ОТЧЕТ ЭМИТЕНТА ОБЛИГАЦИЙ
ЗА 2024 ГОД

Общество с ограниченной ответственностью
Микрофинансовая компания «Джой Мани»

Биржевые облигации бездокументарные процентные неконвертируемые серии 001Р-01, размещаемые в рамках Программы биржевых облигаций серии 001Р, имеющей регистрационный номер 4-00122-L-001P-02E от 15.11.2023 года по закрытой подписке среди квалифицированных инвесторов, регистрационный номер выпуска 4B02-01-00122-L-001P от 15.11.2023 г., международный код (номер) идентификации ценных бумаг (ISIN): RU000A107EW5, международный код классификации финансовых инструментов (CFI): DBFUFB, 250 000 штук.

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 15.11.2023 года по закрытой подписке среди квалифицированных инвесторов, регистрационный номер выпуска B02-02-00122-L-001P от 29.02.2024 г., международный код (номер) идентификации ценных бумаг (ISIN): RU000A108462, международный код классификации финансовых инструментов (CFI): DBVUFB, 250 000 штук.

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

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

«28» марта 2025 года

Контактное лицо:	Заместитель генерального директора (должность)	Бородина Л.А. (фамилия, имя, отчество)
Телефон:	8 800 707-22-43	
Адрес электронной почты:	borodina_l@joy.money	

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

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 6

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

Наибольший вклад в рост объема выдач внесли квазибанковские МФО: 10

Портфель привлеченных средств МФО, млрд рублей 12

Наиболее прибыльными в 2024 году были крупные МФО с высокой долей онлайн-выдач 13

Перспективы развития рынка 13

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. 15

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). 16

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. 19

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

2.6. Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние эмитента. 20

2.7. 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. 20

3. ИНАЯ ИНФОРМАЦИЯ, УКАЗЫВАЕМАЯ ПО УСМОТРЕНИЮ ЭМИТЕНТА 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
Кредитный рейтинг	RuBB- прогноз стабильный, 26.06.2024
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 финансовым услугам и инструментам. Компания стремится к открытости, активно заявляя о своей позиции и раскрывая результаты деятельности в рынок.

В 2024 г. Компания сохраняла присутствие в розничном секторе, флагманским продуктом в портфеле и в выдаче являлись онлайн PDL-займы (до 30 000 руб. на срок до 30 дней с единовременным платежом), занимая долю до 76% в общем объеме выдачи. IL- займы (до 100 000 руб. на срок до 24 недель с графиком погашения). Также в продуктовой линейке имеются различные страховые продукты с дифференцированными видами рисков и услуга «Кредитный рейтинг», позволяющая заемщикам оценивать свою кредитную историю.

Все бизнес-процессы компании реализованы на основе микросервисной архитектуры собственного кредитного конвейера, развернутого в облачной инфраструктуре с уровнем отказоустойчивости, эквивалентным Tier III. Архитектура системы включает балансировку нагрузки, автоматическое масштабирование и мониторинг на основе Prometheus и Grafana. Для обеспечения высокой доступности используются распределенные кластеры в нескольких зонах отказа. Данные хранятся в отказоустойчивых базах с репликацией, а транзакционная целостность обеспечивается за счет механизма распределенного консенсуса. Это гарантирует надежность, масштабируемость и непрерывность бизнес-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[1], • 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»[2] 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, • Дебютный выпуск облигаций на 250 млн рублей • Объем выдачи микрозаймов в месяц превысил 1 млрд руб.
2024 г.	• Повышение рейтинговым агентством «Эксперт РА» рейтинга кредитоспособности Компании до ruBB-, прогноз стабильный, • Второй выпуск облигаций на 250 млн рублей • Минимальный объем выдачи микрозаймов в месяц 1 млрд руб. • Получение отраслевой премии «Золотой рубль» в номинации «Самая технологичная компания» • Получение премии «Хрустальная гарнитура» в номинации «Лучшая практика аналитики и использования данных о клиентах» • Создание Совета Директоров • Вхождение в Топ-10 МФО[3] по показателям выдачи и рабочему портфелю

Адрес страниц в сети Интернет, на которых размещен устав Эмитента:

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

[2] «Золотой рубль» - первая профессиональная премия за высокое качество, прозрачность и эффективность микрофинансовой деятельности.

[3] https://raexpert.ru/rankings/mfi/1h_2024/ (среди коммерческих небанковских МФО)

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 «JoyMoney» – 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.

Компания ведет активную политику в области GR4 и публичной открытости. Сотрудники ООО МФК «Джой Мани» входят в состав профильных комитетов СРО «МиР, присутствует на всех профильных конференциях, участвует в профессиональных конкурсах и наградах.

Стратегической целью Компании в 2025-2026 гг. является сохранение конкурентных позиций на рынке МФО, при обеспечении естественного роста бизнеса. Что включает в себя:

- обеспечение темпов роста 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, снижение уровня долговой нагрузки;
- 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 составит не менее 13.7 млрд. руб. в 2025 году;
- Доля PDL-займов в структуре выдач составит ~40% по итогам 2025 года;
- Финансовый результат (чистая прибыль): 314 млн. руб. в 2025 году;
- Рентабельность балансового капитала: не менее 15%
- Норматив НМФК1: не менее 12% на все отчетные даты 2025 года.

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[5] 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

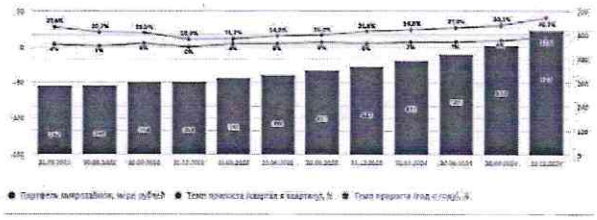
[4] GR (government relations) – комплекс действий для выстраивания связей частных компаний с государственными (с органами власти, регулирующими и контролирующими сферу деятельности частной компании)

[5] По объему портфеля PDL-займов, по объемам выдачи микрозаймов, по результатам рэнкинга «Эксперт РА» за I полугодие 2024 г. среди коммерческих небанковских МФО. Всего в государственном реестре микрофинансовых организаций 38 компаний в форме МФК.

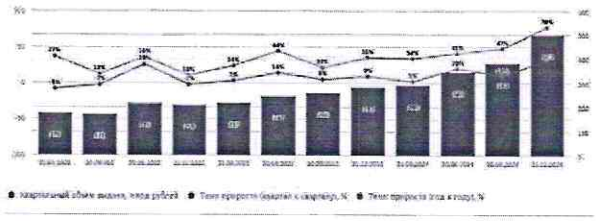
По данным ЦБ РФ[6] в 2024 г. Объем выданных за 2024 год микрозаймов превысил значение 2023 года на 51%, при этом треть всего годового объема выдач пришлась на IV квартал.

Размер совокупного портфеля за год увеличился на 41% (в 2023 году — на 22%) и на 31.12.2024 составил 623 млрд рублей.

Портфель микрозаймов продолжает расти



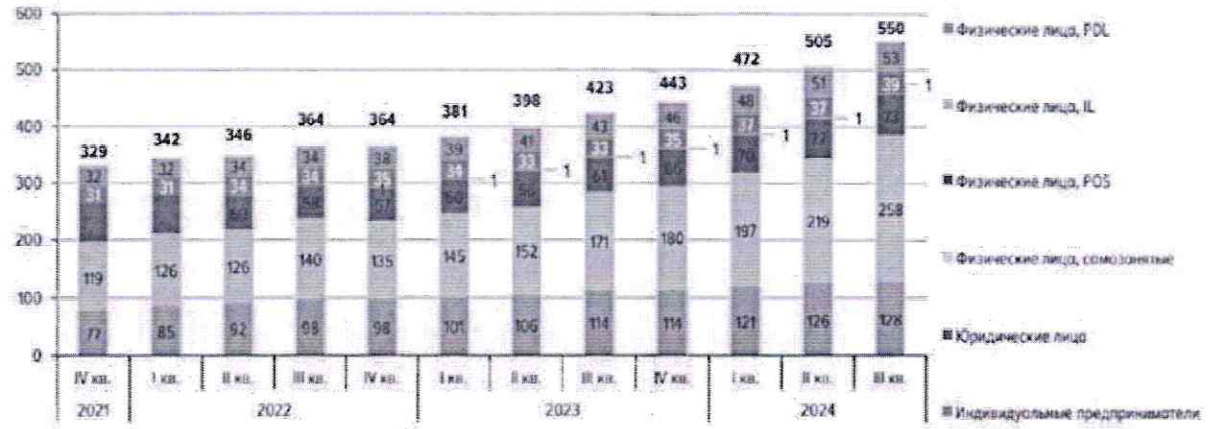
Темпы роста объемов выдач ускорились по отношению к 2023 и 2022 годам



Компании адаптируются к регуляторным ограничениям[7]. Это происходит посредством смещения выдач в среднесрочный сегмент, в котором медленнее расходуются макропруденциальные лимиты. По итогам III квартала доля среднесрочных займов IL достигла 60%, в то время как доля займов PDL снизилась до 23%.

Займы IL имеют более низкую оборачиваемость в сравнении с займами PDL, поэтому МФО медленнее расходуют макропруденциальные лимиты за счет удлинения среднего срока займов в портфеле.

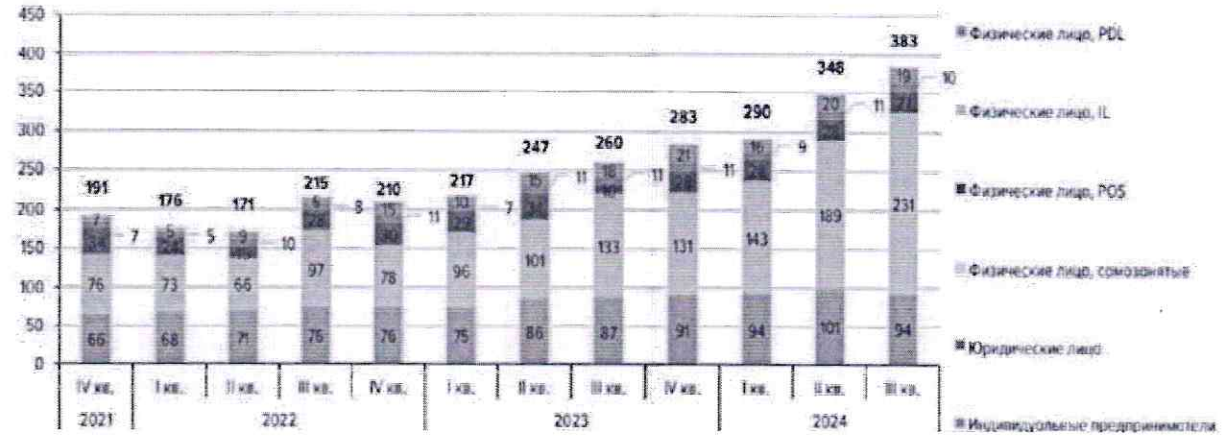
СТРУКТУРА ПОРТФЕЛЯ МИКРОЗАЙМОВ, НА КОНЕЦ ОТЧЕТНОГО ПЕРИОДА
(МЛРД РУБ.*)



[6] https://www.cbr.ru/analytics/microfinance/mfo/mmt_2024_4/
https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/54930/review_mfi_24Q3.pdf

[7] В III квартале 2024 г. предельная доля займов (без лимита кредитования) клиентам с ПДН между 50 и 80% составляла 20%, а с ПДН свыше 80% – 10%. Предельный размер ПСК с 1 июля 2023 г. снижен с 1 до 0,8% в день, а максимальная переплата по займу – с 1,5 до 1,3 от основной суммы долга (дополнительно к первоначальной сумме займа) (согласно Федеральному закону от 29.12.2022 № 613-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)»).

СТРУКТУРА ВЫДАННЫХ ЗА КВАРТАЛ МИКРОЗАЙМОВ
(МЛРД РУБ.)



Займы физическим лицам предоставляются в основном по дистанционным каналам продаж, которые развивают крупные участники рынка. Доля онлайн-займов в выдачах за III квартал выросла с 84 до 85%. При этом в сегменте PDL она осталась на уровне 96%, в сегменте IL – 90%, в сегменте POS продолжила расти – с 34 до 47%.

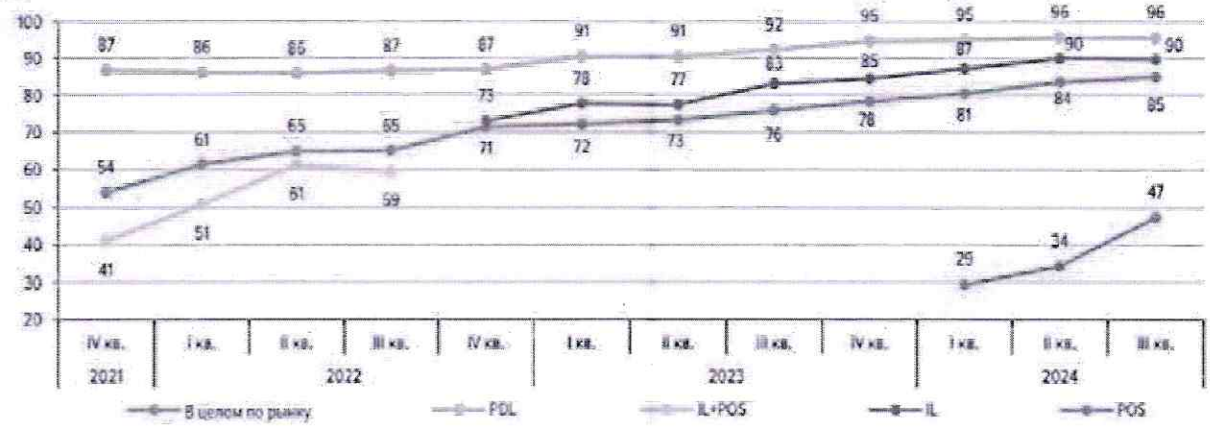
Онлайн-МФО остаются более прибыльными в сравнении с офлайн-конкурентами за счет эффекта масштаба, сокращения операционных издержек и увеличения поступлений от дополнительных направлений деятельности.

Развитие дистанционных каналов обслуживания позволяет компаниям поддерживать положительные финансовые результаты благодаря эффекту масштаба и предоставлению дополнительных услуг. В частности, более чем у трети онлайн-МФО поступления от непрофильных направлений деятельности формируют свыше 25% всей выручки.

Навязывание дополнительных услуг редко является причиной жалоб клиентов МФО. В структуре жалоб на МФО доля обращений по этой причине продолжила снижаться и составила 5,1% (годом ранее – 9,8%)[8], при этом количество обоснованных жалоб оставалось небольшим.

В результате среди МФО, выдающих онлайн-займы, доля прибыльных компаний остается больше по сравнению с их офлайн-конкурентами. По итогам 9 месяцев 2024 г. положительную прибыль получили 69% онлайн-МФО, в то время как среди офлайн-МФО доля прибыльных компаний составила 57%

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



Компании соблюдают регуляторные ограничения. По мере смещения выдач в сторону

[8] согласно данным ЦБ РФ: Статистические данные по работе с обращениями в январе – сентябре 2024 года

среднесрочных займов, ПСК по займам PDL и IL сближаются, но остаются ниже установленного законодательством ограничения в 292%.

В III квартале 2024 г. размер ПСК по краткосрочным займам PDL составил 286%, а по среднесрочным займам IL – 280–284%.

СРЕДНЕРЫНОЧНЫЕ ЗНАЧЕНИЯ ПОЛНОЙ СТОИМОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ/ЗАЙМОВ (% ГОДОВЫХ) И ДОЛЯ СЕГМЕНТОВ В ВЫДАЧАХ (%)

	ПСК			Доля сегмента в выдачах физическим лицам		
	III кв. 2024	Изменение за квартал	Изменение за год	III кв. 2024	Изменение за квартал	Изменение за год
Потребительские микрозаймы с обеспечением в виде залога	78,6	-1,1	+1,3	4,38	+1,9	+2,9
Потребительские микрозаймы с иным обеспечением						
До 365 дней включительно	109,4	+1,4	+9,5	0,02	+0,0	+0,0
Свыше 365 дней	41,6	+0,1	-5,8	0,01	+0,0	+0,0
Потребительские микрозаймы без обеспечения (кроме POS-микрозаймов)						
До 30 дней включительно, в том числе:						
– до 30 тыс. руб.	286,2	-1,4	+1,1	27,78	-4,5	-2,6
– свыше 30 тыс. руб.	130,3	+20,2	-7,4	0,01	+0,0	-0,1
От 31 до 60 дней включительно, в том числе:						
– до 30 тыс. руб.	284,3	+1,0	+6,2	10,72	-0,7	-1,5
– свыше 30 тыс. руб.	65,5	-50,6	-1,3	0,00	-0,1	-0,1
От 61 до 180 дней включительно, в том числе:						
– до 30 тыс. руб.	282,1	-0,9	-0,4	16,59	-1,1	+4,3
– от 30 до 100 тыс. руб.	279,6	-0,5	+2,8	11,43	+0,3	+1,8
– свыше 100 тыс. руб.	49,8	-16,0	-30,5	0,00	+0,0	+0,0
От 181 до 365 дней включительно, в том числе:						
– до 100 тыс. руб.	87,1	-15,1	-50,3	8,99	-0,5	-2,1
– свыше 100 тыс. руб.	51,8	-1,9	+3,9	7,74	+4,2	+5,7
Свыше 365 дней, в том числе:						
– до 100 тыс. руб.	59,8	+5,5	+2,6	0,74	+0,0	-0,3
– свыше 100 тыс. руб.	45,2	+1,7	+4,7	3,52	+1,8	+1,4

Займы (без лимита кредитования), предоставленные клиентам с ПДН от 50 до 80% и свыше 80%, составили 14,6 и 8,8% от выдач соответственно. Для перехода к более сбалансированной структуре кредитования Банк России ужесточил лимиты на IV квартал 2023 г. и I квартал 2024 года

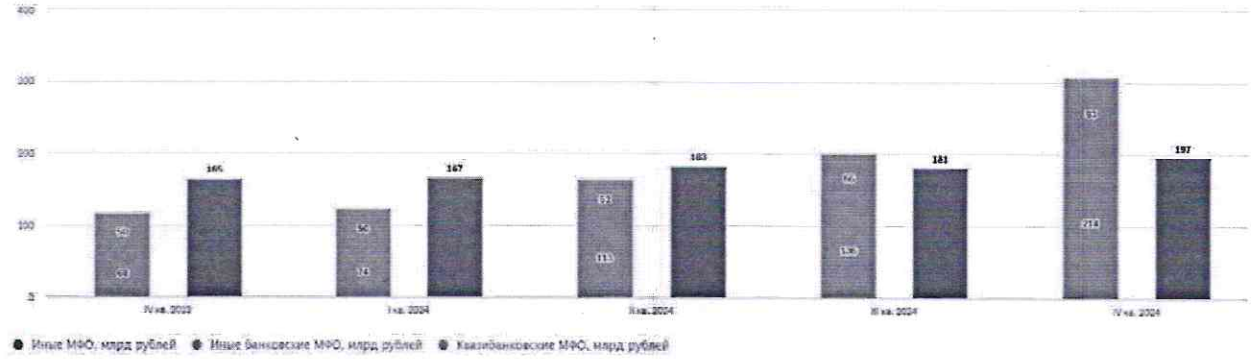
Оборачиваемость портфеля микрозаймов[9] продолжила увеличиваться и достигла 220% (кварталом ранее – 215%). На оборачиваемость портфеля влияют досрочные погашения займов и возможное снижение сроков займов IL.

Наиболее активный рост в 2024 году демонстрировали МФО, входящие в состав групп различных финансовых компаний, в том числе банков, небанковских кредитных организаций и крупнейших маркетплейсов (далее – банковские МФО).

По итогам III квартала 2024 года показатель выдач банковских МФО впервые превысил выдачи иных МФО. При этом более 65% выдач банковских МФО в 2024 году приходилось на компании, основу финансовых групп которых составляют не банки, а крупнейшие маркетплейсы и расчетные небанковские кредитные организации (квазибанковские МФО).

[9] Отношение поступивших в погашение микрозаймов денежных средств и прочего имущества к среднегодовой стоимости портфеля.

Наибольший вклад в рост объема выдач внесли квазибанковские МФО:

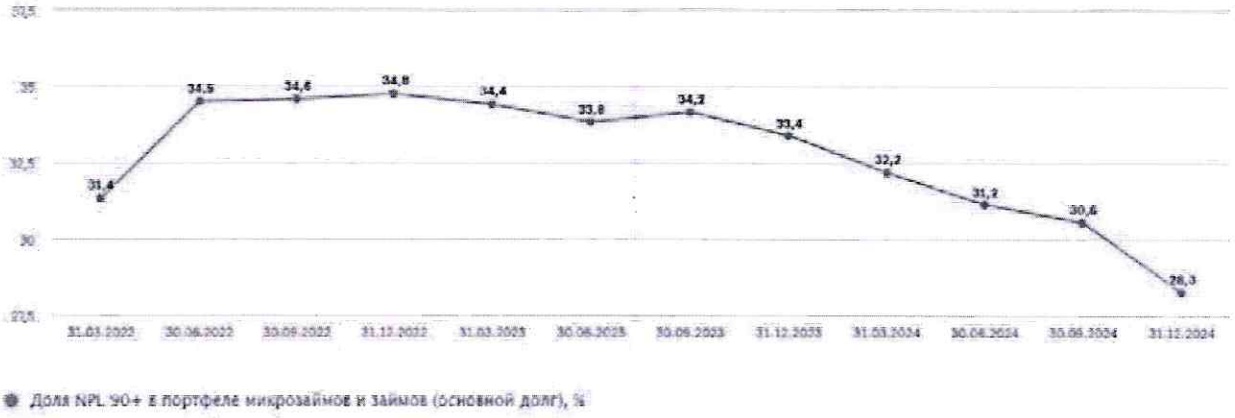


Опережающий рост банковских МФО по сравнению с остальными МФО во многом связан с более простым и доступным фондированием, поскольку большинство из них привлекают средства внутри группы, в том числе используют банковское кредитование, что позволяет быстрее наращивать объемы выдач.

Кроме того, процентные ставки по займам банковских МФО по большинству продуктов ниже (в среднем на четверть), чем у остальных компаний на рынке, что делает их более привлекательными для граждан.

Доля просроченной задолженности снижалась на протяжении всего 2024 года. По итогам 2024 года доля просроченной задолженности (NPL 90+) в целом по рынку составила 28,3%, что на 2 п.п. ниже значения предыдущего квартала и на 5 п.п. меньше, чем годом ранее. В группе банковских МФО среднее значение NPL 90+ составило 16%, однако продуктовые линейки компаний достаточно неоднородны, в связи с чем у отдельных МФО значения соответствуют рыночным или превышают их.

Доля NPL90+ в портфеле МФО



Основной причиной снижения доли NPL 90+ в целом по рынку стал опережающий рост портфеля займов в IV квартале 2024, просрочка по которым к концу года еще не успела вызреть.

Также позитивное влияние на структуру портфеля оказало последовательное ужесточение макропруденциальных лимитов. Для обеспечения сбалансированной структуры кредитования Банк России ужесточил значения лимитов по займам клиентам с ПДН от 50 до 80% и свыше 80%: в IV квартале они впервые установлены на одинаковом уровне для МФО и банков и составляют 15 и 3% соответственно (без лимита кредитования). Ввиду новых более жестких ограничений, доля займов, выданных заемщикам с ПДН в диапазоне 50-80%, снизилась до 11%, с ПДН свыше 80% – до 3%.

Уровень NPL 90+ в сегменте потребительских займов распределен неравномерно и зависит от бизнес-модели и продуктовой линейки компаний, а также от способа работы с просроченной задолженностью:

- около половины портфеля приходится на компании с уровнем NPL 90+ менее 30%. Среди них преобладают МФО, работающие в сегменте POS и Installment займов. В эту категорию также входят МФО, поддерживающие качество портфеля посредством регулярной продажи задолженности. Увеличение доли данной категории в 2024 году по сравнению с 2023 годом вызвано опережающим темпом роста портфеля отдельных крупных компаний;
- треть портфеля сконцентрирована у компаний с показателем NPL 90+ от 50 до 70%. В данной категории преобладают МФО, предоставляющие краткосрочные необеспеченные потребительские займы с ПСК свыше 250% годовых.

В 2024 году компании продолжали продавать просроченную задолженность, при этом отношение уступленных прав требований к объему выданных займов на последний отчетный период снизилось и составило 6%.



Объем уступленной задолженности по основному долгу по итогам квартала составил 28 млрд руб. (+46% г/г), его доля от размера портфеля в III квартале осталась на уровне 5%. Часть задолженности (в том числе высокого качества) передается в компании из той же финансовой группы, к которой относятся МФО. Это способствует снижению дисконта при реализации прав требования по договорам займа МФО[10] профессиональным взыскателям, который составил 65% (годом ранее – 73%).

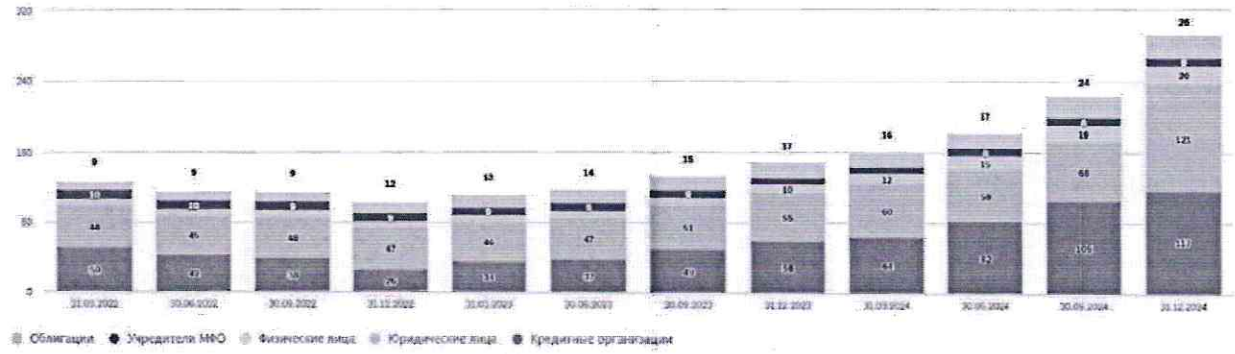
Выдачи займов МФО фондировались в основном банковскими займами, привлеченными средствами от ю.л. и увеличением капитала компаний

Портфель привлеченных средств вырос за 2024 год вдвое и составил 293 млрд руб. В структуре совокупной задолженности МФО преобладали средства юридических лиц (41%) и банковские кредиты (40%).

При этом только 6% от числа всех МФО фондировалось за счет средств банков (на 31.12.2024 банковские кредиты имели 64 МФО). 78% от суммы всех привлеченных МФО кредитов получено банковскими МФО. 179 МФО финансировались за счет займов от юридических лиц, не являющихся кредитными организациями. Средства физических лиц, не являющихся учредителями (участниками), привлекали 27 МФО.

[10] Дисконт 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).

Портфель привлеченных средств МФО, млрд рублей

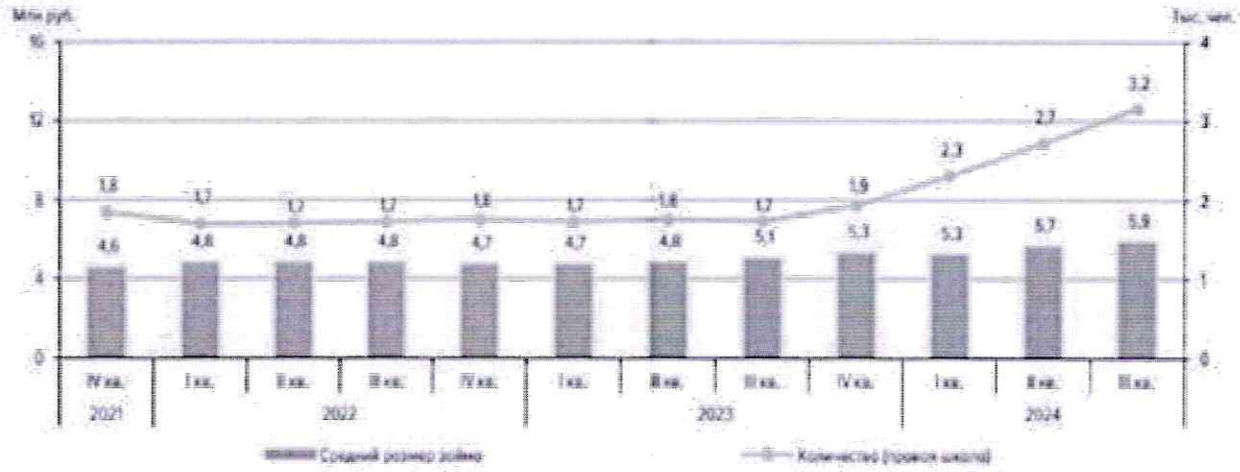


В 2024 году МФО активно пользовались альтернативными источниками привлечения средств, в ожидании дальнейшего увеличения стоимости заимствований: на 58%, до 26 млрд руб. увеличился портфель выпущенных ими облигаций. По состоянию на 31.12.2024 на рынке МФО присутствуют 13 эмитентов с 56 выпусками облигаций.

Доходность при размещении облигаций МФО превышала процентные ставки по банковским кредитам и варьировалась от 22,5 до 26,0%. В среднем за 2024 год ставка привлечения на рынке облигаций составила 22,3% (на 4,1 п.п. больше, чем в 2023 году). Многие МФО размещали облигации с плавающим купоном (со средней дельтой к ключевой ставке в размере 4,6 п.п.). Физические лица остаются крупнейшими инвесторами облигаций МФО и связанных обществ: их доля среди держателей составляет 72%, в то время как доля нерезидентов сократилась с 17 до 12%.

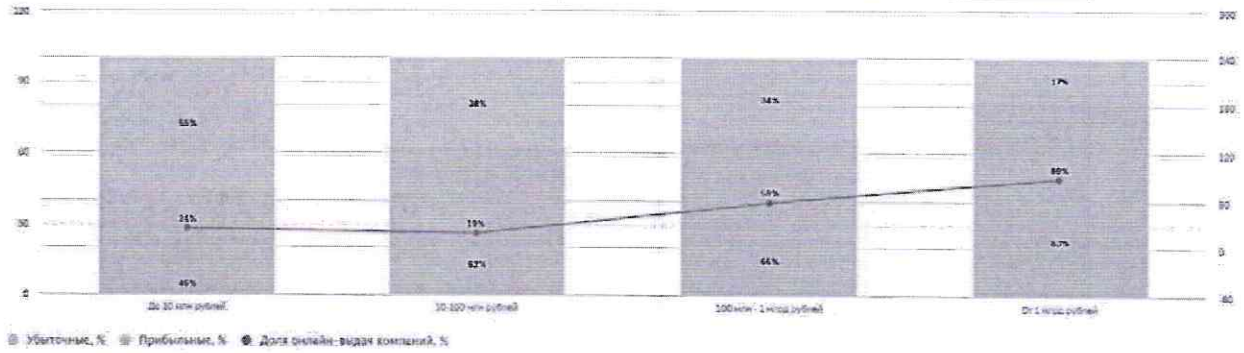
Инвестиции в МФК остаются востребованными у небольшой части физических лиц, так как доходность таких вложений может превышать ставки по банковским депозитам, но сопряжена с дополнительными рисками. В то же время их доля в структуре задолженности компаний остается невысокой. По итогам III квартала количество инвесторов в МФК, не являющихся учредителями, увеличилось до 3,2 тыс. лиц (+16% к/к и 82% г/г). Вместе с числом инвесторов вырос и средний объем заимствований на 1 человека, достигнув 5,9 млн руб.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МФК ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ И ИП, НЕ ЯВЛЯЮЩИМИСЯ УЧРЕДИТЕЛЯМИ



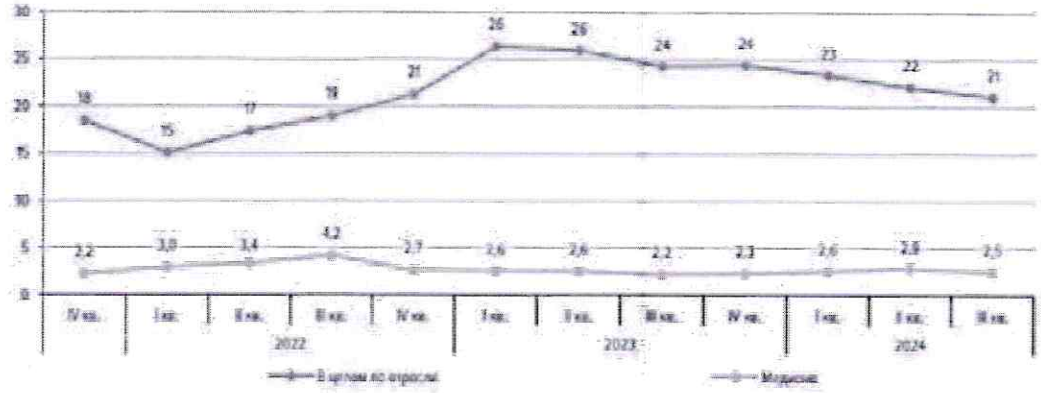
Прибыль МФО продолжила снижаться несмотря на адаптацию отрасли к регуляторным изменениям посредством увеличения доли выдач среднесрочных займов. Совокупный объем прибыли МФО по итогам 2024 года составил 52 млрд рублей (на 8,4% ниже, чем годом ранее), а количество прибыльных компаний снизилось на 14%. Основная причина – более быстрый рост издержек компаний в сравнении с доходами. По сравнению с показателем за 9 месяцев 2023 г. чистая прибыль сократилась у 52% компаний.

Наиболее прибыльными в 2024 году были крупные МФО с высокой долей онлайн-выдач



Показатель ROE[11] в целом по рынку снизился за III квартал с 22,1 до 21,0%, а его медианное значение – с 2,9 до 2,5%. Доля убыточных организаций составила 34%. Это способствует усилению концентрации отрасли, доля топ-20 крупнейших МФО по объему активов увеличивается с IV квартала 2022 г. и достигла 57%. Крупные и цифровые компании чаще оказывались прибыльными. Среди небольших компаний с портфелем до 10 млн рублей прибыль в IV квартале 2024 года получили менее половины, в то время как среди крупных МФО с портфелем более 1 млрд рублей прибыль показали более 80% компаний.

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



Перспективы развития рынка

В III квартале 2024 года был выпущен доклад «Перспективные направления развития рынка микрофинансовых организаций на 2025-2027 годы», который предусматривает сегментацию рынка МФО на три вида компаний с комплексным пересмотром пруденциальных требований.

Цель предложенных изменений — создать условия для развития компаний, предоставляющих займы населению и бизнесу под умеренные процентные ставки, а также исключить негативные практики на рынке потребительских займов, усиливающие закредитованность граждан.

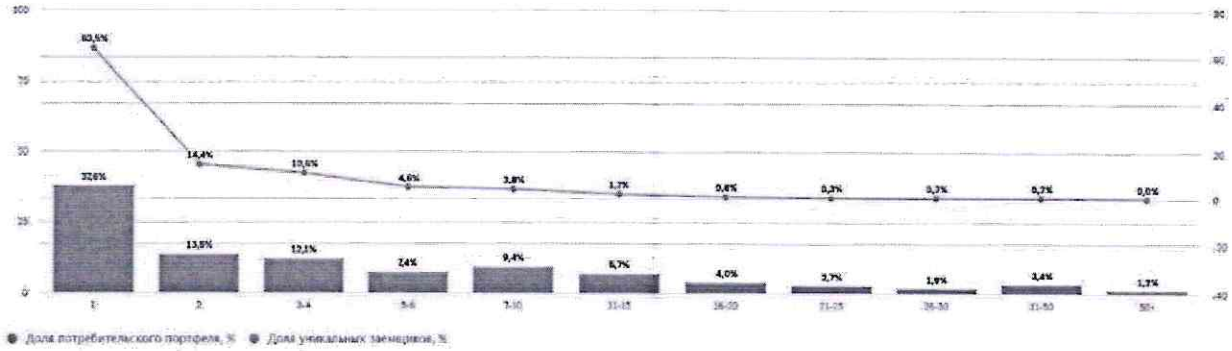
На первом этапе в 2025 году планируется снизить переплату граждан по потребительскому займу с текущих 130 до 100% от суммы займа.

На втором этапе будет установлено ограничение на количество одновременно действующих у заемщика дорогих займов: сначала – два займа на руках, далее – один заем на руках, а также введен период охлаждения между дорогими займами. Компании не смогут наращивать долги заемщиков, выдавая новые займы на погашение предыдущих, а граждане будут более обдуманно и взвешенно подходить к получению займа.

[11] ROE- рентабельность собственного капитала (отношение суммарной прибыли по отрасли за 12 месяцев к среднему значению суммарного капитала (собственных средств) по отрасли на начало и конец соответствующего периода)

На 31.12.2024 имели на руках 1 действующий заем 64% от числа заемщиков МФО. При этом на таких заемщиков приходилось всего 38% портфеля потребительских займов МФО. 2 займа на руках имели 14% заемщиков, их доля в потребительском портфеле составляла 13%.

22% заемщиков, имевших на конец 2024 года на руках 3 займа и более, составляли 49% потребительского портфеля МФО.



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;
- Лайм-Займ;
- Веб-займ;
- Доброзайм
- МигКредит

Согласно Рэнкинга «Эксперт РА»[12] за I полугодие 2024 г., Эмитент занимает следующие позиции на российском микрофинансовом рынке:

- 8 место по объему выданных микрозаймов;
- 5 место по объему выданных PDL-микрозаймов;
- 11 место по объему чистой прибыли;
- 10 место по рабочему портфелю

[12] https://raexpert.ru/rankings/mfi/1h_2024/ (среди коммерческих небанковских МФО)

Рэнкинг МФО по размеру рабочего портфеля микрозаймов на 01.07.2024		
Место в рэнкинге на 01.07.2024	Наименование МФО / Группы компаний	Рабочий портфель микрозаймов, итого
1	ГК Eqvanta	7 173
2	ГК MoneyMan	7 116
3	ГК Займер	6 640
4	ЭйрЛоанс	4 995
5	ГК VIVA Деньги	4 662
6	ВЭББАНКИР	4 313
7	ГК МигКредит	4 183
8	Лайм-Займ	3 066
9	ГК Summit	2 900
10	**Джой Мани**	**2 856**
11	КарМани	2 579
12	Мани Капитал	1 696

Рэнкинг МФО по размеру по объему чистой прибыли за 1пг 2024		
Место в рэнкинге на 01.07.2024	Наименование МФО / Группы компаний	Объем выдач микрозаймов, итого
1	ГК Займер	1 591
2	ГК MoneyMan	1 235
3	ГК VIVA Деньги	736
4	ВЭББАНКИР	574
5	ЭйрЛоанс	456
6	ГК Summit	314
7	ГК Eqvanta	283
8	КарМани	234
9	ГК МигКредит	223
10	Лайм-Займ	190
11	**Джой Мани**	**62**
12	Мани Капитал	48

Рэнкинг МФО по размеру по объему выданных микрозаймов, итого за 1пг 2024		
Место в рэнкинге на 01.07.2024	Наименование МФО / Группы компаний	Объем выдач микрозаймов, итого
1	ГК Займер	27 509
2	ГК MoneyMan	23 087
3	ГК Eqvanta	18 076
4	ВЭББАНКИР	14 223
5	ГК VIVA Деньги	9 574
6	Лайм-Займ	8 693
7	ГК МигКредит	8 182
8	**Джой Мани**	**7 901**
9	ЭйрЛоанс	7 118
10	ГК Summit	5 508
11	КарМани	1 829
12	Мани Капитал	877

Рэнкинг МФО по размеру по объему выданных PDL-микрозаймов за 1пг 2024		
Место в рэнкинге на 01.07.2024	Наименование МФО / Группы компаний	Объем выдач PDL-микрозаймов
1	ГК Займер	19 408
2	ГК Eqvanta	12 639
3	ВЭББАНКИР	11 594
4	ГК MoneyMan	6 720
5	**Джой Мани**	**5 874**
6	ГК МигКредит	3 020
7	Лайм-Займ	1 691
8	ГК VIVA Деньги	1 535
9	ГК Summit	733
10	ЭйрЛоанс	153
11	КарМани	114
12	Мани Капитал	-

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 Отчёта эмитента за 2024 год, 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 Профессиональная Коллекторская Организация «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 ПКО «БУСТЕР.РУ»
ИНН:	5406805083
Место нахождения:	г. Новосибирск, ул. Советская, д. 23
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:	ООО «АйтиСФ»
ИИН:	5406823501
Место нахождения:	г. Новосибирск, ул. Советская, д. 23, помещ. 2,3,5,6,7,8,9,10,12
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), Совет директоров, Единоличный исполнительный орган (Генеральный директор).

Единственным участником и генеральным директором (единоличным исполнительным органом) 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».

26 июня 2024 г. рейтинг Эмитента был повышен до уровня ruBB- прогноз «стабильный» (пресс-релиз опубликован по ссылке https://raexpert.ru/releases/2024/jun26a

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 3 раза;
- Освоил рынок IL, выдав за Q42024 г. 907 млн. руб. при 717 млн. руб. годом ранее;
- В целом за 3 года увеличил выдачу в 4 раза.

В частности, за 12 месяцев 2024 года:

- Обеспечил увеличение выручки на 63%;
- Расширил базу уникальных клиентов на 47%.



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., https://joy.money/reporting/.

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

Показатель, тыс. руб.	**31.12.2022**	**31.12.2023**	**31.12.2024**
Выручка LTM	3 717 390	4 981 104	8 128 761
Чистые процентные доходы LTM	3 700 616	4 919 954	7 780 834
Чистая выручка (за вычетом резервов) LTM	353 279	989 429	207 367
Общие и административные расходы LTM	565 025	1 401 953	2 643 122
EBIT LTM	277 365	605 170	405 623
Чистая прибыль LTM	221 892	484 136	318 304
Чистый долг	431 093	1 385 427	1 627 792
Среднее значение капитала LTM	*436 368*	*858 106*	*1 134 607*
ROE, %	50,8%	56,4%	28,1%
NPL 90+ в выдачах за период	46%	56%	62%
Показатель	**31.12.2022**	**31.12.2023**	**31.12.2024**
Активы, тыс. руб	1 010 648	2 637 801	2 932 083
Капитал, тыс. руб	576 733	1 139 480	1 129 735
CR (Capital Ratio)	57,1%	43,2%	38,5%

Показатели выручки и чистой выручки имеют стабильную положительную динамику на протяжении рассматриваемого периода. За 2024 год показатель выручки вырос на 63% за счет роста выдачи займов как в целом, так и за счет роста в сегменте IL.

По итогам 12 месяцев 2024 года наблюдается незначительное увеличение долговой нагрузки на Эмитента, что привело к росту чистого долга по состоянию на 31 декабря 2024 года на 17%. Рост связан с активным использованием ВКЛ (возобновляемых кредитных линий) для масштабирования бизнеса и увеличения объемов выдачи займов.

Также наблюдается увеличение

Снижение показателя ROE (рентабельности собственного капитала) произошло по двум основным причинам. Во-первых, увеличилось среднее значение размера собственного капитала, что само по себе снижает ROE, если прибыль не растет пропорционально. Во-вторых, прибыль в 2024 году уменьшилась на 34% в результате увеличения определенных расходов, направленных на обеспечение в информационную безопасность Эмитента, технологии платформы, а также усиления кадрового состава. Эти факторы в совокупности привели к снижению показателя ROE.

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

Показатель, тыс. руб	тыс. руб 31.12.2022	%	тыс. руб 31.12.2023	%	тыс. руб 31.12.2024	%
Активы	**1 010 648**	**100%**	**2 637 800**	**100%**	**2 932 083**	**100%**
Денежные средства	2 822	0%	112 894	4%	174 556	6%
Финансовые активы, оцениваемые по амортизированной стоимости	988 924	98%	2 510 298	95%	2 677 971	91%
Основные средства	16 641	2%	11 347	0%	18 325	1%
Требования по текущему налогу на прибыль	-	0%	258	0%	43 434	1%
Отложенные налоговые активы	-	0%	-	0%	-	0%
Прочие активы	2 261	0%	3 004	0%	17 797	1%
Обязательства	**433 915**	**100%**	**1 498 321**	**100%**	**1 802 348**	**100%**
Финансовые обязательства, оцениваемые по амортизированной стоимости:	384 778	89%	1 361 592	91%	1 562 795	87%
привлеченные средства от кредитных организаций	*35 000*	*8%*	*657 035*	*44%*	*740 000*	*41%*
- привлеченные средства от ЮЛ и ФЛ	*80 631*	*19%*	*57 457*	*4%*	*30 592*	*2%*
- выпущенные долговые ценные бумаги	*-*	*0%*	*250 000*	*17%*	*500 000*	*28%*
- прочая кредиорская задолженность	*269 147*	*62%*	*397 100*	*27%*	*292 203*	*16%*
Обязательства по текущему налогу на прибыль	8 427	2%	-	0%	-	0%
Отложенные налоговые обязательства	24 573	6%	81 662	5%	106 879	6%
Прочие обязательства	16 137	4%	55 067	4%	132 674	7%
Капитал	**576 733**	**100%**	**1 139 480**	**100%**	**1 129 735**	**100%**
Уставный капитал	69 084	12%	69 084	6%	69 084	6%
Добавочный капитал	102 899	18%	189 399	17%	189 399	17%
Нераспределенная прибыль	404 750	70%	880 997	77%	871 252	77%

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	Статус	Задолженность на 31.12.2024
АО "Киви Банк"	№ КЛ3-22/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	-
АО "Свой Банк"	№ 112/23-Д-КЛ	15.06.2023	ВКЛ	116 000	закрыт 14.02.2024	-
АО "Свой Банк"	№ 243/23-Д-КЛ	26.09.2023	ВКЛ	50 000	закрыт 14.02.2024	-
АО "Киви Банк"	№ КЛ3-23/р006	18.07.2023	ВКЛ	120 000	закрыт 25.04.2024	-
АО "Альфа Банк"	№ 0BR11L	23.05.2023	ВКЛ	330 000	действующий	-
ПАО "Транскапиталбанк"	№03-2024	13.02.2024	ВКЛ	900 000	действующий	510 000
АО "Свой Банк"	№35/24-Д-КЛ	19.02.2024	ВКЛ	230 000	действующий	230 000
Итого						740 000

Обязательства Эмитента исполняются им надлежащим образом.

2.5. Основные кредиторы и дебиторы эмитента на последнюю отчетную дату

Крупнейшие кредиторы Эмитента		
№	**Наименование**	**Сумма задолженности на 31.12.2024, тыс. руб.**
1	ПАО "Транскапиталбанк", ИНН 7709129705	510 000
2	Выпущенные облигации, 001Р-01	250 000
3	Выпущенные облигации, 001Р-02	250 000
4	АО «Свой Банк», ИНН 6453031840	230 000
5	ООО "Стрим", ИНН 7705893691	16 018

Крупнейшие дебиторы Эмитента		
№	**Наименование**	**Сумма задолженности на 31.12.2024, тыс. руб.**
1	АО "Альфа-Банк", ИНН 7728168971	24 668
2	ПАО "Сбербанк", ИНН 7707083893	24 141
3	АО «Право.ру», 7708095468	3 917
4	ООО "Айтисф", ИНН 5406823501	2 475
5	ООО "Хэдхантер", ИНН 7718620740	1 692

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.

2.7. 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 Эмитентом, отказа информационных и иных систем либо вследствие влияния на деятельность Эмитента внешних событий.

Основные источники операционного риска:

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

Структурные подразделения Эмитента, 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.

Эмитент 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.

Эмитент 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.

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

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

Управление кредитным риском

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

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 Эмитент располагает недостаточной информацией;
- предоставление займов без наличия необходимой информации и анализа финансового положения заемщика.

В целях управления кредитным риском Эмитент 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 Эмитента (репутационный риск) - риск возникновения у Эмитента убытков в результате негативного восприятия Эмитентом со стороны ее участников, контрагентов, надзорных органов и иных заинтересованных сторон, которые могут негативно повлиять на способность Эмитента поддерживать существующие и (или) устанавливать новые деловые отношения и поддерживать на постоянной основе доступ к источникам финансирования.

В целях управления риском деловой репутации Эмитента принимаются меры:

- не позволяющие использовать информацию, имеющуюся у Эмитента, в ущерб ее деловой репутации;
- обеспечивающие своевременное предоставление органам управления Эмитента информации о негативных отзывах о Эмитенте, о недостоверной информации о Эмитенте (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 Эмитенте.

В управлении риском потери деловой репутации участвует отдел маркетинга Эмитента.

В целях управления риском отдел маркетинга осуществляет:

- мониторинг и анализ публикаций о Эмитенте, 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 Эмитенте, о недостоверной информации о Эмитенте (о порочащей информации), фактах, свидетельствующих о возможном наличии конфликта интересов в отношении работников, клиентов Эмитента, и представление результатов руководителю и общему собранию участников Эмитента, руководителю Департамента рисков.
- фиксирование в базе данных о рисках информации о фактах негативных отзывов о Эмитенте, о недостоверной информации о Эмитенте (о порочащей информации), фактах, свидетельствующих о возможном наличии конфликта интересов работников, клиентов

Эмитента, и о принятых в связи с этим мерах;

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

При необходимости руководитель Департамента рисков с привлечением должностных лиц и подразделений Эмитента устанавливает, действительно ли опубликованная информация о Эмитенте носит недостоверный (порочащий) характер.

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

Управление стратегическим риском

Стратегический риск - риск неблагоприятного изменения результатов деятельности Эмитента 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 и Совет Директоров Эмитента совместно с руководителем определяют приоритетные направления деятельности Эмитента.

Руководитель Эмитента 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 Эмитента;
- подготовка рекомендаций общему собранию участников по приоритетным направлениям деятельности Эмитента;
- определение и совершенствование политики в области планирования;
- оценка эффективности деятельности Эмитента 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 Эмитента могут привлекаться компетентные внешние и внутренние эксперты.

Управление рыночным риском

Рыночный риск - риск возникновения у Эмитента 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 Эмитента, определяются общим собранием участников совместно с руководителем Эмитента.

Управление правовым риском

Правовой риск - риск возникновения у Эмитента 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 Эмитента);
- нарушения контрагентами нормативных правовых актов, а также нарушения Эмитентом или ее контрагентами условий заключенных договоров.

В целях снижения правового риска Эмитента:

- разрабатываются типовые формы договоров, нетиповые договоры согласовываются с Юридическим департаментом;
- 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 Эмитента финансировать свою деятельность, то есть обеспечивать рост активов и выполнять обязательства по мере наступления сроков их исполнения без несения убытков в размере, угрожающем финансовой устойчивости Эмитента.

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

В целях снижения риска ликвидности в Эмитента:

- 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 Эмитента 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 Эмитента:

- 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 Эмитентом требований законодательства Российской Федерации, нормативных правовых актов (включая нормативные акты Банка России), базовых стандартов, внутренних нормативных документов Эмитента, а также в результате применения санкций и (или) иных мер воздействия со стороны надзорных органов.

При управлении регуляторным риском Эмитента руководитель Департамента рисков:

- осуществляет оценку регуляторного риска с учетом вероятности его наступления и влияния на деятельность по выдаче займов;
- дает рекомендации руководителю Эмитента, 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 Эмитента общему собранию участников и руководителю Эмитента;
- 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 Эмитентом своей деятельности;
- участвует в рассмотрении жалоб и запросов клиентов Эмитента и заявлений третьих лиц, связанных с осуществлением микрофинансовой деятельности;
- принимает меры, направленные на обеспечение конфиденциальности информации, полученной в процессе управления регуляторным риском.

3. Иная информация, указываемая по усмотрению эмитента

Иная информация по усмотрению Эмитента не приводится.