

ОТЧЕТ ЭМИТЕНТА ОБЛИГАЦИЙ ЗА 2025 ГОД

Общество с ограниченной ответственностью «Л-Старт»

Биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокументарные серии БО-01, в количестве 500 000 (Пятьсот тысяч) штук, номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) рублей каждая, общей номинальной стоимостью 500 000 000 (Пятьсот миллионов) рублей, со сроком погашения в 1456-й день с даты начала размещения биржевых облигаций, регистрационный номер выпуска 4B02-01-00235-L от 27.08.2025, международный код (номер) идентификации ценных бумаг (ISIN) RU000A10CLZ8, международный код классификации финансовых инструментов (CFI) DBFUFB. В 2025 году выпуск размещен полностью в количестве 500 000 штук.

Биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокументарные серии БО-02, в количестве 295 920 (Двести девяносто пять девятьсот двадцать) штук, номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) рублей каждая, общей номинальной стоимостью 295 920 000 (Двести девяносто пять девятьсот двадцать миллионов) рублей, со сроком погашения в 1456-й день с даты начала размещения биржевых облигаций, регистрационный номер выпуска 4B02-02-00235-L от 31.10.2025 г., международный код (номер) идентификации ценных бумаг (ISIN) RU000A10DLY9, международный код классификации финансовых инструментов (CFI) DBFUFB. В 2025 году выпуск размещен частично в количестве 295 920 штук.

Информация, содержащаяся в настоящем отчете эмитента облигаций, подлежит раскрытию в соответствии с требованиями Правил листинга ПАО Московская Биржа к раскрытию информации эмитентами, допущенных к организованным торгам без их включения в котировальные списки и без регистрации проспекта ценных бумаг (без представления бирже проспекта ценных бумаг)

Генеральный директор ООО «Л-Старт»

«29» апреля 20 26 г.

И.Р. Хуснияров

М.П.

Контактное лицо:

Заместитель финансового директора Ценцевичкая Надежда Вячеславовна

Адрес электронной почты: cen@l-start.ru



Настоящий отчет эмитента облигаций содержит сведения об эмитенте, о финансово-хозяйственной деятельности эмитента, финансовом состоянии эмитента, сведения о лице, предоставляющем обеспечение по облигациям эмитента. Инвесторы не должны полностью полагаться на оценки и прогнозы эмитента, приведенные в настоящем отчете эмитента облигаций, так как фактические результаты деятельности эмитента (эмитента и лица, предоставляющего обеспечение по облигациям эмитента) в будущем могут отличаться от прогнозируемых результатов по многим причинам. Приобретение ценных бумаг эмитента связано с рисками, описанными в настоящем отчете эмитента облигаций.

1. Общие сведения об эмитенте:

- 1.1. Основные сведения об эмитенте: полное и сокращенное фирменные наименования, ИНН, ОГРН, место нахождения, дата государственной регистрации.
- 1.2. Краткая характеристика эмитента, история создания и ключевые этапы развития эмитента, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав эмитента.
- 1.3. Стратегия и планы развития деятельности эмитента.
- 1.4. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.
- 1.5. Описание структуры эмитента (группы/холдинга, в которую входит эмитент, подконтрольные организации и зависимые общества), имеющее по мнению эмитента значение для принятия инвестиционных решений.
- 1.6. Указывается структура акционеров/участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале эмитента), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) эмитента.
- 1.7. Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента).

2. Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента:

- 2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года.
- 2.2. Оценка финансового состояния эмитента в динамике за последние 3 года, включающая в себя обзор ключевых показателей деятельности эмитента с указанием методики расчета приведенных показателей и адреса страницы в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчетность эмитента, на основе которой были рассчитаны приведенные показатели. Приводится анализ движения ключевых показателей деятельности эмитента и мер (действий), предпринимаемых эмитентом (которые планирует предпринять эмитент в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели.
- 2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала эмитента в динамике за последние 3 года.
- 2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года.
- 2.5. Основные кредиторы и дебиторы эмитента на последнюю отчетную дату.
- 2.6. Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность.
- 2.7. Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые существенно могут повлиять на финансовое состояние эмитента.
- 2.8. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью эмитента, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика эмитента в области управления рисками.

1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ЭМИТЕНТЕ

1.1. Основные сведения об Эмитенте

Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Л-Старт» (далее по тексту – Эмитент, Компания)

Сокращенное фирменное наименование: ООО «Л-Старт»

ИНН: 7703550709

ОГРН: 1057746860841

Место нахождения: РФ, г. Москва

Адрес юридического лица: 125212, г. Москва, ул. Выборгская д. 16, стр. 4, Мансарда, пом. I, комн. 2

Дата государственной регистрации: 11.05.2005 г.

Количество сотрудников: 132 человек.

Корпоративный сайт: <https://l-start.ru/>

1.2. Краткая характеристика Эмитента, история создания и ключевые этапы развития Эмитента, адрес в сети Интернет, на которой размещен устав Эмитента

История компании началась в 2005 году с её основания. Уже в период 2006–2007 годов «Л-Старт» заявила о себе как о технологической компании, разработав первый в России высоковольтный преобразователь частоты мощностью 4000 кВт для Нижегородской ГРЭС и освоив серийное производство первых отечественных систем управления буровыми насосами.

В период с 2007 по 2011 год компания масштабировала свою деятельность на угольную, энергетическую и химическую отрасли. В это время «Л-Старт» вошла в число лидеров рынка, успешно конкурируя с крупнейшими мировыми корпорациями, такими как Siemens и ABB.

С 2012 года компания сфокусировалась на нефтегазовом секторе, разрабатывая комплексные системы управления и энергоснабжения для буровых установок. В следующие пять лет (2013–2017 гг.) были достигнуты значимые технологические успехи: впервые в России создана линейка насосных блоков на базе плунжерных насосов, разработаны решения для первых отечественных мобильных буровых установок (МБУ) и инновационный комплекс «Курс» для ремонта скважин.

Знаковым этапом стал 2018 год, когда компания представила первую в России электрическую мобильную буровую установку ILS 250E грузоподъемностью 250 тонн. Она была оснащена уникальной системой управления собственной разработки, не имеющей аналогов на рынке.

В период 2019–2023 годов «Л-Старт» перешла к производству установок типа ILS, увеличив их грузоподъемность до 270 тонн. В этот же период был разработан первый в России флот для гидроразрыва пласта (ГРП), отличительной чертой которого стала полная замена гидравлических компонентов электрическими приводами.

В настоящее время (2024–2025 гг.) компания переживает фазу взрывного роста:

контрактная база увеличилась в несколько раз, а оборудование «Л-Старт» стало приоритетным выбором для крупнейших нефтяных компаний России.

2025 год стал для компании «Л-Старт» периодом рекордного роста и масштабного финансового укрепления. Основные достижения за этот период:

Финансовые результаты и операционная эффективность

Рекордная выручка: Достигла 2,36 млрд руб., увеличившись на 55% по сравнению с 2024 годом

Взрывной рост EBITDA: Показатель вырос на 193% и составил 321,7 млн руб.

Повышение маржинальности: Рентабельность по EBITDA увеличилась до 13,6% (против 7,2% в 2024 году).

Масштабирование бизнеса: Валюта баланса (общий объем активов) за два года выросла в 2,6 раза, достигнув 4,87 млрд руб.

Портфель заказов: Сформирован рекордный портфель подтвержденных заказов на сумму 8,8 млрд руб.

Лидерство в сегменте: Компания остается единственным в России производителем мобильных буровых установок (МБУ) в самом динамичном сегменте грузоподъемности 225–275 тонн

Признание и финансовая устойчивость

Кредитный рейтинг: 26.08.2025 рейтинговой агентством «Эксперт РА» присвоило компании рейтинг В-.ru. 12.11.2025 «Эксперт РА» отозвал без подтверждения рейтинг кредитоспособности нефинансовой компании ООО «Л-Старт» в связи с окончанием срока действия договора и отсутствием достаточной информации для применения действующей методологии. 07.11.2025 рейтинговое агентство «НКР» присвоило компании рейтинг В.ru со стабильным прогнозом

Доверие банков: Компания прошла жесткий скоринг и открыла кредитные лимиты от Сбербанка на сумму свыше 1,4 млрд руб. из которых выбрали в 2025 году 620 млн руб.

Выход на рынок облигаций: Успешно размещены два облигационных выпуска на общую сумму 796 млн руб.

Улучшение структуры долга: Доля долгосрочных обязательств в портфеле выросла с 7,4% до 32,2%, что повысило финансовую устойчивость

Адрес в сети Интернет, на которой размещен устав Эмитента

С Уставом Общества можно ознакомиться на странице ООО «Интерфакс-ЦРКИ» — информационного агентства, аккредитованного ЦБ РФ на раскрытие информации, по ссылке [Интерфакс – Сервер раскрытия информации](#)

1.3. Стратегия и планы развития деятельности Эмитента

Стратегия и планы развития

Стратегической целью Эмитента является закрепление статуса технологического лидера в сегменте высокотехнологичного импортозамещающего оборудования для нефтегазовой отрасли и последующая трансформация в нефтесервисную компанию

национального масштаба.

1.3.1. Ключевые направления среднесрочного развития (2026–2028 гг.)

Технологическое лидерство и инновации:

- Модернизация флагманской линейки мобильных буровых установок (МБУ) типа ILS грузоподъемностью 225–270 тонн.
- Внедрение систем цифрового управления бурением для минимизации влияния человеческого фактора и повышения операционной безопасности на объектах заказчиков.
- Завершение этапа коммерциализации и масштабирование продаж инновационного комплекса «Курс» для капитального ремонта скважин.

Формирование единого вертикально-интегрированного холдинга:

Ключевым этапом стратегии является юридическое и операционное объединение ООО «Л-Старт» и производственной площадки ООО «Идель Нефтемаш» (г. Ишимбай, республика Башкортостан) в единую холдинговую структуру.

Цели объединения:

- Консолидация активов: Создание единого центра прибыли и управления, что повысит прозрачность бизнеса для инвесторов и кредитных организаций.
- Производственная кооперация: Объединение уникальных инжиниринговых компетенций «Л-Старт» с мощным промышленным потенциалом завода «Идель Нефтемаш» позволит реализовать полный цикл создания продукции — от разработки конструкторской документации до серийного выпуска мобильных буровых установок (МБУ).
- Снижение издержек: Оптимизация логистических цепочек, централизация закупок сырья и материалов, а также устранение дублирующих административных функций.
- Увеличение мощностей: Объединение ресурсов позволит Эмитенту гарантированно выполнять кратно растущий объем заказов и сократить сроки поставки оборудования конечным заказчикам.

Оптимизация бизнес-модели:

- Увеличение доли высокомаржинального сервисного направления. Стратегия предполагает рост выручки от сервисного обслуживания, пусконаладочных работ и поставок запасных частей, что обеспечит стабильность денежных потоков.

Повышение инвестиционной привлекательности:

- Продолжение работы на публичном долговом рынке для оптимизации структуры капитала и удлинения срочности долгового портфеля.

1.3.2. Долгосрочная стратегия

Переход к сервисной модели управления:

Эмитент планирует переход к модели комплексного сервисного подрядчика. Это предполагает оказание услуг по бурению и ремонту скважин с использованием собственного парка оборудования. Данный шаг позволит Эмитенту аккумулировать добавленную стоимость на всех этапах жизненного цикла продукта.

В долгосрочной перспективе планируется формирование экосистемы решений по аналогии с ведущими мировыми нефтесервисными компаниями (модель Schlumberger/Baker Hughes), адаптированной под специфику российского рынка.

1.3.3. Ожидаемые результаты

Реализация стратегии направлена на достижение следующих показателей:

Удержание доли рынка в сегменте МБУ грузоподъемностью свыше 175 тонн на уровне не менее 30-40%.

Обеспечение устойчивого роста показателя EBITDA и рентабельности по чистой прибыли за счет эффекта масштаба и снижения удельных издержек.

Укрепление кредитного рейтинга и статуса надежного заемщика на российском финансовом рынке.

1.4. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.

1.4.1. Масштаб деятельности и география присутствия

ООО «Л-Старт» — один из ведущих российских разработчиков и производителей высокотехнологичного импортозамещающего оборудования для нефтегазового сектора. Компания демонстрирует модель активного масштабирования в условиях дефицита западных технологий:

Динамика роста: Среднегодовой темп роста выручки за последние 3 года составил 37,6%.

Выручка за 2025 год — 2,36 млрд руб.

Законтрактованность: Портфель подтвержденных заказов на среднесрочный период составляет 8,8 млрд руб.

Статус на рынке: Компания входит в число лидеров по производству высокотехнологичного оборудования, успешно замещая продукцию глобальных брендов (Schlumberger, Baker Hughes).

География присутствия:

Деятельность Эмитента распределена между разными регионами РФ.

Эмитент располагает тремя крупными площадками, обеспечивающими полный цикл создания продукции и сервисного обслуживания:

- г. Солнечногорск (Московская область): подразделение, обеспечивающее выпуск электротехнических компонентов и систем автоматизации
- г. Таганрог (Ростовская область): производственный центр, специализирующийся на металлоконструкциях и механических узлах, ключевой инжиниринговый хаб и площадка для финишной сборки высокотехнологичных систем
- Иркутская область, Катангский район, с.п.Преображенское, Игнялинское нефтегазоконденсатное месторождение. Для обеспечения бесперебойной работы оборудования непосредственно в регионах добычи эмитент начинает развивать сеть операционных баз. Первое из них: Игнялинский лицензионный участок, на базе которого развернута сервисная база вахтового метода. База обеспечивает

круглосуточную техническую поддержку, проведение регламентных работ и оперативный ремонт оборудования в полевых условиях.

1.4.2. Специализация и рыночная ниша

Основная компетенция Компании — создание сложных мобильных комплексов для бурения и обслуживания скважин с акцентом на электрификацию и автоматизацию процессов.

Ключевая ниша: Сегмент мобильных буровых установок (МБУ) грузоподъемностью 225–275 тонн. В этом классе ООО «Л-Старт» является единственным российским производителем, закрывающим потребность в тяжелом мобильном бурении.

Клиенты: Крупнейшие российские ВИНК (ПАО «НК «Роснефть», ПАО «Газпром нефть» и др.) и ведущие нефтесервисные компании (ООО «НГ-Бурение», ООО «Азия Дриллинг», АО «Сургутнефтегаз» и др.).

1.4.3. Диверсификация бизнеса и продуктовая линейка

Бизнес-модель характеризуется высокой устойчивостью за счет широкой номенклатуры продукции и развития сервисного направления:

Буровое оборудование: Линейка электрических МБУ серии ILS (грузоподъемностью 225-275 т) и мобильные комплексы для ремонта скважин серии «Курс».

Флоты ГРП: Производство полного комплекта оборудования для гидроразрыва пласта (насосные агрегаты, смесительные установки, станции управления).

Системы автоматизации и привода. Высоковольтные преобразователи частоты (ВПЧ) и системы управления собственными разработками («ПРОНЕГА», «ЛЕГАТО»), обеспечивающие высокую энергоэффективность.

Парогенерация и спецтехника: Индукционные паровые котельные, парогенераторы и многофункциональные автомобили ППУ «Спринтер» 3-в-1.

Сервис: Полный цикл гарантийного и регламентного обслуживания, поставка запчастей.

1.4.4. Конкуренты эмитента

Рынок РФ консолидирован, основная конкуренция ведется в сегментах по грузоподъемности и мобильности.

Основные конкуренты:

ООО «Уралмаш НГО Холдинг» - Лидер в тяжелых мобильных буровых установках 160, 200 и 250 тонн (например, модели МБУ 2500/160 Д, МБУ 3200/200 Д и новая МБУ 4000/250 ЭПЧ).

АО «Урало-Сибирская Промышленная Компания» - в своей линейке имеет мобильные буровые установки (например, БУ УСПК-250 «Универсал-01»)

АО «ПО Елаз» - является одним из старейших производителей подъемных агрегатов серий АПР и УПР (грузоподъемностью 60, 80 и 100 тонн), а так же выпускает передвижные установки, такие как УПР-100, способные осуществлять бурение ротором и забойными двигателями на глубину до 1500–2500 м.

ООО «ЗБУ Автократ» - Производит широкую линейку МБУ серии БАРС грузоподъемностью от 80 до 160–200 тонн. Конкурирует за счет массовости производства и использования различных шасси (КАМАЗ, Урал, полуприцепы)

1.4.5. Конкурентные преимущества продукции Эмитента

1. Широкая диверсификация и комплексный подход

В отличие от узкоспециализированных конкурентов, ООО «Л-Старт» предлагает полный спектр технологических решений для жизненного цикла скважины.

Продуктовая линейка включает не только буровые установки (225-275 т.), но и флоты ГРП для интенсификации добычи, мобильные комплексы «Курс» для ремонта, также вспомогательную спецтехнику (ППУ «Спринтер»), парогенераторы, паровые котельные.

Компания поставляет синхронизированные комплексы. Например, буровая установка комплектуется насосными блоками и системами ВПЧ собственного производства, что исключает проблемы несовместимости электроники и гидравлики при эксплуатации.

2. Глубокая локализация и вертикальная интеграция

Ключевым преимуществом является высокая степень концентрации цепочки создания стоимости внутри компании. ООО «Л-Старт» последовательно реализует стратегию полного производственного цикла.

Компания имеет собственное конструкторское бюро, которое обеспечивает разработку уникальной конструкторской документации и оперативное внедрение инновационных решений, таких как полностью электрический привод серии ILS.

Сосредоточение выпуска ключевых высокотехнологичных узлов (лебедок, роторов, вертлюгов, систем частотного регулирования и пр.) на собственных площадках гарантирует стабильный контроль качества на всех этапах и обеспечивает высокую степень технологической независимости.

Масштаб компании позволяет ей быть более маневренной по сравнению с тяжеловесными промышленными холдингами. Компания готова вносить изменения в проект под конкретного заказчика — от выбора специфического типа шасси до адаптации оборудования под экстремальные климатические условия. Срок от запроса клиента до выдачи готового технического решения в среднем в 2–3 раза короче, чем у крупных конкурентов, что критично для заказчиков в условиях быстро меняющегося рынка.

Оборудование изначально проектируется с учетом российских дорожных габаритов и нагрузок, что позволяет перемещать установки между месторождениями по дорогам общего пользования без привлечения дорогостоящей спецтехники для сопровождения.

4. Технологическое лидерство в электрификации

Флагманская разработка компании — мобильная установка с частотно-регулируемым электроприводом — создает уникальный отрыв от конкурентов. Электрический привод обеспечивает плавность операций и тишину работы, что критично для соблюдения современных экологических стандартов и повышения безопасности труда. Системы управления собственной разработки снижают удельное потребление энергии, что является прямым экономическим стимулом для заказчика.

1.5. Описание структуры эмитента (группы/холдинга, в которую входит эмитент, подконтрольные организации и зависимые общества), имеющее по мнению эмитента значение для принятия инвестиционных решений.

1.5.1. Корпоративный статус

На дату составления отчета Эмитент не входит в состав холдингов, вертикально-интегрированных структур или групп компаний. ООО «Л-Старт» является независимым юридическим лицом, самостоятельно определяющим свою стратегию развития и финансовую политику.

Головной офис: Расположен в г. Москве, где сосредоточены основные административно-управленческие функции и аппарат управления.

1.5.2. География производственной деятельности

Для обеспечения операционной деятельности и близости к производственным центрам Эмитент имеет три обособленных подразделения в следующих городах:

- Московская область, г. Солнечногорск;
- Ростовская область, г. Таганрог;
- Иркутская область, Катангский район, с.п.Преображенское, Игнялинское нефтегазоконденсатное месторождение

1.5.3. Подконтрольные организации и зависимые общества

У Эмитента отсутствуют подконтрольные (дочерние) организации и зависимые общества. Структура собственности является прямой и прозрачной, что упрощает систему корпоративного управления.

1.5.4. Взаимоотношения со связанными сторонами

Несмотря на отсутствие формальной холдинговой структуры, Эмитент раскрывает информацию о стратегическом партнерстве с ООО «Идель Нефтемаш» (г. Ишимбай), которое является неотъемлемым звеном его операционной деятельности. Данная организация выступает ключевым элементом производственной цепочки Эмитента. Тесное технологическое взаимодействие с ООО «Идель Нефтемаш» напрямую определяет производственную себестоимость продукции и структуру выручки Эмитента. Объем взаимных операций по поставкам и реализации продукции носит существенный характер. Текущие финансовые показатели Эмитента и его оборотный капитал находятся в значительной зависимости от интенсивности производственного цикла взаимодействия с указанным контрагентом.

1.6. Указывается структура акционеров/участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале эмитента), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) эмитента.

1.6.1. Структура собственности и бенефициарные владельцы.

Учредителями и бенефициарными владельцами Эмитента являются:

62% долей в уставном капитале принадлежит Смирнову Дмитрию Петровичу (ИНН 312311460792).

38% долей в уставном капитале принадлежит Фазлыеву Айрату Альбертовичу (ИНН 860700876562)

1.6.2. Сведения об уставном капитале

Уставной капитал Эмитента составляет 100 000 рублей, оплачен полностью.

1.6.3. Исполнительный орган

Высшим органом управления Эмитента является Общее собрание участников.

С 03.05.2024 г. Генеральным директором Эмитента является Хуснияров Ильдар Рашидович. Закончил Самарский государственный технический университет (Инженерно-экономический факультет и Нефтетехнологический факультет). Общий стаж работы в индустрии составляет более 23 лет, в т.ч.:

- ООО «Л-Старт»: операционный директор (11.2018 – 05.2024);
- ООО «Технефтесервис»: управляющий директор (2016-2018 гг.);
- ЗАО «Нижевартовскнефтеотдача»: генеральный директор (2014-2016 гг.).

Совет директоров на 2025 год не сформирован.

1.7. Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента).

Рейтинговое агентство	Рейтинг	Прогноз	Дата присвоения	Ссылка на соответствующую страницу на сайте рейтингового агентства
Эксперт РА	B-.ru	Стабильный	Присвоен 26.08.2025	«Эксперт РА» присвоил кредитный рейтинг ООО «Л-Старт» на уровне ruB- Эксперт РА
Эксперт РА	B-.ru	Стабильный	Отозван 12.11.2025	https://raexpert.ru/releases/2025/nov12a?ysclid=mhzhiza2x0770149502
Национальные кредитные рейтинги (НКР)	B.ru	Стабильный	Присвоен 07.11.2025	НКР присвоило ООО «Л-Старт» кредитный рейтинг B.ru со стабильным прогнозом

2. СВЕДЕНИЯ О ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ФИНАНСОВОМ СОСТОЯНИИ ЭМИТЕНТА

2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года.

Основным видом экономической деятельности Эмитента является разработка, производства и обслуживания высокотехнологичного, импортзамещающего оборудования для нефтегазовой отрасли.

Компания относится к сектору «машиностроение», основной ОКВЭД: 28.9 – Производство прочих машин специального назначения.

Выручка Компании формируется в результате операций по реализации оборудования и силовых машин для добывающей отрасли, покупных товаров и запчастей, ремонтных работ и сервисных услуг.

2.1.1. Выручка Эмитента

Структура выручки в разрезе видов деятельности представлена в таблице ниже (данные указаны в тыс. руб.):

Наименование показателя	2023 г.	2024 г.	2025 г.
Реализация продукции собственного производства	352 621	687 505	2 065 297
Реализация товаров	421 021	751 822	247 490
Техническое обслуживание и ремонтные работы	60 183	73 166	41 153
Проектные работы	8 372	2 990	-
Сдача в аренду	1 404	2 037	2 908
Реализация ноу-хау	60 000	-	-
Итого	903 601	1 517 520	2 356 848

Анализ динамики и структуры выручки за период 2023–2025 гг. показывает следующее:

Общая динамика выручки

Наблюдается стремительный рост общих доходов компании:

2023 г.: 903 601 тыс. руб.

2024 г.: 1 517 520 тыс. руб. (рост на 68% к предыдущему году).

2025 г.: 2 356 848 тыс. руб. (рост на 55% к 2024 г.).

За два года общий объем реализации увеличился в 2,6 раза

Структурные изменения

В структуре доходов происходят качественные изменения, указывающие на смену бизнес-модели:

- Приоритет собственного производства:

Продажи продукции собственного производства выросли почти в 6 раз (с 352,6 млн до 2,06 млрд руб.).

Если в 2023 году этот сегмент занимал ~39% в выручке, то к 2025 году он стал доминирующим, составляя 87,6% всех доходов

- Сокращение перепродажи товаров:

Реализация покупных товаров достигла пика в 2024 году (751,8 млн руб.), но в 2025 году упала в 3 раза до 247,5 млн руб. Это говорит о фокусе на производстве.

Компания успешно трансформируется в крупное производственное предприятие. Основной драйвер роста — собственная продукция, которая обеспечивает львиную долю

выручки. При этом наблюдается отказ от второстепенных направлений в пользу масштабирования производства.

2.1.2. География поставок продукции.

Несмотря на оценку рынка присутствия как локального (в рамках Российской Федерации), география поставок продукции Эмитента охватывает ключевые нефтегазовые регионы страны, что обеспечивает компании устойчивый спрос и диверсификацию заказов.

Продажи компании в отчетном периоде распределились между стратегически важными регионами добычи углеводородов:

Ханты-Мансийский АО: ключевой регион присутствия, являющийся лидером по добыче нефти в РФ.

Якутия (Республика Саха): высокий удельный вес региона в структуре продаж обусловлен активным освоением месторождений Восточной Сибири и спросом на мобильные буровые установки в сложных климатических условиях.

Ямало-Ненецкий АО: регион с фокусом на добычу и глубокое бурение, где востребованы тяжелые агрегаты грузоподъемностью до 250–270 тонн.

Иркутская область и Удмуртия: стабильные рынки сбыта, обеспечивающие загрузку мощностей за счет программ капитального ремонта скважин.

2.1.3. Оценка финансового состояния эмитента в динамике за последние 3 года

Приведенные далее по тексту настоящего отчета финансовые показатели Эмитента рассчитаны на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности Эмитента, составленной по Российским стандартам финансовой отчетности по состоянию на 31.12.2023, 31.12.2024, 31.12.2025 которая размещена на странице Эмитента в информационно-телекоммуникационной сети Интернет, предоставленной аккредитованным Банком России агентством по раскрытию информации (ООО «Интерфакс-ЦРКИ»): [Интерфакс – Сервер раскрытия информации](#)

2.1.3. Финансовое состояние и потенциал роста ООО «Л-Старт»

Ключевые показатели деятельности Эмитента приведены в таблице ниже (данные указаны в тыс. руб.):

Наименование показателя	31.12.2023	31.12.2024	31.12.2025	Методика расчета
Активы	1 900 238	2 707 815	4 867 352	стр. 1600 ББ1
- Внеоборотные активы	210 777	233 609	163 906	стр. 1100 ББ
- Оборотные активы	1 689 461	2 474 206	4 703 446	стр. 1200 ББ
Основные средства	13 986	30 955	25 574	стр. 1150 ББ
Денежные средства	16 886	22 520	14 792	стр. 1250 ББ
Собственный капитал	333 087	339 960	364 327	стр. 1300 ББ

¹ ББ – Бухгалтерский баланс

Оборотный капитал	790 634	611 472	2 479 208	стр. 1210 ББ + стр. 1230 ББ - стр. 1520 ББ
- Запасы	1 178 963	1 220 683	1 680 267	стр. 1210 ББ
- Дебиторская задолженность	481 956	1 230 199	2 987 825	стр. 1230 ББ
- Кредиторская задолженность	870 285	1 839 410	2 188 884	стр. 1520 ББ
Общий долг, в т.ч.:	677 587	488 241	2 279 212	стр. 1410 ББ + стр. 1510 ББ
- Долгосрочная задолженность	96 300	188 241	1 418 289	стр. 1410 ББ
- Краткосрочная задолженность	581 287	300 000	860 923	стр. 1510 ББ
Чистый долг	660 701	465 721	2 264 420	стр. 1410 ББ + стр. 1510 ББ - стр. 1250 ББ
Наименование показателя	12 мес. 2023	12 мес. 2024	12 мес. 2025	Методика расчета
Выручка	903 601	1 517 520	2 356 848	стр. 2110 ОФР ²
Валовая прибыль	303 773	283 217	523 071	стр. 2100 ОФР
Рент. по валовой прибыли, %	34%	19%	22%	стр. 2100 ОФР / стр. 2110 ОФР
ЕБИТДА	74 479	109 722	321 707	стр. 2200 ОФР + стр. 2340 ОФР – стр. 2350 ОФР + амортизация ОС и НМА
Рент. по ЕБИТДА, %	8%	7,2%	13,6%	ЕБИТДА / Выручка
Чистая прибыль	9 718	6 873	24 367	стр. 2400 ОФР
Рент. по чистой прибыли, %	1,1%	0,5%	1%	стр. 2400 ОФР / стр. 2110 ОФР
Долг / ЕБИТДА	9,1	4,4	7,1	(стр. 1410 ББ + стр. 1510 ББ) / ЕБИТДА
Операционный денежный поток	-209 813	448 321	-1 759 556	стр. 4100 ОДДС ³

² ОФР – Отчет о финансовых результатах

³ ОДДС – Отчет о движении денежных средств

Анализ финансового состояния и потенциала роста

За период 2023–2025 гг. компания совершила качественный переход к статусу полноценного промышленного предприятия. Эмитент успешно реализует стратегию импортозамещения в критически важном сегменте мобильных буровых установок.

- Доходы компании увеличились в 2,6 раза, достигнув 2,36 млрд руб. по итогам 2025 года.
- Доля реализации продукции собственного производства выросла с 39% до 87,6%.

Параллельно с ростом масштабов компания демонстрирует значительное улучшение качественных показателей прибыльности:

- Динамика EBITDA: Показатель увеличился в 4,3 раза (до 321,7 млн руб.), что значительно опережает темпы роста выручки.
- Рентабельность: Операционная маржинальность (EBITDA %) выросла с 8% до 13,6%. Это свидетельствует об успешном управлении себестоимостью и достижении эффекта масштаба при переходе на серийное производство.

Текущая структура баланса отражает фазу агрессивной экспансии и подготовку к новому этапу развития:

- Инвестиции в оборотный капитал: Рост запасов до 1,68 млрд руб. и дебиторской задолженности до 2,99 млрд руб. является «резервом» компании. Это фактически законтрактованная выручка и материальная база для выполнения заказов 2026 года.
- Кратное увеличение долгового портфеля (до 2,28 млрд руб.), включая рост долгосрочных обязательств, подтверждает высокий кредитный лимит доверия со стороны банков и инвесторов.

Инвестиционная привлекательность компании базируется на нескольких факторах:

- Эффект дебиторской задолженности: Трансформация накопленной дебиторской задолженности в денежный поток позволит компании существенно снизить чистый долг. Прямое сокращение долговой нагрузки ведет к росту стоимости акционерного капитала.
- Высокая доля собственного производства и уникальные компетенции в производстве бурового оборудования делают Эмитента привлекательным для поглощения крупными нефтесервисными холдингами с существенной рыночной премией.

2.1.4. Меры (действия), предпринимаемые Эмитентом (которые планирует предпринять Эмитент в будущем), для улучшения ключевых показателей и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели:

Для улучшения финансовых показателей и минимизации рисков, связанных с высокой долговой нагрузкой и дефицитом ликвидности, Эмитент реализует комплекс мер, направленных на оптимизацию операционного цикла и укрепление финансовой устойчивости.

1. Работа с оборотным капиталом и ликвидностью. Ключевым приоритетом является трансформация операционных результатов в реальную ликвидность, а именно:

- Сокращение дебиторской задолженности: Пересмотр условий контрактов с заказчиками в пользу увеличения авансовых платежей и сокращения сроков постоплаты. Внедрение системы факторинга для оперативного получения средств по уже отгруженной продукции.
- Оптимизация складских запасов: Переход на систему закупок «точно в срок» и автоматизация управления складскими остатками, что позволит высвободить часть оборотного капитала, замороженного в сырье и материалах.

2. Снижение долговой нагрузки и процентных расходов

Для устранения негативного влияния дорогого заемного капитала планируется провести рефинансирование кредитного портфеля: переход от краткосрочных банковских кредитов к более «длинным» инструментам. Это позволит снизить ежегодную нагрузку по обслуживанию долга.

3. Технологическое развитие, импортозамещение и повышение операционной эффективности

Для поддержания высокой маржинальности и защиты доли рынка Эмитент предпринимает следующие шаги:

- Максимальное сокращение доли импортных комплектующих. Снижение зависимости от внешних логистических цепочек и минимизация валютных рисков за счет перехода на отечественные компоненты в производстве буровых установок.
- Локализация производства критических узлов: Запуск собственного производства насосов различных модификаций, которые ранее закупались по импорту из Китая. Это позволяет не только снизить себестоимость конечной продукции, но и обеспечить полный контроль над качеством и сервисным обслуживанием ключевых агрегатов.
- Расширение продуктовой линейки: Разработка и вывод на рынок тяжелых агрегатов (грузоподъемностью более 270 тонн), обладающих более высокой добавленной стоимостью по сравнению с текущим ассортиментом.

4. Повышение операционной эффективности

- Цифровизация производства: Внедрение ERP-систем для сквозного контроля производственных процессов, что позволит оптимизировать административно-хозяйственные расходы.
- Развитие сервисного направления: Переход к модели «контрактов жизненного цикла», где Эмитент получает регулярный доход от обслуживания поставленной техники, что обеспечивает более стабильный и предсказуемый денежный поток.

Предпринимаемые меры направлены на переход от стратегии экстенсивного роста к модели сбалансированного развития. Основной фокус смещается на укрепление финансового суверенитета компании.

2.2. Структура активов, обязательств, собственного капитала Эмитента за последние 3 года

Структура активов

Таблица: «Структура активов, тыс. руб.»

По состоянию на 31.12.2025 наибольший удельный вес в активе баланса занимают дебиторская задолженность и запасы.

Показатель	31.12.2023		31.12.2024		31.12.2025	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс.руб.	%
Внеоборотные активы, в т.ч.	210 777	11,1%	233 609	12,3%	163 906	8,6%
НМА	20 714	1,1%	20 559	1,1%	19 165	1,0%
Основные средства	13 986	0,7%	30 955	1,6%	25 574	1,3%
Финансовые вложения	80 846	4,3%	80 846	4,3%	-	
Отложенные налоговые активы	5 441	0,3%	14 409	0,8%	15 291	0,8%
Прочие внеоборотные активы	89 790	4,7%	86 840	4,6%	103 876	5,5%
Оборотные активы, в т.ч.	1 689 461	88,9%	2 474 206	130,2%	4 703 446	247,5%
Запасы	1 178 963	62,0%	1 220 683	64,2%	1 680 267	88,4%
НДС по приобретенным ценностям	11 646	0,6%	795	0,0%	236	0,0%
Дебиторская задолженность	481 956	25,4%	1 230 199	64,7%	2 987 825	157,2%
Денежные средства	16 886	0,9%	22 520	1,2%	14 792	0,8%
Прочие оборотные активы	10	0,0%	9	0,0%	20 326	1,1%
ИТОГО АКТИВЫ	1 900 238	100,0%	2 707 815	100,0%	4 867 352	100,0%

Анализ динамики и структуры активов

За отчетный период активы компании выросли в 2,6 раза — с 1,9 млрд до 4,87 млрд руб.

Доминирование оборотных активов: На 31.12.2025 они составляют 96,6% всей структуры баланса (4,7 млрд руб.). Это свидетельствует о концентрации ресурсов на операционной деятельности.

Дебиторская задолженность (ДЗ): Является крупнейшей статьёй активов (61,3% баланса или 2,99 млрд руб.). Резкий рост ДЗ в 2025 году (в 2,4 раза) отражает агрессивное наращивание продаж и специфику расчетов с крупными заказчиками в нефтегазовом секторе по принципу постоплаты.

Запасы: Увеличились до 1,68 млрд руб. (34,5% активов), что подтверждает наличие материальной базы для обеспечения масштабной производственной программы.

Внеоборотные активы: Занимают лишь 3,4% (166 млн руб.). Снижение их доли при росте выручки указывает на использование модели кооперации, не требующей избыточных вложений в основные средства.

Структура обязательств Эмитента за последние 3 года

Таблица: «Структура обязательств Эмитента, тыс. руб.»

Показатель	31.12.2023		31.12.2024		31.12.2025	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс.руб.	
Долгосрочные обязательства, в т.ч.	115 579	7,38%	226 440	9,56%	1 451 106	32,23%
Заемные средства	96 300	6,14%	188 241	7,95%	1 418 289	31,5%
Отложенные налоговые обязательства	19 279	1,23%	33 524	1,42%	30 254	0,67%
Прочие обязательства	0	0,0%	4 675	0,20%	2 563	0,06%
Краткосрочные обязательства, в т.ч.	1 451 572	92,62%	2 141 415	90,44%	3 051 919	67,77%
Заемные средства	581 287	37,09%	300 000	12,67%	860 923	19,12%
Кредиторская задолженность	870 285	55,53%	1 839 410	77,68%	2 188 884	48,61%
Прочие обязательства	0	0,0%	2 005	0,08%	2 112	0,05%
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	1 567 151	100,0%	2 367 855	100,0%	4 503 025	100,0%

Анализ структуры обязательств.

Пассивы компании характеризуются высокой долей заемного капитала.

Качественное улучшение структуры долга: В 2025 году Эмитент успешно диверсифицировал долговой портфель. Доля долгосрочных обязательств выросла с 9,5% до 32,2% (1,45 млрд руб.). Это снижает нагрузку на ликвидность в краткосрочном периоде и повышает финансовую устойчивость.

Кредиторская задолженность: Составляет 2,19 млрд руб. (48,6% от всех обязательств). Компания активно использует «бесплатный» коммерческий кредит от поставщиков для финансирования своего роста.

Структура собственного капитала Эмитента за последние 3 года

Таблица: «Структура собственного капитала, тыс. руб.»

Показатель	31.12.2023		31.12.2024		31.12.2025	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс.руб.	%
Уставный капитал	100	0,0%	100	0,0%	100	0,0%
Нераспределенная прибыль	332 987	100,0%	339 860	100,0%	364 227	100,0%
ИТОГО КАПИТАЛ	333 087	100,0%	339 960	100,0%	364 327	100,0%

Анализ динамики собственного капитала.

Собственный капитал составляет 364,3 млн руб. Несмотря на небольшой удельный вес в балансе (7,5%), капитал демонстрирует стабильный рост исключительно за счет нераспределенной прибыли, что подтверждает органический и прибыльный характер развития бизнеса.

Ключевые финансовые индикаторы (на 31.12.2025)

- Финансовая подушка. Высокий уровень заемных средств позволяет Эмитенту захватывать долю рынка, значительно превышающую размер собственного капитала.

- Ликвидность. Оборотные активы (4,7 млрд руб.) существенно превышают краткосрочные обязательства (3,05 млрд руб.), что обеспечивает запас прочности для исполнения текущих платежей.

Балансовые показатели отражают активное масштабирование деятельности Эмитента. Рост активов обеспечен качественным сдвигом в сторону долгосрочного финансирования и эффективным использованием коммерческого кредита. Основным ресурсом для дальнейшего развития является высокая оборачиваемость накопленной дебиторской задолженности.

2.4 Кредитная история Эмитента за последние 3 года

Таблица: «Кредитная история за период с 2023 по 2025 гг.»

Банк	Номер договора	Вид продукта	Максимальный доступный лимит, тыс. руб.	Объем привлеченных средств за период, тыс. руб.	Дата возврата	Процентная ставка, %
2023 г.						
Эс-Би-Ай Банк ООО	3363-ВКЛ от 24.02.2021	ВКЛ	32 062	2 062	21.08.2023	КС+5,63%
Эс-Би-Ай Банк ООО	3362-ВКЛ от 26.02.2021	ВКЛ	127 510	19 858	21.08.2023	КС+5,63%
ПАО АКБ «Металлинвестбанк»	8746-К от 25.08.2021	ВКЛ	75 180	5 180	03.04.2023	13,50%
БАНК ВТБ (ПАО)	НЛ/002021-004933 от 15.12.2021	ФОТ 3.0	19 899	0	13.12.2023	3%
ПАО «РосДорБанк»	22-1/082 от 28.07.2022	ВКЛ	50 000	9 000	27.07.2023	14-16,5%
АО «МТИ Банк»	76кл/22юл от 29.08.2022	ВКЛ	70 000	0	30.08.2023	14,00%
АО «МТИ Банк»	104кл/22юл от 09.11.2022	ВКЛ	30 000	0	07.11.2023	14,00%
АО «МТИ Банк»	106кл/23юл от 14.07.2023	ВКЛ	70 000	70 000	20.02.2024	13,50%
ББР БАНК (АО)	КЛ-23/1630 от 01.08.2023	НКЛ	95 900	95 900	27.12.2023	14-17%
ББР БАНК (АО)	№ КЛ-23/1621 от 01.08.2023	НКЛ	57 400	57 400	01.08.2024	14-21%
ББР БАНК (АО)	КЛ-23/1616 от 03.08.2023	НКЛ	207 200	207 200	27.04.2024	14-19%
ББР БАНК (АО)	КЛ-23/1625 от 07.08.2023	НКЛ	99 400	98 392	24.01.2024	14-17%
ББР БАНК (АО)	КЛ-23/2653 от 19.10.2023	НКЛ	207 200	207 200	26.12.2024	17-25%
ББР БАНК (АО)	КЛ-23/3174 от 07.12.2023	НКЛ	100 000	30 000	05.12.2025	19,5-25,5%
ББР БАНК (АО)	КЛ-23/3166 от 07.12.2023	НКЛ	70 000	0	22.11.2024	19,5-22%

Банк	Номер договора	Вид продукта	Максимальный доступный лимит, тыс. руб.	Объем привлеченных средств за период, тыс. руб.	Дата возврата	Процентная ставка, %
Смирнов Дмитрий Петрович	1 от 31.01.2022, 2 от 06.06.2022, 3 от 01.02.2023, 4 от 31.07.23	Заем	99 200	43 300	30.09.2030	0%
ДженСи Групп	28022023-3 от 28.02.2023	Заем	50 000	50 000	14.03.2023	17,00%
ИНКОМСТРОЙ ООО	31032023-ИКС от 31.03.2023	Заем	35 000	35 000	30.06.2023	17,00%
ОЗОН КРЕДИТ ООО МКК	95/Ф от 08.06.2023	Заем	47 506	47 506	29.12.2023	КС+8%
ЭКВИПЛЕКС ООО	27-11/23 от 27.11.2023	Заем	275	275	31.05.2024	0%
2024 г.						
ББР БАНК (АО)	№ КЛ-23/1621 от 01.08.2023	НКЛ	57 400	0	01.08.2024	14-21%
ББР БАНК (АО)	КЛ-23/1616 от 03.08.2023	НКЛ	207 200	0	27.04.2024	14-19%
ББР БАНК (АО)	КЛ-23/2653 от 19.10.2023	НКЛ	207 200	207 200	26.12.2024	17-25%
ББР БАНК (АО)	КЛ-23/3166 от 07.12.2023	ВКЛ	70 000	70 000	22.11.2024	19,5-22%
ББР БАНК (АО)	КЛ-23/3174 от 07.12.2023	ВКЛ	100 000	70 000	05.12.2025	19,5-25,5%
ББР БАНК (АО)	КЛ-24/2321 от 06.09.2024	ВКЛ	200 000	200 000	05.09.2025	21-22%
ББР БАНК (АО)	КЛ-24/3276 от 16.12.2024	НКЛ	119 000	91 941	09.07.2026	КС+4%
Смирнов Дмитрий Петрович	1 от 31.01.2022, 2 от 06.06.2022, 3 от 01.02.2023, 4 от 31.07.23	Заем	96 300	0	30.09.2030	0%
ЭКВИПЛЕКС ООО	27-11/23 от 27.11.2023	Заем	275	0	31.05.2024	0%
ООО «Л-Старт БК»	1-24ДЗ от 12.02.2024	Заем	10 000	10 000	26.04.2024	0%
2025 г.						
СБЕРБАНК ПАО	380B01FLYMF	НКЛ	620 000	617 909,1	13.05.2027	22%
ББР БАНК (АО)	№ КЛ-24/3276 от 16.12.2024	НКЛ	119 000	119 000	15.06.2026	20%
ББР БАНК (АО)	№ КЛ-25/0005 от 10.01.2025	НКЛ	341 654	341 654	09.07.2026	21%

Банк	Номер договора	Вид продукта	Максимальный доступный лимит, тыс. руб.	Объем привлеченных средств за период, тыс. руб.	Дата возврата	Процентная ставка, %
ББР БАНК (АО)	№ КЛ-25/2779/МСК от 04.09.2025	ВКЛ	200 000	200 000	03.09.2026	24%
ББР БАНК (АО)	№ КЛ-25/3574/МСК от 05.12.2025	ВКЛ	100 000	100 000	25.12.2026	22.5%
4В02-01-00235-L	Облигации	Облигации и	500 000	500 000	24 08 2029	30%
4В02-02-00235-L	Облигации	Облигации и	325 000	295 920	22 11 2029	25-32%
Смирнов Дмитрий Петрович	№ 1 от 31.01.2022 № 2 от 07.06.2022 № 3 от 01.02.2023 № 4 от 31.07.2023	Заём	96 300	96 300	30.09.2030	0%
УК Русь Менеджмент ООО	№ДЗ-Ц-ЛС-2025/1 от 03.10.2025	Заём	50 000	50 000	09.04.2026	33%
Иволга Капитал ООО ИК	№Л-24-11/2025 от 24.11.2025	Заём	35 000	29 501,77	15.01.2026	30%

Рост кредитного портфеля в 2024–2025 гг. является прямым следствием кратного расширения контрактной базы. Учитывая специфику работы с крупнейшими заказчиками на условиях постоплаты, заемные средства выступают источником для производства: они авансируют закупку материалов и сборку буровых установок, обеспечивая реализацию накопленного спроса.

Качественный скачок в 2025 году — привлечение лимитов от Сбербанка на сумму свыше 620 млн руб.— подтверждает прохождение компанией жесткого банковского скоринга и признание её финансовой устойчивости лидером рынка.

Успешное размещение облигационных займов на 796 млн руб. со сроком погашения в 2026–2029 гг. свидетельствует о доверии широкого круга инвесторов. Это позволило компании зафиксировать ресурсы для долгосрочных проектов.

Структура кредитного портфеля сбалансирована: краткосрочные линии покрывают оборотный капитал, а долгосрочные кредиты и облигации (до 2029–2030 гг.) соответствуют циклу производства оборудования. Это исключает риски разрывов ликвидности.

2.5 Основные дебиторы и кредиторы Эмитента на последнюю отчетную дату

По состоянию на 31.12.2025 г. совокупная дебиторская задолженность составила 2 987 825 тыс. руб., кредиторская задолженность – 2 188 884 тыс. руб.

Основная часть дебиторской задолженности представлена авансами, выданными поставщикам и подрядчикам.

Контрагент	31.12.2025	
	тыс. руб.	%
ООО «Идель Нефтемаш»	1 840 857	61,61%
ООО НОРД-ЭЛЕКТРА	25 275	0,85%
Tianjin Break Petro-Machinery Manufacturing Co. Ltd	87 150	2,92%
YDL (NANYANG) INTELLIGENT EQUIPMENT MANUFACTURING CO., LTD	46 311	1,55%
ООО СПЕЦНЕФТЕМАШ	120 000	4,02%
Henan Jemach Technologies Co. Ltd	57 363	1,92%
Mars Dimensions Tech(Xi an) Co., Ltd.	67 786	2,27%
ООО ЛРС	51 320	1,72%
Прочее	691 762	23,15%
Итого дебиторская задолженность	2 987 825	100,00%

Основная часть кредиторской задолженности представлена авансами, полученными от покупателей и заказчиков.

Контрагент	31.12.2025	
	тыс. руб.	%
АЗИЯ ДРИЛЛИНГ ООО НСХ	283 906	12,97%
ООО НГ-БУРЕНИЕ	1 653 941	75,56%
СТРОЙРЕГИОН НАО	69 140	3,16%
Hiconics ECO-Energy Drive Technology Co., Ltd.	93 638	4,28%
Tianjin Break Petro-Machinery Manufacturing Co. Ltd	48 128	2,20%
Прочее	40 130	1,83%
Итого кредиторская задолженность	2 188 884	100,00%

Общий объем дебиторской задолженности составляет 2,99 млрд руб. Портфель характеризуется высокой концентрацией на ключевом партнере:

ООО «Идель Нефтемаш»: ключевой дебитор, на долю которого приходится 61,6% совокупной задолженности. Это свидетельствует о тесной производственной кооперации.

Оставшаяся часть (около 23%) распределена между множеством контрагентов, что снижает риски зависимости от средних и мелких заказчиков.

В структуре присутствуют расчеты с китайскими технологическими компаниями (Tianjin Break, YDL Intelligent и др.), что подтверждает статус Эмитента как активного участника ВЭД.

Общий объем кредиторской задолженности составляет 2,19 млрд руб. Важнейшим фактором является то, что основная часть этой суммы представлена авансами полученными. Это фактически бесплатный операционный капитал.

ООО «НГ-Бурение»: крупнейший кредитор/заказчик, обеспечивающий 75,56% всей кредиторской задолженности. Столь значительный объем авансирования со стороны «НГ-Бурение» подтверждает стратегическую значимость заказов Эмитента для этого контрагента.

ООО «Азия Дриллинг»: второй по величине источник авансового финансирования с долей 12,97%.

Задолженность перед иностранными партнерами (Hiconics, Tianjin Break) составляет около 6,5%, что отражает текущие расчеты за поставку комплектующих для буровых установок

Структура расчетов ООО «Л-Старт» выглядит крайне сбалансированной для фазы роста. Почти 89% кредиторской задолженности сформировано авансами от двух гигантов нефтяного сектора («НГ-Бурение» и «Азия Дриллинг»), что минимизирует потребность в процентном банковском капитале.

Дебиторская задолженность сконцентрирована в надежном производственном партнере («Идель Нефтемаш»), что упрощает контроль за возвратностью средств.

2.6 Описание отрасли или сегмента, в которых Эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность

Основная деятельность ООО «Л-Старт» (далее — Эмитент) осуществляется в сегменте нефтегазового машиностроения, специализирующемся на разработке и производстве мобильных буровых установок (МБУ) грузоподъемностью от 80 до 275 тонн.

Состояние и ключевые тренды отрасли (2024–2025 гг.)

Отрасль нефтегазового оборудования в России находится в фазе структурной трансформации, обусловленной необходимостью обеспечения технологического суверенитета. По данным Минпромторга, объем производства нефтегазового оборудования в РФ по итогам I полугодия 2025 года вырос на 8%, достигнув 246 млрд руб. Сегменты геологоразведки и бурения являются наиболее динамичными и приоритетными.

Отрасль характеризуется активным замещением оборудования западных брендов отечественными аналогами и продукцией из дружественных стран. Тренд на локализацию является ключевым аспектом развития нефтегазового машиностроения.

Нефтесервисные компании смещают фокус на мобильные решения (МБУ), которые позволяют сократить время на монтаж/демонтаж оборудования и повысить эффективность освоения малых и средних месторождений, а также проведения капитального ремонта скважин (КРС).

Позиции Эмитента в сегменте

Эмитент занимает прочные позиции в нише средне- и тяжелых мобильных буровых установок, предлагая решения, адаптированные для работы в экстремальных условиях ХМАО, ЯНАО и Якутии.

Основную долю выручки (более 87% в 2025 г.) формирует реализация продукции собственного производства. В 2025 году компания расширила присутствие в сегменте тяжелых агрегатов (250–270 тонн), востребованных для глубокого бурения.

В рамках стратегии снижения зависимости от импорта Эмитент планирует перейти к производству собственных насосных агрегатов различных модификаций, ранее закупаемых в КНР. Это позволит компании удерживать маржинальность выше среднеотраслевых значений.

Конкурентная среда

Рынок характеризуется высокой концентрацией конкуренции. Основными конкурентами Эмитента являются крупные отечественные машиностроительные группы (АО «ПО ЕлаЗ», ЗБУ «Автократ», Уралмаш НГО Холдинг, Урало-Сибирская промышленная компания), а также импортные поставщики из Китая. Преимуществом Эмитента является узкая специализация на мобильных решениях и наличие собственной инженерной базы для оперативной доработки оборудования под требования заказчиков.

Прогноз развития сегмента

Ожидается, что в 2026 году спрос на продукцию Эмитента сохранится на высоком уровне в связи с планами ВИНК по увеличению объемов эксплуатационного бурения на 3–5%. Дополнительным стимулом роста станет дальнейшее выбытие устаревшего парка импортных установок и рост востребованности российских сервисных решений с полным циклом поддержки.

2.7 Описание судебных процессов, в которых участвует Эмитент и которые существенно могут повлиять на финансовое состояние Эмитента

На дату подписания настоящего отчета Эмитент не участвует в судебных процессах, которые могут существенно повлиять на финансовое состояние Эмитента. Судебные споры, по искам, предъявленным к Эмитенту, отсутствуют.

2.8 Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью Эмитента, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика Эмитента в области управления рисками.

Настоящий раздел содержит анализ специфических рисков, связанных с деятельностью ООО «Л-Старт» в сфере разработки и производства высокотехнологичного оборудования для нефтегазовой отрасли. Система риск-менеджмента Эмитента ориентирована на превентивное реагирование и обеспечение устойчивости бизнеса в условиях макроэкономической волатильности.

2.8.1. Политика Эмитента в области управления рисками

Политика ООО «Л-Старт» в области управления рисками направлена на обеспечение непрерывности бизнес-процессов, защиту активов и поддержание финансовой устойчивости.

Система риск-менеджмента Эмитента базируется на принципе превентивного реагирования. Коллегиальными органами управления на постоянной основе осуществляется мониторинг и контроль всех значимых видов рисков, что позволяет оперативно адаптировать бизнес-модель к изменениям внешней среды.

Ключевые инструменты политики управления:

Регулярное стресс-тестирование: Проверка финансовой модели на устойчивость к макроэкономическим переменам.

Приоритет ликвидности: В условиях высокой долговой нагрузки (Долг/ЕБИТДА 7,1x) контроль сфокусирован на обеспечении платежеспособности через инструменты факторинга и авансирования.

2.8.2. Отраслевые и геополитические риски

Колебания цен на углеводороды и волатильность спроса

Цены на нефть и газ напрямую влияют на объемы добычи и, как следствие, на потребность в буровом оборудовании. Падение цен может привести к сокращению инвестиционных программ ВИНК.

Меры минимизации: Диверсификация продуктовой линейки на смежные отрасли; заключение долгосрочных контрактов с фиксацией цен и требованием максимального авансирования. Эмитент также учитывает фактор «отложенного спроса», позволяющий прогнозировать рост заказов в среднесрочной перспективе.

Санкционная политика и внешнеторговые ограничения

Геополитическая нестабильность создает риски прекращения поставок импорта комплектующих, сырья и технологий.

Меры минимизации: Переход на производство собственных критических узлов (насосы, силовая электроника); формирование базы поставщиков в РФ; накопление стратегических запасов комплектующих на складах.

Трансграничные и валютные риски

Риски задержек платежей в КНР из-за санкционного давления и удорожание импорта при высокой волатильности курса рубля.

Меры минимизации: Переход на прямые расчеты в национальных валютах (юани/рубли); использование «валютных оговорок» в контрактах для нивелирования курсовых разниц.

2.8.3. Финансовые риски

Процентный риск и долговая нагрузка

Рост ключевой ставки ЦБ РФ ведет к удорожанию обслуживания долга, что снижает чистую прибыль Компании.

Меры минимизации: Постепенное рефинансирование кредитного портфеля через выпуск облигационных займов с фиксированной ставкой; активное использование факторинга для пополнения оборотных средств.

Риск ликвидности

Вероятность нехватки денежных средств для текущих платежей из-за высокой дебиторской задолженности и отрицательного денежного потока.

Меры минимизации: Внедрение жесткого контроля платежной дисциплины заказчиков; лимитирование периодов отсрочки платежа; приоритетное использование модели работы по предоплате.

2.8.4. Операционные риски

Риски обеспечения квалифицированными кадрами

Острый дефицит рабочих и инженерных специальностей (сварщики, операторы ЧПУ, конструкторы) из-за конкуренции со стороны предприятий ВПК.

Меры минимизации: Регулярная индексация заработных плат; расширение программ нематериальной мотивации; партнерство с техническими ВУЗами; развитие системы наставничества для подготовки кадрового резерва.

Риск концентрации на заказчиках

Высокая зависимость от инвестиционных программ ограниченного круга крупнейших нефтяных компаний.

Меры минимизации: Активное расширение клиентской базы за счет независимых нефтесервисных компаний; диверсификация заказов.

Риск освоения и качества новой продукции

Вероятность выявления технических дефектов в новых локализованных агрегатах собственного производства.

Меры минимизации: Многоступенчатый контроль качества (ОТК); проведение расширенных стендовых испытаний; развитие собственной сети оперативного сервисного реагирования.

Политика управления рисками Эмитента базируется на том, что Эмитент не просто борется с трудностями, а использует их как повод стать сильнее. Дефицит кадров стимулирует технологическое обновление, а геополитическое давление ускоряет создание уникальных отечественных технологий, что в совокупности ведет к капитализации бизнеса.