

IMAN Group Ltd

Годовой и
Финансовые отчеты
за 2021г.

Содержание

3 Ключевые моменты

3 IMAN вкратце

4 Наша миссия

9 Обсуждение и анализ руководства

5 Обращение председателя

7 Обращение финансового директора

9 Финансовые показатели

10 Причины низкой прибыли

11 Анализ и прогнозы

12 Финансовые и операционные факторы

13 Взаимоотношения с государством и устойчивое развитие

15 Анализ рисков

16 Качество портфеля рассрочки

17 Финансовые отчеты

17 Отчет о прибылях и убытках

18 Бухгалтерский баланс

19 Отчет о движении денежных средств

20 Примечания к отчетам

IMAN вкратце

IMAN строит первое в мире действительно глобальное Исламское супер-приложение для того, чтобы помочь людям получать больше от их повседневной жизни: начиная от беспроцентных покупок, заканчивая сбережениями на будущее.

В 2020 г., IMAN начала свою деятельность в Узбекистане, предлагая возможность покупок в рассрочку и вкладов (инвестиций). С момента начала нашей деятельности, тысячи наших пользователей по всему миру используют инновационные продукты IMAN для того, чтобы получить больше от своих денег халяльным способом.

При помощи наших финансовых продуктов, вдохновленных верой, мы помогаем пользователям улучшить их финансовое благосостояние, предоставляем им больше контроля и возможность вкладывать деньги и получать финансирование без компромиссов и тем способом, который соответствует их ценностям.



60,000+
скачиваний

300+
точек продаж

1500+
инвесторов

Запуск
2кв2020

Пользователи из
65+ стран

50+
штатных
сотрудников

Все показатели представлены по состоянию на 31 января 2021 г.

Наша миссия

Миссией IMAN является демократизация доступа к справедливым и прозрачным финансовым продуктам. Нашей целью является предоставление нашим пользователям возможности управлять их личными финансами в одном приложении, использование которого в 10 раз проще, чем у конкурентов. Для достижения этого, мы ставим целью создание первого действительно глобального цифрового Исламского банка.

Наше развитие и история

2023

- Запуск IMAN Pay на 2х рынках
- Запуск DeFi (глобальной крипто-платформы) для инвесторов
- Series-A раунд финансирования в \$20 млн США

2022

- Полноценный запуск во всех регионах Узбекистана
- 1 000 торговых точек, 1 000 000 пользователей
- 50 000 инвесторов
- Запуск приложения для покупателей (IMAN Pay)
- Выход на новый рынок (Пакистан, КСА)
- Запуск супер-аппа
- Pre-Series-A раунд финансирования в \$3 млн. США

2021

- 100 торговых точек, 30 000 пользователей
- Тестовый запуск офлайн покупок рассрочки (POS) через офлайн магазины
- 1 млн. долларов США от инвесторов
- "Самая инновационная компания", Tahsin Uzbekistan
- Победитель Seedstars (EU) и мировой финалист (Топ-5)
- Финансирование Seed раунда в 1 млн. долларов США

2020

- 5 торговых точек, 1 000 пользователей
- Пробный запуск онлайн покупок в рассрочку (Marketplace) в Ташкенте
- Запуск IMAN

Примечание: Пункты для 2022 и 2023 гг. являются планами на следующие годы

Обращение председателя

До сегодняшнего дня, для IMAN произошло много важных событий: региональный запуск, успешный запуск первых Исламских розничных финансовых продуктов, таких как Мусавама (Musawama), Сервис-Иджара (Service Ijara) и Лизинг (Ijara), увеличение оборота (портфеля рассрочек) до 18 миллиардов сум, привлечение инвестиций от 8 международных инвестиционных фондов и самое главное доверие более чем 1500 инвесторов движимых верой, несмотря на высокую конкуренцию со стороны банков.

Согласно нашей миссии, сегодня мы оберегаем людей от запрещенных видов заработка и приносим "Барака" в их бизнесы и личную жизнь. В масштабах государства, мы позволяем ускорять обороты экономического роста. Используя современные технологии для создания реальной ценности своим пользователям и, действуя таким образом, надеемся создать первый цифровой Исламский Банк в Узбекистане, и расширяться далее на устоявшиеся и развитые рынки. Для нас открывается окно возможностей, поскольку правительство Узбекистана мобилизует ресурсы для реализации возможностей Исламских Финансов, а пользователи, интересующиеся исламскими финансовыми продуктами, желают иметь доступ к Халальным банковским продуктам. Нашей целью является быстрое развитие для укрепления и расширения нашего текущего продукта BNPL, наряду с поиском новых возможностей в других направлениях. Мы видим большой потенциал в таких продуктах, как финансирование автомобилей, недвижимости и бизнесов, которые мы планируем запустить в 2022 г. Данная стратегия несет в себе определенные риски, так как она требует значительных долгосрочных инвестиций и четкого исполнения задач, в отличии от устоявшихся традиционных банков.

Важность долгосрочных целей

Мы верим, что фундаментальным критерием нашего успеха является ценность, которую мы создаем для наших инвесторов в долгосрочной перспективе.

Данная ценность будет зависеть от способности расширить и укрепить наше лидерство на рынке. Чем устойчивее будет наше лидерство на рынке, тем более эффективной будет наша экономическая модель. Лидерство на рынке прямым образом может быть преобразовано в более высокие доходы, рентабельность и оборачиваемость капитала, и, соответственно, в большие прибыли от вложенного капитала.

Мы инвестируем и продолжим упорно инвестировать в усиление и расширения базы наших клиентов, бренда и технологии, в пути к становлению лидером Исламского Фин-теха на рынках с преобладающим мусульманским населением.

Поскольку мы делаем акцент на долгосрочной перспективе, мы желаем поделиться с Вами нашими фундаментальными подходами к процессу управления и принятия решений для того, чтобы Вы, наши инвесторы, могли удостовериться в том, что наши подходы соответствуют Вашей инвестиционной философии:

- **Наша миссия состоит в демократизации доступа к справедливым и прозрачным финансовым продуктам** для того, чтобы Вы, и остальные во всем мире, могли получить финансовую свободу и инклюзивность. Мы построили IMAN для того, чтобы преподнести экономическую свободу миллиардам людей. И именно поэтому мы продолжим принимать инвестиционные решения в пользу достижения долгосрочного лидерства на рынке, а не краткосрочной прибыли.

Председатель

Рустам Рахматов

"IMAN это начало Золотой эры Исламских Финансов. Мы молоды, но нацелены улучшать жизнь миллионов людей со всего мира через наши технологии, вдохновленные верой."



- **Клиент на первом месте.** Мы уверены, что простого опережения наших конкурентов не достаточно, мы должны опередить всех своих клиентов. Что касается покупателей, мы хотим, чтобы их опыт использования наших продуктов был настолько плавным насколько это возможно, даже сверх их ожиданий. Что касается инвесторов, то мы должны предлагать им новые инвестиционные продукты прежде, чем они даже начнут задумываться о них. Что касается наших мерчантов, тут мы должны поддерживать те виды торговли, которые еще находятся на стадии внедрения.
- **Мы должны быть в десять раз быстрее,** чтобы предоставлять исключительный опыт нашим мерчантам, покупателям и инвесторам. Мы видим и чувствуем влияние нашей работы, по мере того как все больше и больше людей приобретают финансовую независимость, а мерчанты расширяют свою деятельность по всему миру.
- **Мы начинаем делиться нашими стратегическими планами с Вами** для того, чтобы Вы могли самостоятельно удостовериться в рациональности наших долгосрочных инвестиций в лидерство.
- **Мы будем фокусироваться на обеспечении роста,** с акцентом на долгосрочную прибыльность и управление капиталом. На данном этапе, мы приоритезируем рост, потому что мы считаем, что масштабирование является главным условием для достижения максимального потенциала нашей бизнес-модели.
- **Мы будем упорно трудиться мудро использовать средства и поддерживать бережливую культуру.** Мы понимаем важность постоянного укрепления культуры бережливости, в частности, в бизнесе, где есть возможность понесения убытков.

Роль Инвесторов

IMAN запустила движение, которое дает людям силу. Инвестируя, Вы не просто получаете прибыль, а помогаете нам строить Первый Исламский Банк в Узбекистане. IMAN - это люди, помогающие самим себе, а мы являемся только строителями этих технологий, вдохновленных верой.

Первые инвесторы - бонусные акции

Мы рассматриваем возможность предоставить первым 10,000 инвесторам, которые инвестируют в IMAN более 1,000 долларов США, подарочные опционы на акции будущего Исламского Банка. Это позволит Вам не только получать дивиденды от вложения в стратегию Mudarabah, но и дополнительный прирост капитала вследствие роста стоимости IMAN Group Ltd. Это вознаграждение для людей, которые первыми приняли новые технологии, которые верят, что наше Умма должна быть финансово обеспеченной, и которые вселяют в свои сердца веру в инвестирование, онованное не только на прибыли.

Цели на 2022 г.

Мы все еще находимся на начальных этапах изучения создания новых возможностей нашим клиентам с помощью электронной коммерции и мерчендайзинга. Нашей целью остается продолжение укрепления и расширения нашего бренда и клиентской базы. Для этого требуются постоянные инвестиции в систему и инфраструктуру, чтобы обеспечить исключительные удобство, широкий выбор и клиентоориентированный сервис, одновременно с ростом компании.

Сейчас мы знаем о технологиях исламских финансов гораздо больше, чем когда был основан IMAN, но впереди еще многое, чему нам нужно научиться. Хотя мы и настроены оптимистично, мы должны сохранять бдительность и осторожность. Есть ряд вызовов и препятствий, с которыми мы столкнемся, чтобы воплотить в жизнь наше долгосрочное видение IMAN: агрессивная, исчерпывающая и хорошо профинансированная конкуренция; риски, связанные с ростом и реализацией; риски продуктовой и географической экспансии; и потребность в постоянных крупных инвестициях для воспользования всеми возможностями растущего рынка. Однако, как мы уже много раз упоминали, Исламские финансы и продукты, вдохновленные верой, в целом, должны оказаться очень большим рынком с более чем 1,000,000,000 (1 миллиард) потенциальными клиентами. Мы гордимся своими достижениями, и еще больше восхищаемся тем, что нам предстоит выполнить.

2021 год был действительно сложным, но невероятным годом. Мы в IMAN благодарны нашим покупателям за то, что они выбрали нас и доверились; благодарны друг другу внутри команды за нашу упорную работу; и благодарны нашим инвесторам за их поддержку и способствование нашему развитию.



Рустам А. Рахматов

Основатель и Председатель

21 Марта 2022

Обращение Финансового Директора

IMAN – это компания с амбициозным, но простым видением: демократизировать доступ к справедливым и прозрачным финансовым продуктам на развивающихся рынках. Мы считаем, что каждый заслуживает доступа к финансовым услугам, которые могут помочь им вобретении лучшей жизни для себя и своих семей. Тем временем мы осознаем, что нам предстоит еще преодолеть долгий путь к этой цели.

Доверие и удобство использования

Сегодня, вы можете думать об IMAN, как о самом простом способе Халяльного инвестирования и финансирования небольших и средних покупок в Узбекистане. За последние полтора года, наши клиенты уже доверили нам свои кровно заработанные деньги, позиционируя нас как свое первое соприкосновение с финансовыми услугами для многих молодых и новых поколений инвесторов. В будущем, мы будем предлагать различные финансовые продукты и услуги, которые приблизят нас к нашему видению, начиная от предоставления нашим пользователям возможность профинансировать свой бизнес, покупку дома или автомобиля и заканчивая возможностью инвестировать в акции, криптовалюту и многое другое, что могут пожелать наши клиенты. Мы стремимся к тому, чтобы пользователи IMAN могли бесперебойно управлять всеми аспектами своей финансовой жизни с помощью супер-приложения IMAN. Мы стремимся стать единым приложением для наших пользователей по решению финансовых вопросов, позволяя им достичь финансовой независимости. Чтобы достичь этого, нам прежде всего нужно сделать все наши продукты и услуги самыми надежными и удобными для пользователей в своем роде, и это то, на чем мы сосредоточены с первого дня.

Вовлечение всех сторон

Мы стараемся быть максимально прозрачными для наших клиентов, инвесторов, регулирующих органов и других причастных сторон. Хотя мы являемся частной компанией, не имеющей обязательств публиковать управленческие отчеты, мы желаем придерживаться стандартов отчетности публичных компаний. Таким образом, мы также сможем с большей уверенностью провести IPO на Nasdaq или любой крупной фондовой бирже через 4-5 лет. Мы также активно работаем над соблюдением требований, хотя мы не подпадаем под регулиацию Центрального банка. Мы заинтересованы в

сотрудничестве с регулируемыми органами и получении различных соответствующих лицензий, когда они станут доступны. Самое важное, в нашей компании - мы строим культуру, ориентированную на долгосрочную перспективу, которая не делает упор на краткосрочные выгоды и выборе легких путей.

Пользовательский опыт - это еще одно приоритетное для нас направление. Мы далеко не удовлетворены работой наших продуктов - мы считаем, что взаимодействие с пользователем должно быть намного проще и быстрее, а также наши продукты должны быть доступны для каждого человека, у кого есть Интернет. Мы продолжим искать способы расширять границы нашего UX, которые повысят удобство использования и увеличат качество наших продуктов, одновременно облегчая доступ к нашим продуктам для людей, у которых исторически не было достаточного доступа к банкам и другим финансовым организациям.

Доверие клиентов и простота пользования продуктов, будут так же приоритетны через 10 лет, как и сегодня, и наши искания здесь никогда не будут завершены. Мы думаем, что в долгосрочной перспективе потенциальные клиенты, где бы они ни находились, по-прежнему будут выбирать IMAN как наиболее надежную и удобную для пользователей платформу в своем направлении.

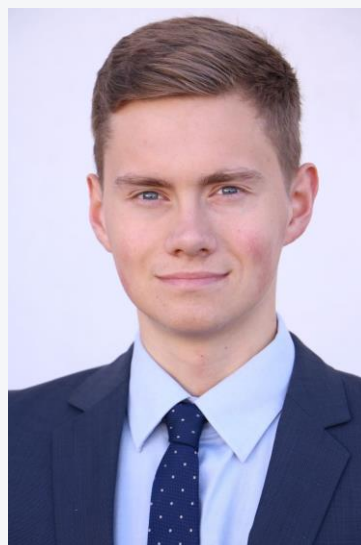
Сложности, с которыми мы сталкиваемся

Поскольку мы только начинаем свой путь, мы не удивляемся, когда сталкиваемся с различными сложностями - некоторые ожидаемые, а некоторые - нет. Быстрое развитие имеет решающее значение для реализации нашего амбициозного видения, поэтому мы с большой вероятностью совершим небольшие ошибки и увидим краткосрочную волатильность наших финансовых показателей в маленьких масштабах. Мы учимся на своих ошибках больше, чем на своих успехах, и используем эти знания для принятия более правильных решений в будущем и улучшения финансовых результатов для наших инвесторов.

Финансовый директор

Марк В. Зубов

“Мы стремимся к тому, чтобы пользователи IMAN могли бесперебойно управлять всеми аспектами своей финансовой жизни с помощью супер-приложения IMAN.”



Важно отметить, что стимулы нашей управленческой команды тесно связаны с долгосрочным успехом проекта: никто из нас, управленческой команды, не ожидает получение дивидендов от компании до тех пор, пока она не станет публичной.

Награждение первых сторонников

Иногда мы можем пожертвовать краткосрочной прибылью, но мы никогда не жертвуем тем, что отвечает долгосрочным интересам наших клиентов. Вот почему мы считаем справедливым вознаградить первых пользователей за их участие в экосистеме IMAN. Поэтому мы рады сообщить, что мы планируем предложить всем нашим ранним пользователям доли или их эквиваленты в IMAN Group, пропорционально их вкладу в экосистему IMAN. Таким образом, наши пользователи не только смогут получать дивиденды от своих инвестиций, но и смогут извлечь выгоду из растущей оценки IMAN Group, точно так же, как и учредители, первые сотрудники и институциональные инвесторы, участвующие в росте компании. Владение акциями в быстрорастущих технологических компаниях исторически было одним из величайших источников создания богатства, однако по большей части оставалось недоступным для большинства людей и семей, в то время когда венчурные фонды получали от этого высокую прибыль. Предлагая нашим пользователям акции IMAN Group, мы располагаем хорошими возможностями для расширения возможностей создания и увеличения благосостояния для всех, независимо от их уровня богатства, дохода или социального статуса. Подобные возможности

вселяют в нас уверенность в том, что мы можем существенно повлиять на настоящую демократизацию доступа к финансовым продуктам, что и составляет основу нашей миссии. Из-за финансовых, юридических и налоговых сложностей, связанных с предложением и последующей продажей акций более 1000 инвесторам, нам может потребоваться до 6 месяцев, прежде чем мы сможем рассчитать экономику и сформулировать предложение. А пока, мы бесконечно благодарны за вашу поддержку с самого первого дня и надеемся поделиться с вами другими новостями в ближайшее время. В восторге от того, что будет дальше.



Марк В. Зубов
Основатель и
Финансовый Директор
21 Марта 2022



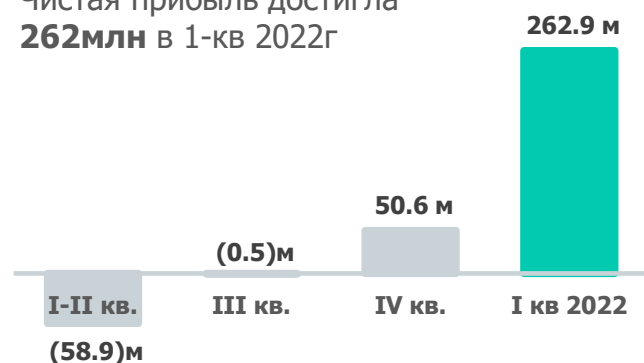
Финансовые показатели

Ежеквартальный рост рассрочек 155%



В связи с увеличением количества продавцов и точек продаж, общий объем продаж резко увеличился, достигнув совокупного общего объема продаж почти 18 миллиардов сумов.

Чистая прибыль достигла 262млн в 1-кв 2022г



Чистая прибыль увеличивается за счет увеличения продаж. Высокие продажи в текущем периоде приведут к гораздо более высокой прибыли в последующих месяцах.

Рост кол-ва покупателей 97%



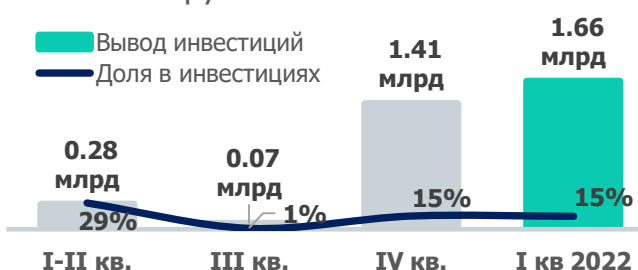
Из-за низкой рентабельности в предыдущие месяцы приток инвестиций замедлился и отстает от темпов роста продаж.

Приток инвестиций достиг 14.1 млрд



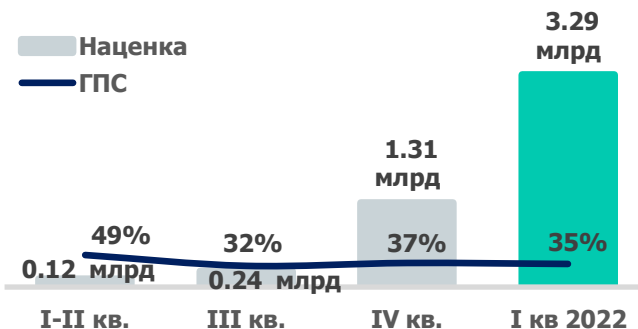
Приток инвестиций стабильно растет, за исключением последних двух месяцев небольшого спада в связи с сфокусированностью на рост и оптимизацию бизнеса рассрочек.

Доля оттока инвестиций стабилизируется



Вывод инвестиций увеличился в прошлом квартале и в начале этого года. Общая доля вывода инвестиций стабилизировалась на уровне 15 %.

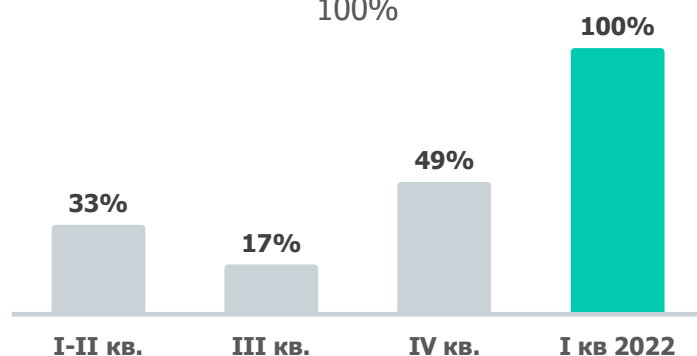
Наценка в 1-кв составит 2.6 млрд



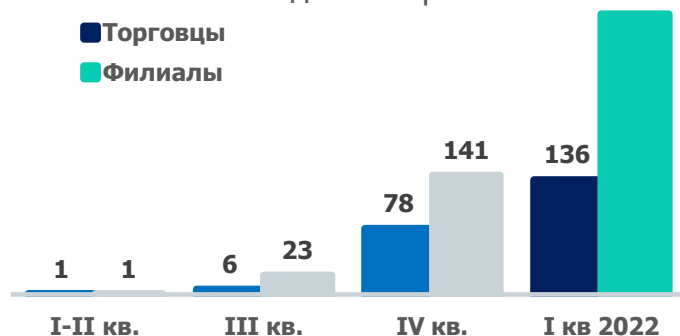
Размер наценки и ГПС (годовая процентная ставка) является одним из основных показателей уровня валовой прибыли, ожидаемой в последующие периоды.

Меры по повышению прибыли

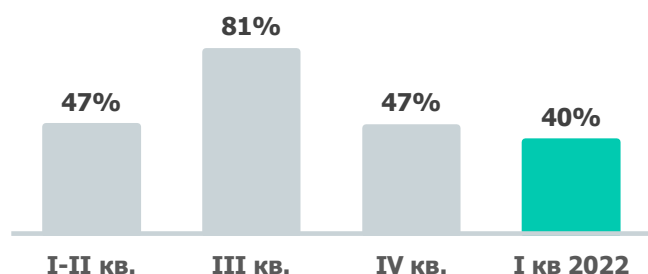
Осваиваемость средств выросло до 100%



Кол-во точек продаж удвоилось за последний квартал



Доля транзакционных и затрат на скоринг от валовой прибыли уменьшается



1. Низкая осваиваемость средств объясняется медленным началом продаж и быстрым ростом инвестиций. Этот показатель уже улучшается, так как продажи резко выросли в последние периоды.

Предпринимаемые меры:

- Внедрение приема инвестиций раундами, чтобы предотвратить огромное размывание прибыли;
- Оптимизация процессов взыскания и условий продаж для повышения ликвидности;
- Увеличение кол-ва мерчантов-партнеров и точек продаж;
- Продвижение исламских финансовых продуктов, чтобы люди искали исламские решения BNPL в магазинах (самый дешевый офлайн-маркетинг).

2. Линейное признание выручки по НСБУ согласно графику погашения вместе с моментальным признанием всех расходов также негативно повлияло на уровни прибыли инвесторов.

Предпринимаемые меры:

- Переход к признанию выручки по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) по амортизируемой методике, что позитивно повлияет на уровни прибыли

3. Высокие транзакционные расходы связанные с большими объемами инвестиций.

Предпринимаемые меры:

- Перенос транзакционных затрат на инвесторов пропорционально инвестициям.

4. Высокие затраты на скоринг в связи с жестким процессом проверки платежеспособности

Предпринимаемые меры:

- Оптимизация затрат на скоринг (посредством использования более дешевых источников данных)
- Повышение уровня одобрения за счет включения альтернативных методов оценки (операторы мобильной связи, источники данных ГИБДД и т. д.)

Некоторые показатели управленческого учета представлены по состоянию 21 марта 2022 г.

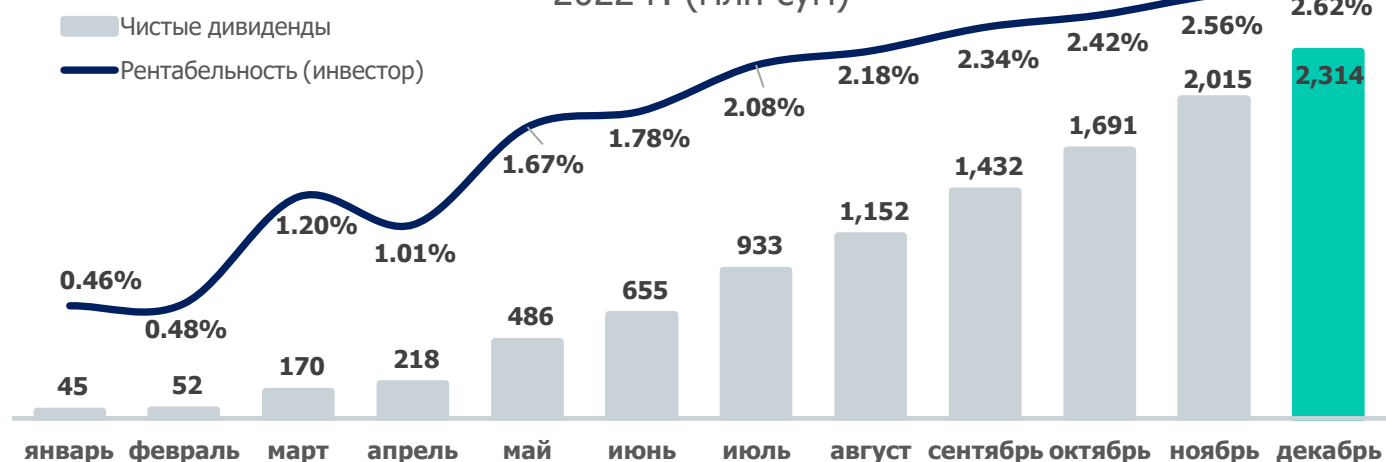
Анализ и прогнозы

Прогноз ежемесячных продаж в рассрочку на 2022 г. (млрд сум)



Ожидается, что с увеличением точек продаж и продавцов (по-прежнему растет) продажи в рассрочку в апреле достигнут 15 миллиардов. Ожидается, что к концу года эта цифра достигнет почти 46 миллиардов сумов, увеличиваясь примерно на 15 процентов в месяц.

Прогноз чистых дивидендов и рентабельности инвестиций на 2022 г. (млн сум)



После начала использования модели признания выручки по МСФО и увеличения продаж в последнем квартале прошлого года чистая прибыль в начале 2022 года улучшилась по сравнению с прошлым годом. С учетом резерва инвестиционного риска, налога на дивиденды и доли ИМАН чистые дивиденды для инвесторов достигли 45 (0,46 %) и 52 млн сумов (0,48%) в январе и феврале соответственно. С ожидаемыми улучшениями в процессе кредитного скоринга и оптимизацией основных расходов (затраты на транзакции и кредитный скоринг) ожидается, что рентабельность инвестиций улучшится и к концу года достигнет почти 2.6 процентов в месяц.

Некоторые показатели управленческого учета представлены по состоянию 21 марта 2022 г.

Финансовые и операционные факторы

Обзор 2021 г.

Мы начали 2021 год с хорошими показателями нашего онлайн продукта BNPL. Принимая во внимание уровень развития электронной торговли и доминирование традиционных (офлайн) рынков в Узбекистане, мы приняли решение внедрить офлайн BNPL-продукт в нашу экосистему. После такого изменения в мае 2021 г., наши показатели продаж росли, в среднем, на более чем 120%, по сравнению с предыдущими месяцами, до октября текущего года.

Наша соответствующая шариату модель признания дохода от BNPL подразумевает низкую прибыль в первые 3 месяца, поскольку расходы признаются по мере их возникновения (например, закупка продукции), тогда как доход признается по мере возврата рассрочек, что ведет к росту дохода в последующие периоды. Кроме того, в начале, рост объема продаж был медленнее, чем мы ожидали, и мы занимались налаживанием стратегических партнерских связей с такими крупными мерчантами, как Arena Markaz, Idea, Goodzone, Prizma, Technologika, HP Store, Techno Brand, а также более чем с 10-ю площадками электронной торговли, такими как prizma.uz, arenamarkaz.uz и другие.

Мы также наладили партнерские отношения с такими поставщиками услуг, как Akfa Medline, Buka Fit, Saba Darmon и другие. Медицинские клиники и образовательные центры также присоединяются к нашей экосистеме для того, чтобы повысить доступность получения медицинских услуг и образовательных продуктов для своих клиентов. Мы запустили более 300 точек продаж в магазинах наших партнеров-мерчантов, и их количество будет стремительно увеличиваться.

Наша автоматическая система оценки платежеспособности, основанная на данных, позволила сотням людей реализовать свои мечты с беспроцентными и недорогими вариантами финансирования. Она улучшается еще больше для того, чтобы стать первой в своем роде в Узбекистане, использующей технологии искусственного интеллекта и машинного обучения в процессе оценки платежеспособности для анализа еще больше данных о совокупном доходе, транзакций, социальных и мобильных данных. Такой новый подход к определению платежеспособности с большей эффективностью и точностью подойдет для оценки людей с малой кредитной историей и предоставит им финансирование для достижения их мечтаний.

Качество нашего портфеля рассрочек также улучшается благодаря усилиям нашего отдела управления рисками и взыскания. Платежи по рассрочкам, просроченные на 30-60 дней, составляет всего лишь 7% нашего портфеля. Наш портфель выданных рассрочек финансируется за счет инвестиций розничных инвесторов и Полного Товарища (управляющая компания ООО "IMAN HALAL INVESTMENTS").

В настоящее время, розничные инвесторы из более чем 65 стран доверяют нам свои инвестиции, и являются активными сторонниками того, что мы строим в IMAN. До настоящего времени, мы получили инвестиций на сумму, приблизительно, 16 миллиардов сумов.

Благодаря еженедельному подключению новых мерчантов из всего Узбекистана из таких секторов, как бытовые приборы, бытовая электроника, бытовые приборы, мебель, образование, здравоохранения; а также открытию новых точек продаж, онлайн и офлайн, мы планируем направить все инвестиции в финансирование товаров и услуг в течение ближайших месяцев. Нам понадобятся еще больше инвестиций для того, чтобы поддержать рост портфеля и запустить новые инвестиционные стратегии на нашей платформе.

Перспективы на 2022-2025 гг.

Компания IMAN планирует расширить базу розничных покупателей и инвесторов, предлагая дополнительные удобства.

В целях предоставления услуг другим мусульманским странам по всему миру, платформа IMAN по выдаче рассрочек запустится в пилотном режиме в одной из стран в развивающихся рынках, и компания протестирует бизнес-модель в зарубежной стране с другой юрисдикцией. Такой пилотный запуск позволит нам сделать нашу бизнес-модель более устойчивой, и в дальнейшем расширять свою деятельность на другие страны всего мира с преимущественно мусульманским населением.

Чтобы расширяться на международном уровне и обслуживать миллионы клиентов, IMAN планирует запустить свою продукцию в регионе MENA и Пакистане. К 2025 году IMAN, по воле Бога, достигнет оценки в 1 миллиард долларов США, обслуживая сотни миллионов мусульман по всему миру. Наша команда будет расти и насчитывать более 1000 человек.

Взаимоотношения с государством и устойчивое развитие

Взаимоотношения с государством

Эффективное партнерство с Правительством Узбекистана - один из ключевых стратегических целей IMAN.

Реформы, проведенные за последние четыре года, создают благоприятную среду для таких финтех-компаний, как IMAN, и поэтому мы стремимся внести свой вклад в ускорение институциональных, социально-экономических, технологических и финансовых реформ в Узбекистане.

Таким образом, компания IMAN согласовывает свою деятельность с ключевой государственной политикой, а именно:

- 1) Развитие альтернативных рынков капитала и финансовых инструментов
- 2) Политика цифровизации и развития информационных технологий
- 3) Цели устойчивого развития
- 4) Социально-экономическое развитие и сокращение бедности
- 5) Улучшение инвестиционного климата и предпринимательства

За последние 6 месяцев команда IMAN провела

политические дискуссии с рядом государственных структур, включая Центральный банк Узбекистана, Министерство инвестиций и внешней торговли (МИВТ), Министерство информационных технологий и коммуникаций, Министерство финансов и другие.

Основная цель построения эффективного партнерства с государственными учреждениями – это способствовать развитию исламских финансов и стимулировать технологические инновации.

Кроме того, команда IMAN приложила значительные усилия для того, чтобы стать частью рабочей группы МИВТ, которой поручено разработать нормативно-правовую базу для Исламских финансов в Узбекистане.

Учитывая, что сфера Исламских финансов тесно связана с религией, компания IMAN получила фетву от Управления мусульман Узбекистана, которое действует как уполномоченное НПО в управлении вопросами по религии в стране.

При определении своих целей на макро-уровне, команда IMAN руководствовалась намерением помогать правительству в построении справедливого и процветающего общества, опирающегося на справедливое распределение богатств, доступный капитал и устойчивый социально-экономический рост.

Директор по взаимоотношениям с государством

Суна Дж. Парк

“IMAN подтверждает свою приверженность к реализации Целей Устойчивого Развития ООН в Узбекистане и за его пределами.”



Устойчивое развитие

IMAN подтверждает свою приверженность имплементации Целей Устойчивого Развития ООН в Узбекистане и за его пределами. Хотя деятельность IMAN охватывает широкий спектр целей устойчивого развития (SDG), первоочередными целями компании являются:

- 1. Обеспечение устойчивого, инклюзивного и самодостаточного экономического роста** - действуя в соответствии с основными принципами Исламских Финансов: справедливость, равноправие и прозрачность.
- 2. SDG 10:** Уменьшение неравенства в стране и между странами, путем спсобствования перетока капитала из развитых стран в развивающиеся страны, а так же расширения возможностей инвестирования.
- 3. SDG 1: Победа над бедностью во всем мире**, во всех ее формах, посредством расширения доступа к капиталу, повышение благосостояния и увеличение возможности трудоустройства.
- 4. SDG 3:** Обеспечение здоровой жизни и повышение благосостояния посредством предоставления BNPL (оплаты в рассрочку) в медицине и спорте.
- 5. SDG 4:** Обеспечение инклюзивного и равноправного качественного образования, и развитие возможности получения образования в течение всей жизни для всех людей - обеспечение возможности получения образования через BNPL для образовательных учреждений на всех уровнях (дошкольном, школьном, университетском уровнях

и учебных курсов).

- 6. SDG 5:** Достижение гендерного равенства и предоставление всех прав всем женщинам и девушкам - IMAN фокусируется на повышении финансовой грамотности среди женщин и предоставлении им доступа к инструментами создания благосостояния. Мы недавно, в сотрудничестве с Ассоциацией Женщин-Предпринимателей, организовали и провели курсы обучения финансовой грамотности в Узбекистане.



Суна Дж. Парк

Директор по взаимоотношениям с государством
21 Марта 2022



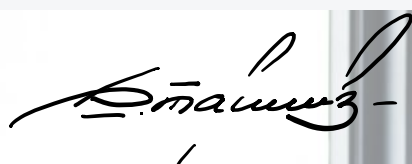
Bismillah

Анализ рисков

Риск	Решение	Видение
Риск реализации Ключевые стратегические риски включают невозможность быстрого реагирования, расширения на другие рынки, привлечения и развития высокоэффективной команды и роста в соответствии с макроэкономическими, политическими, нормативными изменениями и другие внешние факторы.	Стратегия определяется Советом Директоров. Реализацией стратегий управляет группа руководителей, и критериями оценки являются Ключевые показатели эффективности ("КПЭ"), которые регулярно проверяются и оцениваются с использованием автоматизированных инструментов бизнес-аналитики.	Создание команды мечты и реализация задач быстрыми темпами.
Риск невозврата долга Риск невозврата долга - это риск непроизведения клиентом требуемых выплат в установленный срок или вообще.	Система определения кредитных рейтингов оценивает кредитоспособность финансируемых лиц, и управляется в соответствии со стратегией оценки и управления рисками, которая обеспечивает качество портфеля. Внедрение программного обеспечения для взыскания просроченной задолженности путем телефонных переговоров и рассылки текстовых сообщений и почтовых писем с целью автоматизации процессов уведомления клиентов.	Предложение широкого выбора финансовых продуктов для бизнеса и физических лиц, создание высококачественного ликвидного портфеля контролируемым способом для обеспечения надежности рискованных моделей.
Риск ликвидности Риски финансирования, главным образом, существуют из-за наличия непредвиденных (вследствие сезонных рисков) краткосрочных обязательств перед торговыми компаниями и инвесторами. Такими рисками управляет отдел казначейства в финансовом департаменте.	Управление рисками с использованием инструментов бизнес-аналитики, где ведется учет фактических и прогнозируемых притоков и оттоков денежных средств, и ведется оценка необходимых резервов денежных средств. Прогнозирование экономических потрясений и/или непредвиденных расходов.	Использование средств исламского страхования такафул (исламское страхование) для покрытия краткосрочного дефицита ликвидных средств, поддержание резерва денежных средств для каждого портфеля, и развитие вторичного рынка.

Мониторинг и оценка рисков и контроля

Оценка рисков дает руководству возможность отслеживания событий, которые могут повлиять на достижение поставленных целей. Оценка рисков интегрирована в процессы управления и проводится по принципу «сверху вниз» (top-down), который дополняется процессом оценки по принципу «снизу вверх» (bottom-up). Наша трехуровневая таксономия рисков обеспечивает адекватное покрытие всех моментов и позволяет агрегировать данные о рисках на нескольких уровнях. Этот процесс оценки сочетает в себе факторы вероятности и влияния, используя механизмы, включающие в себя ряд показателей оценки финансового воздействия и влияния на клиентов, регулирующих органов и сотрудников.



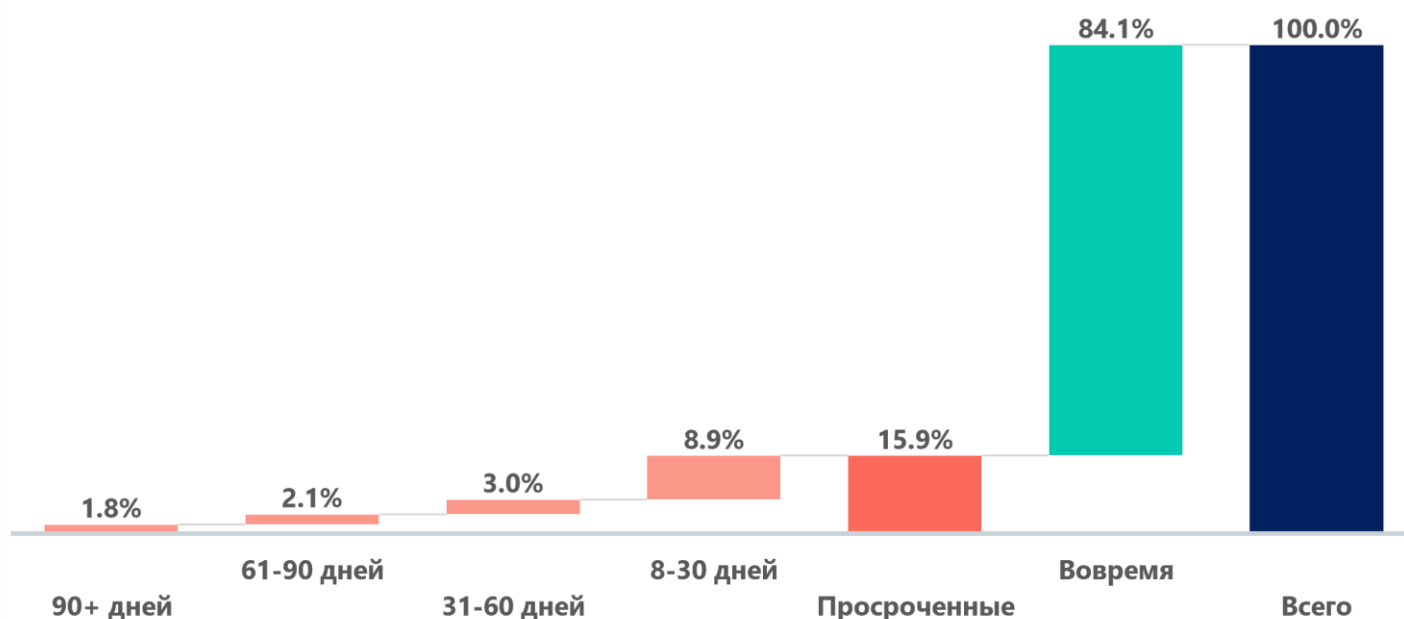
Дилшод О. Таиров

Глава отдела взыскания и управления рисками

21 Марта 2022

Качество портфеля рассрочки

Доля просроченных и своевременных платежей в общем портфеле (**18.4 млрд**) на **21 марта 2022 г.**



Платежи по **75.2%** сделкам от всего портфеля рассрочек **выплачиваются своевременно**. 7.6% сделок отстают от графика платежей всего лишь на 1-7 дней. Следовательно, всего лишь 17.2% от всех сделок выплачиваются с опозданием в более чем 7 дней. Команда IMAN планирует еще больше снизить уровень просроченных платежей посредством ряда предпринимаемых мер по улучшению качества портфеля.

Предпринимаемые меры:

- Улучшение качества оценки платежеспособности (скоринг) посредством добавления новых источников информации
- Постоянное улучшение рисковей стратегии на основе новых данных по выданным рассрочками
- Увеличение команды взыскания долгов
- Увеличение способов погашения рассрочек для повышения удобства для покупателей
- Внедрение системы софт-взыскания с использованием новейших технологий

Отчет о прибылях и убытках

2021 г.	Примечания	В тысячах суммах
Выручка	1	4,582,159
Себестоимость	2	(4,340,321)
Валовая прибыль		241,839
Расходы периода	3	
Транзакционные расходы		(52,502)
Расходы на скоринг		(70,399)
СМС-рассылка		(4,557)
Заработная плата	4	(57,649)
Аренда		(23,083)
Прочие расходы		(69,648)
Прочий доход		23,680
Прибыль от основной деятельности		(12,318)
Доходы от валютных курсовых разниц		13,670
Прибыль до уплаты налога на прибыль		(1,352)
Налог на прибыль		(10,901)
Чистая прибыль (убыток)	5	(9,549)
Перевод в IRR резерв	6	(1,514)
Вывод из IRR резерва		-
Налог на дивиденды	7	(2,682)
Начисленные дивиденды:	8	
Инвесторам		(13,802)
Управляющему партнеру		58

Бухгалтерский баланс

По состоянию на 31.12.2021 г.	Примечания	В тысячах сум
Активы		
Текущие активы:		
Денежные средства и их эквиваленты	9	5,397,163
Дебиторская задолженность	10	4,396,039
ТМЦ		1,133
Краткосрочные инвестиции		126,700
Авансы		166,313
Текущие активы, всего		10,087,348
Долгосрочные активы:		
Основные средства		-
Нематериальные активы		-
Долгосрочные инвестиции		-
Долгосрочные активы, всего		-
Активы, всего		10,087,348
Обязательства и капитал		
Текущие обязательства		
Задолженность поставщикам		481,887
Прочие текущие обязательства		576,544
Полученная предоплата		3,902
Текущие обязательства, всего		1,062,333
Долгосрочные займы		-
Прочие долгосрочные обязательства		-
Долгосрочные обязательства, всего		-
Обязательства, всего		1,062,333
Капитал:		
Уставный капитал	11	9,023,502
IRR резерв		1,514
Капитал, всего		9,025,015
Обязательства и капитал, всего		10,087,348

Отчет о движении денежных средств

2021 г.**В тысячах сум**

Чистая прибыль	(9,549)
Изменение дебиторской задолженности	4,063,707
Изменение кредиторской задолженности	866,057
Изменение ТМЦ	(33,297)
Изменение предоплаты	106,113
Изменение в расходах будущих периодов	54,482
Итого: чистый денежный приток/(отток) от операционной деятельности	(3,334,497)
Изменение краткосрочных инвестиций	(125,100)
Итого: чистый денежный приток/(отток) от инвестиционной деятельности	(125,100)
Чистый приток инвестиций	8,716,602
Резерв IRR	1,514
Итого: Чистый денежный приток/отток от финансовой деятельности	8,718,115
Чистое увеличение / (уменьшение) денежных средств	5,258,519
Влияние обменного курса	13,670
Денежные средства на начало периода	124,974
Денежные средства на конец периода	5,397,163

**Нуриддин А. Халилдинов**

Главный бухгалтер

21 Марта 2022

Примечания к финансовым отчетам

1. Политика признания выручки

Так как IMAN работает на рынке BNPL (продажи в рассрочку), клиенты покупают товары или услуги, и выплачивают деньги в рассрочку в течение 3, 6, 9 или 12 месяцев. С января 2022 года IMAN начал использовать метод амортизированной стоимости в соответствии с принципами МСФО для признания выручки вместо линейного признания выручки на основе НСБУ. Возьмем в качестве примера товар, который ИМАН покупает за 2,000,000 сум и продает за 2,400,000 сум с оплатой 12 равными частями. Наше предыдущее признание выручки означало бы разделение 400,000 сумов на равные 12 частей для признания. Наша текущая модель предполагает более высокую долю маржи в первоначальных платежах (около 56 тыс. Сум), которая постоянно снижается к концу срока (около 4 тыс. Сум).

Благодаря данной политике, выручка IMAN следует за общим объемом продаж с меньшей задержкой, и влияние увеличения объема продаж отражается в чистой прибыли в последующие периоды.

2. Политика признания себестоимости реализации

Себестоимость реализации, стоимость, уплачиваемая со стороны IMAN за товары, признается в момент проведения транзакции. В вышеприведенном примере, 2,400,000 сум - это себестоимость реализации, которая признается в период реализации товара.

3. Расходы периода

Данные расходы включают все расходы, напрямую связанные с продажами. Расходы на скоринг - это расходы, уплачиваемые кредитному агентству и налоговой службе за предоставляемую ими информацию о клиентах-заемщиках.

Транзакционные расходы - это расходы, понесенные для реализации транзакции на различных платежных платформах (Click/PayMe/Apelsin и банковский перевод). Расходы на СМС-рассылку выплачиваются службе рассылки СМС-уведомлений.

4. Заработная плата

Заработная плата, указанная в настоящем документе, это расходы, напрямую связанные с продажами. Она выплачивается агентам, работающим в пунктах продаж и стимулирующих продажи посредством прямой работы с покупателями и осуществляющих процесс проверки кредитоспособности. Заработная плата состоит из фиксированной части и бонусов, которые привязаны к объемам продаж, которые они выполняют.

5. Чистая прибыль

Чистая прибыль рассчитывается путем вычета всех расходов и подоходного налога из валовой прибыли. В ранние периоды, чистая прибыль будет низким или отрицательным, потому что расходы признаются в момент их возникновения (например, покупка продуктов), с другой стороны, признание выручки происходит по мере погашения рассрочки в последующие периоды.

6. Резерв на инвестиционный риск (IRR резерв)

IRR резерв формируется из капитала инвесторов, участвующих в прибыли, который используется для покрытия потерь, связанных с ожидаемыми событиями неплатежей.

IRR резерв рассчитывается на основании прогнозной суммы подверженной риску. Сумма подверженная риску - это измерение риска, связанного с потенциальным снижением стоимости инвестиций.

В течение последнего квартала, приблизительно 3 процента прибыли до распределения между инвесторами были удержаны в IRR резерв.

7. Налог на дивиденды

В соответствии с налоговым кодексом Узбекистана, инвесторы уплачивают налог на получаемые дивиденды. Уплачиваемая сумма налога варьируется в зависимости от статуса налогового резидента. Налоговые резиденты Узбекистана (инвесторы, которые находились в Узбекистане более 183 дней в течение последних 12 месяцев) уплачивают налог на дивиденды по ставке 5%. Лица, не являющиеся налоговыми резидентами Узбекистана, уплачивают налог на дивиденды по ставке 10%.

8. Начисление дивидендов

Чистая прибыль распределяется между инвесторами и Управляющим Партнером на основании доли инвестора в прибыли. Доля IMAN в прибыли может варьироваться от 1 % до 10 %. Убытки в полном объеме относятся на счет инвесторов в соответствии с правилами соглашения Мудараба. Общая сумма дивидендов, начисленных инвесторам за январь и февраль, составила 39.4 млн. сум и 48.8 млн. сум соответственно.

9. Денежные средства и их эквиваленты

Баланс денежных средств в IMAN включает инвестиции, полученные от розничных инвесторов, и платежей, полученных от клиентов, которые покупают товары и услуги в рассрочку (с применением соглашения Мусавама).

Основной причиной большого баланса денежных средства является сезонность сектора розничных продаж, в котором работает IMAN. Как правило, объемы продаж в декабре значительно превышают предыдущие месяцы. Мы ожидаем, что свободные денежные средства будут полностью использованы в последующих месяцах.

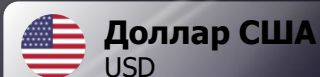
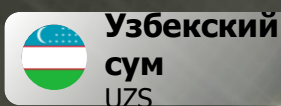
10. Дебиторская задолженность

Счет дебиторской задолженности, по существу, представляет собой инвестиционный портфель IMAN, и включает остаточный баланс платежей по

выданным рассрочкам, которые должны быть получены от покупателей. Средний срок выданных рассрочек в настоящее время составляет 12 месяцев. Средняя годовая процентная ставка составляет 35%.

11. Уставной капитал

Все инвесторы IMAN зарегистрированы как учредители КТ "IMAN Halal Investments Kommanditnoe Товарищество" с ограниченной ответственностью (коммандитист). Таким образом, все инвестиции, получаемые от розничных инвесторов, принимаются как инвестиции в уставной капитал. По состоянию на 21 марта 2022 г., у IMAN было 1820 инвестора - со средним размером инвестиции одного инвестора 6.8 млн. UZS.



RIGHT PEOPLE.
RIGHT PLACE

Оговорка

Данный документ является собственностью компании IMAN Group Ltd и был подготовлен исключительно для текущих инвесторов компании IMAN. Распространение или передача данного документа без предварительного разрешения правообладателя строго запрещено.

IMAN Group Ltd

47 Mangilik El,
Kazakhstan,
Nur-Sultan
AIFC

www.imaninvest.com