



# ГОДОВОЙ ОТЧЕТ 2014

Утвержден  
Единственным Участником ООО «Каркаде»  
«23» апреля 2015 г.  
Решение №04/2015

# ГODOBOЙ OTЧET 3A 2014 Г.

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ  
ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «КАРКАДЕ»

Генеральный директор  
Смирнов А. Е.

Главный бухгалтер  
Акимова Н. В.

Москва, 2015

**CARCADE**  
*изинз*

## СОДЕРЖАНИЕ

1.	Сведения об Обществе.....	6
2.	Положение Общества в отрасли .....	10
3.	Приоритетные направления развития Общества в 2014 году.....	15
3.1.	Увеличение объема и повышение качества лизингового портфеля .....	15
3.2.	Усиление финансовой устойчивости Общества.....	18
3.3.	Повышение качества обслуживания клиентов .....	19
4.	Перспективы развития Общества .....	20
5.	Отчет Совета директоров о результатах развития Общества в 2014 году.....	22
6.	Чистые активы Общества.....	24
7.	Отчеты о распределении чистой прибыли Общества между участниками Общества .....	24
8.	Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью Общества ...	25
9.	Перечень совершенных Обществом в отчетном году сделок, признаваемых в соответствии с законодательством крупными сделками .....	30
10.	Перечень совершенных Обществом в отчетном году сделок, признаваемых в соответствии с законодательством сделки, в совершении которых имеется заинтересованность .....	30
11.	Сведения о персональном составе Совета директоров .....	31
12.	Сведения о персональном составе Правления .....	33
13.	Единоличный исполнительный орган ООО «Каркаде» .....	34
14.	Сведения о размерах вознаграждения по каждому органу управления .....	34

## СВЕДЕНИЯ ОБ ОБЩЕСТВЕ

ООО «Каркаде» (лизинговая компания CARCADE) — одна из крупнейших частных автолизинговых компаний России. Основана в 1996 году. С 2003 года входит в состав восточно-европейского финансового холдинга Getin:

[www.getin.pl](http://www.getin.pl)

ООО «Каркаде» специализируется на услугах финансовой аренды легкового и легкого коммерческого транспорта для малого и среднего бизнеса. Клиентами компании являются более 30 000 российских предпринимателей, общее количество заключенных договоров лизинга превышает 55 000.

### МИССИЯ ООО «КАРКАДЕ»



*Используя опыт и инновации, мы делаем услуги лизинга качественнее и доступнее, стремясь превосходить ваши ожидания.*



*Мы верим, что успех зависит от долгосрочных и взаимовыгодных отношений, поэтому создаем атмосферу доверия и искренности.*



*Каждый клиент для нас уникален, а сотрудник талантлив.*

В 2014 году стоимость новых заключенных Обществом договоров финансовой аренды (лизинга), по которым в течение года началось финансирование составила 27,92 миллиардов рублей, величина лизингового портфеля Общества на 31.12.2014 г. – 27,12 миллиарда рублей.

### КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ БИЗНЕСА ООО «КАРКАДЕ», МЛРД РУБ.



### СТРУКТУРА НОВОГО БИЗНЕСА ООО «КАРКАДЕ» В 2014 ГОДУ ПО ПРЕДМЕТАМ ЛИЗИНГА

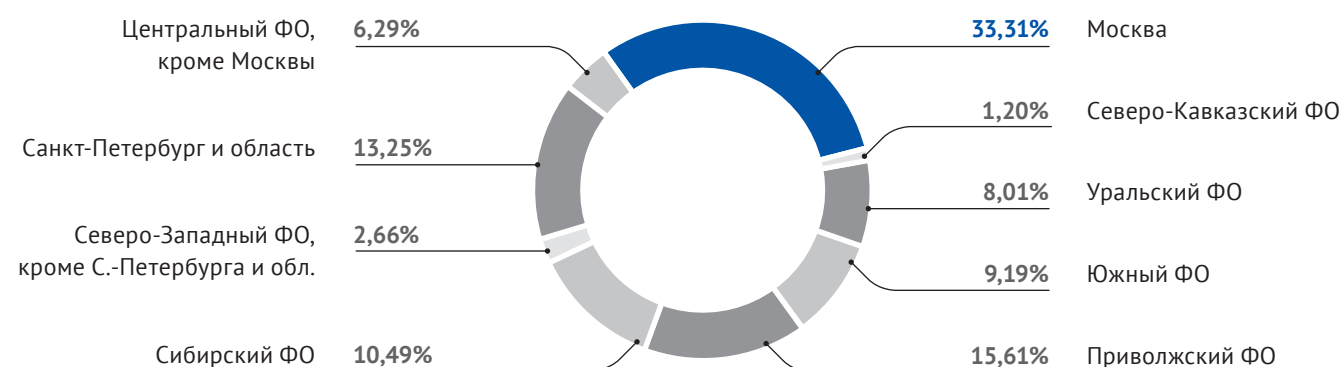


### РАСПРЕДЕЛЕНИЕ НОВОГО БИЗНЕСА ООО «КАРКАДЕ» В 2014 ГОДУ ПО КЛИЕНТАМ:





### СТРУКТУРА НОВОГО БИЗНЕСА ООО «КАРКАДЕ» В 2014 ГОДУ ПО РЕГИОНАМ РФ



## 75

Офисов продаж

CARCADE сотрудничает с более 3000 автосалонами по всей России. Специализация CARCADE на услуге автолизинга позволяет компании выстраивать долгосрочные и взаимовыгодные отношения с крупнейшими импортерами и автопроизводителями. Сеть продаж ООО «Каркаде» насчитывает 75 офисов продаж в 55 городах России.

## 55

Городов России

## 95,4 %

Индекс удовлетворенности новых клиентов

Общество уделяет высокое внимание исследованиям уровня удовлетворенности клиентов. В качестве основной методики определена методика CSI (Customer Satisfaction Index – индекс удовлетворенности клиентов) Стокгольмской экономической школы. По итогам 2014 года индекс CSI новых клиентов составил 95,4%. Индекс CSI клиентов, работающих с компанией более полугода, составил 84%.

- |                  |                 |                   |                     |               |
|------------------|-----------------|-------------------|---------------------|---------------|
| 1. Архангельск   | 12. Ижевск      | 23. Магнитогорск  | 34. Пенза           | 45. Тверь     |
| 2. Астрахань     | 13. Иркутск     | 24. Москва        | 35. Пермь           | 46. Тольятти  |
| 3. Барнаул       | 14. Казань      | 25. Мурманск      | 36. Ростов-на-Дону  | 47. Томск     |
| 4. Белгород      | 15. Калининград | 26. Наб. Челны    | 37. Рязань          | 48. Тула      |
| 5. Брянск        | 16. Калуга      | 27. Нижневартовск | 38. Самара          | 49. Тюмень    |
| 6. Владимир      | 17. Киров       | 28. Н. Новгород   | 39. Санкт-Петербург | 50. Улан-Удэ  |
| 7. Волгоград     | 18. Кемерово    | 29. Новокузнецк   | 40. Саратов         | 51. Ульяновск |
| 8. Вологда       | 19. Краснодар   | 30. Новороссийск  | 41. Сочи            | 52. Уфа       |
| 9. Воронеж       | 20. Красноярск  | 31. Новосибирск   | 42. Ставрополь      | 53. Чебоксары |
| 10. Екатеринбург | 21. Курск       | 32. Омск          | 43. Сургут          | 54. Челябинск |
| 11. Иваново      | 22. Липецк      | 33. Оренбург      | 44. Сыктывкар       | 55. Ярославль |

## 02

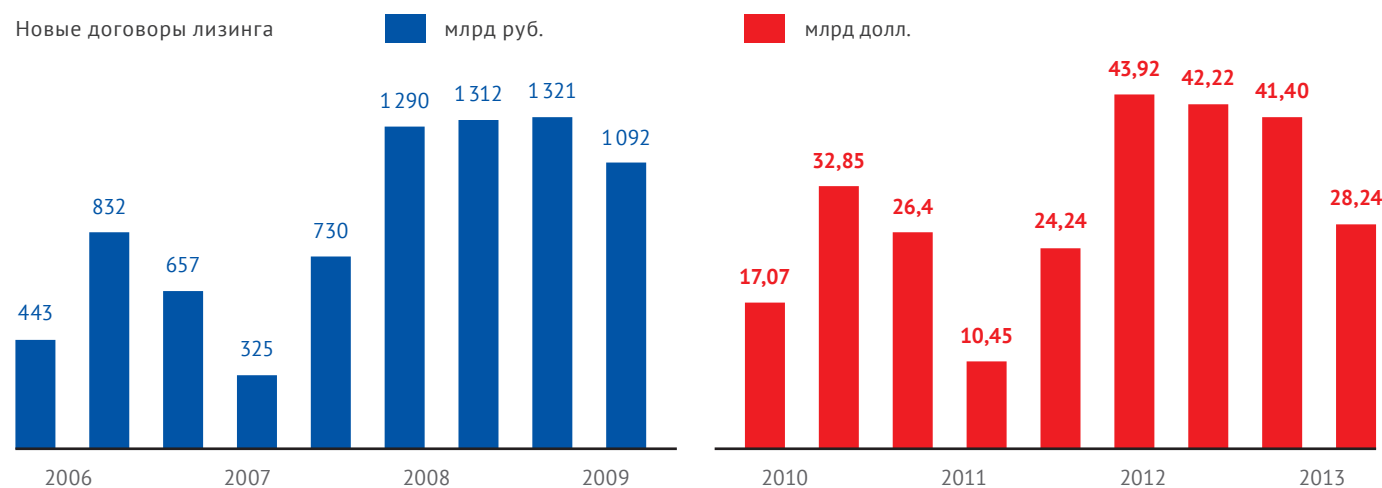
ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА  
РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛИЗИНГАПОЛОЖЕНИЕ  
ОБЩЕСТВА В ОТРАСЛИ

В 2014 году под воздействием негативных макроэкономических и внешнеполитических факторов, а также в силу ухудшения условий привлечения внешних финансовых ресурсов и девальвации национальной валюты, на рынке лизинга наметились негативные тенденции, значительно усилившиеся во втором полугодии.

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» (RAEX) в марте 2015 года подвело итоги исследования российского рынка лизинга за 2014 год. Согласно данным исследования, на российском рынке лизинга объем нового бизнеса (стоимость имущества, переданного в лизинг) за 2014 год составил около 680 млрд рублей (-13% к 2013 году). Сокращение объема нового бизнеса у ТОП-20 лизинговых компаний за 2014 год составило порядка 11%. Сумма новых лизинговых договоров за прошлый год составила около 1 трлн рублей (-23% к 2013 году).

В марте 2015 года было опубликовано исследование «Лизинг России – 2014», проведенное профессором В. Д. Газманом под эгидой Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Согласно данным исследования, стоимость новых заключенных в течение 2014 года договоров лизинга сократилась по сравнению с аналогичным показателем 2013 года на 17,34%. Исходя из этого показателя авторы исследования определили, что объем нового бизнеса на лизинговом рынке России в 2014 году составил 1092 млрд рублей с учетом НДС или 28,24 млрд долларов по среднегодовому курсу валют. Это означает, что в долларовом исчислении имело место сокращение объемов нового бизнеса в 2014 году почти на 31,8% к показателям 2013 года.

## РАЗВИТИЕ ЛИЗИНГА В РОССИИ В ПЕРИОД 2006-2013 ГГ.



Источники информации для графика:  
данные исследования эксперта отрасли  
профессора Высшей Школы Экономики  
В.Д. Газмана

Расчет квартальной ритмичности заключения договоров лизинга в 2014 году показывает выраженную волатильность: I квартал – 22,1%; II квартал – 29,9%; III квартал – 20,7%; IV квартал – 27,3%.

## КЛЮЧЕВЫМИ ТЕНДЕНЦИЯМИ НА РЫНКЕ ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ В 2014 ГОДУ СТАЛИ:

1

**Общее снижение активности лизингополучателей**, которые относятся к компаниям различной формы собственности (ООО, ЗАО, ОАО и др.), выразилось в снижении объемов нового бизнеса в целом по рынку. Снижение активности лизингополучателей отражает ухудшение условий для ведения бизнеса в России в 2014 году и нарастание негативных тенденций в экономике. Сегмент автолизинга в меньшей степени испытал последствия снижения уровня клиентской активности – большая доля розничных сделок и ликвидность предмета лизинга способствовали развитию автолизинга в 2014 году.

2

**Адаптация предложений лизинговых операторов** к изменившимся рыночным условиям. Согласно данным исследования «Лизинг России – 2014», средняя продолжительность договоров лизинга, заключаемых компаниями-лизингодателями с лизингополучателями, составила 79 месяцев. Это самый высокий показатель за всю историю наших исследований российского рынка лизинговых услуг (в 2013 году – 72 месяца, в 2012 году – 68 месяцев). Это отражает стремление лизингополучателей снизить ежемесячную финансовую нагрузку в условиях общего снижения финансовых возможностей, а также говорит о поступательном развитии лизинговых услуг как инструмента для долгосрочного инвестирования.

3

**Увеличение стоимости привлечения заемных средств и снижение уровня их доступности.** Лизинговые

операторы в 2014 году столкнулись с проблемой привлечения кредитных средств для фондирования лизинговых сделок. К середине 2014 года ставки фондирования в среднем по рынку увеличились в диапазоне от 0,5 до 2% к началу 2014 года. В декабре 2014 года после решения Центрального Банка РФ о повышении размера ключевой ставки до 17%, стоимость привлечения средств на внешних рынках увеличилась на несколько процентных пунктов. Из-за сложностей с привлечением средств для фондирования сделок, многие лизингодатели не смогли профинансировать запланированный объем сделок.

4

**Увеличение стоимости лизинга.** Учитывая увеличивающуюся стоимость средств, привлекаемых для фондирования сделок, возросшее значение риск-факторов и колебание курсов валют, участники рынка в конце IV квартала 2014 года увеличили ставки по лизингу. Средний рост ставок составил 7%.

5

**Увеличение доли автолизинга.** Нарастание «розничных» сделок в 2014 году способствовало увеличению доли крупнейшего сегмента автолизинга в объеме нового бизнеса – согласно данным «Эксперт РА», автолизинг стал крупнейшим сегментом по доле в сумме новых договоров лизинга (33,1% за 2014 год против 24,9% за 2013 год) и нарастил абсолютные объемы (с 323,7 млрд рублей за 2013 год до 331 млрд рублей за 2014 год). По данным исследования В.Д. Газмана,

удельный вес лизинговых сделок с автотранспортом составил 29,4% от всех сделок лизинга, заключенных в 2014 году. По итогам 2013 года этот показатель составлял 24,2%. Факторами, способствовавшими росту лизинга автотранспорта, стали активное участие лизинговых компаний в «розничных» сделках, а также высокая ликвидность этого имущества, что является значимым фактором для лизинговых компаний в условиях снижения платежеспособности лизингополучателей.

6

**Увеличение доли проблемной задолженности.** По оценке «Эксперт РА», доля проблемных активов с учетом вынужденных реструктуризаций на рынке составляет не менее 10%. За 2014 год доля проблемных активов выросла с 6% до 10% в портфеле компаний. Доля реструктурированных сделок в совокупном портфеле лизингодателей в среднем по рынку составляет не менее 15% на 1 января 2015. При этом доля реструктуризации по крупным сделкам достигла порядка 40% на ту же дату. Не менее трети таких реструктуризаций сделок «Эксперт РА» считает вынужденными и относит к проблемным активам. По итогам всего 2014 года с учетом финансового кризиса декабря 2014 года, эти негативные для отрасли значения увеличились. Лизингополучателями, для которых характерен наибольший рост объема просроченных платежей, стали в основном компании, занимающиеся строительством и грузоперевозками.

РАЗВИТИЕ АВТОЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ CARCADE В 2014 ГОДУ

В 2014 году компания CARCADE продолжила работу в сегменте оказания услуг финансовой аренды (лизинга) легковых автомобилей, легкого коммерческого транспорта, коммерческих и грузовых автомобилей индивидуальным предпринимателям и компаниям различной формы собственности, представляющим малый и средний бизнес. По итогам 2014 года объем нового бизнеса CARCADE составил 18,67 млрд рублей (показатель рассчитан по методике Leaseurope, которую использует «Эксперт РА» с 2014 года) и увеличился к 2013 году на 4,5%.

87,32% нового бизнеса компании – сделки по передаче в финансовую аренду легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта; 10% нового бизнеса компании приходятся на сделки с коммерческим и грузовым транспортом; остальной объем сделок — договоры по передаче в лизинг погрузчиков, складской техники, дорожно-строительной техники и других видов имущества.

Таким образом, автолизинг, на долю которого приходится более 97% нового бизнеса CARCADE, остается приоритетным сегментом для компании.

В 2014 году на сделки с клиентами, представляющими малый бизнес (годовая выручка до 400 млн рублей), пришлось 90,3% нового бизнеса CARCADE; 7% — сделки с клиентами, относящимися к среднему бизнесу (годовая выручка от 400 млн рублей до 1 млрд рублей). Остальные лизинговые сделки заключены с лизингополучателями, относящимися к крупному бизнесу (годовая выручка от 1 млрд рублей).

ФИНАНСИРОВАНИЕ ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК

В 2014 году CARCADE продолжила успешное сотрудничество с банками-партнерами, большинство из которых входят в ТОП-10 отечественных банков, специализирующихся на корпоративном кредитовании (ОАО «Банк ВТБ», АО «Альфа-Банк», АО «Газпромбанк», АО «ЮниКредитБанк», ОАО «Банк Москвы», АО «Глобэксбанк», ПАО «Банк Зенит» и др.). Это позволило компании оперативно финансировать новые сделки, удовлетворять текущие заявки клиентов и создавать новые лизинговые программы.

В 2014 году компания привлекла 9,9 млрд рублей банковских кредитов в качестве ресурсов для обеспечения финансирования лизинговых сделок. Этот показатель на 12,5 % выше объема кредитных средств, привлеченных компанией в 2013 году.

Привлечение внешнего финансирования происходило на фоне изменения финансовых институтами кредитной политики, пересмотра действующих инструментов риск-менеджмента в первой половине года и резкой девальвации курса национальной валюты в конце года.

Важным преимуществом CARCADE в сфере привлечения внешнего финансирования стала высокая степень диверсификации круга партнеров из числа ведущих банков, финансово-инвестиционных компаний и биржевых участников – в 2014 году компания пользовалась многочисленными предложениями сформированного пула проверенных контрагентов.

МЕСТО В РЭНКИНГАХ

Согласно данным исследования российского рынка лизинга в 2014 году, опубликованного рейтинговым агентством «Эксперт РА», специализированная автолизинговая компания CARCADE заняла девятое место в рейтинге представленных в России лизинговых операторов по показателю «объем нового бизнеса». Таким образом, компания сохранила свои позиции в «Топ-20» российских лизингодателей по итогам 2014 года (в аналогичном рейтинге за 2013 год компания также заняла девятое место).



В рейтингах исследования «РА Эксперт» также отражены другие рыночные позиции компании по итогам 2014.

3 / 96

Третье место в общем рейтинге компаний, предоставляющих услуги лизинга легкового автотранспорта (96 респондентов).

10 / 96

Десятое место в общем рейтинге компаний, предоставляющих услуги лизинга грузового автотранспорта (96 респондентов).

4 / 104

Четвертое место в общем рейтинге компаний по количеству заключенных сделок в отчетный период (104 респондента).

3 / 83

Третье место в общем рейтинге компаний, работающих с малым бизнесом (83 респондента).

9 / 72

Девятое место в общем рейтинге компаний, работающих со средним бизнесом (72 респондента).

В исследовании приняли участие 112 лизинговых компаний, общий объем сделок которых составляет 93% всего лизингового рынка.



Согласно результатам ежегодного исследования «Лизинг России», компания CARCADE по итогам работы в 2014 году занимает:



# 9

**ДЕВЯТОЕ МЕСТО В РЭНКИНГЕ РОССИЙСКИХ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ ПО РАЗМЕРУ ЛИЗИНГОВОГО ПОРТФЕЛЯ (76 ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ-РЕСПОНДЕНТОВ).**

Самые высокие позиции  
среди частных лизинговых операторов, работающих в РФ:

## 2 / 51

Второе место в рейтинге лизинговых компаний, работающих с малым бизнесом по первоначальной стоимости имущества, переданного в финансовую аренду компаниям малого бизнеса (51 лизингодатель-респондентов).

## 2 / 66

Второе место в рейтинге лизинговых операторов в сегменте «Легковые автомобили» по стоимости новых договоров лизинга (66 лизингодатель-респондентов).

## 2 / 27

Второе место в рейтинге лизинговых операторов в сегменте «Пассажирские микроавтобусы» по стоимости новых договоров лизинга (27 лизингодатель-респондентов).

## 3 / 68

Третье место в общем рейтинге компаний, предоставляющих услуги лизинга автотранспорта по стоимости новых договоров лизинга (68 лизингодатель-респондентов).

## 9 / 65

Девятое место в рейтинге лизинговых операторов в сегменте «Грузовой автотранспорт» по стоимости новых договоров лизинга (65 лизингодатель-респондентов).

## 7 / 50

Седьмое место в рейтинге лизинговых операторов в сегменте «Погрузчики» по стоимости новых договоров лизинга (50 лизингодатель-респондентов).

В исследовании приняли участие 112 лизинговых компаний, общий объем сделок которых составляет 93% всего лизингового рынка.

# 03

## ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА В 2014 ГОДУ

Приоритетным направлением деятельности CARCADE является укрепление своих позиций на российском рынке автолизинговых услуг и в приоритетном сегменте (лизинг легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта), а также поддержание высокого уровня удовлетворенности клиентов. Компания, оставаясь в рамках выбранного целевого сегмента, продолжила успешно решать задачи по увеличению объема и улучшению качества лизингового портфеля, росту нового бизнеса, расширению ассортимента лизинговых и сервисных продуктов, укреплению финансовой устойчивости и повышению инвестиционной привлекательности.

В 2014 году развитие компании проходило в условиях непростой ситуации в экономике РФ: прогнозируемо снизились темпы роста ВВП и инвестиционная привлекательность российской экономики, финансовые рынки были подвержены волатильности, во втором полугодии стоимость нефти на мировых рынках стала снижаться, сократилась бизнес-активность целого ряда компаний малого и среднего бизнеса, девальвация рубля и рост стоимости автомобилей сказались на финансовых возможностях клиентов-лизингополучателей. Тем не менее, благодаря большой клиентской базе, сформированной за долгие годы работы на рынке, эффективным партнерским отношениям с автопроизводителями, большой продуктовой линейке и взвешенной политике риск-менеджмента, развитие CARCADE в 2014 году прошло сбалансированно.

Компании удалось достигнуть значительных успехов в решении задач по всем направлениям деятельности и уверенно нарастить финансовую защиту компании от возможных валютных колебаний и изменений рыночной ликвидности, а также достичь целей по заключению новых договоров лизинга. Проведенные мероприятия обеспечили усиление лидирующих позиций в своем целевом сегменте.

### 03.1

## УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЕМА И ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЛИЗИНГОВОГО ПОРТФЕЛЯ

По итогам 2014 года CARCADE увеличила лизинговый портфель до 27, 129\* млрд рублей (+15,8% к 2013 году).

В рамках принятой стратегии развития в 2014 году, компания продолжила реализовывать системный подход к управлению качеством сформированного портфеля. CARCADE продолжает одновременно вести работу по двум направлениям — постоянное развитие и совершенствование «карты рисков» и внедрение системных решений по предупреждению задолженностей со стороны лизингополучателей. Несмотря на динамику роста лизингового портфеля и сложные конкурентные условия, компании удается поддерживать уровень просроченной задолженности на безопасном уровне.

\* по сумме будущих платежей с НДС



ПОВЫШЕНИЕ  
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ  
ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКИ

Компания продолжает активную работу по оптимизации бизнес-процессов, связанных с управлением рисками, разработке новых контрольных методик, обучению специалистов по риск-менеджменту.

Для сохранения ведущих позиций на рынке автолизинга и получения дополнительных конкурентных преимуществ, компания в течение 2014 года разрабатывала и внедряла востребованные лизинговые и сервисные продукты, соответствующие новым тенденциям рынка и потребностям лизингополучателей.

В качестве одного из перспективных направлений, менеджмент компании прорабатывает вопросы, связанные с возможностью внедрения предложений лизинга для физических лиц в продуктовую линейку компании. В 2014 году лизинг, как способ приобретения автомобилей для физических лиц, не обладал существенными потребительскими преимуществами, характеризующими лизинг для юридических лиц, главным из которых является возможность получения налоговых преференций. Вместе с тем, этот финансовый продукт обладает большим потенциалом, особенно с учетом планируемых к 2015 году расширенных программ государственной поддержки автоотрасли, в том числе лизинга автотранспорта, льготные условия которых распространятся и на лизинговые сделки с физическими лицами.

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОЕКТЫ КОМПАНИИ В 2014 ГОДУ,  
НАПРАВЛЕННЫЕ НА ПОВЫШЕНИЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОДУКТОВ И РОСТ НОВОГО БИЗНЕСА:

1. Развитие экспресс-лизинговых предложений, позволяющих клиенту получить в лизинг легковой автомобиль или легкий коммерческий транспорт с минимальными временными затратами и набором документов. Для приобретения автомобиля клиенту на этапе оформления сделки достаточно предъявить копии двух документов — паспорта и свидетельства о постановке на учет в налоговом органе. Процедура экспресс-лизинговой сделки предусматривает возможность получения клиентом автомобиля спустя два дня после обращения в CARCADE. В течение 2014 года CARCADE увеличила доступность экспресс-лизинга для клиентов различных групп: необходимый размер первого платежа был снижен с 50% до 20%. По итогам 2014 года экспресс-лизинговые сделки, которые компания впервые начала заключать в ноябре 2013 года, заняли 20% в портфеле компании.

2. Запуск нового формата оказания консультационных услуг для клиентов компании. Инновационный клиентский сервис предназначен для оперативного предоставления лизингополучателям полной информации по вопросам, связанным с различными аспектами лизинга – юридическими, налоговыми, бухгалтерскими, организационными. Для обеспечения сервиса в структуре компании создан Консультационный центр, объединяющий профильных специалистов различных подразделений, которые оказывают квалифицированную профессиональную информационную поддержку клиентам в оперативном режиме. Важной составляющей работы Консультационного центра является юридическая и бухгалтерская поддержка клиентов, что обеспечивает получение ими всех гарантированных законодательством финансовых выгод. Сервис консультационных услуг доступен клиентам в течение всего срока договора лизинга.

3. Запуск новой программы лизинга коммерческого транспорта, в рамках которой клиентам предоставляется возможность воспользоваться гибкими условиями финансовой аренды для приобретения транспорта, необходимого для бизнес-деятельности. Параметры программы позволили клиентам одновременно приобретать в лизинг крупные партии коммерческих автомобилей.

4. Развитие продукта «Больше чем лизинг», в рамках которого CARCADE обеспечивает клиентов, наряду с выгодными условиями финансирования, широким выбором сопутствующих услуг: широкий выбор программ страхования, регистрация автотранспорта в ГИБДД, расширенная техническая помощь на дорогах.

5. Реализация совместных программ с компаниями-автопроизводителями. В прошлом году CARCADE реализовала большое количество акций с компаниями-автопроизводителями, в рамках которых для клиентов формировались комплексные привлекательные предложения лизинга и сопутствующих услуг на специальных условиях. В частности, лизингополучатели могли приобретать автомобили в лизинг без удорожания.

6. Создание централизованной системы реализации автомобилей с пробегом. В 2014 году в Москве был открыт специализированный автосалон — ЦЕНТР CAR Авто (ООО «Центр Каравто»), в котором экспонируются автомобили различных марок. Все автомобили, представленные в центре, приобретались у официальных дилеров и прошли качественную предпродажную подготовку. ЦЕНТР CAR Авто — крытая обустроенная площадка площадью 3000 м<sup>2</sup>, на которой могут быть одновременно представлены до 200 автомобилей. Приобрести автомобили с пробегом могут и частные лица, и корпоративные клиенты.

7. Создание новых страховых продуктов для клиентов компании. В 2014 году лизингополучателям были предложены новые страховые возможности: страхование от несчастного случая и страхование жизни. Клиенты CARCADE получили возможность приобретать полис КАСКО в рассрочку, оплачивая его стоимость постепенно в графике лизинговых платежей, — как при пролонгации страховки ранее приобретенного транспорта, так и при приобретении нового автомобиля.

8. Развитие специальной программы «Комфорт-такси», разработанной с учетом специфики деятельности компаний, предоставляющих услуги таксомоторных перевозок.

В 2014 году были открыты новые представительства компании в Новороссийске, Нижневартовске, Новокузнецке, Улан-Удэ и Иваново. В середине 2014 года в Нижнем Новгороде стартовала работа второго Центрального офиса. Подразделения второго Центрального офиса отвечают за взаимодействие с клиентами компании, проживающими в различных субъектах РФ. Повышение значения регионального управленческого компонента позволяет CARCADE при общем сокращении затрат эффективно решать задачи дальнейшего развития клиентских сервисов, направленных на обеспечение высокого уровня комфорта для лизингополучателей на всех этапах действия договора финансовой аренды автомобилей.

03.2

УСИЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ  
УСТОЙЧИВОСТИ ОБЩЕСТВА

Важную роль в обеспечении финансовой устойчивости компании играет привлечение заемных средств и качество управления кредитным портфелем. Постоянный акцент на улучшение действующих показателей, расширение круга партнеров и применяемых финансовых инструментов в 2014 году позволили компании не только сформировать достаточную ликвидность, но сохранить качество, объем и диверсификацию портфеля для финансирования нового бизнеса.

ОЧЕРЕДНЫМ ПОДТВЕРЖДЕНИЕМ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ ПОСЛУЖИЛО  
ЗАКЛЮЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО РЕЙТИНГОВОГО АГЕНТСТВА FITCH RATINGS.

В июне 2014 года международное рейтинговое агентство Fitch Ratings подтвердило рейтинги финансовой устойчивости российского автолизингового оператора — компании CARCADE. Значение рейтинга:

\$ BB–

Долгосрочный РДЭ в иностранной валюте подтвержден на уровне «BB–», прогноз «Стабильный».

₽ BB–

Долгосрочный РДЭ в национальной валюте подтвержден на уровне «BB–», прогноз «Стабильный».

B

Краткосрочный РДЭ подтвержден на уровне «B».

A+

Национальный долгосрочный рейтинг подтвержден на уровне «A+(rus)», прогноз «Стабильный».

BB–

Приоритетный необеспеченный долговой рейтинг подтвержден на уровне «BB–».

A+

Приоритетный необеспеченный долговой национальный рейтинг подтвержден на уровне A+(rus).

Данные Fitch Ratings свидетельствуют о достаточном запасе финансовой прочности и высоком уровне эффективности бизнеса CARCADE. В условиях нестабильности на финансовых рынках и замедления развития национальной экономики, подтверждение рейтингов компании со стороны авторитетного агентства Fitch Ratings – показатель эффективности финансовой политики CARCADE.

ЗНАЧИМЫМ СОБЫТИЕМ, УКАЗЫВАЮЩИМ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ CARCADE,  
СТАЛО ПРИСВОЕНИЕ КОМПАНИИ ДЕБЮТНОГО РЕЙТИНГА «ЭКСПЕРТ РА».

A+

В июле 2014 года рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило CARCADE рейтинг кредитоспособности на уровне «A+» («очень высокий уровень кредитоспособности»), подуровень рейтинга — первый. Прогноз по рейтингу — «стабильный».

03.3

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА  
ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ

CARCADE стремится сделать лизинг максимально выгодным и удобным финансовым инструментом для индивидуальных предпринимателей и компаний различной формы собственности. Все лизинговые продукты компании разработаны с учетом возможности настройки под индивидуальные потребности бизнеса лизингополучателя. Клиент может самостоятельно выбрать размеры первоначального взноса и ежемесячных платежей, срок действия лизингового договора.

График лизинговых платежей финансовые консультанты компании формируют с учетом cash-flow клиента, таким образом, условия договора соответствуют финансовым возможностям и задачам бизнеса лизингополучателя.

Компания делает ставку на развитие сервисной составляющей лизинга, которая включает: подбор страхового решения, регистрацию транспорта в ГИБДД, программу круглосуточной технической поддержки на дорогах, финансовый сервис. Такой подход обеспечивает высокую лояльность клиентов компании на протяжении многих лет. Аналитическое подразделение CARCADE с 2013 года в ежемесячном режиме производит замер следующих показателей, характеризующих отношение действующих клиентов к компании: индекса CSI — оценка уровня удовлетворенности клиентов и индекса NPS — для оценки уровня лояльности клиентов. Исследования проводятся дифференцировано, для 2-х групп клиентов – «новых» (заключивших договор лизинга в срок до 1 месяца до начала исследования) и «партнеров», имеющих один или более действующих договоров лизинга и проработавших с компанией не менее 6 месяцев после заключения последнего договора.

Исследования фиксируют рост индекса лояльности и удовлетворенности новых клиентов и клиентов-партнеров, работающих с компанией более полугода. По состоянию на окончание IV квартала 2014 года индекс CSI новых клиентов Эмитента составил 95,4%, индекс NPS – 82,8%. Индекс CSI клиентов, работающих с компанией более полугода на момент окончания отчетного периода – 84%, а индекс NPS – 63,6%.

## 04

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Важнейшие направления развития компании

### РАЗРАБОТКА НОВЫХ ЛИЗИНГОВЫХ ПРОДУКТОВ

Компания намерена создать и вывести на рынок новые лизинговые продукты, разработанные с учетом меняющихся запросов представителей целевой аудитории и тенденций в экономике.

### РАЗВИТИЕ КЛИЕНТСКОГО СЕРВИСА

Компания поддерживает высокий стандарт обслуживания клиентов: ориентация на комплексные потребности клиентов, высокая скорость обслуживания, гибкие условия сотрудничества, минимум трудозатрат клиента при оформлении сделки (прозрачный и простой документооборот).

### КОМПЛЕКСНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

CARCADE предлагает клиентам не только лизинг транспортных средств, но и широкий пакет дополнительных услуг, актуальных для любого автовладельца: постановку автомобиля на учет в ГИБДД, страховые и финансовые программы, техническую помощь на дорогах. Компания намерена расширить перечень дополнительных сервисных продуктов и совершенствовать существующие опции.

### СНИЖЕНИЕ СТОИМОСТИ И ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ И ИНСТРУМЕНТОВ ИНВЕСТИЦИЙ

Компания концентрирует усилия на диверсификации источников фондирования лизинговых сделок. Развитие партнерских отношений с крупнейшими банками и участниками фондового рынка страны дает возможность стабильно получать доступ к кредитным ресурсам на выгодных условиях, формируя ассортимент привлекательных финансовых программ.

### РАЗВИТИЕ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ С ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВАМИ КОМПАНИЙ-АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

CARCADE является официальным провайдером программ: Jaguar Land Rover Finance Leasing и Volvo Car Лизинг и продолжает разработку специальных предложений для лизингополучателей в сотрудничестве с большинством компаний, представляющих популярные автомобильные бренды.

### РАЗВИТИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Кадровая политика компании направлена на формирование и усиление команды профессиональных сотрудников, имеющих большой опыт и развитые компетенции.

## ДРАЙВЕРЫ РОСТА АВТОЛИЗИНГА В РОССИИ

В период экономической стагнации лизинговые инструменты становятся более популярными среди представителей малого и среднего бизнеса, испытывающих потребность в обновлении старых и формировании новых автопарков, а также в приобретении автомобилей для личного пользования владельцами бизнеса и топ-менеджерами. Факторами, которые повышают потребительскую привлекательность автолизинга, являются: доступность этого финансового инструмента для индивидуальных предпринимателей, возможность получить налоговые преференции лизингополучателям, работающим по стандартной системе налогообложения, а также снижение финансовых возможностей предпринимателей и организаций для одновременного приобретения автомобиля за собственные средства.

Доля лизинговых сделок в общем объеме продаж легковых и легких коммерческих автомобилей ежегодно растет и по итогам 2014 года составляет 3,5%. Автолизинг обладает значительным потенциалом для роста: в настоящее время в общем объеме продаж автомобилей в нашей стране доля автолизинга превышает 3%, тогда как в США и ЕС этот показатель составляет порядка 30%.

Принимая во внимание поддержку государством отечественного автопрома и автомобильных продаж (на 2015 год заявлена расширенная программа стимулирования автолизинга), а также действующие в большинстве регионов РФ программы компенсации части затрат субъектам малого бизнеса на приобретение в лизинг транспорта за счет бюджетных средств, в среднесрочной перспективе можно ожидать увеличения портфеля автолизинговых сделок. Также положительное влияние на доходность автолизинга окажут стабильно растущие цены на автотранспортные средства. Все это позволяет оценивать источники будущих доходов компании как стабильные.

## ПРОЧИЕ ФАКТОРЫ, ПОЛОЖИТЕЛЬНО ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА:

1

CARCADE входит в состав Getin Holding S.A. (Акционерного общества Гетин Холдинг), который является одной из крупнейших финансовых корпораций Центральной и Восточной Европы, объединяющей банки, страховые, инвестиционные и лизинговые компании. Реализация накопленных на уровне холдинга практик и подходов является основой для успешного развития бизнеса CARCADE.

2

CARCADE — действующий партнер российских и иностранных автомобильных компаний и более 3 000 дилерских центров, что обеспечивает необходимые условия для продвижения услуг лизинга автотранспорта, предлагаемых компанией.

3

Региональная сеть CARCADE — одна из самых больших среди лизинговых компаний страны. Зона охвата — большинство субъектов РФ. Компания обеспечивает лизинговые сделки в Центральном, Северо-Западном, Приволжском, Уральском, Южном, Северо-Кавказском, Сибирском федеральных округах.

# ОТЧЕТ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ОБЩЕСТВА О РЕЗУЛЬТАТАХ РАЗ- ВИТИЯ ОБЩЕСТВА В 2014 ГОДУ

По итогам 2014 года выручка от основной деятельности составила 9 131 911 тыс. руб., показав рост на 1 498 873 тыс. руб. по сравнению с 2013 годом, прибыль от продаж составила 2 751 885 тыс. руб. (2 632 796 тыс. руб. в 2013 году). Кроме того, прочие доходы составили 3 805 065 тыс. руб. (1 871 898 тыс. рублей в 2013 году), прочие расходы составили 2 727 948 тыс. руб. (1 429 675 тыс. рублей в 2013 году). Общая прибыль до налогообложения составила 1 163 172 тыс. руб. против 817 682 тыс. рублей в 2013 году. Чистая прибыль по итогам 2014 года составила 909 205 тыс. руб. (646 466 тыс. рублей в 2013 году).

## СТРУКТУРА БАЛАНСА

по состоянию на 31 декабря 2014 года и 31 декабря 2013 года может быть пред-  
ставлена следующим образом:

Показатель	Доля показателя в общей сумме валюты баланса		Изменение в структуре баланса за 2014 г.
	31.12.2014	31.12.2013	
Внеоборотные активы	29,3%	29,1%	0,2%
Оборотные активы, всего	70,7%	70,9%	-0,2%
в том числе:			
Запасы	0,0%	0,0%	0,0%
НДС	0,0%	0,4%	-0,4%
Дебиторская задолженность	67,3%	66,4%	0,8%
Краткосрочные финансовые вложения	0,0%	0,0%	0,0%
Денежные средства	1,4%	2,1%	-0,7%
Прочие оборотные активы	2,0%	2,0%	0,0%
Итого актив баланса	100,0%	100,0%	0,0%
Капитал	13,5%	12,8%	0,7%
Долгосрочные обязательства	37,4%	42,7%	-5,3%
Краткосрочные обязательства, всего	49,1%	44,5%	4,6%
в том числе:			
Заемные средства	26,8%	21,9%	4,9%
Кредиторская задолженность	3,5%	3,3%	0,2%
Доходы будущих периодов	13,3%	13,9%	-0,6%
Оценочные обязательства	0,8%	0,4%	0,4%
Прочие обязательства	4,7%	5,0%	-0,3%
Итого пассив баланса	100,0%	100,0%	0,0%

## ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «КАРКАДЕ»

По состоянию на 31 декабря 2014 года структура баланса в разрезе активов изменилась в сторону незначительного увеличения внеоборотных активов. Оборотные активы по-прежнему составляют существенную долю активов, что естественно для лизинговой компании. В разделе пассивов за 2014 год произошло незначительное увеличение доли краткосрочных обязательств. Доля долгосрочных обязательств хотя и снизилась, но в структуре пассивов остается достаточно высокой. В целом структура баланса свидетельствует об оптималь-  
ном соотношении активов и обязательств компании.

Показатель, тыс. руб.	2013	2014
Объем заключенных сделок (по договору купли-продажи без НДС)	18 758 111	18 669 970
Объем лизингового портфеля	23 428 509	27 128 640
Прибыль от продаж	2 157 104	2 189 710
Финансовый результат	646 466	909 205

Отчет о выполнении плана по объему заключенных сделок,  
по договору купли-продажи без НДС, тыс. руб.:

Показатель	2013	2014
План	16 715 000	18 390 400
Факт	18 758 111	18 669 970
% выполнения	112%	102%

27 128 640 тыс. руб. +3 700 131 тыс. руб.

Совокупная сумма обязательств лизингополучателей, за вычетом уже полученных лизинговых платежей (ли-  
зинговый портфель) на 01.01.2015 года составил 27 128 640 тыс. руб., количе-  
ство действующих сделок 27 341.

Рост лизингового портфеля за 2014  
год составил 15,79% (или в абсолют-  
ном выражении 3 700 131 тыс. руб.)

+40 % 0 %

Финансовый результат деятельно-  
сти Общества вырос в 2014 г. на 40%  
по сравнению с 2013 г.

На 31 декабря 2014 года отсутствуют  
кредиты аффилированных структур  
в кредитном портфеле компании.

## 06

ЧИСТЫЕ АКТИВЫ  
ОБЩЕСТВА

На протяжении всего анализируемого периода стоимость чистых активов Общества имела положительную динамику. За рассматриваемый период чистые активы Общества увеличились на 2 840 348 тыс. руб. со значения 5 349 070 тыс. руб. в 2012 г. до значения 8 189 418 тыс. руб. по итогам 2014 г. Данный рост был обусловлен развитием Общества, ростом нераспределенной прибыли Общества.

## 07

ОТЧЕТ О РАСПРЕДЕЛЕНИИ ЧИСТОЙ  
ПРИБЫЛИ ОБЩЕСТВА МЕЖДУ  
УЧАСТНИКАМИ ОБЩЕСТВА

В 2014 году за счет нераспределенной прибыли прошлых лет осуществлена выплата дивидендов единственному участнику Общества, в размере 245 000 тыс. руб.

## 08

ОПИСАНИЕ ОСНОВНЫХ  
ФАКТОРОВ РИСКА, СВЯЗАННЫХ  
С ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮПОЛИТИКА ОБЩЕСТВА  
В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ  
РИСКАМИ

Управление рисками компании осуществляется в отношении финансовых рисков (кредитный, рыночный, валютный риски, риски ликвидности и процентной ставки), а также операционных и юридических рисков. Главной задачей управления финансовыми рисками является определение лимитов риска и дальнейшее обеспечение соблюдения установленных лимитов. Оценка принимаемого риска также служит основой для оптимального распределения капитала с учетом рисков, ценообразования по операциям и оценки результатов деятельности. Управление операционными и юридическими рисками обеспечивает надлежащее соблюдение внутренних регламентов и процедур в целях минимизации операционных и юридических рисков.

## ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ

**Риск изменения процентных ставок**

Изменение процентных ставок не оказывает критического влияния на финансово-экономическое состояние Общества, поскольку его активы и обязательства хорошо согласованы по срокам и объемам: под основную часть лизингового портфеля привлечено целевое (связанное) финансирование на основе зеркальных параметров фондирования (срок, валюта, соблюдение принципа fix to fix/flow to flow и т. д.).

Повышение или снижение стоимости заимствований в конечном счете ведет к увеличению или уменьшению валовой лизинговой ставки. Но при этом уровень окончательной валовой лизинговой ставки является основным фактором, определяющим привлекательность сделки для лизингополучателя, то есть размер процентных ставок влияет на потенциальный размер лизингового портфеля Общества.

При резком увеличении процентных ставок на заемные денежные средства Общество пересматривает структуру распределения привлеченных средств с учетом приоритетного финансирования направлений с более высокой рентабельностью капитала и качеством клиента. В связи с этим рост процентных ставок в краткосрочной перспективе не должен существенно повлиять на платежеспособность Общества.

**Риск изменения валютного курса**

Общество в своей деятельности подвержено риску изменения валютных курсов, в связи с тем фактом, что в его лизинговом и кредитном портфеле имеют место инструменты, займы, кредиты и сделки в различных валютах. Для минимизации вышеуказанных рисков Общество строит свою деятельность таким образом, чтобы платежи по лизинговым заимствованиям осуществлялись в валюте привлеченного финансирования.

Валютный риск возникает при колебании обменных курсов. Компания минимизирует риск, связанный с влиянием колебаний обменных курсов на ее финансовое положение и потоки денежных средств. Совет Директоров (Наблюдательный



Совет) устанавливает лимиты в отношении уровня принимаемого риска в разрезе валют и в целом по Обществу. Департамент казначейства и внешнего финансирования компании контролирует их соблюдение на ежедневной основе. Также, для целей хеджирования компания использует в своей деятельности так называемый естественный хедж (сбалансированность активов и пассивов по срокам, валютам и типам ставок).

**Кредитный риск**

Деятельность Общества подвержена кредитному риску вследствие возможно-го неисполнения лизингополучателем своевременно и в полном объеме своих обязательств перед Обществом по заключенной сделке. В обществе разработана и успешно применяется система управления рисками.

В зависимости от типа сделки применяются следующие способы снижения рисков, позволяющие реализовывать сложноструктурируемые лизинговые проекты:

- установление кредитных лимитов на лизингополучателей;
- диверсификация заемных инструментов, соотнесение графиков их обслуживания с поступлением лизинговых платежей, устранение зависимости от ограниченного круга кредиторов;
- диверсификация рисков путем распределения инвестиционного портфеля между различными типами предметов лизинга;
- сбалансированное распределение риска между участниками лизингового проекта; разделение рисков с поручителями и страховыми компаниями.

В целях минимизации рисков Общество принимает все меры для предварительного анализа и последующего мониторинга финансового положения лизингополучателей.

Страхование позволяет перенести на страховщика большинство рисков, в первую очередь имущественных, которые могут возникнуть в процессе лизинговой деятельности. Одним из основных источников погашения задолженности лизингополучателя в случае отсутствия возможности ремонта предмета лизинга может стать именно страховое возмещение. При реализации лизинговых сделок также предусматриваются риски, связанные со случаями гибели, утраты или порчи имущества, не относящиеся к страховым.

Для таких ситуаций Общество тщательно регламентирует действия лизингополучателя, т. е. фактически оказывает предприятию профессиональную руководящую поддержку, что выгодно всем договаривающимся сторонам.

Важно отметить, что у Общества отработана система оперативной оценки рисков. Эффективное управление рисками направлено на правильную оценку рисков с учетом долгосрочного характера лизингового финансирования, предотвращение возникновения рисковых ситуаций и реализацию системы снижения негативных последствий в случае наступления рисковых событий.

Цель построения эффективной системы управления рисками — защита интересов инвесторов и акционеров. Правильная оценка рисков и своевременное применение инструментов их минимизации ведут к стабильному развитию лизинговой деятельности в долгосрочной перспективе.

**Риск ликвидности**

Риск ликвидности Общества нивелируется путем сбалансирования структуры сделок. Лизинговые операции структурируются таким образом, чтобы исключить причины возникновения разрывов ликвидности – несовпадение сроков погашения активов, пассивов и внебалансовых требований и обязательств за счет привлечения связанного фондирования. Управление риском ликвидности также включает регулярное (ежемесячное) рассмотрение ответственными органами соответствия структуры лизингового портфеля Общества структуре погашения кредитов, учтенных при расчете лизинговых платежей, а также использование собственных средств компании. Управление мгновенной ликвидностью в Обществе осуществляется за счет оперативного определения занимаемой текущей платежной позиции и формирования прогноза изменения платежной позиции с учетом сформированного платежного календаря и различных сценариев развития событий (определение текущих значений разрывов срочной ликвидности).

Несмотря на то, что у компании в 2014 г. наблюдалось достаточно концентрированное фондирование, риск ликвидности сглаживается относительно короткой дюрацией активов и положительными разрывами ликвидности. В 2008–2009 гг. ООО «Каркаде» продемонстрировала способность сокращать леввередж, наполовину уменьшив свой лизинговый портфель. Потенциальная поддержка ликвидностью со стороны материнской и/или сестринских компаний также является позитивным фактором. «Каркаде» планирует целенаправленно диверсифицировать фондирование за счет увеличения числа ведущих банков-кредиторов страны, а также за счет выпуска амортизируемых рублевых облигаций на Московской бирже.

**ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ ТАКЖЕ СВЯЗАНА С ДРУГИМИ СМЕЖНЫМИ РИСКАМИ**

Основными из них являются:

- отраслевые риски;
- страновые и региональные риски.

**ОТРАСЛЕВЫЕ РИСКИ**

Компания осуществляет свою деятельность на территории Российской Федерации. В связи с этим отраслевые риски, связанные с деятельностью компании, возникают, в основном, при осуществлении деятельности на внутреннем рынке, что характерно для большинства субъектов предпринимательской деятельности, работающих на территории Российской Федерации.

Основным фактором изменения рыночного спроса на лизинговые услуги остаются внутренние потребности российских предприятий и предпринимателей в обновлении своей материальной базы. Это замена изношенного оборудования на новое, обновление или расширение автопарка, модернизация производства или оказываемых услуг. Развитие лизинговой отрасли позволяет расширить возможности финансирования реального сектора экономики и способствует росту внутреннего производства. Лизинг является одним из немногих способов средне- и долгосрочного финансирования, доступных российским предприятиям в текущих экономических условиях. Механизм лизинга привлекателен для лизингополучателей благодаря налоговым преференциям, большей гибкости и доступности по сравнению с банковским финансированием.

Несмотря на значительное снижение темпов роста продаж новых автомобилей в стране в 2014 году сохранился высокий спрос в секторе лизинга автотранспорта, основного компонента бизнеса независимых частных компаний к которым относится Общество.

В связи с тем, что лизинговые компании являются фактически финансовыми посредниками, при определении отраслевых рисков необходимо учитывать и отраслевую принадлежность лизингополучателей. Общество в своей основной деятельности ориентировано на лизингополучателей – представителей малого и среднего бизнеса (МСБ) России. Около 32% клиентов Общества – торговые организации, около 15% организации из сферы услуг, 12% — транспортные компании, 9% строительный бизнес, остальные заняты в прочих отраслях бизнеса.

Таким образом, Общество специализируется и ведет свою основную деятельность в одном из стабильно развивающихся сегментов экономики — связанным с деятельностью МСБ, доля которого в портфеле Общества превышает 90%.

В 2014–2015 году конкуренция среди лидеров автолизинга продолжит обостряться. Общество сможет сохранить свой рынок благодаря налаженным многолетним контактам и продолжить работать по уже заключенным лизинговым договорам. Общество имеет достаточно прочные финансовые позиции и специализированный опыт на рынке автолизинговых услуг, сформировав значительную клиентскую базу, в том числе повышая год к году определенную долю возврата бывших клиентов. Основным риском для отрасли в настоящий момент является сворачивание малых и неустойчивых игроков, не выдержавших конкуренции и финансовой турбулентности конца 2014 года. Все это также оказывает давление на доверие кредиторов к средним и крупным лизинговым компаниям вне зависимости от их качества и сформированных систем финансовой защиты.

ООО «Каркаде» является резидентом российской Федерации. Деятельность осуществляется на территории Российской Федерации и подвержена страновому риску, характерному для Российской Федерации.

- Кредитные рейтинги России, присвоенные ведущими мировыми рейтинговыми агентствами опустились до минимального инвестиционного уровня и ниже:
- По версии рейтингового агентства Standard&Poors Долгосрочный и краткосрочные суверенный рейтинги в иностранной валюте — понижены до «BB+», прогноз «Негативный».
  - По версии рейтингового агентства Moody's Долгосрочный кредитный рейтинг в иностранной валюте — понижен до «Ba1», прогноз «Негативный».
  - По версии рейтингового агентства Fitch Долгосрочный кредитный рейтинг в иностранной валюте — понижен до «BBB–», прогноз «Негативный».

По-прежнему негативное влияние на российскую экономику сохраняют западные санкции, из-за которых российские банки и государственные корпорации лишены доступа к внешним рынкам капитала. Сокращение экономики будет сопровождаться снижением потребительской активности и инвестиций. Пересмотр рейтингов обусловлен снижением гибкости России в кредитно-денежной политике, а также влиянием ослабления экономики страны на ее финансовую систему. По мнению одного из агентств — экономический рост в России может прекратиться до 2017 года.

**СТРАНОВЫЕ  
И РЕГИОНАЛЬНЫЕ РИСКИ**

**Риски страновые**

Дальнейшему социально-экономическому развитию Российской Федерации могут препятствовать следующие факторы:

- Давление на экономику РФ санкций западных стран, связанных с внешнеполитическим курсом страны.
- Вероятность расширения локального военного конфликта на Украине.
- Дальнейшее сохранение фактического запрета на доступ российских компаний к международным финансовым заимствованиям.
- Недостаточная развитость российской банковской системы, сокращение ликвидности, рост ставок.
- Неразвитость и дисбаланс инфраструктуры РФ.
- Инвестиционные колебания в мировой экономике, продолжающийся отток средств.

Вышеперечисленные факторы также потенциально могут отрицательно сказаться и на деятельности компании. В целом Общество оценивает экономическую ситуацию в Российской Федерации как достаточно прогнозируемую и возможную для стабильного поддержания эффективного бизнеса в своем сегменте.

**Региональные риски**

ООО «Каркаде» зарегистрировано в качестве налогоплательщика в г. Калининграде, но ведет свою основную деятельность также и в других регионах России через свои филиалы и представительства: Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Самара, Воронеж, Пермь, Екатеринбург, Саратов, Челябинск, Тюмень, Тольятти, Казань, Краснодар, Волгоград, Ростов-на-Дону, Набережные Челны, Красноярск, Новосибирск, Омск, Иркутск, Ставрополь, Ижевск, Оренбург, Уфа, Ульяновск, Пенза, Кемерово, Рязань, Ярославль, Вологда, Магнитогорск, Архангельск, Томск, Владимир, Сургут, Тула, Астрахань, Киров, Липецк, Барнаул, Курск, Тверь, Калуга, Белгород, Сочи, Мурманск, Сыктывкар, Брянск, Чебоксары, Иваново, Нижневартовск, Новокузнецк, Новороссийск, Улан-Удэ. Учитывая тот факт, что компания присутствует в крупных промышленных городах России и планирует открывать новые представительства в городах с населением не менее 100 000 человек, региональные риски оцениваются как минимальные.

Большинство из страновых и региональных рисков экономического, политического и правового характера ввиду глобальности их масштаба находятся вне контроля компании. Определенное давление на бизнес компании оказывают ухудшающиеся показатели развития экономик и локальных рынков во многих региональных округах страны.

ООО «Каркаде» обладает определенным уровнем финансовой стабильности, чтобы преодолевать среднесрочные негативные экономические изменения на территории РФ и в регионах, в которых ведет свою основную деятельность. В случае возникновения существенной политической нестабильности в России или в отдельно взятых регионах, которая негативно повлияет на деятельность и доходы Общества, Общество предполагает принятие ряда мер по антикризисному управлению с целью мобилизации бизнеса и максимального снижения возможности оказания негативного воздействия политической ситуации в стране и регионах на бизнес Общества.



09

СВЕДЕНИЯ О СОВЕРШЕННЫХ ОБЩЕСТВОМ  
В ОТЧЕТНОМ ГОДУ СДЕЛКАХ, ПРИЗНАВАЕМЫХ  
В СООТВЕТСТВИИ С ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ  
КРУПНЫМИ СДЕЛКАМИ

В 2014 году сделки, признаваемые в соответствии с законодательством крупны-  
ми сделками, отсутствовали.

10

СВЕДЕНИЯ О СОВЕРШЕННЫХ ОБЩЕСТВОМ  
В ОТЧЕТНОМ ГОДУ СДЕЛКАХ, ПРИЗНАВАЕМЫХ  
В СООТВЕТСТВИИ С ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ  
СДЕЛКАМИ, В СОВЕРШЕНИИ  
КОТОРЫХ ИМЕЕТСЯ  
ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ

Наименование показателя	Общее количество, шт.	Общий объем в денежном выражении, тыс. руб.
Совершенные эмитентом за отчетный период сделки, в совершении которых имелась заинтересованность и которые требовали одобрения уполномоченного органа управления эмитента	1 078	2 435 270
Совершенные эмитентом за отчетный период сделки, в совершении которых имелась заинтересованность и которые были одобрены общим собранием участ-ников (акционеров) эмитента	666	1 783 983
Совершенные эмитентом за отчетный период сделки, в совершении которых имелась заинтересованность и которые были одобрены советом директоров (наблюдательным советом эмитента)	412	651 287
Совершенные эмитентом за отчетный период сделки, в совершении которых имелась заинтересованность и кото-рые требовали одобрения, но не были одобрены уполномоченным органом управления эмитента	0	0

11

А

СВЕДЕНИЯ О ПЕРСОНАЛЬНОМ  
СОСТАВЕ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

Председатель Совета директоров  
(Наблюдательного Совета)

ФИО: **Бонецки Радослав Ежи**  
Год рождения: 1970

**Сведения об образовании:**

- Технологический университет, г. Вроцлав, факультет электроники.
- Университет экономики, г. Вроцлав, управление финансами компании.
- Программа MBA, Эрнст энд Янг.

Доли в уставном капитале Общества не имеет.

Б

Заместитель Председателя Совета  
Директоров (Наблюдательного Совета)

ФИО: **Балиньски Ремигиуш Андрей**  
Год рождения: 1964

**Сведения об образовании:**

- Медицинский университет, г. Вроцлав.
- Колледж бизнеса, Новый Сонч.
- Национальный университет им. Луи, г. Чикаго (MBA).

Доли в уставном капитале Общества не имеет.

В

Член Совета директоров  
(Наблюдательного Совета)

ФИО: **Петр Януш Качмарек**  
Год рождения: 1966

**Сведения об образовании:**

- Вроцлавский университет, г. Вроцлав, факультет права и управления, магистр права.

Доли в уставном капитале Общества не имеет.

Г

Член Совета директоров  
(Наблюдательного Совета)

ФИО: **Власова Лариса Федоровна**  
Год рождения: 1976

**Сведения об образовании:**

- Инженерно-экономический факультет Санкт-Петербургского государственного института сервиса и экономики по специальности «Финансы и кредит», 2000 г.
- Программа обучения MBA – специализация «MBA – общий и стратегический менеджмент», присвоена квалификация «Мастер делового администрирова-ния» – Высшая школа экономики, 2007 г.

Доли в уставном капитале Общества не имеет.

Д

Член Совета директоров  
(Наблюдательного Совета)

ФИО: **Лубчинска Изабела Анетта**  
Год рождения: 1968

**Сведения об образовании:**

- Вроцлавский университет, г. Вроцлав, филологический факультет.
- Университет экономики, г. Вроцлав, факультет менеджмента, информатики и финансов, Программа MBA.

Доли в уставном капитале Общества не имеет.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ  
В СОСТАВЕ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ, ИМЕВШИХ МЕСТО В 2014 Г.

→ 16.02.2014

Решением единственного участника от 14 февраля 2014 года прекращены полномочия Совета директоров с 16 февраля 2014 года в следующем составе:

- Бонецки Радослав Ежи – *Председатель Совета директоров;*
- Балиньски Ремигиуш Андрей – *Заместитель Председателя Совета директоров;*
- Рафал Марцин Юсчак – *Член Совета директоров;*
- Ордзик-Сиарка Тереза – *Член Совета директоров;*
- Недоспиал Дариуш Юзеф – *Член Совета директоров;*
- Власова Лариса Федоровна – *Член Совета директоров;*
- Лубчинска Изабела Анетта – *Член Совета директоров.*

17.02.2014 →

и избран с 17 февраля 2014 года Совет директоров в следующем составе:

- Бонецки Радослав Ежи – *Председатель Совета директоров;*
- Балиньски Ремигиуш Андрей – *Заместитель Председателя Совета директоров;*
- Рафал Марцин Юсчак – *Член Совета директоров;*
- Власова Лариса Федоровна – *Член Совета директоров;*
- Лубчинска Изабела Анетта – *Член Совета директоров.*

→ 06.08.2014

Решением единственного участника от 06 августа 2014 года прекращены полномочия Совета директоров с 06 августа 2014 года в следующем составе:

- Бонецки Радослав Ежи – *Председатель Совета директоров;*
- Балиньски Ремигиуш Андрей – *Заместитель Председателя Совета директоров;*
- Юсчак Рафал Марцин – *Член Совета директоров;*
- Власова Лариса Федоровна – *Член Совета директоров;*
- Лубчинска Изабела Анетта – *Член Совета директоров.*

07.08.2014 →

и избран с 07 августа 2014 года Совет директоров в следующем составе:

- Бонецки Радослав Ежи – *Председатель Совета директоров;*
- Балиньски Ремигиуш Андрей – *Заместитель Председателя Совета директоров;*
- Качмарек Петр – *Член Совета директоров;*
- Власова Лариса Федоровна – *Член Совета директоров;*
- Лубчинска Изабела Анетта – *Член Совета директоров.*

12

СВЕДЕНИЯ О ПЕРСОНАЛЬНОМ СОСТАВЕ ПРАВЛЕНИЯ

**Председатель Правления**  
(Генеральный директор)

ФИО: **Смирнов Алексей Евгеньевич**  
Год рождения: 1979

**Сведения об образовании:**

- Финансовая академия при правительстве Российской Федерации – экономист, по специальности — мировая экономика.
- НОСК Training, CPA (Аудитор).
- Школа бизнеса в Манчестере, MBA для финансовых менеджеров и специалистов.

Доли в уставном капитале Общества не имеет.

**Член Правления**

ФИО: **Корниенко Дмитрий Викторович**  
Год рождения: 1975

**Сведения об образовании:**

- Международный институт экономики и права, бакалавр экономики.
- Национальный исследовательский институт «Высшая школа экономики» по программе «Бизнес-лидер будущего». Образовательная программа Executive MBA.

Доли в уставном капитале Общества не имеет.

**Член Правления**

ФИО: **Еремин Юрий Александрович**  
Год рождения: 1967

**Сведения об образовании:**

- Сумское высшее артиллерийское командное училище им. М. В. Фрунзе по специальности «командная тактическая артиллерия»; квалификация – инженер по эксплуатации артиллерийского вооружения.
- Волгоградский государственный университет по специальности «юриспруденция»; квалификация – юрист.
- Высшая школа экономики, программа «Менеджмент XXI века: квалификация собственников и эффективность менеджеров». Образовательная программа Executive MBA.

Доли в уставном капитале Общества не имеет.

**Член Правления**

ФИО: **Заглядин Олег Владимирович**  
Год рождения: 1981

**Сведения об образовании:**

- Московский государственный институт электроники и математики по специальности – проектирование и технология радиоэлектронных средств; квалификация – инженер.
- Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова по специальности – финансы и кредит; квалификация – экономист.
- Межотраслевой технологический институт по специальности – финансы и кредит; квалификация – экономист.
- Национальный исследовательский институт «Высшая школа экономики» по программе «Бизнес-лидер будущего». Образовательная программа Executive MBA.

Доли в уставном капитале Общества не имеет.

ИЗМЕНЕНИЯ В СОСТАВЕ ПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВА В 2013 ГОДУ  
ОТСУТСТВОВАЛИ.

13

ЕДИНОЛИЧНЫЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ  
ОРГАН ООО «КАРКАДЕ»

Генеральным директором ООО «Каркаде» (единоличным исполнительным орга-  
ном) является Смирнов Алексей Евгеньевич. Сведения о генеральном директоре  
приведены в разделе «Сведения о персональном составе Правления».

14

СВЕДЕНИЯ  
О РАЗМЕРЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ  
ПО КАЖДОМУ ОРГАНУ УПРАВЛЕНИЯ

Вознаграждения Совету директоров, тыс. руб.

Наименование показателя	2014
Вознаграждение за участие в работе органа управления	—
Зарботная плата	3 750,8
Премии	2 936,6
Комиссионные	—
Льготы	—
Компенсации расходов	—
Иные виды вознаграждений	—
ИТОГО	6 687,4

Информация обо всех видах вознаграждения Правлению, тыс. руб.

Наименование показателя	2014
Вознаграждение за участие в работе органа управления	—
Зарботная плата	20 318,4
Премии	33 175,7
Комиссионные	—
Льготы	—
Компенсации расходов	—
Иные виды вознаграждений	—
ИТОГО	53 494,1

Члены Правления являются сотрудниками Общества и получали вознагражде-  
ние в 2014 году на основании заключенных с ними трудовых договоров.

Дополнительных соглашений с членами органов управления Общества, ка-  
сающихся выплат вознаграждений и иных имущественных представлений  
в 2014 году, Обществом не заключалось.

