

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ

2025

ЗАЯВЛЕНИЕ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ



Информация, содержащаяся в данной презентации, была подготовлена ООО «СТОУН-XXI» (далее – Компания).

Настоящая презентация содержит информацию, представленную в соответствии с МСФО, а также определенную информацию, которая не представлена в рамках соответствующих принципов бухгалтерского учета и/или которая не была предметом аудита. Презентация подготовлена с использованием информации, доступной ООО «СТОУН-XXI» на момент ее составления, включая информацию, полученную от третьих лиц.

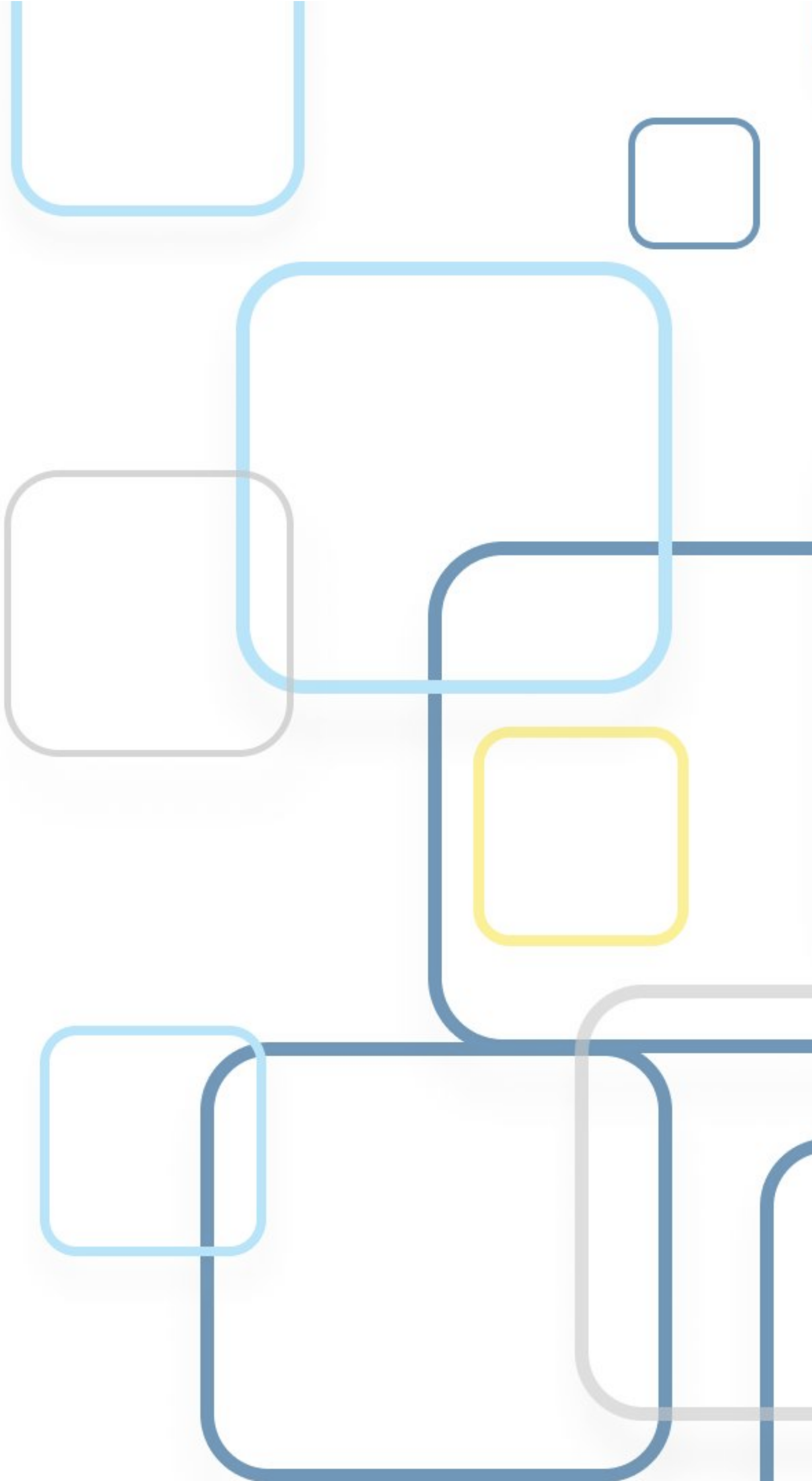
Компания не дает никакой гарантии, явной или подразумеваемой, касательно точности или полноты любой информации, содержащейся здесь. Прошлые результаты не могут быть ориентиром для будущих показателей, и, соответственно, Компания не дает никаких гарантий того, что ее будущие операции будут соответствовать информации, содержащейся в Отчете. Любая информация о планах и любых будущих событиях является неопределенной и может существенно отличаться от фактов и событий, которые наступят в будущем в действительности.

Компания не принимает никакой ответственности за любые расходы или убытки, связанные с использованием данного материала. Обратите внимание, что в силу округления представленные количественные показатели могут при сложении не давать в точности указанные итоги, а доли могут не отражать в точности абсолютные цифры. Информация, содержащаяся в Презентации, актуальна только на заявленную дату. Компания не берет на себя обязательство обновлять или пересматривать информацию или какие-либо прогнозные утверждения для отражения изменений после указанной даты.

Настоящая Презентация предназначена только для информационных целей и не представляет собой юридически обязывающее действие. Презентация не представляет собой какую-либо официально признаваемую версию финансовой отчетности. Настоящая презентация — не предложение продажи или же поощрение любого предложения подписки или покупки любых ценных бумаг. Понимается, что ни одно положение данной презентации не создает основу какого-либо контракта либо обязательств любого характера.

ОГЛАВЛЕНИЕ

■ «СТОУН-XXI» в цифрах и фактах	4
■ История Компании	5
■ Корпоративное управление и структура группы компаний	6
■ Бизнес-модель Компании	7
■ Стратегия развития	8
■ Основные стратегические цели на 2025 год	9
■ Обзор рынка лизинга	11
■ Позиции Компании на рынке	12
■ Ключевые результаты за 2025 год	13
■ Инвестиционная привлекательность Компании	17



«СТОУН-XXI» В ЦИФРАХ И ФАКТАХ

ООО «СТОУН-XXI» – универсальная лизинговая компания, успешно работающая на рынке лизинга с 2000 года. Основным направлением деятельности является финансовый лизинг легкового, грузового автотранспорта, автобусов и спецтехники.

26 лет

Успешной деятельности на рынке лизинга

207 млрд Р

Общая сумма приобретенного оборудования и ТС

>67 000 ед.

Кол-во автотранспорта и спецтехники передано в лизинг

>16 000

Кол-во клиентов из 78 субъектов России

>59 000

Кол-во заключенных лизинговых договоров

За всю историю компании

18 млрд Р

Объем лизингового портфеля

162

Кол-во сотрудников

12

Кол-во филиалов в крупнейших городах России

Данные на 01.01.2026

ruBBB

«Эксперт РА» присвоило рейтинг кредитоспособности на уровне ruBBB, прогноз по рейтингу стабильный

ТОП-25

В рэнкинге крупнейших лизинговых компаний России

ТОП-5

По работе с госучреждениями среди лизинговых компаний

Данные РА Эксперт за 2025 год

Миссия

Мы даем возможность нашим клиентам достигать новых ступеней в бизнесе, помогая быстрее осуществлять их замыслы.

Ценности

Основной ценностью Компании «СТОУН-XXI» являются люди. Сплоченная команда с уважением и пониманием относится друг к другу и своим клиентам для достижения совместных бизнес-целей.

Человеческий капитал Компании

Ключевой менеджмент с момента создания компании

Средний срок работы в компании 11 лет

Средняя текучесть кадров за последние 5 лет составила 8%.

Высокий уровень корпоративного управления и риск-менеджмента

Устойчивость бизнес-модели подтверждена опытом прохождения кризисов 2008-2009 и 2014-2015 гг.

Фокус на Digi

Онлайн-офис и цифровые сервисы

Собственная скоринговая модель

Высокий уровень проникновения ЭДО (>90%)

Собственные ИТ-разработки

СТОУН-XXI
ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

4

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ

2000-
2006

Компания «СТОУН-XXI» начала свою деятельность 20 января 2000 года в Москве 25 апреля Компания заключила свой первый договор лизинга.

Создаются базовые лизинговые продукты, выстраиваются долгосрочные отношения с партнёрами.

4 декабря 2006 года Компания заключила 4000-ный договор лизинга.

По итогам 2006 года Компания заняла 30 место в рэнкинге крупнейших лизинговых компаний РФ (РА Эксперт).

2007-
2012

В 2007 году Компания заключила соглашения о сотрудничестве с основными дистрибьюторами и производителями легкового автотранспорта (Mercedes-Benz, BMW и другие). 9 декабря 2010 года заключен 10 000-ный договор лизинга.

В 2012 году Компания запускает личный кабинет Лизинго-получателя. Стратегия Компании направлена на улучшение клиентского опыта и повышение предлагаемого уровня сервиса.

2013-
2018

Компания успешно проходит кризис 2014-2015 года. Реализована сделка по покупке части портфеля другой лизинговой компании, которая не смогла справиться с финансовыми трудностями.

2016 год - выделено стратегическое направление развития Компании – продажи финансового лизинга в рамках госзакупок и аукционов (223-ФЗ и 44-ФЗ). Создано отдельное специализированное подразделение.

2017 год - Компания включается в программы субсидирования Минпромторга РФ и Минпрома РБ. Принято стратегическое решение о развитии региональных продаж посредством аккредитованных региональных агентов.

2019-
2024

2020 год. Для усиления региональной экспансии создается отдельное юридическое лицо ООО «СТОУН-РАЗВИТИЕ», которое начинает активно открывать региональные подразделения и наращивать региональные продажи ООО «СТОУН-XXI».

2024 год. Компания запускает проект цифровой трансформации.

Акцент в работе с клиентами делается на операционной адаптивности под запросы клиентов и высоком уровне сервиса обслуживания.

Внедрены востребованные клиентами инструменты электронного взаимодействия, упрощающие взаимодействие клиента с компанией и ускоряющие процесс реализации лизинговой сделки.

2025
год

Компания запускает новые продукты:
Лизинг недвижимости,
Недвижимость в рассрочку.

Открыты новые представительства в Туле, Калуге, Волгограде, Челябинске и Магнитогорске.

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило рейтинг кредитоспособности ООО «СТОУН-XXI» на уровне ruBBB, прогноз по рейтингу стабильный.

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И СТРУКТУРА ГРУППЫ КОМПАНИЙ



В соответствии с Уставом ООО «СТОУН-XXI» высшим органом управления является Общее собрание участников Общества.

	31 декабря 2025 года
Кудрин Вячеслав Борисович	78,5%
Омаров Наиль Апрель Оглы	20%
Васильев Юрий Сергеевич	1,5%
Итого	100%

Руководство текущей деятельностью ООО «СТОУН-XXI» осуществляется единоличным исполнительным органом Общества – Генеральным директором.

С момента основания Генеральным директором Общества является Кудрин Вячеслав Борисович. Коллегиальный исполнительный орган Уставом Общества не предусмотрен.

В периметр группы компаний СТОУН-XXI также входят компании, оказывающие сопутствующие услуги:

ООО «СТОУН-РАЗВИТИЕ»

Компания основана в 2020 году. Оказывает на агентской основе услуги по обеспечению продаж лизинга ООО «СТОУН-XXI» в регионах. Имеет региональные представительства и представителей в 12 городах РФ.

Вторым направлением ООО «СТОУН-РАЗВИТИЕ» является финансовый лизинг, преимущественно оборудования.

Третьим направлением – аренда недвижимости.

ООО «СТОУН-АВТО»

Компания существует с 2003 года. Предоставляет услуги краткосрочной и долго-срочной аренды автомобилей, транспортного аутсорсинга.

ООО «АСКЕТ-АВТО»

Компания основана в 2007 году. Специализируется на продаже подержанного автотранспорта и спецтехники.

ООО «АСКЕТ»

IT-компания основана в 2008 году, предоставляет услуги в сфере IT-разработки и дальнейшего сопровождения.

ООО «СТОУН-СТРАХОВАНИЕ»

Компания оказывает полный комплекс услуг по страхованию автотранспорта, недвижимости, здоровья.

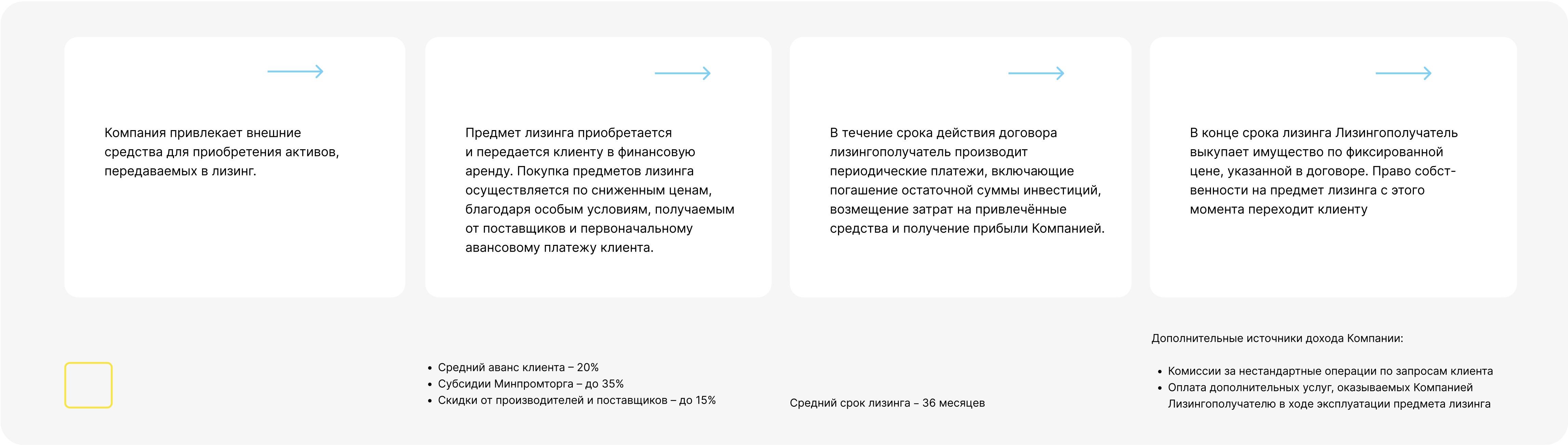
ООО «РИФ-КОНСАЛТ»

Компания оказывает полный комплекс услуг по юридическому сопровождению и работе с проблемными активами.

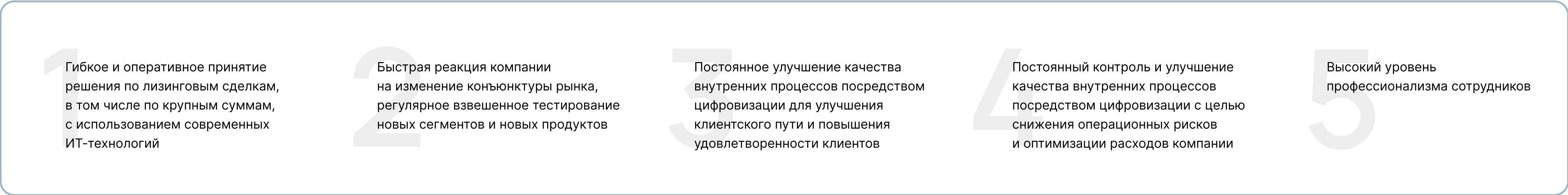


БИЗНЕС-МОДЕЛЬ КОМПАНИИ

Компания функционирует согласно следующей схеме:



Конкурентные преимущества Компании:



СТРАТЕГИЯ: РАЗВИТИЕ В СОЧЕТАНИИ С УСТОЙЧИВОСТЬЮ

1 Продукты и услуги

- Развитие Базового продукта* с учетом рыночной ситуации
- Ключевые требования к предмету лизинга: ликвидность, высокая потребительская ценность, контролируемость (возможность физического контроля), страховая пригодность
- Масштабирование продукта для компаний с государственным участием
- Развитие нишевых прибыльных продуктов в лизинге

2 Каналы продаж

- Дальнейшее развитие собственной базы постоянных клиентов
- Региональная экспансия
- Развитие отношений с новыми дилерами и поставщиками
- Развитие онлайн личного кабинета клиента как нового канала продаж

3 Клиент и Клиентоцентричность

- Высокое качество клиентского сервиса (гибкость и оперативность) обеспечивается за счет уникальных компетенций команды и персонального клиентского менеджера
- Фокус на удержание и развитие клиентской базы
- Формирование долгосрочных и доверительных отношений с клиентами, предлагая только ценные продукты, исключая навязывание ненужных услуг и скрытых комиссий

4 Риск-менеджмент

- Использование и усовершенствование собственных скоринговых моделей оценки клиентов
- Внедрение моделей прогнозирования качества лизингового портфеля
- Диверсификация портфеля по клиентам, отраслям, типам предмета лизинга и регионам, а также по банкам-кредиторам, страховым компаниям и поставщикам

5 Корпоративная культура

- Постоянное обучение и развитие компетенций сотрудников
- Поддержка корпоративной культуры
- Предоставление возможностей для роста и самореализации работников
- Забота о благополучии персонала, чтобы каждый сотрудник был удовлетворен условиями труда в Компании, чувствовал уважение и надежную поддержку

6 IT и Цифровая трансформация

- Собственные IT ресурсы
- Постоянное развитие CRM системы и BI отчетности
- Электронный документооборот
- Цифровая трансформация внутренних процессов для сокращения временных и денежных затрат, в том числе с применением AI

*Базовый продукт - финансовый лизинг ликвидного автотранспорта и спецтехники для частных предприятий РФ из различных отраслей

Бренд «СТОУН-XXI» через 10 лет — сильная прогрессивная компания федерального масштаба с региональной сетью представительств, ключевой партнер банков, страховых компаний и поставщиков — лидеров своей отрасли. Компания предлагает комплексный гибкий продукт на рынке лизинговых услуг с соблюдением высоких стандартов обслуживания клиентов. Компания – признанный эталон экспертного сервиса и качества клиентского обслуживания, цифрового сервиса и консервативного риск-менеджмента в лизинговой отрасли.

ОСНОВНЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ НА 2026 ГОД

Финансовые цели

- ROE $\geq$ 8%
- Достаточность капитала $\geq$ 15%
- CIR $\leq$ 54%

Бизнес цели

- Объем нового бизнеса – 11 млрд руб. (без НДС)
- Количество действующих клиентов на конец года – 1600
- Скорость одобрения сделок – 40% сделок одобряются за 4 часа (без потери качества проверки)
- Скорость одобрения сделок – 60% сделок одобряются за 8 часов (без потери качества проверки)
- Доля новых продуктов – 5% от общего объема продаж

Стратегические задачи

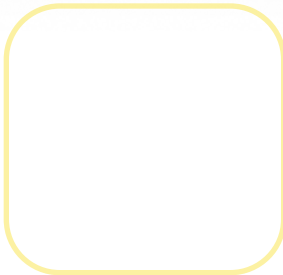
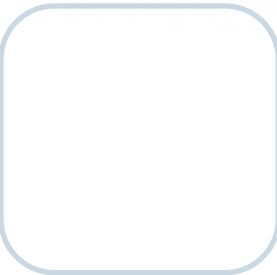
- Развитие нишевых продуктов «Лизинг недвижимости» и «Лизинг для физических лиц»
- Развитие цифровых сервисов, направленных на повышение уровня самообслуживания клиентов и эффективности внутренних процессов Компании
- Автоматизация процессов с целью масштабирования числа операций без увеличения операционных затрат
- Внедрение AI-агентов для первичной обработки заявок, проверки документов, скоринга и оценки залогов
- Сохранение отношений со стратегическими партнерами-поставщиками техники целевых сегментов
- Сдерживание роста просроченной дебиторской задолженности от клиентов
- Наращивание и удержание клиентской базы

ОСНОВНЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ НА 2026 ГОД



ЦЕЛИ OKR (OBJECTIVES AND KEY RESULTS) 2026

Наши продажи вырастут на падающем рынке! NSM Rev – 16,5 млрд руб. (объем нового бизнеса) NSM – 2 000 клиентов (действующих на 31.12.2026) Стать компанией с лучшей командой продавцов на рынке! K1 – количество ушедших эффективных продавцов – 0 K2 – 40 эффективных (выполнение плана продаж более 90%) менеджеров на конец года Наши продукты имеют уникальные конкурентные преимущества! K1 – внедрить не менее 10 новых продуктов или доп.услуг K2 – продажи по новым продуктам 3,5 млрд руб.	Стать лучшей цифровой компанией в лизинговой отрасли! K1 – 10 клиентов оформивших сделки полностью онлайн K2 – от расчета до выгрузки договоров 5 минут Наше качество сервиса делает клиента счастливым! K1 – увеличить NPS до 80% K2 – привлечь по рекомендации или вернуть 250 клиентов Стать лучшими в управлении проектами и изменениями! K1 – доля проектов, выполненных в срок 80% K2 – количество подразделений с OKR - 15
--	--



ОБЗОР РЕЗУЛЬТАТОВ

Обзор рынка лизинга за 2025 год

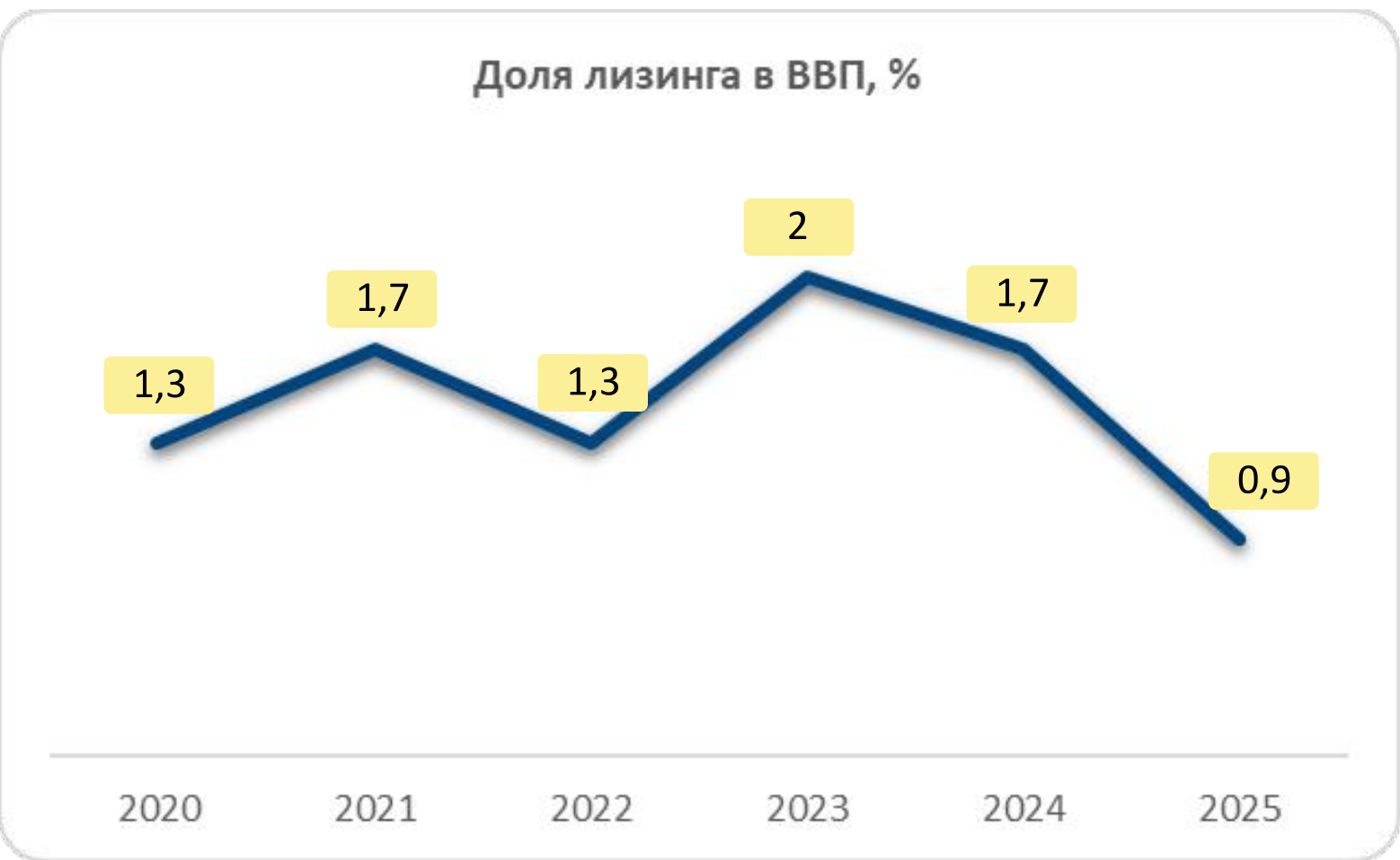
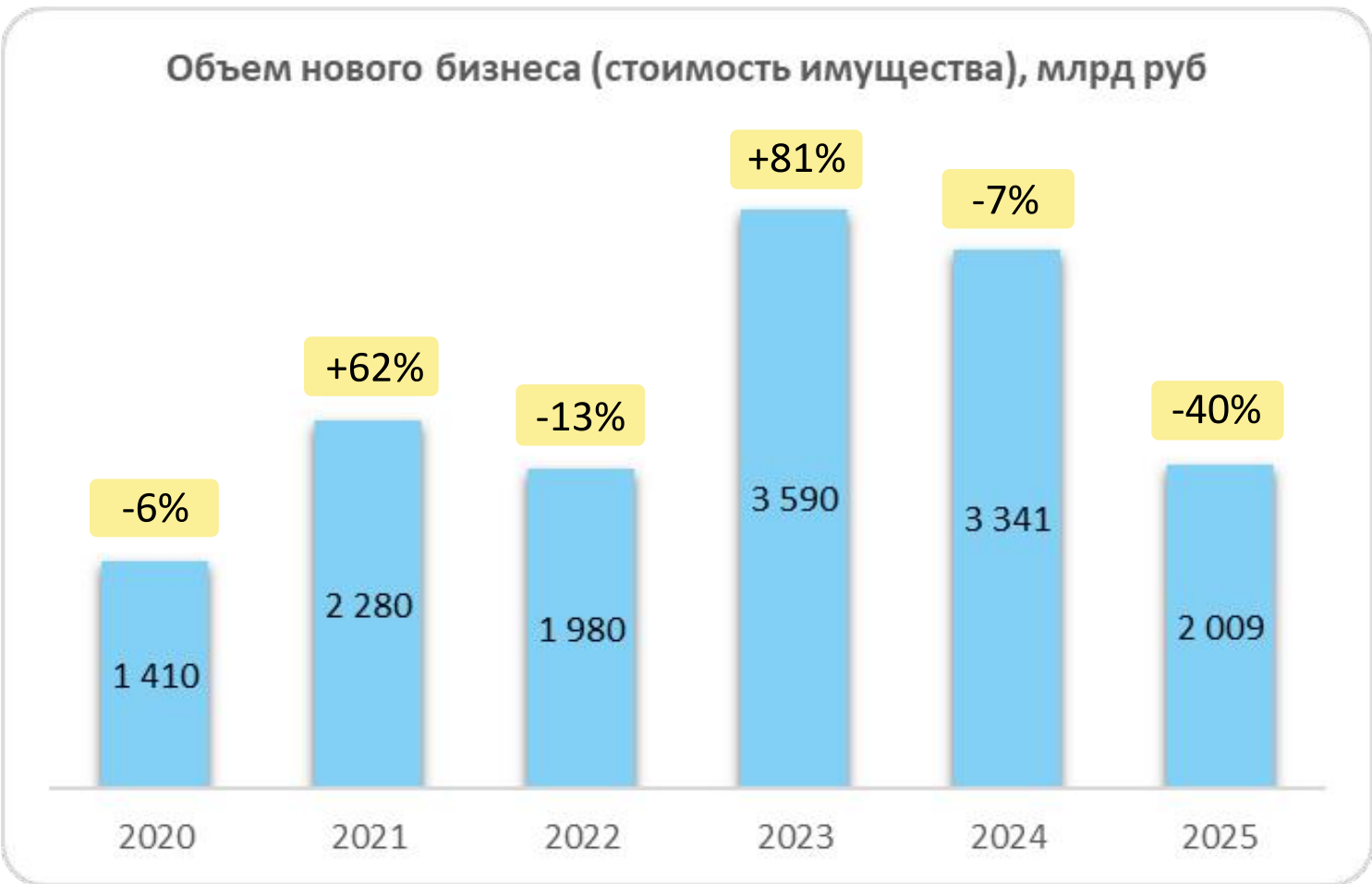
По итогам 2025 года новый бизнес составил 2 трлн рублей, что на 40% меньше уровня 2024-го. Количество заключенных сделок просело ниже кризисного 2022 года и составило 311 тыс., что на 31% ниже уровня 2024-го. При этом отмечается сокращение среднего чека с 15,2 до 12,1 млн рублей за счет преобладания в структуре лизингового бизнеса сегмента легковых автомобилей, средняя стоимость которых заметно ниже грузовых машин, строительной и ж/д техники, преваляровавших в 2024 году.

Кризис логистической и строительной отраслей в 2025 году обусловили снижение объемов лизинга в сегменте грузовых автомобилей и строительной техники на 63 и 38% соответственно. На указанные сегменты приходится наибольший объем стоков изъятого имущества, обусловленный в т. ч. их пиковыми продажами в 2023–2024 годах. Большие стоки в свою очередь существенно сдерживают продажи новой техники, поскольку на вторичном рынке довольно много предложений по продаже одно- или двухлетних грузовиков. Так, реализация новых грузовиков сократилась на 54%, на что, помимо прочего, оказала влияние приостановка действия одобрения типа транспортных средств у ряда китайских производителей. Строительный рынок замедляется: общий объем работ показал минимальный прирост за последние пять лет (+2,5%) из-за снижения частных инвестиций на фоне дорогого фондирования и удлинения сроков строительства жилой недвижимости (ввод жилья вырос всего на 0,4%3). Объем лизинговых сделок с легковыми автомобилями просел в меньшей степени (на 16%) – соразмерно уменьшению продаж новых легковых автомобилей на российском рынке (также на 16%4). Все остальные розничные сегменты также продемонстрировали нисходящий тренд, однако их доли в структуре значимо ниже, чем автолизинг и строительная техника. В итоге розничные сегменты в совокупности за 2025 год показали сокращение на 38%, что ниже падения в кризисном 2022-м. Доля автолизинга в совокупном объеме нового бизнеса снижается второй год: по итогам 2023-го – 52%, 2024-го – 51%, 2025-го – 49%.

Объем совокупного лизингового портфеля снизился на 11% за 2025 год и составил 11,9 трлн рублей. Отрицательные темпы прироста отмечаются впервые за последние годы – даже в кризисные 2020-й и 2022-й темпы прироста значительно просели, но оставались в положительной зоне (+6 и +5% соответственно). Подобная тенденция обусловлена снижением объемов нового бизнеса второй год подряд, а также досрочными расторжениями лизинговых договоров из-за высокой финансовой нагрузки лизингополучателей.

На фоне низкой базы прошлого года «Эксперт РА» ожидает роста объема нового бизнеса в 2026-м на уровне 15–20% при сохранении текущего вектора экономического развития страны и отсутствии новых потрясений.

*По данным рейтингового агентства Эксперт РА



ПОЗИЦИИ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ

По данным рейтингового агентства RAEX («Эксперт РА») по итогам 2025 года среди крупнейших лизинговых компаний России «СТОУН-XXI» занимает:

- 25 место** По объему нового бизнеса среди лизинговых компаний России
- 16 место** По объему нового бизнеса в сегменте Легковой Автотранспорт
- 16 место** По объему нового бизнеса в сегменте Грузовой Автотранспорт
- 17 место** По объему нового бизнеса в сегменте Строительная и дорожно-строительная техника
- 19 место** По объему нового бизнеса с малым бизнесом
- 19 место** По объему нового бизнеса со средним бизнесом
- 5 место** По объему нового бизнеса с госучреждениями

Рыночная доля Компании снижалась в последние годы. Это было обусловлено агрессивной политикой крупнейших лизинговых компаний по наращиванию доли рынка и принятием повышенного риска, в частности финансирование с низким авансом, в том числе нулевым. Лизинговая компания «СТОУН-XXI» придерживалась и придерживается более консервативного риск-аппетита, вследствие чего рост нового бизнеса на протяжении 2020-2024 гг был ниже среднерыночного.

В 2025 году компании удалось нарастить долю рынка за счёт открытия новых региональных подразделений и увеличения штата коммерческого департамента.

Доли СТОУН-XXI в ключевых сегментах в 2025 году

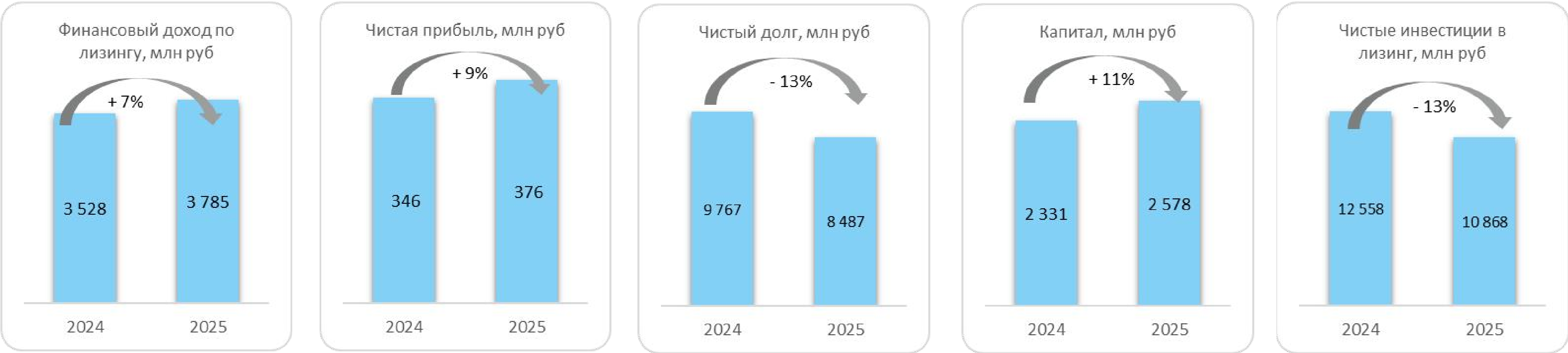


КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 2025 ГОД

Бизнес результаты

8,6 млрд Р Новый бизнес Стоимость предметов лизинга без НДС	1 540 договоров Количество заключенных сделок	18,4 млрд Р Портфель на 31.12.2025 Остаток платежей к получению	15,9 млрд Р Объем полученных лизинговых платежей	9,5 млн Р Средний объем сделки
--	---	--	--	--

Финансовые результаты по МСФО за 2025 год



Достаточность капитала

18,1%
(+3,3 п.п.)

ROE

15,3%
(+0,2 п.п.)

ROA

2,5%
(+0,4 п.п.)

CIR

54,8%
(-1,2 п.п.)

Чистый долг/ Капитал

3,3x

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА 2025 ГОД

Качественная клиентская база как платформа для дальнейшего роста

1 545

Количество действующих клиентов
(коммерческих и государственных
компаний России) на 31.12.2025

4 122

Количество действующих договоров

60%

Доля клиентов Компании, которые продол-
жают сотрудничество более 4-х лет и имеют
несколько действующих договоров

35%

Доля клиентов Компании, которые
заключают сделки только
со СТОУН-XXI

Портфель по отраслям клиентов (31.12.2025)



Портфель по федеральным округам (31.12.2025)



Портфель по типу бизнеса клиентов (31.12.2025)



КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА 2025 ГОД

Качественный портфель и эффективное управление рисками как платформа для стабильного бизнеса

Диверсифицированный портфель

По лизингополучателям
По видам предметов лизинга
По регионам
По отраслям
По поставщикам
По страховщикам

Автомобильный транспорт

Как наиболее ликвидный вид имущества составляет основную долю в лизинговом портфеле

Комфортный уровень концентрации кредитных рисков

На ТОП-15 ЛП приходится 22,5% портфеля на 01.01.2026

Одни из лучших значений стоимости риска в отрасли

Компания демонстрирует такие показатели при условии общерыночной тенденции роста уровня просрочки и резервирования с учетом текущего уровня ставок

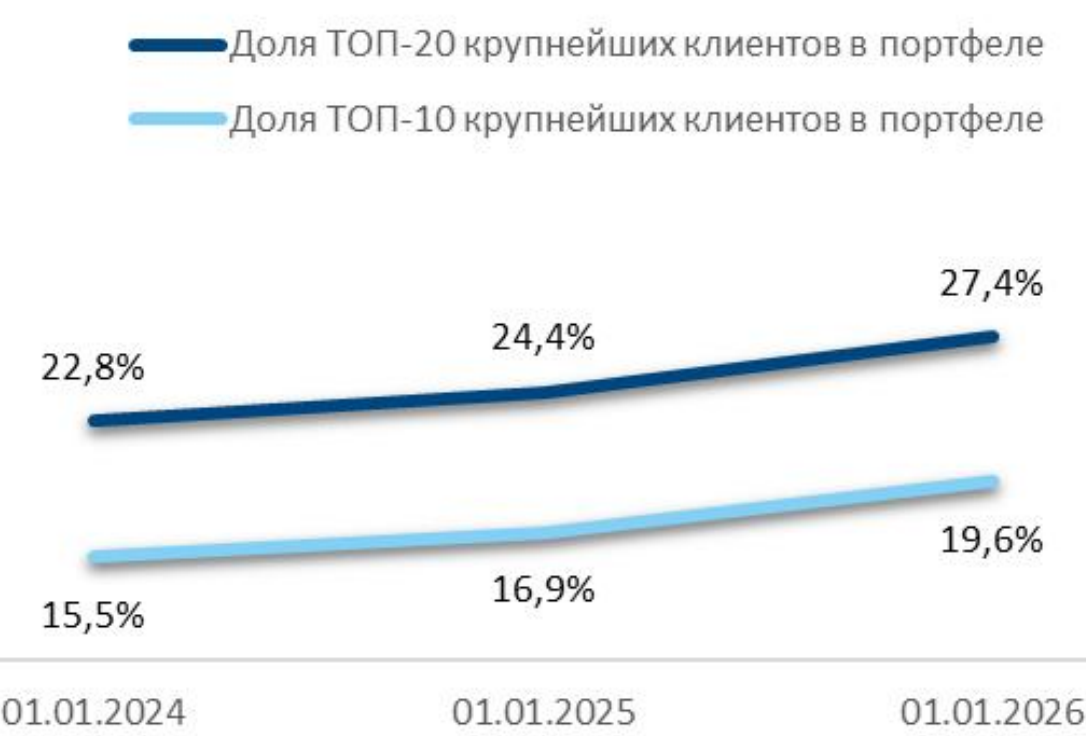
Эффективное управление портфелем

Позволяет обеспечивать низкую стоимость риска даже в кризисные периоды

Портфель по типам предметов лизинга (31.12.2025)



Динамика концентрации портфеля, %



СТРУКТУРА БАЛАНСА

Структура активов (на 31.12.2025)



- 89% активов компании представлены высокодоходным лизинговым портфелем (ЧИЛ – 77%) и ликвидными активами (денежные средства – 12 % активов).
- Доля предметов лизинга по расторгнутым договорам составляет 2% валюты баланса.
- Собственная и инвестиционная недвижимость составляет 4% (прочие активы).

Показатель
Чистый долг / Капитал
на 31.12.2025

3,3x

Структура обязательств (на 31.12.2025)



- 87% обязательств приходится на заемные средства, в основном это долгосрочное банковское кредитование.
- Консервативное управление денежным потоком – новые лизинговые сделки заключаются только при наличии источников финансирования.
- У компании отсутствует отрицательная кредитная история.

Сбалансированная позиция по фондированию и ликвидности:

- Ожидаемые притоки по активам покрывают ожидаемые оттоки по обязательствам с запасом
- Активы и пассивы сбалансированы по срокам
- Позиции по заключенным договорам лизинга с плавающими и фиксированными ставками сбалансированы с кредитами с плавающими и фиксированными ставками. Таким образом, нивелируется процентный риск.
- Активы и пассивы в полном объеме номинированы в рублях. Валютный риск отсутствует.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ

1

Стабильная рыночная позиция и высокая клиентоориентированность

- Многолетний опыт работы на рынке (компания существует с 2000 года)
- Лизинговая компания СТОУН-XXI стабильно входит в ТОП-25 крупнейших лизинговых компаний России, а также стабильно входит в ТОП-20 в ключевых для себя сегментах (лизинг легкового транспорта, лизинг грузового транспорта, лизинг строительной техники, сделки с государственными учреждениями)
- Лояльность постоянных клиентов (около 60% клиентов компании продолжают сотрудничество более 4-х лет и имеют несколько действующих договоров, 35% клиентов заключают сделки только со СТОУН-XXI)
- Отличная экспертиза при работе с бюджетно-конкурсными сделками (44-ФЗ и 223-ФЗ)

2

Эффективность бизнеса и потенциал роста

- Высокая обеспеченность собственными средствами
- Достаточность капитала – 18,1%
- Непрерывный процесс исследований и реализации проектов, направленных на повышение эффективности бизнес-процессов, улучшение клиентского опыта, а также уровня автоматизации и цифровизации бизнеса

3

Управление рисками

- Лизинговый портфель высоко диверсифицирован по отраслям, по регионам, видам техники и по долям на каждого клиента, фокус на высоколиквидных активах
- Собственная скоринговая модель, подтвердившая свою эффективность, а также консервативное отношение к риску, обеспечивает высокое качество лизингового портфеля
- Доля NPL 90+ на 31.12.2025 г. составляет 2,05% от лизингового портфеля (ЧИЛ)
- Собственные службы по работе с легкой и тяжелой дебиторской задолженностью, наработанные компетенции по работе с проблемными активами и реализацией изъятой техники
- Низкая стоимость риска (0,64%), которая обеспечивается высоким качеством портфеля, выстроенными процессами выбора клиентов, сбора платежей, изъятия и реализации предметов лизинга.

4

Стандарты корпоративного управления и прозрачности

- МСФО отчетность, подтвержденная одной из крупнейших российских аудиторских компаний
- Опытная и высокопрофессиональная команда менеджмента, средний стаж работы ТОП-менеджмента в Компании 18 лет
- Корпоративная культура, ориентированная на результат
- Безупречная кредитная история и идеальная платежная дисциплина со всеми контрагентами