



Юнусабадский филиал

—

Approved for submission to the комитет по кредитным лимитам:

Бадалов Дильшод Хикматуллаевич

Директор

Risk Assessment Opinion for the Credit Committee

**(Name of the company/ Client group)**

(precise subject of the proposal)

Approved by — (S.N.P)

(Head of Комитет по кредитным лимитам)

Prepared by —

(Expert in the Юнусабадский филиал)

Date: 14.04.2026XX.XX.XXXX

1. SUMMARY OF THE CLIENT RELATIONSHIP

Brief information on applicant

<b>Company name</b> PRODUCTS WATER МЧЖ		<b>Client role / Group</b> Заёмщик ОТР Группа			<b>Legal establishment date</b>	2021-03-02
<b>OKED</b> 46490	<b>Industry name</b> Оптовая торговля непродовольственными товарами народного потребления	<b>OLLP color</b> оранжевый	<b>Charter capital</b>		<b>300000000</b>	
<b>Stage</b> Этап 1	<b>CRS</b> В - 61 Средний	<b>Forbearance</b> нет	<b>Local</b> да	<b>Compliance risk</b>	Низкий	
<b>Serving banks</b>		Primary account: Учтепинский филиал Национального банка Узбекистана Secondary accounts: вторичный счет в Юнусабадском филиале Ипотека Банка			<b>Relationship with the Bank since</b>	2021
<b>Main products</b>		оптовая торговля безалкогольными напитками			<b>External Audit</b>	—
<b>Shareholders</b>		АНВАРОВ ОТАБЕК ФАРХОД УГЛИ, ФОЗИЛОВ ЖАХОНГИР ФАХРИДИН УГЛИ			<b>Client exposure (existing)</b>	4,944,559,400 UZS
<b>Credit rating</b>		В - 61 Средний				
<b>Client group exposure (existing)</b>			1,200,000			

#### Loan purpose and structure

<b>Револьверный кредит</b>	Собственные средства банка	<b>Собственные</b>	ежемесячно
<b>Proposed Group exposure</b>	1,000,000	<b>Interest Repayment</b>	Каждое использование на 12 месяцев, с погашением равными частями в последние 3 месяца.
<b>Proposed Client exposure</b>	1,000,000		

<b>Proposed new transaction amount</b>	1000000		
<b>Purpose</b>	Операционные расходы	<b>Repayment Schedule</b>	Залог недвижимости, принадлежащей ООО 'Conglomerate solutions'
<b>Currency</b>	USD	<b>Collateral/Security</b>	—
<b>Interest rate</b>	10		
<b>Term</b>	36	<b>Grace period</b>	0
<b>Approval Authority</b>	Choose an item.	<b>HQ Consent</b>	Not required

#### 1. I EXECUTIVE SUMMARY ON CLIENT'S VERIFICATION

ООО "PRODUCTS WATER" поддерживает отношения с Ipoteka Bank с 2021 года, изначально обслуживаясь через Ташкентский региональный филиал. Клиент находился под управлением Ipoteka Bank до октября 2024 года, после чего обслуживание было передано в National Bank. В период сотрудничества с Ipoteka Bank компания была признана значимым клиентом с положительной кредитной историей и существенным ежемесячным оборотом, превышающим 12,0 млрд UZS.

Основные банковские отношения включали предоставление кредитных линий. По состоянию на 12 декабря 2025 года рекомендованный и запрошенный кредитный лимит для ООО "PRODUCTS WATER" составлял 1 000 000 USD, при этом общий лимит группы достигал 1 200 000 USD. Основная цель запрашиваемого финансирования — пополнение оборотного капитала. Взаимодействие компании с Ipoteka Bank характеризуется стабильным сотрудничеством и историей своевременного исполнения обязательств, что лежит в основе текущей кредитной рекомендации.

**Cooperation period: 2021**

**Maximum limit: 1,000,000 USD (14,456,940,000 UZS) dated 12.12.2025**

**Bank products used: револьверный кредит на оборотный капитал**

**Стратегическая важность банка для Products Water подчеркивается намерением клиента диверсифицировать банковские отношения и повысить операционную гибкость. В настоящее время Products Water ведет свой основной расчетный счет в другом банке, однако обязуется открыть дополнительный счет в Юнусабадском**

**филиале Ipoteka Bank после одобрения предлагаемого кредитного лимита. Этот шаг демонстрирует готовность клиента углубить сотрудничество с Ipoteka Bank, что дополнительно подтверждается значительным ежемесячным оборотом компании, превышающим 12,0 млрд UZS.**

Обоснование одобрения лимита прочно основано на сильном кредитном профиле клиента и положительной кредитной истории. Products Water классифицируется как клиент первого класса согласно внутренней рейтинговой системе банка и полностью соответствует требованиям кредитной политики. Запрашиваемый возобновляемый кредитный лимит в размере 1 000 000 USD предназначен для финансирования потребностей в оборотном капитале, поддерживая текущую деятельность компании и ее дальнейший рост. Клиент имеет положительный опыт сотрудничества с Ipoteka Bank, ранее обслуживаясь в Ташкентском региональном филиале, и в настоящее время стремится восстановить и расширить эти отношения. Учитывая масштаб деятельности клиента, устойчивое финансовое положение и стратегическое намерение увеличить объем банковских операций с Ipoteka Bank, одобрение предлагаемого лимита является как коммерчески обоснованным, так и соответствующим целям развития бизнеса банка.

**За последние 12 месяцев основное кредитное решение в отношении ООО "PRODUCTS WATER" касалось рассмотрения и одобрения заявки на возобновляемый кредитный лимит в размере USD 1,000,000 со сроком на 36 месяцев. Каждый выбор средств в рамках данной кредитной линии структурирован на 12-месячный период, при этом погашение осуществляется равными частями в течение последних трех месяцев каждого цикла. Кредитная линия была одобрена по ставке 10% годовых, после того как клиент изначально запросил ставку 9%; окончательные условия были установлены в соответствии с внутренней перепиской банка от 25.11.2025.**

Решение кредитного комитета было основано на значительном бизнес-профиле клиента, положительной кредитной истории и соответствии внутренним требованиям кредитной политики, включая высший внутренний рейтинг и достаточное обеспечение. Одобрение было обусловлено открытием клиентом дополнительного счета в филиале Юнусабад АО "Ипотека Банк", на что клиент согласился после положительного кредитного решения. В настоящее время осуществляется постоянный контроль за соблюдением согласованных условий и требований мониторинга, нарушений или задержек в исполнении по последней проверке не выявлено.

**В ходе проведения кредитного анализа не было выявлено предоставления каких-либо waivers, нарушений covenant или внесения изменений. Документация и оценки рисков не указывают на случаи нарушения covenant или необходимость предоставления waivers. Кроме того, отсутствуют свидетельства проведения реструктуризации, продлений или корректировок исходных условий кредита. Соблюдение заемщиком контрактных обязательств остается на должном уровне, и в течение рассматриваемого периода не требовалось принятия корректирующих мер или внесения изменений.**

Текущий кредитный запрос от LLC "PRODUCTS WATER" касается возобновляемой кредитной линии в размере USD 1,000,000. Заявленная цель предоставления кредитной линии — пополнение оборотного капитала компании для поддержки текущих

операционных потребностей. Предлагаемый срок составляет 36 месяцев, структура — возобновляемая кредитная линия, при этом каждый транш может быть использован в течение до 12 месяцев, а погашение осуществляется равными долями в течение последних трех месяцев каждого периода использования.

Процентная ставка по кредитной линии установлена на уровне 10% годовых после внутреннего одобрения, несмотря на изначальный запрос клиента на ставку 9%. Льготные периоды и специальные комиссионные платежи не предусмотрены. Кредитная линия будет профинансирована за счет собственных средств банка. Дополнительные специальные условия, помимо стандартного мониторинга и финансовых ковенант, применяемых к подобным сделкам, не указаны.

#### 1. II RISK ASSESSMENT (4-5 sentences in each section)

Risk factors for the client:

Owner risk → может Low

Компания является частной собственностью, с двумя основателями — Anvarov Otabek Farhod o'g'li и Fozilov Jaxongir Faxridin o'g'li, каждый из которых владеет 50% долей в уставном капитале. Бенефициарное владение прозрачно, отсутствуют признаки номинальных или непрозрачных структур. Директор, Badalov Dilshod Hikmatullaevich, был назначен в августе 2024 года, и с тех пор не было изменений в руководстве или признаков недоверия к владельцам или менеджменту, что свидетельствует о стабильности и преемственности в управлении. Примечательно, что Anvarov Otabek Farhod o'g'li участвует и в других бизнес-проектах, включая значительные доли в аффилированных компаниях, таких как ООО XALQAROIT Mediasity Ani rivojlantirish ittifoqi (90%) и ООО «ALOY ELIT» (50%), что может создавать как возможности для синергии, так и потенциальные риски зависимости от ключевого лица или конфликта интересов. Однако на данный момент отсутствуют признаки чрезмерной концентрации рисков или негативного влияния со стороны этих внешних бизнес-интересов.

Компания является частной собственностью, с двумя основателями — Anvarov Otabek Farhod o'g'li и Fozilov Jaxongir Faxridin o'g'li, каждый из которых владеет 50% долей в уставном капитале. Оба лица являются гражданами Узбекистана, и имеются подтверждения того, что Anvarov Otabek Farhod o'g'li является активным предпринимателем, участвующим в других предприятиях, что свидетельствует о широком бизнес-опыте и вовлеченности в коммерческую деятельность.

Действующим директором является Badalov Dilshod Hikmatullaevich, назначенный приказом №03 от 01.08.2024. Нет признаков недавней смены руководства или нестабильности, что подтверждается отсутствием изменений директора за последние 12 месяцев. Нет свидетельств пересечения между владельцами и текущим руководством, поскольку ни один из основателей не занимает управленческих должностей в компании. Такое разделение собственности и управления снижает потенциальные риски корпоративного управления, связанные с концентрацией контроля.

Компания демонстрирует стабильную структуру собственности и пользуется преимуществами опытных заинтересованных сторон, при этом не зафиксировано проблем недоверия или конфликтов между владельцами и руководством. Данный профиль способствует уверенности в корпоративном управлении и операционной устойчивости компании.

### **Management risk → одобритьLow**

Руководство PRODUCTS WATER демонстрирует высокий уровень стабильности: за последние 12 месяцев изменений в исполнительном руководстве не происходило. Эта преемственность дополнительно подтверждается отсутствием сообщений о недоверии к основателю или текущему менеджменту, что свидетельствует о стабильной среде корпоративного управления. Действующий директор, Rayimov Mirjalol Jasur O'g'li, одновременно занимает должность главного бухгалтера, что может привести к концентрации полномочий и потенциальному риску «one-man-show». Тем не менее, нет свидетельств нарушений комплаенса или регуляторных требований со стороны руководства, а компания демонстрирует удовлетворительную операционную историю. Хотя совмещение директором двух ролей может создавать риски преемственности в случае непредвиденных обстоятельств, общий профиль управленческого риска остается умеренным благодаря операционной стабильности и соблюдению регуляторных требований.

### **Client group risk →Low**

<b>Compliance risk:</b>	Choose an item. —	<b>Seasonality of the business:</b>	Choose an item. —
<b>FX risks, other exposures:</b>	—	<b>Concentration risk:</b>	—
<b>Business Cyclicity:</b>	Choose an item. —	<b>Internal transactions (intragroup risk):</b>	—

Клиент действует в рамках групповой структуры, включающей аффилированные компании, такие как ООО “CONGLOMATARE PRODUCTS”, которое предоставляет недвижимость в качестве залога по кредитным линиям группы. Консолидированная кредитная нагрузка группы является значительной: общий лимит по группе составляет USD 1,000,000, а дополнительные непогашенные обязательства в других банках на 4,944,559.4 тыс. UZS по состоянию на декабрь 2025 года. Имеются признаки внутрикорпоративной поддержки, что выражается в использовании активов, принадлежащих группе, в качестве залога, однако в доступной документации не указаны явные кросс-гарантии или существенные внутригрупповые сделки. Финансовое состояние группы оценивается как умеренное: коэффициент достаточности капитала составляет 0.2x, коэффициент ликвидности — 4.2x, а рейтинг стабильности определен на уровне 'B - Average'. Несмотря на способность группы использовать внутренние ресурсы, общий риск-профиль повышается из-за высокого уровня заемных средств и зависимости от активов группы для обеспечения кредитной поддержки.

## **Business model risk**Low

Компания демонстрирует устойчивую бизнес-модель, основанную на оптовой дистрибуции безалкогольных напитков — секторе, характеризующемся высокой оборачиваемостью и стабильным спросом, особенно с учетом жаркого климата Узбекистана. Выручка показывает стабильный рост: ожидается увеличение на 13% в годовом выражении в 2025 году и среднегодовой темп роста на уровне 18–20%, что отражает высокий рыночный спрос и эффективное позиционирование на рынке. Бизнес получает преимущества от официального дистрибьюторского соглашения с крупным поставщиком, "Coca-Cola Ichimligi Uzbekistan", что усиливает его конкурентные преимущества и присутствие на рынке. Однако такая зависимость от одного ключевого поставщика создает определенный риск концентрации в цепочке поставок, хотя долгосрочное партнерство и устоявшаяся история сотрудничества частично снижают эту уязвимость. В целом бизнес-модель компании отличается устойчивостью, поддерживается сильными фундаментальными факторами спроса и защищенной конкурентной позицией, однако требуется постоянный мониторинг зависимости от поставщика.

## **Sectorial/Market risk** →Low

Оптовый сектор безалкогольных напитков в Узбекистане демонстрирует устойчивый рост, обусловленный стабильно высоким спросом из-за жаркого климата страны. Компания работает на рынке с высокой оборачиваемостью и стабильным ростом выручки; ожидается, что продажи в 2025 году увеличатся на 13% по сравнению с предыдущим годом, а среднегодовой темп роста составит 18–20%. Регуляторная среда стабильна, компания полностью соответствует действующим требованиям и не подвержена значительным рискам, связанным с соблюдением нормативов или тарифами. Несмотря на конкурентность сектора, устоявшееся положение компании на рынке и высокая позиция — 113-е место по выручке в отрасли — обеспечивают ее устойчивость. Макроэкономическая чувствительность смягчается за счет жизненно важного характера продукции и продемонстрированной стабильности сектора, однако требуется постоянный мониторинг ликвидности и оборотного капитала по мере изменения уровня запасов и операционных циклов.

## **Industry profile**

Оптовая индустрия безалкогольных напитков в Узбекистане демонстрирует устойчивый и продолжительный рост, обусловленный высоким потребительским спросом. Сектор выигрывает от преимущественно жаркого климата страны, который обеспечивает стабильно высокий уровень потребления безалкогольных напитков. Ожидается, что выручка в этом сегменте достигнет примерно 125,3 млрд UZS в 2025 году, что представляет собой рост на 13% в годовом выражении при среднем ежегодном темпе роста 18–20%. Такая положительная динамика отражает как стабильный рыночный спрос, так и высокую оборачиваемость сектора.

Ключевыми драйверами отрасли являются климатические факторы, обеспечивающие круглогодичный спрос, а также высокая скорость оборачиваемости товаров, характерная для оптовой торговли. Рынок характеризуется налаженными дистрибуционными сетями и опытными операторами, что может создавать умеренные барьеры для входа новых участников,

стремящихся достичь аналогичных масштабов и эффективности. Регуляторный надзор присутствует, но не создает значительных ограничений, что подтверждается полной соответствием компании действующим требованиям и отсутствием рисков, связанных с соблюдением нормативов. Отрасль в значительной степени защищена от нестабильности мировых тарифов благодаря своему внутреннему операционному фокусу.

В целом, оптовый сектор безалкогольных напитков в Узбекистане предлагает благоприятную среду для роста, поддерживаемую сильными фундаментальными факторами спроса и стабильной регуляторной базой.

### Market profile

<b>Product need:</b>	Choose an item. —	<b>Customers:</b>	Choose an item. —
<b>Competition:</b>	Choose an item. —	<b>Industry Features/Risks:</b>	Choose an item. —
<b>Market share (%)</b>	—	<b>Industry lifecycle:</b>	Choose an item. —

PRODUCTS WATER LLC зарекомендовала себя как сильный игрок на рынке оптовой дистрибуции безалкогольных напитков, используя значительный опыт в данном секторе. По данным на конец 2025 года компания занимает 113-е место по выручке в своей отрасли и 244-е место в Ташкентском регионе. На национальном уровне она находится на 1900-й позиции по выручке, что свидетельствует о прочной, хотя и не доминирующей, доле рынка в конкурентной среде дистрибуции напитков Узбекистана.

Выручка компании демонстрирует стабильный и уверенный рост: ожидается увеличение на 13% в годовом выражении в 2025 году и среднегодовой темп роста на уровне 18–20%. Такой результат обеспечивается устойчивым спросом на продуктовый портфель компании, что отражает стабильную и расширяющуюся клиентскую базу. Официальный статус дистрибьютора с августа 2023 года дополнительно укрепляет конкурентные позиции компании и способствует дальнейшему увеличению доли рынка.

Конкурентная среда в секторе остается напряженной, однако налаженные отношения PRODUCTS WATER LLC с ключевыми поставщиками и официальный статус дистрибьютора обеспечивают компании конкурентное преимущество. Операционный фокус в Ташкентском регионе в сочетании с растущей выручкой делает компанию заметным игроком на региональном рынке с потенциалом для дальнейшего расширения.

### Strengths Weaknesses Opportunities Threats (SWOT):

#### Сильные стороны:

- Компания демонстрирует значительный опыт в оптовой торговле безалкогольными напитками, что способствовало формированию сильной и устойчивой рыночной позиции (Выдержки 1, 2).
- PRODUCTS WATER соблюдает требования регулирующих органов и не подвержена рискам несоблюдения, что отражает наличие надежных внутренних контролей (Выдержка 6).
- Компания занимает достойные позиции как в региональных, так и в отраслевых рейтингах по выручке, что свидетельствует о стабильной операционной деятельности (Выдержка 8).

#### Слабые стороны:

- Ожидается снижение ликвидности в 2024 и 2025 годах, хотя она останется в пределах допустимых норм; оборотный капитал несколько уменьшился из-за изменений в структуре активов и увеличения запасов (Выдержка 3).
- Рейтинг стабильности компании в настоящее время составляет 'B' (средний), при этом наблюдается некоторая волатильность ежемесячных оценок, что указывает на потенциал для повышения финансовой устойчивости (Выдержки 9, 11, 13).

#### Возможности:

- Устоявшееся рыночное присутствие компании и статус официального дистрибьютора с августа 2023 года создают платформу для дальнейшего расширения на рынке и укрепления конкурентных позиций (Выдержка 1).
- Отсутствие прямого воздействия глобальной тарифной нестабильности позволяет компании работать в относительно стабильной внешней среде в Узбекистане (Выдержка 5).

#### Угрозы:

- Операционный цикл увеличился из-за роста запасов, что может негативно сказаться на управлении денежными потоками, если не будут приняты соответствующие меры (Выдержка 3).
- Рейтинг стабильности компании, несмотря на средний уровень, указывает на подверженность потенциальным внешним шокам или операционным сбоям, которые могут повлиять на общую кредитоспособность (Выдержки 9, 11).

#### **Environmental social governance (ESG) risks:**

Профиль ESG-рисков для PRODUCTS WATER MCHJ оценивается как низкий, что отражает соблюдение компанией нормативных требований и отсутствие рисков несоблюдения. Компания осуществляет деятельность в сфере оптовой торговли безалкогольными напитками в Узбекистане, что связано с ограниченным прямым воздействием на окружающую среду и минимальной подверженностью климатическим рискам. Существенные экологические обязательства или инциденты не выявлены.

Социальные факторы стабильны, отсутствуют свидетельства трудовых споров или негативного воздействия на местные сообщества. Компания соблюдает трудовое и налоговое законодательство, что подтверждается своевременной

регистрацией электронных счетов-фактур и отсутствием судебных разбирательств или реструктуризаций через суды за последние 12 месяцев.

Качество корпоративного управления оценивается как удовлетворительное. За последнее время не было изменений в руководстве или признаков недоверия к основателям или топ-менеджменту. Компания также оперативно устраняла выявленные налоговыми органами недостатки, что дополнительно подтверждает стабильность управления.

Последний рейтинг, связанный с ESG, основанный на индексе стабильности, составляет 'B - 61', что классифицируется как средний уровень. Этот рейтинг, а также низкий профиль рисков несоблюдения и AML, подтверждают вывод о том, что ESG-риски хорошо контролируются и в настоящее время не представляют существенной угрозы.

### **Financial risk →Low**

Компания демонстрирует устойчивый рост выручки: ожидаемая выручка на 2025 год составляет 125,3 млрд UZS, что на 13% выше показателя предыдущего года и соответствует высокому среднегодовому темпу роста на уровне 18–20%. Данная положительная динамика обусловлена стабильным спросом на оптовом рынке безалкогольных напитков. Однако рентабельность остается умеренной: маржа EBITDA увеличивается с 1,3% в 2024 году до 1,8% в 2025 году, а с 2026 года прогнозируется значительный рост до более чем 20%, что свидетельствует о предполагаемом повышении операционной эффективности и расширении маржи.

Показатели ликвидности, несмотря на снижение с 6,4x в 2024 году до 4,2x в 2025 году и далее до 1,6x в 2026 году, остаются на приемлемом уровне в краткосрочной перспективе. Оборотный капитал несколько сократился из-за ускорения оборачиваемости и изменений в структуре активов, однако остается достаточным для поддержки текущей деятельности. Долговая нагрузка оценивается как умеренная: показатели леввериджа и график погашения основного долга находятся в пределах управляемых значений. В целом, профиль финансовых рисков остается стабильным благодаря сильному росту выручки и контролируемому уровню леввериджа, однако тенденция к снижению ликвидности и пока еще низкие показатели рентабельности требуют постоянного мониторинга.

### **Projections for the tenor of the proposed lending**

Прогноз выручки на период 2024–2028 годов демонстрирует устойчивый рост: общий доход, как ожидается, увеличится с 110,8 млрд сумов в 2024 году до 226,6 млрд сумов к 2028 году. Это соответствует среднегодовому темпу роста (CAGR) примерно 18–20%, что обусловлено стабильным спросом на безалкогольные напитки в климатических условиях Узбекистана и устоявшимися позициями компании в секторе оптовой торговли. Предположения по выручке подтверждаются историческими тенденциями роста и динамикой рыночного спроса.

Ожидается значительный рост EBITDA: с 1,45 млрд сумов в 2024 году до 65,9 млрд сумов в 2028 году, при этом маржа EBITDA увеличится с 1,3% до 21,8% за тот же период. Такой резкий рост маржи прогнозируется по мере масштабирования

деятельности компании и получения выгод от повышения эффективности и увеличения объемов продаж. Прогнозируемые показатели EBITDA обеспечивают прочную основу для обслуживания долга.

Обязательства по обслуживанию долга структурированы с началом погашения основного долга в 2025 году и пиком выплат в 2026 году (20,1 млрд сумов), после чего выплаты стабилизируются на уровне 12 млрд сумов ежегодно. Улучшающиеся показатели EBITDA и ликвидности компании свидетельствуют о достаточной способности обслуживать долг на протяжении всего срока кредита. Хотя явные расчеты DSCR не предоставлены, выраженная положительная динамика операционного денежного потока и коэффициентов ликвидности (снижающихся, но остающихся выше 1,6x до 2026 года) указывает на удовлетворительную способность выполнять долговые обязательства.

Анализ чувствительности косвенно отражен через консервативные предположения по росту выручки и устойчивость спроса на продукцию компании. Тем не менее, быстрый рост маржи EBITDA требует пристального мониторинга, поскольку любое отклонение от прогнозируемых показателей эффективности может повлиять на коэффициенты покрытия. Высокий уровень ликвидности и оборотного капитала выступают в качестве факторов, смягчающих возможную волатильность денежных потоков.

### **Bank / Base case assumptions**

Базовый сценарий предполагает продолжение устойчивого роста выручки, обусловленного сохраняющимся высоким спросом на безалкогольные напитки в жарком климате Узбекистана и устоявшимися позициями компании в секторе оптовой торговли. Прогнозируемая выручка на 2025 год составляет 125,3 млрд UZS, что на 13% выше показателя предыдущего года. Исторические данные подтверждают среднегодовой темп роста выручки на уровне 18–20%, который, как ожидается, сохранится благодаря благоприятной динамике сектора и доказанной способности компании к расширению.

Предположения по затратам отражаются в улучшении EBITDA margin, который, как ожидается, вырастет с 1,3% в 2024 году до 1,8% в 2025 году и превысит 20% в последующие годы. Расширение маржи объясняется повышением операционной эффективности и эффектом масштаба по мере роста компании. Структура затрат, как ожидается, останется стабильной, без существенного увеличения стоимости сырья и материалов в краткосрочной перспективе.

Предположения по оборотному капиталу основаны на продолжающихся усилиях компании по оптимизации управления запасами и дебиторской задолженностью. Несмотря на то, что оборотный капитал увеличился с 6,2 млрд UZS на начало 2024 года до 9,1 млрд UZS на начало 2025 года, это связано в первую очередь с ростом запасов для поддержки увеличения выручки. Коэффициенты ликвидности, хотя и снизились с 6,4x до 4,2x за тот же период, остаются в пределах допустимых норм, что свидетельствует о сохранении компанией достаточной краткосрочной финансовой гибкости. Кредитная линия предназначена для дальнейшей поддержки потребностей в оборотном капитале, обеспечивая компании возможность использовать рыночные возможности без ограничений по ликвидности.

### **Break-even calculations / Downside scenario**

Анализ финансовых прогнозов компании указывает на значительное улучшение прибыльности и способности обслуживать долг в прогнозируемом периоде. В 2025 году EBITDA прогнозируется на уровне 2,3 млрд UZS с маржой EBITDA 1,8%, с резким увеличением до 32,1 млрд UZS и маржи 20,3% в 2026 году, с дальнейшим укреплением в последующие годы. Обязательства по обслуживанию долга начинаются в 2025 году с выплатой основного долга в размере 1,9 млрд UZS, увеличиваясь до 20,1 млрд UZS в 2026 году и стабилизируясь на уровне 12 млрд UZS ежегодно в дальнейшем.

Согласно прогнозам на 2025 год, EBITDA компании покрывает требования по обслуживанию долга с небольшим запасом, что указывает на достижение точки безубыточности по обслуживанию долга при EBITDA примерно 2,3 млрд UZS. Любое существенное недовыполнение по выручке или марже в 2025 году может привести к DSCR ниже 1,0x, что потенциально ставит под угрозу своевременное погашение долга. Однако начиная с 2026 года прогнозируемая EBITDA обеспечивает значительный запас прочности: EBITDA превышает ежегодное обслуживание долга более чем в 1,5 раза, а маржа стабилизируется выше 20%.

При стресс-тестировании негативного сценария, снижение выручки более чем на 10-15% в 2025 году или неспособность достичь ожидаемого улучшения маржи могут привести к недостаточному денежному потоку для выполнения долговых обязательств в этом году. Таким образом, запас прочности ограничен в первый год погашения, но значительно увеличивается по мере укрепления прибыльности. Сильная динамика роста выручки компании и устойчивость сектора к шокам спроса выступают факторами, смягчающими риски негативного развития событий.

### **Bank relationship risk →Low**

Клиент демонстрирует значительную коммерческую ценность для банка, что подтверждается его классификацией как высокоценного клиента для филиала Yunusabad и положительной кредитной историей. Клиент поддерживал основные банковские отношения с Iproteka Bank с 2021 года до октября 2024 года, после чего перешёл в National Bank, где в настоящее время открыт его основной счёт. Среднемесячный оборот по счёту остаётся высоким: в 2024 году он достиг 6,7 млрд UZS, а в 2025 году прогнозируется увеличение до 9,2 млрд UZS, что отражает рост масштабов бизнеса клиента и стабильный прирост выручки.

Несмотря на то, что основной счёт клиента сейчас находится в другом банке, отношения с National Bank развиваются, и клиент выразил намерение расширить сотрудничество посредством дополнительных соглашений в будущем. Высокий внутренний рейтинг клиента (Class 1) и отсутствие просроченных платежей по действующим кредитным линиям дополнительно подчёркивают качество отношений. Глубина взаимодействия подтверждается готовностью клиента рассматривать дальнейшее сотрудничество, а признание банка стратегической значимости клиента снижает потенциальные риски, связанные с недавним переводом основной активности по счёту. Стабильные финансовые показатели клиента и положительная история соблюдения нормативных требований улучшают общий риск-профиль и поддерживают обоснованность для продолжения и расширения сотрудничества.

## **TRANSACTION RISK factors**

### **Transactional risk →Low**

Предлагаемая сделка структурирована как возобновляемая кредитная линия с общим лимитом в USD 1,000,000 и сроком на 36 месяцев, при этом каждый выбор средств осуществляется на срок 12 месяцев, а погашение основного долга производится равными долями в течение последних трех месяцев каждого цикла. Основная цель предоставления кредитной линии — финансирование оборотного капитала для закупки безалкогольных напитков, сектор которых характеризуется высокой оборачиваемостью и стабильным спросом в условиях жаркого климата Узбекистана, что поддерживает надежность формирования денежных потоков для обслуживания долга. Основным источником погашения является операционный денежный поток заемщика от оптовых продаж напитков, что дополнительно поддерживается высоким внутренним рейтингом компании (1st class) и положительной историей своевременного обслуживания долга, что подтверждается отсутствием просроченных платежей по существующим кредитным линиям.

Риск по обеспечению снижен за счет ипотеки на недвижимость, принадлежащую аффилированной компании CONGLOMATARE PRODUCTS, с коэффициентами покрытия, соответствующими требованиям внутренней кредитной политики. Выдача средств регулируется стандартной кредитной политикой и паспортом продукта S-3, что обеспечивает соблюдение внутренних контрольных процедур. В целом, структура сделки и источники погашения являются устойчивыми, однако желтый промышленный риск сектора требует постоянного мониторинга.

### **Collateral risk →Low**

Обеспечением по предлагаемому кредитному продукту выступает недвижимость, принадлежащая LLC Conglomerate Solutions, что подтверждено в документации. Коэффициент покрытия обеспечением составляет 120%, что превышает стандартные минимальные требования и обеспечивает удовлетворительный буфер против возможного снижения стоимости обеспечения. Недвижимость классифицируется как недвижимое имущество, которое, как правило, обладает высокой рыночной ликвидностью в местном контексте, особенно с учетом указанного городского расположения. Оценка была проведена по согласованию с банком, что подтверждает достаточность заявленного покрытия. Юридическая обеспеченность подтверждается четким правом собственности и регистрацией обеспечения на имя аффилированного лица заемщика, что снижает риски, связанные с возвратом в случае дефолта.

### 1. III. SUMMARY AND RISK PROPOSAL

Based on the financial statements and the forecasted business plan, the client может service the debt repayment properly.

## Listed deviations/ derogations from the ..... OLLP, Credit Policy, Regulation, GCRP regulations to be approved:

- Отклонений не выявлено.
- Н/Д.
- Дополнительные отклонения включают недавнюю смену обслуживающего банка компании: клиент перевел обслуживание из Ipoteka Bank (Ташкентский региональный филиал) в National Bank с октября 2024 года. Эта смена банковских отношений в течение последних 12 месяцев является отмеченным отклонением от стандартной практики и может потребовать дальнейшего мониторинга для обеспечения непрерывности финансовой отчетности и управления взаимоотношениями. На данном этапе других отклонений не выявлено.

The risk officer proposal is to одобрить the request as follows:

The mandatory conditions to be implemented should be organized in the following structure:

1. До подписания кредитного договора необходимо выполнение ряда предварительных условий. Заемщик, ООО "PRODUCTS WATER", обязан предоставить обеспечение в виде недвижимости, принадлежащей ООО "Conglomerate solutions", как указано в кредитной документации. Обеспечение должно соответствовать требованиям банка по коэффициенту покрытия, при этом текущая оценка указывает на соответствие внутренней политике с минимальным покрытием не менее 120%. Кроме того, внутренний рейтинг клиента должен быть не ниже класса 3; в настоящее время заемщик имеет рейтинг класса 1, что полностью соответствует требованиям.

Процентная ставка по кредитной линии установлена на уровне 10% годовых согласно официальному одобрению от 25.11.2025, что заменяет первоначальный запрос клиента на ставку 9%. Кроме того, после положительного кредитного решения от заемщика ожидается открытие дополнительного счета в Юнусабадском филиале Ипотека Банка, поскольку основной счет в настоящее время обслуживается в другом учреждении. Выполнение этих условий необходимо для обеспечения юридической и операционной готовности к заключению кредитного договора.

1. До выдачи кредита должны быть выполнены следующие предварительные условия. Внутренний рейтинг клиента-заемщика должен быть не ниже Класса 3, при этом текущая оценка подтверждает Класс 1, что полностью соответствует требованиям кредитной политики. Классификация отраслевого риска должна находиться в одной из категорий: Green, Yellow или Orange; текущий статус — Yellow, что соответствует установленным критериям. Кроме того, обеспечение по кредиту должно составлять не менее 120%, при этом залогом выступает недвижимость, принадлежащая ООО 'CONGLOMATARE PRODUCTS.'

Заемщик обязан открыть дополнительный счет в Юнусабадском филиале Ipoteka Bank после положительного решения кредитного комитета, поскольку основной счет в настоящее время открыт в другом банке. Утвержденная процентная ставка по кредиту составляет 10% годовых, что подтверждено официальной перепиской от 25.11.2025. Совокупность этих условий обеспечивает надлежащее снижение риска банка до момента выдачи средств.

1. В течение срока кредита заемщик подлежит ряду текущих условий и ковенант, направленных на обеспечение разумного управления рисками и соблюдение кредитной политики банка. Коэффициент покрытия залога установлен на минимальном уровне 120%, и это требование должно поддерживаться на протяжении всего срока кредита. Внутренний кредитный рейтинг заемщика должен оставаться не ниже класса 3; в настоящее время заемщик имеет рейтинг класса 1, что полностью соответствует стандартам политики. Классификация отраслевого риска — желтая, что находится в допустимых пределах согласно руководящим принципам банка.

Текущее мониторинговое наблюдение будет включать регулярные обзоры финансового положения заемщика, включая показатели ликвидности и оборотного капитала, что подтверждается детализированными финансовыми коэффициентами, предоставленными на весь срок кредита. Ожидается, что заемщик будет поддерживать активный оборот по счету, при этом прогнозируемые средние месячные обороты на 2024 и 2025 годы четко определены. Соблюдение требований по противодействию отмыванию денег (AML) контролируется, при этом заемщик в настоящее время оценивается как имеющий низкий уровень риска в этом отношении. Банк продолжит мониторинг на предмет любых реструктуризаций, задержек платежей или вопросов соблюдения в рамках стандартных процедур надзора.

Требования к отчетности подразумеваются необходимостью текущего финансового мониторинга и поддержания установленных финансовых ковенант. Результаты деятельности заемщика по этим ковенантам будут периодически пересматриваться для обеспечения дальнейшей приемлемости и снижения рисков.

Eslatma: har bir loyiha bo'yicha uning hamma jihatlarini e'tiborga olgan holda ushbu Risk opinion/xulosa namunasiga hohlaganicha o'zgartirish va qo'shimchalar kiritilishi mumkin, ushbu Risk opinion/xulosa namunasini mulkchilik shaklidan qat'iy nazar barcha xo'jalik subyektlari va xususiy tadbirkorlar uchun qo'llash mumkin.