



ЗАО «Европлан»

Выпуск неконвертируемых купонных документарных облигаций на предъявителя серии 01 с обязательным централизованным хранением на сумму 2 000 000 000 (два миллиарда) рублей со сроком погашения первой части в размере 25% от номинальной стоимости облигаций выпуска в 728-й (семьсот двадцать восьмой) день с даты начала размещения облигаций выпуска; второй части в размере 25% от номинальной стоимости облигаций выпуска в 910-й (девятьсот десятый) день с даты начала размещения облигаций выпуска; третьей части в размере 50% от номинальной стоимости облигаций выпуска в 1092-й (одна тысяча девяносто второй) день с даты начала размещения облигаций выпуска

выпускаемых Закрытым акционерным обществом "Европлан" и обеспеченных поручительством Общества с ограниченной ответственностью "Европлан Авто"

Закрытое акционерное общество «Европлан», учрежденное в соответствии с законодательством Российской Федерации (далее - «Эмитент», ЗАО «Европлан»), осуществляет размещение процентных неконвертируемых купонных документарных облигаций на предъявителя серии 01 с обязательным централизованным хранением номинальной стоимостью 1000 (одна тысяча) рублей каждая на сумму 2 000 000 000 (два миллиарда) рублей с шестью купонными периодами и сроком погашения первой части в размере 25 % от номинальной стоимости облигаций выпуска в 728-й (семьсот двадцать восьмой) день с даты начала размещения облигаций выпуска; второй части в размере 25 % от номинальной стоимости облигаций выпуска в 910-й (девятьсот десятый) день с даты начала размещения облигаций выпуска; третьей части в размере 50 % от номинальной стоимости облигаций выпуска в 1092-й (одна тысяча девяносто второй) день с даты начала размещения облигаций выпуска, (далее - «Облигации») в соответствии с Решением о выпуске ценных бумаг и Проспектом ценных бумаг, зарегистрированными решением Федеральной службы по финансовым рынкам (далее - «ФСФР») 27.10.07 г. (далее - «Решение о выпуске ценных бумаг» и «Проспект ценных бумаг», соответственно) с присвоением Облигациям государственного регистрационного номера 4-01-56453-Р. Размещение Облигаций может быть проведено с включением или без включения Облигаций в котировальный список «В». Процентная ставка по первому купону устанавливается на конкурсе по определению процентной ставки по первому купону (далее - «Конкурс») в процентах годовых в дату начала размещения Облигаций на торгах, проводимых Закрытым акционерным обществом «Фондовая Биржа «ММВБ» (далее - «Биржа», «ФБ ММВБ») или уполномоченным органом Эмитента не позднее чем за один день до даты начала размещения Облигаций. Ставка первого купона фиксируется на срок до первой оферты или на весь срок обращения в зависимости от принятия решения о проведении досрочного выкупа Облигаций, о котором Эмитент сообщит в день раскрытия информации о дате размещения Облигаций. Доход, полученный Эмитентом в результате размещения Облигаций, будет использован им для финансирования текущей деятельности (см. раздел «Цели эмиссии облигаций»). Выпуск всех Облигаций оформляется одним сертификатом (далее - Сертификат), подлежащим обязательному централизованному хранению в НДЦ (далее - также «Депозитарий»). Выдача отдельных сертификатов Облигаций на руки владельцам Облигаций не предусмотрена. Владельцы Облигаций не вправе требовать выдачи сертификатов на руки. Учет и удостоверение прав на Облигации, учет и удостоверение передачи Облигаций, включая случаи обременения Облигаций обязательствами, осуществляется НДЦ, выполняющим функции Депозитария, и депозитариями, являющимися депонентами по отношению к НДЦ (далее именуемые совместно - «Депозитарии»). Права собственности на Облигации подтверждаются выписками по счетам депо, выдаваемыми НДЦ и Депозитариями - депонентами НДЦ держателям Облигаций.

Ц Е Н А Р А З М Е Щ Е Н И Я
100 (сто) процентов от номинала

ОРГАНИЗАТОР
ЗАО «ИК «Тройка Диалог»

Информационный меморандум

Ограничение ответственности

ИНФОРМАЦИЯ, ПРЕДСТАВЛЕННАЯ В МЕМОРАНДУМЕ, КРАТКО ОПИСЫВАЕТ ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ И СТРУКТУРУ ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ ("ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ВЫПУСКА"). ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ПОЛНОСТЬЮ СОДЕРЖАТСЯ В ПРОСПЕКТЕ ЦЕННЫХ БУМАГ, КОТОРЫЙ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО ФИНАНСОВЫМ РЫНКАМ. ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЯ ОБ ИНВЕСТИРОВАНИИ В ОБЛИГАЦИИ ИНВЕСТОРЫ ДОЛЖНЫ САМОСТОЯТЕЛЬНО ОЗНАКОМИТЬСЯ С ПРОСПЕКТОМ ЦЕННЫХ БУМАГ.

ИНФОРМАЦИЯ, ИСПОЛЬЗУЕМАЯ В МЕМОРАНДУМЕ, ПРЕДОСТАВЛЕНА ГРУППОЙ "ЕВРОПЛАН" (ДАЛЕЕ - "ГРУППА", "EUROPLAN"). ОРГАНИЗАТОР ИЛИ ЕГО ПРЕДСТАВИТЕЛИ, ИЛИ ЛИЦА, АФФИЛИРОВАННЫЕ С НИМ И/ИЛИ КОМПАНИЯМИ, ПРЕДОСТАВИВШИМИ ИНФОРМАЦИЮ, НЕ ПРОВОДИЛИ ПРОВЕРКУ ТОЧНОСТИ И ПОЛНОТЫ ИНФОРМАЦИИ, СОДЕРЖАЩЕЙСЯ В МЕМОРАНДУМЕ. ОРГАНИЗАТОР НЕ НЕСЕТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПОЛНОТУ И/ИЛИ ТОЧНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ, ПРЕДОСТАВЛЕННОЙ ГРУППОЙ. ДАННЫЙ МАТЕРИАЛ И СОДЕРЖАЩИЕСЯ В НЕМ СВЕДЕНИЯ НОСЯТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ИНФОРМАТИВНЫЙ ХАРАКТЕР И НЕ МОГУТ РАССМАТРИВАТЬСЯ В КАЧЕСТВЕ ОФЕРТЫ.

ИНФОРМАЦИЯ, СОДЕРЖАЩАЯСЯ В ИНФОРМАЦИОННОМ МЕМОРАНДУМЕ, НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ИСЧЕРПЫВАЮЩЕЙ. ЛЮБОЕ ЛИЦО, РАССМАТРИВАЮЩЕЕ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИОБРЕТЕНИЯ ОБЛИГАЦИЙ, ДОЛЖНО ПРОВЕСТИ СВОЙ СОБСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ЭМИТЕНТА И ОСНОВНЫХ УСЛОВИЙ НА ОСНОВЕ ИНФОРМАЦИИ, СОДЕРЖАЩЕЙСЯ В ПРОСПЕКТЕ ЦЕННЫХ БУМАГ, ПУБЛИКУЕМОМ НА САЙТЕ ГРУППЫ [HTTP://WWW.EUROPLAN.RU](http://www.europlan.ru)

ВСЕ ОЦЕНКИ И ПРОГНОЗЫ КАСАТЕЛЬНО БУДУЩИХ СОБЫТИЙ И/ИЛИ ДЕЙСТВИЙ, ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ, В КОТОРОЙ ЭМИТЕНТ ОСУЩЕСТВЛЯЕТ СВОЮ ОСНОВНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, И РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭМИТЕНТА, В ТОМ ЧИСЛЕ БУДУЩИХ ПЛАНОВ И ВЕРОЯТНОСТИ НАСТУПЛЕНИЯ ОПРЕДЕЛЕННЫХ СОБЫТИЙ, ОТРАЖАЮТ НАШЕ МНЕНИЕ НА ДЕНЬ ПУБЛИКАЦИИ И ПОДЛЕЖАТ ИЗМЕНЕНИЮ БЕЗ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ.

ОРГАНИЗАТОР НЕ БЕРЕТ НА СЕБЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПО АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОЙ И/ИЛИ ДРУГОЙ ИНФОРМАЦИИ ОБ ЭМИТЕНТЕ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ. СОТРУДНИКИ ОРГАНИЗАТОРА НЕ УПОЛНОМОЧЕНЫ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ ИНФОРМАЦИЮ, ОТНОСЯЩУЮСЯ К ЭМИТЕНТУ И/ИЛИ ОБЛИГАЦИЯМ И НЕ СОДЕРЖАЩУЮСЯ В МЕМОРАНДУМЕ.

ДАТА, УКАЗАННАЯ НА ПЕРВОЙ СТРАНИЦЕ МЕМОРАНДУМА, НЕ ОЗНАЧАЕТ, ЧТО ИНФОРМАЦИЯ, СОДЕРЖАЩАЯСЯ В МЕМОРАНДУМЕ, ЯВЛЯЕТСЯ ПОЛНОЙ И/ИЛИ ТОЧНОЙ НА ЭТУ ДАТУ. ОРГАНИЗАТОР И ЭМИТЕНТ НЕ БЕРУТ НА СЕБЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО ОБНОВЛЯТЬ ИНФОРМАЦИЮ, СОДЕРЖАЩУЮСЯ В МЕМОРАНДУМЕ.

Содержание

Краткая информация об Эмитенте	4
Эмитент	4
Стратегия развития	4
Дистрибуция	4
Персонал	5
Системы	5
Финансовые ресурсы	5
Конкурентная позиция	6
Лизинговый портфель	6
Финансовые показатели	7
Источники инвестиционной привлекательности	8
Основные условия выпуска Облигаций	9
Цели эмиссии Облигаций	12
Стратегия развития	13
Юридическая структура	15
Государственное регулирование лизинговой деятельности	16
Определение	16
Лицензирование	16
Налогообложение	17
Конкурентная среда и позиции на рынке	18
Мировой рынок лизинга	18
Российский рынок лизинга	19
Российский рынок автолизинга	24
Оценка конкуренции	25
Конкурентные преимущества Группы	27
Филиальная сеть	29
Операционная деятельность	31
Программы с поставщиками	31
Продажи и маркетинг	32
Виды и условия предоставления лизингового финансирования	33
Портфель лизинговых сделок	34
Ресурсная база	39
Менеджмент и сотрудники	41
Информационные технологии	45
Техническая инфраструктура	45
Обеспечение информационной безопасности	45
Информационные системы	46
Управление рисками	47
Информация о финансовом состоянии Группы "ЕВРОПЛАН"	58
Финансовые результаты	58
Балансовые показатели	60
Ликвидность	63

Факторы риска	64
Страновые риски	64
Отраслевые риски	65
Риски Эмитента	66
Описание Облигаций	67
Некоторые вопросы налогообложения.....	80
Приложение 1. Организационная структура Дирекции по центральной России на 01.04.08 г.	86
Приложение 2. Организационная структура Дирекции по региональной сети на 01.04.08 г.	87
Приложение 3. Финансовая отчетность по US GAAP за 2007 г.	88

Краткая информация об Эмитенте

Эмитент

Эмитентом настоящего займа выступает ЗАО "Европлан", ключевая операционная компания Группы Europlan (далее - "Europlan", "Группа"), контролируемая управляющей компанией фондов прямых инвестиций Baring Vostok Private Equity. Другими акционерами Группы являются Capital International Private Equity и менеджмент. Основной вид деятельности ЗАО "Европлан" - приобретение и передача в лизинг юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в РФ движимого имущества. На 01.04.08 г. ключевым продуктом Группы являлся лизинг автотранспортных средств и самоходной техники, сформировавший 82% портфеля чистых инвестиций. В соответствии со стандартами U.S.GAAP более 99% договоров лизинга заключаемых Группой классифицируются как "capital (direct-financing) leases". В рамках заключаемых сделок право собственности на предмет лизинга принадлежит Группе до момента окончания расчетов по договору лизинга, после чего предмет лизинга передается в собственность лизингополучателя.

Стратегия развития

Долгосрочной стратегической целью Группы является создание крупнейшей лизинговой компании в РФ, занимающей не менее 15% внутреннего рынка лизинга автотранспортных средств, сочетание высоких темпов роста и эффективности операций, а также обеспечение финансовой устойчивости за счет качественных систем кредитного анализа и управления рисками. Целевой аудиторией Группы является средний и малый бизнес, обладающий ограниченными возможностями по привлечению долгосрочного финансирования, демонстрирующий наиболее высокий спрос на лизинговые услуги и обеспечивающий высокую доходность операций Группы.

В рамках реализации долгосрочной стратегической цели менеджмент Группы уделяет особое внимание следующим аспектам своей деятельности:

Дистрибуция

Первым ключевым фактором успеха Группа считает наличие широкой и диверсифицированной платформы дистрибуции своих продуктов, охватывающей все экономические активные регионы РФ. На 01.04.08 г. сеть Europlan включала 43 офиса, в том числе головной офис в Москве, 10 филиалов и 32 представительства (дополнительных офиса), и была расположена во всех федеральных округах РФ, кроме Дальневосточного. По состоянию на 01.04.08 г. количество действующих договоров Группы превысило 27 тыс., из которых на филиальную сеть приходилось 47%. На 01.04.08 г. доля филиальной сети в общем объеме чистых инвестиций в лизинг составила 50%. В последующие два года Группа планирует увеличить количество собственных офисов до 60. Помимо этого на текущий момент Группа осуществляет сотрудничество с более чем 3 тыс. поставщиков автотранспорта и оборудования, являющихся каналами дистрибуции лизинговых продуктов Europlan. В последующие периоды Группа планирует увеличивать долю проникновения лизинга (penetration rate) в продажах этих партнеров за счет предложения привлекательных продуктов, высокого уровня обслуживания, интеграции с каналами при помощи средств автоматизации, а также за счет специализации функции продаж.

Персонал

Вторым ключевым фактором успеха Группа считает способность обеспечивать свой рост за счет своевременного найма, обучения, мотивации, оценки и развития персонала. Для достижения этих целей Группа сформировала высокоэффективный департамент по работе с персоналом, осуществляющий все функции, необходимые для достижения вышеуказанных целей. Группа имеет централизованную службу подбора персонала, стандартизированные программы обучения для различных должностных позиций, обеспечивающие вывод вновь принятых сотрудников на выполнение плановых показателей за относительно короткие сроки, а также гарантирующие преемственность корпоративной культуры. Группа внедрила систему ключевых показателей производительности и качества труда, позволяющих осуществлять объективную оценку результатов труда, а также систему показателей активности, направленную на достижение высоких результатов на разных участках работы. Внедрена система нормирования труда, а также программа по развитию и удержанию кадрового резерва.

Системы

Третьим фактором успеха Группа считает наличие современных систем автоматизации основных бизнес-процессов и документооборота. За годы существования Группа делала акцент на развитии информационных технологий как средства обеспечения прозрачности и масштабируемости бизнеса, инструмента создания единых стандартов работы с клиентами и партнерами на всей территории РФ, централизации функций по управлению рисками и обслуживанию портфеля, оперативному управлению различными функциями в рамках своего бизнеса. Созданный Группой департамент информационных технологий включает высокопрофессиональную команду, эффективно выполняющую все функции, связанные с проектированием, разработкой, тестированием, запуском и сопровождением как информационных систем, так и сопутствующей ИТ инфраструктуры. На текущий момент основная часть работы по созданию систем автоматизации завершена, однако руководство Группы планирует продолжать совершенствование ИТ инфраструктуры в части увеличения её безопасности, надежности, а также интеграции информационных систем с системами каналов дистрибуции и клиентов. Подобная интеграция позволяет сокращать операционные издержки, повышать производительность и качество труда работников Группы и обслуживания клиентов, создавая дополнительные конкурентные преимущества для Europlan.

Финансовые ресурсы

Четвертым фактором успеха Группа считает наличие диверсифицированной структуры долгового финансирования операций. Для этих целей Группа планомерно на протяжении последних 7 лет выстраивала партнерские отношения с известными финансовыми институтами, предоставляющими долговое финансирование на приемлемых условиях. Отличительными характеристиками ресурсной базы Europlan являются:

- присутствие крупнейших финансовых институтов таких как ЕБРР, МФК, Overseas Private Investment Corporation, Raiffeisenbank, BNP Paribas, Standard Bank и прочих известных финансовых институтов в структуре кредиторов;
- преобладание амортизационной структуры заимствований, оптимально соответствующей графику платежей по переданным в лизинг инвестициям. Настоящий облигационный заем также имеет амортизационную структуру, в соответствии с которой по 25% основной суммы долга должны быть погашены по истечении 2 и 2,5 лет обращения бумаг, соответственно;

- преобладание обязательств с фиксированной ставкой, что также соответствует характеру бизнеса Группы (fixed-rate бизнес);
- использование инструментов хеджирования валютного и процентного риска, таких как процентные свопы. Кроме того, Europlan осуществляет контроль за соответствием между активами и обязательствами, привязанными к конкретной валюте. В частности, средства облигационного займа будут использованы на финансирование лизинговых сделок, заключенных в рублях;
- по данным рейтинга ассоциации "Рослизинг", по итогам 2007 г. Europlan занимал 6 место в рейтинге российских лизинговых компаний по объему собственного капитала. По состоянию на 01.04.08 г. соотношение собственного капитала и активов Группы, определенных в соответствии с US GAAP, составило 14,9%, что превышает среднеотраслевой уровень для российского финансового сектора (кредитные организации, лизинговые и факторинговые компании).

Конкурентная позиция

Несмотря на присутствие в лизинговой отрасли более 300 игроков, большинство из них мало влияет на общий уровень конкуренции. Из 154 российских лизинговых компаний, предоставляющих информацию изданию "Лизинг Ревю", только 81 заключила в 2007 г. более 200 контрактов и 16 - более 1 000 контрактов. Из 170 респондентов РА "Эксперт" к аналогичным категориям было отнесено 85 и 15 компаний, соответственно. Согласно исследованию "Лизинг Ревю", статус универсальной компании в 2007 г. получили только 76 лизингодателей.

Оценка рыночных позиций игроков базируется на следующих основных показателях:

- 1) **количество заключенных договоров лизинга**, т.е. индикатор, наиболее точно отражающий эффективность работы с клиентской базой и свидетельствующий о рыночных принципах ведения бизнеса. По данному показателю Europlan является лидером рынка с 2004 г. (источники: ассоциация "Рослизинг", "Лизинг Ревю").
- 2) **сумма заключенных за год сделок лизинга** или т.н. объем нового бизнеса. По данному показателю Группа входит в ТОП-10 российских лизингодателей (8 место по рейтингу ассоциации "Рослизинг", 11 - РА "Эксперт", 10 - "Лизинг Ревю") и ТОП-100 европейских компаний (66 и 76 места в 2006 и 2005 гг. соответственно, по данным Leaseurope).

В сегменте пассажирского транспорта по объемам нового бизнеса Группа устойчиво находится на первом месте. В 2007 г. Группа увеличила долю рынка до 10,1%. по всем видам автотранспорта (источник: ассоциация "Рослизинг"), тогда как в сегменте лизинга легковых машин доля рынка Europlan возросла до 18-19% (источники: РА "Эксперт", "Лизинг Ревю"). На протяжении нескольких лет Группа также лидирует по объемам нового бизнеса в сегментах лизинга для малых и средних предприятий, в лизинге погрузчиков и складской техники, торгового и автосервисного оборудования.

Принимая во внимание широкую клиентскую базу и устойчивые рыночные позиции в вышеуказанных высококонкурентных сегментах рынка, можно сделать вывод о лидерстве Группы в секторе розничного лизинга в РФ.

Лизинговый портфель

По состоянию на 01.04.08 г. остаток осуществленных Группой чистых инвестиций в лизинг составил US\$435,8 млн., увеличившись за период с начала 2006 г. в 4,5 раза. При этом наращивание объема чистых инвестиций не сопровождалось снижением кредитного качества портфеля: на 01.04.08 г. доля NPL со сроком просрочки более 90 дней составила 0,3% от объема переданной дебиторской задолженности лизингополучателей.

Одним из факторов, способствующих сохранению высокого качества лизингового портфеля, является характер лизинговой услуги. По условиям финансового лизинга лизингополучатель оплачивает около 25% приобретаемого имущества за счет собственных средств, не получая при этом права собственности на данное имущество и рискуя потерять первоначальный взнос в случае недобросовестного исполнения своих обязательств. Право собственности на предмет лизинга переходит к клиенту лишь после окончания расчетов по договору лизинга. Вместе с этим в течение срока лизинга Группа получает от клиента полное возмещение своей инвестиции в сделку и как правило не несет рисков, связанных с остаточной стоимостью.

Кроме того, на 01.04.08 г. более 70% общего объема чистых инвестиций Группы было застраховано в компаниях, входящих в ТОП-10 российских страховщиков по объему привлеченных страховых взносов.

Клиентская база Europlan в 2006–1 кв. 2008 гг.

	01.01.06	01.01.07	01.01.08	01.04.08
Портфель (чистые инвестиции в лизинг), US\$ млн.	97,1	176,9	385,1	435,8
Число активных клиентов	2 100	4 454	9 017	9 893

Источник: данные Группы

Финансовые показатели

Представленные ниже финансовые показатели за 2005-2007 гг. основаны на аудированной отчетности Группы Europlan, подготовленной PricewaterhouseCoopers в соответствии с US GAAP. Данные за 1 кв. 2008 г. представлены на основе неаудированной отчетности Группы по US GAAP.

Отдельные финансовые показатели Группы в 2005–1 кв. 2008 гг.

US\$ млн.	2005	2006	2007	1 кв. 2008
<i>Балансовые показатели</i>				
Чистые инвестиции в лизинг	97,1	176,9	385,1	435,8
Прочие активы	23,2	46,5	103,9	114,7
Объем привлеченного финансирования	75,5	166,0	389,1	428,3
Прочие обязательства	11,2	15,0	31,4	40,3
Капитал	33,7	42,4	68,5	81,8
<i>Показатели отчета о прибылях и убытках</i>				
Выручка, в т.ч.	19,2	31,5	70,9	28,8
Доходы от лизинга	17,0	29,3	62,7	24,8
Операционная прибыль	10,2	18,0	45,9	21,0
Чистая прибыль	5,2	8,7	21,1	13,3
Операционная рентабельность, %	53,1%	57,0%	64,7%	73,0%
Чистая рентабельность, %	27,1%	27,6%	29,8%	46,4%
ROA, %	4,9%	5,1%	5,9%	10,3%
ROE, %	16,7%	22,9%	38,1%	70,9%
NIM*, %	15,7%	14,3%	13,6%	16,0%
D/E**	2,2	3,9	5,7	5,2

Источник: аудированная отчетность Группы по US GAAP за 2006-2007 гг., неаудированная отчетность Группы за 1 кв. 2008 г.

* Рассчитывается как разница дохода от лизинга и уплаченных процентов, соотношенная со средней балансовой величиной чистых инвестиций в лизинг

** Рассчитывается как соотношение собственного капитала и кредитов и займов

Источники инвестиционной привлекательности

Плюсы

- ⊕ Лидирующие позиции на быстрорастущем российском рынке автолизинга;
- ⊕ Широкая сеть региональных офисов, обеспечивающая максимальный охват целевой аудитории;
- ⊕ Эффективная система дистрибуции, состоящая из более чем 3 тыс. каналов;
- ⊕ Диверсифицированный портфель стандартных сделок;
- ⊕ Высокая степень автоматизации основных бизнес-процессов;
- ⊕ Эффективная система управления рисками и как результат, высококачественный портфель;
- ⊕ Доступ к разнообразным источникам фондирования, включая займы и кредиты международных финансовых организаций;
- ⊕ Высокие показатели ликвидности;
- ⊕ Высокопрофессиональный менеджмент;
- ⊕ Наличие аудированной отчетности по US GAAP;
- ⊕ Соотношение Debt/Equity на уровне ниже среднеотраслевого (для кредитных организаций).

Возможности для роста

- ↑ Развитие российского рынка лизинга до уровня, сопоставимого с развитыми странами;
- ↑ Высокий спрос на лизинговые услуги со стороны малого и среднего бизнеса;
- ↑ Расширение перечня предлагаемых лизинговых продуктов;
- ↑ Расширение сети филиалов и представительств;
- ↑ Секьюритизация портфеля в 2008-2009 гг.

Основные условия выпуска облигаций

Эмитент Облигаций	Закрытое акционерное общество "Европлан".
Поручитель	Общество с ограниченной ответственностью "Европлан Авто" (далее - "Поручитель").
Размещаемые ценные бумаги	Облигации процентные неконвертируемые документарные на предъявителя серии 01 с обязательным централизованным хранением номинальной стоимостью 1 000 (одна тысяча) рублей каждая в количестве 2 000 000 (два миллиона) штук общим объемом выпуска 2 000 000 000 (два миллиарда) рублей и сроком погашения первой части в размере 25% от номинальной стоимости Облигаций выпуска в 728-й (семьсот двадцать восьмой) день с даты начала размещения Облигаций выпуска; второй части в размере 25% от номинальной стоимости Облигаций выпуска в 910-й (девятьсот десятый) день с даты начала размещения Облигаций выпуска; третьей части в размере 50% от номинальной стоимости Облигаций выпуска в 1092-й (одна тысяча девяносто второй) день с даты начала размещения Облигаций выпуска.
Купонные выплаты	Процентная ставка по первому купону устанавливается на конкурсе по определению процентной ставки по первому купону (далее - "Конкурс") в процентах годовых в дату начала размещения Облигаций на ФБ ММВБ. или уполномоченным органом Эмитента не позднее чем за один день до даты начала размещения Облигаций. Ставка первого купона фиксируется на срок до первой оферты или на весь срок обращения в зависимости от принятия Эмитентом решения о проведении досрочного выкупа Облигаций, о котором Эмитент сообщит в день раскрытия информации о дате размещения Облигаций.
Дата начала размещения	Дата начала размещения выпуска Облигаций устанавливается Эмитентом и доводится до сведения всех заинтересованных лиц не позднее, чем за 5 (пять) дней до даты начала размещения Облигаций путем публикации информации в лентах новостей АК&М и Интерфакс. Не позднее, чем за 4 (четыре) дня до даты размещения Облигаций Эмитент также помещает аналогичное сообщение на сервере в сети Интернет по адресу: http://www.europlan.ru .
Дата окончания размещения	Датой окончания размещения выпуска Облигаций является наиболее ранняя из следующих дат: а) 10-й (десятый) рабочий день, следующий за первым днем размещения Облигаций данного выпуска; б) дата размещения последней Облигации данного выпуска.
Купонный период	182 дня

Дата погашения

Эмитент погасит:

- 25% от номинальной стоимости Облигаций выпуска в 728-й (семьсот двадцать восьмой) день с даты начала размещения Облигаций выпуска;
- 25% от номинальной стоимости Облигаций выпуска в 910-й (девятьсот десятый) день с даты начала размещения Облигаций выпуска;
- 50% от номинальной стоимости Облигаций выпуска в 1092-й (одна тысяча девяносто второй) день с даты начала размещения Облигаций выпуска.

Способ размещения

Размещение облигаций может происходить в форме Конкурса по определению ставки купона на первый купонный период либо путем сбора адресных заявок со стороны покупателей на приобретение Облигаций по фиксированной цене и ставке купона на первый купонный период, заранее определенной Эмитентом в порядке и на условиях, предусмотренных Решением о выпуске и Проспектом ценных бумаг. Решение о порядке размещения облигаций принимается единоличным исполнительным органом Эмитента в день принятия решения о дате начала размещения Облигаций и раскрывается в порядке, предусмотренным п. 11 Решения о выпуске и п. 2.9. Проспекта ценных бумаг.

Размещение Облигаций может быть проведено с включением или без включения Облигаций в котировальный список "B".

Оферта

В день раскрытия информации о дате размещения Облигаций Эмитент сообщит о намерении и дате досрочного приобретения Облигаций с возможностью их дальнейшего обращения до истечения срока погашения по требованию владельцев Облигаций или об отсутствии оферты.

Возможность досрочного погашения

По требованию владельцев Облигаций: в случае если Облигации будут включены в котировальный список "B", их владельцы приобретут право предъявить их к досрочному погашению в случае делистинга этих Облигаций на всех фондовых биржах, включивших эти Облигации в котировальные списки.

По усмотрению Эмитента: Возможность или невозможность досрочного погашения Облигаций в течение периода их обращения по усмотрению Эмитента определяется решением Эмитента в дату раскрытия информации о дате начала размещения Облигаций. При этом, в случае если Эмитентом принято решение о возможности досрочного погашения Облигаций по его усмотрению, Эмитент в таком решении определяет порядковый номер купонного периода, в дату окончания которого возможно досрочное погашение Облигаций по усмотрению Эмитента.

За 20 рабочих дней до даты окончания купонного периода, в дату окончания которого решением Эмитента определена возможность досрочного погашения Облигаций по усмотрению Эмитента, Эмитент может принять решение о досрочном погашении Облигаций в дату окончания данного купонного периода.

Депозитарий	Некоммерческое партнерство "Национальный Депозитарный Центр" (далее - "НДЦ", "Депозитарий").
Платежный агент	Некоммерческое партнерство "Национальный Депозитарный Центр".
Учет прав на Облигации	Выпуск всех Облигаций оформляется одним сертификатом (далее - "Сертификат"), подлежащим обязательному централизованному хранению в НДЦ. Выдача отдельных сертификатов Облигаций на руки владельцам Облигаций не предусмотрена. Владельцы Облигаций не вправе требовать выдачи сертификатов на руки. Учет и удостоверение прав на Облигации, учет и удостоверение передачи Облигаций, включая случаи обременения Облигаций обязательствами, осуществляется НДЦ, выполняющим функции Депозитария, и депозитариями, являющимися депонентами по отношению к НДЦ (далее именуемые совместно - "Депозитарии"). Права собственности на Облигации подтверждаются выписками по счетам депо, выдаваемыми НДЦ и Депозитариями депонентами НДЦ держателям Облигаций.
Регулирующее право	Облигации выпускаются в соответствии с действующим российским законодательством.
Расчеты при размещении	Расчеты по Облигациям при их размещении производятся на условиях "поставка против платежа". Денежные средства, полученные от размещения Облигаций на ММВБ, зачисляются в Расчетной палате ММВБ на счет Организатора.
Использование средств	Финансирование текущей деятельности Эмитента (см. подробнее раздел "Цели эмиссии Облигаций").

Цели эмиссии облигаций

Средства, привлеченные от настоящего выпуска Облигаций, планируется направить на финансирование основной деятельности Эмитента: приобретение грузового и легкового автотранспорта, самоходной техники и прочего оборудования для последующей передачи в лизинг.

Средства, полученные в результате размещения ценных бумаг, не планируется использовать с целью финансирования определенной сделки (взаимосвязанных сделок) или иной разовой операции.

Стратегия развития

Долгосрочной стратегической целью Группы является создание крупнейшей лизинговой компании по направлению лизинга автотранспортных средств в РФ, занимающей не менее 15% внутреннего рынка лизинга автотранспортных средств, сочетание высоких темпов роста и эффективности операций, а также обеспечение финансовой устойчивости за счет качественных систем кредитного анализа и управления рисками.

Целевой аудиторией Группы является средний и малый бизнес, обладающий ограниченными возможностями по привлечению долгосрочного финансирования и демонстрирующий наиболее высокий спрос на лизинговые услуги.

В ближайшей перспективе основным продуктом, предлагаемым Группой целевой аудитории, останется лизинг автотранспорта. Вторым по приоритетности продуктом является лизинг оборудования для предприятий малого и среднего бизнеса. Кроме лизинга менеджмент Группы планирует развивать сопутствующие услуги, такие как услуги страхового агента, а также услуги по управлению автопарком клиента. В качестве дополнительного перспективного продукта Группа рассматривает оперативный лизинг легкового автотранспорта, внедрение которого в продуктовую линейку будет осуществляться в будущем по мере достижения российским рынком лизинга определенного уровня зрелости.

Реализовать стратегические цели Группа планирует за счет решения следующих задач:

- 1) Расширение собственной сети дистрибуции.** На 01.04.08 г. Группа имеет 43 офиса, расположенные в наиболее экономически активных регионах РФ, и планирует дальнейшую региональную экспансию в 2008-2009 гг. На протяжении нескольких лет Europlan использует собственную методику по определению потенциала рынка основанную на анализе статистических данных рынка и позволяющую с высокой степенью вероятности определить потенциал каждого региона в терминах чистой инвестиции в лизинг. Исходя из оценки потенциала, Группа выбирает эффективный формат входа на тот или иной рынок: филиал или дополнительный офис. На протяжении последующих 2-х лет Группа планирует увеличить количество офисов до 60.
- 2) Специализация продаж.** Система продаж Группы подразделяется на сегменты, специализирующиеся на определенном направлении дистрибуции (продажи через партнеров, территориальные продажи, повторные продажи и пр.), что позволяет обеспечить устойчиво растущий клиентский поток и увеличивать долю рынка Europlan. Каждое направление в дистрибуции сопровождается специальным набором показателей активности и эффективности продаж, направленных на обеспечение высокого уровня управляемости процесса и мотивации персонала на достижение поставленных целей. Целевые ориентиры продаж основаны на нормативах, разработанных на основании статистических исследований результатов предыдущих периодов.
- 3) Развитие внешней дистрибуции.** На текущий момент Europlan тесно сотрудничает с более чем 3000 партнерами - поставщиками в автотранспортных средствах и оборудования. Эти организации являются для Группы каналами дистрибуции и обеспечивают постоянный поток новых клиентов. В будущем Europlan планирует развивать данное направление дистрибуции и увеличивать долю продаж при помощи лизинга от Europlan в общих продажах партнеров за счет (1) совершенствования систем автоматизации, обеспечивающих быстрый и эффективный процесс оценки риска (квалификации клиента), (2) подготовки предложения или договора лизинга в канале дистрибуции, а также (3) эффективного взаимодействия с централизованными подразделениями Группы по оценке риска и администрированию сделок лизинга.

- 4) **Повышение качества клиентского обслуживания.** В целях повышения уровня клиентского обслуживания планируется разработать внутреннюю документацию, регламентирующую единые стандарты клиентского сервиса, проводить обучение персонала, а также внедрить процедуры контроля за выполнением внутренних стандартов.
- 5) **Обеспечение растущей потребности в квалифицированных кадрах.** Выполнение данной задачи нацелено на настройку внутренних процессов под высокие темпы роста Группы и предполагает создание собственного центра обучения персонала, дальнейшее совершенствование системы оценки работы сотрудников, а также системы мотивации персонала.
- 6) **Совершенствование риск-менеджмента и работы с проблемными активами.** Для реализации данной задачи менеджмент Группы делает акцент на:
- разделении функций продаж, анализа рисков и принятия кредитных решений;
 - централизации принятия всех кредитных решений в Europlan;
 - введении функции андеррайтинга (проверки корректности оформления документов и оценки уровня риска при подготовке пакета документов по лизинговой сделке партнером Группы), а также ограничении объема сделки, оформляемой с использованием скоринговых процедур (до US\$200 тыс.).

Специализированным структурным подразделением, ответственным за идентификацию и контроль уровня риска по небольшим сделкам (скоринговая процедура), является Отдел управления рисками (в настоящее время ведется его выделение в Департамент управления рисками). Все решения по более крупным сделкам (стандартная процедура) принимаются централизованно Кредитным Комитетом Группы, состоящим из топ-менеджеров Europlan.

Для работы с проблемными активами создана и функционирует эффективная инфраструктура, включающая в себя централизованный отдел контроля платежей, а также экспертов по мониторингу, юристов и менеджеров по экономической безопасности в каждом филиале Europlan.

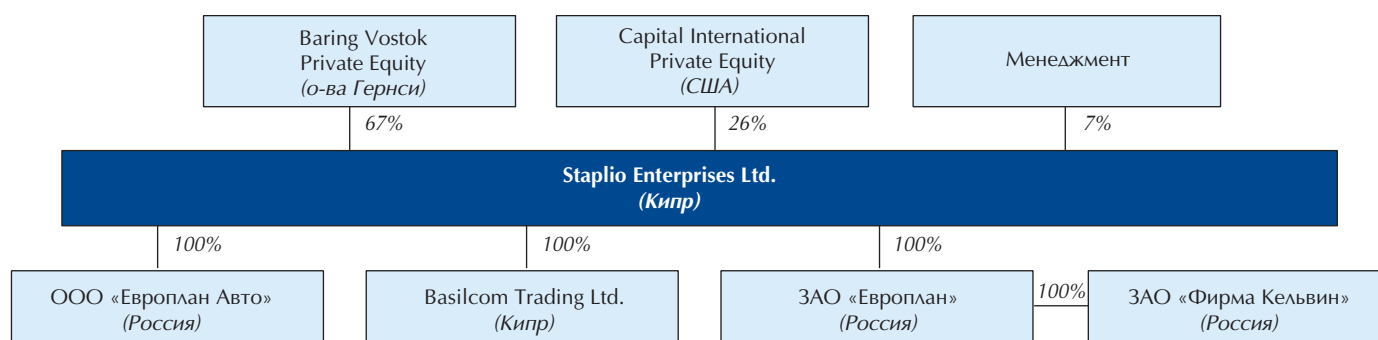
- 7) **Создание эффективно функционирующей бизнес-инфраструктуры.** В рамках данного направления планируется создание единой корпоративной сети обмена информацией, централизация системного администрирования, систематизация учета основных средств, а также более глубокая автоматизация с маршрутизацией документооборота по лизинговой и общехозяйственной деятельности. Стандартизация процессов и документов, в свою очередь, призвана решать задачи повышения эффективности внешних и внутрикорпоративных коммуникаций.

Юридическая структура

Холдинговой компанией Группы является Staplio Enterprises Ltd., контролируемая фондом частных инвестиций Baring Vostok Private Equity. В структуру Группы входят следующие операционные компании:

- 1) ЗАО "Европлан", предоставляющее услуги финансового лизинга оборудования, автотранспортных средств и недвижимости частным предпринимателям и компаниям на территории РФ.
- 2) ООО "Европлан Авто", функцией которого является предоставление ЗАО "Европлан" операционной аренды оборудования, легковых автомобилей и недвижимости. ООО "Европлан Авто" также выступает в качестве агента по страхованию имущества, передаваемого ЗАО "Европлан" в лизинг.
- 3) ЗАО "Фирма Кельвин", предоставляющее услуги финансового лизинга автотранспортных средств на территории РФ частным лицам и корпоративным клиентам. В настоящее время на балансе компании учитывается только портфель по заключенным ранее лизинговым сделкам, все новые контракты финансового лизинга заключаются ЗАО "Европлан".
- 4) Basilcom Trading Ltd., основным видом деятельности которой является предоставление финансирования ЗАО "Европлан".

Юридическая структура Группы на 01.04.08 г.



Источник: данные Группы

Государственное регулирование лизинговой деятельности

Определение

Основными нормативными документами, регулирующими лизинговую деятельность в РФ являются ГК РФ, НК РФ, а также Федеральный закон "О финансовой аренде (лизинге)" №164-ФЗ от 29.10.98 г. (далее - "Закон о лизинге", "Закон").

Вышеуказанные документы определяют понятие лизинговой деятельности, порядок ее осуществления на территории РФ, права и обязанности лизингодателя и лизингополучателя, а также порядок налогообложения лизинговых операций.

В соответствии с Законом, лизинговая деятельность определяется как вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг.

В свою очередь, лизинг представляет собой совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в соответствии с которым арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (лизингополучателем) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение или пользование.

Лизингодатель, как собственник предмета лизинга, сохраняет право распоряжаться передаваемым в лизинг имуществом. Кроме того, Закон позволяет лизингодателю привлекать денежные средства, используя в качестве залога предмет лизинга, который будет приобретен в будущем по условиям договора лизинга.

Лизингополучатель, в свою очередь, наделяется правом владеть и пользоваться предметом лизинга в соответствии с договором лизинга.

Выбор предмета лизинга и продавца предмета лизинга осуществляется одной из сторон договора - лизингодателем или лизингополучателем. Риски, связанные с неисполнением или ненадлежащим исполнением продавцом своих обязательств, в том числе, риски несоответствия предмета лизинга требованиям по качеству, количеству и комплектности, несет сторона, сделавшая соответствующий выбор. В соответствии с политикой Europlan выбор предмета лизинга и продавца предмета лизинга осуществляется лизингополучателем.

Условиями договора лизинга может быть предусмотрен переход права собственности на предмет лизинга от лизингодателя к лизингополучателю при наступлении соответствующих условий. Кроме того, стороны могут выбрать как вариант завершения лизинговой сделки возврат предмета лизинга лизингополучателем лизингодателю.

Лицензирование

В соответствии с законодательством РФ, лизинговая деятельность не подлежит лицензированию с 11.02.02 г. До 11.02.02 г. порядок лицензирования лизинговой деятельности определялся Постановлением Правительства РФ от 01.02.01 г. №80 "О лицензировании финансовой аренды (лизинга) в Российской Федерации", в то время как лицензирующим органом выступало Минэкономразвития РФ.

Налогообложение

НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ

Порядок налогообложения лизинговых операций регулируется НК РФ. Лизингодатели признают доход от лизинговых операций доходом от реализации услуг и определяют их в соответствии с нормами ст. 249 НК РФ. В НК РФ не предусмотрено особого порядка формирования налоговых доходов лизинговой компании в случае, если предмет лизинга учитывается на балансе лизингополучателя.

Расходы лизингодателя на приобретение лизингового имущества признаются в налоговом учете:

- через начисление амортизации (ст. 256 НК РФ) либо включаются в состав расходов в сумме остаточной стоимости амортизируемого имущества при его реализации (п. 1.1 ст. 268 НК РФ), если предмет лизинга учитывается на балансе лизингодателя;
- включаются в состав прочих расходов в тех отчетных (налоговых) периодах, в которых в соответствии с условиями договора предусмотрены арендные (лизинговые) платежи. При этом указанные расходы учитываются в сумме, пропорциональной сумме арендных (лизинговых) платежей (п. 8.1 ст. 272 НК РФ).

В налоговом учете компания вправе списывать стоимость предметов лизинга с применением специального повышающего коэффициента (п. 7 ст. 259 НК РФ). Для амортизируемых основных средств, которые являются предметом договора лизинга, к основной норме амортизации налогоплательщик, у которого данное основное средство должно учитываться на балансе в соответствии с условиями договора, вправе применять специальный коэффициент, но не выше 3. Это дает возможность участникам лизинговой сделки уменьшать в первые годы действия договора лизинга базу для расчета налога на прибыль.

НДС

До начала 2007 г. лизинговые компании испытывали трудности с предъявлением к вычету НДС, уплаченного при приобретении оборудования, передаваемого в лизинг. Специфика лизинговой деятельности состоит в единовременной оплате поставщикам стоимости приобретаемых основных средств и многолетней рассрочке по поступающим лизинговым платежам. Это приводит к тому, что у лизинговых компаний по итогам отдельных налоговых периодов возникает превышение уплаченного поставщикам НДС над суммами налога, полученными в составе лизинговых платежей и начисленными к уплате в бюджет. По общему правилу, установленному НК РФ, налогоплательщику предоставляется право зачесть НДС, и потребовать возврата из бюджета суммы превышения уплаченного налога над полученным НДС. Вместе с тем, налоговые органы по различным причинам отказывали лизинговым компаниям в возможности возмещения НДС из бюджета.

В 2007 г. ситуация несколько улучшилась в связи с появлением разъясняющих нормативных документов, а также практики судебных споров по вопросу возмещения НДС. В частности, в соответствии с Письмом Минфина РФ от 19.03.2007 г. №03-0703/34, по имуществу (основным средствам), предназначенному для сдачи в аренду по договору лизинга, вычеты НДС должны осуществляться после отражения стоимости данных ОС на указанном счете 03 "Доходные вложения в материальные ценности". Кроме того, по данным исследований Российской ассоциации лизинговых компаний материалов арбитражной практики, в 85% судебных исков суд принимает сторону налогоплательщика (лизинговой компании).

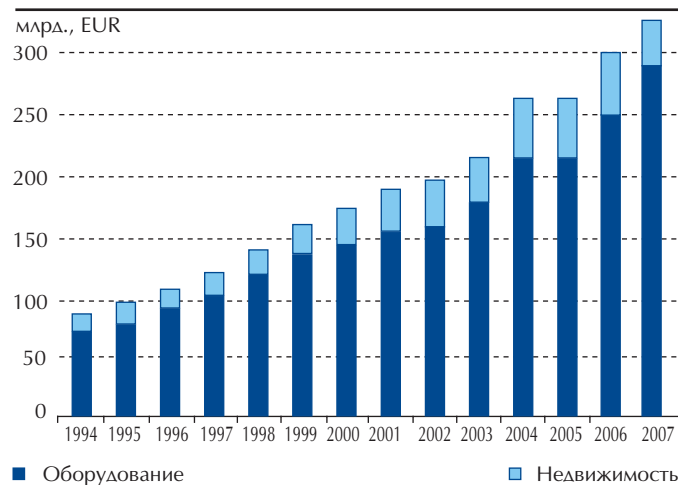
Конкурентная среда и позиции на рынке

Мировой рынок лизинга

По объему нового бизнеса (заключенных за период контрактов) мировой рынок лизинга¹ оценивается в 2006 г. на уровне свыше US\$650 млрд. (источник: World Leasing Yearbook 2007, Leaseurope, Japan Leasing Association). Среднегодовые темпы роста мирового рынка лизинга в 2000-2005 гг. составляли 5,5% (источник: Leaseurope 2006 Annual Enquiry), что сопоставимо с темпами роста лизингового бизнеса в развитых странах (5,6% в США в 2006 г., по данным Leasing Yearbook 2007) и заметно отстает от аналогичного показателя развивающихся экономик.

Более половины глобального лизингового рынка формируется за счет национальных рынков стран Западной и Восточной Европы. По данным Европейской федерации национальных лизинговых ассоциаций Leaseurope, объем нового бизнеса компаний, предоставляющих информацию, в 2007 г. составил US\$339 млрд., в то время как совокупный объем европейского рынка оценивается Leaseurope на уровне US\$365 млрд.² По данным Leaseurope, в 2001-2007 гг. среднегодовые темпы роста европейского рынка лизинга составили около 8% (CAGR). В 2007 г. лидерами по темпам роста объема нового бизнеса являлись Россия (+102,4% год-к-году), Босния и Герцоговина (+80,4% год-к-году), Сербия и Черногория (+70,1% год-к-году).

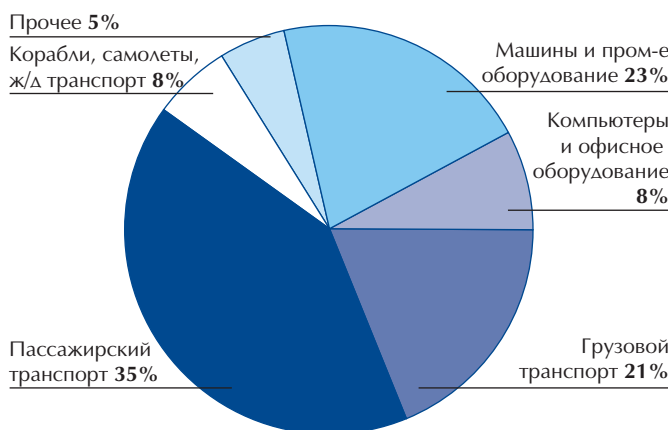
Динамика развития европейского рынка лизинга в 2000-2007гг.*



Источник: Leaseurope

* Данные учитывают только показатели компаний, предоставивших информацию Leaseurope. По оценке Leaseurope, в 2006 г. данная выборка характеризовала около 93% общей совокупности. Методика Leaseurope предусматривает чет суммы контрактов без НДС.

Структура европейского рынка лизинга оборудования в 2007 г.



Источник: Leaseurope

¹ Расчет произведен по следующим странам: Африка, Аргентина, Австралия, Австрия, Азербайджан, Бангладеш, Бельгия, Боливия, Бразилия, Великобритания, Венгрия, Венесуэла, Германия, Греция, Гонг-Конг, Дания, Египет, Индия, Иран, Ирландия, Италия, Испания, Канада, Китай, Колумбия, Коста-Рика, Корея, Кувейт, Малазия, Мексика, Монголия, Нидерланды, Новая Зеландия, Нигерия, Норвегия, Пакистан, Перу, Польша, Португалия, Румыния, Россия, Саудовская Аравия, США, Тайвань, Турция, Украина, Филиппины, Финляндия, Франция, Чешская Республика, Шри-Ланка, Швеция, Швейцария, Эквадор, Эстония, Южная Африка, Япония

² Расчет произведен по следующим странам: Австрия, Бельгия, Болгария, Босния и Герцеговина, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Италия, Латвия, Литва, Люксембург, Нидерланды, Норвегия, Польша, Португалия, Россия, Румыния, Сербия, Словакия, Словения, Украина, Финляндия, Франция, Чехия, Швейцария, Швеция, Эстония.

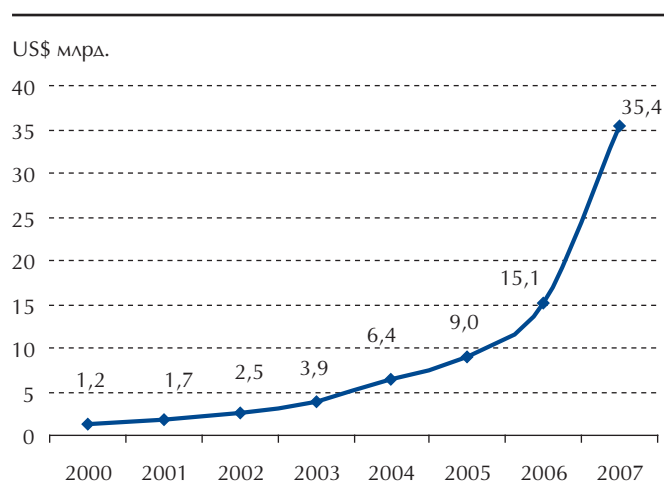
Российский рынок лизинга

ОБЩИЕ ДАННЫЕ

Несмотря на относительно недолгий период существования и развития, российский рынок лизинга отличается существенной емкостью и высокими темпами роста. По данным ассоциации "Рослизинг", по итогам 2007 г. РФ может занять 4-5-е место по объему нового бизнеса среди европейских стран (10-е место по итогам 2006 г.). Объемы и динамика увеличения бизнеса российскими лизингодателями опережают не только развитые европейские рынки, но и инвестиционно привлекательные страны Бразилии (объем лизинговых операций в 2005 г. - US\$4,8 млрд.), Китая (US\$2,4 млрд.) и Индии (US\$0,7 млрд.) (источник: ассоциация "Рослизинг").

Так, по оценкам ассоциации "Рослизинг", российский рынок лизинга в 2000-2007 гг. рос со среднегодовым темпом 62,2% (CAGR, в долларовом выражении) до US\$35,4 млрд. (с НДС). Аналогичные оценки РА "Эксперт" и журнала "Лизинг Ревю" за 2007 г. составили US\$39,0 млрд. и US\$32,9 млрд. соответственно.

Динамика объемов нового бизнеса лизинговых компаний в РФ в 2000-2007 гг. (с НДС)



Источник: ассоциация "Рослизинг"

Высокие темпы роста российского лизинга свидетельствуют о том, что данный рынок находится на ранней стадии развития, в настоящее время далек от насыщения. Наличие потенциала дальнейшего роста подтверждается рядом качественных показателей, таких как доля лизинга в ВВП и в инвестициях в основные средства, согласно которым РФ пока отстает от европейского уровня. В частности, несмотря на увеличение доли лизинга в ВВП РФ до 2,7% в 2007 г. по сравнению с 0,5% в 2001 г., данный коэффициент по-прежнему уступает показателям ряда стран Западной и Восточной Европы (до 5,2% в 2006 г.). Международное сопоставление статистических данных также иллюстрирует, что доля лизинга в инвестициях в основные средства в РФ пока остается на уровне в 2 раза ниже среднеевропейских 17% (источник: ассоциация "Рослизинг").

Все время существования российский рынок лизинга характеризовался отсутствием прямой зависимости (и, соответственно, рисков значительного колебания спроса на услуги) от зарубежных рынков лизинга, внешних товарных рынков, а также объемов экспорта-импорта товаров и услуг. Основой рыночного спроса на услуги лизингодателей являются факторы внутренних потребностей российских предприятий

и предпринимателей в замещении изношенного оборудования и транспорта, расширении и модернизации производств и спектра оказываемых услуг.

Кроме ожидаемого органического роста российского рынка лизинга до уровня, сопоставимого с развитыми странами, процессу развития данного продукта будут способствовать следующие факторы:

- высокий износ основных фондов во всех отраслях экономики;
- динамичное развитие малого и среднего бизнеса, являющегося целевой аудиторией рыночных лизинговых компаний;
- ограниченные возможности российской банковской системы по массовому кредитованию небольших компаний в силу нормативных ограничений, а также отсутствия официальных источников статистической информации по такого рода заемщикам (кредитные бюро);
- преимущества финансовой аренды (лизинга), позволяющие успешно управлять кредитными рисками, а также налоговые преимущества, закрепленные в Налоговом кодексе РФ (см. раздел "Государственное регулирование лизинговой деятельности").
- унификация международных стандартов учета лизинговой деятельности и сближение систем налогообложения лизинговых компаний. Развитие института лизинга в международном масштабе поддерживается ЮНИДО, ЕС, Всемирным банком, ЕБРР, Европейской федерацией ассоциаций лизинговых компаний (Leaseurope) и прочими глобальными институтами.

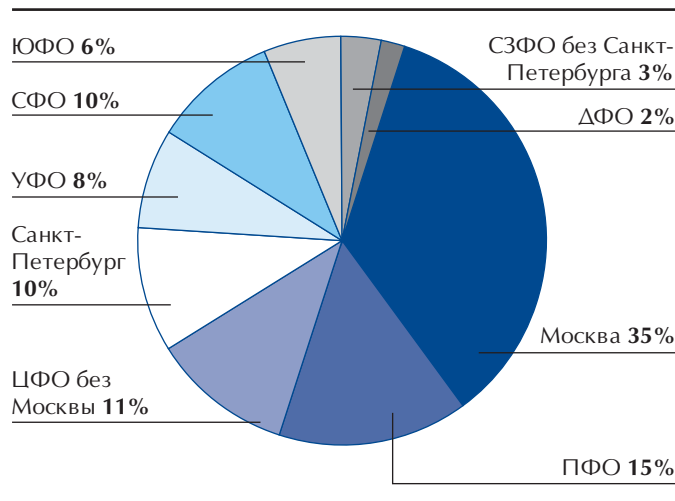
Вышеуказанные факторы в совокупности определяют высокую привлекательность российского лизингового рынка с точки зрения как локальных игроков, так и крупных иностранных лизинговых компаний, работающих в стране или планирующих запуск лизинговых операций в РФ.

РЕГИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО РЫНКА ЛИЗИНГА

В настоящее время российский рынок лизинга характеризуется существенной региональной концентрацией: по итогам 2007 г. на долю московского региона пришлось до 35% объема нового бизнеса. Вместе с тем, усиление конкуренции в центральном регионе делает региональную экспансию ключевым условием сохранения рыночных позиций и высоких темпов роста бизнеса лизинговых компаний. Кроме того, в настоящее время региональные рынки характеризуются значительным неудовлетворенным спросом на лизинговые услуги, в первую очередь, со стороны малых и средних предприятий.

В этой связи наличие развитой филиальной сети позволяет ключевым игрокам реализовать временное преимущество в освоении отдаленных от центра областей РФ. При этом наиболее эффективным вариантом является формирование собственной филиальной сети, обладающей следующими преимуществами по сравнению с агентской сетью:

- более низкие операционные риски за счет осуществления кредитного процесса и документооборота собственными сотрудниками;
- ускорение бизнес-процесса работы с клиентом;
- возможность осуществления более жесткого контроля корпоративной политики и стандартов продаж/обслуживания клиентов;
- сочетание различных подходов привлечения клиентов (активные и пассивные продажи);
- большие возможности по реализации индивидуального подхода к клиенту.

Региональная структура российского рынка лизинга в 2007 г.

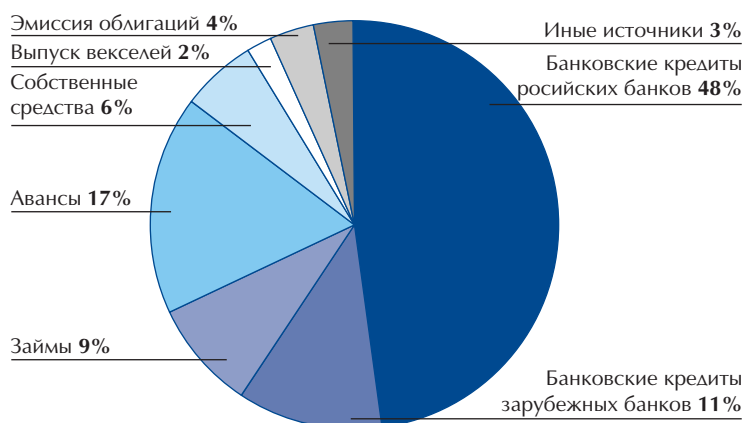
Источник: ассоциация "Рослизинг".

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК В РФ

Одним из ключевых условий успешного развития лизинговых операций является обеспечение фондирования растущих объемов бизнеса. Традиционным решением данного вопроса выступает привлечение заемных средств, на долю которых в 2006 г. пришлось до 90% объема финансирования лизинговых сделок в РФ. При этом нередко заемное финансирование привлекается у родственной кредитной организации (в случае кэптивных лизинговых компаний) или путем обращения в сторонний банк для получения средств под конкретную сделку, что требует соблюдения длительной процедуры согласования контракта и сопровождается значительным документооборотом.

Спецификой российского рынка является относительно невысокая диверсификация источников формирования ресурсной базы (1) по типам долгового финансирования (публичные долговые инструменты, синдикация, структурные продукты), а также (2) по банкам-кредиторам. Кредиторами лизинговых компаний, как правило, выступают российские кредитные организации, в то время как привлечение средств от международных финансовых институтов пока не получило широкого распространения. В силу данных причин, хеджирование валютных рисков, а также обеспечение соответствия активов и пассивов по срокам и типам ставок (фиксированная/плавающая) не всегда является легкой задачей для лизинговых компаний.

Источники финансирования лизинговых сделок в 2007 г.



Источник: "Лизинг ревю", проф. В. Д. Газман

В настоящее время в структуре капитала лизинговых компаний преобладает долговое финансирование, тогда как на долю собственного капитала в активах приходится около 6%. Уровень капитализации (доля капитала в активах) лизинговой компании является одним из ключевых индикаторов, определяющих возможность агрессивного развития без потерь для кредитного качества. Тем не менее, для ряда игроков данный показатель находится на уровне ниже среднеотраслевого, что обуславливается необходимостью обеспечения высоких темпов развития бизнеса для сохранения рыночных позиций при одновременном отсутствии законодательных требований к достаточности собственных средств.

Крупнейшие лизинговые компании по объему собственного капитала в 2006–2007 гг.

Место	Компания	2007 г., млн. руб.	2006 г., млн. руб.
1	Росагролизинг	36 525	28 315
2	"Лизинговая компания УРАЛСИБ"	3 715	2 847
3	Центр-Капитал	2 701	н.д.
4	ФК Балтинвест	2 043	1 528
5	ЛК КамАЗ	1 905	380
6	Europlan	1 645	1 111
7	РГ Лизинг	1 027	872
8	ЛК ММБ	1 017	718
9	Каркаде	958	538
10	Индепендент Лизинг	831	541

Источник: ассоциация "Рослизинг"

ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО РЫНКА ЛИЗИНГА

Отраслевая сегментация российского рынка лизинга довольно разнообразна, однако по данным трех вышеуказанных источников, исследующих российский рынок лизинга (РА "Эксперт", ассоциация "Рослизинг", "Лизинг Ревю"), лизинг транспорта и оборудования занимает доминирующую долю в структуре передаваемых в лизинг активов. Для каждого сегмента рынка лизинга характерна своя специфика.

В частности, в секторах лизинга транспорта (в частности, ж/д транспорта), а также лизинга оборудования (например, телекоммуникационного и энергетического оборудования) преобладают узкоспециализированные компании, ориентированные на

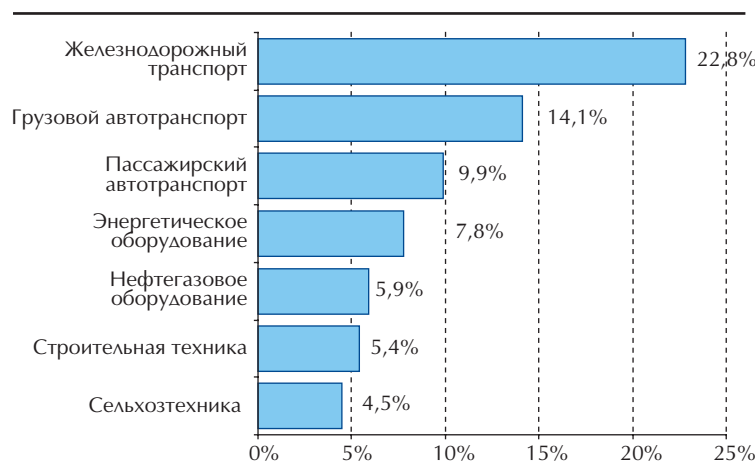
определенный тип имущества или группу крупных клиентов, с малым количеством контрактов и со значительными средними суммами сделки. Такое ограниченное количество лизинговых контрактов и предопределенность связи "лизингодатель-лизингополучатель" свидетельствует о невысоком уровне стандартизации предлагаемого продукта, а также не исключает выполнение специфических условий сделки, отличающихся от рыночной практики. По этой причине статистика по данным отраслям может быть мало репрезентативной для целей оценки эффективности данного типа лизингового бизнеса.

Лизинг авиатехники также является обособленным сегментом рынка, для которого характерен индивидуальный подход к заключаемым лизинговым контрактам, что затрудняет оценку среднерыночных показателей. Кроме того, данный вид лизинга осуществляют госкомпании, созданные как дочернее/зависимое подразделение авиапроизводителя, для которого непосредственно лизинговые операции не являются ключевым бизнесом.

В сегменте сельхозтехники монопольное положение занимает контролируемое государством ОАО "РОСАГРОЛИЗИНГ", осуществляющее лизинговое финансирование российских сельхозпроизводителей в рамках реализации национальных целевых программ.

Наиболее рыночным и информационно-прозрачным сегментом российского рынка лизинга является лизинг автотранспортных средств, на долю которых по итогам 2007 г. пришлось 24% совокупного объема переданных в лизинг активов (24,7% в 2006 г.). Рынок автолизинга характеризуется минимальной концентрацией лизингодателей (более 100) и крупных финансово-промышленных групп, большим количеством заключаемых контрактов, высоким уровнем стандартизации реализуемого продукта и незначительным объемом средней суммы сделки.

Крупнейшие сегменты лизинга по объему нового бизнеса в 2007 г.

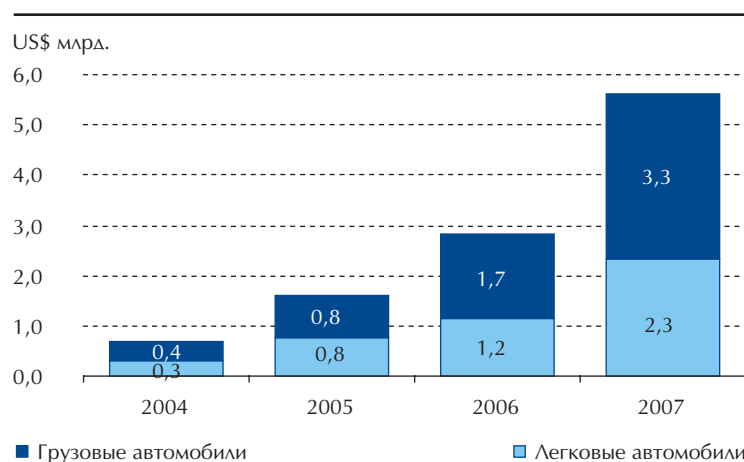


Источник: ассоциация "Рослизинг".

Российский рынок автолизинга

По данным ассоциации "Рослизинг", объем российского рынка автолизинга возрос в 2007 г. до US\$5,6 млрд. (с НДС), в то время как среднегодовые темпы роста автолизинга за период 2004-2007 гг. составили 102,1% (CAGR, в долларовом выражении), превысив аналогичный показатель совокупного рынка финансовой аренды в РФ.

Динамика российского рынка автолизинга в 2004–2007 гг. (с НДС)



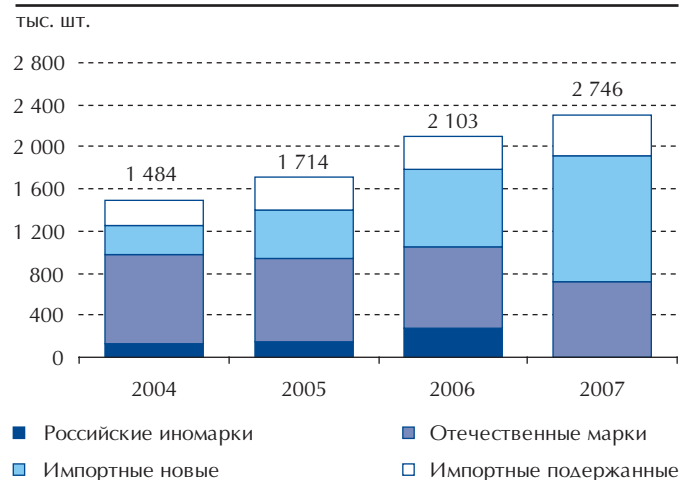
Источник: ассоциация "Рослизинг".

Основными причинами опережающего развития рынка автолизинга являются следующие:

- 1) Универсальность передаваемого в лизинг вида основного средства.** Автомобили, обладая высокой ликвидностью и относительно небольшой стоимостью, являются привлекательным обеспечением лизинговых сделок, что упрощает получение финансирования под такие лизинговые операции. Финансовая аренда автомобилей обеспечивается точной идентификацией предмета лизинга (VIN), наличием четко регламентированных процедур государственной регистрации и снятия с учета, периодического прохождения ГТО, развитыми и емкими рынками страхования и вторичной продажи (не только среди юридических лиц, но и среди населения).
- 2) Рост спроса на грузовые и легковые автотранспортные средства в РФ.** В период 2004-2007 гг. наблюдался устойчивый рост продаж автомобилей в РФ, включая как пассажирский, так и грузовой сегменты. В частности, по оценке АСМ Холдинга, среднегодовой темп роста продаж легковых автомобилей в 2004-2007 гг. составил 22,8%, тогда как аналогичный показатель рынка грузовой техники (включая коммерческие грузовики, грузовики средней грузоподъемности и тяжелую технику) достиг 17,8%. При этом продажи иностранных марок легковых автомобилей за аналогичный период увеличивались еще более быстрыми темпами: 47,7% в среднегодовом исчислении. В перспективе до 2012 г. ожидается сохранение вышеуказанных тенденций: среднегодовые темпы увеличения рынков пассажирского транспорта и грузовиков оцениваются на уровне 11,7% и 12,3% соответственно (источник: Северсталь-Авто, данные без учета подержанных автомобилей).

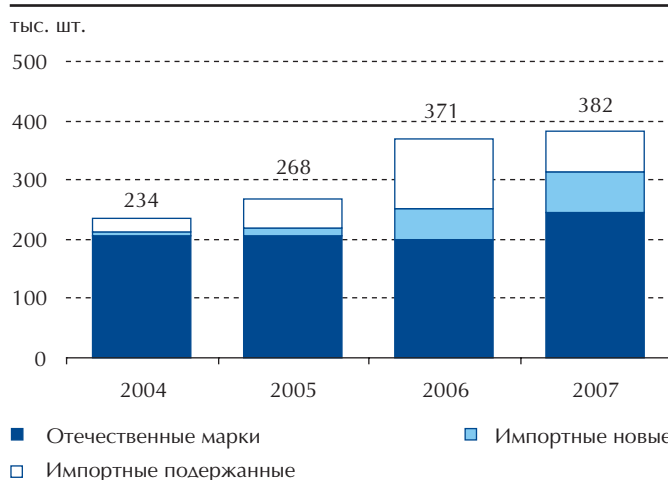
В настоящее время среди покупателей грузовой техники преобладают юридические лица, профинансировавшие за счет лизинга до 40% покупок грузовой техники в 2006-2007 гг. В сегменте легковых автомобилей на долю юридических лиц в 2006-2007 гг. пришлось около 10% покупок легковых автомобилей, из которых до трети было профинансировано с использованием лизинга (источник: данные Группы).

Продажи легковых автомобилей в России в 2004–2007 гг.



Источник: АСМ Холдинг

Продажи грузовых автомобилей в России в 2004–2007 гг.



Источник: АСМ Холдинг

По оценкам экспертов, в среднесрочной перспективе наиболее вероятными тенденциями развития российского рынка автолизинга будут являться:

- продолжающийся рост объемов лизинга автотранспорта;
- усиление конкуренции, приводящее к (1) появлению новых лизинговых программ и (2) оптимизации бизнес-процессов с целью сокращения издержек по ежемесячной обработке большого количества контрактов;
- расширение географии бизнеса крупнейшими лизинговыми компаниями.

Оценка конкуренции

В силу вышеописанной отраслевой сегментации и специфики российского рынка лизинга (см. раздел "Отраслевая структура российского рынка лизинга"), все российские лизинговые компании можно условно разделить на две группы:

- рыночные и относительно универсальные игроки, предлагающие стандартные лизинговые продукты с невысокими средними суммами контрактов;
- узкосегментарные компании, специализированные по типу имущества или под определенную группу крупных клиентов с малым количеством контрактов и со значительными средними суммами сделки.

По этой причине, несмотря на присутствие в лизинговой отрасли более 300 игроков, большинство из них мало влияет на общий уровень конкуренции. Из 154 российских лизинговых компаний, предоставляющих информацию изданию "Лизинг Ревю", только 81 заключили в 2007 г. более 200 контрактов и 16 - более 1000 контрактов. В целом по показателю количества заключенных сделок, как индикатору наиболее точно отражающему эффективность работы с клиентской базой и рыночность лизинговой компании, Europlan уверенно лидирует в течение всего времени существования данного рейтинга, формируемого ассоциацией "Рослизинг" с 2004 г.

Крупнейшие игроки на российском рынке лизинга по числу заключенных контрактов в 2006–2007 гг.

Место	Компания	Число сделок в 2007 г.	Число сделок в 2006 г.
1	Europlan	16 201	7 867
2	ООО "Каркаде"	8 754	5 907
3	ООО "Элемент Лизинг"	6 295	5 322
4	ООО "Лизинговая компания УРАЛСИБ"	5 424	2 833
5	ООО ЛК "Свое дело"	3 879	2 356

Источник: ассоциация "Рослизинг"

Другим показателем, характеризующим рыночные позиции лизинговой компании в РФ, является объем нового бизнеса, т.е. заключенных за год контрактов, их средняя сумма и концентрация на определенных сегментах рынка лизинга. По оценке "Лизинг Ревю", меньше половины компаний из 154, публикующих статистику, были названы в 2007 г. "универсальными лизинговыми компаниями", т.е. не сконцентрированными на узкосегментарном и внутрикорпоративном лизинге. При этом доля 10 крупнейших лизинговых компаний в 2007 г. достигла 52,4% и в 2,9 раза обогнала по объему последнюю десятку компаний в стоимостном выражении. Средняя сумма контракта также выросла в 2007 г. на 26,2% и составила US\$323 тыс., многократно превысив средние суммы контрактов универсальных лизинговых компаний.

В общеевропейском контексте, согласно оценкам Leaseurope, по объемам нового бизнеса в 2006 г. Europlan занял 66 место среди европейских лизинговых организаций (76 место по итогам 2005 г., данные по итогам 2007 г. Leaseurope пока не опубликованы). На российском рынке лизинга по итогам 2007 г. Группа была на 8-м месте (источник: ассоциация "Рослизинг") и 10, 11 местах по объему нового бизнеса по рейтингам "Лизинг Ревю" и РА "Эксперт" соответственно.

20 крупнейших лизинговых компаний по объему нового бизнеса в 2007 г.

Место	Компания	Объем нового бизнеса, в млн. руб.	Количество контрактов	Средняя сумма контракта, в млн. руб.	Изменение средней суммы контракта за год
1	ВТБ-лизинг	113 184,3	334	339	34%
2	РГ Лизинг	48 182,6	н/д	н/д	н/д
3	Росагролизинг	29 115,4	1 625	18	103%
4	ЛК Уралсиб	28 923,1	5 424	5	12%
5	Бизнес Альянс	22 487,3	46	489	-67%
6	Авангард-лизинг	21 371,0	440	49	168%
7	Группа Номос-банка	18 443,7	3 879	5	31%
8	Europlan	17 740,6	16 201	1	5%
9	Райффайзен-лизинг	12 133,6	1 031	12	17%
10	Транскредитлизинг	10 778,7	202	53	181%
11	Скания Лизинг	8 993,3	781	12	57%
12	ГК Интерлизинг	8 767,6	990	9	-5%
13	Каркаде	8 033,6	8 754	1	31%
14	Элемент Лизинг	7 984,2	6 295	1	42%
15	ЛК ММБ	7 767,8	396	20	-52%
16	ЛК Камаз	7 628,8	762	10	24%
17	Глобус-лизинг	7 504,7	1 464	5	18%
18	Брансвик Рейл Лизинг	7 245,1	13	557	
19	Альянсрегионлизинг	6 413,4	455	14	1%
20	Центр-капитал	6 147,3	451	14	

Источник: ассоциация "Рослизинг", расчеты Группы.

В сегменте лизинга транспортных средств (грузовой и легкой автотранспорт, а также автобусы) по итогам 2007 г. Europlan занял 1-е место с оцениваемой долей рынка более 10%. На рынке пассажирского транспорта (легковые автомобили), Europlan сохранил лидерство с долей рынка свыше 18,9% (около 13% в 2006 г.).

Кроме того, Europlan диверсифицирует структуру портфеля по предметам лизинга и занимает 1 место в 2007 г. по объему нового бизнеса в сегменте лизинга спецтехники (погрузчики) и складского оборудования и, на протяжении многих лет, в сегменте лизинга торгового оборудования (источники: РА "Эксперт", "Лизинг Ревю").

Крупнейшие игроки на рынке лизинга транспортных средств по объему нового бизнеса в 2006–2007 гг.

Место	Компания	Объем нового бизнеса в 2007 г., млн. руб.,	Прирост за год	Доля рынка в 2007 г.
1	Europlan	12 310	237%	10%
2	ЛК УРАЛСИБ	8 819	279%	7%
3	Скания Лизинг	8 346	227%	7%
4	Каркаде	7 576	198%	6%
5	ЛК КамАЗ	7 386	131%	6%

Источник: ассоциация "Рослизинг"

Конкурентные преимущества Группы

ПРЕДЛОЖЕНИЕ НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫХ ЛИЗИНГОВЫХ ПРОДУКТОВ

Лизинговое финансирование является одним из наиболее быстрорастущих и высокодоходных видов финансовых услуг. В подобных условиях ввод и продвижение востребованных видов лизинговых услуг для среднего и малого бизнеса, удобных с точки зрения масштабируемости операций, позволяет достичь высоких темпов роста портфеля Группы. Кроме того, работа с подобной клиентской базой в условиях ограниченной конкуренции обеспечивает высокую рентабельность операций.

РАЗВИТАЯ ФИЛИАЛЬНАЯ СЕТЬ

Наличие филиальной сети, представленной во всех федеральных округах РФ, кроме Дальневосточного, является конкурентным преимуществом Группы, позволяющим реализовывать лизинговые продукты с максимальным территориальным охватом целевой аудитории. Эффективная система дистрибуции, предусматривающая специализацию sales-менеджеров на отдельном канале продаж, позволяет обеспечить высокие темпы роста клиентской базы и доли рынка Группы.

ЭФФЕКТИВНАЯ МЕТОДИКА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

За время существования Группой была накоплена кредитная история клиентов, которая в настоящее время используется при работе с целевой аудиторией. Группой разработана рейтинговая система определения степени финансовой устойчивости клиентов, позволяющая оперативно учитывать ряд факторов для определения и корректировки лимитов, включая общие макроэкономические тенденции, ситуации в конкретных отраслях, перспективы развития того или иного клиента и ряд других аспектов хозяйственной деятельности.

КОМПЛЕКСНАЯ АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА СОПРОВОЖДЕНИЯ ПРОЦЕССА ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Система сопровождения процесса лизинговых операций полностью автоматизирована с помощью уникального программного обеспечения, разработанного Группой и учитывающего все особенности ведения бизнеса.

ВЫСОКАЯ СТЕПЕНЬ АВТОМАТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Автоматизация бизнес-процессов позволяет Группе избежать роста издержек, связанных с масштабированием бизнеса. На 01.04.08 г. количество сотрудников Europlan насчитывало 715 человек, в том числе 415 специалистов по продажам, при этом число активных клиентов составило 9,9 тыс.

ДОСТУП К ШИРОКОМУ КРУГУ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В качестве обеспечения фондирования текущих операций Группа намерена использовать широкий набор источников, включая имеющиеся банковские кредиты и займы от международных финансовых организаций, а также планируемые публичные заимствования (настоящий выпуск рублевых Облигаций) и секьюритизацию части лизингового портфеля. Диверсифицированная база фондирования обеспечивает компании Группы стабильными источниками финансирования наращивания операций, а также позволяет минимизировать риски рефинансирования и гибко управлять текущим объемом задолженности.

Филиальная сеть

На 01.04.08 г. сеть Europlan включала 43 офиса, в том числе головной офис в Москве, 10 филиалов и 32 представительства (дополнительных офиса), и была расположена во всех федеральных округах РФ, кроме Дальневосточного. До конца 2009 г. в планы Группы входит расширить географию присутствия в РФ, открыв дополнительно 4 филиала и до 13 представительств преимущественно в центральной части РФ.

Площадь представительства составляет не более 150 кв. м., штат, как правило, не превышает 10 человек, выполняющих функции привлечения целевой аудитории, проведения переговоров, обмена документацией и пр. Филиал обычно расположен в помещениях площадью более 300 кв. м., штат филиала насчитывает в среднем 15-25 сотрудников (без учета подконтрольных представительств), к компетенции которых относятся вышеперечисленные функции, а также ведение бухгалтерского учета и юридической поддержки представительств, закрепленных за данным филиалом. В каждом филиале имеется оценщик, в обязанности которого входит оценка нестандартного имущества, в определенных политикой случаях. Помимо этого в каждом офисе Europlan имеется представитель службы экономической безопасности, отвечающий за проверку предоставленных клиентом данных. Все филиалы и представительства ведут деятельность на основе единого программного продукта (см. также раздел "Информационные технологии"). Управление филиальной сетью производится централизованно, а также осуществляется регулярный мониторинг на предмет соответствия филиала/представительства процедурам и стандартам Группы. В случае принятия решения о расширении сети на открытие дополнительного филиала уходит около 90 дней.

География сети Группы на 01.04.08 г.



Источник: данные Группы

По состоянию на 01.04.08 г. количество действующих договоров превысило 27 тыс., из которых на филиальную сеть приходилось 47%. На указанную дату доля филиальной сети в общем объеме чистых инвестиций в лизинг составила 50%.

Географическая структура портфеля Группы в 2006–1 кв. 2008 гг.

Филиал	Доля в портфеле на 01.04.08 г.*, %	Количество переданных договоров на 01.04.08 г., шт.	Доля в портфеле на 01.01.07 г.*, %	Количество переданных договоров в лизинг на 01.01.07 г., шт.
Москва	50,3%	13 309	50,4%	6 286
Самара	5,5%	1 301	8,8%	643
Екатеринбург	5,3%	1 332	8,8%	816
Н.Новгород	5,2%	1 059	3,5%	712
Ростов-на-Дону	5,1%	1 280	7,9%	725
С.Петербург	5,0%	1 541	9,4%	849
Казань	4,2%	1 028	-	-
Краснодар	3,7%	1 093	6,0%	485
Пермь	3,3%	682	-	-
Уфа	3,0%	553	-	-
Воронеж	2,8%	625	4,2%	144
Новосибирск	2,8%	453	-	-
Волгоград	1,7%	475	-	-
Челябинск	0,8%	190	-	-
Саратов	0,7%	210	-	-
Омск	0,5%	64	-	-
ЗАО "Фирма Кельвин"	0,1%	128	1,0%	541
Итого	100,0%	25 323	100,0%	11 201

Источник: данные Группы

* Чистые инвестиции в лизинг

Операционная деятельность

Существенным преимуществом лизинговой деятельности по сравнению с банковской является сохранение у лизингодателя права собственности на переданное в лизинг имущество. В то же время банковское кредитование осуществляется под залог движимого и недвижимого имущества, процедура обращения взыскания на которое значительно сложнее. За время своего существования Группа выиграла все судебные разбирательства по вопросу изъятия переданного в лизинг имущества у недобросовестных лизингополучателей. Кроме того, активы, приобретенные в лизинг, не включаются в пул имущества, на которое может быть обращено взыскание кредиторов (не лизингодателей) при банкротстве лизингополучателя, что является фактором, дополнительно сокращающим риски лизинговой компании.

Программы с поставщиками

На 01.04.08 г. Группа является крупным корпоративным клиентом для более 3 тыс. поставщиков автотранспорта и оборудования, включая оборудование для производства продуктов питания, автосервиса, полиграфии, упаковки и обработки металла, древесины, пластика и стекла. Среди контрагентов Группы лидируют поставщики автотехники и автодилеры, за один только 2007 г. техника была закуплена у 1,850 компаний. Соглашения с партнерами по автолизингу, как правило, заключаются в рамках реализации централизованных федеральных программ дистрибьюторами (импортерами) автотранспорта, которые, в свою очередь распространяют условия таких программ на дилерские сети. В некоторых случаях программы сотрудничества осуществляются Группой напрямую с официальным дилером производителя.

На рынке LCV (Light Commercial Vehicles) Группа сотрудничает с производителями таких марок как ГАЗ, BAW Феникс, Dong Feng и Isuzu. "Группа ГАЗ" реализует совместную программу только с тремя лизинговыми компаниями, одной из которых является Europlan. Группа также является выбранным партнером Северсталь-Авто по программе Isuzu Leasing.

Контрагенты/партнеры Группы по автолизингу (легковые автомобили)

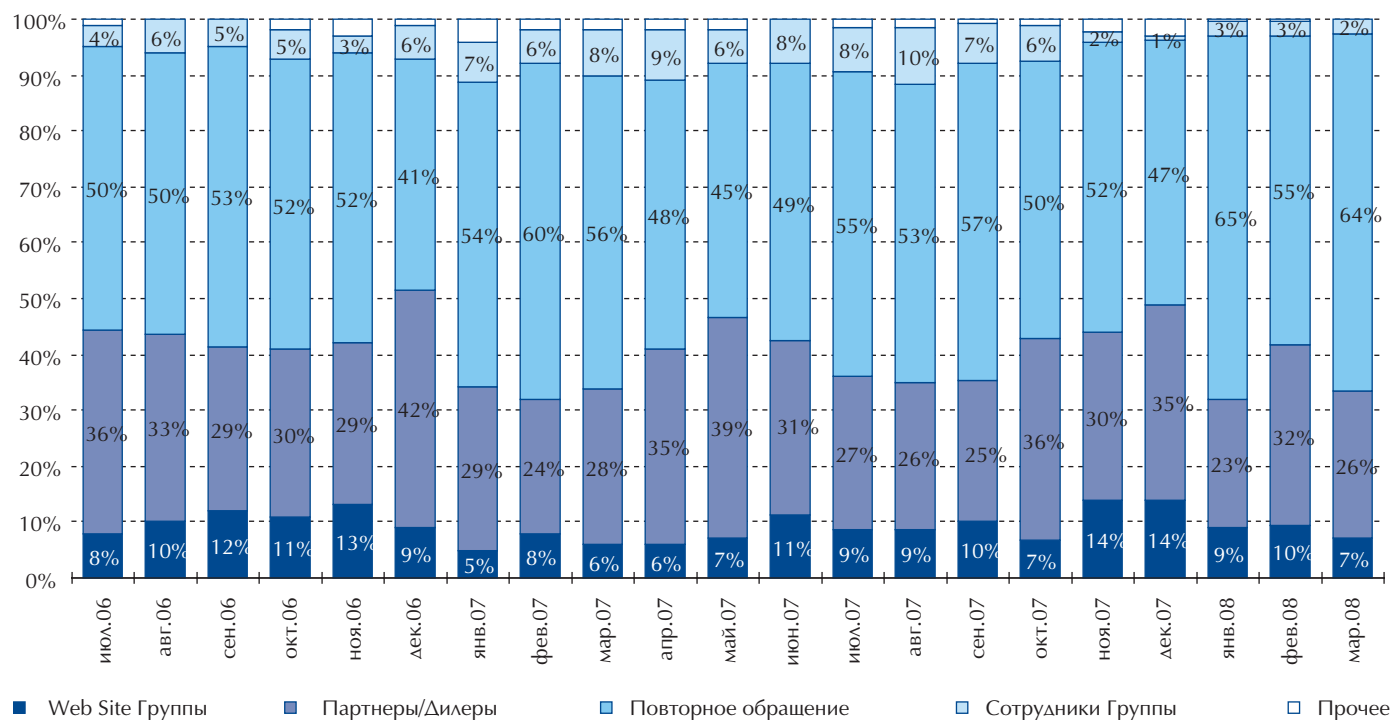
Виды контракта	Контрагент
Соглашения с дистрибьюторами (импортерами) о программах продвижения	ЗАО "Форд мотор компании" (марки: Ford, Volvo, Land Rover, Jaguar), ООО "ФОЛЬКСВАГЕН Групп Рус" (марки: Volkswagen, Skoda, Audi), ООО "БМВ Руссланд трейдинг" (марка: BMW), ОАО "Автофрамос" (марка: Renault), ООО "ПЕЖО СИТРОЕН РУС" (марка: Peugeot), ООО "НИССАН МОТОР РУС" (марка: Nissan), ООО "СоКИА" (марка: KIA), ООО "РОЛЬФ Импорт" (марка: Mitsubishi), ООО "Хендэ Мотор СНГ" (марка: Hyundai), ООО "Дженерал Моторз СНГ" (марки: Chevrolet, Opel, Saab, Cadillac, Hummer), ЗАО "Мерседес-Бенц РУС" (марка: Mercedes-Benz).
Соглашения с дилерами о программах продвижения	ООО Рольф-Химки (марка: Mazda), ООО "СП Бизнес кар" и ООО "Кунцево Автотрейдинг" (марки: Toyota, Lexus), ООО "У-Сервис+" (марки: Citroen, Subaru), ООО Дженсер Ясенево, ООО "Автопродикс" и ООО "Автоспеццентр" (марка: Infiniti)

Источник: данные Группы

Продажи и маркетинг

Менеджмент Группы уделяет большое внимание эффективности работы системы дистрибуции. Наряду с созданием широкой филиальной сети это предполагает построение диверсифицированной системы продаж, структурированной таким образом, чтобы обеспечить Группу устойчиво растущим клиентским потоком.

Основные каналы получения нового бизнеса Группы в 2006–1 кв. 2008 гг.*



Источник: данные Группы

* Доли рассчитаны на основе инвестиций, профинансированных Группой по новым договорам

Анализ источников нового бизнеса, проводимый Europlan, показывает, что свыше четверти получаемых новых договоров обеспечивается за счет агентской работы партнеров. Ключевой категорией партнеров для Группы являются дистрибьюторы (импортеры) автотранспорта и автодилеры, с которыми Europlan сотрудничает на следующих условиях:

- 1) При работе с ключевыми партнерами Europlan располагает собственной точкой продаж непосредственно в автоцентре и, в некоторых случаях, получает право первого предложения продуктов Europlan. При условии эффективности работы с данным автодилером, в Europlan может создаваться направление повторных продаж для клиентов, поступающих к Europlan по данному каналу. При этом повторно обратившимся клиентом занимается отдельный менеджер.
- 2) Работа с прочими партнерами может отличаться в области расчета комиссионного вознаграждения, а также не предполагает права первого предложения продуктов Europlan. С наиболее перспективными партнерами данной категории Группа сотрудничает на предмет заключения партнерского соглашения более высокого уровня.
- 3) В ряде случаев оформление документов по лизинговой сделке может осуществляться силами обособленного подразделения автодилера (т.н. авторизованного агента). При такой схеме сотрудничества Europlan платит соответствующие комиссионные

агентской структуре партнера/дилера. При этом более высокий размер комиссионных компенсируется отсутствием затрат Europlan на оформление документов.

- 4) При работе с небольшими по объему операций автодилерами Europlan использует практику территориальных продаж. В частности, для обеспечения более высокого притока клиентов сотрудник Группы наносит визит нескольким автоцентрам в пределах какой-либо территории вместо создания отдельной точки продаж непосредственно в автоцентре.

Помимо автодилеров и повторных продаж существенным каналом притока нового бизнеса для Группы являются прямые продажи, основанные на самостоятельном обращении клиента по итогам изучения информации на web-сайте Группы.

Система продаж Группы на 01.04.08 г.



Источник: данные Группы

Виды и условия предоставления лизингового финансирования

На 01.04.08 г. практически весь портфель Группы (99,9%) был представлен сделками лизинга, из которых абсолютное большинство приходилось на лизинг автотранспортных средств. С учетом вышесказанного в настоящее время бизнес Группы можно охарактеризовать как монопродуктовый со следующими характеристиками основного продукта:

- тип: финансирование покупки автотранспортных средств на условиях финансового лизинга;
- средний срок сделки: 31 месяц;
- средний объем сделки (по сумме договора лизинга): US\$52 тыс.;
- эффективная ставка (IRR) по сделкам в USD: 20,4% годовых;
- средний размер авансового платежа клиента: 25% (варьируется от 15% до 30%);
- целевая аудитория: средний и малый бизнес;
- право собственности на предмет лизинга переходит к клиенту после осуществления всех платежей по договору.

Динамика эффективной процентной ставки и среднего объема и срока сделки по финансовому лизингу в 2006–1 кв. 2008 г.

Показатель	01.06	07.06	01.07	07.07	01.08	04.08
Эффективная ставка по сделкам в USD (IRR, % годовых)	19,7%	20,3%	20,6%	20,3%	20,3%	20,4%
Средний срок, мес.	31	32	31	30	30	31
Средний объем, US\$ тыс.	53	50	48	49	50	52

Источник: данные Группы

Портфель лизинговых сделок

За период с 01.01.06 г. по 01.04.08 г. размер лизингового портфеля Группы (по остатку чистых инвестиций в лизинг) увеличился в 4,5 раза до US\$435,8 млн. За аналогичный период количество клиентов увеличилось более чем в 4,7 раза.

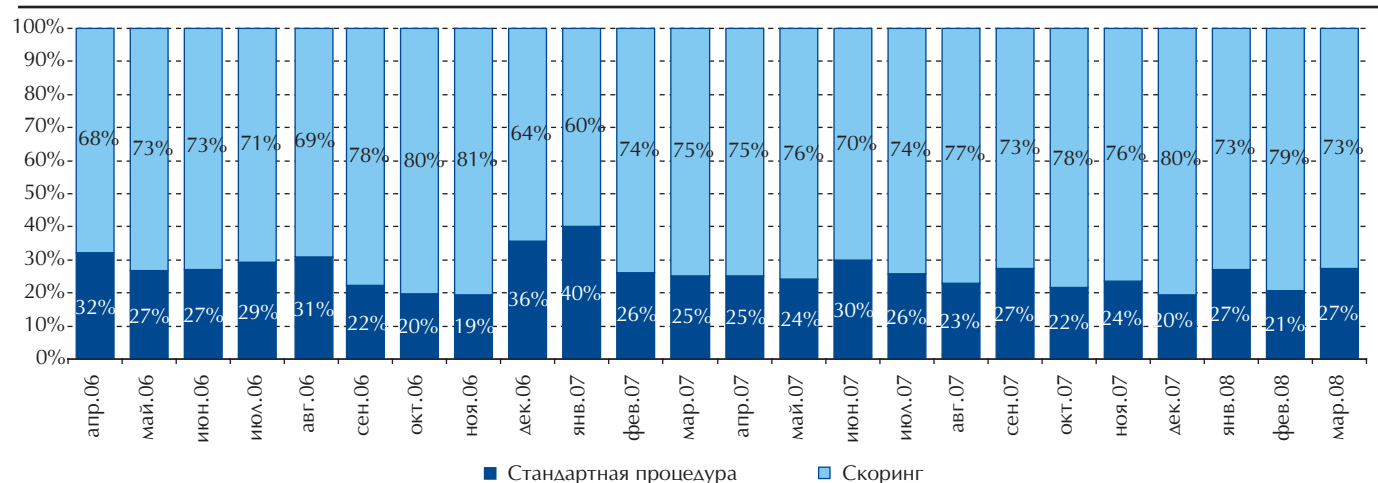
Портфель и клиентская база Группы в 2006–1 кв. 2008 гг.

	01.01.06	01.01.07	01.01.08	01.04.08
Портфель (чистые инвестиции в лизинг), US\$ млн.	97,1	176,9	385,1	435,8
Число активных клиентов	2 100	4 454	9 017	9 893

Источник: данные Группы

Основной операционной компанией Группы является ЗАО "Европлан", на долю которого на 01.04.08 г. пришлось до 99,5% балансовой стоимости чистых инвестиций в лизинг. На 01.04.08 г. кредитный портфель Группы был номинирован в национальной валюте (40%), долларах США (50%) и евро (10%).

Структура и динамика портфеля Группы в 2006–1 кв. 2008 гг.*

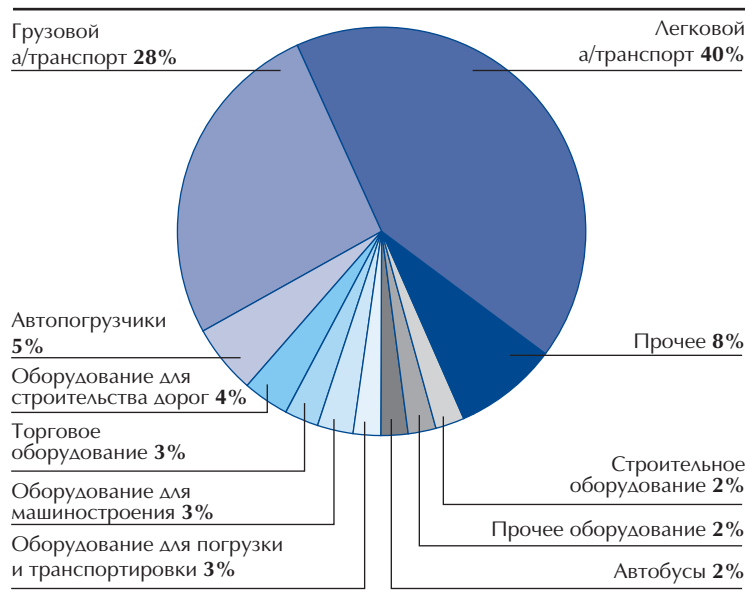


Источник: данные Группы

* По объему чистых инвестиций в лизинг

На 01.04.08 г. 82% портфеля Группы составили чистые инвестиции в лизинг автотранспортных средств и самоходной техники. За период с начала деятельности Europlan было заключено более 30,9 тыс. договоров лизинга автотранспорта. С 2001 г. по 2007 г. число единиц техники, за год передаваемых в лизинг, увеличилось более чем в 80 раз. Количество переданных в лизинг единиц техники за 2007 г. более чем в 2 раза превысило аналогичный показатель за 2006 г.

Структура портфеля Группы по предметам лизинга на 01.04.08 г.*



Источник: данные Группы

* По объему чистых инвестиций в лизинг

Число переданных в лизинг единиц техники в 2000–1 кв. 2008 гг.

Год	Легковые автомобили	Грузовые автомобили	Прицепная техника	Специальная автотехника и самоходные машины	Автобусы и итог	Общий
2000	15					15
2001	165	8		1		174
2002	501	58	11	3	17	590
2003	835	143	28	11	2	1 019
2004	1 368	356	51	16	17	1 808
2005	1 722	823	187	229	37	2 998
2006	3 789	1 575	255	670	99	6 388
2007	7 276	4 218	436	1 680	349	13 959
1 кв. 2008	1 567	1 119	176	448	92	3 402
Итого	17 238	8 300	1 144	3 058	613	30 353

Источник: Данные Группы

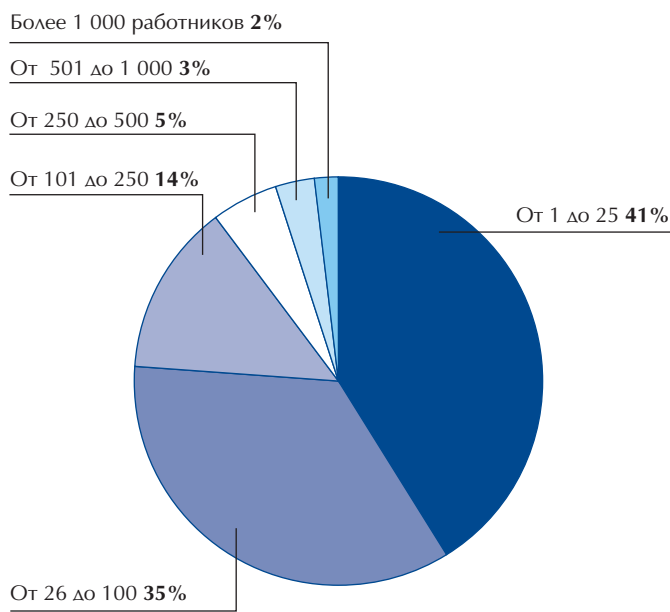
Структура портфеля Группы по отраслевой принадлежности клиентов характеризуется преобладанием автотранспортных предприятий, а также торговых и строительных организаций. При этом Группа делает акцент на сотрудничестве с малым и средним бизнесом: на 01.04.08 г. на долю клиентов с числом сотрудников не более 100 человек пришлось 76% портфеля (по объему переданной дебиторской задолженности).

Структура портфеля Группы по отраслевой принадлежности клиентов на 01.04.08 г.*



Источник: данные Группы
* По объему чистых инвестиций в лизинг

Структура портфеля Группы по видам клиентов на 01.04.08 г.*



Источник: данные Группы
* По объему переданной дебиторской задолженности

В соответствии с внутренними процедурами Группы максимально допустимый лимит на 1 клиента составляет не более 3% портфеля, определяемого как объем переданной дебиторской задолженности лизингополучателей. На 01.04.08 г. лизинговый портфель Группы полностью соответствовал данному требованию и был достаточно диверсифицирован: на долю 20 крупнейших клиентов пришлось менее 8% от общего объема дебиторской задолженности по переданным в лизинг сделкам.

Крупнейшие клиенты Группы на 01.04.08 г.

№	Лизингополучатель	Отрасль	Доля в портфеле*, %
1.	ЗАО "Ричмонт Транспортные Услуги"	Транспортные услуги	0,89
2.	ООО "Курьер Коррект"	Транспортные услуги	0,49
3.	Представительство ИЮЛ "АйЭйчСиСи"	Фармацевтика	0,48
4.	ООО ТД "Урал-Трейд"	Строительство	0,46
5.	ООО "Подъемные технологии"	Оптовая торговля	0,42
6.	ООО "Джонсон & Джонсон"	Потребит. товары	0,41
7.	ЗАО "Q-tec" (Кьютек)	Бытовая электроника	0,39
8.	ООО "Банана-Мама"	Розничная торговля	0,38
9.	ОАО "Одинцовское ДРСУ"	Строительство	0,38
10.	Янссен Фармацевтика Н.В.(Бельгия)	Фармацевтика	0,34
11.	ООО "Висма Люкс" (Архыз)	Производство продуктов питания	0,33
12.	Представительство ИЮЛ "Мерлони"	Потребит. товары	0,32
13.	ООО "Челавто"	Транспортные услуги	0,31
14.	ООО "ЧРОП"	Розничная торговля	0,31
15.	ООО "Агрохолдинг"	Производство продуктов питания	0,29
16.	ООО "Содекс Европазия"	Общественное питание	0,28
17.	ЗАО "Дикая Орхидея"	Потребит. товары	0,27
18.	ООО "Александрийские Двери"	Деревообработка	0,27
19.	ЗАО "Виктория"	Оптовая торговля	0,24
20.	Hyundai Motors CIS	Автодилер и автосервисные услуги	0,23
Всего ТОП-20			7,49

Источник: данные Группы
* По объему переданной дебиторской задолженности

Динамика доли 20 крупнейших клиентов Группы в 2006–1 кв. 2008 гг.



Источник: данные Группы
* По объему переданной дебиторской задолженности

По состоянию на 01.04.08 г. на долю NPL (под которыми подразумевается задолженность, просроченная более чем на 90 дней) пришлось 0,3% портфеля Группы. Данный показатель на протяжении 2006-1 кв. 2008 гг. изменялся в диапазоне 0,3-0,7%. Фактором, обеспечивающим низкий процент NPL, является ограниченная мотивация клиента на несвоевременное исполнение обязательств:

- 1) Группа остается титулодержателем (собственником) передаваемого в лизинг движимого и недвижимого имущества на протяжении всего срока лизинга.
- 2) При передаче имущества в лизинг клиент за счет собственных средств оплачивает около 25% стоимости и рискует потерять авансовый платеж при просрочке исполнения обязательств на срок более 15 дней (данное условие прописано в стандартных лизинговых договорах Группы).
- 3) Группа является выгодоприобретателем по полисам страхования предметов лизинга.

Просроченная задолженность Группы в 2006–1 кв. 2008 гг.*

	3кв2006	2006	1кв2007	1П2007	3кв2007	2007	1кв2008
Лизинговые платежи, полученные в соответствии с графиком или с просрочкой менее 30 дней	98,8%	98,3%	98,9%	99,0%	98,9%	99,5%	98,6%
Лизинговые платежи, полученные с просрочкой от 30 до 45 дней	0,3%	0,8%	0,3%	0,5%	0,1%	0,3%	0,6%
Лизинговые платежи, полученные с просрочкой от 45 до 60 дней	0,4%	0,5%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,4%
Лизинговые платежи, полученные с просрочкой от 60 до 90 дней	0,2%	0,1%	0,0%	0,1%	0,2%	0,0%	0,1%
Лизинговые платежи, полученные с просрочкой более 90 дней	0,4%	0,3%	0,7%	0,3%	0,7%	0,2%	0,3%
Итого	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Источник: данные Группы
* На основе объема переданной дебиторской задолженности

В рамках каждой лизинговой сделки Группа страхует передаваемое в лизинг движимое и недвижимое имущество, при этом страхователем может выступать как Europlan, так и лизингополучатель. По состоянию на 01.04.08 г. более 70% общего объема чистых инвестиций Группы было застраховано в компаниях, входящих в ТОП-10 российских страховщиков по объему привлеченных страховых взносов.

Страховые компании, с которыми работает Группа

Страховщик	Место в рейтинге* страховых компаний, подготовленном журналом "Эксперт" на 01.01.08 г.	% от объема чистых инвестиций на 01.04.08 г.
ОАО "Военно-страховая компания"	6	36%
ОСАО "Ингосстрах"	2	25%
ОАО "СК "Прогресс-Гарант"***	-	15%
ОАО "Росно"	5	8%
ОАО "САК "Энергогарант"	21	7%
ОАО "АльфаСтрахование"	8	2%
ОСАО "РЕСО-Гарантия"	5	2%
AIG Russia	-	1%
ООО "СК "Оранта"	25	1%
Прочие	-	3%
Всего	-	100%

Источник: данные Группы

* Рейтинг лидеров страхового рынка (ТОП-80) по объему полученных страховых взносов

** Сделка по покупке ОАО "СК "Прогресс-Гарант" СК Allianz (Германия) была завершена в мае 2007 г.

Ресурсная база

По состоянию на 01.04.08 г. отличительными характеристиками ресурсной базы Europlan являлись:

- 1) присутствие крупнейших финансовых институтов в структуре кредиторов;
- 2) преобладание амортизационной структуры заимствований, оптимально соответствующей графику платежей по переданным в лизинг инвестициям. Настоящий облигационный заем также имеет амортизационную структуру, в соответствии с которой по 25% основной суммы долга должны быть погашены по истечении 2 и 2,5 лет обращения бумаг, соответственно;
- 3) преобладание обязательств с фиксированной ставкой, что также соответствует характеру бизнеса Группы (fixed-rate бизнес);
- 4) использование инструментов хеджирования валютного и процентного риска, таких как процентные свопы. Кроме того, Группа осуществляет контроль за соответствием между активами и обязательствами, привязанными к конкретной валюте.

В планы Группы входит расширение перечня инструментов, используемых для фондирования за счет выхода на рынок долговых обязательств с настоящим облигационным займом, а также путем закрытия сделки по секьюритизации активов. Консультантами Группы по секьюритизационной сделке выступают Merrill Lynch и Standard Bank, ориентировочный срок закрытия - конец 2008 г.

Долговая книга Группы на 01.04.08 г.

Кредитор	Валюта	Сумма основного долга	Срок погашения	Тип купонной ставки
BNP Paribas	USD	110 000 000	13.06.10	Плав.
DEG	EUR	5 358 000	15.08.10	Фикс.
	USD	14 117 647	15.02.12	Фикс.
FMO	USD	9 411 765	15.02.12	Фикс.
KfW	EUR	36 000 000	18.12.11	Плав.
Overseas Private Investment Corporation	USD	30 000 000	15.07.11	Фикс.
	USD	100 000 000	15.12.13	Фикс.
ЕБРР	USD	29 890 909	13.07.10	Фикс.
	USD	12 142 857	22.10.10	Фикс.
ИФ "США- Россия"	USD	2 395 000	01.09.10	Фикс.
ММБ (UniCredit Bank)	USD	13 000 000	09.03.10	Фикс.
МФК	RUR	555 000 000	15.04.12	Фикс.
Черноморский банк торговли и развития	USD	3 916 667	01.08.09	Фикс.
	USD	15 000 000	28.10.10	Фикс.
Итого	USD	339 874 845		
	EUR	41 358 000		
	RUR	555 000 000		

Источник: данные Группы

* Субординированный характер обязательств

У Группы также открыты кредитные линии в Raiffeisenbank, Standard Bank и ММБ (UniCredit Bank) с лимитом 330 млн. руб., 216 млн. руб. и US\$22 млн., соответственно. На 01.04.08 г. займы Группы были обеспечены чистыми инвестициями в лизинг в общей сумме US\$365 млн.

График платежей Группы на 01.04.08 г.*

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
USD, тыс.	68 041	97 093	62 387	44 216	34 805	33 333
RUR, тыс.	97 941	130 588	130 588	130 588	65 295	-
EUR, тыс.	1 071	11 960	15 236	13 091	-	-

Источник: данные Группы

* Без учета настоящего облигационного займа

Менеджмент и сотрудники

Менеджмент Europlan, представлен в следующих таблицах:

Менеджмент холдинговой компании Staplio Enterprises Ltd.

ФИО	Год рождения	Позиция	Занимает должность с
Михаил Ломтадзе	1975	Директор	2003

Источник: данные Группы

Михаил Ломтадзе

Образование: г-н Ломтадзе имеет степень MBA, полученную в Гарвардской школе бизнеса.

Предыдущий опыт работы: До начала работы в Baring Vostok Михаил Ломтадзе возглавлял основанную им компанию GCG Audit, ведущую консалтинговую фирму Грузии, которая в 2002 г. была приобретена компанией Ernst & Young. Г-н Ломтадзе пришел в Baring Vostok в июне 2002 г. и в настоящее время является партнером Baring Vostok Capital Partners, отвечающим за инвестиции в сектор финансовых услуг, и членом совета директоров трех портфельных компаний.

Менеджмент ключевой операционной компании ЗАО "Европлан"

ФИО	Год рождения	Позиция	Работает в компании с
Зиновьев Николай Сергеевич	1973	Президент	2001
Леви Александр Николаевич	1953	Старший Вице-президент	2000
Быков Никита Борисович	1976	Вице-президент	2002
Баженов Максим Евгеньевич	1973	Вице-президент по региональной сети	2001
Константинов Вадим Николаевич	1973	Вице-президент по финансам	1999
Михайлов Александр Сергеевич	1977	Директор по развитию бизнеса	2001
Печников Алексей Николаевич	1980	Директор операционного департамента	2004
Богданова Галина Геннадьевна	1968	Директор департамента по работе с персоналом	2005
Кузнецов Андрей Евгеньевич	1978	Директор департамента информационных технологий	1999

Источник: данные Группы

Николай Зиновьев

Образование: Николай Зиновьев получил два высших образования в области экономики и иностранных языков.

Предыдущий опыт работы: с 1995 по 1999 гг. г-н Зиновьев был Вице-президентом "Инвестиционного фонда США - Россия" и являлся региональным директором по Юго-Западному региону России, где руководил программой кредитования малого бизнеса с пятью территориальными банками. В 1999 г. Николай Зиновьев основал Europlan и с этих пор обеспечивает стратегическое управление Группой и является ее руководителем.

Александр Леви

Образование: г-н Леви имеет высшее образование и окончил курс МВА в Международном институте менеджмента г. Санкт-Петербург.

Предыдущий опыт работы: до вступления в команду Europlan в качестве Вице-президента в 2000 г., г-н Леви работал в российских и иностранных компаниях и банках, в том числе в компании "Интер-Лизинг" и "Пробизнесбанке".

Максим Баженов

Образование: г-н Баженов является бакалавром в области менеджмента и экономики.

Предыдущий опыт работы: у г-на Баженова более чем десятилетний опыт построения бизнеса в области кредитных операций. В 1998 г. он присоединился к "Инвестиционному фонду США-Россия" в г. Ростов-на-Дону в качестве кредитного эксперта. С 2001 г. г-н Баженов занимает должность вице-президента по региональной сети Europlan.

Никита Быков

Образование: г-н Быков получил высшее образование в области международных экономических отношений. В 1996 г. он прошел обучение в Копенгагенской школе бизнеса, в 2002 г. получил научную степень кандидата экономических наук со специализацией "Финансы и кредит".

Предыдущий опыт работы: у г-на Быкова более чем десятилетний опыт работы в области банковской деятельности и кредитных операций. В 2002 г. Никита Быков присоединился к команде Europlan в качестве кредитного эксперта, затем руководил проектом покупки конкурирующей лизинговой компании "Рольф-лизинг". К 2005 г. г-н Быков руководил управлением лизинга автотранспорта компании, затем департаментом по работе с клиентами и партнерами в рамках Центрального региона России. С 2007 г. Никита Быков в качестве Вице-президента отвечает за управление и развитие Группы в г. Москва и Центральном регионе России.

Вадим Константинов

Образование: г-н Константинов закончил Уральский Государственный Университет, имеет высшее экономическое образование, в 1995-1996 гг. обучался в Лондонской Школе Экономических и Политических наук.

Предыдущий опыт работы: в 1996 г. Вадим Константинов присоединился к "Инвестиционному фонду США - Россия" в г. Екатеринбург, работая по программе кредитования малого бизнеса в Уральском регионе и в 1998 г. стал руководителем регионального офиса Группы в г. Екатеринбург. С 2003 г. руководит финансовым департаментом Europlan.

Александр Михайлов

Образование: г-н Михайлов окончил Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, имеет степень магистра экономики, в 2000-2001 гг. обучался в Эссекском университете (Великобритания) по программе PhD in Economics.

Предыдущий опыт работы: Александр Михайлов имеет опыт работы в коммерческом банке "Кредитимпексбанк", опыт клиентской работы в области инвестиционных фондов, а также в крупной многонациональной автомобильной компании. Г-н Михайлов присоединился к Europlan в 2001 г. отвечая за организацию функции продаж и ее автоматизацию. С 2005 г. г-н Михайлов является Директором по развитию бизнеса и отвечает за создание и внедрение новых продуктов, маркетинг и рекламу.

Алексей Печников

Образование: г-н Печников окончил Всероссийскую академию внешней торговли Министерства экономического развития и торговли РФ, имеет квалификацию экономиста со знанием иностранного языка.

Предыдущий опыт работы: Алексей Печников имеет опыт работы в сфере бухгалтерского учета, аудита и в кредитной сфере. В компании Europlan работает с 2004 г., начав работу с анализа кредитных рисков, в настоящее время г-н Печников возглавляет Операционный департамент.

Галина Богданова

Образование: г-жа Богданова имеет два высших образования - техническое, закончила Московский Гидромелиоративный институт, и психологическое, закончила с отличием Высший психологический колледж при Институте психологии РАН, в 1997-2000 гг. обучалась в аспирантуре Института психологии РАН.

Предыдущий опыт работы: до вступления в команду Europlan в качестве Директора департамента по работе с персоналом в 2005 г., г-жа Богданова работала в российских и иностранных компаниях и банках, а также в консалтинговом бизнесе.

Андрей Кузнецов

Образование: г-н Кузнецов закончил Донской Государственный университет, имеет высшее техническое образование.

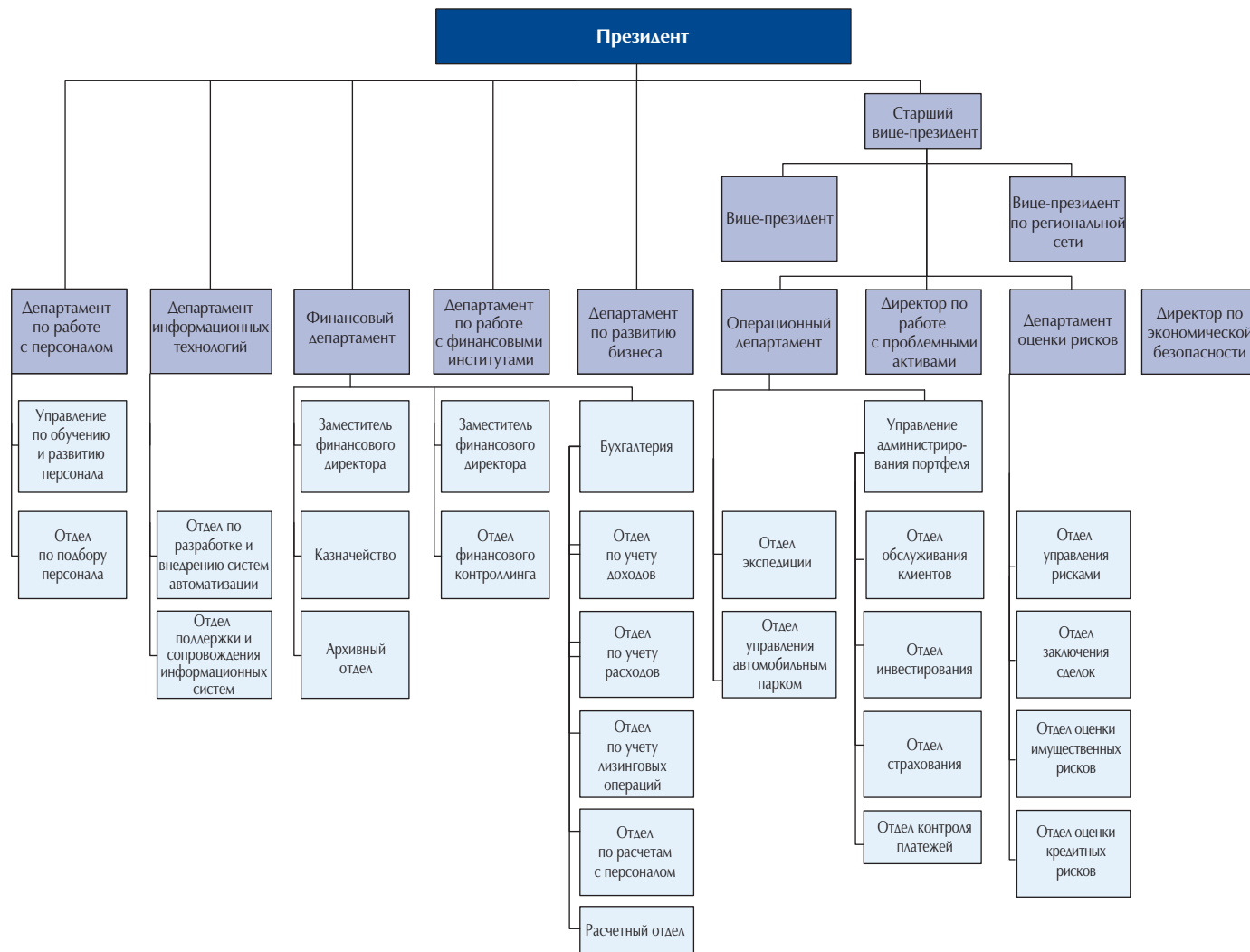
Предыдущий опыт работы: в 1999 г. г-н Кузнецов начал свою карьеру в одном из офисов Europlan в г. Ростов-на-Дону, имеет опыт кредитной работы, а также системного администрирования, в настоящее время является руководителем департамента информационных технологий.

Численность сотрудников Europlan на 01.04.08 г. (чел.)

	Москва	Регионы
Административно-управленческий персонал	105	53
Дистрибуция	151	264
Бэк-офис	115	28
Итого	370	345

Источник: данные Группы

Организационная структура Группы на 01.04.08 г.



Источник: данные Группы

Информационные технологии

Основой развития информационных технологий Europlan является унификация и централизация используемых информационных систем, проводимая с целью повышения точности и скорости операций, а также минимизации затрат по поддержке ИТ инфраструктуры и систем автоматизации.

Техническая инфраструктура

Europlan обладает центром обработки данных, расположенным на территории офиса компании, в специально оборудованном для данных целей помещении. Кроме того, Europlan находится в процессе формирования второго центра обработки данных, предоставляемого одним из основных игроков на рынке данных услуг. Цель создания такой конфигурации состоит в возможности оперативного переключения части информационных систем и минимизации простоев в случае выхода из строя оборудования одного из центров, а также полного отказа от функционирования одного из центров в случае аварии.

Основу вычислительных мощностей Europlan составляют высокопроизводительные многопроцессорные серверы на базе процессоров Xeon и Opteron производства компании Hewlett-Packard. Данные серверы имеют многократный запас возможного повышения производительности за счет модульной архитектуры, а также обладают высоким уровнем отказоустойчивости благодаря возможности дублирования ключевых компонентов.

Телекоммуникационная инфраструктура строится с использованием надежных и резервируемых каналов связи с гарантируемым качеством обслуживания (Golden Telecom).

Второй Центр обработки данных Europlan будет снабжен несколькими подключениями к ведущим федеральным провайдерам Интернет услуг, городской сети электроснабжения и обеспечен системами бесперебойного электропитания (Защищенный датацентр провайдера с предоставлением резервного электропитания, дублирования подключения Интернет к серверам Europlan). В центральном офисе Europlan используется оборудование ведущей компании на рынке источников бесперебойного питания - APC.

Обеспечение информационной безопасности

Europlan уделяет большое внимание вопросам информационной безопасности, что находит отражение как в использовании передовых технических средств защиты информации (антивирусное ПО компании Symantec, средства защиты от взлома ПК от компаний Microsoft и Symantec), так и в организационных процедурах. Принятая в Europlan политика информационной безопасности регламентирует все аспекты информационной безопасности, такие как парольная защита, организация доступа к информационным ресурсам, доменные политики, обеспечение конфиденциальности данных.

Большое внимание в Europlan уделяется резервному копированию данных, для чего применяется специализированное аппаратное (HP MSL StorageWorks library) и программное обеспечение (Computer Associates BrightStor Arcserve for Windows).

В Europlan применяется система мер, называемая также "Защитой периметра", включающая обеспечение информационной безопасности корпоративной сети на всех точках входа и выхода информации. В этот комплекс входят следующие элементы: межсетевые экраны (firewall), антивирусная и антиспам фильтрация, политика работы со съемными носителями информации, политика доступа к сети Интернет, политика использования корпоративной электронной почты.

Любая передача данных по системам телекоммуникаций производится только в виде зашифрованного трафика внутри защищенных каналов связи (с применением протокола SSL).

Действия пользователей в локальной сети Europlan протоколируются и подлежат регулярному анализу со стороны специалистов подразделения информационной безопасности, которое не входит в состав Департамента информационных технологий и является полностью независимым в своей работе.

Информационные системы

В Europlan используются две основные системы автоматизации:

- система автоматизации фронтофиса (работа с клиентами от первого обращения до утверждения сделки) и
- система автоматизации бэк-офиса, учета и отчетности (сопровождение сделки от заключения до завершения, а также ведение учета и подготовка отчетности деятельности Группы).

Система автоматизации фронтофиса на серверной стороне реализована с использованием языка PHP и использует в качестве веб-сервера Microsoft IIS, а в качестве сервера базы данных - PostgreSQL. Система реализована как вебприложение, требующее на клиентской стороне установленного Microsoft Internet Explorer версии от 7.0 и выше.

Для автоматизации бэк-офиса Группа использует систему 1С:Предприятие версии 8.1, доработанную силами сотрудников Группы. Система реализована в рамках трехзвенной архитектуры (Клиент - Сервер приложений - Сервер баз данных) как Windows-приложение, на клиентской стороне используется операционная система Windows XP и выше.

Клиенты, находящиеся вне локальной сети головного офиса Группы, получают доступ к системе через терминальный сервер.

Управление рисками

Система управления рисками

Управление рисками в Europlan основано на системном подходе. На стратегическом уровне контроль за рисками осуществляют представители акционеров, утверждающие все процедуры бизнес-процессов в Группе, включая политику управления рисками.

Специализированным структурным подразделением, ответственным за идентификацию и контроль уровня риска является Отдел управления рисками (в настоящее время ведется его выделение в Департамент управления рисками). Europlan внедрил и постоянно совершенствует систему процедур, призванных обеспечить управление рисками на всех этапах деятельности: от построения бизнес-процессов до текущего и последующего контроля рисков проводимых операций.

Система принятия решений по изменению рискованной политики

Решения, касающиеся рискованной политики Europlan, принимаются Советом директоров. Совет Директоров Группы собирается не реже одного раза в квартал и включает семь человек, из которых только четыре имеют право голоса (представители акционеров и Президент). Совет директоров принимает решения об изменении рискованной политики по представлению Президента Europlan.

Оценка рисков в рамках сделки лизинга

В соответствии с единым подходом Europlan, совокупный риск лизингодателя в рамках сделки лизинга принято оценивать по трем направлениям: кредитные риски, имущественные риски, юридические риски и репутационные риски (риски экономической безопасности). В силу того, что в Europlan имеется две процедуры рассмотрения лизинговых сделок, подход при оценке кредитного риска по скорингу (небольшие сделки) отличается от подхода при оценке рисков по стандартной процедуре (большие сделки). Имущественные риски, юридические риски и риски экономической безопасности оцениваются по единому стандарту для обеих процедур.

ОЦЕНКА КРЕДИТНОГО РИСКА ПО СДЕЛКАМ ЛИЗИНГА

Управление кредитными рисками возложено на Отдел управления рисками, задачами которого являются своевременная идентификация, оценка и минимизация кредитных рисков, а также обеспечение должного качества лизингового портфеля.

Отдел управления рисками осуществляет следующие функции:

- 1) **Участие в формировании рискованной политики.** Данное направление включает:
 - участие в разработке и внедрении новых методологий и моделей оценки кредитных рисков;
 - участие в разработке и внедрении новых финансовых инструментов;
 - оценку рисков и разработку предложений по их минимизации;
 - участие в разработке и внедрении внутренних регламентов, автоматизированных систем учета операций.

2) **Мониторинг уровня проблемной задолженности.** В рамках данного вида деятельности проводится:

- анализ любой задолженности, в том числе со сроком просрочки до 5 дней;
- оперативный анализ информации о финансовом состоянии клиентов и принятие решений об изменении лимитов.

3) **Риск-мониторинг.** Выполнение данной функции предполагает:

- оценку кредитных рисков по всем направлениям деятельности Europlan на уровне отдельных сделок и всего портфеля;
- многофакторный анализ клиентов, включающий оценку платежной дисциплины, технического состояния и порядка эксплуатации переданного в лизинг основного средства, а также бизнес-рисков лизингополучателя;
- отраслевой, макроэкономический и правовой мониторинг в целях профилактики негативных отраслевых последствий.

Мониторинг проводится как в целом по портфелю, так и в разрезе отдельных направлений лизингового финансирования и регионов. Группой анализируются процент положительных решений по заявкам и причины отказа, а также результативность работы используемой скоринговой модели.

Основными принципами кредитного анализа, проводимого Группой в отношении потенциальных лизингополучателей, являются:

- Получение информации из разных источников (документы и информация, представленные клиентом, информация независимых от клиента лиц, обзоры рынков);
- Применение максимальной объективности в оценке полученной информации;
- Использование консервативного подхода при прогнозировании лизингового проекта;
- Отражение в анализе всей информации, которая может повлиять на кредитные риски Europlan;
- Концентрация внимания на зонах повышенного кредитного риска.

Скоринг

Скоринговая процедура применяется к сделкам со следующими параметрами:

- сумма сделки до US\$ 200 000;
- срок существования клиента не менее 12 мес.;
- местонахождение клиента в радиусе не более 250 км от офиса Europlan.

С марта 2005 г. в рамках скоринговой процедуры кредитные решения принимаются автоматически на основе круга необходимых и достаточных данных, введенных в Систему автоматизации фронтофиса (САФО) сотрудником отдела продаж. Для определения кредитного риска используются, в основном, данные, имеющиеся в документах, предоставляемых лизингополучателем, и которые, по опыту Группы, оказывают наибольшее влияние на кредитный риск.

Список документов, которые запрашиваются у того или иного клиента, после ввода первичной информации в САФО, формируется автоматически с тем, чтобы с одной стороны сделать процесс сбора документов быстрым и простым для низкорискованных лизингополучателей и, с другой стороны, получать наиболее полный список документов по лизингополучателям с повышенным уровнем риска.

При этом данные, описывающие риск и, соответственно принимаемые во внимание при принятии кредитного решения, должны быть подтверждены документами и пройти проверку Отдела управления рисками перед формированием протокола фиксирующего окончательное кредитное решение.

Для быстрой и простой оценки рисков по скоринговой процедуре используется система групп риска в зависимости от баллов, при которой кредитные риски оцениваются исходя из значений характеристик, описывающих кредитоспособность и платежеспособность лизингополучателя. У каждой характеристики есть вес, с помощью которого она влияет на общий балл по проекту, на основе которого определяется его группа риска. Система включает 11 групп риска, при попадании в 6 из которых уровень риска сделки считается приемлемым, при попадании в 5 других групп сделка отклоняется. По проектам с непроходной группой риска не может быть подготовлено предложение по лизингу, и такой проект не может быть выставлен на рассмотрение в Отдел управления рисками.

Стандартная процедура

Под стандартной процедурой понимается процесс анализа кредитных рисков по проектам, которые не отвечают требованиям скоринговой процедуры (основной признак - превышение максимально допустимого размера инвестиции Europlan). Для целей оценки кредитного риска по стандартной процедуре клиент предоставляет компаниям Группы информацию о собственном бизнесе в форме специальной анкеты, а также учредительные и финансовые документы. При проведении кредитного анализа оценка клиента проводится по следующим основным направлениям:

ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ БИЗНЕСА

Выяснение источников стартового капитала, реальных собственников, основных этапов развития бизнеса.

ЮРИДИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Анализ юридической структуры потенциального клиента, описание формальных и реальных собственников, краткая характеристика связанных компаний, а также структура холдинга и обоснование выбора компании-лизингополучателя в случае наличия связанных компаний.

ВЛАДЕЛЬЦЫ БИЗНЕСА

Оценка риска возникновения конфликтов между владельцами, которые могут привести к разрушению бизнеса и дефолту лизинговой сделки, вовлеченность владельцев в ежедневный бизнес.

БИЗНЕС-ИНФРАСТРУКТУРА

Анализ наличия собственных и привлеченных площадей и риска их утраты. Описание производственного и прочего оборудования, которым располагает клиент, его производительности, возраста, стоимости и пр., а также источников приобретения и наличие обременений оборудования. Учитывается физическая доступность предприятия и необходимость получения специальных разрешений на доступ на территорию предприятия, а также доступность предполагаемого места размещения предмета лизинга на случай возможного изъятия.

ТЕКУЩАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ

Изучение деятельности лизингополучателя с точки зрения видов деятельности, а также предлагаемой продукции (услуг). Анализируется процентное соотношение каждого вида деятельности и каждого вида продукции в общей выручке для определения зависимости (риска концентрации) клиента от поставщиков и потребителей. Оцениваются жизненный цикл каждого основного вида продукции, объемы производства/продаж, наличие сезонности, ценовая политика клиента, а также основные поставщики, их диверсификация и степень зависимости клиента от отдельных поставщиков. Аналогичным образом анализируются клиенты потенциального лизингополучателя.

ОТРАСЛЕВАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Оценка состояния отрасли, в которой работает клиент, места компании-лизингополучателя на рынке, основных конкурентов. Основные конкурентные преимущества и слабые места компании-клиента. Прогноз развития рынка и оценка перспектив клиента с точки зрения удержания позиции на рынке в течение срока лизинга.

КРЕДИТНАЯ ИСТОРИЯ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ

Анализ текущего и погашенного кредитного и лизингового финансирования, условий получения, порядка погашения, качества кредитной истории.

ОБОРОТЫ ПО РАСЧЕТНЫМ СЧЕТАМ

Оценка размера оборотов компании-клиента, сравнение их с данными управленческого учета, анализ нетипичных поступлений на расчетный счет. Оцениваются ежемесячные остатки денежных средств на расчетных счетах.

МЕНЕДЖМЕНТ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ

Оценка образования, профессионализма, достижений, прошлого опыта и способности успешно реализовать лизинговый проект владельцев/ключевых менеджеров компании-клиента. Анализируются риски возникновения конфликтов между владельцами лизингополучателя, уровень оперативности и открытости руководства в предоставлении информации для анализа сделки лизинга кредитному эксперту.

ЛИЗИНГОВЫЙ ПРОЕКТ

Описание сути проекта, причины его возникновения и экономическая выгода компании лизингополучателя в случае реализации проекта. Оценивается окупаемость проекта и обоснованность выбора предмета лизинга. Анализируются этапы реализации проекта, их завершенность, стоимость и источники финансирования. Оценивается совместимость проекта с экологическими и санитарными требованиями соответствующих органов. Оцениваются риски нарушения сроков проекта, риски отсутствия технологии и технологов, риски проблем снабжения сырьем (товарами для перепродажи), риски недостаточного финансирования проекта в целом (оборотный капитал, дополнительные капвложения), риски сбыта, риски быстрого роста, риски неполучения разрешений регулирующих органов, если они требуются.

ПРЕДМЕТ ЛИЗИНГА

Описание характеристик предмета лизинга, его производительности, базовой комплектации и дополнительных опций, стоимости, года производства, изготовителя (информации об изготовителе). Анализируется поставщик предмета лизинга - время присутствия на рынке, наличие сервисной базы, отзывы конкурентов. Оцениваются риски

задержек поставки, риски неправильного выбора и поставки некачественного оборудования.

ЛИЦЕНЗИИ И РАЗРЕШЕНИЯ

Изучение необходимости лицензий для текущей деятельности клиента и оценка рисков их неполучения/непродления.

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ И МОДЕЛИРОВАНИЕ НА СРОК ЛИЗИНГА

Оценка основных финансовых показателей: уровень капитализации бизнеса, коэффициент ликвидности, чистый оборотный капитал, рентабельность. Оценивается способность клиента осуществлять лизинговые платежи. При моделировании на срок лизинга прогнозируются доходы, расходы, движение денежных средств и балансовые статьи.

РИСКИ СДЕЛКИ И ПУТИ УПРАВЛЕНИЯ ИМИ

На этом этапе проводится итоговая оценка всех кредитных рисков по направлениям: персонал, производство, маркетинг (продажи), финансы. В случае их выявления предлагаются пути снижения данных рисков. Определяются объективные причины, по которым сделка лизинга заслуживает одобрения.

Полученная и обработанная информация вносится кредитным экспертом в документ "Анализ сделки лизинга" и направляется на Кредитный комитет для принятия решения о финансировании.

После обработки в региональных офисах Группы все заявки проверяются в центральном офисе на предмет соответствия методикам и стандартам Группы. Все кредитные решения принимаются централизованно единым Кредитным Комитетом, в который входит 5 членов - топ менеджеров Europlan.

Группа ведет собственную автоматизированную информационную базу клиентов, включающую всю информацию о клиенте, в том числе историю исполнения обязательств клиентом и график будущих лизинговых платежей.

При необходимости может запрашиваться поручительство третьих лиц: на 01.04.08 г. из 27 086 договоров Группы по 4 588 было предусмотрено обеспечение в виде поручительства.

ОЦЕНКА ИМУЩЕСТВЕННЫХ РИСКОВ ПО СДЕЛКАМ ЛИЗИНГА

Оценка имущественных рисков по новому имуществу (предмету лизинга) производится централизованно специалистами отдела оценки, расположенным в Москве. Оценка имущественных рисков по бывшему в использовании имуществу, в силу необходимости его визуального осмотра специалистом, производится экспертами по мониторингу в филиалах.

В рамках данного направления специалисты Europlan проводят оценку риска безубыточного выхода лизингодателя из сделки лизинга путем изъятия и продажи предмета лизинга на вторичном рынке. При этом производится оценка ликвидационной стоимости предмета лизинга, которая, по подходу Группы, на протяжении срока действия лизингового договора не должна быть меньше чем остаток инвестиций лизингодателя в данный предмет лизинга. Если ликвидационная стоимость предмета лизинга с учетом стоимости его демонтажа, транспортировки, хранения и рыночной цены составляет сумму менее чем инвестиция в проект, то специалист обязан дать заключение

о повышенном имущественном риске по такому предмету лизинга и рекомендовать увеличивать авансовый платеж по договору лизинга и/или сокращения его срока.

Группа не финансирует предметы лизинга, которые будут эксплуатироваться на расстоянии более 250 км по скорингу или 500 км по стандартной процедуре от ближайшего офиса лизингодателя в связи с большими затратами при их изъятии, транспортировке и хранении.

ОЦЕНКА ЮРИДИЧЕСКИХ РИСКОВ ПО СДЕЛКАМ ЛИЗИНГА

Юридические риски, которые потенциально могут возникнуть при заключении и исполнении сделок лизинга, оцениваются квалифицированными юристами, обладающими глубокими знаниями различных отраслей законодательства и практическим опытом работы в лизинговой сфере. Сотрудники юридического отдела центрального офиса Europlan, а также юристы филиалов периодически участвуют в тренингах и семинарах, позволяющих поддерживать эффективность разработанной Группой системы контроля юридических рисков.

Одним из основных принципов, на которых базируется данная система, является наличие единообразных стандартов оценки рисков, связанных с совершением сделок лизинга. Благодаря этому, как в центральном офисе, так и в филиалах Группы юристами обеспечивается максимально оперативная и качественная проработка возможных рисков, а также мер по их предотвращению.

Прежде всего, юристы изучают документы, предоставленные потенциальными контрагентами, определяют их соответствие требованиям действующего законодательства РФ, а также анализируют содержание этих документов. По итогам проведенной проверки документы либо одобряются, либо отклоняются с указанием на выявленные недостатки. Учитывая высокую квалификацию юристов Europlan, проверка документов контрагентов проводится в течение не более двух часов с момента их поступления юристу, что, в то же время, не препятствует проведению такой проверки со всей тщательностью и ответственностью.

Выводы юриста по итогам проверки документов оформляются в виде юридического заключения, предоставляемого сотрудникам Europlan, ведущим сделку, а также лицам, уполномоченным принимать решение о вступлении в сделку. В отсутствие положительного юридического заключения совершение сделки не допускается.

Функционал юристов Europlan также включает проверку и согласование договоров с контрагентами, что позволяет до совершения сделки выявить и предотвратить риски, возникающие из содержания этих договоров. Наличие стандартных форм договоров, позволяет юристам ориентироваться на единую совокупность приемлемых для Europlan условий, любые отступления от которых проходят несколько ступеней контроля и согласования внутри Группы, включая их рассмотрение Начальником юридического отдела. Благодаря автоматизации бизнес-процессов внутри Europlan, такой контроль осуществляется максимально четко, эффективно и оперативно.

Оценка юридических рисков осуществляется также на этапе исполнения сделки, при необходимости изменения и дополнения ее условий. Любые документы (договоры, дополнительные соглашения и проч.), посредством которых осуществляются такие изменения и дополнения, разрабатываются сотрудниками юридического отдела на основе утвержденных меморандумов, с учетом единообразных требований Europlan к форме и содержанию таких документов, а также требований действующего законодательства.

ОЦЕНКА РИСКОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПО СДЕЛКАМ ЛИЗИНГА

Оценка рисков экономической безопасности проводится специалистами с длительным опытом работы в правоохранительных органах, которые имеются во всех филиалах Группы. Данные специалисты проходят тщательный отбор, который включает в себя серию интервью, получение рекомендаций с предыдущих мест работы (службы) и финальное собеседование с Президентом и начальником службы безопасности Europlan. Данные специалисты проходят в обязательном порядке специальное обучение и стажировку в центральном офисе Europlan, и функционально подчиняются Начальнику службы безопасности, что обеспечивает единый стандарт работы при оценке рисков. Как и в любом кредитном учреждении служба безопасности призвана не допустить заключения договоров лизинга с клиентами, сотрудники или владельцы которых умышленно искажают запрашиваемые Europlan данные или скрывают данные, которые значительно влияют на риск кредитора. При выявлении таких данных о клиенте путем их перепроверки по независимым информационным источникам и в ходе оперативных мероприятий специалист обязан отразить это в своем заключении, что повлечет внесение такого клиента во внутренний черный список. Заключение договоров лизинга или договоров купли-продажи с такими клиентами (поставщиками) в Europlan невозможно.

Проверка включает в себя прежде всего оценку деловой репутации руководителей и собственников лизингополучателя, его кредитной истории, оценку деловых и личных качеств людей, которые будут принимать решение о выплате лизинговых платежей после заключения договора лизинга.

Используется единый регламент проведения проверок клиентов и поставщиков, который, в зависимости от специфики конкретной сделки лизинга, включает те или иные действия специалиста, включая проверки по информационным источникам и оперативные мероприятия (выезды на место, прочие проверочные мероприятия) и четко формализован в САФО. Обязательность выполнения регламента достигается за счет автоматизации данного бизнес-процесса в САФО.

Без проведения проверки экономических рисков по сделке специалистом службы безопасности Europlan договоры лизинга не заключает.

Мониторинг и работа с проблемными активами

В Europlan действует система работы с дебиторской задолженностью, нацеленная на обеспечение исполнения договоров лизинга с помощью мониторинга платежной дисциплины, осуществления процедур изъятия предметов лизинга у неплательщиков и их реализации.

Система контроля качества портфеля состоит из

- мониторинга платежной дисциплины;
- технического мониторинга предметов лизинга;
- мониторинга бизнес-рисков клиентов с наибольшей концентрацией риска.

По договорам лизинга с просрочкой платежей 5 дней и менее, работу осуществляет специальный отдел (централизованная функция в центральном офисе Europlan) - Отдел контроля платежей. Работники отдела осуществляют телефонные звонки клиентам с целью ликвидации просроченной задолженности. В случае, если задолженность не закрывается в течение указанного выше периода, проблемный клиент передается в работу специализированному специалисту в каждом филиале Europlan - эксперту по мониторингу (далее "ЭМ").

Основные функции ЭМ:

- 1) Мониторинг платежной дисциплины (работа с дебиторской задолженностью по договорам финансовой аренды, договорам страхования)
- 2) Изъятие предметов лизинга (досудебное, судебное)
- 3) Реализация изъятых предметов лизинга.

В своей работе ЭМ плотно взаимодействуют с другими сотрудниками Europlan (юридическим отделом и службой безопасности). В обязанности юридического отдела входит подготовка претензий, уведомлений, подача исков в суд, представление интересов Europlan в суде. Обязанностью менеджеров службы безопасности является поиск лиц, оборудования, взаимоотношения с ОВД, ГИБДД, прокуратурой, ССП, инициация возбуждения уголовных дел, помощь следствию, подготовка силового изъятия.

Мониторинг платежной дисциплины основан на контроле над выполнением лизингополучателем обязательств по уплате лизинговых платежей и штрафных санкций в соответствии с графиком, имеющимся в соответствующем договоре лизинга, а также выставленными к оплате претензиями. ЭМ выявляет лизингополучателей, от которых не поступили выставленные к уплате платежи в соответствии с графиком платежей и ранее выставленными счетами на оплату; обзванивает клиентов, выясняет причины не поступивших платежей, повторно выставляет счета и коммуницирует с представителями клиента по телефону с целью обеспечения их оплаты. В случае, если задержка поступления очередного платежа превышает 15 дней, то ЭМ организует выезд к клиенту. Целью выезда является встреча с руководством клиента для выяснения причин срыва платежей и воздействия на них с целью исправления сложившейся ситуации.

Технический мониторинг обеспечивает недопущение чрезмерного износа оборудования со стороны эксплуатирующих его лиц. В рамках технического мониторинга ЭМ осуществляет проверку наличия предмета лизинга в месте постоянного хранения; проверяет состояние предмета лизинга, проводит фиксацию и контроль объективных показателей использования предмета лизинга (километраж, снятие показателем счетчиков и т.п.); организует осмотры, а в отдельных случаях и техническое обслуживание со стороны специализированных организаций; проверяет квалификации эксплуатирующего персонала.

Мониторинг бизнес-рисков лизингополучателя заключается в выявлении фактов, с высокой достоверностью подтверждающих ухудшение положения дел у лизингополучателя, способное привести к неосуществлению лизинговых платежей в соответствии с графиком в договоре лизинга. Мониторинг бизнес-риска осуществляется в отношении лизингополучателей, с которыми заключен договор лизинга с размером суммарной инвестиции превышающим 500 000 долларов США (или эквивалент в другой валюте).

В случае угрозы ухудшения финансового или рыночного положения лизингополучателя, способного подорвать его платежеспособность по договору лизинга с Europlan, ЭМ информирует своего непосредственного руководителя об этом в письменной форме, рекомендует руководителю подразделения проведение реструктуризации графика платежей по договору лизинга, если считает, что она предотвратит негативные тенденции в бизнесе лизингополучателя, позволит ему предпринять меры, направленные на стабилизацию и улучшение финансового положения, сохранить его платежеспособность в течение остатка срока договора лизинга, и самое главное - обеспечит возвратность

средств Europlan по договору лизинга. ЭМ обосновывает, как конкретно отразится предлагаемая реструктуризация на финансовых показателях лизингополучателя до конца срока договора и как она поможет обеспечить возвратность остатка платежей по данному договору лизинга.

При наступлении срока неуплаты платежей более 30 дней по сравнению со сроками, установленными в графике лизинговых платежей, в случае если Europlan и лизингополучатель не могут прийти к договоренности по мерам урегулирования данной ситуации, ЭМ (Менеджер по работе с проблемными активами), юрист, сотрудник СБ и руководитель подразделения Europlan начинают процедуру расторжения договора лизинга.

ЭМ прилагает все усилия для расторжения договора лизинга и возврата предмета лизинга по согласию сторон, так как данный путь - наименее затратный по времени и объему финансовых средств на его сопровождение. Он позволяет Europlan сразу же реализовать предмет лизинга на вторичном рынке и, таким образом, избежать убытков. Вышеуказанные сотрудники Europlan предпринимают все законные действия для внесудебного возврата предмета лизинга, формируют индивидуальную тактику проведения переговоров и возврата с учетом особенностей сложившейся ситуации.

В случае проведения судебной процедуры, то после получения исполнительного листа, ЭМ обеспечивает изъятие предметов лизинга, хранение и продажу.

С целью повышения эффективности работы подразделений с проблемными активами со сроком просрочки платежей свыше 30 дней, в Europlan создан Комитет по работе с проблемными активами (КПА). КПА разрабатывает планы и принимает решения с целью минимизации просроченной задолженности и обеспечения высокого качества активов (лизингового портфеля) Europlan, в т.ч. принятие решений относительно организации комплекса мер по защите имущественных интересов Компании, а также контролирует работу подразделений Europlan с проблемными клиентами.

Риск ликвидности

Органом, ответственным за организацию управления ликвидностью, является Казначейство. Для управления риском ликвидности используется система лимитов, ограничивающая разрывы активов и пассивов по срокам погашения, и методика расчета требуемого объема резерва текущей ликвидности.

Для оптимизации процедур контроля за данным риском в Europlan применяется управление долгосрочной и краткосрочной ликвидностью. Мониторинг текущего и прогнозного состояния краткосрочной ликвидности осуществляется ежедневно на основе составления платежного календаря и прогноза потребности в ресурсах с временным горизонтом до 30 дней. Мониторинг состояния долгосрочной ликвидности осуществляется путем регулярного составления текущего и прогнозных отчетов о разрывах по срокам погашения активов и пассивов (GAR-report). См. Также раздел "Информация о финансовом состоянии".

Дополнительным фактором обеспечения ликвидности является продуманная политика привлечения финансирования, в том числе амортизационная структура заимствований.

Операционные риски

В Europlan применяется система управления операционными рисками, основанная на сборе информации по фактам реализации операционных рисков (операционных потерь), последующем их анализе и статистической обработке. По результатам анализа предусмотрена разработка комплекса мероприятий по минимизации операционных рисков.

В целях снижения операционных потерь от злоупотреблений или противоправных действий, осуществляемых сотрудниками или с участием сотрудников Группы, разработан бизнес-процесс (по реализации сделок лизинга), который разделяет функционал и ответственность между подразделениями и сотрудниками внутри Группы. Таким образом, процесс разделен на основные стадии:

- продажа услуги;
- оценка рисков по сделке;
- подготовка документов (договоров по сделке);
- контракт менеджмент и осуществление платежей по заключенным сделкам;
- обслуживание портфеля сделок и мониторинг платежей по сделке (лизинговые платежи, оплата страховых премий, прочие платежи).

Разделение ответственности и функционала приводит к вовлечению в сделку цепочки ответственных сотрудников Группы, что снижает влияние злоупотреблений одного сотрудника на результат сделки в частности и деятельности Europlan в целом.

В дополнение в Группе осуществляется разделение портфеля сделок между сотрудниками (принцип "проектной команды") каждого подразделения таким образом, что менеджер, ведущий свой пул сделок в системе не может видеть и влиять на сделки другого менеджера подразделения. Выделение централизованной функции принятия решения, оформления и контракт менеджмента в Группе позволило обеспечить для каждой сделки единые стандарты оценки рисков, скорости и качества оформления документов, а также позволило осуществлять централизованный контроль за портфелем сделок, своевременностью подготовки документов (в том числе первичных) и своевременностью исполнения обязательств по договорам (оплата, приемка-передача имущества).

В Europlan разработана система доступа сотрудника к информации, основанная на комплексе должностных инструкций Группы.

Системное разделение доступа к информации по следующим направлениям:

- должность;
- участие в "проектной команде" сделки;
- разделение ответственных на различных этапах сделки.

снижает риски противоправных действий со стороны третьих лиц по отношению к Группе. Также в целях снижения рисков противоправных действий со стороны третьих лиц в Europlan разработана система и выделен функционал по централизованной оценке рисков (процедура "скоринг", централизованная оценка имущественных рисков, основанная на анализе рынка ликвидности различного имущества), и создана служба экономической безопасности, осуществляющая оценку деловой истории деятельности контрагентов Группы.

В Europlan создается Отдел оценки кредитных рисков, который будет централизовать и осуществлять оценку качества проведения кредитного анализа по сделкам "Стандартной процедуры". Создание отдела позволит повысить качество принимаемых решений Кредитным Комитетом по сделкам свыше 200 тыс. долл. США (крупным сделкам) и снизить кредитные риски Группы.

Europlan формирует два типа резервов: резерв по безнадежным и сомнительным долгам, который формируется ежеквартально и резерв под убытки от реализации имущества, изъятого у недобросовестных лизингополучателей. Данный резерв формируется ежеквартально на основе проведенной силами Группы оценки технического состояния изъятого имущества и возможности его реализации по рыночным ценам.

В целях снижения ошибок, допускаемых персоналом Группы, а также повышения качества документов и процессов в Europlan разработана система мотивации (премирования) сотрудников, направленная на повышение производительности и качества выпускаемой сотрудником продукции (система состоит из нескольких KPI для каждой должности, определяющих объем и качество работы сотрудника Группы). В дополнение к системе мотивации разработана система учета ошибок, допускаемых сотрудниками.

Процесс в Europlan организован таким образом, что каждый из последующих этапов контролирует качество работы предыдущего. В системе определены контрольные точки бизнес-процесса (оплата поставщику, передача имущества в лизинг и пр.), в которых осуществляется проверка критических для реализации сделки условий (наличие документов по сделке, проверка соответствия решения компетентного органа оформленным документам, доходность по сделке и пр.).

В целях контроля сохранности активов Группы, в Europlan создана централизованная функция страхования. Выделение и централизация функции страхования позволили снизить риски потери имущества (лизингового и собственного) Europlan, а также усилить контроль за непрерывностью страхового покрытия имущества. В Группе разработаны процедуры и адаптированы системы, позволяющие контролировать диверсификацию (по страховщикам) страхового портфеля, наличие и период действия полисов страхования имущества, подтверждение оплаты страховых премий.

В целях обеспечения сохранности информации по сделкам и учету в Europlan разработан регламент создания резервных копий всех информационных систем Группы. Резервное копирование осуществляется на ежедневной основе. В случае возникновения сбоя работы ИС Europlan время восстановления данных составляет несколько часов. В настоящее время в Группе разрабатывается регламент работы персонала в чрезвычайной ситуации. Данный регламент позволит создать систему обеспечения непрерывности бизнеса в случае чрезвычайных ситуаций (пожар, землетрясение, техногенная катастрофа).

Информация о финансовом состоянии Группы Europlan

Группа Europlan готовит комбинированную отчетность по стандартам US GAAP с 2003 г. Аудитором Группы, предоставившим положительное заключение о достоверности представленной отчетности за 2003-2007 гг., является PricewaterhouseCoopers.

Информация о финансовом состоянии и результатах Группы Europlan за 2005-2007 гг. приведена на основе аудированной комбинированной отчетности предприятий, находящихся под общим контролем и управлением Staplio Enterprises Limited: ЗАО "Европлан", ООО "Европлан Авто", ЗАО "Фирма Кельвин" и Basilcom Trading Limited. Информация о финансовых результатах за 1 кв. 2008 г. и балансовые показатели на 01.04.08 г. приведены на основе неаудированной отчетности Группы, составленной в соответствии со стандартом US GAAP.

Финансовые результаты

Отчет о прибылях и убытках Группы за 2005-1 кв. 2008 гг.

тыс. US\$	2005	% от	2006	% от	2007	% от	1 кв.	% от
		выручки		выручки		выручки	2008	выручки
Доходы от лизинга	16 976	88,5%	29 311	93,0%	62 719	88,5%	24 848	86,4%
Прочие доходы	2 200	11,5%	2 206	7,0%	8 148	11,5%	3 906	13,6%
Итого доходов до создания резерва по безнадежным и сомнительным долгам	19 176	100,0%	31 517	100,0%	70 867	100,0%	28 754	100,0%
Резерв по безнадежным и сомнительным долгам	(588)	3,1%	(628)	2,0%	(2 835)	4,0%	(427)	1,5%
Итого доходов после создания резерва	18 588	96,9%	30 889	98,0%	68 032	96,0%	28 327	98,5%
Операционные расходы	(8 403)	43,8%	(12 938)	41,1%	(22 171)	31,3%	(7 349)	25,6%
Операционная прибыль	10 185	53,1%	17 951	57,0%	45 861	64,7%	20 978	73,0%
Процентные доходы	-	0,0%	67	0,2%	99	0,1%	74	0,3%
Процентные расходы	(4 389)	22,9%	(9 718)	30,8%	(24 630)	34,8%	(8 386)	29,2%
Чистые доходы от переоценки иностранной валюты	227	1,2%	3 267	10,4%	6 618	9,3%	3 613	12,6%
Прибыль до налогообложения	6 023	31,4%	11 567	36,7%	27 948	39,4%	16 279	56,6%
Налог на прибыль	(832)	4,3%	(2 875)	9,1%	(6 805)	9,6%	(2 946)	10,2%
Чистая прибыль	5 191	27,1%	8 692	27,6%	21 143	29,8%	13 333	46,4%

Источник: аудированная отчетность Группы по US GAAP за 2006-2007 гг., неаудированная отчетность Группы за 1 кв. 2008 г.

Выручка. Выручка Группы формируется за счет разницы суммы общих инвестиций в лизинг (сумма минимальных лизинговых платежей за вычетом соответствующих расходов) и стоимости передаваемого в лизинг оборудования. Данная разница отражается как отложенный доход в начале срока лизинговой сделки и относится на финансовый результат в течение всего срока лизинга с применением фиксированной ставки (implicit rate) к величине чистых инвестиций в лизинг.

По итогам 2007 г. выручка Группы составила US\$70,9 млн., увеличившись на 124,9% год-к-году. Нарастание объема лизинговых операций в 1 кв. 2008 г. нашло отражение в дальнейшем росте объема поступлений Группы до US\$28,8 млн., что составляет более 40% выручки за весь 2007 г.

Операционные расходы. По итогам 2007 и 1 кв. 2008 гг. операционные расходы Группы составили US\$22,2 млн. и US\$7,3 млн., соответственно. В структуре данной статьи преобладают расходы на персонал, сформировавшие по итогам 2007 г. и 1 кв. 2008 г. 63,7% и 72,8% операционных расходов, соответственно.

Структура операционных расходов Группы в 2006–1 кв. 2008 гг.

Наименование статьи	2006	2007	1 кв. 2008
Расходы на персонал	60,2%	63,7%	72,8%
Административные и общие расходы	12,2%	10,6%	5,9%
Содержание офиса (аренда)	11,2%	9,7%	9,5%
Амортизация основных средств	5,7%	3,2%	4,0%
Профессиональные услуги	3,5%	4,4%	2,4%
Реклама и маркетинг	3,0%	3,4%	1,1%
Прочие	4,2%	5,0%	4,4%
Всего	100,0%	100,0%	100,0%

Источник: аудированная отчетность Группы по US GAAP за 2006-2007 гг., неаудированная отчетность Группы за 1 кв. 2008 г.

Чистая прибыль. По итогам 2006-1 кв. 2008 г. чистая прибыль Группы составила US\$8,7 млн., US\$21,1 млн. и US\$13,3 млн., соответственно. В настоящее время акционерами принято решение не распределять чистую прибыль по итогам финансово-хозяйственной деятельности за 2007 г. в форме дивидендов, поскольку чистая прибыль рассматривается как основной источник наращивания собственных средств Группы. По оценке менеджмента Группы, аналогичное решение будет принято акционерами по итогам 2008 г. и на период до выхода фондов прямых инвестиций из капитала Группы.

Существенное влияние на чистые финансовые результаты Группы оказывают процентные расходы и чистые доходы от переоценки иностранной валюты. По мере роста использования заемного капитала как основного источника фондирования операций процентные расходы Группы возросли до US\$24,6 млн. в 2007 г., увеличившись на 153,4% год-к-году. По итогам 1 кв. 2008 г. процентные расходы Группы составили US\$8,4 млн.

Различие валют лизинговых сделок и привлекаемого фондирования приводит к возникновению дохода от переоценки иностранной валюты, составившего по итогам 1 кв. 2008 г. 12,6% от выручки Группы (9,3% от выручки в 2007 г.).

Отдельные финансовые показатели Группы в 2006–1 кв. 2008 гг.

Наименование статьи	2006	2007	1 кв. 2008*
ROA, %	5,1%	5,9%	10,3%
ROE, %	22,9%	38,1%	70,9%
NIM**, %	14,3%	13,6%	16,0%

* Данные значения рассчитаны на основе чистой прибыли, приведенной к годовой

** Рассчитывается как разница дохода от лизинга и уплаченных процентов, соотношенная со средней балансовой величиной чистых инвестиций в лизинг

Группа демонстрирует устойчивую позитивную динамику по ключевым показателям рентабельности. Рентабельность операционной прибыли выросла с 57,0% в 2006 г. до 73,0% в 1 кв. 2008 г., рентабельность чистой прибыли увеличилась с 27,6% до 46,4% за тот же период. Наиболее быстрый рост продемонстрировал возврат на капитал Группы: с 22,9% в 2006 г. до 70,9% в 1 кв. 2008 г.

Балансовые показатели

Структура активов Группы в 2005–1 кв. 2008 гг.

тыс. US\$	2005	% от активов	2006	% от активов	2007	% от активов	1 кв. 2008	% от активов
Денежные средства	1 503	1,2%	1 203	0,5%	4 053	0,8%	1 419	0,3%
Чистая инвестиция в прямой финансовый лизинг (текуш. часть)	50 660	42,1%	92 135	41,2%	203 539	41,6%	234 363	42,6%
Оборудование, приобретенное для лизинга, текуш. часть	591	0,5%	1 305	0,6%	8 516	1,7%	11 177	2,0%
Авансовые платежи поставщикам	3 678	3,1%	14 286	6,4%	23 359	4,8%	27 342	5,0%
НДС к возмещению	5 504	4,6%	10 389	4,7%	25 302	5,2%	28 220	5,1%
Прочие активы	3 491	2,9%	5 113	2,3%	15 930	3,3%	17 456	3,2%
Всего текущие активы	65 427	54,4%	124 431	55,7%	280 699	57,4%	319 977	58,1%
Долгосрочные чистые инвестиции в прямой фин. лизинг	46 473	38,6%	84 780	38,0%	181 564	37,1%	201 409	36,6%
Оборудование, приобретенное для лизинга, за вычетом текуш. части	1 663	1,4%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
НДС к возмещению	4 634	3,9%	9 512	4,3%	21 064	4,3%	22 445	4,1%
Основные средства	1 156	1,0%	1 516	0,7%	3 638	0,7%	4 241	0,8%
Прочие активы	989	0,8%	3 139	1,4%	2 035	0,4%	2 361	0,4%
Всего долгосрочные активы	54 915	45,6%	98 947	44,3%	208 301	42,6%	230 456	41,9%
АКТИВЫ	120 342	100,0%	223 378	100,0%	489 000	100,0%	550 433	100,0%

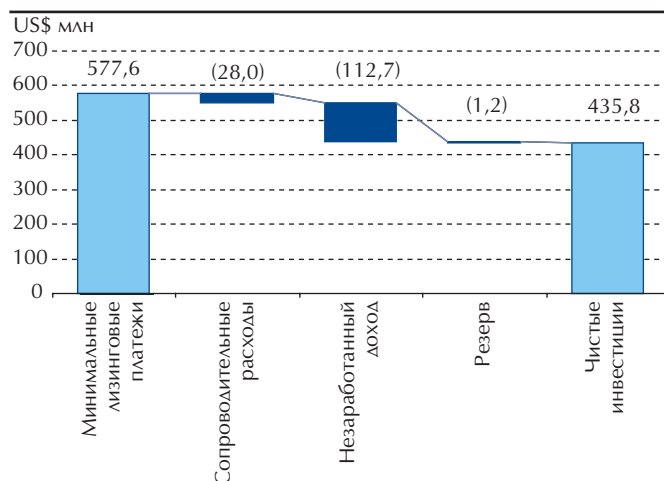
Источник: аудированная отчетность Группы по US GAAP за 2006–2007 гг., неаудированная отчетность Группы за 1 кв. 2008 г.

Активы. Крупнейшей статьёй активов Группы являются чистые инвестиции в финансовый лизинг, сформировавшие на 01.01.08 г. и 01.04.08 г. около 79% валюты баланса. Стоимость чистых инвестиций в лизинг определяется как сумма минимальных лизинговых платежей за вычетом сопроводительных расходов, первоначальных прямых затрат, резервов и негарантированной остаточной стоимости (в совокупности определяемых как общая инвестиция), приведенная к текущей стоимости (за вычетом отложенного дохода). При передаче оборудования в лизинг, стоимость данного оборудования за вычетом авансов от лизингополучателя, относится на увеличение сумм чистых инвестиций в лизинг. Лизинговые сделки, заключаемые Группой, как правило, структурируются таким образом, что лизингополучатель осуществляет авансовый платеж в размере 15–30% от стоимости предмета лизинга в начале лизинговой сделки. При этом право собственности в течение всего срока лизинга принадлежит Группе.

По состоянию на 01.04.08 г. резерв по безнадежным и сомнительным долгам составлял US\$1,2 млн. или 0,3% от объема чистых инвестиций в лизинг. Группа также формирует резерв под убытки от реализации имущества, изъятого у недобросовестных

лизингополучателей. Данный резерв формируется ежеквартально на основе проведенной силами Группы оценки технического состояния изъятого имущества и возможности его реализации по рыночным ценам. На 01.04.08 г. величина резерва составила US\$3,1 млн. В то же время за все время существования Группы с 1999 г. убытки от продажи изъятого имущества составили US\$914 тыс. Дополнительным источником покрытия убытков является прибыль от реализации изъятого имущества в удовлетворительном техническом состоянии.

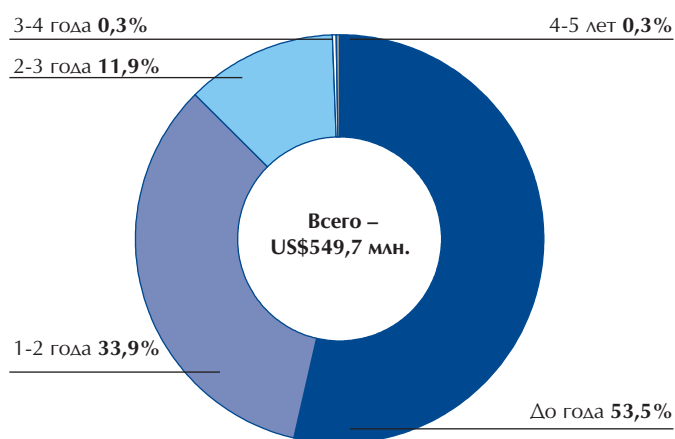
Чистые инвестиции Группы в финансовый лизинг на 01.04.08г.



Источник: неаудированная отчетность Группы по US GAAP за 1 кв. 2008 г..

По состоянию на 01.04.08 г. до 99,4% остатка минимальных лизинговых платежей группы подлежало погашению в течение 3 лет, при этом 53,5% предстояло к погашению в течение 1 года.

Структура минимальных лизинговых платежей Группы (за вычетом сопроводительных расходов) на 01.04.08 г.



Источник: неаудированная отчетность Группы по US GAAP за 1 кв.2008 г..

Структура пассивов Группы в 2005–1 кв. 2008 гг.

тыс. US\$	2005	% от	2006	% от	2007	% от	1 кв.	% от
		пассивов		пассивов		пассивов	2008	пассивов
Займы и кредиты, текущая часть	17 128	14,2%	25 855	11,6%	109 731	22,4%	112 536	20,4%
Кредиторская задолженность, связанная с приобретением дочерней компании	5 152	4,3%	1 407	0,6%	1 279	0,3%	-	0,0%
Авансы полученные	2 519	2,1%	5 933	2,7%	13 727	2,8%	17 077	3,1%
Прочие обязательства	3 416	2,8%	6 055	2,7%	9 756	2,0%	14 171	2,6%
Всего текущие обязательства	28 215	23,4%	39 250	17,6%	134 493	27,5%	143 784	26,1%
Займы и кредиты, за вычетом текущей части	58 388	48,5%	140 128	62,7%	279 368	57,1%	315 747	57,4%
Отложенные налоговые активы	68	0,1%	1 637	0,7%	6 634	1,4%	9 064	1,6%
Всего долгосрочные обязательства	58 456	48,6%	141 765	63,5%	286 002	58,5%	324 811	59,0%
Уставный капитал	5 994	5,0%	5 997	2,7%	6 012	1,2%	6 012	1,1%
Добавочный капитал	18 457	15,3%	19 844	8,9%	27 328	5,6%	27 328	5,0%
Нераспределенная прибыль	9 220	7,7%	16 522	7,4%	35 165	7,2%	48 498	8,8%
Всего собственный капитал	33 671	28,0%	42 363	19,0%	68 505	14,0%	81 838	14,9%
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА и КАПИТАЛ	120 342	100,0%	223 378	100,0%	489 000	100,0%	550 433	100,0%

Источник: аудированная отчетность Группы по US GAAP за 2006–2007 гг., неаудированная отчетность Группы за 1 кв. 2008 г.

Обязательства. По состоянию на конец 2007 и 1 кв. 2008 гг. обязательства Группы составили US\$420,5 млн. (86,0% валюты баланса) и US\$468,6 млн. (85,1% валюты баланса), соответственно. Свыше 90% обязательств Группы на 01.01.08 г. и 01.04.08 г. составляли банковские кредиты и займы (см. раздел "Ресурсная база").

Капитал. По состоянию на 01.01.08 г. и 01.04.08 г. капитал Группы составил US\$68,5 млн. (14,0% валюты баланса) и US\$81,8 млн. (14,9% валюты баланса), соответственно. Основу собственного капитала Группы составляют добавочный капитал и нераспределенная прибыль. На 01.04.08 г. уставный капитал [компаний] Группы был представлен:

- 23 000 обыкновенных голосующих акций ЗАО "Европлан" номинальной стоимостью 669,33 руб. общей суммой US\$580 тыс.;
- 5 054 990 обыкновенных голосующих акций Basilcom Trading Limited номинальной стоимостью US\$1 общей суммой US\$5 055 тыс.;
- УК ООО "Европлан Авто" в сумме US\$377 тыс.

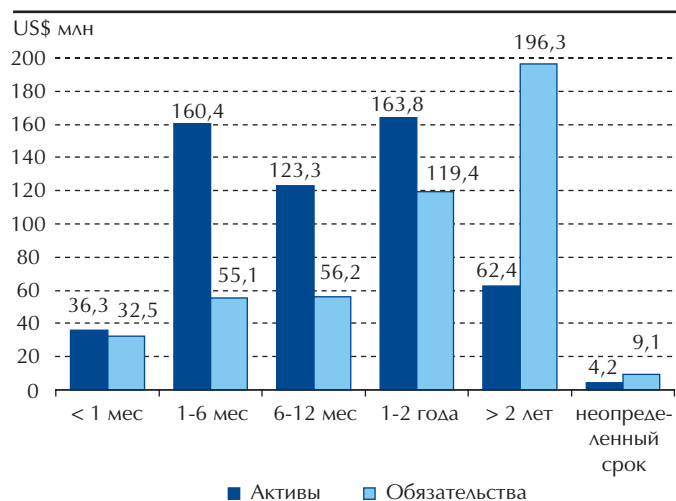
В июне 2008 капитал Группы был увеличен на US\$30 млн. за счет дополнительного финансирования, полученного от акционеров. По состоянию на 30.06.08 г. капитал Группы превысил US\$120 млн.

По состоянию на 01.04.08 г. соотношение заемных средств (определяемых как сумма краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов) и собственного капитала составило 5,2, а доля собственного капитала в активах Группы - 14,9%, что превышает среднеотраслевой уровень для российского финансового сектора (кредитные организации, факторинговые и лизинговые компании). Предельным соотношением собственного капитала и обязательств Группы является 1:8. Для обеспечения выполнения данного условия Группа планирует капитализировать чистую прибыль в полном объеме, а также не исключает дополнительных вливаний капитала со стороны контролирующего акционера.

Ликвидность

Менеджмент Группы осуществляет GAP-анализ на ежемесячной основе. По состоянию на 01.04.08 г. 87,9% активов Группы имело срок до погашения до 2 лет, из которых 29,7% подлежало погашению в течение года. На аналогичную дату 67,3% обязательств Группы имело срок до погашения более года, из которых 62,1% - свыше 2 лет.

Структура активов и обязательств Группы на 01.04.08 г. по срокам погашения



Источник: данные Группы

Факторы риска

Инвестиции в Облигации связаны с потенциальными рисками, которые необходимо учитывать при принятии решения о покупке ценных бумаг. Некоторые основные риски кратко изложены в данной секции, однако приведенный ниже перечень не является исчерпывающим. Инвестиционные риски, связанные с Облигациями, могут привести к уменьшению доходов, увеличению расходов, снижению цены Облигаций, а также к частичной или полной потере вложенных средств.

Страновые риски

РИСКИ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Российская экономика переживает период трансформации, характеризующийся периодами нестабильности. Так, в августе 1998 г. было приостановлено обслуживание части внутреннего и внешнего долга, произошло обесценение рубля и был объявлен мораторий на выплаты по валютным займам. Являясь страной с переходной экономикой, Россия пока не имеет достаточно развитой деловой и законодательной инфраструктуры, еще не завершены реформы, направленные на создание банковской, судебной и налоговой систем, существующих в странах с развитыми рыночными отношениями. Экономика России характеризуется доминированием нефтегазового сектора, в структуре экспорта преобладает сырье (нефть, газ, продукция цветной и черной металлургии и т.д.), что делает Россию зависимой от международной конъюнктуры на сырьевых рынках.

ЮРИДИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ РИСКИ

Поскольку российское законодательство находится в процессе формирования, существует некоторая неопределенность в отношении инвестиций а также риски снижения юридической защиты прав инвесторов.

В настоящий момент можно отметить следующие проблемы российской правовой системы, увеличивающие риск инвестиций:

- некоторая непредсказуемость в изменении законодательства (валютного, банковского, судебного, налогового и пр.) может повлечь за собой увеличение издержек и стать препятствием для развития Эмитента;
- законодательство в сфере собственности и ценных бумаг находится в процессе формирования;
- некоторые противоречия между законами федерального и местного уровня, а также между подзаконными актами одного уровня власти.

Недостаточный уровень развития судебной системы может привести к увеличению сроков судопроизводства, а также росту соответствующих расходов.

ВАЛЮТНЫЕ РИСКИ

Российский рубль не имеет хождения за пределами Российской Федерации, обмен на другие валюты осуществляется на внутреннем валютном рынке. Существует риск изменения курса рубля к другим валютам из-за сокращения сальдо торгового баланса и/или изменения макроэкономической ситуации в РФ.

НАЛОГОВЫЕ РИСКИ

Изменения российской налоговой системы могут оказать существенное негативное влияние на бизнес Эмитента. В качестве основных рисков можно отметить следующие:

- неоднозначность трактовок существующих нормативных актов налогового законодательства может привести к возникновению налоговых претензий;
- в среднесрочной перспективе не исключена вероятность роста налогового бремени в результате как изменения порядка налогообложения по основным статьям (налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, единый социальный налог, налог на имущество и пр.), так и введения новых видов налогов для отдельных или всех категорий налогоплательщиков.

Отраслевые риски

ЮРИДИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ РИСКИ

В настоящее время российское законодательство в сфере регулирования лизинговой деятельности является достаточно развитым. В действующих нормативно-правовых актах закреплены основные правила и требования к осуществлению сделок лизинга.

Некоторые пробелы правового регулирования связаны, преимущественно, с определенными аспектами лизинговой деятельности, а именно:

- Налогообложение лизинговых операций:
 - неоднозначность некоторых норм налогового законодательства, что может привести к разногласиям при их толковании и применении;
 - регулирование отдельных аспектов одного вопроса в различных по юридической силе правовых актах.
- Регистрационные действия в рамках лизинговых сделок:
 - чрезмерная обобщенность правил регистрации, не позволяющая полностью учесть специфику лизинговой сделки, особенности предметов лизинга и прав на них.
- Урегулирование правоотношений с недобросовестными лизингополучателями:
 - недостаточная четкость и проработанность норм, устанавливающих порядок досудебного разрешения споров в рамках лизинговой сделки.

РИСКИ УСИЛЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ В ОТРАСЛИ

На российском рынке лизинговых услуг в настоящее время присутствует множество игроков, представленных банками и некредитными организациями. Высокий текущий уровень доходности данных операций привлекает все большее количество участников, предлагающих различные варианты лизингового финансирования. Вместе с тем, усиление конкуренции в отрасли способно негативно отразиться на показателях рентабельности бизнеса лизинговых компаний в среднесрочной перспективе.

РИСКИ СНИЖЕНИЯ КАЧЕСТВА ПОРТФЕЛЯ

Активное развитие лизинговых операций может сопровождаться применением менее жестких процедур оценки кредитного риска, что способно вызвать ухудшение качества портфеля за счет роста доли просроченной задолженности. Увеличение доли задолженности с высоким уровнем риска в лизинговом портфеле способно негативно отразиться на качестве активов и финансовых результатах деятельности данных компаний.

Риски Эмитента

КРЕДИТНЫЕ РИСКИ

Основная деятельность Группы связана с предоставлением оборудования в лизинг, при этом Группа несет кредитные риски, связанные с неполным/несвоевременным выполнением клиентами своих обязательств. В целях сокращения данного вида риска, сотрудники Группы осуществляют проверку клиентов по утвержденной методике. Кроме того, Группа страхует риски, связанные с передачей имущества в лизинг. Вместе с тем, невозможно гарантировать как абсолютную точность данной оценки, так и то, что наступление страхового случая не окажет существенного негативного влияния на финансовые показатели Группы в будущем.

РИСКИ СНИЖЕНИЯ ЛИКВИДНОСТИ

Риск ликвидности связан с несовпадением активов и пассивов компаний Группы по срокам погашения. В целях минимизации данного риска Группа осуществляет GAP-анализ, составляет бюджеты движения денежных средств. Вместе с тем, невозможно гарантировать, что предпринимаемых мер в будущем будет достаточно для предотвращения кассовых разрывов в связи с несовпадением активов и обязательств компаний Группы по срокам погашения.

РИСКИ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СЕТЬЮ

Активное расширение филиальной сети несет в себе риск потери управляемости и снижения уровня контроля за операционной деятельностью компаний Группы, что может оказать существенный негативный эффект на результаты финансовой деятельности Группы.

РИСКИ НЕБЛАГОПРИЯТНОГО ИЗМЕНЕНИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА

В настоящее время компании Группы осуществляют лизинговые операции в валюте РФ, в долларах США и евро, в то время как ресурсная база компаний Группы почти полностью формируется в иностранной валюте. Доход от переоценки иностранной валюты составляет заметную долю в консолидированной выручке компаний Группы. Как следствие, неблагоприятные изменения валютного курса способны оказать существенный негативный эффект на результаты финансовой деятельности Группы.

РИСКИ СБОЯ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ

Операционная и финансовая деятельность компаний Группы в значительной мере зависит от качества работы используемых информационных систем. Невозможно гарантировать, что любые неполадки (в том числе краткосрочные) в работе информационных систем не окажут негативного влияния на финансовые результаты Группы, не приведут к возникновению ошибок в учете и отчетности Группы, а также не станут причиной сбоя в проведении лизинговых операций.

Описание Облигаций

Общие сведения

Облигации процентные неконвертируемые документарные на предъявителя серии 01 с обязательным централизованным хранением номинальной стоимостью 1 000 (одна тысяча) рублей каждая в количестве 2 000 000 (два миллиона) штук общим объемом выпуска 2 000 000 000 (два миллиарда) рублей и сроком погашения первой части в размере 25% от номинальной стоимости Облигаций выпуска в 728-й (семьсот двадцать восьмой) день с даты начала размещения Облигаций выпуска; второй части в размере 25% от номинальной стоимости Облигаций выпуска в 910-й (девятьсот десятый) день с даты начала размещения Облигаций выпуска; третьей части в размере 50% от номинальной стоимости Облигаций выпуска в 1092-й (одна тысяча девяносто второй) день с даты начала размещения Облигаций выпуска, размещаемые по открытой подписке. Облигации будут размещены Эмитентом на основании Решения о выпуске ценных бумаг и Проспекта ценных бумаг, зарегистрированных решением Федеральной службы по финансовым рынкам ценных бумаг от 27.10.07 г. с присвоением Облигациям государственного регистрационного номера 4-01-56453-Р.

Нижеследующее описание является кратким изложением существенных условий обращения данных Облигаций. Это описание не охватывает полностью условия обращения Облигаций. Эмитент настоятельно рекомендует всем потенциальным инвесторам ознакомиться с Решением о выпуске и Проспектом ценных бумаг во всей их полноте, так как именно эти документы, а не данное описание, определяют права инвесторов как владельцев Облигаций.

Учет прав на Облигации

Выпуск всех Облигаций оформляется одним Сертификатом, подлежащим обязательному централизованному хранению в НДЦ. Выдача отдельных сертификатов Облигаций на руки владельцам Облигаций не предусмотрена. Владельцы Облигаций не вправе требовать выдачи сертификатов на руки.

Учет и удостоверение прав на Облигации, учет и удостоверение передачи Облигаций, включая случаи обременения Облигаций обязательствами, осуществляется НДЦ, выполняющим функции Депозитария, и депозитариями, являющимися депонентами по отношению к НДЦ.

Права собственности на Облигации подтверждаются выписками по счетам депо, выдаваемыми НДЦ и Депозитариями депонентами НДЦ держателям Облигаций.

Право собственности на Облигации переходит от одного лица к другому в момент внесения приходной записи по счету депо приобретателя Облигаций в НДЦ и Депозитариях депонентах НДЦ.

Размещение Облигаций

Размещение Облигаций может быть проведено с включением или без включения Облигаций в котировальный список "В". При этом включение Облигаций в котировальный список "В" будет осуществлено в соответствии с Правилами листинга, допуска к размещению и обращению ценных бумаг в Закрытом акционерном обществе "Фондовая биржа ММВБ".

Размещение Облигаций проводится путем заключения сделок купли-продажи по Цене размещения Облигаций на торгах, проводимых ФБ ММВБ.

Организацией, оказывающей Эмитенту услуги по размещению Облигаций, является Организатор (Посредник при размещении, Андеррайтер), действующий по поручению и за счет Эмитента.

При этом размещение облигаций может происходить в форме Конкурса по определению ставки купона на первый купонный период либо путем сбора адресных заявок со стороны покупателей на приобретение Облигаций по фиксированной цене и ставке купона на первый купонный период, заранее определенной Эмитентом в порядке и на условиях, предусмотренных Решением о выпуске и Проспектом ценных бумаг. Решение о порядке размещения облигаций принимается единоличным исполнительным органом Эмитента в день принятия решения о дате начала размещения Облигаций и раскрывается в порядке, предусмотренном п. 11 Решения о выпуске и п. 2.9. Проспекта ценных бумаг.

1) РАЗМЕЩЕНИЕ ОБЛИГАЦИЙ В ФОРМЕ КОНКУРСА ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ СТАВКИ КУПОНА:

Заключение сделок по размещению Облигаций начинается в дату начала размещения Облигаций после подведения итогов конкурса по определению процентной ставки по первому купону и заканчивается в дату окончания размещения Облигаций.

Решение об одобрении заключаемой в ходе размещения Облигаций сделки купли-продажи Облигаций, в заключении которой имеется заинтересованность, должно быть принято до ее заключения в порядке, установленном федеральными законами.

Процентная ставка по первому купону определяется в ходе проведения конкурса на Бирже среди потенциальных покупателей Облигаций в дату начала размещения Облигаций.

В случае, если потенциальный покупатель не является Участником торгов ФБ ММВБ (далее - Участник торгов), он должен заключить соответствующий договор с любым Участником торгов, и дать ему поручение на приобретение Облигаций. Потенциальный покупатель Облигаций, являющийся Участником торгов, действует самостоятельно.

В день проведения конкурса участники торгов Биржи (далее - "Участники торгов") подают адресные заявки на покупку Облигаций с кодом расчетов Т0 на конкурс с использованием системы торгов Биржи как за свой счет, так и за счет клиентов. Время и порядок подачи заявок на конкурс по определению процентной ставки по первому купону устанавливается Биржей по согласованию с Эмитентом и/или Андеррайтером.

Заявки на приобретение Облигаций направляются Участниками торгов в адрес Посредника при размещении Облигаций (Андеррайтера).

Заявка на приобретение должна содержать следующие значимые условия:

- цена покупки (100% от номинала);
- количество Облигаций;
- величина процентной ставки по первому купону;
- прочие параметры в соответствии с Правилами проведения торгов по ценным бумагам Биржи.

В качестве цены покупки должна быть указана Цена размещения Облигаций, установленная Решением о выпуске ценных бумаг и Проспектом ценных бумаг.

В качестве количества Облигаций должно быть указано то количество Облигаций, которое потенциальный покупатель хотел бы приобрести, в случае, если уполномоченный орган Эмитента назначит процентную ставку по первому купону большую или равную указанной в заявке величине процентной ставки по первому купону.

В качестве величины процентной ставки по первому купону указывается та величина (в числовом выражении с точностью до двух знаков после запятой) процентной ставки по первому купону, при объявлении которой Эмитентом потенциальный инвестор был бы готов купить количество Облигаций, указанное в заявке по цене 100% от номинала.

Величина процентной ставки должна быть выражена в процентах годовых с точностью до одной сотой процента.

При этом денежные средства должны быть зарезервированы на торговых счетах Участников торгов в Небанковской кредитной организации Закрытое акционерное общество "Расчетная палата Московской межбанковской валютной биржи" (далее - "РП ММВБ") в сумме, достаточной для полной оплаты Облигаций, указанных в заявках на приобретение Облигаций, с учётом всех необходимых комиссионных сборов.

Заявки, не соответствующие изложенным выше требованиям, к участию в конкурсе по определению процентной ставки по первому купону не допускаются.

По окончании периода подачи заявок на конкурс, Биржа составляет сводный реестр заявок на покупку ценных бумаг (далее - Сводный реестр заявок) и передает его Андеррайтеру.

Сводный реестр заявок содержит все значимые условия каждой заявки - цену приобретения, количество ценных бумаг, дату и время поступления заявки, номер заявки, величину приемлемой процентной ставки по первому купону, а также иные реквизиты в соответствии с Правилами Биржи.

На основании анализа заявок, поданных на конкурс, уполномоченный орган Эмитента принимает решение о величине процентной ставки по первому купону и сообщает о принятом решении Бирже в письменном виде не позднее, чем за 30 минут до ее направления информационному агентству. После опубликования информационным агентством сообщения о величине процентной ставки по первому купону, Эмитент информирует Андеррайтера о величине процентной ставки по первому купону.

Сообщение о величине процентной ставки по первому купону публикуется Андеррайтером при помощи Системы торгов Биржи путем отправки электронного сообщения всем Участникам торгов.

После получения от Эмитента информации о величине процентной ставки первого купона, Андеррайтер заключает сделки путем удовлетворения заявок, согласно установленному Решением о выпуске, Проспектом ценных бумаг и Правилами Биржи порядку, при этом, удовлетворяются только те заявки, в которых величина процентной ставки меньше либо равна величине установленной процентной ставки по первому купону.

Приоритет в удовлетворении заявок на покупку Облигаций, поданных в ходе проводимого конкурса, имеют заявки с минимальной величиной процентной ставки по купону.

В случае наличия заявок с одинаковой процентной ставкой по первому купону, приоритет в удовлетворении имеют заявки поданные ранее по времени. Неудовлетворенные заявки Участников торгов отклоняются Андеррайтером.

После определения ставки первого купона и удовлетворения заявок, поданных в ходе конкурса, Участники торгов, действующие как за свой счет, так и за счет и по поручению потенциальных покупателей, могут в течение срока размещения подавать адресные заявки на покупку Облигаций по цене размещения в адрес Андеррайтера (посредник при размещении) в случае неполного размещения выпуска Облигаций в ходе проведения конкурса. Начиная со второго дня размещения Облигаций выпуска, покупатель при совершении сделки купли-продажи Облигаций также уплачивает накопленный купонный доход по Облигациям (НКД).

Поданные заявки на покупку Облигаций удовлетворяются Андеррайтером в полном объеме в случае, если количество Облигаций в заявке на покупку Облигаций не превосходит количества недоразмещенных Облигаций выпуска (в пределах общего количества предлагаемых к размещению Облигаций). В случае, если объем заявки на покупку Облигаций превышает количество Облигаций, оставшихся неразмещенными, то данная заявка на покупку Облигаций удовлетворяется в размере неразмещенного остатка. В случае размещения Андеррайтером всего объема предлагаемых к размещению Облигаций, акцепт последующих заявок на приобретение Облигаций не производится.

Приобретение Облигаций Эмитента в ходе их размещения не может быть осуществлено за счет Эмитента.

2) РАЗМЕЩЕНИЕ ОБЛИГАЦИЙ ПУТЕМ СБОРА АДРЕСНЫХ ЗАЯВОК СО СТОРОНЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ОБЛИГАЦИЙ ПО ФИКСИРОВАННОЙ ЦЕНЕ И СТАВКЕ КУПОНА НА ПЕРВЫЙ КУПОННЫЙ ПЕРИОД:

В случае размещения облигаций путем сбора адресных заявок со стороны покупателей на приобретение облигаций по фиксированной цене и ставке первого купона, единоличный исполнительный орган Эмитента перед датой размещения облигаций принимает решение о величине процентной ставки по первому купону не позднее чем за один день до даты начала размещения облигаций. Информация о величине процентной ставки по первому купону раскрывается Эмитентом в соответствии с п. 11. Решения о выпуске.

Размещение Облигаций проводится путём заключения сделок купли-продажи по Цене размещения Облигаций, указанной в п. 8.4 Решения о выпуске и п. 2.4 Проспекта ценных бумаг.

Не позднее 10-00 утра Московского времени даты размещения Облигаций Биржа публикует (в соответствии с Правилами биржи) регламент размещения, который включает в себя время и порядок подачи адресных заявок в течение Периода подачи заявок по фиксированной цене и ставке первого купона. Время и порядок подачи адресных заявок в течение Периода подачи заявок по фиксированной цене и ставке первого купона устанавливается Биржей по согласованию с Эмитентом и/или Андеррайтером.

Заключение сделок по размещению Облигаций начинается в дату начала размещения Облигаций после окончания Периода подачи заявок по фиксированной цене и ставке первого купона выставляемых Участниками торгов в адрес Андеррайтера и заканчивается в дату окончания размещения Облигаций.

Решение об одобрении заключаемой в ходе размещения Облигаций сделки купли-продажи Облигаций, в заключении которой имеется заинтересованность, должно быть принято до ее заключения в порядке, установленном федеральными законами.

В случае, если потенциальный покупатель не является Участником торгов ФБ ММВБ (далее - Участник торгов), он должен заключить соответствующий договор с любым Участником торгов, и дать ему поручение на приобретение Облигаций. Потенциальный покупатель Облигаций, являющийся Участником торгов, действует самостоятельно.

В дату начала размещения участники торгов Биржи в течение Периода подачи заявок (далее - "Участники торгов") подают адресные заявки на покупку Облигаций с кодом расчетов Т0 с использованием Системы торгов Биржи как за свой счет, так и за счет клиентов.

Заявки на приобретение Облигаций направляются Участниками торгов в адрес Посредника при размещении Облигаций (Андеррайтера).

Заявка на приобретение должна содержать следующие значимые условия:

- цена покупки (100% от номинала);
- количество Облигаций;
- прочие параметры в соответствии с Правилами проведения торгов по ценным бумагам Биржи.

В качестве цены покупки должна быть указана Цена размещения Облигаций, установленная Решением о выпуске ценных бумаг и Проспектом ценных бумаг.

В качестве количества Облигаций должно быть указано то количество Облигаций, которое потенциальный покупатель хотел бы приобрести по определенной до даты начала размещения ставке по первому купону.

При этом денежные средства должны быть зарезервированы на торговых счетах Участников торгов в Небанковской кредитной организации Закрытое акционерное общество "Расчетная палата Московской межбанковской валютной биржи" (далее - "РП ММВБ") в сумме, достаточной для полной оплаты Облигаций, указанных в заявках на приобретение Облигаций, с учётом всех необходимых комиссионных сборов.

Заявки, не соответствующие изложенным выше требованиям, не принимаются.

По окончании Периода подачи заявок на приобретение облигаций по фиксированной цене и ставке первого купона, Биржа составляет сводный реестр заявок на покупку ценных бумаг (далее - Сводный реестр заявок) и передает его Андеррайтеру.

Сводный реестр заявок содержит все значимые условия каждой заявки - цену приобретения, количество ценных бумаг, дату и время поступления заявки, номер заявки, а также иные реквизиты в соответствии с Правилами Биржи.

На основании анализа Сводного реестра заявок Эмитент определяет приобретателей, которым он намеревается продать Облигации, а также количество Облигаций, которые он намеревается продать данным приобретателям, и передает данную информацию Андеррайтеру.

После получения от Эмитента информации о приобретателях, которым Эмитент намеревается продать Облигации и количестве Облигаций, которое он намеревается продать данным приобретателям, Андеррайтер заключает сделки с приобретателями, которым Эмитент желает продать Облигации, путем выставления встречных адресных заявок с указанием количества бумаг, которое Эмитент желает продать данному приобретателю, согласно установленному Решением о выпуске, Проспектом ценных бумаг и Правилами Биржи порядку.

После удовлетворения заявок, поданных в течение Периода подачи заявок, Участники торгов, действующие как за свой счет, так и за счет и по поручению потенциальных покупателей, могут в течение срока размещения подавать адресные заявки на покупку Облигаций по цене размещения в адрес Андеррайтера (посредник при размещении) в случае неполного размещения выпуска Облигаций по итогам Периода подачи заявок. Начиная со второго дня размещения Облигаций выпуска, покупатель при совершении сделки купли-продажи Облигаций также уплачивает накопленный купонный доход по Облигациям (НКД).

Эмитент определяет приобретателей, которым он намеревается продать Облигации, а также количество Облигаций, которые он намеревается продать данным приобретателям, и передает данную информацию Андеррайтеру. Поданные заявки на покупку Облигаций удовлетворяются Андеррайтером по согласованию с Эмитентом в объеме согласованном с Эмитентом.

Приобретение Облигаций Эмитента в ходе их размещения не может быть осуществлено за счет Эмитента.

Платежи по Облигациям

ДАТЫ ВЫПЛАТЫ КУПОННОГО ДОХОДА

Датами выплаты купонного дохода по шести купонам Облигаций выпуска являются следующие даты:

Номера купонов	День со дня начала размещения Облигаций выпуска
купонный доход по 1 купону	182-й
купонный доход по 2 купону	364-й
купонный доход по 3 купону	546-й
купонный доход по 4 купону	728-й
купонный доход по 5 купону	910-й
купонный доход по 6 купону	1 092-й

ВЫПЛАТА КУПОННОГО ДОХОДА

Выплата производится в валюте Российской Федерации в безналичном порядке в пользу владельцев Облигаций, являющихся таковыми по состоянию на конец операционного дня НДЦ, предшествующего 3 (третьему) рабочему дню до даты выплаты дохода по

Облигациям выпуска (далее - "Дата составления перечня владельцев и/или номинальных держателей Облигаций для выплаты купонного дохода").

Если дата выплаты купонного дохода приходится на выходной день - независимо от того, будет ли это государственный выходной день или выходной день для расчетных операций, - то выплата подлежащей суммы производится в первый рабочий день, следующий за выходным. Владелец Облигаций не имеет права требовать начисления процентов или какой-либо иной компенсации за такую задержку в платеже.

Владелец Облигаций, если он не является депонентом НДС, может уполномочить номинального держателя Облигаций - депонента НДС - получать суммы от выплаты доходов по Облигациям.

На основании Перечня владельцев и/или номинальных держателей Облигаций для выплаты купонного дохода, предоставленного Депозитарием, Платежный агент рассчитывает суммы денежных средств, подлежащих выплате каждому из лиц, уполномоченных на получение сумм доходов по Облигациям.

В дату выплаты доходов по Облигациям Платежный агент перечисляет необходимые денежные средства на счета лиц, уполномоченных получать суммы купонного дохода по Облигациям, в пользу владельцев Облигаций.

Исполнение обязательств по Облигациям по отношению к лицу, включенному в Перечень владельцев и/или номинальных держателей Облигаций для выплаты купонного дохода, признается надлежащим, в том числе в случае отчуждения Облигаций после даты составления вышеуказанного Перечня.

Купонный доход по неразмещенным Облигациям не начисляется и не выплачивается.

Обязательства Эмитента по уплате соответствующего купонного дохода по Облигациям считаются исполненными с момента зачисления соответствующих денежных средств на счет лица, уполномоченного получать суммы выплат купонного дохода по Облигациям.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КУПОННОГО ДОХОДА

Размер накопленного купонного дохода по каждому купону определяется по следующей формуле:

$$\text{НКД} = \text{Nom} * \text{C} * ((\text{T} - \text{T}_0) / 365) / 100\%, \text{ где}$$

НКД - накопленный купонный доход, руб.;

Nom - номинальная стоимость одной Облигации, руб.;

C - размер процентной ставки первого купонного периода, проценты годовых;

T - текущая дата (дата приобретения) Облигаций;

T₀ - дата начала размещения Облигаций или начала текущего купонного периода.

Величина накопленного купонного дохода в расчете на одну Облигацию определяется с точностью до одной копейки (округление производится по правилам математического округления. При этом под правилом математического округления следует понимать метод округления, при котором значение целой копейки (целых копеек) не изменяется, если первая за округляемой цифра равна от 0 до 4, и изменяется, увеличиваясь на единицу, если первая за округляемой цифра равна 5 - 9).

Погашение и выплата основной суммы

Облигации погашаются в следующем порядке:

- погашения первой части в размере 25% от номинальной стоимости Облигаций выпуска в 728-й (семьсот двадцать восьмой) день с даты начала размещения Облигаций выпуска;
- второй части в размере 25% от номинальной стоимости Облигаций выпуска в 910-й (девятьсот десятый) день с даты начала размещения Облигаций выпуска;
- третьей части в размере 50% от номинальной стоимости Облигаций выпуска в 1092-й (одна тысяча девяносто второй) день с даты начала размещения Облигаций выпуска.

Если какая-либо из дат погашения Облигаций приходится на выходной день - независимо от того, будет ли это государственный выходной день или выходной день для расчетных операций, - то выплата подлежащей суммы производится в первый рабочий день, следующий за выходным. Владелец Облигаций не имеет права требовать начисления процентов или какой-либо иной компенсации за такую задержку в платеже.

Выплата производится в валюте Российской Федерации в безналичном порядке в пользу владельцев Облигаций, являющихся таковыми по состоянию на конец операционного дня НДС, предшествующего 3 (третьему) рабочему дню до даты погашения Облигаций (далее - "Дата составления перечня владельцев и/или номинальных держателей Облигаций для выплаты погашения").

В даты погашения Облигаций Платежный агент перечисляет необходимые денежные средства на счета лиц, уполномоченных получать суммы погашения по Облигациям, в пользу владельцев Облигаций.

В случае, если одно лицо уполномочено на получение сумм погашения по Облигациям со стороны нескольких владельцев Облигаций, то такому лицу перечисляется общая сумма без разбивки по каждому владельцу Облигаций.

Обязательства Эмитента по уплате сумм погашения по Облигациям считаются исполненными с момента зачисления соответствующих денежных средств на счет лица, уполномоченного получать суммы погашения по Облигациям.

Оферта

Одновременно с утверждением даты начала размещения Облигаций Эмитент может принять решение о приобретении Облигаций по соглашению с их владельцем (владельцами) с возможностью дальнейшего обращения Облигаций до истечения срока погашения. Эмитент имеет право приобретать собственные Облигации путем заключения договоров купли-продажи Облигаций в соответствии с законодательством РФ, в том числе на основании публичных безотзывных оферт Эмитента, публикуемых в средствах массовой информации. Решение о приобретении Облигаций, в том числе на основании публичных безотзывных оферт, принимается уполномоченным органом Эмитента. При принятии указанного решения уполномоченным органом Эмитента должны быть установлены условия, порядок и сроки приобретения Облигаций, которые будут опубликованы в лентах новостей, на странице Эмитента в сети Интернет по адресу: <http://www.europlan.ru>. При этом срок приобретения Облигаций не может наступить ранее даты государственной регистрации отчета об итогах выпуска Облигаций.

Приобретение Облигаций по соглашению с их владельцем (владельцами) с возможностью их дальнейшего обращения по предложению Эмитента осуществляется в порядке согласно п. 10.2 Решения о выпуске и п. 9.1.2. г) Проспекта ценных бумаг.

Досрочное погашение

ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ ПО ТРЕБОВАНИЮ ИХ ВЛАДЕЛЬЦЕВ

В случае если Облигации будут включены в котировальный список "В", их владельцы приобретут право предъявить их к досрочному погашению в случае делистинга этих Облигаций на всех фондовых биржах, включивших эти Облигации в котировальные списки.

Досрочное погашение Облигаций производится по номинальной стоимости. При этом дополнительно выплачивается НКД, рассчитанный на Дату досрочного погашения Облигаций.

В любой день между датой начала размещения и датой погашения выпуска величина НКД по Облигации рассчитывается по следующей формуле:

Порядок определения накопленного купонного дохода по Облигациям:

$$\text{НКД} = C_j * \text{Nom} * (T - T(j-1)) / 365 / 100\%,$$

где

j - порядковый номер купонного периода, $j=1, 2, 3...6$;

НКД - накопленный купонный доход, в рублях;

Nom - номинальная стоимость одной Облигации, в рублях;

C_j - размер процентной ставки j -того купона, в процентах годовых;

$T(j-1)$ - дата окончания $(j-1)$ -того купонного периода (для случая первого купонного периода $T(j-1)$ - это дата начала размещения Облигаций);

T - дата расчета накопленного купонного дохода внутри j -того купонного периода.

Величина накопленного купонного дохода рассчитывается с точностью до одной копейки. (Округление производится по правилам математического округления. При этом под правилом математического округления следует понимать метод округления, при котором значение целой копейки (целых копеек) не изменяется, если первая за округляемой цифра равна от 0 до 4, и изменяется, увеличиваясь на единицу, если первая за округляемой цифра равна 5 - 9).

Досрочное погашение Облигаций производится денежными средствами в валюте Российской Федерации в безналичном порядке. Возможность выбора владельцами Облигаций формы погашения Облигаций не предусмотрена.

Досрочное погашение Облигаций производится платежным агентом по поручению и за счет Эмитента, функции которого выполняет Некоммерческое партнерство "Национальный депозитарный центр"

Облигации досрочно погашаются по требованию их владельцев в дату, наступающую через 25 рабочих дней с момента получения Эмитентом соответствующего уведомления

организатора торговли на рынке ценных бумаг о принятии решения о делистинге Облигаций, в случае если Облигации Эмитента не входят в котировальные списки других организаторов торговли на рынке ценных бумаг.

Заявления, содержащие требование о досрочном погашении Облигаций, должны быть направлены Эмитенту в течение 15 рабочих дней, с момента раскрытия информации о досрочном погашении на ленте новостей.

Процедура направления заявлений описана в п. 9.5.1. Решения о выпуске ценных бумаг.

Сообщение о получении Эмитентом от фондовой биржи уведомления о принятии решения о делистинге Облигаций, в случае если Облигации Эмитента не входят в котировальные списки других фондовых бирж, и о досрочном погашении Облигаций публикуется Эмитентом в форме сообщения о существенных фактах в следующие сроки с даты получения Эмитентом от фондовой биржи уведомления о принятии решения о делистинге Облигаций:

- на лентах новостей информационных агентств "АКМ" и "Интерфакс", а также иных информационных агентств, уполномоченных федеральным органом исполнительной власти по рынку ценных бумаг на раскрытие информации на рынке ценных бумаг - не позднее 1 (одного) дня;
- на странице Эмитента в сети Интернет по адресу <http://www.europlan.ru> - не позднее 2 (двух) дней.

Также Эмитент обязан направить в НДЦ уведомление о том, что организатор торговли прислал ему уведомление о принятии решения о делистинге Облигаций, в случае если Облигации Эмитента не входят в котировальные списки других организаторов торговли на рынке ценных бумаг, о том, что Эмитент принимает Требования о досрочном погашении Облигаций, и о дате досрочного погашения Облигаций.

ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ ПО УСМОТРЕНИЮ ЭМИТЕНТА

Возможность или невозможность досрочного погашения Облигаций в течение периода обращения по усмотрению Эмитента определяется решением Эмитента в дату раскрытия информации о дате начала размещения Облигаций. При этом в случае, если Эмитентом принято решение о возможности досрочного погашения Облигаций по его усмотрению, Эмитент в таком решении определяет порядковый номер купонного периода, в дату окончания которого возможно досрочное погашение Облигаций по усмотрению Эмитента.

Данное решение принимается общим собранием участников (Единственным участником) Эмитента.

Сообщение о принятии Эмитентом решения о возможности или невозможности досрочного погашения Облигаций по усмотрению Эмитента публикуется как "Сообщение о сведениях, которые могут оказать существенное влияние на стоимость ценных бумаг акционерного общества" следующим образом:

- на лентах новостей информационных агентств "АК&М" и "Интерфакс", а также иных информационных агентств, уполномоченных федеральным органом исполнительной власти по рынку ценных бумаг на раскрытие информации на рынке ценных бумаг, - не позднее 1 (одного) дня с даты принятия решения о возможности (или невозможности) досрочного погашения Облигаций и не позднее дня, предшествующего дате начала размещения Облигаций;

- на странице Эмитента в сети Интернет по адресу: <http://www.europlan.ru> - не позднее 2 (двух) дней с даты принятия решения о возможности (или невозможности) досрочного погашения Облигаций и не позднее дня, предшествующего дате начала размещения Облигаций.

Данное сообщение в случае принятия решения о возможности досрочного погашения Облигаций по усмотрению Эмитента среди прочих сведений должно включать порядок принятия Эмитентом решения о досрочном погашении Облигаций по окончании купонного периода, в дату окончания которого возможно досрочное погашение Облигаций по усмотрению Эмитента; срок и порядок раскрытия информации о принятии решения о досрочном погашении Облигаций; номер купонного периода, в дату окончания которого возможно досрочное погашение Облигаций по усмотрению Эмитента.

За 20 рабочих дней до даты окончания купонного периода, в дату окончания которого решением Эмитента определена возможность досрочного погашения Облигаций по усмотрению Эмитента, Эмитент может принять решение о досрочном погашении Облигаций в дату окончания данного купонного периода. Данное решение принимается Единоличным исполнительным органом Эмитента.

Уведомление о принятии Эмитентом решения о досрочном погашении Облигаций публикуется Эмитентом как "Сообщение о сведениях, которые могут оказать существенное влияние на стоимость ценных бумаг акционерного общества" следующим образом:

- на лентах новостей информационных агентств "АК&М" и "Интерфакс", а также иных информационных агентств, уполномоченных федеральным органом исполнительной власти по рынку ценных бумаг на раскрытие информации на рынке ценных бумаг, - не позднее 1 (одного) дня с даты принятия решения о досрочном погашении Облигаций;
- на странице Эмитента в сети Интернет по адресу: <http://www.europlan.ru> - не позднее 2 (двух) дней с даты принятия решения о досрочном погашении Облигаций.

Данное уведомление среди прочих сведений должно включать в себя также стоимость досрочного погашения, срок и порядок осуществления Эмитентом досрочного погашения Облигаций.

Выплата номинальной стоимости и купонного дохода Облигаций при их досрочном погашении производится в рублях Российской Федерации в безналичном порядке в пользу владельцев Облигаций, являющихся таковыми по состоянию на конец операционного дня НДС, предшествующего 3 (третьему) рабочему дню до даты досрочного погашения Облигаций.

Досрочное погашение Облигаций производится денежными средствами в валюте Российской Федерации в безналичном порядке. Возможность выбора владельцами Облигаций формы погашения Облигаций не предусмотрена. Досрочное погашение Облигаций производится платежным агентом по поручению и за счет Эмитента, функции которого выполняет Некоммерческое партнерство "Национальный депозитарный центр".

Досрочное погашение Облигаций производится по номинальной стоимости. При этом выплачивается купонный доход по i -му купонному периоду, где i - порядковый номер купонного периода, в дату выплаты которого осуществляется досрочное погашение Облигаций выпуска.

Досрочное погашение Облигаций по усмотрению Эмитента осуществляется в отношении всех Облигаций выпуска.

Если дата досрочного погашения Облигаций приходится на выходной день - независимо от того, будет ли это государственный выходной день или выходной день для расчетных операций, - то выплата подлежащей сумме производится в первый рабочий день, следующий за выходным. Владелец Облигаций не имеет права требовать начисления процентов или какой-либо иной компенсации за такую задержку в платеже.

Приобретение Облигаций означает согласие приобретателя Облигаций с возможностью их досрочного погашения по усмотрению Эмитента.

Поручитель

Поручитель предоставляет для целей настоящего выпуска Облигаций обеспечение в виде поручительства в размере суммарной номинальной стоимости Облигаций (2 000 000 000 рублей) и совокупного купонного дохода по Облигациям.

В п.12.2 Решения о выпуске ценных бумаг и п. 9.1.2. пп. з) Проспекта ценных бумаг приведена Оферта о предоставлении обеспечения в форме поручительства для целей выпуска Облигаций от (далее - "Оферта"), которая является публичной и выражает волю Общества с ограниченной ответственностью "Европлан Авто" заключить договор поручительства на указанных в Оферте условиях и с соблюдением предусмотренной процедуры с любым лицом, желающим приобрести Облигации.

Оферта является безотзывной, то есть не может быть отозвана в течение срока, установленного для акцепта Оферты.

Акцепт Оферты может быть совершен только путем приобретения одной или нескольких Облигаций в порядке и на условиях, определенных Проспектом ценных бумаг и Решением о выпуске ценных бумаг. Приобретение Облигаций в любом количестве означает акцепт Оферты и, соответственно, заключение таким лицом договора поручительства (далее - "Договор поручительства") с Поручителем, по которому Поручитель несет солидарную с Эмитентом ответственность за исполнение Эмитентом обязательств перед владельцами Облигаций на условиях, установленных Офертой. Договор поручительства считается заключенным с момента возникновения у первого владельца Облигаций прав на такие Облигации, при этом письменная форма Договора поручительства считается соблюденной. С переходом прав на Облигацию к ее приобретателю переходят права по Договору поручительства в том же объеме и на тех же условиях, которые существуют на момент перехода прав на Облигацию. Передача прав, возникших из предоставленного обеспечения, без передачи прав на Облигацию является недействительной.

Поручитель отвечает за исполнение обязательств Эмитента перед владельцами Облигаций по выплате владельцам Облигаций их номинальной стоимости (основной суммы долга), выплате причитающихся процентов (купонного дохода), приобретению Эмитентом Облигаций в сроки и в порядке, установленном Проспектом ценных бумаг и Решением о выпуске ценных бумаг.

Поручитель несет ответственность перед владельцами Облигаций в размере суммарной номинальной стоимости Облигаций (2 000 000 000 рублей) и совокупного купонного

дохода по Облигациям (далее - "Сумма Обеспечения"), а в случае недостаточности Суммы Обеспечения для удовлетворения всех требований владельцев Облигаций, предъявленных ими к Поручителю в порядке, установленном Решением о выпуске ценных бумаг и Проспектом ценных бумаг, Поручитель распределяет Сумму Обеспечения между всеми владельцами Облигаций пропорционально предъявленным ими нижеуказанным образом требованиям. Сумма произведенных Поручителем платежей по Договорам поручительства, недостаточная для полного удовлетворения всех требований владельцев Облигаций, предъявленных ими к Поручителю в установленном Решением о выпуске ценных бумаг и Проспектом ценных бумаг порядке, при отсутствии иного соглашения погашает, прежде всего, основную сумму долга, а в оставшейся части - причитающиеся проценты (купонный доход) и/или сумму ответственности за неисполнение/ненадлежащее исполнение обязательств Эмитента по приобретению Облигаций.

В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Эмитентом обязательств по Облигациям, Поручитель и Эмитент несут солидарную ответственность. Поручитель обязуется отвечать за исполнение Эмитентом обязательств Эмитента по Облигациям только после того, как будет установлено, что Эмитент не исполнил обязательства по Облигациям, и только в той части, в которой Эмитент не исполнил такие обязательства.

Некоторые вопросы налогообложения

Налогообложение доходов по размещенным и размещаемым эмиссионным ценным бумагам Эмитента регулируется Налоговым кодексом Российской Федерации (далее - "НК"), а также иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, принятыми в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации.

Налоговые ставки

Вид дохода	Юридические лица		Физические лица	
	Резиденты	Нерезиденты	Резиденты	Нерезиденты
Купонный доход	24% (из которых: фед. бюджет – 6,5%; бюджет субъекта – 17,5%)	20%	13%	30%
Доход от реализации ценных бумаг	24% (из которых: фед. бюджет – 6,5%; бюджет субъекта – 17,5%)	–	13%	30%

Порядок налогообложения физических лиц

ВИД НАЛОГА – НАЛОГ НА ДОХОДЫ

К доходам от источников в Российской Федерации относятся:

- дивиденды и проценты, полученные от российской организации, а также проценты, полученные от российских индивидуальных предпринимателей и (или) иностранной организации в связи с деятельностью ее постоянного представительства в РФ;
- доходы от реализации в РФ акций или иных ценных бумаг, а также долей участия в уставном капитале организаций.

НАЛОГОВАЯ БАЗА

Доходом налогоплательщика, полученным в виде материальной выгоды, является материальная выгода, полученная от приобретения ценных бумаг. Налоговая база определяется как превышение рыночной стоимости ценных бумаг, определяемой с учетом предельной границы колебаний рыночной цены ценных бумаг, над суммой фактических расходов налогоплательщика на их приобретение. Порядок определения рыночной цены ценных бумаг и предельной границы колебаний рыночной цены ценных бумаг устанавливается федеральным органом, осуществляющим регулирование рынка ценных бумаг.

При определении налоговой базы по доходам по операциям с ценными бумагами учитываются доходы, полученные по следующим операциям:

- купли-продажи ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг;
- купли-продажи ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке ценных бумаг.

Доход (убыток) по операциям купли-продажи ценных бумаг определяется как разница между суммами доходов, полученными от реализации ценных бумаг, и документально подтвержденными расходами на приобретение, реализацию и хранение ценных бумаг,

фактически произведенными налогоплательщиком, либо имущественными вычетами, принимаемыми в уменьшение доходов от сделки купли-продажи.

К указанным расходам относятся:

- суммы, уплачиваемые продавцу в соответствии с договором;
- оплата услуг, оказываемых депозитарием;
- комиссионные отчисления профессиональным участникам рынка ценных бумаг, скидка, уплачиваемая (возмещаемая) управляющей компании паевого инвестиционного фонда при продаже (погашении) инвестором инвестиционного пая паевого инвестиционного фонда, определяемая в соответствии с порядком, установленным законодательством Российской Федерации об инвестиционных фондах;
- биржевой сбор (комиссия);
- оплата услуг регистратора;
- другие расходы, непосредственно связанные с покупкой, продажей и хранением ценных бумаг, произведенные за услуги, оказываемые профессиональными участниками рынка ценных бумаг в рамках их профессиональной деятельности.

Доход (убыток) по операциям купли-продажи ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, уменьшается (увеличивается) на сумму процентов, уплаченных за пользование денежными средствами, привлеченными для совершения сделки купли-продажи ценных бумаг, в пределах сумм, рассчитанных исходя из действующей ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации.

По операциям с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, размер убытка определяется с учетом предельной границы колебаний рыночной цены ценных бумаг.

К ценным бумагам, обращающимся на организованном рынке ценных бумаг, относятся ценные бумаги, допущенные к обращению у организаторов торговли, имеющих лицензию федерального органа, осуществляющего регулирование рынка ценных бумаг.

Под рыночной котировкой ценной бумаги, обращающейся на организованном рынке ценных бумаг, понимается средневзвешенная цена ценной бумаги по сделкам, совершенным в течение торгового дня через организатора торговли. Если по одной и той же ценной бумаге сделки совершались через двух и более организаторов торговли, налогоплательщик вправе самостоятельно выбрать рыночную котировку ценной бумаги, сложившуюся у одного из организаторов торговли. В случае если средневзвешенная цена организатором торговли не рассчитывается, за средневзвешенную цену принимается половина суммы максимальной и минимальной цен сделок, совершенных в течение торгового дня через этого организатора торговли.

Если расходы налогоплательщика на приобретение, реализацию и хранение ценных бумаг не могут быть отнесены непосредственно к расходам на приобретение, реализацию и хранение конкретных ценных бумаг, указанные расходы распределяются пропорционально стоимостной оценке ценных бумаг, на долю которых относятся указанные расходы. Стоимостная оценка ценных бумаг определяется на дату осуществления этих расходов.

В случае если расходы налогоплательщика не могут быть подтверждены документально, он вправе воспользоваться имущественным налоговым вычетом, предусмотренным абзацем первым подпункта 1 пункта 1 статьи 220 НК.

Убыток по операциям с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, полученный по результатам указанных операций, совершенных в налоговом периоде, уменьшает налоговую базу по операциям купли-продажи ценных бумаг данной категории.

Доход по операциям купли-продажи ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, которые на момент их приобретения отвечали требованиям, установленным для ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, может быть уменьшен на сумму убытка, полученного в налоговом периоде, по операциям купли-продажи ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг.

Дата фактического получения дохода:

- день выплаты дохода, в том числе перечисления дохода на счета налогоплательщика в банках либо по его поручению на счета третьих лиц - при получении доходов в денежной форме;
- день приобретения ценных бумаг.

Налоговая база по операциям купли-продажи ценных бумаг и операциям с финансовыми инструментами срочных сделок определяется по окончании налогового периода. Расчет и уплата суммы налога осуществляются налоговым агентом по окончании налогового периода или при осуществлении им выплаты денежных средств налогоплательщику до истечения очередного налогового периода.

При осуществлении выплаты денежных средств налоговым агентом до истечения очередного налогового периода налог уплачивается с доли дохода, определяемого в соответствии с настоящей статьей, соответствующей фактической сумме выплачиваемых денежных средств. Доля дохода определяется как произведение общей суммы дохода на отношение суммы выплаты к стоимостной оценке ценных бумаг, определяемой на дату выплаты денежных средств, по которым налоговый агент выступает в качестве брокера. При осуществлении выплаты денежных средств налогоплательщику более одного раза в течение налогового периода расчет суммы налога производится нарастающим итогом с зачетом ранее уплаченных сумм налога.

Стоимостная оценка ценных бумаг определяется исходя из фактически произведенных и документально подтвержденных расходов на их приобретение.

Под выплатой денежных средств понимаются выплата наличных денежных средств, перечисление денежных средств на банковский счет физического лица или на счет третьего лица по требованию физического лица.

При невозможности удержать у налогоплательщика исчисленную сумму налога источником выплаты дохода налоговый агент (брокер, доверительный управляющий или иное лицо, совершающее операции по договору поручения, договору комиссии, иному договору в пользу налогоплательщика) в течение одного месяца с момента возникновения этого обстоятельства в письменной форме уведомляет налоговый орган по месту своего учета о невозможности указанного удержания и сумме задолженности налогоплательщика. Уплата налога в этом случае производится в соответствии со статьей 228 НК.

Порядок налогообложения юридических лиц

ВИД НАЛОГА – НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ

К доходам относятся:

- выручка от реализации имущественных прав (доходы от реализации);
- внереализационные доходы в виде процентов по ценным бумагам и другим долговым обязательствам и/или от долевого участия в других организациях.

НАЛОГОВАЯ БАЗА

Доходы налогоплательщика от операций по реализации или иного выбытия ценных бумаг (в том числе погашения) определяются исходя из цены реализации или иного выбытия ценной бумаги, а также суммы накопленного процентного (купонного) дохода, уплаченной покупателем налогоплательщику, и суммы процентного (купонного) дохода, выплаченной налогоплательщику эмитентом. При этом в доход налогоплательщика от реализации или иного выбытия ценных бумаг не включаются суммы процентного (купонного) дохода, ранее учтенные при налогообложении.

Расходы при реализации (или ином выбытии) ценных бумаг определяются исходя из цены приобретения ценной бумаги (включая расходы на ее приобретение), затрат на ее реализацию, размера скидок с расчетной стоимости инвестиционных паев, суммы накопленного процентного (купонного) дохода, уплаченной налогоплательщиком продавцу ценной бумаги. При этом в расход не включаются суммы накопленного процентного (купонного) дохода, ранее учтенные при налогообложении.

Ценные бумаги признаются обращающимися на организованном рынке ценных бумаг только при одновременном соблюдении следующих условий:

- 1) если они допущены к обращению хотя бы одним организатором торговли, имеющим на это право в соответствии с национальным законодательством;
- 2) если информация об их ценах (котировках) публикуется в средствах массовой информации (в том числе электронных) либо может быть представлена организатором торговли или иным уполномоченным лицом любому заинтересованному лицу в течение трех лет после даты совершения операций с ценными бумагами;
- 3) если по ним рассчитывается рыночная котировка, когда это предусмотрено соответствующим национальным законодательством.

Рыночной ценой ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, для целей налогообложения признается фактическая цена реализации или иного выбытия ценных бумаг, если эта цена находится в интервале между минимальной и максимальной ценами сделок (интервал цен) с указанной ценной бумагой, зарегистрированной организатором торговли на рынке ценных бумаг на дату совершения соответствующей сделки. В случае реализации ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, по цене ниже минимальной цены сделок на организованном рынке ценных бумаг при определении финансового результата принимается минимальная цена сделки на организованном рынке ценных бумаг.

Под накопленным процентным (купонным) доходом понимается часть процентного (купонного) дохода, выплата которого предусмотрена условиями выпуска такой ценной бумаги, рассчитываемая пропорционально количеству дней, прошедших от даты выпуска

ценной бумаги или даты выплаты предшествующего купонного дохода до даты совершения сделки (даты передачи ценной бумаги).

В отношении ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, для целей налогообложения принимается фактическая цена реализации или иного выбытия данных ценных бумаг при выполнении хотя бы одного из следующих условий:

- 1) если фактическая цена соответствующей сделки находится в интервале цен по аналогичной (идентичной, однородной) ценной бумаге, зарегистрированной организатором торговли на рынке ценных бумаг на дату совершения сделки или на дату ближайших торгов, состоявшихся до дня совершения соответствующей сделки, если торги по этим ценным бумагам проводились у организатора торговли хотя бы один раз в течение последних 12 месяцев;
- 2) если отклонение фактической цены соответствующей сделки находится в пределах 20% в сторону повышения или понижения от средневзвешенной цены аналогичной (идентичной, однородной) ценной бумаги, рассчитанной организатором торговли на рынке ценных бумаг в соответствии с установленными им правилами по итогам торгов на дату заключения такой сделки или на дату ближайших торгов, состоявшихся до дня совершения соответствующей сделки, если торги по этим ценным бумагам проводились у организатора торговли хотя бы один раз в течение последних 12 месяцев.

Налоговая база по операциям с ценными бумагами определяется налогоплательщиком отдельно, за исключением налоговой базы по операциям с ценными бумагами, определяемой профессиональными участниками рынка ценных бумаг. При этом налогоплательщики (за исключением профессиональных участников рынка ценных бумаг, осуществляющих дилерскую деятельность) определяют налоговую базу по операциям с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, отдельно от налоговой базы по операциям с ценными бумагами, не обращающимися на организованном рынке ценных бумаг.

При реализации или ином выбытии ценных бумаг налогоплательщик самостоятельно в соответствии с принятой в целях налогообложения учетной политикой выбирает один из следующих методов списания на расходы стоимости выбывших ценных бумаг:

- по стоимости первых по времени приобретений (ФИФО);
- по стоимости последних по времени приобретений (ЛИФО);
- по средней стоимости единицы.

Налогоплательщики, получившие убыток (убытки) от операций с ценными бумагами в предыдущем налоговом периоде или в предыдущие налоговые периоды, вправе уменьшить налоговую базу, полученную по операциям с ценными бумагами в отчетном (налоговом) периоде (перенести указанные убытки на будущее) в порядке и на условиях, которые установлены статьей 283 НК.

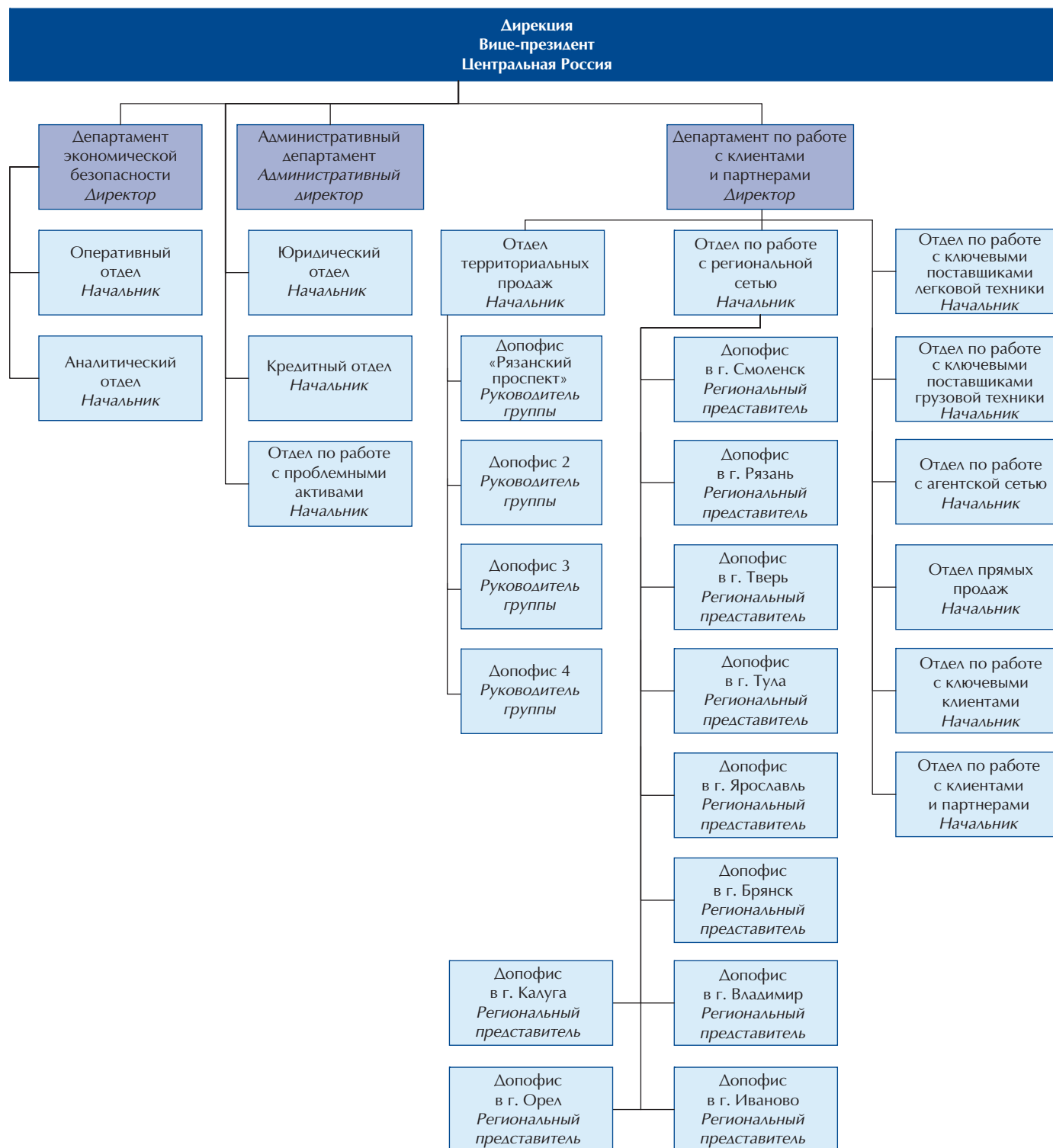
При этом убытки от операций с ценными бумагами, не обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, полученные в предыдущем налоговом периоде (предыдущих налоговых периодах), могут быть отнесены на уменьшение налоговой базы от операций с такими ценными бумагами, определенной в отчетном (налоговом) периоде. Убытки от операций с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке

ценных бумаг, полученные в предыдущем налоговом периоде (предыдущих налоговых периодах), могут быть отнесены на уменьшение налоговой базы от операций по реализации данной категории ценных бумаг.

В течение налогового периода перенос на будущее убытков, понесенных в соответствующем отчетном периоде от операций с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, и ценными бумагами, не обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, осуществляется отдельно по указанным категориям ценных бумаг соответственно в пределах прибыли, полученной от операций с такими ценными бумагами.

Приложение 1.

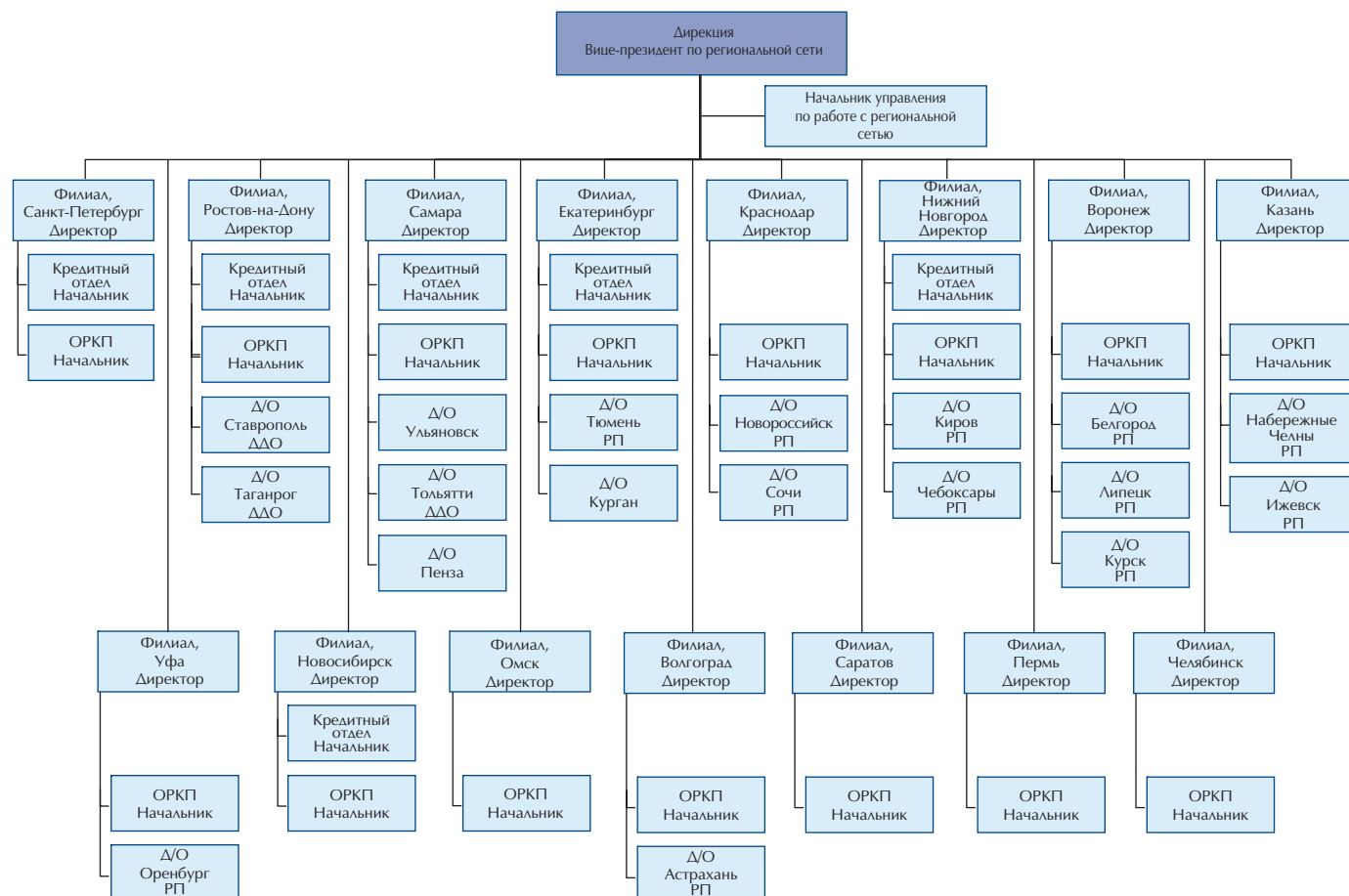
Организационная структура Дирекции по центральной России на 01.04.08 г.



Источник: данные Группы

Приложение 2.

Организационная структура Дирекции по региональной сети на 01.04.08 г.



Источник: данные Группы

Приложение 3.

Финансовая отчетность по US GAAP за 2007 г.



ZAO PricewaterhouseCoopers Audit
Kosmodamianskaya Nab. 52, Bld. 5
115054 Moscow, Russia
Telephone +7 (495) 967 6000
Facsimile +7 (495) 967 6001
www.pwc.com

REPORT OF INDEPENDENT AUDITORS

To the Board of Directors of the Europlan Group:

- 1 We have audited the accompanying combined balance sheets of the Europlan Group (the "Group") as at 31 December 2007 and 2006, and the related combined statements of income, cash flows and changes in shareholders' equity for the years then ended. These combined financial statements are the responsibility of the Group's management. Our responsibility is to express an opinion on these combined financial statements based on our audits.
- 2 We conducted our audits in accordance with auditing standards generally accepted in the United States of America. Those standards require that we plan and perform the audit to obtain reasonable assurance about whether the financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation. We believe that our audits provide a reasonable basis for our opinion.
- 3 In our opinion the accompanying financial statements referred to above present fairly, in all material respects, the financial position of the Group at 31 December 2007 and at 31 December 2006 and the results of its operations and its cash flows for the years then ended in conformity with accounting principles generally accepted in the United States of America.
- 4 This report is intended solely for the information and use of the boards of directors and management of the Company and Company's creditors, and is not intended to be and should not be used by anyone other than these specified parties.

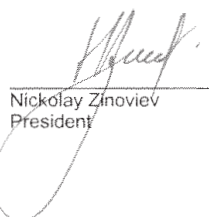
ZAO PricewaterhouseCoopers Audit

Moscow, Russia
20 May 2008

Europian Group
Combined Balance Sheets as at 31 December 2007 and 31 December 2006
(expressed in thousands of United States dollars unless indicated otherwise)

	Note	2007	2006
ASSETS			
Current assets			
Cash and cash equivalents	7	4 053	1 203
Current net investment in direct financing leases	8	203 539	92 135
Equipment purchased for leasing purposes, current portion		8 516	1 305
Advances paid to suppliers	9	23 359	14 286
VAT recoverable, current portion	10	25 302	10 389
Other assets, current portion	13	15 930	5 113
Total current assets		280 699	124 431
Non-current assets			
Non-current net investment in direct financing leases	8	181 564	84 780
Equipment purchased for leasing purposes, less current portion		-	-
VAT recoverable, less current portion	10	21 064	9 512
Other assets, less current portion	11	2 035	3 139
Property and equipment, net	13	3 638	1 516
TOTAL ASSETS		489 000	223 378
LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY			
Current liabilities			
Borrowings, current portion	14	109 731	25 855
Payable on acquisition of subsidiary, current portion	12	1 279	1 407
Advances received		13 727	5 933
Other liabilities	15	9 756	6 055
Total current liabilities		134 493	39 250
Non-current liabilities			
Borrowings, less current portion	14	279 368	140 128
Deferred tax liabilities	19	6 634	1 637
TOTAL LIABILITIES		420 495	181 015
Commitments and contingencies	24	-	-
Shareholders' equity			
Paid-in capital	16	33 340	25 841
Retained earnings		35 165	16 522
TOTAL SHAREHOLDERS' EQUITY		68 505	42 363
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY		489 000	223 378

Signed on behalf of the Board of Directors on 20 May 2008.


 Nickolay Zinoviev
 President


 Vadim Konstantinov
 Chief Financial Officer

The notes set out on pages 5 to 25 form an integral part of these combined financial statements.

1

Europlan Group**Combined Statements of Income for the Years Ended 31 December 2007 and 31 December 2006***(expressed in thousands of United States dollars unless indicated otherwise)*

	Note	2007	2006
Lease revenue – direct financing leases	22	62 719	29 311
Other revenue	17	8 148	2 206
Total revenue, before provision for bad and doubtful debt		70 867	31 517
Provision for bad and doubtful debt	8, 11	(2 835)	(628)
Total revenue after provision for bad and doubtful debt		68 032	30 889
Operating expenses	18	(22 171)	(12 938)
Operating income		45 861	17 951
Interest income		99	67
Interest expense		(24 630)	(9 718)
Net foreign exchange gains		6 618	3 267
Income before income taxes		27 948	11 567
Income tax expense	19	(6 805)	(2 875)
Net profit		21 143	8 692

The notes set out on pages 5 to 25 form an integral part of these combined financial statements.

2

Europplan Group
Combined Statements of Cash Flows for the Years Ended 31 December 2007 and 31 December 2006
(expressed in thousands of United States dollars unless indicated otherwise)

	Note	2007	2006
Cash flows from operating activities			
Cash received from customers, including advances received		384 664	169 009
Investment in direct financing leases, including advances paid		(514 629)	(211 971)
Cash paid to suppliers and employees		(35 134)	(20 466)
VAT paid		(95 068)	(40 989)
VAT received		68 849	30 126
Interest paid		(26 615)	(8 813)
Interest received		81	8
Income tax paid		(1 352)	(1 844)
Net cash used in operating activities		(219 204)	(84 940)
Cash flows from investing activities			
Proceeds from sale of property and equipment		1 068	330
Purchase of property and equipment		(2 961)	(1 392)
Expenses on acquisition of a the subsidiary		-	(5 134)
Other investing activities		(96)	(1 100)
Net cash used in investing activities		(1 989)	(7 296)
Cash flows from financing activities			
Issue of ordinary shares	16	5 000	-
Borrowings received		542 961	159 788
Borrowings repaid		(323 831)	(67 736)
Other		-	-
Net cash from financing activities		224 130	92 052
Foreign currency exchange losses		(87)	(116)
Net increase/(decrease) in cash and cash equivalents		2 850	(300)
Cash and cash equivalents at beginning of the year		1 203	1 503
Cash and cash equivalents at end of the year	7	4 053	1 203
Reconciliation of net income to net cash used in operating activities			
Net income		21 143	8 692
Adjustments to reconcile net income to net cash provided by operating activities			
Provision for bad and doubtful debt		2 835	628
Interest expense		(574)	1 509
Commission expense		(10)	(43)
Depreciation of property and equipment		952	806
Net foreign exchange gains		(6 630)	(3 267)
Income tax		(262)	(639)
Other		(1 181)	(238)
Changes in operating working capital, excluding cash and debt			
Deferred income		2 709	911
VAT		(26 218)	(10 504)
Increase in net investments in direct financing leases		(202 743)	(84 706)
Increase in other assets		(14 364)	3 231
Increase/(decrease) in other liabilities		528	(2 448)
Net increase in deferred taxation		4 611	1 128
Net cash used in operating activities		(219 204)	(84 940)

During 2007 dividends distributed to Staplio in the amount of USD 2 500 thousand (2006: USD 1 390 thousand) were converted into share capital and additional paid-in capital (refer to Note 16).

Europian Group
Combined Statements of Changes in Shareholders' Equity for the Years Ended 31 December 2007
and 31 December 2006

(expressed in thousands of United States dollars unless indicated otherwise)

	Number of shares	Paid-in capital	Retained earnings	Total shareholders' equity
Balance at 31 December 2005	5 060 210	24 451	9 220	33 671
Share issue (Note 16)				
- Common shares	2 780	1 390	-	1 390
Net profit	-	-	8 692	8 692
Dividends relating to 2004	-	-	(1 390)	(1 390)
Balance at 31 December 2006	5 062 990	25 841	16 522	42 363
Share issue (Note 16)				
- Common shares	15 000	7 499	-	7 499
Net profit	-	-	21 143	21 143
Dividends relating to 2005	-	-	(2 500)	(2 500)
Balance at 31 December 2007	5 077 990	33 340	35 165	68 505

The notes set out on pages 5 to 25 form an integral part of these combined financial statements.

4

Europplan Group**Notes to the Combined Financial Statements – 31 December 2007 and 31 December 2006***(expressed in thousands of United States dollars unless indicated otherwise)***1 Principal Activities**

These combined financial statements include the financial statements of ZAO "Europlan", Basilcom Trading Limited, OOO "Europlan Auto" and ZAO "Firma Kelvin" (together the "Group").

ZAO Europlan

ZAO Europlan (the "Company") is a closed joint-stock company incorporated under the laws of the Russian Federation. From the date of its incorporation and until 6 November 2003, the 100% shareholder of the Company was The U.S. Russia Investment Fund ("TUSRIF"). On 6 November 2003, 100% of the authorised, issued and outstanding shares of the Company passed to Staplio Enterprises Limited as part of an acquisition deal between The U.S. Russia Investment Fund and Baring Vostok Private Equity Fund.

Staplio Enterprises Limited ("Staplio") is a limited liability company, which has been incorporated under the laws of Cyprus as a vehicle for an investment interest of Baring Vostok Private Equity Fund in acquiring the Company's business. Prior to 31 December 2004 100% of Staplio's shares were owned by Baring Vostok Private Equity Fund. On 31 December 2004 25.63% of Staplio shares were sold by Baring Vostok Private Equity Fund to Capital International, part of Capital Group, for USD 10 000 thousand.

The principal business activity of the Company is providing lease financing of various types of equipment, real estate and automobiles to entrepreneurs and organisations within the Russian Federation.

The Company's registered address is 2/3 Paveletskaya Square, Moscow, 115054, Russia. The Company's actual business headquarter is located at 12 Mal. Sukharevskaya Square, Moscow, 127051, Russia.

The average number of the Company's employees during the year was 529 (2006: 362).

The Company has branches in Rostov-on-Don, St. Petersburg, Ekaterinburg, Nizhniy Novgorod, Krasnodar, Samara, Voronezh, Novosibirsk, Ufa and Kazan. In 2007 the Company provided its services in 68 regions (2006: 60 regions) of the Russian Federation.

Basilcom Trading Limited

Basilcom Trading Limited (the "Entity") is a limited liability company registered in Cyprus in accordance with the provisions of the Companies Law, Cap 113. The Entity's registered address is 5 Themistocles Dervis Street, Elenion Building, CY 1066, Nicosia, Cyprus.

From the date of its incorporation and until 6 November 2003, the 100% shareholder of the Entity was The U.S. Russia Investment Fund. On 6 November 2003, 100% of the authorised, issued and outstanding shares of the Entity passed to Staplio Enterprises Limited.

The Entity's principal activity is the provision of financing to the Company and optimisation of transactions between Staplio and the Company.

OOO Europlan Auto

OOO Europlan Auto ("EPA") is a limited liability company incorporated under the laws of the Russian Federation, is registered at: 2/3 Paveletskaya Square, Moscow, 115054, Russia.

EPA's principal activity is the provision of operating leases of equipment, passenger cars and real estate to the Company. EPA also acts as an agent insuring objects leased by the Company and receives agency fees from insurance companies.

On 6 November 2003, Staplio Enterprises Limited acquired 100% of the authorised, issued and outstanding shares of EPA from The U.S. Russia Investment Fund.

Europlan Group**Notes to the Combined Financial Statements – 31 December 2007 and 31 December 2006***(expressed in thousands of United States dollars unless indicated otherwise)*

1 Principal Activities (Continued)**ZAO "Firma Kelvin"**

ZAO "Firma Kelvin" ("Kelvin") is a closed joint-stock company incorporated under the laws of the Russian Federation. Since the date of incorporation and until December 2004, the 100% of shares of Kelvin were owned by OOO "Roton-I" and ZAO "Rolf-Holding". In December 2004, 100% of the authorised, issued and outstanding shares of Kelvin passed to the Company as part of an acquisition deal between OOO "Roton-I", ZAO "Rolf-Holding" and the Company.

The principal business activity of Kelvin is providing lease financing of automobiles to entrepreneurs and organisations within the Russian Federation.

2 Basis of Presentation

The combined financial statements are presented in US dollars (USD or "\$"), have been prepared on a combined basis as these entities are under common control and management of the Group. ZAO "Firma Kelvin" (Note 12) has been a subsidiary of the Company since 31 December 2004. All material intercompany balances and transactions have been eliminated in these combined financial statements.

Management combined the financial statements of EPA and the Entity with the financial statements of the Company for the first time as at 31 December 2003. On 14 December 2004, the Company entered into an agreement for the sale and purchase of 100% of shares of ZAO "Firma Kelvin" with ZAO "Rolf Holding" and OOO "Roton-I" (Refer to Note 12). Management consolidated the financial statements of Kelvin with the financial statements of the Company for the first time as at 31 December 2004.

3 Operating Environment of the Group

The majority of the Group's activities are carried out in the Russian Federation. The Russian Federation displays certain characteristics of an emerging market, including relatively high inflation and strong economic growth. Management is unable to predict all developments which could have an impact on the financial sector and consequently what effect, if any, they could have on the financial position of the Company.

The tax, currency and customs legislation within the Russian Federation is subject to varying interpretations and frequent changes. Furthermore, the need for further developments in the bankruptcy laws, the absence of formalised procedures for the registration and enforcement of collateral, and other legal and fiscal impediments contribute to the challenges faced by banks currently operating in the Russian Federation. The future economic direction of the Russian Federation is largely dependent upon the effectiveness of economic, financial and monetary measures undertaken by the Government, together with tax, legal, regulatory, and political developments.

The Group's assets and operations could be at risk in case of any further significant changes in the political and business environment. In addition, economic conditions continue to limit the volume of activity in the financial markets.

Recent volatility in global financial markets. Since the second half of 2007 there has been a sharp rise in foreclosures in the US subprime mortgage market. The effects have spread beyond the US housing market as global investors have re-evaluated their exposure to risks, resulting in increased volatility and lower liquidity in the fixed income, equity, and derivative markets. The volume of Eurobond issues and similar wholesale financing by Russian banks has significantly reduced since August 2007. Such circumstances may affect the ability of the Company to obtain new borrowings and refinance its existing borrowings at terms and conditions that applied to similar transactions in recent periods. Debtors and lessees of the Group may also be affected by the lower liquidity situation which could in turn impact their ability to repay their amounts owed. Management is unable to reliably estimate the effects on the Group's financial position of any further possible deterioration in the liquidity of the financial markets and their increased volatility.

Europian Group**Notes to the Combined Financial Statements – 31 December 2007 and 31 December 2006***(expressed in thousands of United States dollars unless indicated otherwise)*

4 Basis of Translation and Significant Accounting Policies

The following accounting policies have been used by the Group in preparing the historical cost financial statements of the individual entities forming the Group.

Combined financial statements of the Group have been prepared in US Dollars ("USD"). Transactions and balances not already measured in USD (primarily Rouble based transactions) have been remeasured into USD in accordance with the relevant provisions of Statement of Financial Accounting Standards ("SFAS") No. 52, "Foreign Currency Translation". The USD is the Group's functional and reporting currency.

The Company, EPA and Kelvin are domiciled in Russia and prepare their statutory accounting reports in accordance with the Regulations on Accounting and Reporting in the Russian Federation. The financial statements of the Company, EPA and Kelvin are based on statutory records, which are maintained in Russian Roubles (Roubles or "RR"), the official currency of the Russian Federation. They have been remeasured and adjusted in order to present the Group's financial position and the results of operations in USD and in accordance with accounting principles generally accepted in the United States of America ("US GAAP").

Under SFAS No. 52, revenues, costs, capital and non-monetary assets and liabilities are translated at historical exchange rates prevailing on the transaction dates. Monetary assets and liabilities are translated at exchange rates prevailing on the combined balance sheet date. Translation gains and losses from remeasurement of assets and liabilities that are not denominated in USD are credited or charged to the combined statement of income.

The exchange rates for 1 USD is 24.5462 Russian Roubles ("RUR") at 31 December 2007, 26.3311 RUR at 31 December 2006. The average exchange rates for 1 USD is 25.5770 RUR for 2007, 27.1770 RUR for 2006.

Future movements in the exchange rate between the USD and other currencies will affect the carrying values of the Company's monetary assets and liabilities denominated in currencies other than the USD. Such movements may also affect the Company's ability to realize non-monetary assets represented in USD in these combined financial statements. Accordingly, the remeasurement of underlying amounts to USD in these combined financial statements should not be construed as a representation that such amounts have been, could be, or will in the future be converted into USD at the exchange rates shown or at any other exchange rate.

Revenue recognition. The Group is the lessor in a number of leasing transactions, and these are accounted for in accordance with SFAS No. 13, "Accounting for Leases". At the inception of the lease each lease is classified as either a direct financing lease or operating lease, as appropriate. Under the direct financing lease method, the Group records the net investment in leases, which consists of the sum of the minimum lease term payments, net of amounts related to executory costs, initial direct costs, and unguaranteed residual value (gross investment) less the unearned finance lease income. The difference between the gross investment and the cost of the leased equipment for direct financing leases is recorded as unearned income at the inception of the lease. The unearned income is amortised over the life of the lease using the constant interest rate method.

Other revenue is directly related to leasing activity of the Group and is generally recorded by the Group on an accrual basis when the service has been provided.

Europian Group**Notes to the Combined Financial Statements – 31 December 2007 and 31 December 2006***(expressed in thousands of United States dollars unless indicated otherwise)***4 Basis of Translation and Significant Accounting Policies (Continued)**

Any excess of the subsidiary's fair values of assets acquired and liabilities assumed as at the date of acquisition over the cost of acquisition is allocated as a pro rata reduction of the amounts that otherwise would have been assigned to all of the acquired assets except financial assets, assets to be disposed of by sale, deferred tax asset and other current assets. The remaining excess is recognised as a gain in the period in which the business combination is completed.

Provision for bad and doubtful debt. Provision for bad and doubtful debt (the "provision") is maintained at a level believed by management to be adequate to absorb potential losses inherent in the Group's lease and accounts receivable portfolio. Management's determination of the adequacy of the provision is based on an evaluation of historical credit loss experience, current economic conditions, volume, growth, composition of the lease portfolio, and other relevant factors. The provision is increased by provisions for potential credit losses charged against income. Accounts are either written off or written down when the loss is both probable and determinable, after giving consideration to the customer's financial condition.

When an account is uncollectable, it is written off against the related provision for bad and doubtful debt. Such accounts are written off after all the necessary procedures have been completed and the amount of the loss has been determined. Subsequent recoveries of amounts previously written off are credited to the provision for bad and doubtful debt in the combined statement of income.

If the amount of the provision for bad and doubtful debt subsequently decreases due to an event occurring after the write-down, the release of the provision is credited to the provision for bad and doubtful debt in the combined statement of income.

Inception of the lease. The inception of the lease is considered to be the date of the lease agreement, or commitment if earlier. For purposes of this definition, a commitment shall be in writing, signed by the parties involved in the transaction, and shall specifically set forth the principal terms of the transaction.

Advances paid to suppliers. Advances paid to suppliers under equipment purchase agreements between the lessor and supplier are recognised when cash is advanced to suppliers and recorded at cost in the currency of net investment in lease to which they relate. When equipment purchased for leasing is received by the lessor, advances paid to suppliers are debited to equipment purchased for leasing purposes.

Equipment purchased for leasing purposes. Equipment purchased for leasing purposes represents equipment purchased under agreements between the lessor and supplier and is recognised when a title to the equipment passes from the supplier to lessor. When equipment is transferred to the lessee, equipment purchased for leasing purposes is debited to the net investment in direct financing leases net of advances received from lessees.

Cash and cash equivalents. Cash and cash equivalents include cash on hand and short term deposits with banks with maturities of 90 days or less.

Borrowing costs. Borrowing costs are deferred and expensed within the combined statement of income using the effective yield method.

Property and equipment. Property and equipment are stated at cost, less accumulated depreciation and provision for impairment where required. Where the carrying amount of an asset is greater than its estimated recoverable amount, it is written down to its recoverable amount and the difference is charged to the combined statement of income.

Equipment under operating leases is recorded at cost and depreciated on a straight-line basis over the lease term based on the Group's estimate of residual value.

Europian Group

Notes to the Combined Financial Statements – 31 December 2007 and 31 December 2006
(expressed in thousands of United States dollars unless indicated otherwise)

4 Basis of Translation and Significant Accounting Policies (Continued)

Depreciation. Depreciation is applied on a straight line basis over the following estimated useful lives of the assets:

Building 25 years; and

Equipment 3-5 years.

Additional paid-in capital. Additional paid-in capital represents the excess of contributions over the nominal value of the shares issued and other contributions from the shareholders.

Dividends. Dividends payable are not accounted for until they have been ratified at the Annual General Meeting of the respective entity.

Fair value of financial instruments. The fair market value of financial instruments, consisting of cash and cash equivalents, accounts receivable, accounts payable, all of which are included in current assets and current liabilities, approximates their carrying value due to their short-term nature (usually less than 90 days).

Management believes that the fair value of the borrowings approximates carrying value.

Income taxes. Deferred income tax assets and liabilities are recognised for future tax consequences attributable to differences between the combined financial statements' carrying amounts of existing assets and liabilities and their respective tax bases. Deferred tax assets and liabilities are measured using enacted tax rates in the years in which these temporary differences are expected to reverse. Valuation allowances in respect of deferred tax assets are recorded when it is considered more likely than not that such deferred tax assets will not be realised.

Salary related costs. The Group in the normal course of business, makes payments to the pension and social insurance funds of the Russian Federation on behalf of its employees. All of these payments are expensed when incurred and included within staff costs. The Group has no obligation to provide pensions to any of its management or staff and, accordingly, no provision for future pension costs is recorded.

Value added tax. Output value added tax is payable to tax authorities on the earlier of (a) collection of the receivables from customers or (b) delivery of the goods or services to customers. Input VAT is generally recoverable against output VAT upon receipt of the VAT invoice. The tax authorities permit the settlement of VAT on a net basis. VAT related to sales and purchases is recognised in the balance sheet on a gross basis. Where a provision has been made for the impairment of receivables, the impairment loss is recorded for the gross amount of the debtor, including VAT.

VAT recoverable represents the amount of VAT paid on assets acquired for leasing purposes. This VAT is recoverable from lease payments of the lessees (sales VAT).

VAT recoverable is carried at cost. At each reporting date, the management assess whether there is any indication of impairment of VAT recoverable. If any such indication exists, the management reduces the carrying amount of the asset to its recoverable amount. An impairment loss recognised in prior years is reversed if there has been a change in the estimates used to determine the recoverable amount.

Offsetting. Assets and liabilities are setoff and the net amount reported in the combined balance sheets only when there is a legally enforceable right to setoff. The Company follows the provisions of FASB Interpretation No. 39 Offsetting of Amounts Related to Certain Contracts (FIN 39) that defines right of setoff and specifies what conditions must be met to have that right.

Europian Group**Notes to the Combined Financial Statements – 31 December 2007 and 31 December 2006***(expressed in thousands of United States dollars unless indicated otherwise)*

5 Critical Accounting Estimates and Judgments in Applying Accounting Policies

The Group makes estimates and assumptions that affect the reported amounts of assets and liabilities within the next financial year. Estimates and judgments are continually evaluated and are based on management's experience and other factors, including expectations of future events that are believed to be reasonable under the circumstances. Management also makes certain judgments, apart from those involving estimations, in the process of applying the accounting policies. Judgments that have the most significant effect on the amounts recognized in the combined financial statements and estimates that can cause a significant adjustment to the carrying amount of assets and liabilities within the next financial year include:

Impairment losses on finance lease receivables. The Group regularly reviews its leasing portfolios to assess impairment. In determining whether an impairment loss should be recorded in the income statement, the Group makes judgements as to whether there is any observable data indicating that there is a measurable decrease in the estimated future cash flows from a leasing portfolio before the decrease can be identified with an individual lessee in that portfolio. This evidence may include observable data indicating that there has been an adverse change in the payment status of lessees in a group, or national or local economic conditions that correlate with defaults on assets in the group. Management uses estimates based on historical loss experience for assets with credit risk characteristics and objective evidence of impairment similar to those in the portfolio when scheduling its future cash flows. The methodology and assumptions used for estimating both the amount and timing of future cash flows are reviewed regularly to reduce any differences between loss estimates and actual loss experience.

Tax legislation. Russian tax, currency and customs legislation is subject to varying interpretations. Refer to Note 24.

6 Accounting Changes and New Accounting Pronouncements

SFAS 155 – In February 2006, the FASB issued Statement of Financial Accounting Standards 155 (SFAS 155), "Accounting for Certain Hybrid Financial Instruments - an amendment of FASB Statements 133 and 140." SFAS 155 allows financial instruments that have embedded derivatives to be accounted for as a whole, eliminating the need to separate the derivative from its host, if the holder elects to account for the whole instrument on a fair value basis. This new accounting standard was effective January 1, 2007. The adoption of SFAS 155 did not have a material impact on our financial statements.

SFAS 156 — In March 2006, the FASB issued Statement of Financial Accounting Standards No. 156 (SFAS 156), "Accounting for Servicing of Financial Assets — an amendment of FASB Statement No. 140." SFAS 156 requires that all separately recognized servicing rights be initially measured at fair value, if practicable. In addition, this Statement permits an entity to choose between two measurement methods (amortization method or fair value measurement method) for each class of separately recognized servicing assets and liabilities. This new accounting standard was effective January 1, 2007 and did not have a material impact on our financial statements.

FIN 48 — In July 2006, the FASB issued FIN 48 "Accounting for Uncertainty in Income Taxes — an interpretation of FASB Statement No. 109" to create a single model to address accounting for uncertainty in tax positions. FIN 48 clarifies that a tax position must be more likely than not of being sustained before being recognized in the financial statements. As required, the Company adopted the provisions of FIN 48 as of January 1, 2007. The following table summarizes the effect of the initial adoption of FIN 48. The adoption of FIN 48 did not have a material impact on our financial statements.

Europian Group**Notes to the Combined Financial Statements – 31 December 2007 and 31 December 2006***(expressed in thousands of United States dollars unless indicated otherwise)***6 Accounting Changes and New Accounting Pronouncements**

SFAS 158 — In September 2006, the FASB issued Statement of Financial Accounting Standards No. 158 (SFAS 158), "Employers' Accounting for Defined Benefit Pension and Other Postretirement Plans — an amendment of FASB Statements No. 87, 88, 106 and 132(R)." SFAS 158 requires recognition of the overfunded or underfunded status of pension and other postretirement benefit plans on the balance sheet. Under SFAS 158, gains and losses, prior service costs and credits and any remaining transition amounts under SFAS 87 and SFAS 106 that have not yet been recognized through net periodic benefit cost are recognized in accumulated other comprehensive income (loss), net of tax effects, until they are amortized as a component of net periodic benefit cost. Also, the measurement date — the date at which the benefit obligation and plan assets are measured — is required to be the company's fiscal year-end. As required, the Company adopted the provisions of FIN 48 as of January 1, 2007. The adoption of SFAS 158 did not have a material impact on our financial statements.

SFAS 157 — In September 2006, the FASB issued Statement of Financial Accounting Standards No. 157 (SFAS 157), "Fair Value Measurements." SFAS 157 provides a common definition of fair value and a framework for measuring assets and liabilities at fair values when a particular standard prescribes it. In addition, the Statement expands disclosures about fair value measurements. In February 2008, the FASB issued final Staff Positions that will (1) defer the effective date of this Statement for one year for certain non-financial assets and nonfinancial liabilities and (2) remove certain leasing transactions from the scope of the Statement. The Group will apply this new accounting standard to all other fair value measurements effective January 1, 2008. The Group does not expect the adoption to have a material impact on the financial statements.

SFAS 159 — In February 2007, the FASB issued Statement of Financial Accounting Standards No. 159 (SFAS 159), "The Fair Value Option for Financial Assets & Financial Liabilities — including an amendment of SFAS No. 115." SFAS 159 will create a fair value option under which an entity may irrevocably elect fair value as the initial and subsequent measurement attribute for certain financial assets and liabilities on a contract by contract basis, with changes in fair values recognized in earnings as these changes occur. SFAS 159 will become effective for fiscal years beginning after November 15, 2007. The Group will adopt this new accounting standard on January 1, 2008. The Group does not expect the adoption to have a material impact on the financial statements.

SFAS 141R & SFAS 160 — In December 2007, the FASB issued Statement of Financial Accounting Standards No. 141 (revised 2007) (SFAS 141R), "Business Combinations," and No. 160 (SFAS 160), "Non-controlling Interests in Consolidated Financial Statements, an amendment of ARB No. 51". SFAS 141R requires the acquiring entity in a business combination to recognize the assets acquired and liabilities assumed. Further, SFAS 141R also changes the accounting for acquired in-process research and development assets, contingent consideration, partial acquisitions and transaction costs. Under SFAS 160, all entities are required to report noncontrolling (minority) interests in subsidiaries as equity in the consolidated financial statements. In addition, transactions between an entity and noncontrolling interests will be treated as equity transactions. SFAS 141R and SFAS 160 will become effective for fiscal years beginning after December 15, 2008. The Group will adopt these new accounting standards on January 1, 2009. The management is currently reviewing the impact of SFAS 141R and SFAS 160 on our financial statements and expect to complete this evaluation in 2008.

7 Cash and Cash Equivalents

	2007	2006
Cash on hand	3	1
Cash and cash equivalents with banks		
- Denominated in RR	3 880	1 174
- Denominated in foreign currencies	170	28
Total cash and cash equivalents	4 053	1 203

Europlan Group**Notes to the Combined Financial Statements – 31 December 2007 and 31 December 2006***(expressed in thousands of United States dollars unless indicated otherwise)***8 Net Investment in Direct Financing Leases**

	2007	2006
Total lease payments	511 327	234 892
Less: Amounts representing executory costs (such as taxes and insurance) included in total lease payments	(24 685)	(10 446)
Minimum lease payments receivable	486 642	224 446
Less: Unearned finance lease income	(100 790)	(46 659)
Total net investment in direct financing leases before provision for bad and doubtful debt	385 852	177 787
Less: Provision for bad and doubtful debt	(749)	(872)
Net investment in direct financing leases	385 103	176 915
Less: Non-current investment in direct financing leases	(181 564)	(84 780)
Current net investment in direct financing leases	203 539	92 135

Movements in provision for net investment in direct financing leases are as follows:

	2007	2006
Provision for bad and doubtful debt as at 1 January	872	1 161
Charge of provision for bad and doubtful debt	706	805
Recovery of provision for bad and doubtful debt	(829)	(1 094)
Provision for bad and doubtful debt as at 31 December	749	872

As at 31 December 2007, there were 22 876 (2006: 11 718) direct finance leases expiring over the next five years. The Group normally structures its finance lease contracts so that the lessee makes a prepayment equal to 15-30% of the equipment purchase price at the beginning of the lease term. Risks related to the leased equipment such as damage caused by various reasons, theft and other are insured. The beneficiary under the insurance policy is the Group. Management believes that provision created for net investment in direct financing leases is adequate to absorb potential losses in the lease portfolio.

As at 31 December 2007 the fair value of net investment in lease approximates USD 385 103 thousand (2006: USD 176 915 thousand).

As at 31 December 2007 net investment in leases and fixed assets leased totalling USD 325 819 thousand (2006: USD 132 410 thousand) was pledged as collateral against the Group's borrowings (Note 14).

The weighted average effective annual interest rate as at 31 December 2007 approximates 20.32% for direct financing leases indexed to the USD, 19.93% for direct financing leases indexed to the Euro and 25.22% for direct financing leases in RUR. The weighted average effective annual interest rate as at 31 December 2006 approximated 20.58%, 20.16% and 26.58% respectively.

Europplan Group
Notes to the Combined Financial Statements – 31 December 2007 and 31 December 2006
(expressed in thousands of United States dollars unless indicated otherwise)

8 Net Investment in Direct Financing Leases (Continued)

The amount of executory costs incurred in 2007 and reimbursed by lessees was USD 9 353 thousand (2006: USD 4 525 thousand).

The aggregate residual value related to lease contracts existing at 31 December 2007 is USD 20 581 thousand (2006: USD 11 473 thousand).

Future minimum lease payments to be received:

As at 31 December 2007	Within 1 year	From 1 year to 2 years	From 2 year to 3 years	From 3 year to 4 years	From 4 year to 5 years	Total
Total lease payments to be received	270 441	172 716	63 755	3 866	549	511 327
Less: Amounts representing executory cost	(13 214)	(8 225)	(3 036)	(184)	(26)	(24 685)
Minimum lease payments receivable	257 227	164 491	60 719	3 682	523	486 642
As at 31 December 2006	Within 1 year	From 1 year to 2 years	From 2 year to 3 years	From 3 year to 4 years	From 4 year to 5 years	Total
Total lease payments to be received	121 284	80 209	31 516	1 825	58	234 892
Less: Amounts representing executory cost	(5 491)	(3 568)	(1 297)	(88)	(2)	(10 446)
Minimum lease payments receivable	115 793	76 641	30 219	1 737	56	224 446

The maturity structure of net investment in direct financing leases is further detailed in Note 22.

9 Advances Paid to Suppliers

Advances paid to suppliers represent payments to suppliers for equipment which will be subsequently transferred to lessees. In accordance with the Russian Civil Code, the lessor is not liable to the lessee if the supplier fails to fulfil its obligations under the equipment sale contract. The management of the Group estimated credit risk related to these advances and concluded that no provision is necessary for these prepayments as at 31 December 2007 (2006: no provision created).

10 VAT Recoverable

VAT recoverable represents the amount of VAT paid on the acquisition of equipment for direct financing leases. This VAT is recoverable from lease payments of the lessees. Since 1 January 2004 the VAT rate has been set at 18% and there has been no indication from legislative authorities that the rate will be changed in the foreseeable future. Management believes that this VAT will be recoverable during the term of the lease contract.

Europplan Group**Notes to the Combined Financial Statements – 31 December 2007 and 31 December 2006***(expressed in thousands of United States dollars unless indicated otherwise)***11 Other Assets**

	2007	2006
Deferred expense	11 793	3 883
Leased objects repossessed	2 549	1 256
Receivables from insurance companies	2 421	502
Prepaid taxes	1 548	2 064
Loan to related party	1 100	1 100
Debtors on leasing activity	65	60
Other	1 555	304
Provision for leased objects repossessed and debtors on leasing activity	(3 066)	(917)
Total other current and non-current assets	17 965	8 252
Less: Non-current assets	(2 035)	(3 139)
Total other current assets	15 930	5 113

Deferred expenses outstanding at 31 December 2007 include fees and commissions paid to international financial institutions in the amount of USD 5 252 thousand (31 December 2006: USD 1 821 thousand).

Such expenses are amortised over the terms of respective borrowings using the interest-rate method and included in income as an adjustment of interest expense.

Loan to related party represents loan provided by the Entity to Baring Vostok Capital Partners Ltd. The loan is repayable in 2021 and bears an interest rate of 9% p.a.

As at 31 December 2007 initial direct costs of the Group amounted to USD 6 242 (2006: USD 1 573).

12 Investment in Subsidiary

On 14 December 2004, the Company entered into an agreement with ZAO "Rolf Holding" and OOO "Roton-I" for the sale and purchase of 100% of the shares of ZAO "Firma Kelvin" for USD 5 174 thousand payable by cash in three instalments on 14 January 2005 (USD 10 thousand), 14 January 2006 (USD 3 757 thousand) and 30 June 2008 (USD 1 407 thousand). ZAO "Firma Kelvin" is a leasing company whose main activity is automobile leasing.

13 Property and Equipment, Net

	2007	2006
Property and equipment	5 409	2 454
Accumulated depreciation	(1 771)	(938)
Total property and equipment, net	3 638	1 516

Europlan Group**Notes to the Combined Financial Statements – 31 December 2007 and 31 December 2006***(expressed in thousands of United States dollars unless indicated otherwise)***14 Borrowings**

	2007	2006
BNP Paribas	110 000	-
OPIC	109 200	30 000
EBRD	52 143	55 833
DEG	24 411	24 883
IFC	22 302	14 075
Black Sea Trade and Development Bank	19 833	9 000
KfW	17 567	-
UniCredit Bank	13 100	16 640
FMO	10 000	10 000
Raiffeisen Bank	8 148	-
TUSRIF	2 395	2 395
Credit Europe Bank Ltd	-	3 000
WorldBusiness Capital	-	157
Total borrowings, current and non-current:	389 099	165 983
Less: Current portion	(109 731)	(25 855)
Total non-current borrowings	279 368	140 128
	2007	2006
BNP Paribas	36 667	-
EBRD	34 613	2 976
Black Sea Trade and Development Bank	9 000	4 667
Raiffeisen Bank	8 148	-
DEG	6 665	1 411
OPIC	5 000	-
IFC	3 936	1 429
UniCredit Bank	3 350	12 215
FMO	2 352	-
WorldBusiness Capital	-	157
Credit Europe Bank Ltd	-	3 000
Total borrowings, current portion	109 731	25 855

Borrowings outstanding as at 31 December 2007 represent borrowings from international and Russian financial and commercial institutions.

BNP Paribas

Borrowings from BNP Paribas are denominated in USD and are repayable in instalments with final maturity in 2010 and bear an interest rate calculated as LIBOR (3m) + 2.40% p.a.

As at 31 December 2006 no borrowings from BNP Paribas were outstanding.

Euoplan Group**Notes to the Combined Financial Statements – 31 December 2007 and 31 December 2006***(expressed in thousands of United States dollars unless indicated otherwise)***14 Borrowings (Continued)***Overseas Private Investments Corporation ("OPIC")*

Borrowings from Overseas Private Investments Corporation are denominated in USD and are repayable in instalments with final maturity in 2013 and bear an average interest rate of 7.77% p.a.

As at 31 December 2006 borrowings from the Overseas Private Investments Corporation were repayable in instalments with final maturity in 2011 and bore an average interest rate of 8.19% p.a.

European Bank for Reconstruction and Development ("EBRD")

Borrowings from the European Bank for Reconstruction and Development are denominated in USD and are repayable in instalments with final maturity in 2010 and bear an average interest rate of 8.63% p.a.

As at 31 December 2006 borrowings from the European Bank for Reconstruction and Development were repayable in instalments with final maturity in 2010 and bore an average interest rate of 8.56% p.a.

Deutsche Investitions und Entwicklungs Gesellschaft MBH ("DEG")

Borrowings from DEG are repayable in instalments with final maturity in 2012. The loans from DEG are denominated in USD and Euro ("EUR") and equal to USD 15 000 thousand and EUR 6 429 thousand. The loans bear an interest rate 6.25% p.a. for Euro loan and 8.28% for USD loan.

As at 31 December 2006 borrowings from DEG were repayable in instalments starting from 2007 with final maturity in 2012. The loans from DEG were denominated in USD and Euro ("EUR") and equal to USD 15 000 thousand and EUR 7 500 thousand. The loans bear an interest rate 6.25% p.a. for Euro loan and 8.28% for USD loan.

International Finance Corporation ("IFC")

Borrowings from IFC are repayable in instalments with final maturity in 2012. The loans from IFC are denominated in USD and RUR and equal to USD 4 214 thousand and RUR 444 000 thousand. The loans bear an average interest rate 8.75% p.a. for USD loan and 9.52% for RUR loan.

As at 31 December 2006 borrowings from IFC were repayable by instalments with final maturity in 2012 and were denominated in USD and RUR and equal to USD 1 428 thousand and RUR 333 000 thousand. The loans had an average interest rate 5.89% p.a. for USD loan and 9.48% for RUR loan.

Black Sea Trade and Development Bank

Borrowings from Black Sea Trade and Development Bank are denominated in USD and are repayable in instalments with final maturity in 2010 and bear an average interest rate of 7.99% p.a.

As at 31 December 2006 borrowings from Black Sea Trade and Development Bank were repayable in instalments with final maturity in 2009 and bear an average interest rate of 7.84% p.a.

KfW

Borrowings from KfW are denominated in EUR and are repayable in instalments with final maturity in 2011 and bear an interest rate calculated as EURIBOR (3m) + 1.95% p.a.

As at 31 December 2006 no borrowings from KfW were outstanding.

Europlan Group
Notes to the Combined Financial Statements – 31 December 2007 and 31 December 2006
(expressed in thousands of United States dollars unless indicated otherwise)

14 Borrowings (Continued)

Unicredit Bank

Borrowings from Unicredit Bank are repayable in instalments with final maturity in 2010. The loans from Unicredit Bank are denominated in USD and equal to USD 13 000 thousand. The loans bear an average interest rate 8.5% p.a. The Company also has revolving credit line with Unicredit Bank repayable in 2008 with outstanding balance of USD 100 thousand as at 31 December 2007. The credit line bears an average interest rate calculated as LIBOR (3m) + 3.25% p.a.

As at 31 December 2006 borrowings from Unicredit Bank were denominated in USD and RUR and equal to USD 5 000 thousand and RUR 150 000 thousand. The loans had an average interest rate 9% p.a. for USD loan and 13.65% for RUR loan. The Company also had revolving credit lines with Unicredit Bank repayable in 2007 with outstanding balances of USD 2 525 thousand and RUR 90 000 thousand as at 31 December 2006. The credit lines bear an average interest rate calculated as LIBOR (1m) + 5.6% p.a. for USD credit line and 10.1% for RUR credit line.

Nederlandse Financierings-Maatschappij voor Ontwikkelingslanden N.V. ("FMO")

Borrowings from FMO in amount of USD 10 000 thousand are repayable in instalments starting from 2008 with final maturity in 2012 and bear an interest rate of 8.13% p.a.

As at 31 December 2006 borrowings from FMO in amount of USD 10 000 thousand were repayable in instalments starting from 2008 with final maturity in 2012 and had an interest rate of 8.13% p.a.

Raiffeisen Bank

The Company has revolving credit line with Raiffeisen Bank repayable in 2008 with outstanding balance of RUR 200 000 thousand as at 31 December 2007. The credit line bears an interest rate calculated as MosPrime (1m) + 3.5% p.a.

As at 31 December 2006 no borrowings from Raiffeisen Bank were outstanding.

The US-Russia Investment Fund ("TUSRIF")

Loan from the Group's former shareholder (TUSRIF) is repayable in 2010 and bears an interest rate of 4.67% p.a.

As at 31 December 2006 the loan from TUSRIF was repayable in 2010 and bore an interest rate of 4.67% p.a.

Credit Europe Bank Ltd

As at 31 December 2007 there are no outstanding amounts on borrowings from Credit Europe Bank Ltd.

As at 31 December 2006 the Company had revolving credit lines with Credit Europe Bank Ltd (formerly ZAO Finance Bank) repaid in 2007 with outstanding balances of USD 3 000 thousand. The credit line had an interest rate calculated as LIBOR (3m) + 2.75% p.a.

WorldBusiness Capital

As at 31 December 2007 there were no outstanding amounts on borrowings from WorldBusiness Capital.

As at 31 December 2006 the Company had a loan from WorldBusiness Capital denominated in USD and repayable by instalments with final maturity in 2007. The loan had an interest rate calculated as LIBOR(6m) + 2% p.a. The principal and interest repayment on the borrowings from WorldBusiness Capital has been guaranteed by the Export-Import Bank of the United States.

Europian Group**Notes to the Combined Financial Statements – 31 December 2007 and 31 December 2006***(expressed in thousands of United States dollars unless indicated otherwise)***14 Borrowings (Continued)**

As at 31 December 2007, net investment in lease totalling USD 325 819 thousand (2006: USD 132 410 thousand) was pledged as collateral against the Group's borrowings in the amount of USD 378 457 thousand (2006: 154 488 thousand) (Note 8). Aggregated maturities of non-current borrowings outstanding as at 31 December 2007 were as follows:

	2007
2009	99 651
2010	73 905
2011	48 918
2012	30 494
Thereafter	26 400
Total non-current borrowings	279 368

On September 27, 2007 the Company registered two issues of rouble bonds for amounts of RUR 2 000 million and RUR 2 500 million. Both issues have the following repayment structure: 25% of original amount should be repaid on the 24th month after placement, 25% - on the 30th month after placement and 50% - on the 36th month after placement. The bonds have not been placed yet due to unattractive terms on local bonds market. Geographical analysis is disclosed in Note 21. The maturity structure of borrowings is detailed in Note 22.

15 Other Liabilities

	2007	2006
Accrued expenses	3 901	2 056
Deferred income	3 512	1 499
Taxation payable	2 144	1 535
Settlements with employees	-	363
Settlements with suppliers and contractors	145	455
Other liabilities	54	147
Total other liabilities	9 756	6 055

Deferred income represents the lease revenue portion of the prepaid lease payments. Accrued expenses include interest and commissions accrued under borrowings received.

16 Paid-in Capital

The registered and paid-in capital of companies included in these combined financial statements of the Group comprise:

	2007		2006	
	Number of shares	Amount	Number of shares	Amount
Europian	23 000	580	23 000	580
Basilcom Trading Limited	5 054 990	5 055	5 039 990	5 040
EPA	-	377	-	377
Total common shares	5 077 990	6 012	5 062 990	5 997

European Group**Notes to the Combined Financial Statements – 31 December 2007 and 31 December 2006***(expressed in thousands of United States dollars unless indicated otherwise)***16 Paid-in Capital (Continued)**

As at 31 December 2007, all common shares of the Company have a nominal value of RR 669.33 per share, rank equally and carry one vote. The nominal value of share capital of the Company in the Russian statutory financial statements as at 31 December 2007 was RR 15 395 thousand.

As at 31 December 2007, common shares of the Entity consisted of one class of shares with a nominal value of USD 1 per share, rank equally and carry one vote each. On 20 September 2007, share capital of the Entity has been increased through issuance of 15 000 common shares of USD 1 each at a premium of USD 499 per share. Payment for these shares was made by means of cash received from Entity's shareholders in the amount of USD 5 000 thousand and conversion of the dividends due to Entity's shareholders in the amount of USD 2 500 thousand (Refer to Note 19).

As at 31 December 2006, common shares of the Entity consisted of one class of shares with a nominal value of USD 1 per share, rank equally and carry one vote each. On 8 December 2006, share capital of the Entity has been increased through issuance of 2 780 common shares of USD 1 each at a premium of USD 499 per share. Payment for these shares was made by means of conversion of the dividends due to the Entity's shareholders in the amount of USD 1 390 thousand (Refer to Note 20).

Charter capital of EPA consists of registered equity units with a total nominal value of USD 377 thousand. The nominal value of charter capital of EPA in the Russian statutory financial statements as at 31 December 2007 was RR 10 817 thousand.

In accordance with the Russian legislation a participant's share upon withdrawing its interest shall be assessed as a share of EPA's net assets calculated based on the statutory accounting reports for the year, which precedes the year when a participant withdraws his interest (refer to Note 20). EPA's Charter establishes annual profit distribution pro rata participant's interest based on the statutory accounting reports of EPA.

17 Other Revenue

	2007	2006
Net result from reimbursement of executory costs	7 100	1 748
Gain on termination of lease contracts	596	111
Other	452	347
Total other revenue	8 148	2 206

18 Operating Expenses

	2007	2006
Staff costs	14 126	7 794
Office maintenance	2 147	1 449
Administrative expenses	2 354	1 573
Professional services	986	457
Depreciation of property and equipment	706	735
Advertising and marketing	747	384
Communication	694	362
Office supplies and minor equipment	246	73
Other taxes	41	63
Other	124	48
Total operating expenses	22 171	12 938

Europlan Group**Notes to the Combined Financial Statements – 31 December 2007 and 31 December 2006***(expressed in thousands of United States dollars unless indicated otherwise)***19 Income Tax**

Income tax expense is comprised of the following:

	2007	2006
Current tax charge	1 808	1 306
Deferred tax charge (net of benefit relating to the operating loss carried forward in the total amount of USD 883 thousand (2006: USD (410) thousand))	4 997	1 569
Income tax expense	6 805	2 875

The income tax rate applicable to the income of the Company, EPA and Kelvin is 24 percent during both 2007 and 2006. The income tax rate applicable to the Entity's income is 10 percent (2006: 10 percent). Thereafter the Entity will be subject to corporation tax at the rate of 10%. The related effect on the effective tax of the Group is reflected in "Effect of different tax rates" below.

	2007	2006
Profit before taxation	27 948	11 567
Theoretical tax charge at a statutory rate 24%	6 708	2 776
Tax effect of items which are not deductible or assessable for taxation purposes:		
- Non-deductible expenses	1 445	709
- Non-taxable income	(354)	(3)
- Non-taxable translation of foreign currency	(179)	(56)
- Other	(246)	(37)
Effect of different tax rates	(569)	(514)
Income tax expense	6 805	2 875

Differences between US GAAP and Russian statutory taxation regulations give rise to certain temporary differences between the carrying value of certain assets and liabilities for financial reporting purposes and for profit tax purposes. The tax effect of the movement on these temporary differences is recorded at the rate of 24 percent. No difference arose due to US GAAP and Cyprus statutory taxation regulation.

	2007	2006
Non-current deferred tax asset		
Tax losses carried forward	1 746	863
Provision for net investment in direct financing leases	922	429
Other assets	145	202
Premises and equipment, net	70	42
Gross deferred tax asset	2 883	1 536
Net deferred tax asset	2 883	1 536
Non-current deferred tax liability		
Lease revenue accrued for tax accounting purposes	(8 990)	(3 005)
Other liability	(527)	(168)
Gross deferred tax liability	(9 517)	(3 173)
Total net non-current deferred tax liability	(6 634)	(1 637)

Europlan Group**Notes to the Combined Financial Statements – 31 December 2007 and 31 December 2006***(expressed in thousands of United States dollars unless indicated otherwise)***19 Income Tax (Continued)**

The Group has tax losses of USD 1 746 thousand (2006: USD 863 thousand) to carry forward against future taxable income which will expire in 2015 if not utilised. These tax losses have been recognized as a deferred tax asset in these combined financial statements.

As at 31 December 2007, a net deferred tax liability in the amount of USD 6 634 thousand, represents income taxes payable through future revenues and is recorded as a deferred tax liability on the combined balance sheet.

The Group adopted FIN 48, "Accounting for Uncertainty in Income Taxes" as of January 1, 2007. The Group has no unrecognized tax benefits for uncertain tax positions as at 31 December 2007 and 2006.

20 Dividends and Distributable Reserves

During 2007 the Entity distributed dividends to Staplio in the amount of USD 2 500 thousand (2006: USD 1 390 thousand). This amount was contributed by shareholders into share capital and additional paid in capital of the Entity in 2007.

In accordance with Russian legislation, the Company and EPA distribute profits as dividends or transfer them to reserves (fund accounts) on the basis of financial statements prepared in accordance with Russian Accounting Rules. The Company's retained earnings under Russian Accounting Rules as at 31 December 2007 is USD 17 482 thousand (2006: USD 6 670 thousand). Distributable reserves of EPA under Russian Accounting Rules as at 31 December 2007 are USD 2 905 thousand (2006: USD 1 435 thousand). Distributable reserves of the Entity as at 31 December 2007 totalled USD 9 010 thousand (2006: USD 7 880 thousand).

21 Geographical Analysis and Currency Risk

Geographical analysis. At 31 December 2007, all Company's balances comprising cash and cash equivalents are held within the Russian banks and all lease agreements are concluded by the Company with Russian entities. Borrowings in the amount of USD 367 852 thousand are due to international financial institutions domiciled in France, the United States of America, United Kingdom, Greece, Germany and the Netherlands. Borrowings in the amount of USD 21 248 thousand are due to financial institutions domiciled in the Russian Federation.

Currency analysis. Currency risk is the risk that the value of financial instruments will fluctuate due to changes in foreign exchange rates. At the year end the Group had the majority of its balances in USD.

22 Interest Rate, Liquidity and Credit Risk

Interest rate risk. During 2007 financing of investment in leases was provided through borrowings from international financial institutions. The interest rate is fixed separately on each instalment on all borrowings except amounts due to OPIC of USD 80 000 thousand, amounts due to EBRD of USD 52 143 thousand, amounts due to DEG of USD 24 411 thousand, amounts due to IFC of USD 22 302 thousand, amounts due to BSTDB of USD 19 833 thousand, amounts due to Unicredit Bank of USD 13 000 thousand, amounts due to FMO of USD 10 000 thousand and amounts due to The U.S. Russia Investment Fund of USD 2 395 thousands, on which the interest rate is fixed for the entire term of the loans. At the same time, the effective interest rate on the leases stays invariable for the lease term. As a result the Group is exposed to certain interest rate risk.

Average interest rates applicable to the major components of the combined balance sheet have been disclosed within the notes relating to these components.

Liquidity risk. Liquidity risk is defined as the risk arising when the maturity of assets and liabilities do not match. The liquidity risk is managed by the management of the Group. The table below shows assets and liabilities by remaining contractual maturity at 31 December 2007.

Europlan Group**Notes to the Combined Financial Statements – 31 December 2007 and 31 December 2006***(expressed in thousands of United States dollars unless indicated otherwise)***22 Interest Rate, Liquidity and Credit Risk (Continued)**

	Demand and less than 1 month	From 1 to 6 months	From 6 to 12 months	From 1 to 2 years	More than 2 years	No stated maturity	Total
Assets							
Cash and cash equivalents	4 053	-	-	-	-	-	4 053
Net investment in direct financing leases	18 181	89 712	95 646	130 183	51 381	-	385 103
Equipment purchased for leasing purposes	3 241	5 275	-	-	-	-	8 516
Advances paid to suppliers	2 240	21 119	-	-	-	-	23 359
VAT recoverable	2 765	11 473	11 064	15 103	5 961	-	46 366
Other assets	1 108	10 815	4 007	792	1 243	-	17 965
Property and equipment, net	-	-	-	-	-	3 638	3 638
Total assets	31 588	138 394	110 717	146 078	58 585	3 638	489 000
Liabilities							
Borrowings	18 606	38 128	52 996	99 651	179 718	-	389 099
Payable on acquisition of the subsidiary	-	1 279	-	-	-	-	1 279
Advances received	1 316	12 411	-	-	-	-	13 727
Other liabilities	1 139	8 113	504	-	-	-	9 756
Deferred tax liability	-	-	-	-	-	6 634	6 634
Total liabilities	21 061	59 931	53 500	99 651	179 718	6 634	420 495
Net liquidity gap	10 527	78 463	57 217	46 427	(121 133)	(2 996)	68 505
Cumulative liquidity gap at 31 December 2007	10 527	88 990	146 207	192 634	71 501	68 505	-
Cumulative liquidity gap at 31 December 2006	8 539	43 360	85 181	98 894	42 484	42 363	-

Credit risk. The Group's maximum exposure to credit risk is generally reflected in the carrying amounts of financial assets on the combined balance sheet. The impact of possible netting of assets and liabilities to reduce potential credit exposure is not significant.

Europplan Group
Notes to the Combined Financial Statements – 31 December 2007 and 31 December 2006
(expressed in thousands of United States dollars unless indicated otherwise)

23 Segmental information

Basis for segment information. The Company evaluates its operations and financial information based on two geographical segments and divides its operating segments into the Central Russia Segment and Other Russian Regions segment, accordingly:

	Note	Centre	Regions	Unallocated	Total
2007					
Lease revenue – direct financing leases		31 962	30 757	-	62 719
Other revenue		6 628	1 520	-	8 148
Provision for bad and doubtful debts		-	-	(2 835)	(2 835)
Operating expenses		(13 380)	(7 945)	(846)	(22 171)
Staff costs		(9 341)	(4 786)	-	(14 127)
Office maintenance		(1 111)	(1 036)	-	(2 147)
Administrative expenses		(1 420)	(814)	(120)	(2 354)
Professional services		(197)	(86)	(703)	(986)
Depreciation of equipment		(528)	(179)	-	(707)
Advertisement and marketing		(302)	(444)	-	(746)
Communication		(337)	(357)	-	(694)
Office suppliers and minor equipment		(71)	(175)	-	(246)
Other taxes		(19)	(22)	-	(41)
Other operating expenses		(54)	(46)	(23)	(123)
Operating income		25 210	24 332	(3 681)	45 861
Interest income		-	-	99	99
Interest expense		-	-	(24 630)	(24 630)
Net foreign exchange gain		-	-	6 618	6 618
Income tax		-	-	(6 805)	(6 805)
Total assets		231 684	209 674	47 642	489 000
2006					
Lease revenue – direct financing leases		15 367	13 944	-	29 311
Other revenue		1 271	935	-	2 206
Provision for bad and doubtful debts		-	-	(628)	(628)
Operating expenses		(8 521)	(3 925)	(492)	(12 938)
Staff costs		(5 590)	(2 204)	-	(7 794)
Office maintenance		(939)	(510)	-	(1 449)
Administrative expenses		(608)	(638)	(327)	(1 573)
Professional services		(220)	(72)	(165)	(457)
Depreciation of equipment		(645)	(90)	-	(735)
Advertisement and marketing		(222)	(162)	-	(384)
Communication		(198)	(164)	-	(362)
Office suppliers and minor equipment		(9)	(64)	-	(73)
Other taxes		(48)	(15)	-	(63)
Other operating expenses		(42)	(6)	-	(48)
Operating income		8 117	10 954	(1 120)	17 951
Interest income		-	-	67	67
Interest expense		-	-	(9 718)	(9 718)
Net foreign exchange gain		-	-	3 267	3 267
Income tax		-	-	(2 875)	(2 875)
Total assets		116 338	85 947	21 093	223 378
		2007		2006	
Lease revenue – direct financing leases					
Cars			48 698		18 647
Equipment			13 608		10 087
Real estate			413		577
Total			62 719		29 311

Europlan Group**Notes to the Combined Financial Statements – 31 December 2007 and 31 December 2006***(expressed in thousands of United States dollars unless indicated otherwise)***24 Contingencies and Commitments**

Legal proceedings. From time to time and in the normal course of business, claims against the Group may be received. On the basis of own estimates and internal professional advice the Management believes that no material losses will be incurred and accordingly no provision has been made in these combined financial statements.

Tax legislation. Russian tax and customs legislation is subject to varying interpretations, and changes, which can occur frequently. Management's interpretation of such legislation as applied to the transactions and activity of the Group may be challenged by the relevant authorities.

The Russian tax authorities may be taking a more assertive position in their interpretation of the legislation and assessments, and it is possible that transactions and activities that have not been challenged in the past may be challenged. The Supreme Arbitration Court issued guidance to lower courts on reviewing tax cases providing a systemic roadmap for anti-avoidance claims, and it is possible that this will significantly increase the level and frequency of tax authorities scrutiny.

As a result, significant additional taxes, penalties and interest may be assessed. Fiscal periods remain open to review by the authorities in respect of taxes for three calendar years preceding the year of review. Under certain circumstances reviews may cover longer periods.

Russian transfer pricing legislation introduced 1 January 1999 provides the possibility for tax authorities to make transfer pricing adjustments and impose additional tax liabilities in respect of all controllable transactions, provided that the transaction price differs from the market price by more than 20%.

Controllable transactions include transactions with interdependent parties, as determined under the Russian Tax Code, all cross-border transactions (irrespective whether performed between related or unrelated parties), transactions where the price applied by a taxpayer differs by more than 20% from the price applied in similar transactions by the same taxpayer within a short period of time, and barter transactions. There is no formal guidance as to how these rules should be applied in practice. In the past, the arbitration court practice with this respect has been contradictory.

Tax liabilities arising from intercompany transactions are determined using actual transaction prices. It is possible with the evolution of the interpretation of the transfer pricing rules in the Russian Federation and the changes in the approach of the Russian tax authorities, that such transfer prices could potentially be challenged in the future. Given the brief nature of the current Russian transfer pricing rules, the impact of any such challenge cannot be reliably estimated; however, it may be significant to the financial condition and/or the overall operations of the Group.

Russian tax legislation does not provide definitive guidance in certain areas. From time to time, the Group adopts interpretations of such uncertain areas that reduce the overall tax rate of the Group. As noted above, such tax positions may come under heightened scrutiny as a result of recent developments in administrative and court practices; the impact of any challenge by the tax authorities cannot be reliably estimated; however, it may be significant to the financial condition and/or the overall operations of the entity.

As at 31 December 2007 the management estimated the Group has possible tax obligations from exposure to other than remote tax risks of USD 5 276 thousand (31 December 2006: USD 1 341 thousand).

Capital commitments. As at 31 December 2007 the Group has a commitment to purchase assets for leasing of USD 59 441 thousand (2006: USD 29 116 thousand).

Assets pledged. As at 31 December 2007 certain fixed assets leased and finance lease receivables are pledged as collateral for borrowings received by the Group (Note 8). The amount of net investment in direct financing leases represented by these collateralised fixed assets is USD 325 819 thousand (2006: USD 132 410 thousand).

Compliance with covenants. The Company is subject to certain covenants related primarily to its borrowings. Non-compliance with such covenants may result in negative consequences for the Company including growth in the cost of borrowings and declaration of default. The Company is in compliance with covenants as at 31 December 2007.

Europian Group
Notes to the Combined Financial Statements – 31 December 2007 and 31 December 2006
(expressed in thousands of United States dollars unless indicated otherwise)

25 Related Party Transactions

The Group entered into transactions with related parties including borrowings and lease financing in the normal course of business. The outstanding balances at the period end, income and expense items for the period are as follows:

	2007	2006
For the year ended 31 December:		
Common shares and additional contribution from shareholders	7 500	1 390
Dividends payable to shareholders	2 500	1 390
Interest on loan granted	99	67
As at 31 December:		
Amounts due from shareholders	166	67
Loan granted to shareholders	1 100	1 100
Guarantees received from shareholders	6 420	9 950

Guarantees received from related parties in the amount of USD 6 420 thousand outstanding as at 31 December 2007 were issued as a part of the ZAO "Firma Kelvin" acquisition to the former shareholders of ZAO "Firma Kelvin".

Loan granted to shareholders represents loan provided by the Entity to Baring Vostok Capital Partners Ltd. Loan is repayable in 2021 and bears an interest rate of 9% p.a.

In 2007 the total remuneration of the directors and key management personnel, including pension contributions, and discretionary compensation totalled USD 1 330 thousand (2006: USD 644 thousand).

26 Subsequent Events

As at 4 March 2008, the Company replaced an existing short-term credit line agreement with UniCredit Bank. Under the terms of the new credit agreements the overall limit on revolving credit line was increased up to USD 22 000 thousand, repayable in 2009. The credit line bears an average interest rate calculated as LIBOR (1m) + 5.5% p.a. for USD credit line and MosPrime (1m) + 4.5% for RUR credit line.

As at 28 March 2008, the Company entered into a credit agreement with ICICI Eurasia Bank LLC and ICICI Bank UK plc. Under the terms of the credit agreement, ICICI Eurasia Bank LLC and ICICI Bank UK plc are committed to provide a credit facility to the Company in the total amount of USD 25 000 thousand. Borrowings from ICICI Eurasia Bank LLC and ICICI Bank UK plc are repayable in instalments with final maturity in 2011 and bear an interest rate calculated as LIBOR (1m) + 2.5% p.a.