ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Общество с ограниченной ответственностью
Микрофинансовая компания «Джой Мани»

Биржевые облигации бездокументарные процентные неконвертируемые серии 001Р-02

Регистрационный номер выпуска биржевых облигаций 4B02-02-00122-L-001P от 29.02.2024 г.

ЦЕННЫЕ БУМАГИ, СОСТАВЛЯЮЩИЕ НАСТОЯЩИЙ ВЫПУСК, ЯВЛЯЮТСЯ ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫМИ ДЛЯ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ИНВЕСТОРОВ, И ОГРАНИЧЕНЫ В ОБОРОТЕ В СООТВЕТСТВИИ С ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В отношении указанных ценных бумаг не осуществлена регистрация проспекта ценных бумаг.

Информация, содержащаяся в настоящем инвестиционном меморандуме, подлежит раскрытию в соответствии с требованиями Правил листинга ПАО Московская Биржа к раскрытию информации эмитентами, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам без их включения в котировальные списки и без регистрации проспекта ценных бумаг

Генеральный директор ООО МФК «Джой Мани» **М.Г. Пащенко**

Настоящий инвестиционный меморандум содержит сведения об эмитенте, о финансово-хозяйственной деятельности эмитента, финансовом состоянии эмитента, о размещаемых ценных бумагах и исполнении обязательств по ним. Инвесторы не должны полностью полагаться на оценки и прогнозы эмитента, приведенные в настоящем инвестиционном меморандуме, так как фактические результаты деятельности эмитента в будущем могут отличаться от прогнозируемых результатов по многим причинам.

Приобретение ценных бумаг эмитента связано с рисками, описанными в настоящем инвестиционном меморандуме.

Оглавление

1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ЭМИТЕНТЕ 4

1.1. Основные сведения об эмитенте 4

1.2. Краткая характеристика эмитента, история создания и ключевые этапы развития эмитента, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав эмитента 4

1.3. Стратегия и планы развития деятельности эмитента 5

1.4. Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента. 6

1.5. Описание структуры эмитента (группы/холдинга, в которую входит эмитент, подконтрольные организации и зависимые общества), имеющее по мнению эмитента значение для принятия инвестиционных решений. 16

1.6. Структура акционеров/участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале эмитента), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) эмитента (по каждому из органов управления и соответствующему лицу раскрывается их персональный состав с указанием всех должностей, занимаемых таким лицом за последние пять лет). 16

1.7. Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента). 17

2. СВЕДЕНИЯ О ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ФИНАНСОВОМ СОСТОЯНИИ ЭМИТЕНТА 17

2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года 17

2.2. Оценка финансового состояния эмитента в динамике за последние 3 года, включающая в себя обзор ключевых показателей деятельности эмитента с указанием методики расчета приведенных показателей и адреса страницы в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчетность эмитента, на основе которой были рассчитаны приведенные показатели 17

2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала эмитента в динамике за последние 3 года 19

2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года. 20

2.5. Основные кредиторы и дебиторы эмитента на последнюю отчетную дату 20

3. СВЕДЕНИЯ О РАЗМЕЩАЕМЫХ (РАЗМЕЩЕННЫХ) ЦЕННЫХ БУМАГАХ ЭМИТЕНТА И ИСПОЛНЕНИИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО НИМ 20

3.1. Основные сведения о размещаемых эмитентом ценных бумагах, в отношении которых составлен инвестиционный меморандум: вид, категория (тип), серия (для облигаций) и иные идентификационные признаки ценных бумаг, количество размещаемых (размещенных) ценных бумаг, номинальная стоимость, сроки размещения, цена размещения или порядок ее определения, условия обеспечения (для облигаций с обеспечением), условия конвертации (для конвертируемых ценных бумаг). 20

3.2. Цели эмиссии ценных бумаг и планы по направлению полученных от размещения ценных бумаг денежных средств. 21

3.3. Источники исполнения обязательств по ценным бумагам. 21

3.4. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью эмитента, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика эмитента в области управления рисками. 21

3.5. Сведения о лицах, предоставивших обеспечение (поручительство) по размещаемым облигациям эмитента. 26

3.6. Информация о всех размещенных ранее выпусках облигаций эмитента, с указанием информации об использовании привлеченных средств, поступивших от выпуска(ов) облигаций, а также приводится информация о выпусках облигаций, погашенных в течении последних 5 лет. 26

1. Общие сведения об эмитенте

1.1. Основные сведения об эмитенте

Полное фирменное наименование:	Общество с ограниченной ответственностью Микрофинансовая компания «Джой Мани»
Сокращенной фирменное наименование:	ООО МФК «Джой Мани»
ИНН:	5407496776
ОГРН:	1145476064711
Местонахождение	Российская Федерация, Новосибирская область, город Новосибирск
Юридический адрес:	630099, Российская Федерация, Новосибирская область, г. Новосибирск, ул. Советская, д. 12, 4 этаж
Дата государственной регистрации:	21.05.2014 г.

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

ООО МФК «Джой Мани» (далее – Эмитент, Компания, Joy Money) было основано в 2014 г. в г. Новосибирск. Компания работает под брендом «JoyMoney» (товарный знак зарегистрирован в Реестре товарных знаков и знаков обслуживания РФ с 2017 г.). Компания с 2015 г. является членом саморегулируемой организации (СРО) «МИР».

Основной концепцией развития Эмитента является создание онлайн сервисов, которые открывают людям доступ ко многим банковским услугам и инструментам. Компания стремится к открытости, активно заявляя о своей позиции и раскрывая результаты деятельности в рынок.

В 2023 г. флагманским продуктом Эмитента в портфеле и в выдаче является онлайн PDL-займы[1] (до 30 000 руб. на срок до 30 дней с единовременным платежом), занимая долю до 70% в общем объеме выдачи. Со второй половины 2023 г. Компания активно расширяет портфель IL-займами[2] (до 100 000 руб. на срок до 168 дней с графиком погашения), а также целевыми займами ИП и самозанятым (до 300 000 руб. на срок до 168 дней). Также в продуктовой линейке имеются различные страховые продукты с дифференцированными видами рисков и услуга «Кредитный рейтинг», позволяющая заемщикам оценивать свою кредитную историю. Все процессы Компании построены на микросервисной архитектуре кредитного конвейера собственной разработки, размещенного в катастрофоустойчивом облаке Tier III. Что дает надежность и гарантию в непрерывности процессов.

Ключевые этапы развития Эмитента:

2014 г.	• Создание Компании, регистрация юридического лица, • внесение Компании в государственный реестр микрофинансовых организаций ЦБ РФ.
2015 г.	• Вступление в СРО «МиР», • выдача первого онлайн-займа.
2016 г.	• Разработка собственной CRM[3],

[1] PDL (payday loan) – займы «до зарплаты» – сегмент потребительских микрозаймов, которые предоставляются в соответствии с Федеральным законом от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» на срок не более 30 дней на сумму не более 30 тыс. рублей

[2] IL (installments) – среднесрочные потребительские микрозаймы – сегмент потребительских микрозаймов, которые предоставляются в соответствии с Федеральным законом от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» на срок более 30 дней либо на сумму свыше 30 тыс. рублей

[3] CRM (Customer relationship management) – программное обеспечение, предназначенное для автоматизации стратегии взаимодействия с клиентами (для повышения уровня продаж и улучшения обслуживания клиентов).

	• интеграция с внешними сервисами и источниками данных для работы автоматической системы принятия решений (кредитного конвейера).
2017 г.	• Число зарегистрированных в сервисе Joy Money клиентов превысило 500 000 человек, • Получение первой премии «Лидер отрасли» Всероссийского бизнес-рейтинга.
2018 г.	• Объем выдач микрозаймов в месяц превысил 100 млн руб., • зарегистрировано в сервисе Joy Money более 1 млн клиентов, • выход на рынок внешних инвестиций, • создание Ассоциации микрофинансовых организаций (АМО) «Сибирь» с целью обмена опытом и экспертностью среди МФО Сибири, • получение отраслевой премии «Золотой рубль»[4] в номинации «Динамичное развитие».
2019 г.	• Увеличение основных показателей LTM: +23% количество заключенных договоров займа, +27% объема выданных займов.
2020 г.	• Старт привлечения банковского фондирования, • единственный собственник Компании Пащенко М. Г. становится её Генеральным директором, старт формирования новой управленческой команды.
2021 г.	• Объем выдачи микрозаймов в месяц превысил 500 млн руб., • полное обновление и редизайн сайта Компании и личного кабинета клиента, • начало применение международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).
2022 г.	• Первичное присвоение Компании рейтинга кредитоспособности рейтинговым агентством «Эксперт РА» на уровне ruB со стабильным прогнозом, • получение отраслевой премии «Золотой рубль» в номинации «Динамичное развитие», • активное расширение продуктовой линейки Компании. • создание собственной CRM для автоматизации процессов взыскания.
2023 г.	• Повышение рейтинговым агентством «Эксперт РА» рейтинга кредитоспособности Компании до ruB+, прогноз стабильный, • суммарный объем привлеченного банковского фондирования в 2023 г. составил ~800 млн руб., • получение Эмитентом первого в России банковского фондирования в сфере МФО от системно-значимого Банка, • Объем выдачи микрозаймов в месяц превысил 1 млрд руб.
2024 г.	• Заключение новой возобновляемой кредитной линии (ВКЛ) с ТКБ Банк ПАО на 900 млн руб. • Заключение новой ВКЛ с АО «Свой Банк» на 230 млн руб.

Адрес страниц в сети Интернет, на которых размещен устав Эмитента:
https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=38952&type=1
https://joy.money/reporting/

1.3. Стратегия и планы развития деятельности эмитента

Стратегическая цель Joy Money – масштабирование бизнеса, повышение прибыльности и эффективности, автоматизация и контроль процессов, увеличение гибкости и клиентоориентированности через расширение и совершенствование продуктовой линейки и развитие новых навыков сотрудников. В конце 2023 г. Компания начала активную политику в области GR[5] и

[4] «Золотой рубль» - первая профессиональная премия за высокое качество, прозрачность и эффективность микрофинансовой деятельности.
[5] GR (government relations) – комплекс действий для выстраивания связей частных компаний с государственными (с органами власти, регулирующими и контролирующими сферу деятельности частной компании).

публичной открытости, сотрудники Эмитента входят в состав профильных комитетов (правовой и дисциплинарный) СРО «МиР», и в ближайших планах Компании войти в экспериментальные группы правовых режимов при ЦБ РФ.

Стратегические цели Компании в 2024-2025 гг.:

- обеспечение темпов роста основного бизнеса выше рынка при сохранении адекватного уровня рисков;
- снижение подверженности основного бизнеса регулятивным новациям;
- стабильный рост прибыльности и обеспечение высокого уровня рентабельности;
- расширение клиентской базы;
- диверсификация инструментов фондирования, в том числе путем размещения облигаций;
- укрепление корпоративного управления и риск-менеджмента;
- улучшение клиентской политики;
- получение кредитного рейтинга на уровне не ниже ruBB+;

В рамках реализации стратегии на 2024 год планируется достижение следующих **целевых финансовых показателей**:

- Объем выданных займов 20 млрд руб.
- Доля IL-займов в структуре выдач достигнет 40% к концу 2024 г.
- Финансовый результат (чистая прибыль): 700 млн руб.
- Рентабельность балансового капитала: не менее 15%
- Норматив НМФК1: не менее 14% на все отчетные даты

1.4. Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.

Эмитент входит в ТОП-10 крупнейших микрофинансовых компаний[6] Российской Федерации, специализируется на выдаче онлайн-микрозаймов. География присутствия – вся территория Российской Федерации, за исключением высокорисковых регионов, что является конкурентным преимуществом.

Описание микрофинансовой отрасли и ее основных тенденций

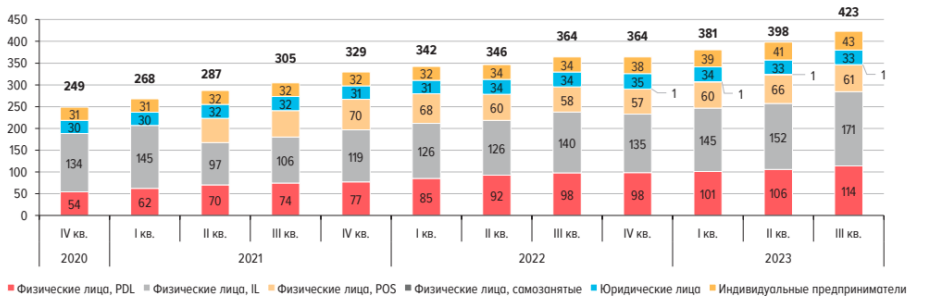
По данным ЦБ РФ[7] со второй половины 2023 г. в отрасли МФО действовали разнонаправленные тенденции. С одной стороны, расширение потребительского спроса способствовало дальнейшему росту спроса населения на займы. С другой стороны, предложение займов ограничивалось действием регуляторных требований к предельному размеру ПСК и задолженности, а также макропруденциальных лимитов. В этих условиях МФО адаптировали свои бизнес-модели: портфель займов по-прежнему увеличивался, а структура выдач сместилась в сторону среднесрочных займов.

Портфель микрозаймов (сумма задолженности по основному долгу по выданным микрозаймам) на конец III квартала 2023 г. увеличился до 423 млрд руб. (+6% к/к и +16% г/г), включая займы физическим лицам – до 347 млрд руб. (+7% к/к и +17% г/г). Темпы роста портфеля ускорились соразмерно темпам роста потребительского кредитования в целом. Портфель потребительских ссуд банков за тот же период достиг 13,6 трлн руб. (+6% к/к и +15% г/г). Основной объем займов МФО выдавался в среднесрочном сегменте, популярность которого вызвана адаптацией компаний и заемщиков к изменившимся условиям. Выдачи всем субъектам за квартал

[6] По объему портфеля PDL-займов по результатам рэнкинга «Эксперт РА» за I полугодие 2023 г. Всего в государственном реестре микрофинансовых организаций 35 компаний в форме МФК.
[7] https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/47702/review_mfi_23Q3.pdf

составили 260 млрд руб. (+5% к/к), из которых на займы PDL приходилось 34% (кварталом ранее – 35%), на займы IL – 51% (кварталом ранее – 41%).

ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ПОРТФЕЛЯ МИКРОЗАЙМОВ, НА КОНЕЦ ОТЧЕТНОГО ПЕРИОДА*
(МЛРД РУБ.)

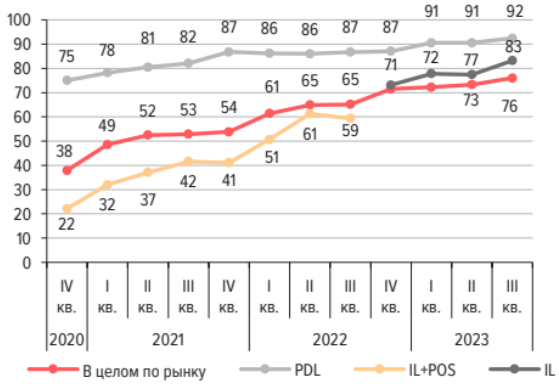


** Здесь и далее на графиках суммы могут не совпадать в связи с округлением.*
Примечание. До 31.03.2021 включительно микрозаймы POS отражаются преимущественно в составе портфеля микрозаймов IL и не выделяются в отдельную категорию. Данные по микрозаймам самозанятым доступны с 31.12.2022.
Источник: Банк России.

Основная часть займов IL выдавалась в среднесрочном сегменте, в котором ПСК и размер займа сопоставимы с краткосрочным сегментом PDL. Это снижает ежемесячный платеж заемщиков (в отличие от займов PDL займы IL погашаются частями по аналогии с банковскими кредитами) при росте совокупной задолженности. Компании, в свою очередь, получают больше процентных доходов и могут более эффективно использовать макропруденциальный лимит, который рассчитывается от объема выдач (займы PDL расходуют лимит быстрее).

В большинстве своем займы выдавали через дистанционные каналы продаж, которые развивают крупные участники рынка со значительными инвестициями в технологическую инфраструктуру. Расширение онлайн-сервисов позволяет участникам рынка увеличить клиентскую базу и доходы от непрофильных направлений деятельности, снизить операционные затраты и лучше оценить платежеспособность заемщиков. В целом по рынку (с учетом займов МСП) доля онлайн-займов в выдачах в III квартале 2023 г. выросла до 76% (кварталом ранее – 73%). При этом в сегменте PDL доля онлайн-займов увеличилась с 91 до 92%, в сегменте IL – с 77 до 83%.

ДИНАМИКА ДОЛИ ОНЛАЙН-МИКРОЗАЙМОВ ОТ ОБЪЕМА ВЫДАННЫХ ЗА КВАРТАЛ МИКРОЗАЙМОВ В СООТВЕТСТВУЮЩЕМ СЕГМЕНТЕ
(%)



Примечание. Данные в разрезе займов IL доступны с IV квартала 2022 г., в разрезе займов POS – с I квартала 2023 года.
Источник: Банк России.

В условиях действия макропруденциальных лимитов МФО оптимизировали скоринговые процедуры. Доля займов, предоставленных заемщикам с ПДН[8] более 80%, в III квартале составила 25% (кварталом ранее – 27%) при значении лимита в 30%. С учетом адаптации компаний к существующему лимиту и с целью ограничения роста закредитованности граждан Банк России

[8] ПДН – показатель долговой нагрузки, влияющий на соблюдение макропруденциальных лимитов

установил значение лимита по заемщикам МФО с ПДН выше 80% в IV квартале 2023 г. и I квартале 2024 г. на уровне 15%, а также определил лимит для заемщиков с ПДН от 50 до 80%. Эти меры будут способствовать ужесточению скоринговых моделей и более сбалансированному росту числа новых заемщиков.

Годовая динамика совокупных платежей по займам и долговой нагрузки заемщиков – физических лиц была неоднородной в различных сегментах ПСК[9]. На фоне сокращения доли долгосрочных займов оборачиваемость портфеля микрозаймов выросла до 203% (годом ранее – 181%).

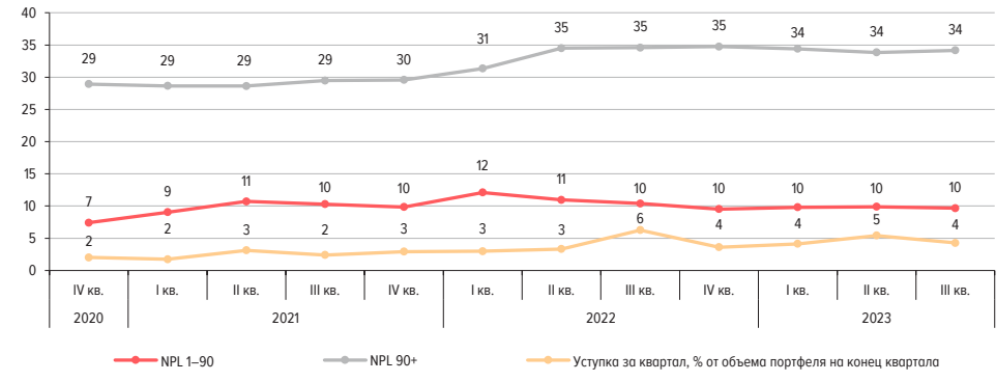
С 1 июля 2023 г. вступили в силу изменения в законодательстве о потребительском кредитовании для ограничения ПСК на уровне 0,8% в день и максимального размера выплат на уровне 1,3 от размера займа. Данные изменения могут значительно повлиять на работу около трети МФО.

Принимаемые меры будут способствовать ужесточению скоринговых моделей и более сбалансированному росту числа новых заемщиков.

Снижение предельного размера ПСК способствовало уменьшению совокупных платежей по займам PDL и IL, а также долговой нагрузки заемщиков. Отношение задолженности по процентам по выданным микрозаймам к основному долгу физических лиц в III квартале 2023 г. составило 58% (на уровне предыдущего квартала), в том числе по займам PDL – 90% (кварталом ранее – 91%), по займам IL – 52% (кварталом ранее – 55%). На фоне сокращения доли долгосрочных займов оборачиваемость портфеля микрозаймов[10] выросла до максимального с 2018 г. уровня – 206%.

Показатели просроченной задолженности остались прежними на фоне сохранения консервативных скоринговых процедур и снижения доли уступленной задолженности. Показатели просроченной задолженности NPL 1–90 и NPL 90+[11] в III квартале 2023 г. находились на уровне предыдущих кварталов – 10 и 34% соответственно.

ДИНАМИКА ДОЛИ ПРОСРОЧЕННОЙ И УСТУПЛЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ МФО
(%)



Источник: Банк России.

Стабилизация качества портфеля происходила в том числе за счет улучшения динамики доходов заемщиков, консервативных скоринговых процедур и снижения доли займов, выданных в первой половине 2023 г. заемщикам с высоким ПДН. Вся просроченная задолженность резервируется согласно требованиям Банка России. Доля уступленной за квартал задолженности

[9] ПСК – полная стоимость кредита.
[10] Отношение поступивших в погашение микрозаймов денежных средств и прочего имущества к среднегодовой стоимости портфеля.
[11] NPL – показатель, характеризующий величину непогашенной задолженности, по которой выплата основного долга и процентов просрочена

уменьшилась до 4% (кварталом ранее – 5%) от объема портфеля. Дисконт при реализации прав требования МФО по договорам микрозайма[12] профессиональным взыскателям по итогам квартала сократился до 72,8% (кварталом ранее – 80%). Снижение дисконта произошло за счет разовых факторов. Сохранению стабильных показателей просроченной и уступленной задолженности в условиях быстрого роста портфеля способствовали займы IL. При замедлении динамики портфеля компании могут столкнуться с увеличением доли просроченной задолженности и нарастить объемы уступленной задолженности.

Среди онлайн-МФО выросла доля компаний с портфелем более 1 млрд рублей. В то же время наибольшая часть офлайн-МФО обладают незначительным по размеру портфелем, который не превышает 10 млн руб. Онлайн-МФО равномерно распределены в зависимости от срока жизни, а их количество – ниже числа офлайн-компаний. Таким образом, все большее число МФО, включая недавно вошедшие на рынок, готово инвестировать в технологическую инфраструктуру, что может усиливать конкуренцию между компаниями. Увеличение доли онлайн-займов в выдачах МФО сопровождалось ростом доли непрофильных доходов в структуре выручки компаний (соответствующие доходы формируются в том числе за счет продажи дополнительных продуктов и услуг, включая страхование, СМС-информирование, телемедицину). Наиболее существенная динамика отмечается у компаний с долей онлайн-займов до 50%: почти треть участников указанного сегмента получила от непрофильной деятельности более 25% от всех доходов, еще четверть – от 10 до 25%. Среди онлайн-МФО увеличилась доля компаний, которые получили от дополнительных услуг от 10 до 25% доходов. Выдающие онлайн-займы МФО остаются более прибыльными по сравнению с конкурентами из офлайн-сегмента за счет эффекта масштаба и предоставления дополнительных услуг. По итогам 9 месяцев 2023 г. положительную прибыль получили 64% онлайн-МФО, в то время как среди офлайн-МФО доля прибыльных компаний составила 54%. При этом доля прибыльных МФО, выдающих онлайн-займы, относительно прошлого года увеличилась, а в офлайн-сегменте – снизилась. Изменение доли просроченной задолженности в структуре портфелей МФО с различной долей онлайн-займов в течение 9 месяцев 2023 г. было неоднородным. Медианный показатель NPL 90+ среди компаний, выдававших онлайн менее половины займов, увеличился с 48 до 50%, а среди онлайн-МФО снизился с 39 до 35%. При этом доля просроченной задолженности в портфеле онлайн-МФО приблизилась к уровню офлайн-сегмента, где она выросла с 33 до 36%. Таким образом, качество риск-политики специализирующихся на онлайн-займах МФО сопоставимо с их офлайн-конкурентами. Это обусловлено применением цифрового профиля заемщика, учитывающего не только его доходы, но и прочие косвенные индикаторы платежеспособности.

Бизнес-модели МФО изменились за последний год:

- Доля краткосрочных займов (PDL) снизилась, однако сегмент остался наиболее конкурентным и популярным среди МФО.
- Среди компаний, которые за год сменили ключевой сегмент выдаваемых займов, наиболее распространенным стал переход от займов PDL к среднесрочным займам IL.

В течение 2023 г. на бизнес-модели МФО существенное влияние оказывали такие факторы, как установление с 01.01.2023 года макропруденциальных лимитов на выдачу займов физическим лицам с ПДН выше 80% и снижение максимально допустимой ставки ПСК до 292% с 1 июля 2023 года.

Одним из ключевых вызовов для рынка в целом, и для Компании, может стать дальнейшее ограничение процентных ставок и размера начисляемых процентов со стороны регулятора и депутатского корпуса.

Краткосрочные микрозаймы (на сумму до 30 тыс. рублей сроком до 30 дней) традиционно

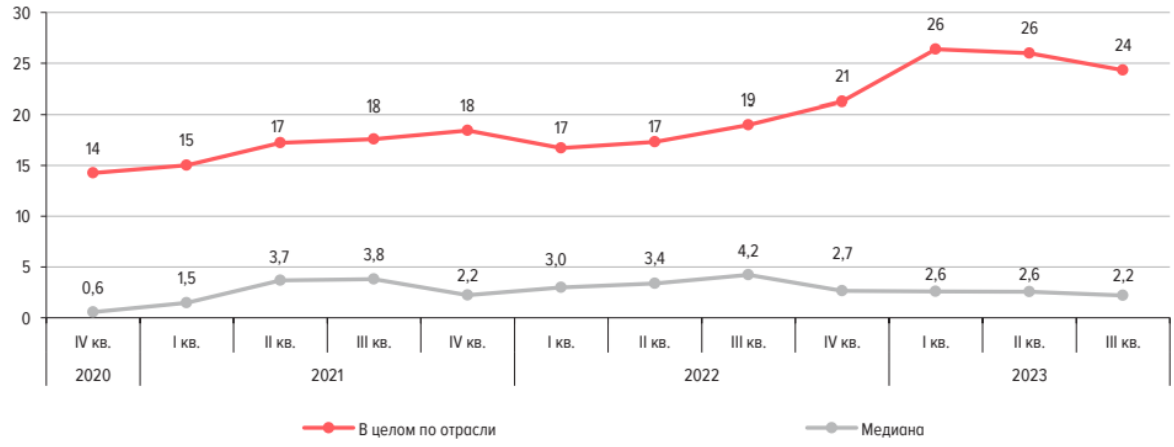
[12] Рассчитывается следующим образом: 1 – (сумма денежных средств, полученных МФО за реализованные права требования по договорам микрозайма за отчетный период)/(сумма задолженности по договорам микрозайма, права требования по которым были уступлены МФО за отчетный период).

привлекали внимание регулятора как наиболее социально чувствительный сегмент. Рынок к 2021 году в полной мере адаптировался к регуляторным ограничениям «1% в день» и «1,5Х»[13], коснувшимся в основном PDL-микрозаймов с середины 2019-го, что привело к снижению процентных ставок по займам и диверсификации бизнеса у многих компаний, которая в значительной мере оказалась скорее косметической. Маржинальность клиента удалось удержать благодаря росту средней суммы и срока микрозайма: вместо традиционного PDL-продукта «30–30» компании почти везде внедрили продукты с той же ставкой 1% в день, но на сумму до 100 тыс. рублей и на более длительный срок, до 180 дней. В результате ПСК по «промежуточному продукту» (удлиненный PDL) подтянулся также к 365% годовых, поскольку доля этого продукта на рынке стала существенной. Формально такие микрозаймы не попадают в регуляторную отчетность как краткосрочные микрозаймы «до зарплаты».

Новая регуляторная политика в первую очередь отсекает повторных клиентов МФО, которые, несмотря на высокую долговую нагрузку, показали платежную дисциплину, подчеркивают участники рынка. Однако компании не могут выдать им займы, не нарушая установленные макропруденциальные лимиты. Потенциал роста микрофинансового рынка в 2023-2024 годах может быть существенно ограничен как со стороны спроса, так и со стороны предложения. Борьба за клиента ужесточается и стоимость привлечения качественного клиентского потока растет.

Показатели рентабельности и чистой прибыли в отрасли остаются высокими. Доля доходов от непрофильных направлений деятельности выросла. Рост процентных доходов за счет увеличения выдач среднесрочных займов с высоким ПСК обеспечил МФО комфортные показатели прибыли и рентабельности. Чистая прибыль за 9 месяцев 2023 г. выросла до 39 млрд руб. (+50% г/г).

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАПИТАЛА (ROE) МФО, СКОЛЬЗЯЩЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ЗА 12 МЕСЯЦЕВ
(%)



Источник: Банк России.

Законодательное ограничение процентной ставки неизбежно привели к снижению процентных доходов МФО, что было частично компенсировано ростом доходов от непрофильных направлений деятельности. Доля таких доходов за 9 месяцев 2023 г. приблизилась к 23% (годом ранее – 15%). Рост показателя вызван следующими факторами:

- изменение методологии учета доходов от иной деятельности в конце 2022 г.;
- увеличение расходов МФО на формирование резервов под обесценение на фоне ухудшения качества портфеля займов[14];

[13] С 1 июля 2019 года действовало ограничение процентной ставки по кредитам и займам – не более 1% в день, с 1 января 2020 года действовало ограничение предельного размера задолженности по процентам до 1,5 от суммы займа.

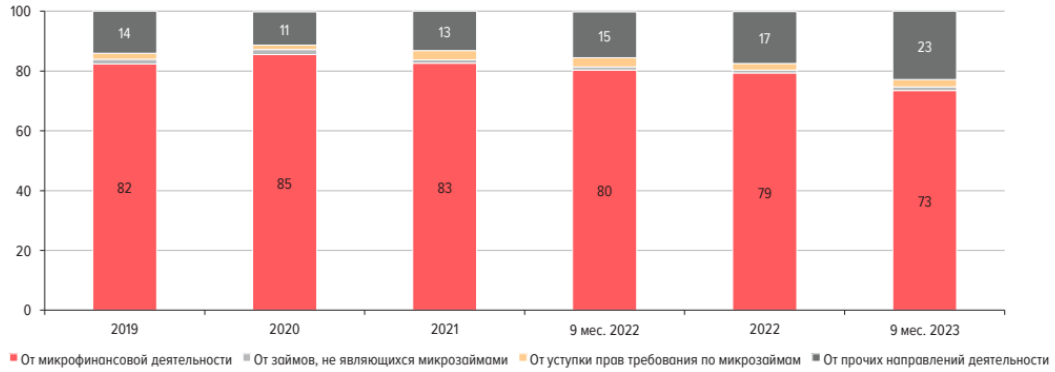
[14] Процентные доходы отражаются за вычетом расходов на формирование резервов. Поэтому при росте резервов доля доходов от основной деятельности снижается, а доля доходов от дополнительных направлений деятельности увеличивается, так как они не резервируются.

- значительная доля комиссионных от продажи дополнительных услуг и продуктов (различных видов страхования, телемедицины, СМС-информирования, расширенного пакета обслуживания и так далее) у отдельных участников.

Доля МФО, получающих более 10% выручки от непрофильных направлений деятельности, выросла до 39% от общего числа компаний (годом ранее – 24%). При этом на 10 крупных участников приходится половина дополнительных доходов в отрасли, большинство из них специализируется на онлайн-займах. Таким образом, дополнительные услуги и продукты предоставляет небольшое число МФО.

В структуре жалоб на МФО доля обращений по причине навязывания дополнительных услуг и взимания комиссий составила 14,2% (годом ранее – 18,8%), при этом количество обоснованных жалоб оставалось небольшим.

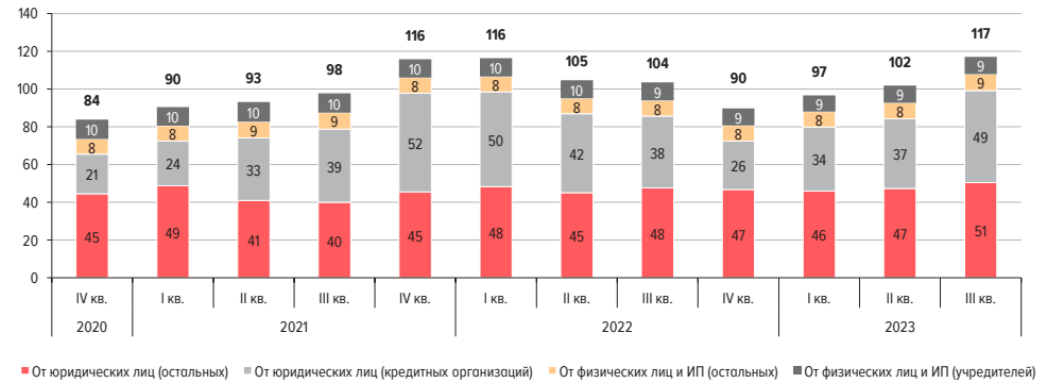
СТРУКТУРА ДОХОДОВ МФО
(%)



Примечание. Не включая сумму налога на добавленную стоимость.
Источник: Банк России.

Рост портфеля займов МФО в III квартале 2023 г. фондировался преимущественно за счет банковских кредитов. Объем капитала МФО достиг 240 млрд руб. (+2% к/к и +18% г/г), тогда как портфеля заемных средств – 117 млрд руб. (+15% к/к и +13% г/г). При этом доля банковских кредитов в структуре задолженности выросла с 36 до 42%, а доля займов от прочих юридических лиц, включая учредителей, снизилась с 47 до 43%.

ДИНАМИКА ПОРТФЕЛЯ ПРИВЛЕЧЕННЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, НА КОНЕЦ ОТЧЕТНОГО ПЕРИОДА, ПО ТИПАМ ЛИЦ
(МЛРД РУБ.)

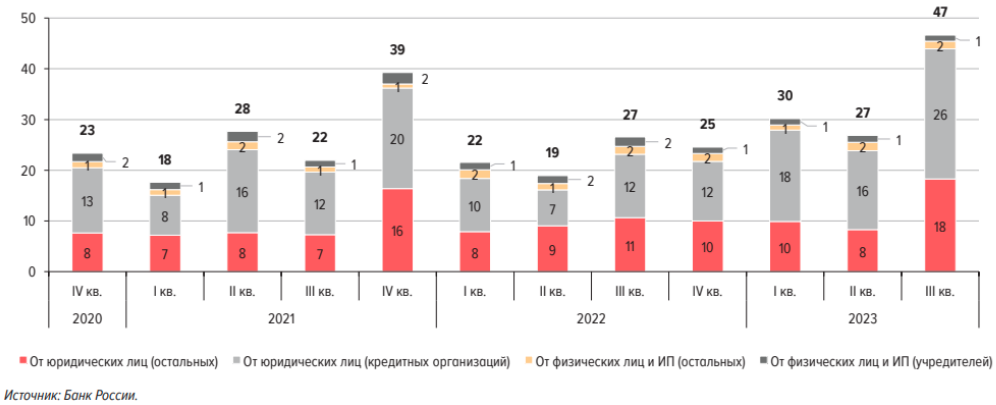


Источник: Банк России.

Объем средств, привлеченных от банков, в III квартале 2023 г. был максимальным с начала наблюдений (с 2015 г.) и составил 26 млрд рублей. При этом значительная часть новых кредитов от банков выдавалась под 16–21% годовых (кварталом ранее – 11–16%), что вызвано ростом общего

уровня ставок в экономике.

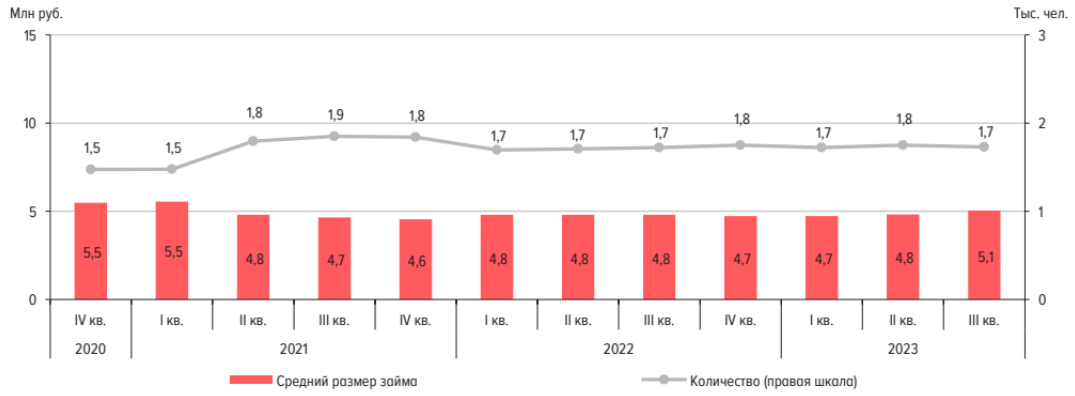
ДИНАМИКА ОБЪЕМА ПРИВЛЕЧЕННЫХ ЗА КВАРТАЛ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, ПО ТИПАМ ЛИЦ
(МЛРД РУБ.)



Источник: Банк России.

Повышение стоимости фондирования, наряду со снижением процентных доходов, может оказывать давление на прибыль МФО. Инвестиции в МФК оставались востребованными лишь у небольшого числа физических лиц15 (средства, размещенные в МФК, не подпадают под систему страхования вкладов, в отличие от депозитов). По состоянию на конец квартала количество таких инвесторов в МФК, не являющихся учредителями, составило 1,7 тыс. лиц, а средний размер задолженности, приходящейся на одно лицо, – 5,1 млн руб.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МФК ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ И ИП, НЕ ЯВЛЯЮЩИМИСЯ УЧРЕДИТЕЛЯМИ



Источник: Банк России.

В целом роль этого канала финансирования в структуре задолженности незначительна.

В III квартале 2023 г. МФК продолжали размещать облигации, покупателями которых выступали в том числе розничные квалифицированные инвесторы. Согласно данным депозитарной отчетности, по состоянию на конец квартала в обращении находились облигации МФО и связанных обществ номинальной стоимостью 16,3 млрд руб. (+7% к/к и +56% г/г). Среди основных держателей облигаций МФК наблюдался рост доли населения до 65% от общего объема (против 61% кварталом ранее) при снижении долей нерезидентов (с 25 до 23%) и кредитных организаций (с 11 до 9%).

15 Лимит привлечения средств от одного физического лица, не являющегося учредителем, составляет не менее 1,5 млн рублей. По состоянию на 27.11.2023 пять крупнейших МФК по объему средств, привлеченных от населения, предлагали доходность на горизонте 12 месяцев в диапазоне 12–15% (после уплаты НДФЛ с выплатой процентов в конце срока). Для сравнения: максимальная ставка по вкладам 10 кредитных организаций, привлекающих наибольший объем физических лиц, составляла около 9,7%.

Рыночные позиции Эмитента и его основные конкуренты

К основным конкурентам на ключевых для Эмитента сегментах (PDL, IL) можно отнести следующие микрофинансовые организации:

- Займер;
- MoneyMan;
- Webbankir;
- Zaymigo;
- Лайм-Займ;
- Веб-займ;
- Займ экспресс
- МигКредит

Согласно Рэнкинга «Эксперт РА»[16] за I полугодие 2023 г., Эмитент занимает следующие позиции на российском микрофинансовом рынке:

- 13 место по объему выданных микрозаймов
- 7 место по объему выданных PDL-микрозаймов
- 15 место по объему чистой прибыли
- Первая 10-ка по портфелю PDL-микрозаймов, в т.ч. без NPL30+ и без NPL90+

Рэнкинг МФО по объему выданных микрозаймов за 1пг2023

Место в рэнкинге за 1пг2023	Наименование МФО	За 1пг2023		
		ВЫДАЧИ МИКРОЗАЙМОВ за 1пг2023, млн руб.	Объем выданных PDL, млн руб.	Объем выданных IL, млн руб.
1	Займер	25 926	21 220	4 707
2	ГК MoneyMan (Мани Мен, Платиза.ру)	21 718	7 616	14 102
3	Т-Финанс	20 055	-	-
4	ГК Финбридж (бывш. Деньги Сразу)	13 805	9 068	4 738
5	Академическая	11 567	11 374	193
6	Webbankir*	10 095	10 095	0
7	ЭйрЛоанс (Kviku)	8 174	-	5 451
8	ГК VIVA Деньги (ЦФП, Займ Онлайн Pay P.S., Финпоинт)	7 683	1 618	6 065
9	Лайм-Займ	7 459	1 972	5 487
10	ГК МигКредит (МигКредит, Папа Финанс)	7 261	2 771	2 886
11	ГК Eqvanta (Быстроденьги, Турбозайм, Всегда в плюсе)	7 017	4 806	2 211
12	Срочноденьги	3 683	2 774	910
13	**Джой Мани**	**3 613**	**3 295**	**318**
14	ГК Summit (Саммит, ДоброЗайм)	3 273	513	2 761
15	Займиго	3 168	3 168	-
16	Стабильные финансы (Гринмани)	2 369	981	1 388
17	Займ-Экспресс	2 159	2 159	-
18	ФИНТЕРРА	1 816	1 152	664
19	КарМани	1 759	-	1 759
20	Фонд микрофинансирования субъектов МСП Краснодарского края	1 046	-	-

[16] https://raexpert.ru/rankingtable/mfi/1h_2023/tab02/

Рэнкинг МФО по объему чистой прибыли за 1пг2023г

Место в рэнкинге за 1пг2023	Наименование МФО	Чистая прибыль за 1пг2023, млн руб.	Чистая прибыль за 1пг2022, млн руб.
1	Займер	3 566	666
2	Т-Финанс	1 720	1 426
3	Мани Мен	1 434	663
4	ЦФП (VIVA)	612	249
5	ЭйрЛоанс (Kviku)	575	1 543
6	Академическая	529	47
7	Лайм-Займ	459	130
8	Займ Онлайн (VIVA)	367	40
9	КарМани	312	217
10	Webbankir	301	85
11	МигКредит	190	136
12	ФИНТЕРРА	167	32
13	Займ-Экспресс	151	12
14	МКК УНИВЕРСАЛЬНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ (ГК	144	83
15	**Джой Мани**	**140**	**65**
16	СКОРОСТЬ ФИНАНС (ГК Финбридж)	136	61
17	Быстроденьги (ГК Eqvanta)	126	52
18	Турбозайм (ГК Eqvanta)	114	107
19	Фордевинд	100	153
20	Стабильные финансы (Гринмани)	93	- 8

Рэнкинг МФО по размеру "рабочего" портфеля микрозаймов на 01.07.2023 (тело долга до вычета резервов без учёта NPL90+)

Место в рэнкинге	Наименование МФО	На 01.07.2023		
		Портфель PDL, млн руб.	Портфель PDL без NPL90+, млн руб.	Портфель PDL без NPL30+, млн руб.
1	Займер	16 113	5 185	4 138
2	ГК Финбридж (бывш. Деньги Сразу)*	11 131	3 180	2 225
3	ГК Eqvanta (Быстроденьги, Турбозайм, Всегда в плюсе)	4 633	1 505	1 057
4	Академическая	4 107	3 750	2 767
5	Срочноденьги	3 587	1 083	866
6	Webbankir**	3 321	2 579	2 143
7	ГК MoneyMan (Мани Мен, Платиза.ру)	2 872	1 988	1 558
8	**Джой Мани**	**2 536**	**1 150**	**807**
9	Займ-Экспресс	2 203	289	207
10	Займиго	1 555	999	743
11	ФИНТЕРРА	1 436	395	258
12	ГК МигКредит (МигКредит, Папа Финанс)	978	809	632
13	ГК VIVA Деньги (ЦФП, Займ Онлайн Рау Р.S., Финпоинт)	878	477	347
14	Лайм-Займ	807	411	313
15	Стабильные финансы (Гринмани)	342	267	188

Аналитика рейтингового агентства «Эксперт Ра» по степени чувствительности к изменениям внешней среды[17] показывает уверенную устойчивость Эмитента и запас прочности по регуляторным рискам за 2022 г.:

[17] https://raexpert.ru/rankingtable/mfi/2022/tab05/

Отдельные показатели МФО, в том числе, характеризующие степень чувствительности к изменениям внешней среды

Наименование МФО	Доля микрозаймов с ПДН>0.8 в совокупной выдаче 2022 года, %
ЭйрЛоанс (Kviku)	23%
Мани Капитал (бывш. Микро Капитал Руссия)	29%
Профиреал	35%
Займ-Экспресс	35%
Займер	41%
Платиза.ру (ГК MoneyMan)	42%
Срочноденьги	43%
ФИНТЕРРА	45%
Займиго	50%
ДоброЗайм Быстрое решение (ГК Summit)	50%
Главный займ	51%
ГК Eqvanta (Быстроденьги, Турбозайм)	51%
САММИТ (ГК Summit)	53%
Джой Мани	**54%**
Мани Мен (ГК MoneyMan)	55%
КАНГАРИЯ (ГК Финбридж)	55%
Киберлэндинг (Cash-U Finance)	56%
Лайм-Займ	58%
КарМани	60%
Стабильные финансы (Гринмани)	63%
Академическая	63%
МКК УНИВЕРСАЛЬНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ (ГК Финбридж	69%
СКОРОСТЬ ФИНАНС (ГК Финбридж)	71%
Новое финансирование (ГК Финбридж)	74%
ГК АКС Финанс (Денежная единица, БМФ)	79%
Ваш инвестор	92%

Отдельные показатели МФО, в том числе, характеризующие степень чувствительности к изменениям внешней среды

Наименование МФО	Доля микрозаймов с номинальной ставкой >0,8% в день, % от совокупного объёма выдачи за 2022 год
КарМани	1%
ЭйрЛоанс (Kviku)	51%
МигКредит	67%
ДоброЗайм Быстрое решение (ГК Summit)	73%
САММИТ (ГК Summit)	77%
Джой Мани	**80%**
Займер	86%
Мани Мен (ГК MoneyMan)	88%
Киберлэндинг (Cash-U Finance)	91%
Лайм-Займ	91%
Платиза.ру (ГК MoneyMan)	92%
ГК Eqvanta (Быстроденьги, Турбозайм)	95%
ФИНТЕРРА	96%
Стабильные финансы (Гринмани)	98%
Срочноденьги	99%
СКОРОСТЬ ФИНАНС (ГК Финбридж)	99%
Новое финансирование (ГК Финбридж)	100%
Займ-Экспресс	100%
Займиго	100%
Главный займ	100%
КАНГАРИЯ (ГК Финбридж)	100%
Академическая	100%
МКК УНИВЕРСАЛЬНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ (ГК Финбридж	100%
ГК АКС Финанс (Денежная единица, БМФ)	100%
Профиреал	Н/Д
Ваш инвестор	Н/Д

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

Эмитент не входит в структуру группы/холдинга. Эмитент не имеет подконтрольных организаций и зависимых обществ, имеющее значение для принятия инвестиционных решений.

На дату подписания настоящего Инвестиционного меморандума единственный участник Эмитента (Пащенко М.Г.) имеет 100% доли участия в следующих организациях:

1.

Полное фирменное наименование:	ООО «НИББЛИНВЕСТ»
ИНН:	5406821800
Место нахождения:	г. Новосибирск, ул. Советская, д. 23, пом. 30
Доля участия Пащенко М.Г.:	100% в уставном капитале

2.

Полное фирменное наименование:	ООО «Бустэр»
ИНН:	5407969670
Место нахождения:	г. Новосибирск, ул. Советская, д. 12, эт. 2
Доля участия Пащенко М.Г.:	100% в уставном капитале

3.

Полное фирменное наименование:	ООО «БУСТЕР.РУ»
ИНН:	5406805083
Место нахождения:	г. Новосибирск, ул. Орджоникидзе, д. 40, пом. 219
Доля участия Пащенко М.Г.:	100% в уставном капитале

4.

Полное фирменное наименование:	ТОО «Коллекторское агентство «БУСТЭР»
БИН:	220640013652
Место нахождения:	г. Алматы, Проспект Аль-Фараби, д. 7, кв. 315
Доля участия Пащенко М.Г.:	100% в уставном капитале

5.

Полное фирменное наименование:	ТОО «НИББЛИНВЕСТ»
БИН:	220640025237
Место нахождения:	г. Павлодар, ул. Абая, дом 110/1, кв. 20
Доля участия Пащенко М.Г.:	100% в уставном капитале

1.6. Структура акционеров/участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале эмитента), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) эмитента (по каждому из органов управления и соответствующему лицу раскрывается их персональный состав с указанием всех должностей, занимаемых таким лицом за последние пять лет).

В соответствии с уставом органами управления Эмитента являются: Общее собрание участников (Единственный участник), Единоличный исполнительный орган (Генеральный директор). Совет директоров уставом Эмитента не предусмотрен.

Единственным участником и генеральным директором Эмитента является Пащенко Максим Григорьевич (доля в уставном капитале Эмитента – 100%). Пащенко М.Г. имеет высшее образование СГУПС, должность генерального директора Эмитента занимает с 2020 г., иных должностей за последние 5 лет не занимал.

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

Впервые рейтинг кредитоспособности был присвоен ООО МФК «Джой Мани» 06 июля 2022 г. рейтинговым агентством «Эксперт РА» на уровне ruB прогноз «стабильный».

29 июня 2023 г. рейтинг Компании был повышен до уровня ruB+ прогноз «стабильный» (пресс-релиз опубликован по ссылке https://raexpert.ru/releases/2023/jun29a

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

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

Основной деятельностью Эмитента является выдача микрозаймов физическим лицам, ИП и самозанятым исключительно в режиме онлайн по всей территории РФ (за исключением высокорисковых регионов).

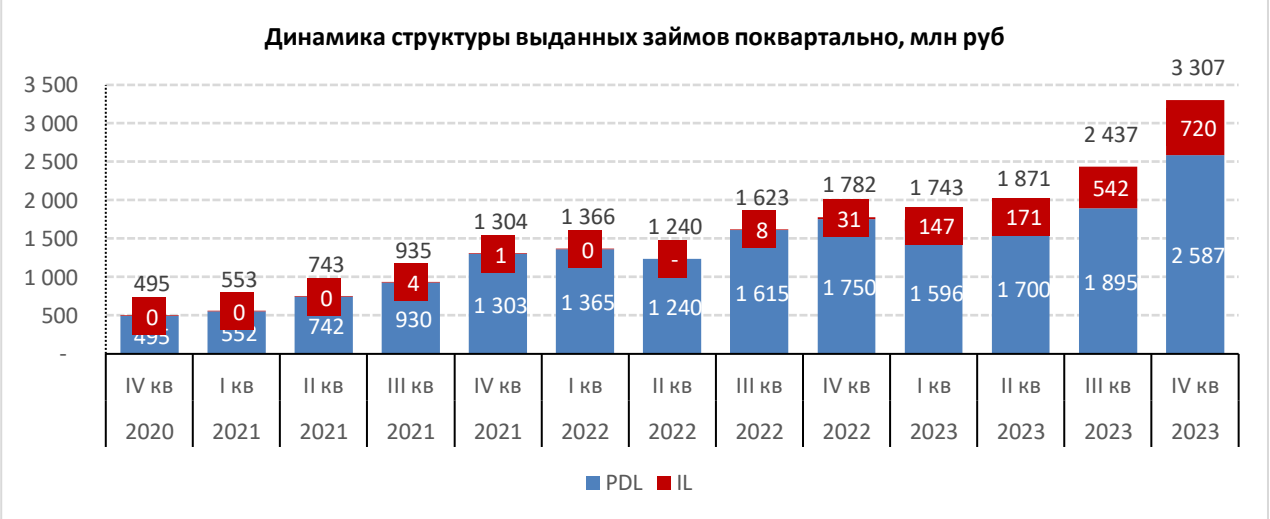
Эмитент за последние 3 года существенно улучшил показатели операционной деятельности:

- Увеличил объем выдачи PDL займов в 5,2 раза до 2 587 млн рублей в квартал;
- Освоил рынок IL, выдав за Q42023 г. 720 млн руб. при 31 млн руб. годом ранее;
- В целом за 3 года увеличил выдачу в 6,4 раза, за последний год – в 1,5 раза.

В частности, за 2023 год:

- Нарастил портфель выданных займов в 2 раза;
- Расширил базу уникальных клиентов на 57%.

За 9 месяцев 2023 года Эмитент увеличил чистую выручку на 24% и чистую прибыль на 26%.



2.2. Оценка финансового состояния эмитента в динамике за последние 3 года, включающая в себя обзор ключевых показателей деятельности эмитента с указанием методики расчета приведенных показателей и адреса страницы в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчетность эмитента, на основе которой были рассчитаны приведенные показатели

Все ключевые показатели деятельности Эмитента, приведенные в настоящем пункте, рассчитываются на основании бухгалтерской (финансовой) отчетности Эмитента, составленной в соответствии с отраслевыми стандартами бухгалтерской отчетности. Бухгалтерская (финансовая)

отчетность Эмитента размещена на странице в сети Интернет по ссылке: https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=38952&type=3&attempt=1.

Методика расчета показателей:

Выручка LTM: Процентные доходы за последние 12 месяцев (строка 1 отчета о финансовых результатах).

Чистая выручка LTM (за вычетом резервов): Чистые процентные доходы после создания оценочного резерва под убытки по финансовым активам за вычетом расходов на проценты за последние 12 месяцев (строка 7 отчета о финансовых результатах).

Общие и административные расходы LTM: Общие и административные расходы за последние 12 месяцев (строка 13 отчета о финансовых результатах).

EBIT LTM: Прибыль до налогообложения за последние 12 месяцев (строка 18 отчета о финансовых результатах).

Чистая прибыль LTM: Прибыль после налогообложения за последние 12 месяцев (строка 23 отчета о финансовых результатах).

Чистый долг: Сумма привлеченных денежных средств в форме займов и кредитов за вычетом денежных средств и их эквивалентов.

ROE: Чистая прибыль LTM / ((капитал на начало отчетного периода + капитал на конец отчетного периода)/2) * 100%. Капитал: строка 30 бухгалтерского баланса.

Коэффициент достаточности капитала (CR): Капитал (строка 30 бухгалтерского баланса)/Активы (строка 15 бухгалтерского баланса)*100%.

Ключевые финансовые показатели деятельности эмитента

Ключевые финансовые показатели деятельности эмитента

Показатель, тыс. руб	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022	30.09.2023
Выручка LTM	666 966	1 647 477	3 717 390	4 600 924
Чистая выручка (за вычетом резервов) LTM	656 279	1 640 477	3 700 616	4 576 920
Общие и административные расходы LTM	306 944	519 013	565 025	790 599
EBIT LTM	32 620	158 539	277 365	350 269
Чистая прибыль LTM	26 096	126 831	221 892	280 215
Чистый долг	68 483	366 467	431 093	935 293
Среднее значение капитала LTM	*156 125*	*232 588*	*436 368*	*615 778*
ROE, %	16,7%	54,5%	50,8%	45,5%

Показатель	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022	30.09.2023
Активы, тыс. руб	250 207	666 441	1 010 648	1 723 781
Капитал, тыс. руб	169 173	296 004	576 733	769 106
CR (Capital Ratio)	67,6%	44,4%	57,1%	44,6%

Показатели выручки и чистой выручки имеют стабильную положительную динамику на протяжении рассматриваемого периода. За 9 месяцев 2023 года показатели выросли на 24% за счет роста выдачи займов как в целом, так и за счет роста в сегменте IL.

Чистая прибыль Эмитента также имеет положительную. В 2023 году компании удалось удержать существенный рост общих и административных затрат на уровне в 26% к 2022 году, что всего на 2% выше прироста по выручке. Это позволило в условиях высокой инфляции сохранить положительную динамику по чистой прибыли и прирасти на 26% в годовом выражении.

По итогам 9 месяцев 2023 года значительно возросла долговая нагрузка на Эмитента, что привело к росту чистого долга по состоянию на 31 сентября 2023 года на 217%. Рост связан с активным использованием ВКЛ (возобновляемых кредитных линий) для масштабирования бизнеса и увеличения объемов выдачи займов. За счет роста использования ВКЛ снизился и показатель ROE на 5,3%.

Меры (действия), предпринимаемые Эмитентом (которые планирует предпринять Эмитент в будущем), для улучшения ключевых показателей своей деятельности и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на них:

- Улучшение и расширение продуктовой линейки, оптимизация программ лояльности;
- Обогащение системы принятия решения, подключение новых сервисов, модернизация инфраструктуры;
- Усиление системы информационной безопасности;
- Усиление профильного кадрового состава, в т. ч. на руководящих позициях.

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

Наименование показателя	31.12.2020		31.12.2021		31.12.2022		30.09.2023	
	тыс.руб.	доля, %	тыс.руб.	доля, %	тыс.руб.	доля, %	тыс.руб.	доля, %
СТРУКТУРА АКТИВОВ								
Денежные средства	12 552	5,02%	3 970	0,60%	2 822	0,28%	19 323	1,12%
Финансовые активы, оцениваемые по амортизированной стоимости	231 900	92,68%	646 659	97,03%	988 924	97,85%	1 647 419	95,57%
Инвестиции в ассоциированные предприятия	100	0,04%	100	0,02%	100	0,01%	100	0,01%
Инвестиции в совместно контролируемые предприятия	0		0		0		0	
Инвестиции в дочерние предприятия	0		0		0		0	
Нематериальные активы	60	0,02%	47	0,01%	34	0,00%	27	0,00%
Основные средства и капитальные вложения в них	1 813	0,72%	12 793	1,92%	16 641	1,65%	15 765	0,91%
Требования по текущему налогу на прибыль	0		0		0		15 949	0,93%
Отложенные налоговые активы	2 917	1,17%	0		0		0	
Прочие активы	865	0,35%	2 872	0,43%	2 127	0,21%	25 198	1,46%
ИТОГО АКТИВОВ	**250 207**	**100,00%**	**666 441**	**100,00%**	**1 010 648**	**100,00%**	**1 723 781**	**100,00%**
СТРУКТУРА ОБЯЗАТЕЛЬСТВ								
Финансовые обязательства, оцениваемые по амортизированной стоимости	78 508	96,88%	348 622	94,11%	384 778	88,68%	860 296	90,12%
Обязательства по текущему налогу на прибыль	1 342	1,66%	1 859	0,50%	8 427	1,94%	0	
Отложенные налоговые обязательства	348	0,43%	6 614	1,79%	24 573	5,66%	35 503	3,72%
Резервы – оценочные обязательства	200	0,25%	256	0,07%	1 340	0,31%	994	0,10%
Прочие обязательства	636	0,78%	13 086	3,53%	14 797	3,41%	57 822	6,06%
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВ	**81 034**	**100,00%**	**370 437**	**100,00%**	**433 915**	**100,00%**	**954 615**	**100,00%**
СТРУКТУРА КАПИТАЛА								
Уставный (складочный) капитал	24 446	14,45%	69 084	23,34%	69 084	11,98%	69 084	8,98%
Добавочный капитал	44 062	26,05%	44 062	14,89%	102 899	17,84%	129 399	16,82%
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	100 665	59,50%	182 858	61,78%	404 750	70,18%	570 683	74,20%
ИТОГО КАПИТАЛА	**169 173**	**100,00%**	**296 004**	**100,00%**	**576 733**	**100,00%**	**769 166**	**100,00%**
ИТОГО КАПИТАЛА И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ	**250 207**		**666 441**		**1 010 648**		**1 723 781**	

2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года.

Для финансирования своей деятельности Эмитент использует банковское финансирование (информация обо всех открытых банковских кредитных линиях за последние 3 года приведена в таблице ниже), займы от юридических и физических лиц, а также от индивидуальных предпринимателей.

Кредитная организация	Договор	Дата договора	Тип кредита	Лимит, тыс. руб	Актуальный статус	Задолженность на 30.09.2023
ПАО "Банк СИАБ"	№ 87-21	20.12.2021	НКЛ	50 000	закрыт	-
АО "Киви Банк"	№ КЛЗ-22/р007	22.11.2022	ВКЛ	70 000	закрыт	-
АО "Свой Банк"	№ 12/23-Д-КЛ	10.03.2023	ВКЛ	64 000	закрыт 14.02.2024	64 000
АО "Альфа Банк"	№ 08R11L	23.05.2023	ВКЛ	330 000	действующий	270 000
АО "Свой Банк"	№ 112/23-Д-КЛ	15.06.2023	ВКЛ	116 000	закрыт 14.02.2024	116 000
АО "Киви Банк"	№ КЛЗ-23/р008	18.07.2023	ВКЛ	120 000	действующий	40 000
АО "Свой Банк"	№ 243/23-Д-КЛ	26.09.2023	ВКЛ	50 000	закрыт 14.02.2024	15 000
АО "Киви Банк"	№ КЛЗ-24/р001	12.01.2024	ВКЛ	150 000	действующий	-
ТКБ Банк ПАО	№ 03-2024	13.02.2024	ВКЛ	900 000	действующий	-
АО "Свой Банк"	№ 35/24-Д-КЛ	19.02.2024	ВКЛ	230 000	действующий	-
						505 000

Обязательства Эмитента исполняются им надлежащим образом.

2.5. Основные кредиторы и дебиторы эмитента на последнюю отчетную дату

Крупнейшие кредиторы Эмитента		
№	Наименование	Сумма задолженности на 30.09.2023, тыс. руб.
1	АО «АЛЬФА-БАНК» ФИЛИАЛ «НОВОСИБИРСКИЙ», ИНН 7728168971	270 565
2	АО «Свой Банк», ИНН 6453031840	195 000
3	АО «КИВИ БАНК», ИНН 3123011520	40 000
4	ИП Пащенко М.Г., ИНН 541000273190	85 096
5	ООО «БУСТЭР», ИНН 5407969670	39 960

Крупнейшие дебиторы Эмитента		
№	Наименование	Сумма задолженности на 30.09.2023, тыс. руб.
1	АО «КИВИ», ИНН 7707510721	21 652
2	АО «АЛЬФА-БАНК» ФИЛИАЛ «НОВОСИБИРСКИЙ», ИНН 7728168971	18 807
3	ООО «АтиСФ», ИНН 5406823501	17 990
4	ООО «Инфотел», ИНН 5402044832	1 460
5	ООО «СмартИнвест», ИНН 5406829782	1 166

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

Эмитент не участвует в судебных процессах, которые могут существенно повлиять на финансовое состояние Эмитента.

3. Сведения о размещаемых (размещенных) ценных бумагах эмитента и исполнении обязательств по ним

3.1. Основные сведения о размещаемых эмитентом ценных бумагах, в отношении которых составлен инвестиционный меморандум: вид, категория (тип), серия (для облигаций) и иные

идентификационные признаки ценных бумаг, количество размещаемых (размещенных) ценных бумаг, номинальная стоимость, сроки размещения, цена размещения или порядок ее определения, условия обеспечения (для облигаций с обеспечением), условия конвертации (для конвертируемых ценных бумаг).

Вид ценных бумаг: биржевые облигации.

Серия и иные идентификационные признаки ценных бумаг: биржевые облигации бездокументарные процентные неконвертируемые серии 001Р-02, размещаемые в рамках Программы биржевых облигаций серии 001Р, имеющей регистрационный номер 4-00122-L-001P-02E от 02.11.2023 г. по закрытой подписке среди квалифицированных инвесторов.

Эмиссионные документы и иная информация об условиях выпуска биржевых облигаций и их размещении публикуется на странице в сети Интернет: https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=38952&type=7.

3.2. Цели эмиссии ценных бумаг и планы по направлению полученных от размещения ценных бумаг денежных средств.

Основными целями эмиссии ценных бумаг являются: диверсификация источников фондирования Эмитента, привлечение денежных средств для расширения масштабов деятельности Эмитента.

3.3. Источники исполнения обязательств по ценным бумагам.

Источником исполнения обязательств по ценным бумагам будут являться денежные средства Эмитента, полученные в ходе операционной деятельности.

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

Эмитент осуществляет управление следующими рисками:

- операционный риск;
- регуляторный риск;
- риск потери деловой репутации;
- стратегический риск;
- кредитный риск;
- рыночный риск;
- правовой риск;
- риск ликвидности;
- процентный риск.

Управление операционным риском

Операционный риск - риск возникновения убытков в результате ненадежности и недостатков внутренних процедур управления Компанией, отказа информационных и иных систем либо вследствие влияния на деятельность Компании внешних событий.

Основные источники операционного риска:

- нарушение нормальной работы структурных подразделений по причине ошибок, недобросовестных или умышленных действий работников Компании; технических сбоев; влияния внешних обстоятельств;

- нарушение штатной работы программно-технических средств по причине ошибок, недобросовестных или умышленных действий работников Компании; технических сбоев; влияния внешних обстоятельств;
- нарушение правил и требований к осуществлению микрофинансовой деятельности по причине ошибок, недобросовестных или умышленных действий работников Компании; технических сбоев; влияния внешних обстоятельств.

Структурные подразделения Компании, участвующие в управлении операционным риском, по направлениям своей деятельности осуществляют выявление областей возникновения и первичную идентификацию операционного риска, а также участвуют в мониторинге операционного риска.

Компания осуществляет мероприятия по обеспечению непрерывности деятельности, в том числе по обеспечению бесперебойного функционирования программно-технических средств, предназначенных для осуществления микрофинансовой деятельности в соответствии с Планом обеспечения непрерывности деятельности.

Компания не реже 1 раза в полгода проводит тестирование Плана непрерывности деятельности с моделированием потенциальных чрезвычайных ситуаций и привлечением работников и не реже 1 раза в полгода проводит пересмотр (актуализацию) Плана непрерывности деятельности.

Компания осуществляет стресс-тестирование программно-технических средств, используемых для осуществления микрофинансовой деятельности не реже 1 раза в квартал.

Компания проводит мероприятия, направленные на недопущение потерь, искажения и/или утечки данных, используемых при осуществлении микрофинансовой деятельности.

Управление кредитным риском

Кредитный риск - риск возникновения у Компании убытков вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения заемщиком или иным контрагентом договорных обязательств перед Компанией.

Кредитный риск может возникнуть:

- в связи с предоставленными займами;
- в связи с неисполнением контрагентами микрофинансовой организации договорных обязательства по оплате.

Основные источники кредитного риска:

- мошенничество со стороны заемщика;
- неспособность заемщика создать адекватный будущий денежный поток в связи с непредвиденными неблагоприятными изменениями в деловом, экономическом или политическом окружении, в котором оперирует заемщик;
- невозврат заемщиком суммы займа и процентов по нему;
- удельный вес новых и недавно привлеченных заемщиков, о которых Компания располагает недостаточной информацией;
- предоставление займов без наличия необходимой информации и анализа финансового положения заемщика.

В целях управления кредитным риском Компания использует следующую шкалу классификации заемщиков по группам:

- Класс 5: высокий уровень кредитоспособности (кредитный риск минимальный). В краткосрочной перспективе заемщик с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств. К этой группе относятся заемщики, не имеющие задержек по возврату долга и процентов.
- Класс 4: приемлемый уровень кредитоспособности (кредитный риск низкий). В краткосрочной перспективе заемщик с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение обязательств, возможны незначительные и кратковременные задержки по возврату задолженности. К этой группе относятся заемщики, имеющие

удовлетворительные результаты деятельности, задержка возврата со стороны которых была краткосрочной и временной по характеру.

- Класс 3: достаточный уровень кредитоспособности (кредитный риск допустимый). В краткосрочной перспективе заемщик с умеренно высокой вероятностью будет испытывать затруднения со своевременным выполнением всех финансовых обязательств.
- Класс 2: удовлетворительный уровень кредитоспособности (кредитный риск средний). В краткосрочной перспективе заемщик с высокой вероятностью будет испытывать затруднения со своевременным выполнением всех финансовых обязательств. К этой группе относятся заемщики, у которых случаются частые и (или) систематические задержки в оплате, возникновение которых имеет объяснения со стороны заемщиков.
- Класс 1: низкий уровень кредитоспособности (кредитный риск высокий). В краткосрочной перспективе достаточно высока вероятность невыполнения дебитором обязательств. К этой группе относятся должники с неясными возможностями в отношении выполнения своих финансовых обязательств перед предприятием.

В зависимости от группы, к которой относится заемщик, определяются мероприятия и/или процедуры по управлению кредитным риском.

Управление риском потери деловой репутации

Риск потери деловой репутации Компании (репутационный риск) - риск возникновения у Компании убытков в результате негативного восприятия Компании со стороны ее участников, контрагентов, надзорных органов и иных заинтересованных сторон, которые могут негативно повлиять на способность Компании поддерживать существующие и (или) устанавливать новые деловые отношения и поддерживать на постоянной основе доступ к источникам финансирования.

В целях управления риском деловой репутации Компании принимаются меры:

- не позволяющие использовать информацию, имеющуюся у Компании, в ущерб ее деловой репутации;
- обеспечивающие своевременное предоставление органам управления Компании информации о негативных отзывах о Компании, о недостоверной информации о Компании (о порочащей информации), в том числе содержащейся в сообщениях и материалах, распространенных средствами массовой информации, размещенных в информационно - телекоммуникационной сети «Интернет» и иных источниках;
- обеспечивающие формирование в средствах массовой информации и в информационно - телекоммуникационной сети «Интернет» положительного представления о Компании.

В управлении риском потери деловой репутации участвует отдел маркетинга Компании.

В целях управления риском отдел маркетинга осуществляет:

- мониторинг и анализ публикаций о Компании, распространяемых средствами массовой информации, в том числе в информационно - телекоммуникационной сети «Интернет»;
- регулярный мониторинг средств массовой информации, периодических изданий, специализированных сайтов в информационно - телекоммуникационной сети «Интернет»;
- подготовку результатов мониторинга и анализа публикаций о фактах негативных отзывов о Компании, о недостоверной информации о Компании (о порочащей информации), фактах, свидетельствующих о возможном наличии конфликта интересов в отношении работников, клиентов Компании, и представление результатов руководителю и общему собранию участников Компании, руководителю отдела риск - менеджмента.
- фиксирование в базе данных о рисках информации о фактах негативных отзывов о Компании, о недостоверной информации о Компании (о порочащей информации), фактах, свидетельствующих о возможном наличии конфликта интересов работников, клиентов

Компании, и о принятых в связи с этим мерах;

- подготовку комментариев и опровержений, связанных с публикацией недостоверной информации о Компании (порочащей информации).

При необходимости руководитель отдела риск - менеджмента с привлечением должностных лиц и подразделений Компании устанавливает, действительно ли опубликованная информация о Компании носит недостоверный (порочащий) характер.

В случае необходимости Компания публикует в средствах массовой информации, размещает в информационно - телекоммуникационной сети «Интернет» и иных источниках (в том числе на официальном сайте Компании) опровержение недостоверной информации о Компании (порочащей информации).

Управление стратегическим риском

Стратегический риск - риск неблагоприятного изменения результатов деятельности Компании вследствие принятия ошибочных решений в процессе управления ее деятельностью, в том числе при разработке, утверждении и реализации стратегии развития, ненадлежащем исполнении принятых решений, а также неспособности органов управления учитывать изменения внешних факторов.

Общее собрание участников Компании совместно с руководителем определяют приоритетные направления деятельности Компании.

Руководитель Компании решает следующие задачи, связанные со стратегией деятельности и развития:

- определение стратегических целей деятельности;
- контроль реализации стратегии;
- подготовка рекомендаций общему собранию участников по корректировке существующей стратегии развития;
- определение приоритетных направлений деятельности Компании;
- подготовка рекомендаций общему собранию участников по приоритетным направлениям деятельности Компании;
- определение и совершенствование политики в области планирования;
- оценка эффективности деятельности Компании в долгосрочной перспективе;
- повышение инвестиционной привлекательности и совершенствование инвестиционной деятельности;
- осуществление контроля и в области исполнения стратегии и планов.

К разработке стратегии деятельности и развития Компании могут привлекаться компетентные внешние и внутренние эксперты.

Управление рыночным риском

Рыночный риск - риск возникновения у Компании убытков вследствие неблагоприятного изменения рыночной конъюнктуры, текущей (справедливой) стоимости финансовых инструментов, а также курсов иностранных валют и (или) учетных цен на драгоценные металлы.

Рыночный риск, связанный с неблагоприятным изменением рыночной стоимости финансовых инструментов или иных активов, в которые инвестированы временно свободные денежные средства, управляются путем установления соответствующих лимитов на каждый вид актива и контролем за соблюдением лимитов.

Состав и структура активов, в которые могут быть инвестированы временно свободные денежные средства Компании, определяются общим собранием участников совместно с руководителем Компании.

Управление правовым риском

Правовой риск - риск возникновения у Компании убытков вследствие:

- допускаемых правовых ошибок при осуществлении деятельности (неправильные юридические консультации или неверное составление документов, в том числе при рассмотрении спорных вопросов в судебных органах);
- несовершенства правовой системы (противоречивость законодательства, отсутствие правовых норм по регулированию отдельных вопросов, возникающих в процессе деятельности Компании);
- нарушения контрагентами нормативных правовых актов, а также нарушения Компанией или ее контрагентами условий заключенных договоров.

В целях снижения правового риска в Компании:

- разрабатываются типовые формы договоров, нетиповые договоры согласовываются с Юридическим отделом;
- проводится правовая экспертиза внутренних нормативных документов;
- осуществляется постоянный мониторинг законодательства и судебной практики, связанной с микрофинансовой деятельностью.

При необходимости готовятся и направляются в Банк России, ФАС России и иные государственные органы запросы по применению неоднозначно толкуемых норм права. Представляются предложения по проектам нормативных документов Банка России, размещенных для публичного обсуждения.

Управление риском ликвидности

Риск ликвидности - риск неспособности Компании финансировать свою деятельность, то есть обеспечивать рост активов и выполнять обязательства по мере наступления сроков их исполнения без понесения убытков в размере, угрожающем финансовой устойчивости Компании.

Риск ликвидности возникает в результате возможной несбалансированности финансовых активов и финансовых обязательств Компании и/или возникновения непредвиденной необходимости немедленного и единовременного исполнения Компанией своих финансовых обязательств.

В целях снижения риска ликвидности в Компании:

- устанавливаются ограничения на размещение временно свободных денежных средств по срокам и инструментам размещения с учетом анализа ликвидности инструментов размещения;
- разрабатываются процедуры для осуществления своевременного исполнения финансовых обязательств, в случае недостатка ликвидности в непредвиденных обстоятельствах;
- осуществляется контроль за структурой финансовых активов и финансовых обязательств;
- осуществляется мониторинг и оценка состояния ликвидности, необходимой для исполнения финансовых обязательств.

Управление процентным риском

Процентный риск - риск ухудшения финансового положения Компании вследствие снижения размера капитала, уровня доходов, стоимости активов в результате изменения процентных ставок на рынке.

Основной формой процентного риска является риск установления новой цены, что подразумевает асинхронность изменения процентных ставок по выдаваемым займам и привлеченным средствам.

В целях снижения процентного риска в Компании:

- осуществляется контроль за структурой капитала, уровня доходов, стоимости активов;
- осуществляется мониторинг и оценка изменения процентных ставок на рынке.

Управление регуляторным риском.

Регуляторный риск - риск возникновения убытков из-за несоблюдения Компанией требований законодательства Российской Федерации, нормативных правовых актов (включая нормативные акты Банка России), базовых стандартов, внутренних нормативных документов Компании, а также в результате применения санкций и (или) иных мер воздействия со стороны надзорных органов.

При управлении регуляторным риском Компании руководитель отдела риск - менеджмента:

- осуществляет оценку регуляторного риска с учетом вероятности его наступления и влияния на деятельность по выдаче займов;
- дает рекомендации руководителю Компании, должностным лицам, в том числе руководителям структурных подразделений, о мерах, которые необходимо предпринимать для устранения регуляторного риска;
- осуществляет контроль выполнения мер, направленных на устранение регуляторного риска;
- предоставляет информацию о регуляторном риске Компании общему собранию участников и руководителю Компании;
- обеспечивает доведение до работников микрофинансовой организации информации, необходимой для снижения регуляторного риска, в том числе проводит обучение и консультации по вопросам, связанным с регулированием микрофинансовой деятельности;
- участвует в разработке документов, которые регламентируют осуществление Компанией своей деятельности;
- участвует в рассмотрении жалоб и запросов клиентов Компании и заявлений третьих лиц, связанных с осуществлением микрофинансовой деятельности;
- принимает меры, направленные на обеспечение конфиденциальности информации, полученной в процессе управления регуляторным риском.

3.5. Сведения о лицах, предоставивших обеспечение (поручительство) по размещаемым облигациям эмитента.

По размещаемым биржевым облигациям Эмитента не предусмотрено предоставление обеспечения исполнения обязательств.

3.6. Информация о всех размещенных ранее выпусках облигаций эмитента, с указанием информации об использовании привлеченных средств, поступивших от выпуска(ов) облигаций, а также приводится информация о выпусках облигаций, погашенных в течении последних 5 лет.

Регистрационный номер выпуска ценных бумаг	4B02-01-00122-L-001P от 15.11.2023 г.
ISIN ценных бумаг	RU000A107EW5
Иные идентификационные признаки ценных бумаг	биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокументарные серии 001P-01
Объем выпуска ценных бумаг	250 млн рублей
Ставка купона	23% в 1-6 купонные периоды 22% в 7-12 купонные периоды 19% в 13-24 купонные периоды 17% в 25-36 купонные периоды

Дата начала размещения ценных бумаг	20.12.2023
Дата погашения ценных бумаг	04.12.2026
Направление использования привлеченных денежных средств	Финансирование основной деятельности Эмитента

Иные выпуски облигаций Эмитентом ранее не размещались.

Погашенные Эмитентом выпуски облигаций отсутствуют, так как срок погашения размещенных Эмитентом облигационных займов не наступил.