



ООО «МЛК-ФИНАНС»

ПЕРВЫЙ ОБЛИГАЦИОННЫЙ ЗАЙМ

550 000 000 рублей

Организатор

**ОАО «ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ ИК
РУСС-ИНВЕСТ»**

Май 2006

СОДЕРЖАНИЕ:

1	Структура эмиссии
2	Использование средств, привлекаемых от размещения облигаций
3	Главное о кредитном качестве Группы Компаний
4	Лизинговые компании на долговом рынке
5	Оценка справедливой доходности облигаций
6	История ГК
7	Акционеры ГК
8	Управление ГК
9	Юридические лица ГК – поручители и аффилированные компании
10	Тенденции отрасли
11	Конкурентные преимущества и контроль рисков
12	Управление финансами в ГК
13	Как работает ГК
14	Клиенты ГК и структура активов
15	Финансовые итоги ГК

Настоящий Инвестиционный Меморандум предоставляется исключительно в информационных целях. Он не является составной частью документов, подлежащих представлению в какие-либо регистрирующие или иные государственные органы Российской Федерации в связи с регистрацией ценных бумаг, описанных в настоящем документе.

Настоящий Инвестиционный Меморандум является информационным документом для потенциальных инвесторов и представлен в том виде, который поможет им лучше понять информацию о Группе Компаний «Московская Лизинговая Компания» и риски, связанные с приобретением Облигаций. Инвестиционный Меморандум составлен таким образом, чтобы предоставить потенциальным инвесторам информацию сверх минимального объема, раскрытие которого обязательно в соответствии с требованиями российского законодательства при выпуске облигаций.

Настоящий Инвестиционный Меморандум не является предложением о продаже или предложением о покупке Облигаций какому-либо лицу в России или любой иной стране или регионе. Настоящий Инвестиционный Меморандум не является рекламным материалом относительно Облигаций, продажи или покупки Облигаций или любых иных ценных бумаг в России или в любой иной стране или регионе. Ни одна из российских или иностранных национальных, региональных или местных комиссий по рынку ценных бумаг или какой-либо иной орган, регулирующий порядок совершения операций с ценными бумагами, не давали никаких специальных рекомендаций по поводу приобретения Облигаций. Кроме того, вышеуказанные органы не рассматривали настоящий документ, не подтверждали и не определяли его адекватность или точность.

Ни вручение Инвестиционного Меморандума, ни размещение Облигаций ни при каких обстоятельствах не подразумевают отсутствия возможности неблагоприятных изменений в состоянии дел Эмитента после даты Инвестиционного Меморандума либо после даты внесения последних изменений и/или дополнений в Инвестиционный Меморандум, равно как и то, что любая информация, предоставленная в связи с размещением Облигаций, является верной на какую-либо дату, следующую за датой предоставления такой информации или за датой, указанной в документах, содержащих такую информацию, если эта дата отличается от даты предоставления информации.

Структура эмиссии

Инвесторам
предлагается
9-месячная
оферта и
квартальный
купон

Эмитент	ООО «МЛК-Финанс»
Серия выпуска	01
Государственный регистрационный номер	4-01-36145-R
Объем эмиссии	550 000 тыс. руб.
Срок обращения	3 года
Купонный период	3 месяца ➤ Ставка первого купона определяется на аукционе ➤ Ставка 2-3 купона равна ставке первого, ➤ Ставка 4-12 купонов определяется решением Эмитента
Оферта	9 месяцев
Способ размещения	Открытая подписка
Цена размещения	1000 руб. (100% от номинала)
Сроки размещения	Первая декада июня 2006 года
Биржа	ММВБ
Депозитарий и платежный агент	НДЦ

Группа Компаний планирует использовать заем преимущественно для развития основного бизнеса

МЛК имеет хорошую кредитную историю в московских органах власти

Группа компаний МЛК представляет из себя высоко капитализированный бизнес

Использование средств, привлекаемых от размещения облигаций

- Рефинансирование текущих долгов на сумму 100 млн.руб.,
- Финансирование основной деятельности Группы Компаний будет проведено в размере 450 млн.руб. В данном случае будет использована классическая схема первичного финансирования проектов,
 - Эмитент планирует, в частности, увеличить средний размер лизинговой сделки, с одновременным выходом на более дорогостоящие сегменты потенциальных лизингополучателей,
 - В 2006 году предполагается открыть новые дочерние предприятия. По предварительным оценкам эта работа будет проводиться в Поволжском федеральном округе и в частности в Астраханской области.

Компания заинтересована в создании публичной кредитной истории, поэтому приняла решение заменить льготное финансирование городских структур рыночным займом.

Главное о кредитном качестве Группы Компаний

За время существования Группа Компаний МЛК принимала участие в реализации ряда программ Правительства Москвы, в том числе с использованием бюджетного финансирования. Реализуя проекты, инициированные Правительством и Мэрией Москвы, Группа Компаний демонстрировала хорошие уровни рентабельности, превышающие показатели второго эшелона. Бухгалтерская прибыль, показываемая группой компаний сравнима с эмитентами в разы превышающей Группу компаний МЛК по масштабам деятельности.

Компания использует льготное финансирование структур Правительства Москвы, но остается недокре- дитованной

Компания обладает одним из самых узнаваемых имен на рынке

При текущих уровнях рентабельности (около 11% по РСБУ) Группа Компаний может комфортно обслуживать значительно большие объемы долгов

по РСБУ, 2005 тыс.руб.	МЛК	Медианное значение из 25 компаний разместившихся с 2005 по май 2006 с купоном 10,5%+
EBITDA	377 214	149 238
% расходы	14 346	218 062
Чистая прибыль	48 543	75 064
Собственный капитал	409 106	385 320
СЧА	402 407	640 061
Процентный долг	371 965	1 320 111

Транспарентность и готовность платить налоги исключительно важна на данном рынке, в том числе и в связи с известными рисками: если в 2005 году налоговые органы проявляли повышенное внимание к проверкам налога на добавленную стоимость лизинговых компаний, то текущий год и вероятно следующие пройдут под эгидой проверок по налогу на прибыль.

Недокредитованность Группы Компаний дает возможность привлечь облигационный заем и при этом сохранить показатели кредитного качества на приемлемом уровне.

Коэффициенты, отражающие кредитное качество, в среднем выше медианных значений 3-его эшелона

По законтрактованным сделкам платежи составят 1 млрд.руб.

Компания занимает 11-е место в России по размеру собственного капитала

по РСБУ, 2005	МЛК	Медианное значение из 25 компаний разместившихся с 2005 по май 2006 с купоном 10,5%+
EBITDA/Долг	1,01	0,11
ROS	0,11	0,06
Коэффициент текущей ликвидности	2,01	0,94
Коэффициент быстрой ликвидности	0,34	0,30
Обеспеченность процентов и капитальной суммы долга	4,12	2,01

Группа компаний наращивает собственный капитал, в основном за счет нераспределенных прибылей предыдущих периодов. В рейтингах «РА Эксперт» достаточность собственного капитала оценивается как высокая.

Уступая
в масштабах,
Группа
Компаний
превосходит
аналогичных
эмитентов
в
рентабельно-
сти
и
прозрачности

2006 год
станет годом
беспрецедент-
ного роста
масштабов
бизнеса, что
обусловлено
ростом
собственной
региональной
сети

Эксперт РА – крупнейшие лизинговые компании по размерам собственного капитала.

Место	Компания	Book Value (' 000 \$)
1	Росагролизинг	507 089
2	РТК-ЛИЗИНГ	179 400
3	Лизинговая компания "Туполев"	81 061
4	Евро Лизинг	40 023
5	Объединенная лизинговая компания "ЦЕНТР-КАПИТАЛ"	25 972
6	Универсальный Лизинговый Холдинг	25 078
7	Балтинвест	17 199
8	Европлан	16 630
9	Авангард-Лизинг	16 398
10	Промсвязьлизинг	13 817
11	Московская лизинговая компания	12 065
12	Русско-германская лизинговая компания	11 589

Доля собственного капитала группы компаний в валюте баланса составляет 45%, что крайне важно в данной отрасли. К примеру, при организации кредитования, требования банков к доле собственного капитала в валюте баланса составляют не менее 5-10%. Кроме этого, уставный капитал Компании составляет около 200 млн. рублей. Плановый портфель лизинговых договоров на 2006 год составляет 1 млрд. 800 млн. руб., из которых 200 млн. руб. уже осуществлено и законтрактованы сделки на сумму около 600 млн. руб.

Планируемая выручка 2006 года – 2 000 млрд. руб.

По итогам 1-ого квартала 2006 Группа Компаний увеличила продажи на 28% и EBIT на 51%

Справедливая доходность видится на уровне 12,0-12,3% что соответствует ставке купона 11,5%-11,7%

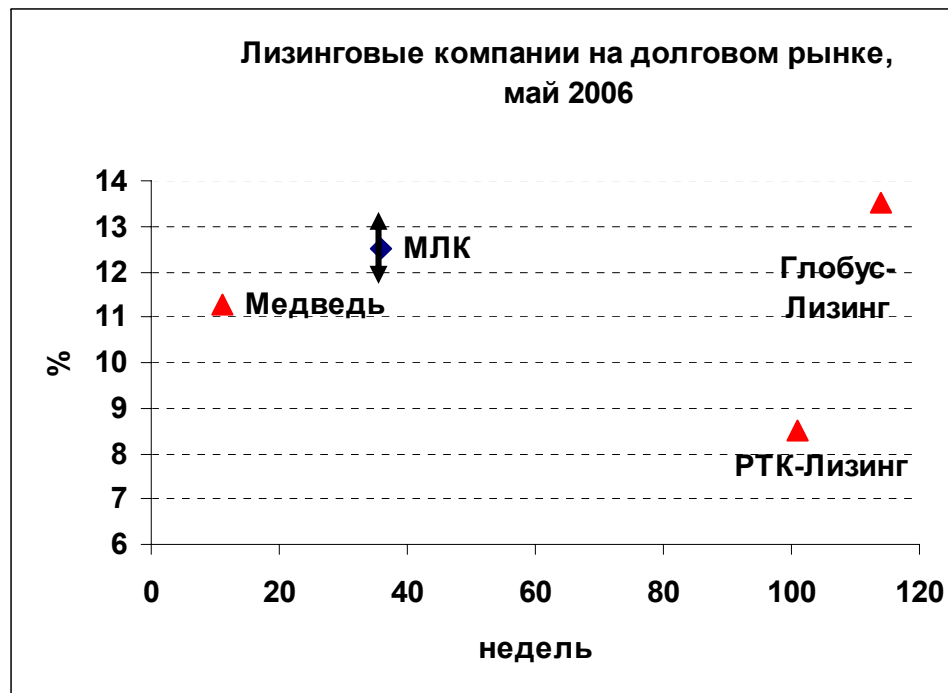
Лизинговые компании на долговом рынке

<i>РСБУ 2005, млн.руб.</i>	МЛК	РТК-Лизинг	Глобус-Лизинг	Медведь
Собственный капитал	409 106	4 639 865	87 154	136 883
Налоги в выручке	0,043	0,072	0,003	0,020
Чистая Прибыль	48 543	466 929	66 608	21 264
Процентные расходы	14 346	1 512 108	248 444	102 125
Платный долг	371 965	17 291 654	3 012 727	1 798 295
EBIT/Долг	14%	12%	11%	8%
ROS	11%	26%	4%	3%
Показатель обеспеченности процентов	5,7	1,4	1,3	1,3
Текущая ликвидность	2,01	1,49	2,22	0,81

МЛК –
старейшая
лизинговая
компания
Москвы и
России

Начав
с проектов
инициирован-
ных
Московским
правительст-
вом, за 13 лет
Группа
Компаний
развилась до
масштабов
национальных
проектов

Оценка справедливой доходности облигаций



История Группы Компаний

Закрытое акционерное общество «Московская лизинговая компания» учреждено в ноябре 1993 года. Учредителями являются Московский фонд поддержки малого предпринимательства и Российская ассоциация развития малого и среднего предпринимательства. Это была первая лизинговая компания, созданная в Москве. В период лицензирования лизинговой деятельности имела лицензию № 2.

Созданная как элемент инфраструктуры поддержки малого предпринимательства в г. Москве, Московская лизинговая компания сегодня – известная и весьма авторитетная организация. Компания

**Группа
Компаний
обладает
исключительно
сильными
позициями в
столице**

стояла у истоков создания специального законодательства о лизинге в России, принимая непосредственное участие в его разработке, явилась учредителем Российской ассоциации лизинговых компаний, Лизинговой конфедерации СНГ, участником Московской торгово-промышленной палаты, соучредителем ряда общероссийских ассоциаций и лизинговых компаний в регионах России. Деятельность Московской лизинговой компании охватывает лизинг технологического, торгового оборудования, автотранспортных средств, строительной техники и целого ряда других видов оборудования, техники и транспортных средств. Изначально, одной из основных задач, стоявшей перед Московской лизинговой компанией, являлась поддержка малого предпринимательства г. Москвы. Однако, за время своей работы Московская лизинговая компания значительно расширила сферу своей деятельности и вышла далеко за ее: работа ведется не только с малыми предприятиями, но и со всеми другими организациями, и не только в Москве, но и во многих регионах России. В настоящий момент Московская лизинговая компания является универсальной лизинговой компанией и в части видов имущества, передаваемых клиентам-лизингополучателям. Первоначально сферой деятельности являлся лизинг оборудования, преимущественно для малых предприятий Москвы. С 1997 года к нему добавился лизинг грузовых автомобилей. К этому же времени относятся первые договоры с потребителями, находящимися в регионах России вне пределов Московской области. Стратегия выхода в регионы в то время базировалась на заключении договоров с агентами, которые и вели работу в подотчетных им областях под контролем Московской лизинговой компании. Позже предмет лизинга был расширен до практически любых серийных, имеющих вторичный рынок видов оборудования, транспортных средств, спецтехники, и Московская лизинговая компания стала универсальной лизинговой компанией.

В 1997 году создана дочерняя компания ЗАО «Лизинговая компания «МЛК-авто», а в 2003 году в группу лизинговых компаний включено ООО «СМЕКО-М». Все три компании ведут одинаковую деятельность – за исключением ООО «СМЕКО-М», которая, помимо лизинга, также занимается прокатом легковых автомобилей.

В конце 2004 года в Воронеже была создана первая дочерняя региональная структура ГК – ООО «МЛК-Черноземье». Ее создание обозначило изменение в приоритетах региональной политике Московской лизинговой компании – от независимых агентов к полностью контролируемому региональному предприятию, работающему в Центрально-Чернозёмном регионе как напрямую, так и через агентов. Первый год работы показал позитивность такой схемы, и в конце 2005 года создаётся аналогичным образом ООО «МЛК-Русский Север» – для работы в Северо-Западном регионе России.

В первые годы существования современного лизинга в России Московская лизинговая компания являлась активным участником разработки специального отраслевого законодательства о лизинге в

рамках Министерства экономики РФ, а позже Госдумы РФ. В настоящее время компания является участником Экспертного совета по развитию предпринимательства МЭРТ РФ. Московская лизинговая компания является также участником Московской торгово-промышленной палаты, одним из учредителей Российской ассоциации лизинговых компаний, Лизинговой конфедерации СНГЛИЗИНГ, соучредителем ряда общероссийских ассоциаций.

Акционеры ГК

99.9% акций ЗАО «МЛК» принадлежит Московскому фонду поддержки малого предпринимательства (МФПМП).

Управление группой компаний.

Иоффе Александр Давидович – Президент Московского фонда поддержки малого предпринимательства, основного акционера ЗАО «МЛК», 1944 г. р. Окончил Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова. Является Вице-президентом Московской торгово-промышленной палаты, Президентом Российской ассоциации развития малого предпринимательства, Советником Мэра Москвы.

Штерн Владимир Самуилович - Председатель Совета директоров ЗАО «МЛК», занимает должность с момента создания ЗАО «МЛК» с 1993 г., вице-президент Московского фонда поддержки малого предпринимательства, 1945 г.р. Окончил Московский институт инженеров железнодорожного транспорта.

Емельянова Елена Львовна – член Совета директоров, первый вице-президент Московского фонда поддержки малого предпринимательства, 1951 г.р., окончила Московский государственный педагогический институт иностранных языков им. М. Терезе.

Коломейцев Владимир Александрович – в Московской лизинговой компании с момента её основания. Генеральный директор ЗАО «МЛК» с 1998 г., Генеральный директор ЗАО «Лизинговая компания МЛК-авто», ООО «МЛК-финанс» с момента их основания. Окончил Московский авиационный институт, МИПК Российской экономической академии им. Плеханова.

Юридические лица ГК – поручители и аффилированные компании

- ЗАО «МЛК» - головная компания Группы,
- ЗАО «Лизинговая компания «МЛК-Авто» - универсальная лизинговая компания,
- ООО «СМЕКО-М» - универсальная лизинговая компания, занимающаяся также прокатом легкового автотранспорта,
- ООО «МЛК-Черноземье» - универсальная лизинговая компания, занимающаяся также прокатом легкового автотранспорта в г.Воронеж,
- ООО «МЛК-Русский Север» - универсальная лизинговая компания, занимающаяся также прокатом легкового автотранспорта в Северо-Западном регионе России.,
- «Инвестиционно-лизинговая компания «ТИЛКо» - аффилированная структура ГК МЛК в г.Тула.

Тенденции отрасли

**Лизинговая
отрасль
замедляет
темпы роста,
но остается
одной
из
самых
динамичных
отраслей – в
2005 рост
рынка
составил
около 40%**

По данным Word Leasing Yearbook за 2004 год, приведенным в исследовании журнала «Лизинг-ревю», в рейтинге ведущих лизинговых стран Россия занимает 11 место в мире и 7 в Европе. По предварительным данным 2005 года можно обоснованно предположить, что Российская Федерация войдет в десятку крупнейших стран мира по объемам лизинговых операций.

Согласно данным рейтингового агентства «Эксперт РА» объем нового лизингового бизнеса в 2005 г. составил 5,1 млрд. долларов, а доля лизинга в ВВП порядка 1%. При этом темпы роста лизингового рынка превышают все иные макроэкономические показатели финансовой системы России и существенно опережают рост экономики в целом.

Необходимо отметить, что в отдельных развитых странах доля лизинга в инвестициях в основные средства составляет в среднем 15-20%, в то время как в России этот показатель находится на уровне 6%. Поэтому вероятным сценарием развития сегмента лизинга будет рост объема операций при постепенном снижении темпов роста до 10-15% к 2010 году.

Уникальность отрасли состоит в том, что наряду с отработанными технологиями, понятным и

достаточно структурированным правовым полем, сложившейся арбитражной практикой, действующее законодательство позволяет работать без излишней зарегулированности и высоких правовых рисков.

**Эффективное
законодательство
о и налоговые
льготы -
главные
стимулы
развития
отрасли**

Помимо чёткой законодательной базы, финансовая аренда является единственным инвестиционным инструментом, имеющим, согласно нормам Налогового кодекса РФ, четко прописанные налоговые льготы по налогу на прибыль и имущество благодаря возможности ускоренной амортизации объекта лизинга. Кроме того, распределенные лизинговые платежи позволяют оптимизировать зачет НДС.

Помимо пятикратного роста лизинга подвижного состава для РЖД, точками роста в 2005 году было финансирование сделок с грузовым и легковым автотранспортом. Объем рынка на этом сегменте увеличился в 2 раза и составил 1,7 млрд. долларов. Практически все лизинговые компании России участвуют в лизинге автотехники ввиду постоянной востребованности потребителем и высокой степени ликвидности этого типа имущества.

**Кредитное
качество
основных
игроков
отрасли растёт,
т.к. снижаются
юридические и
налоговые
риски**

Существенно увеличился объём сделок в сфере строительной техники с 142 млн. долларов в 2004 г. до 394 млн. в 2005. При этом в первую очередь активность лизингополучателей проявляется в регионах, особенно в Поволжье и на Урале.

Несмотря на административные сложности, сохранились высокие темпы роста на пока ещё не большом, но перспективном рынке недвижимости. По оценкам рейтингового агентства «Эксперт РА» за год рынок вырос с 36 до 100 млн. долларов.

Одним из наиболее привлекательных сегментов становится лизинг энергетического оборудования. По данным исследований его объём в 2005 году составил более 400 млн. долларов, что обусловлено как выполнением централизованных программ модернизации оборудования, так и стремлением предприятий к независимой энергогенерации.

Стремление предприятий постоянно поддерживать высочайшую конкурентноспособность путем постоянного обновления парка машин и оборудования создало новую модификацию лизинговой услуги - «лизинг без выкупа», который характеризуется тем, что по окончании договора финансовой аренды объект не переходит в собственность лизингополучателя, а возвращается лизинговой компании. Такая

операция имеет ряд преимуществ, которые позволяют расширять лизинговую нишу за счет

Развитие рынка в ближайшие годы приведет к тому, что, условия лизинга во многих сегментах будут интересней условий кредитов	быстроустаревающего высокотехнологичного оборудования, используемого клиентами, заинтересованными в его максимально быстром обновлении. Несмотря на отсутствие законодательной базы, растущая конкуренция сформировала рынок так называемого оперативного лизинга или простой аренды. Особенно популярен этот вид деятельности в сфере проката автотранспорта, предоставления оборудования для производства разовых и сезонных работ в сельском хозяйстве или строительстве. Возвратный лизинг при котором компания выкупает у клиента основные фонды, уже имеющиеся у него в наличии, а затем передает их ему в финансовую аренду, становится интересен клиентам, которые уже обладают оборудованием, необходимым для производства, но испытывает дефицит свободного капитала.
Косвенно лизинг включен в приоритетные национальные проекты	Конкурентными преимуществами в отрасли, также как и на развитых рынках становятся: ➤ размер собственного капитала, ➤ диверсификация источников финансирования, ➤ объем портфеля, ➤ развитая региональная сеть.

Региональный рынок дает возможность количественного роста. Причем все больше компаний переходят от единичных договоров к образованию пулов сделок в том или ином регионе и созданию филиалов для их обслуживания.

Модным течением, также как и в банковских услугах, становится развитие «розницы» в лизинге. Уже сейчас основные игроки снижают минимальный порог лизингового финансирования, направляя усилия на привлечение малого и среднего бизнеса. В общем портфеле лизинговых компаний доля сделок с крупными клиентами составляет порядка 30% от общего числа, а в числе сделок, заключенных в 2005 году этот показатель снизился до 21%. Одновременно сделки с малыми предприятиями регионов составляют соответственно не 27%, а 38%. Таким образом, наблюдается замещение лизингового портфеля большинством игроков в сторону более мелких клиентов.

Неплатежи вследствие дефолтов лизингополучателей не превышают показатель в 0,6%, а, например, в потребительском кредитовании неплатежи достигают, по разным оценкам, 14-20%

Износ основных средств предприятий неравномерен в регионах РФ, поэтому конкурентным преимуществом становится развитие филиальной сети

Для успешной конкуренции с крупными предприятиями небольшие фирмы стремятся работать на наиболее современном и технологичном оборудовании. К тому же малые и средние предприятия растут быстрее, чем большой бизнес, что также приводит к увеличению их спроса на лизинг.

Конкурентные преимущества Группы Компаний и контроль рисков

- Обслуживание высокорентабельных московских проектов,
- Оперативность в принятии решения,
- Будучи универсальной лизинговой компанией, эмитент ведет работу со всеми заявками, вне зависимости от вида имущества и территориального расположения потенциального лизингополучателя. Основные регионы деятельности: Центральный район РФ, Центрально-Черноземный район РФ, Северный район РФ, Северо-западный район РФ, Краснодарский край, Поволжье, Урал.
- Потребителями услуг являются в том числе компании малого и среднего бизнеса различных секторов экономики.
- Долгосрочное эффективное сотрудничество с поставщиками оборудования,
- Основная масса лизинговых проектов реализуется в сегменте от 500 тыс. рублей до 30 миллионов рублей, что позволит сохранить достаточную диверсификацию рисков по лизинговому портфелю в целом,
- Избегая валютных рисков, Компания сохранит традицию заключения сделок только в рублёвом эквиваленте,
- Растущие филиалы в регионах, обладающих наибольшим потенциалом роста,
- Применение различных схем начисления амортизации,
- Использование лизинговых линий, когда лизингополучатель имеет возможность дополнять список оборудования без заключения новых контрактов,
- Опциональное финансирование без залога и поручителей,
- Оптимальные условия финансирования,
 - Структурирование платежей к сезонности и выручке
 - Стоп-период до 6 месяцев,
- Современное программное обеспечение для администрирования растущего лизингового портфеля.
- Структурирование лизинговых продуктов по видам рисков и сегментам рынка.

Региональная политика направлена на расширение присутствия на перспективных рынках, так было открыты филиалы в Воронеже и в Северно-Западном регионе РФ

Компания используют классические методы управления активами

Управление финансами в Группе Компаний

Лизинговый бизнес, как и банковский, глобально является «торговлей деньгами», поэтому исключительно важным видится методики и эффективность использования пассивов или финансового рычага.

- Одна сделка не превышает 5% оборотных средств,
- Применение штрафных санкций при нарушении сроков поставки оборудования,
- В Группе Компаний МЛК накоплен опыт проверки качества клиентов,
- Просрочка оплаты текущих платежей не превышает 1,5-2 %.

Как работает Группа Компаний

Можно выделить 7 основных этапов в типичных сделках Компании:

1. Первоначальный отбор лизингополучателей,
2. Определение базовой структуры лизинговой сделки,
3. Четкость определения предмета лизинга, процедуры его поставки и приемки,
4. Контроль за регистрацией предмета лизинга,
5. Аналитический департамент - углубленный финансовый анализ клиентов,
6. Анализ всех рисков сделки,
7. Определение окончательной структуры сделки.

При абсолютном росте активов наблюдается также и повышение их ликвидности

... и повышение эффективности использования активов



Группа компаний МЛК проводит взвешенную консервативную политику, направленную на минимизацию финансовых рисков.

Кроме этого, Группа Компаний, направляет свои усилия на исполнение следующих бизнес-процессов:

- Административный контроль за выполнением предварительных условий сделки;
- Мониторинг текущих лизинговых платежей и иных обязательств клиента;
- Страхование предмета лизинга;
- Оперативность реагирования на нарушения условий сделки,
- Правильность и комплектность лизинговой документации
- Контроль за диверсификацией и концентрацией лизингового портфеля,
- Поддержка информационной базы данных.

Критерии отбора лизингополучателей:

1. Ликвидность предмета лизинга,
2. Место эксплуатации имущества,

**Прорабатывая
каждую сделку,
Группа
Компаний
изучает
качества
лизинго-
получателя и
оценивает
риски по
каждому
клиенту.**

3. Наличие у лизингополучателя соответствующего производственного опыта,
4. Срок деятельности предприятия,
5. Качество кредитной истории.
6. Базовые финансовые индикаторы:
 - размер активов;
 - величина собственных средств;
 - объем продаж;
 - диверсификация клиентской базы;
 - величина реально полученной денежной выручки;
 - прибыльность от деятельности в целом и из чего она складывается в отдельности.

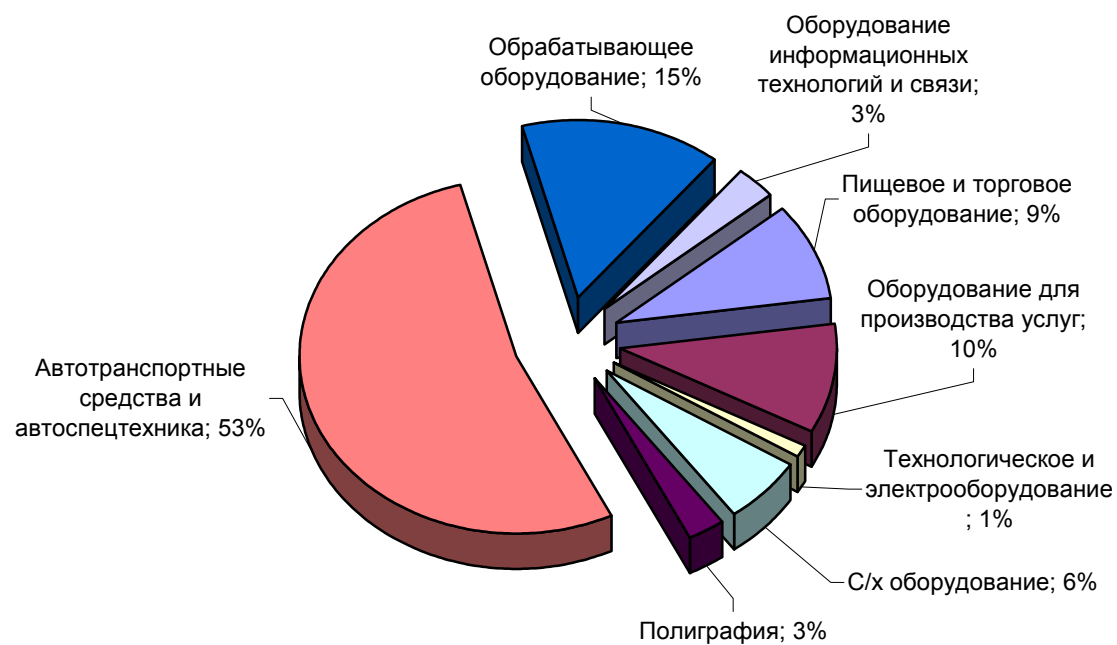
Виды обеспечения

- Авансовый лизинговый платеж,
- Ликвидность предмета лизинга,
- Раздел части рисков сделки с поставщиком предмета лизинга (обратный выкуп, соглашение о ремаркетинге, частичная платежная ответственность),
- Солидарная платежная ответственность третьих лиц за лизингополучателя (в особенности при предоставлении финансирования холдинговым структурам),
- Залог дополнительных активов,
- Возможность безакцептного списания средств с расчетных счетов,
- Возможность одностороннего расторжения договора лизинга лизингодателем в случае определенных нарушений со стороны лизингополучателя,
- Имущественное страхование предмета лизинга, осуществляемое лизингодателем или лизингополучателем.

Клиенты ГК и структура активов

Ключевые
лояльные
клиенты
обеспечивают
денежный поток
достаточный
для
обслуживания
займа

Отраслевая структура клиентов



Крупнейшими клиентами Группы Компаний являются:

**Консерватив-
ность в выборе
клиентов
привело к
высокому
качеству
накопленного
лизингового
портфеля**

1. Сеть магазинов «Копейка»,
2. Компания «Талосто»,
3. ОАО «Айс-фили»,
4. ЗАО «ТД Кнакер» (Торговая марка «Кнакер»),
5. Сеть магазинов «Магнолия»,
6. Автозавод ЗИЛ,
7. Мортадель (ИЧП «Мортадель»)(мясные деликатесы),
8. Аристон (ООО «ТСМ «Аристон» - сеть магазинов бытовой техники),
9. Шельф (ООО «Шельф» - производство пельменей, торговая марка – Ложкарев),
10. ДСК-3 (дочернее предприятие «Интеко»),
11. ООО «Русские колбасы» (завод по производству мясных деликатесов),
12. Парад планет (ООО «ТК «Парад планет» - сеть магазинов по торговле обоями и коврами покрытиями),
13. ООО «Комбинат Мясной Калачеевский»,
14. Черноморский флот,
15. Северный флот,
16. Ленинградский военный округ,
17. Железобетон (г. Астрахань) - ООО «ПО «Железобетон»,
18. Центр предпринимательства «Династия» (рестораны «Сам пришел», «Цитрус», «Печка», «Русская трапеза»),
19. Сеть трактиров Елки-палки,
20. УДП РФ – Управление делами Президента РФ,
21. Клуб «Парижская жизнь», ПМЖ, Собрание (Сад «Эрмитаж»),
22. Атоинжстрой,
23. Центральный дом предпринимателей (Кинотеатр 35 Миллиметров).

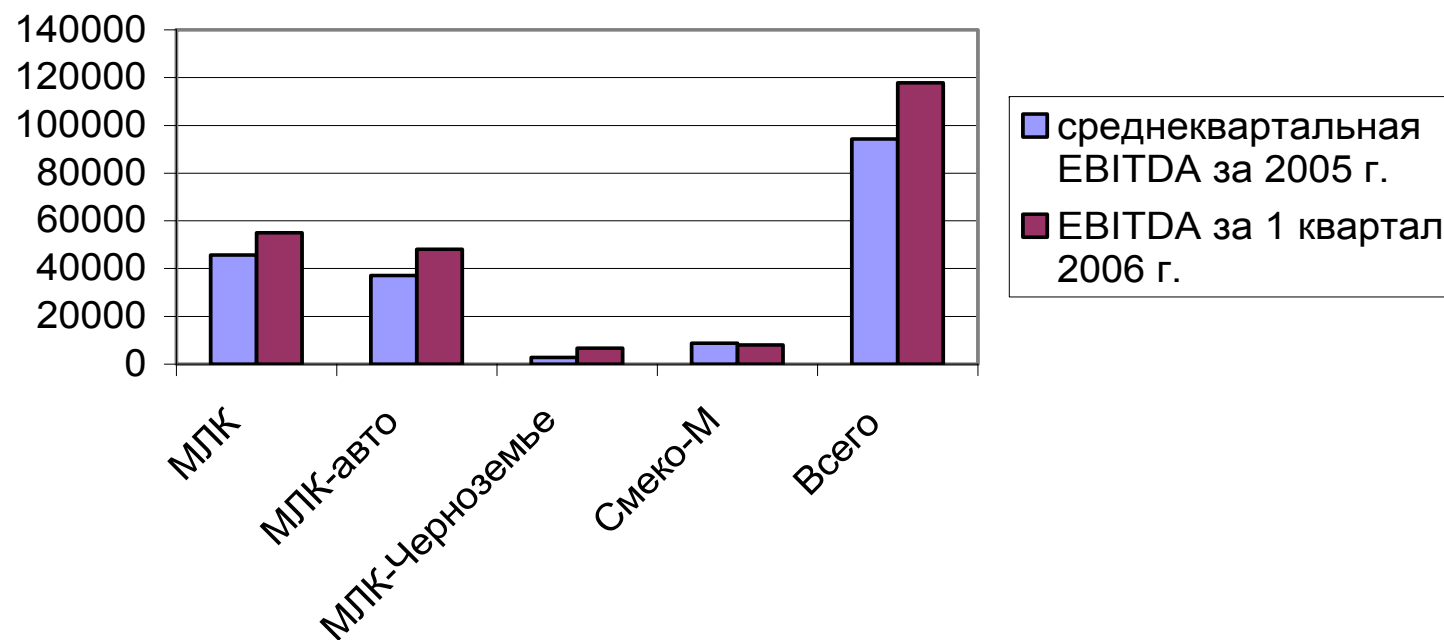
Финансовые итоги Группы Компаний за 2004-2005 г.

Снижение прибыли и денежного потока в 2005 обусловлено внедрением новых проектов, в частности развитием филиальной сети в регионах.

К положительным итогам 2005 года можно отнести:

- Рост активов Группы Компаний на 15%,
- Одновременный рост объема продаж на 4% и качества продаж - дебиторская задолженность снизилась на 10,3% в 2005 году,
- Собственный капитал увеличился на 13,5% за счет реинвестирования прибыли предыдущих периодов в основной бизнес Группы Компаний,
- Обеспечение обязательств выросло на 52% и достигло 770 млн.руб.,
- По итогам 1-ого квартала 2006 года Группа Компаний увеличила выручку на 28% и EBIT на 51%,
- При сохранении динамики роста первого квартала 2006, Эмитент имеет все шансы реализовать план по трёхкратному росту масштаба бизнеса.

Оптимистичные прогнозы эмитента сбываются по итогам 1 квартала 2006 года



ИК РУСС-ИНВЕСТ

Открытое акционерное общество

119034 г.Москва, Всеволожский пер., д.2, стр.2

Тел. (495) 363-9380

Факс (495) 363-9390

www.russ-invest.com

Вице-Президент-заместитель Генерального директора

Владимир Аленичев (corpfin@russ-invest.com)

Отдел финансового консультирования

Начальник отдела:

Алексей Слободник (corpfin@russ-invest.ru)

Аналитический отдел

Начальник отдела:

Дмитрий Беденков (research@russ-invest.com)

Депозитарий

Начальник депозитария:

Юрий Васильев (client@russ-invest.com)