независимость от финансовых групп позволяет Компании быть более гибкой в своих действиях и оперативно реагировать на изменения тенденций на рынке. Эффективная

бизнес-модель, уникальные компетенции на рынке автолизинга, собственная ИТ-платформа, позволяющая автоматизировать процессы, а также высококвалифицированная команда позволяют Группе оставаться конкурентоспособными на рынке автолизинга. Группа обладает широким доступом к источникам фондирования благодаря безупречной кредитной истории и успешной истории привлечения финансирования на долговых рынках.

Группа может пострадать от неблагоприятных изменений в автомобильной промышленности, транспортной отрасли и других секторах рынка, непосредственно связанных с ее деятельностью.

Общие изменения в автомобильной и транспортной отраслях важны для Группы, поскольку они влияют на условия приобретения, обслуживания и использования автомобилей. Группа зависит от развития тенденций в сфере личного, общественного и коммерческого транспорта, на которые влияет ряд факторов. К ним относятся расширение инфраструктуры общественного транспорта, улучшение транспортного потока, рост доступности совместного использования автомобилей и других услуг мобильности. Любое негативное развитие событий в отношении этих факторов может отрицательно сказаться на использовании автомобилей в целом и, следовательно, может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое положение, результаты деятельности и перспективы Группы.

Группа участвует в государственных программах субсидирования лизингополучателей. Если эти программы будут сокращены, то это может привести к снижению спроса со стороны клиентов, что окажет негативное влияние на результаты деятельности Группы.

В случае если возмещение средств лизинговым компаниям будет неожиданно сокращено по государственной программе субсидирования, а лизинговая компания уже транслировала субсидию лизингополучателям, то это может привести к увеличению расходов Эмитента и сокращению его чистой прибыли, несмотря на предусмотренные договором лизинга условия о компенсации данных расходов выгодоприобретателем субсидии, т.е. лизингополучателем.

Цены на иностранные автомобили в Российской Федерации могут расти под влиянием ряда факторов, включая курсы валют, санкции, правила импорта, повышенный покупательский спрос и дефицит популярных автомобилей.

Некоторые российские производители транспортных средств пользуются поддержкой Правительства РФ в виде субсидий и/или льготного финансирования. Если данные производители перестанут получать такую поддержку (или сократятся ее объемы), им, возможно, придется повысить цены на свою продукцию.

Хотя Группа считает, что рост цен на автомобили, скорее всего, пойдет на пользу лизинговому рынку, так как увеличит потребность клиентов в заемных средствах и, как следствие, повысит спрос на лизинговые услуги, нельзя гарантировать, что значительное повышение цен на автомобили не приведет к снижению спроса клиентов на автомобили в целом и лизинговые автомобили в частности и, следовательно, окажет негативное влияние на бизнес, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

Кроме того, цены на бензин и дизельное топливо могут быть нестабильными из-за различных факторов, включая колебания мировых цен на нефть, спрос и предложение, развитие возобновляемых источников энергии, а также изменение правового регулирования. Значительное повышение цен на топливо может снизить спрос на лизинговые автомобили и, следовательно, оказать негативное влияние на бизнес, финансовое положение и результаты деятельности Группы.

Возможный рост цен на запчасти или ограничения на ввоз запчастей ряда производителей, могут создать дополнительные сложности в эксплуатации предметов лизинга лизингополучателями и оказать влияние на своевременность оплаты лизинговых платежей.

Любые будущие неблагоприятные изменения в автомобильной промышленности, лизинговой, транспортной отраслях и других секторах рынка, включая страхование и услуги по техническому обслуживанию автомобилей, могут оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы.

Группа зависит от поставщиков автомобилей, как следствие, она может пострадать от неблагоприятных событий, влияющих на бизнес этих поставщиков, или от ухудшения отношений с поставщиками.

Группа приобретает автомобили, которые сдает в аренду своим клиентам, у Поставщиков. Группа зависит от этих дилеров в отношении поставок привлекательных моделей автомобилей на конкурентных условиях, в достаточном количестве, с удовлетворительным качеством и в сроки, совместимые с ее бизнес-моделью. Невозможно гарантировать, что Группа сможет поддерживать отношения с этими поставщиками или что она будет в состоянии договориться об условиях закупок, которые позволят ей оставаться конкурентоспособной или продлевать эти соглашения на выгодных условиях. Деятельность Группы также зависит от стратегии производителей или дилеров, с которыми она заключает сделки, или от изменений рыночных условий в автомобильной промышленности. Деятельность Группы частично зависит от ее отношений с дилерами, которые готовы продавать новые автомобили со скидкой для Группы, и в будущем она может оказаться не в состоянии приобретать новые автомобили на таких выгодных условиях. Уход с российского рынка поставщиков с выстроенными процессами также может повлечь рост цен на автомобили и снижение спроса на услуги Группы. В случае наступления таких обстоятельств Группа может оказаться не в состоянии найти других поставщиков для удовлетворения своих потребностей в поставках на конкурентоспособных условиях. Подобные неблагоприятные события, влияющие на бизнес поставщиков, или ухудшение отношений с ними могут оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы.

Группа заключила рамочные соглашения с различными дилерами, страховыми компаниями, автосервисами, компаниями по оказанию помощи на дорогах, шиномонтажными центрами, топливными компаниями, чтобы дополнить свое предложение полного цикла и предоставить своим клиентам сопутствующие услуги. Эти рамочные соглашения позволяют Группе получать существенные скидки, а в некоторых случаях дают право на бонусные выплаты. Группа сотрудничает с дилерами по техническому обслуживанию и ремонту автомобилей, а также со специализированными сетями по ремонту шин и помощи на дорогах. Группа также имеет многочисленные партнерские отношения с дилерами, которые играют важную роль в открытии новых возможностей для бизнеса Группы. Группа считает, что в рамках рамочных соглашений и договоров с дилерами она получила конкурентоспособные коммерческие условия, такие как скидки на цены, специальные почасовые ставки, а также бонусы, основанные на достижении определенных объемов рынка и других периодических целей. Невозможно гарантировать, что такие рамочные соглашения и договоры с дилерами не будут расторгнуты или продлены на менее выгодных условиях. Если отношения Группы с поставщиками, дилерами ухудшатся или если их бизнес окажется под негативным влиянием внешних событий, это может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы.

Успех Группы зависит от ее способности нанимать, обучать и сохранять сотрудников, высококвалифицированных специалистов в области продаж, технологий и других областях.

Способность Группы сохранять конкурентные позиции и реализовывать свою стратегию зависит от топ-менеджмента, ключевых сотрудников и других квалифицированных сотрудников Группы, в частности ИТ-персонала. Например, Группа зависит от эффективной работы собственных программных решений для выполнения основных задач в области управления бизнесом, в том числе для управления продажами, оценки рисков и администрирования лизинговых контрактов. Таким образом, нехватка ключевого ИТ-персонала может привести к тому, что Группа не сможет поддерживать и улучшать функциональность и возможности ИТ-систем Группы, что, в свою очередь, может привести к перебоям в работе, потере данных и другим неблагоприятным последствиям.

Ожидается, что потребность в квалифицированном персонале будет продолжать расти вместе с расширением деятельности Группы. Конкуренция в Российской Федерации за персонал с соответствующими знаниями и опытом является интенсивной, поэтому Группа подвержена риску высокой конкуренции за трудовые ресурсы. Группа конкурирует в борьбе за квалифицированные кадры в ИТ-сфере вместе с компаниями и экосистемами, деятельность в ИТ-отрасли для которых является основной, что может быть преимуществом для потенциальных кандидатов. В результате Группа может оказаться не в состоянии привлечь и/или удержать квалифицированных сотрудников. Уход членов управленческой команды Группы или неспособность привлечь, удержать и мотивировать квалифицированных работников может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы.

Группа может оказаться не в состоянии управлять будущим ростом или эффективно реализовывать стратегию Группы (стратегический риск).

Эмитент и Группа в целом подвержены рискам неэффективных решений в отношении стратегии деятельности и развития Эмитента и Группы, выбора перспективных направлений, рискам стратегических проектов, крупных сделок, в т.ч. слияния и поглощения, приоритизации проектов, выделения и распределения ресурсов, следования ошибочным предположениям и примерам. Эмитент и Группа подвержены рискам неэффективности организации самой системы принятия таких решений.

В системе корпоративного управления Эмитента рассмотрение сценариев стратегического развития компании и утверждение стратегии и ежегодных бюджетов в ее развитие отнесены к компетенции Совета директоров. Совет директоров Эмитента также осуществляет ежеквартальный контроль исполнения годового бюджета Эмитента, а служба внутреннего аудита проводит проверки не только достоверности исполнения бюджетов, но и организации самого бюджетного процесса, а также проектных процессов и процессов расчета и контроля ключевых показателей эффективности (КПЭ).

В целях обеспечения эффективной оценки возможностей, разработки и реализации стратегических решений Эмитентом применяются многочисленные мероприятия рыночного и продуктового анализа, краткосрочного и среднесрочного планирования, управленческого учета эффективности и система проектного управления. Эти программы реализуются несколькими структурными единицами Эмитента, в т.ч. финансовым департаментом, департаментом оценки рисков, департаментом развития продуктов, департаментом аналитики, департаментом информационных технологий, департаментом маркетинга, департаментом клиентского сервиса, департаментом развития партнерских программ, деятельность которых направлена на анализ текущего состояния Группы, выделение приоритетных направлений деятельности, разработку проектов тактических и

стратегических планов для рассмотрения и утверждения, а также на их реализацию и механизмы контроля. При реализации поставленных задач и планов, определенных стратегией Эмитента, под действием изменений внешней и/или внутренней рыночной конъюнктуры, в случае выявления отклонений ключевых результатов и КПЭ от плановых и прогнозных значений в каком-либо сегменте Группа корректирует или уточняет планы деятельности.

Будущая деятельность Группы, ее результативность и устойчивое развитие Эмитента зависят от способности Группы успешно реализовывать свою рыночную, продуктовую, кадровую, технологическую, социальную, экологическую стратегию, а также стратегию корпоративного управления, где многие факторы находятся вне контроля Группы, но всегда связаны с профессиональным уровнем и достаточностью компетенций органов управления Группы.

Увеличение масштабов деятельности Группы может повысить нагрузку на существующие ресурсы управления Группы, т.к. увеличение масштабов и сложности деятельности Группы повышает требования к деятельности управления из-за возрастающего количества и сложности объектов и субъектов управления, операционных процессов, ресурсов и взаимодействий Группы. По мере того, как Группа расширяет свою деятельность, Группа должна контролировать эффективность расходов, поддерживать качество и контроль на географически удаленных рынках с возрастающим количеством контрагентов и договоров. Будущий рост и финансовые результаты Группы будут частично зависеть от способности Группы продолжать совершенствовать продукты, способы продаж, обслуживания клиентов, финансового и качественного контроля и интеграции информационных систем, развития персонала, а также от способности использовать преимущества экономии средств за счет эффекта масштаба.

Существенная нагрузка на ресурсы управления Группы и изменения в управлении Группой, связанные с увеличением масштабов деятельности Группы, могут оказать неблагоприятное воздействие на бизнес, финансовое состояние, перспективы и результаты деятельности Группы.

Риск информационной безопасности, включая риск перебоев в работе программных систем, веб-сайтов и мобильных приложений, которые могут негативно сказаться на деятельности Группы.

Способность Группы предоставлять качественные услуги на конкурентных условиях своим клиентам зависит от эффективной работы и удобного дизайна ИТ-платформы, собственного программного обеспечения, веб-сайтов и мобильных приложений. Сбои в работе таких систем и программного обеспечения, имеющих ключевое значение для деятельности Группы, могут оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы, ограничить возможности Группы по наращиванию лизингового портфеля, увеличить расходы Группы на обслуживание долга и снизить ее операционный доход.

Системные сбои и неполадки в компьютерных системах, оборудовании и программном обеспечении Группы, включая сбои в работе серверов или возможные атаки из внешних источников, такие как атаки хакеров или компьютерные вирусы, могут оказать существенное негативное влияние на ИТ-системы Группы. Любой сбой в системе, несанкционированное использование или кибератака могут привести к негативным последствиям, включая публикацию коммерческой тайны Группы или другой конфиденциальной информации, блокировку доступа Группы к собственным системам или другие негативные финансовые или иные последствия. Эти последствия могут негативно повлиять на конкурентные позиции Группы, стоимость инвестиций в разработку

собственных продуктов, а также подвергнуть Группу юридической ответственности, что, в свою очередь, может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы.

Группа зависит от эффективной работы своего программного обеспечения, веб-сайта и мобильного приложения в процессе предоставления услуг, связи и отчетности своим клиентам. Группа преимущественно использует собственные программные решения для выполнения основных задач по управлению бизнесом, в том числе для управления продажами, оценки рисков и администрирования договоров лизинга. Безотказная работа и дальнейшее развитие этих ИТ-систем необходимы для эффективного ведения деятельности Группы. Неспособность поддерживать и совершенствовать функциональность и возможности технологий и систем Группы может привести к сбоям в работе, потере данных и другим неблагоприятным последствиям.

Кроме того, повсеместное развитие технологий, переход на российское программное обеспечение по ряду продуктов, может потребовать значительных затрат на адаптацию программного обеспечения Группы под такие изменения. Конкуренты Группы могут иметь больше возможностей для использования новых технологий или быстрее, чем Группа, адаптироваться к меняющимся требованиям рынка и клиентов, например, из-за несовместимости существующего программного обеспечения Группы с новыми разработками. Это также может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы.

Репутационный риск

В качестве факторов (причин), которые могут привести к возникновению репутационных рисков Эмитента и Группы в целом, можно привести:

- ошибки при соблюдении Группой законодательства Российской Федерации, учредительных и внутренних документов Группы, несоблюдение отдельными сотрудниками принципов профессиональной этики,
- ошибки при исполнении Группой законодательства в области противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма,
- неспособность Группы противодействовать иной противоправной деятельности, осуществляемой недобросовестными клиентами, контрагентами,
- ошибки при исполнении договорных обязательств перед кредиторами, клиентами и контрагентами,
- внедрение продуктов и услуг качеством ниже ожидаемого пользователями,
- отсутствие во внутренних документах Группы механизмов, позволяющих эффективно регулировать конфликт интересов клиентов и контрагентов, акционера, а также минимизировать негативные последствия конфликта интересов, в том числе предотвращение предъявления жалоб, судебных исков со стороны клиентов и контрагентов и (или) применение мер воздействия со стороны органов регулирования и надзора,
- недостатки в управлении финансовыми рисками Группы, осуществление Группой рискованной кредитной, инвестиционной и рыночной политики, высокий уровень операционного риска,
- опубликование в средствах массовой информации сведений о Группе и ее деятельности, в т.ч. недостоверных и целенаправленно порочащих репутацию, воспринимаемых общественностью, партнерами, клиентами, работниками как негативная.

Указанные факторы, реализованные в отношении действий и бездействий самой Группы, а также руководства и работников Группы, руководства и конечных бенефициаров акционера(-ов), крупных партнеров, клиентов Группы также могут влиять на повышение репутационных рисков Группы.

Одной из приоритетных задач Группы было и остается предоставление лизинговых услуг высокого качества и бесперебойное обслуживание клиентов, и исполнение своих обязательств. Безупречная кредитная история Группы наряду с успешным развитием лизинговой деятельности позволяет Группе выходить на лидирующие позиции в рейтингах лизинговых компаний как в России, так и за ее пределами.

Для сохранения качества работы и поддержания деловой репутации на высоком уровне в Группе реализован ряд процедур и функционирует несколько структурных единиц (в том числе юридический департамент, департамент по работе с персоналом, департамент оценки рисков, департамент экономической безопасности, отдел финансового мониторинга, служба внутреннего аудита), деятельность которых направлена на стимулирование, применение лучших практик повышения деловой репутации и контроль соблюдения работниками правил и процедур, включая процедуры корпоративного управления.

Природно-климатический риск

Доля бизнеса в лизинговом портфеле Эмитента и Группы свыше 10% находится в Центральном Федеральном округе и Приволжском Федеральном округе. Географические особенности данных федеральных округов таковы, что они мало подвержены стихийным бедствиям (в т.ч. ураганы, наводнения, землетрясения и пр.), имеют развитое транспортное сообщение. Вероятность возникновения катастроф техногенного характера оценивается Эмитентом как незначительная.

Возможные последствия реализации описанных рисков:

- неблагоприятное воздействие на деятельность Группы в связи с рисками для здоровья работников Группы, а также сотрудников клиентов и деловых партнеров Группы;
- перебои в деятельности Группы, вызванные новым регулированием, принятым в качестве сдерживающих мер по распространению пандемии, или практикой его применения, дополнительные расходы, связанные с таким новым регулированием, ограничениями на поездки, усиленным режимом проверок предприятий Группы, гигиеническими мерами (карантин и физическое дистанцирование) или переводом сотрудников на удаленную работу;
- сокращение нового бизнеса вследствие дефицита транспортных средств, передаваемых в лизинг;
- возможное сокращение денежных потоков и ухудшение финансового состояния Группы, включая потенциальные ограничения ликвидности;
- ограничения в доступе к капиталу, включая невозможность рефинансировать любые существующие обязательства в результате какого-либо ужесточения кредитования;
- потенциальное ухудшение финансового состояния и перспектив клиентов или контрагентов Группы, что может негативно повлиять на их способность или готовность исполнять свои договорные обязательства перед Группой.

В случае если произойдут негативные изменения ситуации в регионах, связанные со стихийными силами природы (землетрясения, наводнения, бури), которые могут отрицательно сказаться на деятельности Группы, Группа предпримет все доступные ей меры по уменьшению влияния возникших негативных последствий, в том числе будет продолжать расширять свое присутствие в других регионах РФ. Кроме того, имущество,

принадлежащее Группе и переданное в лизинг, застраховано, что минимизирует негативное влияние возникновения опасности стихийных бедствий.

2.2 Страновые и региональные риски

Ухудшение экономической ситуации в Российской Федерации может оказать негативное влияние на бизнес Группы.

Изменения в национальной экономике могут повлиять на спрос и предложение лизинговых услуг, способы, инфраструктуру и стоимость их оказания.

Поскольку деятельность Группы зависит от таких факторов как доступ к источникам финансирования и покупательская способность контрагентов, негативное влияние экономических изменений на указанные факторы может отразиться на бизнесе, финансовом состоянии, результатах деятельности и перспективах Группы.

К факторам, влияющим на экономическую ситуацию в стране, можно отнести следующие события и обстоятельства:

- волатильность валового внутреннего продукта;
- внешняя политика и последствия зарубежных и международных санкций;
- существенное изменение процентных ставок;
- снижение реального располагаемого дохода населения;
- зависимость экономики от цен и объемов экспорта сырьевых товаров;
- высокая волатильность курса рубля;
- ограничения трансграничного движения капитала.

Возможное ухудшение в глобальной экономике в целом и в крупных экономиках могут оказать негативное влияние на объем внешней торговли Российской Федерации, темпы роста российской экономики или инфляцию.

Экономические спады могут привести к удлинению платежных циклов, увеличению затрат на взыскание и дефолтам клиентов Группы. Кроме того, наступление или сохранение неблагоприятных экономических условий может затруднить получение Группой финансирования для своей деятельности, возможностей роста или перспектив.

Внешиполитические факторы и усиление санкционного давления на Российскую Федерацию могут оказать негативное влияние на бизнес Группы.

Начиная с 2014 года, Соединенные Штаты Америки, Европейский Союз, Великобритания и некоторые другие страны, и наднациональные институты вводили и постепенно ужесточали экономические санкции в отношении Российской Федерации, российских граждан, юридических лиц и секторов российской экономики. Введение санкций повлекло за собой увеличение экономической неопределенности, в том числе большую волатильность на рынках капитала, возросшую волатильность курса российского рубля, изменение логистических цепочек, а также изменение источников долгового и акционерного финансирования. Стоит отметить, что негативный эффект от ухода с российского рынка «западных» автопроизводителей частично компенсировался позитивным эффектом от поставок транспортных, самоходных и специальных средств производителями из России и КНР. Санкционные риски могут оказывать непосредственное влияние на Группу. Украинскими властями введены ограничительные меры в отношении ПАО «ЛК «Европлан», топ-менеджмента и членов Совета директоров Эмитента. Помимо этого, Великобритания включила в список блокирующих санкций конечного бенефициара

Компании. Ужесточение санкций и введение новых ограничительных мер со стороны других государств и организаций может оказать негативное влияние на бизнес Группы, ее финансовое положение, финансовые результаты и перспективы деятельности.

Техногенные и природные опасности могут негативно влиять на результаты деятельности Группы.

Довольно сложно прогнозировать вероятность и закономерности в наступлении тех или иных техногенных или природных факторов, включая стихийные бедствия, и каким образом техногенные и природные факторы могут оказывать влияние на деятельность Группы. Однако на примере влияния эпидемии COVID-19 понятно, что не стоит их недооценивать, особенно в случаях, когда такие факторы носят глобальный или даже катастрофический характер, сопряжены с большими потерями в экономической, социальной и гуманитарной среде.

Ограничительные меры, предпринимаемые в разное время правительствами разных стран в связи с распространением вируса COVID-19, оказали существенное влияние на экономику.

Повторение аналогичных факторов в будущем может негативно повлиять на непрерывность экономического производства, введение императивных ограничительных мер и физическая необходимость заботиться о жизни, здоровье и благополучии людей может существенно сокращать объемы производства, спроса и предложения, в т.ч. в лизинговой сфере.

Любой из вышеперечисленных факторов по отдельности или в совокупности может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы Группы. В случае реализации указанных выше событий рыночная стоимость акций Эмитента может претерпевать существенные изменения. Способность Группы выплачивать дивиденды напрямую зависит от прибыли, поэтому перечисленные страновые риски также могут оказывать влияние на дивидендную доходность по акциям.

2.3 Финансовые риски

Колебания процентных ставок по требованиям и обязательствам могут негативно влиять на финансовый результат Группы.

Изменение (рост) процентных ставок в целом может привести к увеличению стоимости обслуживания долга, что, в свою очередь, может повлиять на процентные расходы Группы и, как следствие, снижать чистую прибыль.

Изменения процентных ставок по привлечению Группой финансирования разнонаправленно влияют на финансовый результат деятельности. Рост процентных ставок на рынке при фиксированных лизинговых платежах по лизинговому портфелю и переменных процентных ставках по привлекаемым денежным средствам, равно как снижение процентных ставок на рынке при лизинговых платежах, привязанных к переменной процентной ставке и фиксированных процентных ставках по привлекаемым денежным средствам, может оказать негативное влияние на темпы роста лизингового портфеля, затраты на обслуживание долга, операционный доход и в конечном счете финансовый результат Группы.

В рамках реализуемой Группой политики по управлению процентным риском, Эмитент привлекает кредиты по фиксированной ставке. В случае если привлечение кредита осуществляется по плавающей ставке, то Эмитент использует инструменты хеджирования процентного риска, например, процентный своп.

Эмитент размещает полученные заемные ресурсы в сделки лизинга с фиксированной процентной ставкой.

Данный подход позволяет минимизировать негативное влияние процентного риска. Вместе с тем, полностью его исключить невозможно по причине: а) наличия обязательств по приобретению облигаций размещенных выпусков в соответствии с эмиссионными документами и б) условия в некоторых кредитных договорах о возможности пересмотра ставки в случае резкого роста Ключевой ставки Банка России.

Несмотря на то, что Эмитент предпринимает ряд мер по управлению финансовыми рисками, невозможно полностью исключить негативные последствия влияния стоимости финансирования на финансовые результаты.

Лизинговая деятельность подвержена кредитному риску со стороны лизингополучателей и прочих контрагентов.

Кредитный риск – это риск возникновения убытков вследствие полного или частичного неисполнения лизингополучателями, а также прочими контрагентами финансовых обязательств перед Группой в соответствии с условиями соглашений. Данные события также могут привести к увеличению дебиторской задолженности и необходимости начисления повышенного резерва, что приведет к уменьшению чистой прибыли Группы. Несвоевременное получение денежных средств в значительном объеме может привести к просрочкам по своим обязательствам по кредитным соглашениям, что может повысить риск получения требований о досрочном погашении займов и кредитов и/или применения финансовых санкций в виде штрафов и неустойки.

Группа управляет кредитным риском путем установления различных лимитов на принятие данного риска, контроля уровня концентрации кредитных рисков, принимаемых Группой на отдельных лизингополучателей (группы связанных лизингополучателей), отрасли, клиентские сегменты, лизинговые продукты и созданием соответствующих резервов в соответствии со стандартами МСФО 9. Эмитент использует статистический скоринг по сделкам. Ценообразование лизинговых сделок учитывает стоимость риска. Также кредитный риск частично покрывается за счет того, что лизинговые сделки полностью обеспечены правом собственности на активы, передаваемые в лизинг. Контроль качества системы управления кредитным риском и оценка ее эффективности осуществляются Службой внутреннего аудита. Вместе с тем, кредитный риск не может быть полностью исключен, т.к. реализация описанных событий в любом случае влечет увеличение расходов, может негативно повлиять на ликвидность и прибыль компании.

Лизинговая деятельность подвержена риску ликвидности.

Риск ликвидности – это риск того, что у Группы не будет достаточно средств для выполнения всех своих обязательств в срок. Основным признаком риска ликвидности является превышение стоимости краткосрочных пассивов по отношению к краткосрочным активам. Чем ниже этот показатель, тем лучше у компании финансовое состояние и тем выше её ликвидность.

На 31.12.2023 группа имеет положительную накопленную ликвидность на всех сроках погашения, где контрактные и ожидаемые притоки по активам покрывают ожидаемые оттоки по обязательствам со значительным запасом.

Группа управляет риском ликвидности следуя следующим принципам:

- привлекает заемное финансирование учитывая структуру будущих поступлений по лизинговому портфелю;
- имеет диверсифицированные источники заемного финансирования;
- проводит ГЭП анализ для планирования денежных потоков и формирования

достаточного запаса ликвидности как для своевременного погашения обязательств, так и для размещения средств в новые лизинговые сделки;

- формирует достаточный уровень открытых и неиспользованных кредитных линий, для обеспечения планируемого роста бизнеса;
- размещает свободные денежные средства в банках с высоким рейтингом платежеспособности от ведущих рейтинговых агентств (на 31.12.2023 доля средств, размещенных в банках составила: рейтинг АКРА AAA = 33,3%, рейтинг АКРА от AA- до AA+ = 66,2%).

Развитие бизнеса эмитента требует роста объемов его финансирования. Будущий доступ к необходимым объемам финансирования может быть ограничен в результате реализации рисков и непредвиденных обстоятельств, многие из которых находятся вне контроля Эмитента, включая:

- Эмитент является независимой лизинговой компанией и не входит в банковские группы. Банки могут отдавать предпочтение в финансировании лизинговых компаний, входящих в их группу;
- В случае если банки будут финансировать дочерние лизинговые компании на нерыночных условиях, то Эмитенту возможно придется в большем объеме финансировать лизингополучателей с более высоким профилем риска, так как лизингополучателей с более низким профилем риска смогут с более низкой ставкой профинансировать указанные дочерние лизинговые компании;
- Возможное сокращение банками лимитов на лизинговую отрасль и/или Эмитента вследствие ухудшения макроэкономических условий, внутренних политик или действий регулятора;
- Возможное сокращение числа банков вследствие событий слияний/поглощений или отзыва лицензий регулятором, что снизит уровень конкуренции на рынке заемного капитала и снизит потенциальную диверсификацию кредиторов Эмитента;
- Дополнительные требования одного кредитора по изменению текущих или будущих условий соглашений о кредитовании и/или структуры обеспечения, а также предоставление дополнительного обеспечения или покупки дополнительных продуктов, могут привести к сокращению лимитов финансирования другого кредитора.

Эмитент постоянно контролирует выполнение условий, изложенных в кредитных соглашениях, но не может полностью исключить возможность наступления в будущем непредвиденных событий, в соответствии с которым кредиторы смогут потребовать досрочное погашение кредита, что в свою очередь может негативно повлиять на ликвидность.

Нужно отметить, что в ряде случаев, действия самого кредитора могут спровоцировать наступление условий досрочного погашения своих кредитов, т.к. в ряде случаев исполнение обязательств заемщика по кредитному соглашению технически зависит от действия и/или бездействия самого кредитора;

В случае реализации непредвиденных обстоятельств или дополнительных рисков Эмитент предпримет все необходимые меры для надлежащего исполнения обязательств перед своими кредиторами.

Имущественный риск

Эмитент подвержен имущественному риску, который может реализоваться в виде убытков, возникающих при положительной разнице между остатком задолженности лизингополучателей по портфелю активов Эмитента и его рыночной стоимостью или между остаточной стоимостью актива и его реальной стоимостью. Реализация данного

риска приводит к увеличению расходов Эмитента и уменьшению чистой прибыли Группы. Эмитент управляет данным риском за счет:

- финансирования ликвидных и высоколиквидных активов (на 31.12.2023 доля низколиквидного оборудования составляет менее 1%);
- использования, как правило, авансового платежа со стороны лизингополучателя;
- страхования лизинговых активов, которое позволяет перенести на страховщика большинство рисков повреждения и утраты, которые могут возникнуть в процессе эксплуатации предмета лизинга;
- мониторинга транспортных средств с помощью спутниковых систем;
- эффективного процесса взыскания задолженности.

Уход «западных» производителей и их замещение китайскими производителями привел к ряду изменений:

- В ряде случаев китайские производители не предоставляют дилерам отсрочку платежа, что приводит к требованию предоплаты от лизинговой компании. Это увеличивает риск не поставки транспортного средства.
- По ряду новых моделей и марок отсутствует достаточная история результатов продаж на вторичном рынке. Это создает риск того, что реальные результаты продаж данных марок и моделей могут отклоняться от принятых аналогов и есть вероятность ухудшения результата реализации портфельного актива.

Эмитент предпринимает и будет предпринимать меры по минимизации данных рисков за счет сегментирования Поставщиков в пользу которых может осуществляться авансирование на основе истории работы с ними, их финансовых показателей, ограничения сроков и сумм авансирования, в ряде случаев разделения рисков авансирования с Лизингополучателем и Поставщиком, в ряде случаев привлечения дополнительных инструментов обеспечения, таких как поручительство лизингополучателя, безакцептное списание и т.п. При прогнозе результата реализации изъятого портфельного актива у лизингополучателя Эмитент будет использовать наиболее близкие аналоги за актуальный период.

Риск изменения валютного курса

Эмитент привлекает денежные средства в российских рублях и заключает договоры лизинга в российских рублях. Несмотря на то, что Эмитент в настоящее время не планирует осуществлять операции, номинированные в иностранной валюте (или условных единицах, привязанных к иностранной валюте), это не гарантирует от возможности изменения данного подхода в будущем, что может оказать влияние на операционный доход и финансовый результат. В случае отрицательного влияния изменения валютных курсов Эмитент скорректирует свои действия для минимизации возникших рисков в соответствии со сложившейся ситуацией.

В любом случае колебания валютного курса сказываются на инфляционной нагрузке.

Инфляция может негативно отразиться на объемах бизнеса Группы.

Изменение инфляции влияет на размер ключевой ставки Банка России, которая в свою очередь влияет на стоимость привлекаемых Группой денежных средств. При этом, рост инфляции и процентной ставки может привести к снижению инвестиционной привлекательности услуги лизинга, к снижению платежеспособности лизингополучателей и поставщиков Группы.

Вместе с тем, инфляция, как правило, ведет к росту стоимости транспортных средств, что положительно влияет как на рыночную стоимость активов в портфеле Эмитента, так и на

финансовый результат реализации портфельных активов, изъятых у лизингополучателей.

Рост инфляции может оказать влияние на рост затрат на обслуживание долга, снижение темпов роста лизингового портфеля, операционного дохода и финансового результата Группы.

2.4 Правовые риски

Риск изменения регулирования лизинговой деятельности

Отрасль лизинга функционирует в России более 20 лет и регулируется отдельным Федеральным законом № 164-ФЗ от 29.10.1998 «О финансовой аренде (лизинге)». Защита и реализация прав и обязанностей сторон сделок лизинга также закреплены в специальных положениях Гражданского кодекса РФ и Налогового кодекса РФ. Это создает законодательную основу функционирования лизинговой отрасли России.

В последние годы в отрасли не наблюдалось существенного негативного изменения законодательства, регулирующего лизинговую деятельность. Однако действующее лизинговое законодательство может быть изменено, и введено регулирование лизинговой деятельности и ее участников.

В 2016 г. была начата реформа лизинговой отрасли по инициативе ЦБ и Минфина. Указанная реформа предусматривала введение надзора со стороны ЦБ, требования к капиталу лизинговых компаний и другие меры. Впоследствии в 2018-2019 гг. законопроект дорабатывался и получал замечания и комментарии со стороны различных участников нормотворческого процесса. В июне 2023 года Госдума отклонила законопроект. В начале 2024 г. вновь появились новости об инициативах Минфина и ЦБ по изменению регулирования лизинговой отрасли.

В нынешних условиях возможное будущее регулирование представляется в виде создания саморегулируемой организации и/или введения реестра лизинговых компаний с установлением дополнительных требований от будущего регулятора. В случае наступления указанного события Эмитент предпримет все необходимые действия для соответствия новым требованиям и намерен войти в состав саморегулируемой организации и/или включиться в реестр лизинговых компаний.

Усиление регулирования может привести к необходимости внедрения новых систем ИТ с целью соблюдения требований регулятора к ведению учета и составлению отчетности, что может повлечь дополнительные затраты на разработку и внедрение ИТ продуктов, чем это было ранее. Однако по оценкам размер таких затрат не окажет существенного влияния на финансовые результаты Группы и не скажется на исполнении в срок обязательств по ценным бумагам Эмитента.

Риски, связанные с изменением судебной практики

Решения Конституционного Суда РФ, постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ и Верховного Суда РФ имеют большое значение для правильности разрешения споров. В 2021 г. Президиумом Верховного Суда РФ был утвержден Обзор судебной практики по спорам, связанным с договором финансовой аренды (лизинга), имеющий ключевое значение для регулирования лизинговых отношений и, как следствие, деятельности Группы. Наиболее существенными для Группы являются тенденции судебной практики по следующим вопросам:

- а) снижение судами неустоек (штрафов), предусмотренных договором и применяемых к лизингополучателям;

- б) расчет сальдо встречных обязательств между лизингодателем и лизингополучателем в случае реализации предмета лизинга.

Эмитент 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 Группы.

Риски, связанные с изменением судебной практики, присутствуют и могут в дальнейшем негативно сказаться на результатах деятельности Группы. В настоящее время Эмитент и иные компании Группы не участвуют в судебных процессах, которые могут существенным образом отразиться на их финансово-хозяйственной деятельности. Однако Эмитент не может полностью исключить возможность участия в судебных процессах, способных оказать влияние на финансовое состояние Группы в будущем. При этом Группа находится в равном положении с остальными участниками рынка и обладает всеми средствами правовой защиты своих интересов, что позволяет оценить данный риск в качестве приемлемого.

Риск ограничения оборота лизинговых активов, а также ограничения выплат лизинговых платежей

Эмитент не может исключать введение, при определенных условиях, специальных государственных нормативных актов, ограничивающих использование и оборот предметов лизинга и вышедшего из лизинга имущества, введение моратория на лизинговые платежи (разрешения не платить по лизинговым обязательствам), отсрочки оплаты лизинговых платежей без предоставления Группе отсрочки оплаты по кредитам и налогам. Вероятность наступления подобных событий Эмитент оценивает как низкую.

Риски, связанные с изменением правил таможенного контроля и таможенных пошлин

Группа не осуществляет импорт оборудования, техники и товаров, в связи с чем у Группы риски, связанные с изменением правил таможенного контроля и пошлин на внутреннем рынке, прямо влияющие на деятельность, отсутствуют. В случае если Группа начнет осуществлять импортные операции в значительном объеме, то Группа предпримет все необходимые меры для соответствия требованиям правил таможенного контроля и пошлин.

При этом изменения таможенного контроля, импортных пошлин, акцизов, утилизационных и иных сборов на импортируемую технику, выступающую впоследствии предметом лизинга в деятельности Группы, могут изменять доступную номенклатуру импортных автомобилей и техники, изменить на нее цены, внести особенности в ее оборот и эксплуатацию, что может в итоге повлиять на объемы и доходности сделок лизинга с ней.

Группа может оказаться не в состоянии должным образом защищать свои права на интеллектуальную собственность.

Группа обладает правами на интеллектуальную собственность, такими как товарные знаки и программное обеспечение. Группа также использует программное обеспечение третьих лиц для операционной деятельности. Существует вероятность того, что третьи лица могут разработать или приобрести аналогичную интеллектуальную собственность, которая может быть спутана с интеллектуальной собственностью Группы, или иным образом нарушить или снизить стоимость прав интеллектуальной собственности Группы.

В ходе своей деятельности Группа использует конфиденциальную информацию, включая коммерческую тайну и другую служебную информацию, касающуюся ее бизнеса и

деятельности. Эта конфиденциальная информация представляет ценность для Группы, поскольку обеспечивает конкурентные преимущества. Эта конфиденциальная информация может быть раскрыта сотрудниками Группы или контрагентами, независимо от наличия или отсутствия соглашений о конфиденциальности. Раскрытие такой информации может привести к потере конкурентных преимуществ Группы.

Риски, связанные с практикой применения трудового законодательства

Группа подвержена риску внезапного и непрогнозируемого роста расходов в случае резкого изменения условий деятельности и труда работников. По состоянию на 31.12.2023 в Группе работает более 2 700 работников, офисы находятся в 85 городах. Группа соблюдает российское трудовое законодательство, выстраивает прозрачную систему оплаты труда и возможность роста по карьерной лестнице, а также стремится улучшать условия работы. При этом если трудовое законодательство будет меняться, например, как в результате изменения эпидемиологической обстановки в 2020 г., работодатели могут быть вынуждены увеличить расходы для соблюдения трудового законодательства, соблюдения лучших практик социальной ответственности и заботы о своих работниках.

Риски, связанные с изменением законодательства о налогах и сборах

Как и любой иной субъект хозяйственной деятельности, Эмитент и компании Группы являются участниками налоговых правоотношений. В настоящее время в России действует Налоговый кодекс РФ и ряд нормативных правовых актов, 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, транспортный налог и иные налоги и сборы.

Существует вероятность изменения размера действующих налоговых ставок и введения дополнительных налогов и штрафов. Так, например, с 2019 г. была повышена налоговая ставка по НДС с 18 до 20%, а в 2023 г. был введен новый единый налог в соответствии с Федеральным законом от 04.08.2023 № 414-ФЗ «О налоге на сверхприбыль». Кроме того, нормативные правовые акты в области налогов и сборов могут содержать неоднозначные формулировки и пробелы регулирования. Также, правоприменительные органы (Федеральная налоговая служба и Минфин России) и суды могут по-разному трактовать те или иные налоговые нормы.

Такие условия создают трудности планирования налоговых расходов. В связи с указанной неопределенностью имеется риск увеличения налоговой нагрузки Группы, доначисления штрафов и пеней, несмотря на все усилия Группы по соблюдению законодательных требований. Это, в свою очередь, может оказать неблагоприятное влияние на бизнес, результаты деятельности, финансовое состояние и перспективы Группы.

По мнению Эмитента, компаниями Группы в полной мере соблюдается действующее налоговое законодательство. Кроме того, Группой осуществляется регулярный мониторинг изменений в налоговом законодательстве и внесение соответствующих изменений в учетные политики. Однако, нет полной уверенности в том, что действия правоприменительных органов не приведут к возникновению у Группы дополнительных налоговых и иных обязательств (в том числе по начислению соответствующих штрафов и пеней), что может оказать влияние на финансовое положение и деятельность Группы.

2.5 Риски, связанные с обращением Акций

Риски ликвидности и волатильности

Ожидается, что Акции получат листинг и будут допущены к торгам на Московской Бирже. Тем не менее активность вторичных торгов может быть ограничена. Наличие активного ликвидного рынка, как правило, приводит к меньшей ценовой волатильности и к более эффективному исполнению заявок инвесторов на покупку или продажу. Если активный ликвидный рынок обращения для Акции так и не возникнет, цена Акции может отличаться большей волатильностью, и могут возникнуть трудности с выполнением заявок по покупке или продаже Акции.

Цена, по которой торгуются Акции, может значительно меняться под воздействием множества факторов, некоторые из которых никак не связаны с Эмитентом, Группой или с их операционными и финансовыми показателями, в том числе:

- ситуация на российском и международном финансовых рынках;
- ситуация в российской и глобальной экономиках;
- макроэкономические условия в отрасли Группы;
- различия в операционных результатах, а также их несоответствие публично объявленным ожиданиям Эмитента, аналитиков по Акции и других участников рынка ценных бумаг;
- разнообразие инструментов, предоставляемых фондовым рынком;
- различия с национальным и отраслевым темпами роста;
- публикация аналитических отчетов и исследований о секторе, Группе или конкурентах Группы;
- финансовые и операционные показатели конкурентов Группы;
- изменения в государственном законодательстве или нормативных актах и т.д.

Котировки Акции в процессе обращения ценных бумаг могут быть существенно ниже, чем цены, которые сложатся в начале их обращения на биржевых торгах и в иное время.

Если аналитики по Акции или отраслевые аналитики опубликуют неточное или неблагоприятное исследования о бизнесе Группы, цена и объем торгов Ациями могут снизиться.

Объем торгов и цена Акции на вторичном рынке частично зависят от исследований и отчетов, которые публикуют аналитики по акциям или отраслевые аналитики об Эмитенте, Группе и их бизнесе. Эмитент не может контролировать этих аналитиков, а аналитики, публикующие отчеты об Эмитенте и Группе, могут иметь относительно небольшой опыт анализа Эмитента, Группы или сектора, что может повлиять на их способность точно прогнозировать операционные и финансовые показатели Группы, что повышает вероятность того, что Эмитент и Группа могут не оправдать их ожиданий и прогнозов. Если не найдется аналитиков, которые будут обеспечивать аналитическое покрытие Акции, это может негативно сказаться на цене Акции. Если один или несколько аналитиков, анализирующих Акции, изменят рекомендацию по Акции, опубликуют неверный или неблагоприятный отчет об Эмитенте или Группе, прекратят предоставлять аналитическое покрытие по Акции или не будут регулярно публиковать отчеты об Эмитенте или Группе, спрос на Акции может снизиться, что может привести к снижению цены или объемов торгов Ациями.

Акции могут потерять листинг на Московской Бирже или уровень листинга может быть понижен.

Эмитент намерен получить листинг на Московской Бирже. Для поддержания уровня листинга Акции на Московской Бирже Эмитент будет обязан соблюдать требования листинга, включая, среди прочего, соблюдение российского законодательства о ценных

бумагах и нормативных актов Банка России, а также определенные требования к корпоративному управлению, объему торгов на вторичном рынке, доли и стоимости Акций в свободном обращении.

Существенное нарушение правил и требований листинга может стать основанием для понижения уровня листинга или делистинга Акций. Такое понижение или делистинг может оказать негативное влияние на ликвидность и цену Акций.

Также после подачи заявления о включении Акций в список ценных бумаг, допущенных к торгам на Бирже, Эмитент будет подчиняться специальным правилам, касающимся использования инсайдерской информации и манипулирования рынком, правилам российского законодательства о ценных бумагах, включая требования к отчетности и раскрытию информации. Существенное нарушение этих правил также может стать основанием для исключения Акций из списка ценных бумаг, допущенных к биржевым торгам.

Будущие продажи Акций могут повлиять на их рыночную цену.

В случае листинга Акций на Московской Бирже Эмитент может проводить размещения Акций или инструментов, конвертируемых в Акции, а существующие акционеры могут продавать крупные пакеты Акций на публичном рынке. Эмитент может прибегнуть к таким новым выпускам, а акционеры – к продажам для финансирования своего органического роста, приобретений или по другим причинам. Подобные размещения или продажи могут оказать неблагоприятное влияние на цену Акций на вторичных торгах. Последующие предложения Акций могут также приводить к размытию долей существующих акционеров.

Эмитент может принять решение не выплачивать дивиденды в будущем.

Любое будущее решение об объявлении и выплате дивидендов будет зависеть от применимого законодательства и коммерческих соображений (включая, помимо прочего, применимые нормативные акты, ограничения, результаты деятельности Группы, финансовое состояние, потребности в денежных средствах, договорные ограничения и будущие проекты и планы Эмитента и Группы). Несмотря на то, что Совет директоров Эмитента утвердил дивидендную политику, Эмитент не может дать никаких гарантий того, что он выплатит какие-либо дивиденды в будущем, так как рекомендация по выплате дивидендов и их количеству остается на усмотрение Совета директоров, которая впоследствии должна быть одобрена общим собранием акционеров Эмитента. Если по какой-либо причине Эмитент примет решение не выплачивать дивиденды в будущем, это может негативно сказаться на цене, по которой Акции будут торговаться на вторичном рынке.

Выплата дивидендов (в случае их объявления) по Ациям и доход в виде материальной выгоды от приобретения Акций ниже справедливой рыночной стоимости могут облагаться налогом.

Выплата дивидендов по Ациям и финансовый результат от купли-продажи Акций подлежат налогообложению в соответствии с Налоговым кодексом РФ. При определенных обстоятельствах налогооблагаемый доход в форме так называемой материальной выгоды может возникнуть у акционеров, если Акции приобретены по цене ниже рыночной стоимости.

Также инвесторам следует учитывать риск повышения налогов на доходы по Ациям. В ходе послания Федеральному собранию 29 февраля 2024 г. Президент РФ предложил ввести изменения, предусматривающие дифференциацию подоходных налогов и повышение налоговых ставок в ряде случаев.

Инвесторам следует проконсультироваться со своими собственными налоговыми консультантами относительно налоговых последствий получения дивидендного дохода и дохода по операциям с Акциями, а также материальной выгоды в отношении Акций.

Цели Группы, а также допущения и суждения, лежащие в основе публикуемых Эмитентом финансовых прогнозов и других прогнозных показателей эффективности, могут оказаться неточными, и в результате Группа может оказаться не способной успешно оправдать заявленные ожидания или достичь запланированных финансовых результатов.

Информация, касающаяся перспектив Группы и любых прогнозных показателей эффективности, содержащаяся в настоящем Меморандуме представляет собой только оценки Эмитента. Такие оценки и убеждения отражают ряд допущений, любое из которых может не подтвердиться по причине как известных, так и непредвиденных рисков, неопределенностей и других важных факторов. Любые прогнозы, допущения и оценки, содержащиеся в Меморандуме, несут в себе неотъемлемую степень неопределенности и могут не учитывать все факторы, имеющие значение. Если допущения, на которых основаны оценочные данные, окажутся неточными, это может приводить к более низким, чем ожидалось, темпам роста или менее благоприятному положению Группы на рынке, что, в свою очередь, может оказать существенное негативное влияние на бизнес Группы, финансовое состояние, результаты деятельности и перспективы в будущем.

Эмитент принял на себя обязательства по возмещению имущественных потерь банков-организаторов Предложения.

Совокупный лимит соответствующих обязательств Эмитента равен 25 млрд рублей. Обязательства по возмещению потерь не обусловлены нарушением юридических обязанностей Эмитента перед организаторами Предложения. Возмещению подлежат имущественные потери, связанные с Предложением и возникшие у организаторов в результате или в связи с исками со стороны любых третьих лиц (включая инвесторов) о защите прав и законных интересов истца, нарушенных в рамках Предложения или в связи с или в результате недостоверности информации, предоставленной Эмитентом. Эмитент не может исключить, что в случае наступления потерь он будет вынужден компенсировать их даже в случаях, когда вина Эмитента в наступлении данных потерь не установлена.

3. Параметры Предложения

В рамках IPO инвесторам будут предложены существующие Акции.

Предложение будет адресовано квалифицированным и неквалифицированным инвесторам, в том числе институциональным инвесторам и физическим лицам.

Продающим акционером выступит Публичное акционерное общество «ЭсЭфАй», ОГРН 1027700085380.

Предполагается сбор заявок на приобретение Акции на торгах Московской Биржи.

3.1 Даты сбора заявок на приобретение Акции и дата начала торгов

Информация о порядке и сроках подачи заявок на приобретение Акции, а также о дате начала торгов будет доведена до сведения инвесторов в сообщении Московской Биржи на сайте <https://www.moex.com/ru/news/>.

3.2 Ценовой диапазон

Ценовой диапазон будет определен Продающим акционером до начала периода сбора заявок на приобретение Акции, информация о ценовом диапазоне будет опубликована в сообщении Московской Биржи о порядке и сроках подачи заявок на приобретение Акции.

3.3 Стабилизация

До начала торгов Акциями между стабилизационным агентом, Московской Биржей и Эмитентом будет заключен трехсторонний договор маркет-мейкинга. Информация о заключении данного договора будет раскрыта Эмитентом в форме сообщения о существенном факте. В рамках этого договора стабилизационный агент, действуя на основании отдельного соглашения об оказании услуг по стабилизации с Продающим акционером, будет производить поддержание цен на Акции путем приобретения свободно обращающихся Акции в случае снижения их стоимости по цене не выше цены IPO в течение периода стабилизации, который составляет 30 календарных дней с даты начала торгов Акциями на Московской Бирже.

Акции, приобретенные стабилизационным агентом, будут переданы Продающему акционеру.

3.4 Обязательства акционера, ограничивающие распоряжение акциями после IPO (lock-up)

В течение 180 дней с даты начала торгов Акциями Продающий акционер без предварительного письменного согласия организаторов Предложения обязуется не совершать распоряжение Акциями. Продающий акционер также обеспечивает, чтобы любое лицо, действующее от его имени, контролирующее его лицо, любое подконтрольное ему лицо и лицо, находящееся с ним под общим контролем, не совершало распоряжение Акциями без предварительного письменного согласия организаторов Предложения. Указанное ограничение не распространяется на отчуждение до 1,5 % Акции в пользу действующих работников Эмитента в качестве мотивации в рамках программы

долгосрочной мотивации, опционной программы или в ином аналогичном качестве при условии принятия соответствующими работниками аналогичных обязательств.

3.5 Структура акционерного капитала Эмитента

На момент публикации Меморандума единственным акционером Эмитента является Продающий акционер.

3.6 Листинг

18 марта 2024 г. Эмитент направил на Московскую Биржу заявление о включении Акций в Первый уровень котировального списка. Информация о включении Акций в список ценных бумаг, допущенных к торгам на Московской Биржей будет раскрыта Эмитентом и ПАО Московская Биржа в форме сообщения о существенном факте и пресс-релиза, соответственно.

4. Дивиденды

4.1 Основные параметры дивидендной политики

Советом директоров Эмитента утверждено Положение о дивидендной политике (протокол № 3/СД-2024 от 18.03.2024), которое содержит следующие параметры:

- a. Общество вправе по результатам первого квартала, полугодия, девяти месяцев финансового года и (или) по результатам финансового года принимать решения (объявлять) о выплате дивидендов, если иное не установлено Федеральным законом «Об акционерных обществах». Общество стремится выплачивать дивиденды акционерам не реже одного раза в год.
- b. Совет директоров Общества при определении рекомендуемого Общему собранию размера дивидендов ориентируется на величину чистой прибыли, определяемую по данным Бухгалтерской (финансовой) отчетности Общества, принимая во внимание данные Консолидированной финансовой отчетности, в том числе, размер нераспределенной чистой прибыли прошлых лет.
- c. При выработке рекомендации Общему собранию акционеров Общества по вопросу выплаты (объявления) дивидендов Совет директоров ориентируется на то, что совокупный размер дивидендов по итогам отчетного года может составлять не менее 50% размера чистой прибыли за отчетный год по данным Консолидированной финансовой отчетности Общества.

При этом Совет директоров вырабатывает рекомендации по вопросу выплаты (объявления) дивидендов с учетом текущего финансового и конкурентного положения Общества, а также перспективы его развития, включая прогнозы операционного денежного потока и размещения чистой инвестиции в лизинг, потребности в привлечении заемных средств и прочие факторы, влияющие на сохранение финансовой устойчивости и гибкой структуры капитала.

- d. Выплата дивидендов и размер дивидендов, рекомендуемый к выплате по акциям Общества:
 - не должны приводить к снижению прогнозного показателя Капитал / Активы (соотношение Капитала и Активов за вычетом денежных средств и их эквивалентов или иного аналогичного показателя достаточности капитала (по данным прогноза консолидированной финансовой отчетности Общества в течение 12 месяцев, следующих за кварталом, в котором Совет директоров рассматривает вопрос по рекомендуемым дивидендным выплатам) с запасом, соответствующим требованиям, установленным соглашениями Общества, методиками рейтинговых агентств, регуляторными требованиями законодательства Российской Федерации и Банка России, а также иными применимыми разумными требованиями;
 - должны учитывать потребность Общества в капитале для реализации финансово-хозяйственных планов Общества, а также для соблюдения как текущих, так и ожидаемых в будущем требований законодательства Российской Федерации и Банка России;
 - должны учитывать состояние макроэкономической конъюнктуры, прочие

внутренние и внешние изменения, оказывающие или потенциально способные оказать существенное негативное влияние в будущем на деятельность Общества, в том числе наличие и доступность источников долгосрочного финансирования деятельности Общества на горизонте не менее 12 месяцев или наличие форс-мажорных обстоятельств, включая стихийные бедствия, войны;

- должны учитывать соблюдение баланса интересов Общества и его акционеров с целью повышения инвестиционной привлекательности Общества и соблюдения прав акционеров Общества.

4.2 История выплаты дивидендов

Период, в течение которого были выплачены дивиденды	2021	2022	2023
Размер объявленных и выплаченных дивидендов на одну обыкновенную акцию, руб.	10 – за 9 месяцев 2020 г.	16,67 – за 2021 г. 12,50 – за 1-ое полугодие 2022 г.	16,67 - за 2022 г. 12,50 – за 1-ое полугодие 2023 г. 19,17 – за 9 месяцев 2023 г.
Размер объявленных и выплаченных дивидендов суммарно, руб.	1 200 000 000	2 000 400 000 – за 2021 г. 1 500 000 000 – за 1-ое полугодие 2022 г.	2 000 400 000 – за 2022 г. 1 500 000 000 – за 1-ое полугодие 2023 г. 2 300 400 000 – за 9 месяцев 2023 г.
Источник выплаты объявленных дивидендов	Чистая прибыль за 9 месяцев 2020 г.	Чистая прибыль за 2021 г. и за 1-ое полугодие 2022 г. соответственно	Чистая прибыль за 2022 г.; чистая прибыль за 1-ое полугодие и 9 месяцев 2023 г. соответственно
Доля чистой прибыли за предыдущий отчетный год, определяемой в соответствии с Консолидированной финансовой отчетностью,	19,9%	40,4%	48,8%

направленной на выплату дивидендов			
---------------------------------------	--	--	--

5. Описание отрасли, в которой Группа осуществляет деятельность

Автолизинг на протяжении последних 9 лет является крупнейшим сегментом лизингового рынка и его основным драйвером. Доля нового бизнеса автолизинга от всего лизингового рынка за 2021 г. составляла около 43%, а по итогам 2023 г. лизинг легковых автомобилей и грузового транспорта составил около половины рынка лизинга, достигнув уровня в 49,5%, согласно Эксперт РА. По данным Эксперт РА, сделки с автомобилями совершают порядка 95% лизинговых компаний.

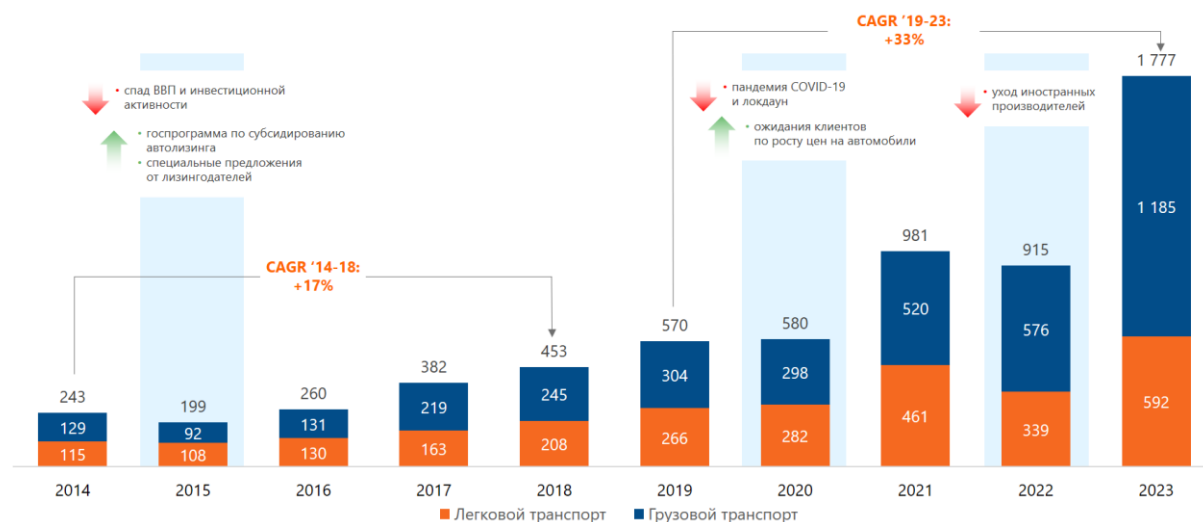






Рисунок 1. Объем нового бизнеса российского рынка автолизинга, млрд руб.

Темпы роста нового бизнеса российского автолизинга в 2014-2020 гг. показывали устойчивую положительную динамику за исключением спада в 2015 г., который произошел из-за снижения экономической и инвестиционной активности в РФ.

Динамичное развитие рынка автолизинга продолжилось и в 2021-2023 гг. Согласно Эксперт РА, по итогам 2023 г. в абсолютном выражении объемы нового бизнеса автолизинга выросли более чем в 3 раза относительно объемов 2020 г., до 1 777 млрд руб., из которых 592 млрд руб. пришлось на лизинг легковых автомобилей (+75% относительно 2022 г.) и 1 185 млрд руб. на лизинг грузовых автомобилей (+106% относительно 2022 г.). Такой рост прежде всего объясняется стабилизацией экономической ситуации и адаптацией участников рынка к новым рыночным условиям.

Наибольшее влияние на динамику рынка лизинга легковых автомобилей и грузового транспорта в 2021-2023 гг. оказали следующие факторы:

Наименование и описание фактора	Влияние фактора на рынок автолизинга
<p><u>Рост проникновения лизинга в продажи автотранспорта.</u> Лизинг – востребованный финансовый инструмент для расширения корпоративных автопарков, ввиду чего, согласно данным Эксперт РА, проникновение лизинга в продажи легковых автомобилей ожидаемо составило более 20% в 2023 г. против 10% в 2020 г. В то же время проникновение лизинга в</p>	

<p>продажи грузового транспорта ожидаемо составило в 2023 г. около 85% против 78% в 2020 г.</p> <p>Проникновение лизинга в продажи легковых автомобилей в России все еще значительно ниже, чем в ряде развитых стран, что оставляет потенциал роста данного показателя в будущем. Ключевым фактором, влияющим на увеличение проникновения лизинга в продажи автомобилей, Эксперт РА называет развитие шеринговой экономики.</p>	
<p><u>Рост цен на автомобили.</u></p> <p>По данным на 3 квартал 2023 г. средневзвешенные цены на новые легковые автомобили в России превысили 3 млн руб., показав рост на 55% с начала 2022 г. Основные факторы, повлиявшие на рост цен на авторынке:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Повышение утилизационного сбора; • Девальвация рубля; • Дефицит предложения автомобилей из-за введенных санкций. 	
<p><u>Уход большого количества иностранных автопроизводителей с российского рынка.</u></p> <p>Обострение геополитической ситуации, введение санкций против РФ и уход иностранных автопроизводителей с российского рынка резко снизили объем предложения на российском авторынке, изменили логистические цепочки и поставили перед лизинговыми компаниями вопрос поиска новых поставщиков.</p> <p>Процесс по замещению ушедших из РФ автопроизводителей привел к росту продаж транспорта производителей из дружественных стран. Так, по данным ФТС, за 8 мес. 2023 года легковые автомобили из Китая заняли долю в 92% в российском импорте автомобилей. Для сравнения: по итогам первого полугодия 2023 г. на автомобили из Китая приходилось чуть более 70% импорта, а в 2021 г. – 10%.</p>	
<p><u>Развитие электронной коммерции и маркетплейсов.</u></p> <p>Резкий рост популярности маркетплейсов после введения карантинных мер на фоне пандемии привел к увеличению связанных с электронной коммерцией грузоперевозок, что, в свою очередь, увеличило спрос на автомобили и лизинг автотранспорта.</p>	
<p><u>Уход иностранных лизинговых компаний.</u></p> <p>Ухудшение геополитической обстановки в начале 2022 года и введение санкций против РФ привели к уходу с российского рынка ряда иностранных компаний, являющихся частями крупных международных финансовых или промышленных групп, и продажам с их стороны лизингового бизнеса в России российским финансовым компаниям. Результатом данных событий является изменение конкурентного ландшафта на российском рынке автолизинга.</p>	

Реализация мер государственной поддержки.

Важную роль в развитии автомобильной отрасли и рынка автолизинга сыграли меры государственной поддержки. На фоне спада экономической активности Министерство промышленности и торговли РФ запустило программу субсидирования лизинга автомобилей, предполагающую предоставление скидки до 10-35% от стоимости техники, произведенной на территории России. Программа льготного лизинга распространяется на все легковые, легкие коммерческие и грузовые автомобили российского производства марок УАЗ, LADA, ГАЗ, КАМАЗ, УРАЛ, а также электромобили Evolute и «Москвич 3е».

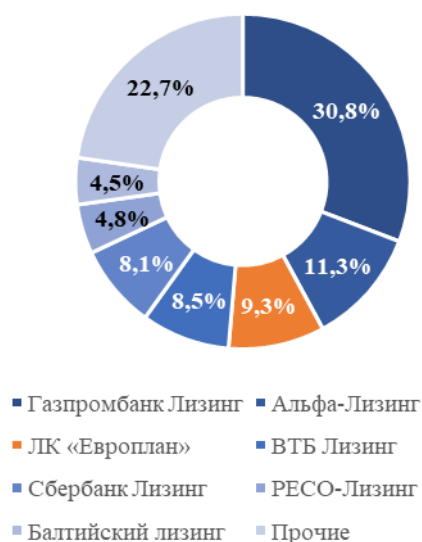


Рисунок 2. Доли рынка крупнейших компаний по объемам нового бизнеса автолизинга, %

Рынок автолизинга высококонцентрированный, на топ-5 игроков пришлось около 68% нового бизнеса за 2023 г., на топ-10 – около 84%. Европлан имеет долю рынка 9,3% по объему нового бизнеса в автолизинге и является крупнейшим лизингодателем в сегментах легкового и грузового транспорта среди независимых игроков⁵.

Конкуренцию Компании на рынке автолизинга в основном составляют кэптивные лизинговые компании, которые являются частью крупнейших банковских групп: Газпромбанк Лизинг (30,8% по объемам нового бизнеса), Альфа Лизинг (11,3% по объемам нового бизнеса), ВТБ Лизинг (8,5% по объемам нового бизнеса), Сбер Лизинг (8,1% по объемам нового бизнеса).

⁵ Под независимыми подразумеваются компании, не являющиеся частью банковских и или промышленных групп.

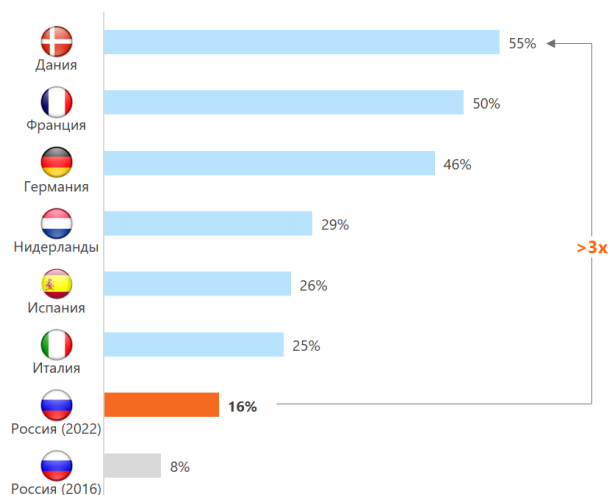


Рисунок 3. Уровень проникновения лизинга легковых автомобилей, 2022 г.

Российский рынок автолизинга сохраняет высокий потенциал роста – проникновение лизинга в продажи легковых автомобилей показывает положительную динамику и все еще остается на сравнительно низком уровне в сравнении с развитыми европейскими странами.

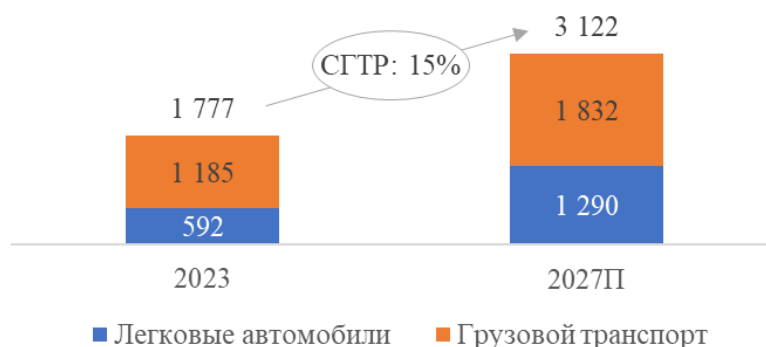


Рисунок 4. Прогноз Эксперт РА по объемам нового бизнеса автолизинга, млрд руб.

Согласно прогнозам Эксперт РА, объем нового бизнеса на российском рынке автолизинга в 2023 – 2027 гг. будет расти со среднегодовыми темпами роста на уровне 15% и к 2027. достигнет 3,1 трлн руб. При этом рост в сегменте легковых автомобилей ожидается на уровне 24% (1,3 трлн руб. к 2027 г.), а в сегменте грузового транспорта – 11% (1,8 трлн руб. к 2027 г.).

Факторы, которые будут способствовать росту объемов автолизинга, согласно Эксперт РА:

- Рост спроса на легковые и коммерческие автомобили со стороны МСБ;
- Государственная поддержка;
- Развитие сервисов такси и каршеринга;
- Реализация крупных инфраструктурных проектов и рост грузоперевозок;
- Необходимость обновления автопарка;
- Миграция заемщиков из необеспеченного кредитования в лизинг.

Основные факторы, которые могут сдерживать рост рынка автолизинга, согласно Эксперт РА:

- Геополитические риски;

- Макроэкономическая конъюнктура;
- Рост цен на автомобили, сдерживающий продажи автомобилей;
- Отсутствие программ поддержки электромобилей.

6. Бизнес Группы

6.1 Факторы инвестиционной привлекательности (сильные стороны Группы)

Стабильно развивающийся российский рынок автолизинга со значительным потенциалом дальнейшего роста

Компания работает на крупном и динамично развивающемся российском рынке автолизинга. По оценке Эксперт РА, объем нового бизнеса российского рынка автолизинга в 2023 г. составил 1 777 млрд руб., продемонстрировав среднегодовой темп роста в 33% за период 2019-2023 гг. При этом российский рынок автолизинга обладает значительным потенциалом дальнейшего роста на фоне следующих факторов:

- Увеличение уровня проникновения лизинга в общих продажах легкого автотранспорта (по состоянию на 2023 г. уровень проникновения составлял более 20%, в то время как среднее значение показателя на более зрелых рынках Европы⁶ составляло 39%);
- Необходимость обновления автопарка на фоне роста его среднего возраста (средний возраст легковых автомобилей в России составляет 15 лет⁷, а грузовых – более 20⁸);
- Развитие сервисов мобильности (такси, каршеринга, аренды автомобилей и прочих SaaS⁹-услуг).

По оценкам Эксперт РА, объем нового бизнеса российского рынка автолизинга достигнет 3 122 млрд руб. в 2027 г., что эквивалентно росту в 1,8 раза по сравнению с 2023 г. и среднегодовому темпу роста на уровне 15% за период 2023-2027 гг. Ожидается, что доля легкового транспорта в объеме нового бизнеса в следующие 4 года увеличится до 41% в 2027 г.

Безоговорочный лидер среди независимых игроков на российском рынке автолизинга

По данным Эксперт РА, Компания является крупнейшим независимым⁵ игроком на российском рынке автолизинга с долей 9,3% в новом бизнесе по итогам 2023 года. Данные результаты позволяют Компании опережать ближайшего независимого игрока почти в 2 раза. Лизинговый портфель Компании представлен преимущественно легковым и грузовым транспортом с долей более 82% по состоянию на 31 декабря 2023 г. и характеризуется высоким уровнем диверсификации по типам клиентских сегментов. При этом основной фокус Европлана направлен на предложение услуг клиентам малого и среднего бизнеса. Так, в 2023 г. доля клиентов малого и среднего бизнеса составила ок.95% от общего объема нового бизнеса автолизинга Компании за период.

Эффективная бизнес-модель, позволяющая демонстрировать высокие темпы роста дохода наряду с низкими уровнями кредитного риска и операционных затрат

Эффективная бизнес-модель Европлана исторически позволяет демонстрировать высокие темпы роста дохода, при одновременном поддержании кредитного риска на минимальных значениях и сохранении операционных затрат на комфортных уровнях. Основой бизнес-

⁶ Дания, Франция, Германия, Нидерланды, Испания, Италия.

⁷ Согласно агентству АВТОСТАТ (<https://www.autostat.ru/news/54844/>).

⁸ Согласно данным Russian Automotive Market Research на 01.01.2021

(<https://napinfo.ru/infographics/vozrastnaya-struktura-parka-gruzovykh-avtomobiley-2/>).

⁹ SaaS (Car as a Service) – «автомобиль как услуга».

⁵ Под «независимыми» подразумеваются компании, не являющиеся частью банковских и/или промышленных групп.

модели Компании является безопасный уровень LTV¹⁰ – рыночная стоимость предметов лизинга как правило, выше остатка задолженности по лизинговым договорам в портфеле Европлана.

Диверсификация лизингового портфеля Компании и высокая доля комиссионных доходов вкупе с эффективным риск-менеджментом на основе собственной эффективной скоринговой модели позволяют поддерживать высокое качество портфеля и наращивать прибыль даже в периоды макроэкономической волатильности. Так, показатель NPL 90+ в 2023 г. составил 0,16%, а ожидаемый уровень риска Компании находился в диапазоне от 0,2% до 0,9% в 2019-2023 гг. Продвинутая ИТ-платформа Европлана позволяет полностью автоматизировать бизнес-процессы, покрывая весь жизненный цикл клиентов за счет передовой CRM-системы, и поддерживать высокий уровень эффективности благодаря фокусу платформы на работе с лизинговыми продуктами. Так, отношение операционных расходов к среднему объему портфеля лизинга в периоде 2019-2023 гг. снизилось на 2,7 п.п. и составило 4,7% в 2023 году, а отношение операционных расходов к чистым операционным доходам (CIR¹¹) снизилось на 12,2 п.п. в периоде 2019-2023 гг. и составило 30,6%. При этом собственная ИТ-платформа, разработанная внутри Компании, обеспечивает требуемый уровень безопасности и хранения данных и позволяет не зависеть от внешних решений иностранных вендоров.

Многоканальная система продаж, состоящая из более 85 офисов и более 4 тыс. дилерских центров по всей России, позволяет увеличивать клиентскую базу и поддерживать высокий уровень повторных продаж. Так, клиентская база составила 146 тыс. клиентов по состоянию (среднегодовой темп роста клиентской базы в 2019-2023 гг. – 12%), сохранив долю повторных клиентов на уровне 72% в новом бизнесе в денежном выражении.

Широкий доступ к источникам фондирования

Безупречная кредитная история, а также успешная история привлечения финансирования на долговых рынках капитала позволяет Европлану привлекать банковское финансирование и выпускать облигации на выгодных условиях. С 1999 г. Европлан суммарно привлек и выплатил ок. 300 млрд. руб., при этом привлекая фондирование как от крупнейших зарубежных финансовых институтов (IFC, OPIC, KFW), так и крупнейших российских банков (Сбербанк, ВТБ, Альфа Банк, Газпромбанк). По состоянию на 31 декабря 2023 г. долговой портфель Европлана составил более 200 млрд. руб., при этом доля выпущенных облигаций составила 23% в сравнении со средним значением по рынку в 8%. С 2012 года Европлан осуществил 16 выпусков облигаций на общую сумму более 89 млрд руб., при этом текущие выпуски торгуемых облигаций Европлана характеризуются высоким уровнем надежности, что подтверждается рейтингом ruAA от агентства «Эксперт РА» собственной кредитоспособности (ОСК).

Подтвержденная временем история роста со стабильно высокими показателями доходности и прибыли

Европлан на протяжении более 25 лет демонстрирует высокие темпы роста дохода, поддерживая при этом высокий уровень маржи. Так, чистые операционные доходы¹² росли со среднегодовым темпом роста 29% в периоде 2019-2023 гг. и достигли 30,4 млрд руб. На

¹⁰ LTV («Loan-to-value») – отношение суммы задолженности к рыночной/ оценочной стоимости актива

¹¹ CIR – cost-to-income ratio

¹² Сумма чистых процентных доходов (до вычета резервов) и непроцентных доходов

фоне роста конкуренции, Европлан – один из немногих игроков на рынке автолизинга, который своевременно сумел трансформировать бизнес-модель за счет увеличения предложения дополнительных продуктов и услуг для владельцев транспортных средств (доля непроцентных доходов в общих доходах: 41,9% в 2023 г. против 32,7% в 2019 г.), что позволило в значительной степени компенсировать снижение процентной маржи (маржа по непроцентным доходам 6,4% в 2023 г. против 5,8% в 2019 г.).

Эффективно выстроенная бизнес-модель, уникальные компетенции в автолизинге, а также своевременное развитие прочих автомобильных услуг позволило улучшить операционную эффективность и сохранить рентабельность капитала на уровнях, превышающих уровни наиболее прибыльных банков на российском рынке публичного акционерного капитала. Так, рентабельность капитала находилась в диапазоне от 38 до 40% в 2019-2023 гг. Стабильно растущая чистая прибыль создает потенциал для выплаты дивидендов. Исторически Компания направляла существенную часть чистой прибыли на выплату дивидендов: за период 2019-2023 гг. суммарный объем выплаченных дивидендов, несмотря на активный рост бизнеса, составил более 15 млрд руб. (средний уровень коэффициента выплаты дивидендов в 2019-2023 гг. – 44% от чистой прибыли).

Опытная и высокопрофессиональная команда менеджмента и лучшие практики корпоративного управления

Высококвалифицированная команда является основой бизнеса и одним из ключевых факторов успеха Компании. По состоянию на 31 декабря 2023 г., команда насчитывала свыше 2 700 сотрудников, увеличившись на 12% г/г.

Высокий уровень заинтересованности персонала в долгосрочном развитии бизнеса достигается за счет выстроенной системы KPI, возможностей карьерного роста внутри Компании, а также программы мотивации руководителей всех уровней. Кроме того, Компания предоставляет своим сотрудникам инструменты нематериальной мотивации и широкий социальный пакет, включая вариативные программы обучения и повышения квалификации. По итогам 2023 года Европлан стал победителем премии лучших ИТ-работодателей России согласно рейтингу «Хабр Карьера», а также занял 3 место в рейтинге «топ-100 работодателей РФ» в секторе финансов, страхования и аудита согласно portalу hh.ru.

Топ-менеджмент Компании состоит из профессионалов со значительным опытом работы в крупнейших российских и международных компаниях. При этом существенная часть управленческой команды работает в Группе более 10 лет, с самых ранних этапов ее развития, и принимала непосредственное участие в становлении Компании в качестве крупнейшего независимого игрока на российском рынке автолизинга.

Компания придерживается лучших практик корпоративного управления и ожидает включение своих Акций в котировальный список Московской Биржи. В частности, Эмитент сформировал Совет Директоров из 9 членов, 4 из которых являются независимыми, а также учреждены и успешно функционируют с 2021 года комитет по аудиту и комитет по вознаграждениям и номинациям, возглавляемые независимыми директорами.

6.2 Стратегия Группы

Лидирующие позиции Группы на рынке автолизинга России, эффективная и гибкая бизнес-модель, выстроенная за 24-летнюю историю успешного развития и сфокусированная на планомерном переходе к модели «Автомобиль как услуга» является стратегическим

преимуществом Группы, позволяющим в полной мере реализовать потенциал дальнейшего роста бизнеса на динамично развивающемся рынке. Группа намерена сохранять свои лидирующие позиции на рынке автолизинга и эффективно масштабировать бизнес за счёт реализации чёткой и продуманной стратегии:

1. Дальнейшее развитие и диверсификация продуктовой линейки и переход к модели «Автомобиль как услуга»

Группа продолжит активное развитие и диверсификацию линейки продуктов и услуг для дальнейшего улучшения своего ценностного предложения с учетом потенциальных изменений в потребностях клиентов. Группа ведет непрерывную работу над повышением гибкости и адаптивности своих услуг, позволяя клиентам получить максимально персонализированное продуктовое предложение.

Наряду с совершенствованием ценностного предложения Группа планирует дальнейшее развитие экосистемы сервисов, сопутствующих ключевому продукту – финансовому лизингу. Наиболее перспективными сопутствующими сервисами, развиваемыми Группой, являются: расширение продуктов страхования, топливная программа, телематическая система мониторинга и контроль параметров транспорта для управления автопарком, услуги по мойке и техническому обслуживанию автомобиля и пр. Активное формирование и развитие экосистемы сопутствующих сервисов позволяет Группе осуществлять планомерный переход от бизнес-модели, сфокусированной на предоставлении услуг финансового лизинга, к более эффективной модели «Автомобиль как услуга» и операционному лизингу. Полная трансформация бизнес модели позволяет Группе диверсифицировать бизнес, дополняя процентные источники дохода непроцентными, а также повышает уровень удовлетворенности и лояльности клиентской базы, создавая дополнительное конкурентное преимущество для дальнейшего развития бизнеса.

В качестве отдельного перспективного направления стратегического развития Группа рассматривает возможности предоставления лизинговых услуг физическим лицам. Рынок лизинговых услуг для физических лиц представляется крайне перспективным с точки зрения потенциальных объемов и перспектив роста. Однако в силу особенностей налогового регулирования, действующего в России, потенциал рынка автолизинга для физических лиц в настоящее время остается практически нереализуемым. При этом, в случае благоприятного для данного сегмента рынка изменения налогового законодательства, Группа видит значительный дополнительный потенциал для дальнейшего роста бизнеса.

2. Развитие многоканальной сети продаж

Группа продолжит развивать и масштабировать свою обширную многоканальную сеть продаж как в части улучшения работы с текущими клиентами, так и в части интенсификации продаж новым клиентам.

Одним из ключевых направлений стратегического развития в области продаж и маркетинга Группа считает повышение объёмов продаж текущим клиентам за счет дополнительного фокуса на увеличении конверсии клиентов, активной работы по росту эффективности системы кросс-продаж. Масштабирование применения предикативных моделей на базе машинного обучения и анализа больших данных позволит Группе повысить точность прогнозирования поведения текущих клиентов и проактивно предлагать им индивидуальные продуктовые решения, повышая тем самым уровень повторных продаж.

В части привлечения новых клиентов Группа выделяет три стратегических направления развития продаж:

- развитие отношений с новыми дилерскими центрами и партнерами и приобретение статуса компании «первого выбора» у этих центров и партнеров;
- эффективное взаимодействие с автопроизводителями и импортерами с целью получения лучших на рынке условий сотрудничества, заключающихся в привлекательных уровнях цен поставок, приоритетности поставок, получении специальных предложений и пр.
- активное развитие онлайн-каналов продаж, в том числе повышение роли онлайн кабинета клиента как канала продаж, а также разработку новых решений для клиентов на базе передовых ИТ-технологий (таких как роботы операторы, чат-боты, ИИ-помощники и пр.), улучшающих клиентский опыт на всем пути взаимодействия с Группой.

3. Дальнейшее развитие собственной ИТ-платформы

Собственная ИТ-платформа является одним из наиболее значимых элементов бизнес-модели Группы, позволяющая поддерживать высокий уровень эффективности бизнес-процессов и бесшовность клиентского опыта. Группа и в дальнейшем планирует реализовывать стратегию непрерывного развития собственной ИТ-платформы для сохранения технологической независимости и улучшений ценностного предложения для клиентов. Одним из ключевых направлений стратегии развития Группы в области ИТ является дальнейшее повышение уровня цифровизации и автоматизации CRM и ERP систем, в том числе посредством активного применения технологий на основе анализа больших объемов данных, а также постепенной интеграции в данные системы технологий на основе нейронных сетей, машинного обучения и масштабных статистических моделей. Развитие масштабируемых CRM и ERP систем обеспечит повышение эффективности бизнес-процессов Группы.

В качестве отдельного направления ИТ-стратегии Группа выделяет развитие функциональности и повышение интуитивности онлайн-кабинета клиента, совершенствование мобильного приложения и прочих онлайн-каналов продаж за счет внутренних разработок и инноваций, а также автоматизация процесса взаимодействия с клиентами.

4. Развитие и совершенствование интегрированной системы управления рисками

Интегрированная система управления рисками является ключевым элементом бизнес-модели финансовых компаний, а эффективность такой системы оказывает существенное влияние на результаты деятельности компаний из финансового сектора. Группа придерживается стратегии непрерывного развития и совершенствования собственной системы управления рисками посредством улучшения количественных моделей оценки качества заемщиков и уровней кредитного риска, а также повышения точности предиктивных моделей оценки риска, основанных на анализе больших объемов данных. Группа также ведет непрерывную работу по мониторингу потенциальных изменений регуляторной среды лизинговой отрасли и подготовку к возможному введению таких изменений.

5. Совершенствование политики в области управления персоналом

Высокоэффективная и мотивированная команда профессионалов является одним из ключевых конкурентных преимуществ Группы, способствующем многолетнему устойчивому росту и развитию бизнеса, а также становлению его в качестве одно из лидеров рынка автолизинга России. Группа планирует и в дальнейшем реализовывать стратегию развития персонала, направленную на привлечение и удержание высококвалифицированных кадровых ресурсов. Среди ключевого направления развития в области управления персоналом Группа выделяет:

- дальнейшее повышение лояльности персонала (eNPS) до 80% и рост показателя вовлеченности персонала (CS) до 98%;
- повышение узнаваемости и привлекательности бренда Европлан как работодателя;
- дальнейшее снижение показателя текучести персонала до 20% за счет расширения доступных сотрудникам возможностей карьерного и личностного роста и развития.

Отдельным и особо значимым направлением развития в части управления персоналом Группа считает формирование культуры клиентоцентричности на всех уровнях – от высшего руководства до рядовых сотрудников. Руководство Группы уверено, что своевременные инвестиции в развитие персонала продолжают оказывать положительный эффект на развитие бизнеса и дальнейшее повышение его эффективности.

7. Обзор операционных и финансовых показателей Группы

7.1 Операционные показатели

Основные операционные показатели, которые, по мнению Эмитента, наиболее объективно и всесторонне характеризуют финансово-хозяйственную деятельность Группы. Анализ динамики изменения приведенных показателей операционной деятельности Группы:

Европлан — лизинговая компания, которая оказывает юридическим и физическим лицам полный комплекс услуг, связанных с приобретением и дальнейшей эксплуатацией легкового, грузового, коммерческого автотранспорта, а также спецтехники.

Данные приведены по Группе.

Наименование показателя	31 декабря 2023 г.	31 декабря 2022 г.	31 декабря 2021 г.
Кол-во клиентов, тыс.	146	133	124
Доля повторных клиентов, %	71,8%	70,7%	64,8%
Количество регионов присутствия, ед.	67	67	65
Количество офисов, ед.	85	85	83
Количество партнеров (дилеры и агенты), тыс. ед.	4,1	3,8	4,3
Количество договоров за период, ед.	55 331	37 153	52 294
Среднегодовая численность персонала, чел.	2 556	2 449	2 346
Среднее количество услуг на 1 договор финансового лизинга, ед.	5,7	5,5	4,8
Количество уникальных визитов на сайт за месяц, ед.	1 000 000	830 000	н.д.
NPS	83%	80%	79%

Клиентская база Компании за последние 3 года росла со среднегодовыми темпами роста 11%.

Главным каналом продаж для Компании являются продажи текущей клиентской базе, в связи с чем Компания сфокусирована на повышении конверсии клиентов. Так, доля повторных клиентов Компании выросла с 64,8% в 2021 г. до 71,8% в 2023 г. Данный рост обусловлен

применением предикативных моделей на базе машинного обучения и анализа больших данных улучшением качества прогнозирования поведения клиентов с помощью предикативных моделей и анализа больших данных, что влечет за собой повышение уровня повторных продаж.

Компания осуществляет свою деятельность в 67 регионах России, что на 2 больше, чем в 2021 г. Размер сети отделений Европлана на 31.12.2021 г. насчитывал 83 офиса в 65 субъектах РФ. В 2022 г. количество офисов Компании выросло до 85, также расширилась и география присутствия Компании – количество субъектов присутствия выросло за счет выхода в Забайкальский край и Республику Саха (Якутия).

Количество партнеров, среди которых дилеры и агенты, демонстрировало неоднородную динамику в рассматриваемых периодах. Так, в 2022 г. количество партнеров Европлана сократилось на 13% до 3,8 тыс., в первую очередь, ввиду ухода большого количества иностранных автопроизводителей с российского рынка из-за ухудшения геополитической обстановки и введенных против России санкций. Рост количества партнеров в 2023 г. до 4,1 тыс. (+10% относительно уровня 2022 г.) связан со структурной перестройкой и стабилизацией российского авторынка, на котором продажи автомобильных брендов из дружественных стран заместили ранее ушедшие с российского рынка иностранные бренды.

Рост бизнеса Компании сопровождался увеличением среднесписочной численности персонала. Так, за период с 2021 по 2023 гг. средняя численность сотрудников увеличилась на 9,0% с 2346 сотрудников до 2556 сотрудников, при этом рост был равномерно распределен по 2023 и 2022 гг. внутри данного периода. Росту персонала способствовали высокая привлекательность Европлана как работодателя, развитая система мотивации, обучения и оценки сотрудников. Так, Европлан занял 3 место в рейтинге hh.ru «Лучшие работодатели России 2022 г.» в рейтинге крупных компаний (1 000 – 5 000) в отрасли «Финансы, страхование, аудит». Также Европлан стал победителем рейтинга IT-работодателей в 2023 г. от Хабр Карьера в категории компаний с количеством сотрудников от 1 000 до 5 000 чел. Темп роста нового бизнеса опережает темп роста среднесписочной численности персонала в основном за счет автоматизации бизнес-процессов, благодаря которой растет эффективность работы сотрудников.

Европлан предлагает клиентам широкую линейку дополнительных автоуслуг, которые клиент может включить в договор лизинга, среди них: топливная программа, техническое обслуживание, электронный документооборот, система мониторинга и другие. Европлан планомерно наращивает среднее количество услуг на 1 договор финансового лизинга. Так, в 2021 г. количество услуг на 1 договор составляло в среднем 4,8 ед., в 2022 г. данный показатель вырос на 15% до 5,5 ед. В 2023 г. рост продолжился до 5,7 ед. (+4% относительно 2022 г.). Рост динамики количества автоуслуг на 1(один) договор финансового лизинга от года к году обусловлен развитием диверсификации продуктовой линейки и переход к модели «Автомобиль как услуга».

Количество уникальных визитов на сайт за месяц в 2023 году составило около 1 000 000 ед. (по данным Яндекс Метрики. Данные сайта Компании и личного кабинета клиента за декабрь 2023 г.), что на 20% больше, чем в 2022 г.

Постоянная работа над улучшением качества клиентского опыта обеспечивает положительную динамику индекса лояльности клиентов (NPS), который с 2021 г. вырос на 4 п.п. и составил 83% в 2023 г.

7.2 Финансовые показатели

Финансовые показатели, характеризующие финансовые результаты деятельности Группы, рассчитанные с использованием данных консолидированной финансовой отчетности

№ п/п	Наименование показателя	Методика расчета показателя	2023	2022	2021
1	Процентные доходы, млрд руб.	Процентные доходы в соответствии с Консолидированным отчетом о прибыли или убытке	35,5	27,8	18,7
2	Процентные расходы, млрд руб.	Процентные расходы в соответствии с Консолидированным отчетом о прибыли или убытке	17,8	13,9	7,8
3	Чистый процентный доход, млрд руб.	Чистый процентный доход за отчетный период в соответствии с Консолидированным отчетом о прибыли и убытке	17,7	13,8	10,9
4	Чистая процентная маржа, %	Показатель, рассчитываемый по формуле: Чистый процентный доход за отчетный период / (Чистые инвестиции в лизинг до вычета резерва под ОКУ на начало отчетного периода + Денежные и приравненные к ним средства на начало отчетного периода + Чистые инвестиции в лизинг до вычета резерва под ОКУ на конец отчетного периода + Денежные и приравненные к ним средства на конец отчетного периода) / 2	8,5%	8,4%	8,9%
5	Чистый непроцентный доход, млрд руб.	Показатель, рассчитываемый по формуле: Всего непроцентных доходов - Непроцентные расходы за	12,8	10,0	6,8

		отчетный период в соответствии с консолидированным отчетом о прибыли и убытке			
6	Маржа чистого непроцентного дохода, %	Показатель, рассчитываемый по формуле: Чистый непроцентный доход за отчетный период / (Чистые инвестиции в лизинг до вычета резерва под ОКУ на начало отчетного периода + Чистые инвестиции в лизинг до вычета резерва под ОКУ на конец отчетного периода) / 2	6,4%	6,5%	5,8%
7	Стоимость риска (COR), %	Показатель, рассчитываемый по формуле: Изменение резерва под ОКУ за отчетный период / (Чистые инвестиции в лизинг до вычета резерва под ОКУ на начало отчетного периода + Дебиторская задолженность по лизингу до вычета резерва под ожидаемые кредитные убытки на начало отчетного периода + Чистые инвестиции в лизинг до вычета резерва под ОКУ на конец отчетного периода + Дебиторская задолженность по лизингу до вычета резерва под ожидаемые кредитные убытки на конец отчетного периода) / 2	0,89%	0,67%	0,17%
8	Операционные расходы, млрд руб.	Показатель, рассчитываемый по формуле: Расходы на персонал за отчетный период + Общие и административные расходы за отчетный период в соответствии с Консолидированным отчетом о прибыли или убытке	9,3	7,9	6,5
9	Отношение операционных расходов к операционным доходам (CIR), %	Показатель, рассчитываемый по формуле: Операционные расходы за отчетный период / (Чистый процентный доход за отчетный период + Чистый непроцентный доход за отчетный период)	30,6%	33,3%	36,9%

10	Отношение чистых непроцентных доходов к операционным расходам	Показатель, рассчитываемый по формуле: Чистый непроцентный доход за отчетный период / Операционные расходы за отчетный период	1,4x	1,3x	1,0x
11	Чистая прибыль, млрд. руб.	Прибыль за отчетный период в соответствии с Консолидированным отчетом о прибыли и убытке	14,8	11,9	8,7
12	Рентабельность капитала (RoAE), %	Показатель, рассчитываемый по формуле: Прибыль за отчетный период / (Капитал на начало отчетного периода + Капитал на конец отчетного периода) / 2	37,7%	39,7%	40,1%
13	Капитал, млрд руб.	Капитал в соответствии с Консолидированным отчетом о финансовом положении	44,7	33,8	26,1
14	Активы, млрд руб.	Активы в соответствии с Консолидированным отчетом о финансовом положении	264,7	189,3	171,0
15	Чистые инвестиции в лизинг, млрд руб.	Чистые инвестиции в лизинг в соответствии с Консолидированным отчетом о финансовом положении	229,7	164,2	144,6

Анализ динамики изменений приведенных финансовых показателей

Процентные доходы

Процентные доходы росли в среднем на 38% в год в период с 2021 по 2023 г. В 2022 г. показатель вырос на 48% и составил 27,8 млрд руб., что связано как с ростом лизингового портфеля, так и с увеличением процентных ставок в экономике в 2022 г. из-за изменения ключевой ставки ЦБ РФ.

В 2023 г. процентные доходы выросли на 28% и составили 35,5 млрд руб. за 12 мес. 2023 г. Данная динамика в первую очередь объясняется ростом лизингового портфеля Компании в 2023 г.

Процентные расходы

Процентные расходы росли в среднем на 53% в год в период с 2021 по 2023 г. В 2022 г. показатель вырос на 79% и за 12 мес. 2022 г. составил 13,9 млрд руб., что связано как с ростом заимствований для фондирования растущего лизингового портфеля, так и с увеличением стоимости фондирования в 2022 г. из-за изменения резкого роста ключевой ставки ЦБ РФ.

В 2023 г. процентные расходы выросли на 28% и составили 17,8 млрд руб. за 12 мес. 2023 г. Данный рост в основном произошел благодаря росту заимствований Компании в 2023 г.

Чистый процентный доход

Чистый процентный доход рос в среднем на 27% в год в период с 2021 по 2023 г. При этом рост данного показателя был распределен равномерно в рамках данных периодов. В 2022 г. показатель вырос на 26% и составил 13,8 млрд руб. за 12 мес. 2022 г., в 2023 г. чистый процентный доход вырос на 28% до 17,7 млрд руб.

Рост чистого процентного дохода обеспечен органическим ростом бизнеса Компании.

Чистая процентная маржа

Чистая процентная маржа в 2021-2023 гг. находилась в диапазоне 8,4%-8,9%. В 2022 г. произошло снижение чистой процентной маржи с уровня 8,9% до уровня 8,4%. Снижение чистой процентной маржи было обусловлено увеличением конкуренции на рынке автолизинга.

В 2023 г. чистая процентная маржа составила 8,5% против 8,4% в 2022 г.

Благодаря осторожному управлению процентным риском Компании удается достигать стабильный уровень чистой процентной маржи даже при резком росте процентных ставок в экономике за счет использования фиксированных ставок как при размещении чистой инвестиции, так и при привлечении заемного финансирования. При этом если компания привлекает заемные средства в плавающей ставке, Компания как правило заключает процентный СВОП, переводящий плавающую ставку по займу, в фиксированную. Поэтому несмотря на значительный рост ключевой ставки в 2022 и 2023 годах, Компании удалось удерживать процентный спрэд на уровне 8,4%-8,5%.

Чистый непроцентный доход

Среднегодовой темп роста Чистого непроцентного дохода составил 38% в год в период с 2021 по 2023 г. В 2022 г. показатель вырос на 48% и составил 10 млрд руб., что связано как с ростом доходов от организации предоставления услуг, связанных с автомобилем, как результат продолжения развития стратегии по развитию автоуслуг (+84%), так и с органическим ростом бизнеса.

В 2023 г. чистый непроцентный доход составил 12,8 млрд руб. (рост на 27%) благодаря органическому росту бизнеса и продолжающемуся росту доходов от организации предоставления услуг, связанных с автомобилем в результате роста проникновения некоторых автоуслуг.

Маржа чистого непроцентного дохода

Маржа чистого непроцентного дохода выросла до 6,4% в 2023 г. сравнении с 5,8% в 2021 г. Рост данного показателя обусловлен стратегическим фокусом Компании на увеличении предложения дополнительных автоуслуг помимо основного продукта – финансового лизинга.

Стоимость риска

В 2021-2023 гг. стоимость риска Компании выросла с 0,17% до 0,89%, при этом наиболее резкий рост стоимости риска пришелся на 2022 г. относительно 2021 г. (0,67% против 0,17% соответственно). В основном, рост стоимости риска связан с ухудшением кредитоспособности клиентов в связи с событиями 2022 года.

Операционные расходы

Операционные расходы за период с 2021 по 2023 г. равномерно росли со среднегодовым темпом роста 19%. В 2022 г. операционные расходы выросли на 22% и за 12 мес. 2022 г. составили 7,9 млрд руб., в 2023 г. операционные расходы составили 9,3 млрд руб. (рост на 17% относительно уровня 2022 г.).

Основная статья операционных расходов – расходы на персонал. Увеличение операционных расходов объясняется органическим ростом бизнеса, ростом количества сотрудников и инфляционным фактором.

Отношение операционных расходов к операционным доходам (CIR)

В 2022 году рассматриваемый показатель снизился на 3,6 п.п. – до 33,3%. В 2023 году CIR сократился на 2,7 п.п. – до 30,6%. Снижение показателя в 2022 и 2023 годах связано с оптимизацией операционных расходов благодаря автоматизации бизнес-процессов при стабильно растущих операционных доходах.

Отношение чистых непроцентных доходов к операционным расходам

Коэффициент покрытия чистыми непроцентными доходами операционных расходов планомерно рос в периоде 2021-2023 гг. благодаря увеличению чистых непроцентных доходов при одновременной оптимизации операционных расходов Компании.

Чистая прибыль

Рассматриваемый показатель демонстрировал устойчивый рост в 2022 году и 2023 году, увеличившись на 37% и 24%, соответственно, и составил 14,8 млрд руб. за 2023 год. Среднегодовой темп роста за рассматриваемые периоды составил 31%. Положительная динамика чистой прибыли обусловлена органическим ростом бизнеса при сохранении высокого уровня операционной эффективности.

Рентабельность капитала (RoAE)

Показатель рентабельности капитала в 2022 г. остался на прежнем уровне около 40%. В 2023 году рассматриваемый показатель немного снизился на 2 п.п. по сравнению с 2022 г. и составил 38% и остался на высоком уровне благодаря способности компании расти и генерировать капитал.

Капитал

Капитал Компании демонстрировал устойчивый рост в 2022 году и 2023 году, увеличившись на 29% и 32%, соответственно, и составил 44,7 млрд руб. на конец 2023 года. Среднегодовой темп роста за рассматриваемые периоды составил 31%. Положительная динамика капитала Компании была обусловлена ростом чистой прибыли Компании в рассматриваемых периодах.

Активы

Активы Компании в 2021-2023 гг. росли со среднегодовым темпом роста 25% и в 2023 г. составили 264,7 млрд руб. В 2022 году темп роста данного показателя составил 11%, в 2023 г. темп роста составил 40%.

Рост активов в рассматриваемом периоде связан с органическим ростом бизнеса.

Чистые инвестиции в лизинг

Лизинговый портфель Компании в 2021-2023 гг. рос со среднегодовым темпом роста 27% и в 2023 г. составили 229,7 млрд руб. В 2022 году темп роста данного показателя составил 14%, в 2023 г. темп роста составил 40%.

Данная динамика объясняется высокими темпами роста объема нового бизнеса в 2023 г. благодаря восстановлению российского авторынка и цепочек поставок автомобилей.

8. Менеджмент и корпоративное управление

Эмитентом сформирован Совет директоров, состоящий из 9 членов:

- 4 независимых директора;
- 2 исполнительных директора;
- 3 неисполнительных директора.

Эмитентом также сформирован коллегиальный исполнительный орган – Правление, состоящее из шести членов и возглавляемое единоличным исполнительным органом.

В состав ключевого руководящего персонала включаются члены Правления, руководители и директора, занимающие ключевые управленческие позиции.

Комитеты Совета директоров

Сформированы два комитета Совета директоров Комитет по аудиту и Комитет по вознаграждениям и номинациям.

Председателями всех комитетов являются независимые директора. Комитет по аудиту и Комитет по вознаграждениям и номинациям состоят из независимых директоров.

Внутренний аудит

Политика Эмитента в области внутреннего аудита основывается на принципах деятельности Службы внутреннего аудита. Информация о компетенции Службы внутреннего аудита содержится в Положении о Службе внутреннего аудита¹³, утвержденном решением Совета директоров Эмитента (протокол № 3/СД-2024 от 18.03.2024 г.).

Система управления рисками и внутреннего контроля

Советом директоров Эмитента утверждена Политика по управлению рисками и внутреннему контролю¹³ (протокол заседания Совета директоров № 07/СД-2021 от 30.06.2021). Политика по управлению рисками и внутреннему контролю определяет цели, задачи и систему управления рисками и внутреннего контроля Эмитента.

Система управления рисками и внутреннего контроля (СУРиВК) является частью системы корпоративного управления и направлена на обеспечение устойчивого развития Эмитента в долгосрочной перспективе посредством своевременного выявления потенциальных рисков и управления существенными рисками. Политика Эмитента в области управления рисками состоит в предупредительном ограничении принимаемых рисков и эффективном управлении ресурсами для минимизации непредвиденных потерь от рисков с учетом приемлемого для акционеров и руководства Эмитента соотношения между риском и доходностью деятельности и проектов.

Положения Политики по управлению рисками и внутреннему контролю являются основой для организации работы по управлению рисками и внутреннего контроля в Эмитенте, в том числе для разработки нормативных документов, регламентирующих управление рисками и внутреннего контроля.

¹³ Документы размещены на сайте <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=37082&type=1>.

В Эмитенте создано отдельное структурное подразделение по управлению рисками и внутреннему контролю – Департамент оценки рисков.

Задачами департамента являются:

- формирование общей концепции управления рисками;
- разработка методологической и нормативной документации по управлению рисками;
- оценка и осуществление регулярного мониторинга уровня принимаемых рисков, оценивают эффективность проведенных мероприятий;
- информирование исполнительных органов Эмитента об эффективности процесса управления рисками, а также по иным вопросам, предусмотренным Политикой в области управления рисками и внутреннего контроля;
- внесение предложений по мерам снижения рисков;
- подготовка риск-отчетности.

Департамент оценки рисков осуществляет следующие функции:

- разработка методов идентификации рисков;
- оценка и анализ рисков;
- регламентирование (стандартизация) действий, включая разработку и утверждение внутренних нормативных документов, регулирующих проведение операций;
- контроль рисков на основе расчета и установления лимитов риска;
- формирование необходимого уровня резервов.

9. Структура Группы

Подконтрольные Эмитенту организации, имеющие для него существенное значение:

Общество с ограниченной ответственностью «Европлан Сервис», ОГРН 1067761337082	Россия	Деятельность страховых агентов и брокеров
Общество с ограниченной ответственностью «Автолизинг», ОГРН 1027739053583	Россия	Деятельность по финансовой аренде (лизингу/сублизингу)

Указанные выше подконтрольные Эмитенту организации находятся под прямым контролем Эмитента. Доля участия Эмитента в уставном капитале каждой из указанных выше подконтрольной организации составляет 100%.

Подконтрольным организациям не принадлежат акции Эмитента.

Уставами подконтрольных организаций не предусмотрены совет директоров (наблюдательные советы) и коллегиальные исполнительные органы.

Уставом Эмитента предусмотрена следующая компетенция Совета директоров в отношении дочерних и подконтрольных организаций:

«11.2.31 одобрение сделок, связанных с приобретением, отчуждением и возможностью отчуждения Обществом акций (долей в уставном капитале) других коммерческих (российских и зарубежных) организаций;

<...>

11.2.43 определение позиции Общества по вопросам голосования на общих собраниях акционеров (участников) дочерних и подконтрольных обществ и компаний, а также принятие решений единственного участника или акционера в случаях, когда Общество является единственным участником или акционером другого общества по существенным вопросам их компетенции, а именно:

- о реорганизации, ликвидации дочерних и подконтрольных обществ;
- об отчуждении долей/акций в дочерних и подконтрольных обществах;
- о получении согласия на совершение крупных сделок и сделок с заинтересованностью дочерними и подконтрольными обществами;
- о распределении прибыли (выплате дивидендов);
- о формировании органов управления дочерних и подконтрольных обществ».

10. Существенные обязательства Группы

10.1 Кредитный портфель Группы

С 2021 года Кредитный портфель вырос на 51,7% до 202 266 243 тыс. руб.

	2021	2022	2023
Банковские кредиты	78 538 253	94 209 259	155 179 354
Облигации	54 763 969	47 442 422	47 086 889
Итого	133 302 222	141 651 681	202 266 243

тыс. руб.

По состоянию на 31 декабря 2023 года привлеченные кредиты в сумме 155 179 354 тыс. рублей представляют собой кредиты, привлеченные в российских рублях от банков, зарегистрированных на территории Российской Федерации.

По состоянию на 31 декабря 2023 года и 31 декабря 2022 года Группа имеет обязательства по привлеченным кредитам перед семью контрагентами, общая сумма задолженности по привлеченным кредитам перед каждым из которых превышает 10% капитала. Совокупный объем указанной задолженности по состоянию на 31 декабря 2023 года составляет 150 391 309 тыс. рублей.

По состоянию на 31 декабря 2023 года сумма неиспользованных лимитов по открытым Группе кредитным линиям без обязательств выдачи составляет 35 139 310 тыс. рублей, сроки лимитов действуют до периода от 6 месяцев до более 5 лет.

10.2 Облигации Группы

Группа разместила 16 выпусков облигаций, семь выпусков из которых являются биржевыми облигациями, зарегистрированными ПАО Московская Биржа.

В настоящее время в обращении находятся облигации следующих выпусков:

Регистрационный номер, дата регистрации выпуска	ISIN	Объем выпуска, млн руб.	Дата погашения	Купонная ставка, действующая на 31.12.2023
4B02-03-56453-P, 05.08.2016	RU000A100W60	5 000	20.09.2029	10,00%
4B02-05-56453-P, 05.08.2016	RU000A1004K1	3 000	14.02.2029	7,70%
4B02-06-56453-P, 05.08.2016	RU000A100DG5	3 000	15.05.2029	10,25%
4B02-07-56453-P, 05.08.2016	RU000A0JWVL2	5 000	29.09.2026	8,80%
4B02-08-56453-P, 05.08.2016	RU000A0ZZBV2	5 000	20.06.2028	10,35%

4B02-01-16419-A-001P, 15.02.2021	RU000A102RU2	13 000	13.08.2024	7,10%
4B02-02-16419-A-001P, 30.04.2021	RU000A1034J0	10 000	17.05.2024	7,80%
4B02-03-16419-A-001P, 13.08.2021	RU000A103KJ8	7 000	08.08.2031	8,55%
4B02-04-16419-A-001P от 23.09.2021	RU000A103S14	7 000	25.03.2025	8,80%
4B02-05-16419-A-001P, 23.08.2022	RU000A105518	5 500	27.08.2025	10,50%
4B02-06-16419-A-001P, 21.06.2023	RU000A106F40	12 000	24.06.2025	10,25%

В настоящее время зарегистрированы, но не размещены следующие выпуски облигаций:

Регистрационный номер, дата регистрации выпуска	Объем выпуска, млн руб.
4B02-04-56453-P, 05.08.2016	5 000
4B02-05-56453-P, 11.09.2019 (дополнительный выпуск)	2 000
4B02-06-56453-P, 11.09.2019 (дополнительный выпуск)	2 000

10.3 Обеспечения, предоставленные Группой по обязательствам третьих лиц

Эмитентом и компаниями Группы не предоставлялось обеспечение по обязательствам третьих лиц, не входящих в Группу.

11. Программа мотивации сотрудников

Советом директоров Эмитента утверждено Положение о долгосрочной программе мотивации Правления (Протокол № 03/СД-2021 от 01.04.2021).

Основные положения политики в области вознаграждения членов Коллегиального исполнительного органа Эмитента, установленные указанным Положением:

- Программа долгосрочной мотивации Правления направлена на усиление заинтересованности достижения долгосрочных стратегических целей Эмитента, к получению высоких производственных результатов, а также достижения качественных и количественных показателей Эмитента.
- Размер годового бонусного фонда, а также его распределение среди членов Правления Эмитента за отчетный год, подлежит ежегодному утверждению Советом директоров Эмитента в календарном году, следующим за отчетным годом, по представлению председателя Правления Эмитента.
- Размер вознаграждения членов Правления определяется пропорционально окладам.
- В случае увольнения члена Правления по решению работодателя (Эмитента) по причине мошенничества или в случае выявления фактов работы данного работника над проектами в интересах других компаний, находящихся вне юридической структуры группы Эмитента, без согласования председателя Совета директоров, все суммы, причитающиеся к вознаграждению, аннулируются и не подлежат распределению между другими членами Правления.

12. Обязательства со связанными сторонами

Стороны считаются связанными, если одна из них имеет возможность контролировать другую сторону, находится под общим контролем или оказывает существенное влияние на процесс принятия другой стороной финансовых и операционных решений. При рассмотрении каждого потенциально возможного случая отношений связанных сторон внимание уделяется экономическому содержанию операций, а не только их юридическому оформлению.

Суммы доходов и расходов по операциям со связанными сторонами за 2023 и 2022 годы представлены следующим образом:

	2023 год			2022 год	
	<i>Компании под общим контролем или существенным влиянием контролирующего акционера</i>	<i>Ключевой руководящий персонал и прочие связанные стороны</i>	<i>Акционеры</i>	<i>Компании под общим контролем или существенным влиянием контролирующего акционера</i>	<i>Ключевой руководящий персонал и прочие связанные стороны*</i>
Процентные доходы	–	640	314	9 132	173
Процентные расходы	(467 060)	(38 351)	–	(437 796)	(39 034)
Прочие доход и расход	2 008 259	310	8	1 526 422	202
Изменение резервов под ожидаемые кредитные убытки чистых инвестиций в лизинг и финансовых активов по амортизированной стоимости	–	(18)	2	8	–
Изменение резервов под ожидаемые кредитные убытки прочих активов	(142)	–	–	6	–
Расходы на персонал	(57 499)	(2 406 640)	–	(50 599)	(2 021 333)
Общие и административные расходы	(163)	(42 968)	–	(13 380)	(36 159)
Неоперационные доходы	10 247	–	–	7 883	–
Неоперационные расходы	–	–	–	–	(74 593)

За 2022 год в составе неоперационных расходов представлен убыток Группы в размере 74 593 тыс. рублей по операциям приобретения выпущенных облигаций у бывшего члена ключевого руководящего персонала и его близких родственников по цене выше справедливой стоимости. Совокупная стоимость приобретения, по которой Группой приобретались выпущенные облигации у бывшего члена ключевого руководящего персонала и его близких родственников, без учета накопленного купонного дохода, составила 516 706 тыс. рублей, что соответствовало средневзвешенной доходности 8,8% годовых и дисконту к номинальной стоимости облигаций в размере 1%. В период приобретения выпущенных облигаций у бывшего члена ключевого руководящего персонала и его близких родственников значение кривой бескупонной доходности государственных облигаций с аналогичной дюрацией по данным ПАО Московская Биржа составляло от 10,1% годовых до 10,3% годовых. Суммы балансовой стоимости активов и обязательств по операциям со связанными сторонами по состоянию на 31 декабря 2023 года и 31 декабря 2022 года представлены следующим образом:

	<i>31 декабря 2023 года</i>		<i>31 декабря 2022 года</i>	
	<i>Компании под общим контролем или существенным влиянием контролирующего акционера</i>	<i>Ключевой руководящий персонал и прочие связанные стороны</i>	<i>Компании под общим контролем или существенным влиянием контролирующего акционера</i>	<i>Ключевой руководящий персонал и прочие связанные стороны</i>
Чистые инвестиции в лизинг и финансовые активы по амортизированной стоимости	–	8 124	–	2 926
Прочие активы	24 638	–	41 036	–
Облигации выпущенные	4 893 548	548 542	5 013 056	352 483
Прочие обязательства	–	1 954 455	38	1 389 474

По состоянию на 31 декабря 2023 года и 31 декабря 2022 года и в течение 2023 и 2022 годов в состав ключевого руководящего персонала и прочих связанных сторон включаются члены Совета директоров, Правления, руководители и директора, занимающие ключевые управленческие позиции, и их близкие родственники. Группа использует долгосрочную программу вознаграждения ключевого руководящего персонала, в соответствии с которой Группа создает в составе Прочих обязательств резерв, выплаты из которого производятся по результатам достижения установленных показателей деятельности. За 2023 год расходы по краткосрочным и прочим долгосрочным вознаграждениям ключевого руководящего персонала составили 578 760 тыс. рублей и 1 870 848 тыс. рублей.

13. Информация об Акциях и ограничениях на продажу Акций

Идентификационные признаки акций: обыкновенные акции, регистрационный номер: 1-01-16419-А от 23.03.2017, ISIN: RU000A0ZZFS9.

Основные права, предоставляемые акциями:

Согласно пункту 4.1 Устава акционеры - владельцы обыкновенных акций Общества вправе в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах»:

«4.1.1 участвовать в управлении Обществом путем участия в Общем собрании акционеров с правом голоса по всем вопросам его компетенции;

<...>

4.1.3 получать дивиденды;

<...>

4.1.5 получать в случае ликвидации Общества часть имущества, оставшегося после расчетов с кредиторами, или его стоимость».

Изменения уставного капитала Эмитента:

Эмитент является правопреемником Публичного акционерного общества «Европлан» (ОГРН 1027700085380) (ПАО «Европлан»), реорганизованного путем выделения из него Эмитента, в порядке правопреемства в отношении прав и обязанностей Публичного акционерного общества «Европлан» (в настоящее время – ПАО «ЭсЭфАй», ОГРН 1027700085380).

Решением о реорганизации был утвержден уставный капитал Эмитента в размере 120 000 000 (сто двадцать миллионов) рублей, состоящий из 120 000 000 (ста двадцати миллионов) акций номинальной стоимостью 1 (один) рубль каждая.

Единственным акционером было принято решение об увеличении уставного капитала путем размещения дополнительных акций по открытой подписке в количестве 115 294 117 (сто пятнадцать миллионов двести девяносто четыре тысячи сто семнадцать) штук (решение № 05-2021 от 28.06.2021). Указанный дополнительный выпуск акций признан несостоявшимся и его государственная регистрация аннулирована, поскольку Эмитентом не была размещена ни одна акция дополнительного выпуска.

Ограничения, предусмотренные российском правом, на продажу Акций:

В соответствии с пунктом 1 Указа Президента Российской Федерации от 01.03.2022 г. № 81 «О дополнительных временных мерах экономического характера по обеспечению финансовой стабильности Российской Федерации» (далее – «Указ № 81»), в соответствии с федеральными Законами от 30 декабря 2006 г. № 281-ФЗ «О специальных экономических мерах и принудительных мерах», от 28 декабря 2010 г. № 390-ФЗ «О безопасности» и от 4 июня 2018 г. № 127-ФЗ «О мерах воздействия (противодействия) на недружественные действия Соединенных Штатов Америки и иных иностранных государств», с 02.03.2022 устанавливается особый порядок осуществления (исполнения) резидентами России сделок (операций), влекущих за собой возникновение права собственности на ценные бумаги, осуществляемые (исполняемые) с иностранными лицами, связанными с иностранными государствами, которые совершают в отношении российских юридических лиц и физических лиц недружественные действия (в том числе если такие иностранные лица имеют гражданство этих государств, местом их регистрации, местом преимущественного

ведения ими хозяйственной деятельности или местом преимущественного извлечения ими прибыли от деятельности являются эти государства), и с лицами, которые находятся под контролем указанных иностранных лиц, независимо от места их регистрации или места преимущественного ведения ими хозяйственной деятельности. Перечень иностранных государств, указанных в подпункте (а) пункта 1 Указа № 81 приводится в Распоряжении Правительства Российской Федерации от 5 марта 2022 года № 430-р.

В соответствии с подпунктом (б) пункта 1 Указа № 81, а также иными Указами Президента Российской Федерации, действующими с 01.03.2022 г., сделки (операции), предусмотренные в частности подпунктом (а) пункта 1 Указа № 81 и пунктом 3 Указа Президента Российской Федерации от 28.02.2022 № 79 «О применении специальных экономических мер в связи с недружественными действиями Соединенных Штатов Америки и примкнувших к ним иностранных государств и международных организаций», могут осуществляться (исполняться) на основании разрешений, выдаваемых Правительственной комиссией по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в Российской Федерации и при необходимости содержащих условия осуществления (исполнения) таких сделок (операций) (далее – **«Разрешение Правительственной комиссии»**).

Порядок получения Разрешения Правительственной комиссии определен в Постановлении Правительства Российской Федерации от 06.03.2022 № 295 «Об утверждении Правил выдачи Правительственной комиссией по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в Российской Федерации разрешений в целях реализации дополнительных временных мер экономического характера по обеспечению финансовой стабильности Российской Федерации и иных разрешений, предусмотренных отдельными указами Президента Российской Федерации, и внесении изменения в Положение о Правительственной комиссии по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в Российской Федерации».

Разрешение Правительственной комиссии на осуществление (исполнение) сделки по приобретению Акций должно быть получено приобретателем Акций до осуществления (исполнения) сделки в случае, если такое Разрешение Правительственной комиссии будет необходимо в соответствии с подпунктом «б» пункта 1 Указа № 81, иными Указами Президента Российской Федерации и связанными с ними нормативно-правовыми и нормативными актами Российской Федерации, её органов и Банка России. Кроме того, предусмотренные абзацем третьим подпункта «а» пункта 1 Указа № 81 сделки (операции), влекущие за собой возникновение права собственности на ценные бумаги, в соответствии с подпунктом «г» пункта 1 Указа № 81 могут осуществляться на организованных торгах на основании разрешений, выдаваемых Центральным банком Российской Федерации по согласованию с Министерством финансов Российской Федерации и содержащих условия осуществления (исполнения) таких сделок (операций) (далее – **«Разрешение Банка России»**).

Таким образом, на основании подпункта «г» пункта 1 Указа № 81 сделки по приобретению Акций могут потребовать получения Разрешения Банка России в случае, если приобретателями размещаемых ценных бумаг и лицами, имеющими преимущественное право их приобретения, являются лица, указанные в подпункте «а» пункта 1 Указа № 81.

Разрешение Банка России на осуществление (исполнение) сделки по приобретению Акций должно быть получено приобретателем Акций до осуществления (исполнения) сделки в случае, если такое Разрешение Банка России будет необходимо в соответствии с подпунктом «г» пункта 1 Указа № 81.

14. Приложения

В настоящем Меморандуме Эмитент ссылается на консолидированную финансовую отчетность и бухгалтерскую (финансовую) отчетность за 2021-2023 гг., Положение о службе внутреннего аудита, Политику по управлению рисками и внутреннему контролю, Положение о Комитете по аудиту, Положение о Комитете по вознаграждениям и номинациям, Положение о дивидендной политике. Указанные документы раскрыты Эмитентом на следующей странице в сети Интернет: <https://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37082>.

15. Подписи Эмитента и Продающего акционера

Генеральный директор ПАО «ЛК «Европлан»

Генеральный директор ПАО «ЭсЭфАй»