ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Общество с ограниченной ответственностью «Вита Лайн»

Облигации биржевые процентные неконвертируемые бездокументарные с централизованным учетом прав серии БО-01 в количестве 1 000 000 (один миллион) штук номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) рублей каждая, общей номинальной стоимостью 1 000 000 000 (Один миллиард) рублей, со сроком погашения в 1 092-й (Одна тысяча девяносто второй) день с даты начала размещения биржевых облигаций, с возможностью досрочного погашения по требованию владельцев, размещаемые по открытой подписке

Идентификационный номер выпуска 4B02-01-00510-R
Дата присвоения идентификационного номера 15.01.2020

В отношении указанных ценных бумаг не осуществлена регистрация проспекта ценных бумаг
Информация, содержащаяся в настоящем инвестиционном меморандуме, подлежит раскрытию в соответствии с требованиями Правил листинга ПАО Московская Биржа к раскрытию информации эмитентами, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам без их включения в котировальные списки и без регистрации проспекта ценных бумаг

Директор общества с ограниченной ответственностью «Вита Лайн» ***Н.Д. Науменко***

(подпись)

«05 » февраля 20 20 г. М.П.

Настоящий инвестиционный меморандум содержит сведения об эмитенте, о финансово-хозяйственной деятельности эмитента, финансовом состоянии эмитента, о размещаемых (размещенных) ценных бумагах и исполнении обязательств по ним,. Инвесторы не должны полностью полагаться на оценки и прогнозы эмитента, приведенные в настоящем инвестиционном меморандуме, 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 инвестиционном меморандуме.

1. **Общие сведения об эмитенте:**

1.1 Основные сведения об эмитенте:

Полное фирменное наименование ***Общество с ограниченной ответственностью «Вита Лайн»***
Сокращенное фирменное наименование ***ООО «Вита Лайн»***
ИНН ***6367052981***
ОГРН ***1066367041784***
место нахождения ***Российская Федерация, Самарская область, город Самара***
дата государственной регистрации ***15.09.2006***

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

Общество с ограниченной ответственностью «Вита Лайн» – компания, которая занимается поставкой товаров в аптечную сеть ВИТА (далее – «Эмитент», «Компания», «Общество», Вита). ВИТА - одна из крупнейших и быстрорастущих аптечных сетей в России, была создана в 1997 году в Самаре. Первоначально Вита занималась оптовой торговлей лекарственными средствами. С начала 2000-х было решено переориентироваться на розничную торговлю, которая в настоящий момент является основным направлением деятельности: оптовая торговля занимает менее 1% в структуре продаж по сумме выручки.

Эмитент ведет свою деятельность в 36 регионах: Самарской области, Республике Татарстан, Саратовской области, Ленинградской области и др. В ключевых регионах присутствия – Самаре и Ульяновске – доля рынка составляет более 45%, в большинстве регионов присутствия доля превышает 20%. С 2019 года Компания не планирует выхода в новые регионы, сосредоточившись, вместо этого, на открытии аптек в текущих регионах присутствия.

С 2015 года количество аптек выросло с 534 до 1758 (на 26.12.2019) за счет органического роста (без осуществления сделок по слиянию и поглощению), и на настоящий момент входит в ТОП-5 крупнейших аптечных сетей в России.

Адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав Эмитента https://disclosure.1prime.ru/Portal/Default.aspx?emId=6367052981 .

1.3 Стратегия и планы развития деятельности эмитента.

Стратегия Эмитента на ближайшие 3-5 лет – постоянный экстенсивный и интенсивный рост выручки с одновременным повышением маржинальности продаж. Эмитент придерживается установленной и действующей в настоящее время маркетинговой политики и политик работы с персоналом, поставщиками и подрядчикам. Уровень организации процессов, кадровые и финансовые ресурсы, восприятие брэндов и репутация Компании позволяют рассчитывать, что Эмитент будет расти, как минимум, еще несколько лет, до тех пор пока структура фармацевтического рынка серьезно не изменится. По оценкам Эмитента, на рынке есть условия для продолжения роста: наличие свободных торговых площадей по привлекательным ценам ориентация потребителей на здоровый образ жизни, уход с рынка неэффективных игроков.

При открытии новых аптек Эмитент придерживается разумного подхода и наличия адекватных затратам ресурсов: человеческих, финансовых, временных. ВИТА никогда не открывает аптеки только для того, чтобы повысить свою долю на локальном фармацевтическом рынке. Ожидается, что каждая аптека станет прибыльной по прямым расходам через 3-6 месяцев, а у Компании есть все возможности для поддержки аптеки с точки зрения логистики, персонала, информационных технологий и маркетинга.

Благодаря безупречной репутации на фармацевтическом рынке, Эмитент часто получает от поставщиков условия лучше, чем прочие игроки рынка. Тем не менее, Компания постоянно находится в поиске лучших цен и лучших условий поставок. Переговоры в буквальном смысле имеют вид никогда не прекращающегося процесса. Наличие более привлекательных, чем у конкурентов, условий поставок – одно из важных конкурентных преимуществ Эмитента.

1.4 Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.

Деятельность Эмитента – продажа медикаментов и сопутствующих товаров через аптеки. Компания работает под несколькими брэндами, но подавляющее количество аптек работают под брэндом «ВИТА Экспресс». «ВИТА Экспресс» - небольшие аптеки с открытой выкладкой и средними по рынку ценами.

По состоянию на 31 декабря 2019г. Эмитент работает в 36 регионах России: Самарская, Ульяновская, Пензенская, Саратовская, Волгоградская, Нижегородская, Воронежская, Ярославская, Свердловская, Ленинградская, Оренбургская, Ростовская, Ивановская, Рязанская, Кировская, Московская, Тюменская, Тверская, Астраханская, Липецкая, Смоленская, Тамбовская, Владимирская, Костромская, Вологодская, Калужская, Белгородская и Челябинская области, а также в Башкирии, Татарстане, Мордовии, Чувашии, республик Марий Эл, Краснодарском и Ставропольском крае и др.

Средний чек колеблется от 450 до 550 рублей, средняя цена упаковки – от 150 до 180 рублей. В большинстве случаев имеется прямая зависимость между благосостоянием региона и средним чеком.

Продажа медикаментов – стабильный и прибыльный бизнес. Эмитент является лидером на ключевом рынке присутствия и занимает существенную долю рынка в ключевых регионах присутствия (более 40% в Самаре и Ульяновске, более 20% в большинстве регионов присутствия старше 3 лет).

Большинство объектов недвижимости находятся в долгосрочной аренде. Незначительная часть объектов – около 40 – находится в собственности одного из учредителей.

Рынок розничных продаж лекарственных средств, с одной стороны, является высококонкурентным. С другой стороны, многие торговые сети и независимые аптеки останавливают бизнес. По данным аналитического портала Vademec.ru, в 2016 г. исчезли 10% участников рынка, подобная тенденция четко прослеживается и в последующие годы. Таким образом, можно сказать, что рынок находится в стадии консолидации и хорошо организованные аптечные сети имеют возможности для значительного роста объемов продаж.

Как отмечалось выше, Эмитент занимается только продажей лекарственных препаратов и сопутствующих товаров. Подавляющее большинство продаж – около 99% выручки - приходится на сеть аптек, остальные продажи осуществляются оптом. Номенклатура препаратов чрезвычайно обширна и составляет несколько десятков тысяч наименований. Вся продукция закупается у дистрибьюторов или производителей, Компания не занимается производством. При этом Вита на регулярной основе размещает заказы на производство некоторых видов продукции под собственными торговыми марками (СТМ), в 2019 году продажи товаров СТМ составляла, в среднем, чуть менее 10% от общей выручки.

Эмитент постоянно проводит мероприятия по стимулированию сбыта. Основными каналами продвижения являются реклама на телевидении, радио, в прессе, а также локальное продвижение. Последнее включает в себя информирование населения локации

вокруг аптек, путем о распространения печатных рекламных материалов, узнаваемого оформления фасада аптек и витрин, но и проведение специальных мероприятий.

В настоящее время большое значение приобретает продвижение Эмитента через Интернет. Компания планирует в полной мере использовать данный канал в 2020 году и уже в декабре сайт www.vitaexpress.ru посетили более 1.3 млн. пользователей. Данный результат достигнут органически – за счет удобства пользования сайтом («usability»), узнаваемости брэнда ВИТА, широкой представленности аптек ВИТА в регионах присутствия.

Компания уделяет большое внимание работе с новыми каналами сбыта. В данный момент продажа лекарственных препаратов через интернет запрещена, и ВИТА строго следует требования законодательства. Вместе с тем, в ВИТА реализованы 2 алгоритма продаж с использованием сети Интернет. Во-первых, есть возможность резервирования товаров – покупатель может создать заказ на сайте из актуальных остатков аптек, а затем приехать и забрать собранный для него пакет с покупками. К данной услуге подключены более 95% всех аптек ВИТА. Во-вторых, покупатель может заказать доставку товара в аптеку, где ему удобно будет забрать товар. Данная услуга реализована в 16 самых важных для Компании городах присутствия, в том числе в Самаре, Ульяновске, Екатеринбурге, Санкт-Петербурге, Казани и других.

Фармацевтический рынок демонстрирует стабильный рост в каждом сегменте.

Как уже было указано выше, входит Эмитент в ТОП-5 крупнейших аптечных сетей в России. По состоянию на первое полугодие 2019г. доля всего рынка у Эмитента примерно 3,35% с количеством аптек порядка 1 800 (у лидера, Аптек Ригла, доля рынка 5,67% и количество аптек 2 581). При этом напрямую сравнивать Эмитента с лидером рынка некорректно, поскольку они ведут свою деятельность в разных регионах и практически не пересекаются по присутствию. По этой же причине из прямых конкурентов Эмитента из числа крупных розничных сетей можно отметить только аптечную сеть «Имплозия» с долей рынка порядка 4% и количеством аптек 2 693. Если брать рынок в целом, не разделяя на регионы присутствия, кроме упомянутых Аптек Ригла и аптечной сети «Имплозия», можно отметить следующие аптечные сети:

- ***Эрка Фарм, Москва (доля рынка 4,25%)***
- ***36,6, Москва (доля рынка 3,43%)***
- ***Неофарм, Москва (доля рынка 3,34%)***
- ***Планета здоровья, Пермь (доля рынка 3,32%)***
- ***Апрель, Краснодар (доля рынка 2,8%)***
- ***Фармленд, Уфа (доля рынка 2,29%)***
- ***Фармакопейка, Омск (доля рынка 1,6%)***

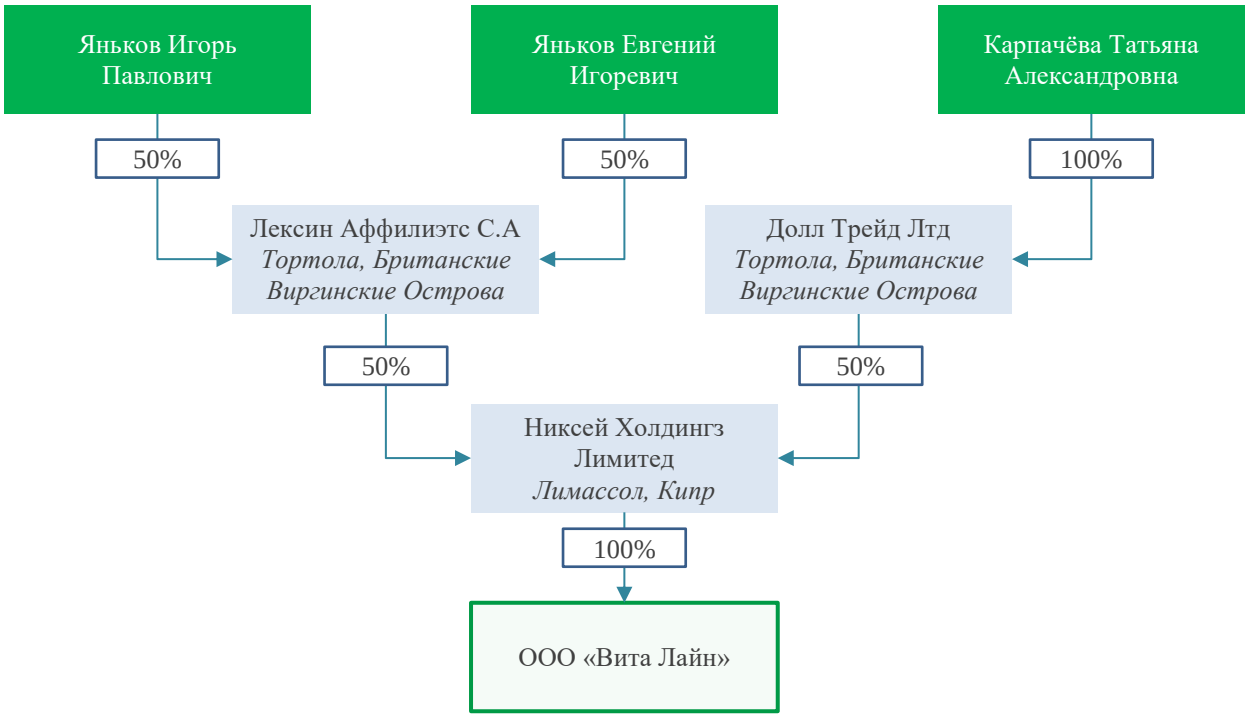
Аптеки Вита представлены в двух форматах:

1) ***Экспресс – небольшие, быстро доступные аптеки формата «У дома»;***
2) ***Центральная аптека – «Гипермаркеты здоровья» в центральных локациях городов. Ценовой сегмент формата «Экспресс» -- средний, «Центральной аптеки» - низкий.***

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.

Эмитент не входит в группы/холдинги, не имеет подконтрольных и зависимых обществ, имеющих 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 (по каждому из органов управления и соответствующему лицу раскрывается их персональный состав с указанием всех должностей, занимаемых таким лицом за последние пять лет).



Совет директоров, коллегиальный исполнительный орган, не сформированы.

В настоящий момент в компании работают следующие руководители функциональных направлений: Операционный директор, Директор департамента розничных продаж, Коммерческий директор, Директор по маркетингу и развитию, Финансовый директор, Директор департамента управления персоналом, Директор по информационным технологиям, Технический директор, Директор по логистике.

Операционный директор курируют организацию работы аптек и логистику.

Директор департамента розничных продаж непосредственно руководит Директорами регионов, осуществляет коммуникацию между Центральным офисом и розницей, работает над повышением эффективности аптек.

Директор по маркетингу и развитию отвечает за открытие новых аптек, повышение доходности продаж, продвижение аптек.

Коммерческий директор руководит переговорами с поставщиками, разработкой и проведением маркетинговых мероприятий, управляет ассортиментной матрицей.

Директор департамента управления персоналом отвечает за вопросы, связанные с подбором и обучением персонала, а также отвечает за кадровый учет.

Директор по ИТ, кроме функций поддержки бизнеса, отвечает за перманентную разработку и развитие созданной в ВИТА ERP системы.

Финансовый директор курирует бухгалтерию, финансовый контроллинг, бюджетирование, управленческий учет, работу с финансовыми учреждениями, платежи и ликвидность.

Наконец, Директор по логистике организует работу складов и автотранспорта.

Основные члены команды менеджеров:

Единоличный исполнительный орган – Директор - НАУМЕНКО Наталья Дмитриевна, 1962 г.р., образование высшее - Куйбышевский медицинский институт им. Д.И. Ульянова, квалификация - провизор, на руководящих должностях фармацевтической отрасти с 1992 года, на ключевых позициях в компании ВИТА с 2005 года;

ПОПОВ Андрей Александрович, Операционный директор, 1981 г.р., образование высшее – Оренбургский Государственный Университет, MBA от Московского государственного университета. Опыт работы на руководящих должностях в компаниях «АШАН», в компании «ВИТА» с 2019.

БОРОВИКОВ Игорь Сергеевич, директор по логистике, 1980 г.р., образование – Южно-Казахстанский открытый университет, квалификация - юрист, в сфере логистики с 2006

года, на руководящих должностях в данной сфере с 2007 года («САМАРА-ЛАКТО», «ЭДЕЛЬВЕЙС», «ДАНОН», «ЮНИМИЛК»), в компании ВИТА с 2015 года;

ЕВТУШЕНКО Владислав Петрович, Директор по маркетингу, 1981 г.р., образование высшее – Московский инженерно-физический институт, опыт управленческой работы – аптечная сеть «Старый лекарь» и «ADVA Capital», в компании ВИТА с 2015 года;

ЕФЕРОВ Алексей Юрьевич, Директор департамента Информационных Технологий, Образование высшее – Самарская Государственная Экономическая академия, ранее работал Директором по ИТ в розничной сети «ГОРИЛКА», и ИТ Директор в ОАО «Мегафон-ритейл» в головном офисе в Москве. В Компании ВИТА с 2018 года.

ПЕНИНА Елена Николаевна Директор департамента розничных продаж, образование высшее – Самарская Государственная Медицинская Академия, в компании ВИТА с 2002 года.

КИСЕЛЕВ Антон Михайлович, Финансовый директор, 1985 г.р., Образование высшее – Уральский Государственный Технический Университет, имеет опыт работы в консалтинге (PwC, Baker Tilly, KPMG) и в качестве финансового директора (SSP Russia), в компании ВИТА с 2016 года

ХУБАЛИЕВ Эмиль Аггадин Оглы, коммерческий директор, 1971 г.р., образование высшее – Санкт-Петербургский химико-фармацевтический институт, квалификация – провизор, на высших руководящих должностях в сфере фармацевтического бизнеса с 2004 года (ЗАО «ФАРМАКОР», ООО «ФАРМАКОР ПРОДАКШ»), в компании ВИТА с 2014 года;

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

У Эмитента и ценных бумаг Эмитента отсутствуют кредитные рейтинги.

1.8 Сведения о соответствии деятельности эмитента критериям инновационности, установленным Правилами листинга ПАО Московская Биржа для включения и поддержания ценных бумаг в Секторе РИИ/Сегменте РИИ-Прайм *(информация приводится в случае включения ценных бумаг в Сектор РИИ/Сегмент РИИ-Прайм)*.

Не применимо.

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 деятельности Эмитента является розничная торговля лекарственными средствами. Ассортимент компании превышает 20 000 SKU (stock keeping unit - товарные позиции), из которых более 1 000 SKU – собственные торговые марки.

Эмитент обладает собственной логистической инфраструктурой, которая позволяет обеспечивать надежность поставок.

Эмитент широко представлен более чем в 30 регионах Российской Федерации и контролирует около 3,4% российского рынка розничной дистрибуции.

Региональное присутствие и структура аптек по данным на 31.12.2019 представлена ниже







В 2017 и 2018 гг. выручка эмитента выросла на 66,4% и 62,6% соответственно, что обусловлено активной региональной экспансией бизнеса, поддерживаемой собственными логистическими мощностями: только за 2018 г. было открыто более 680 аптек.
Эмитент стабильно демонстрирует высокую прибыльность деятельности. Более, того маржинальность чистой прибыли с 2016 г. по 2018 г. выросла с 1,8% до 5,3%.

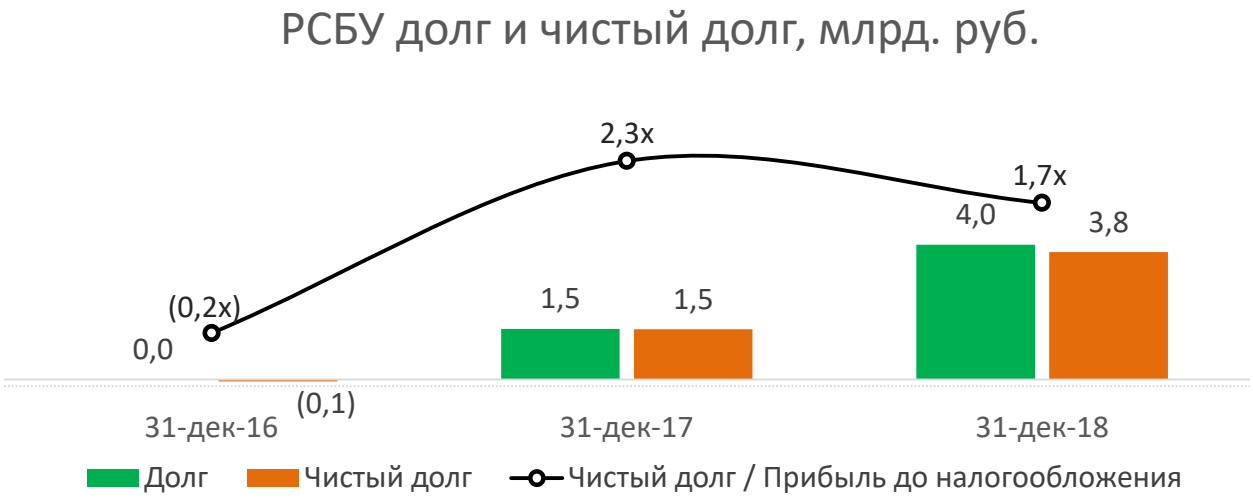


Факторы роста маржинальности:

- ***Доминирующее положение в большинстве регионов присутствия***
- ***Активное развитие технологий продаж***
- ***Развитие компетенций в логистике***
- ***Повышение качества обслуживания***
- ***Достижение зрелости аптек, открытых в предыдущие 2,5 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 мерах (действиях), предпринимаемых эмитентом (которые планирует предпринять эмитент в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели.

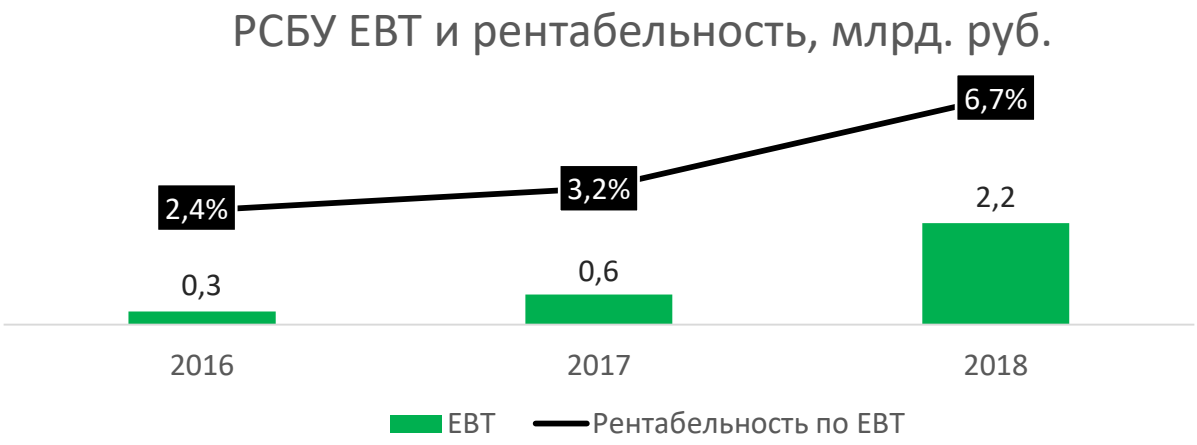
Информация по данным годовой бухгалтерской отчетности по РСБУ за 2016-2018 гг.:



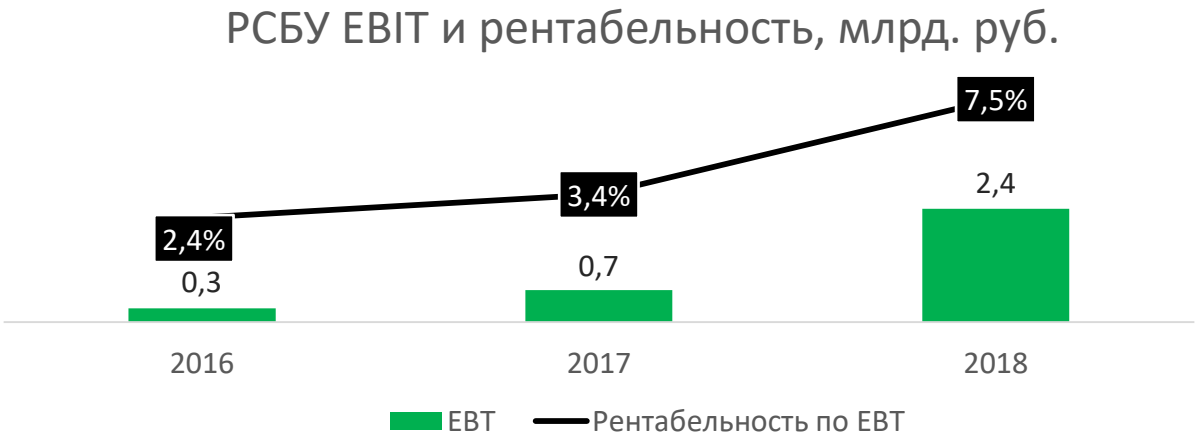
Методика расчета приведенных показателей:
Долг – сумма долгосрочных и краткосрочных заемных средств
Чистый долг – разность долга и денежных средств

Эмитент обладает умеренной долговой нагрузкой. При этом показатель Чистый долг / Прибыль до налогообложения в 2018 году несколько сократился.

Наличие долговой нагрузки связано с ростом бизнеса эмитента. В тоже время, приоритетом компании является органический рост, и менеджмент не стремится в дальнейшем наращивать долговую нагрузку. Более того, планируется, что доля банковских кредитов в структуре заемных средств будет сокращаться. По состоянию на 27.12.2019, долг Эмитента составляет менее 3.5 млрд. рублей.



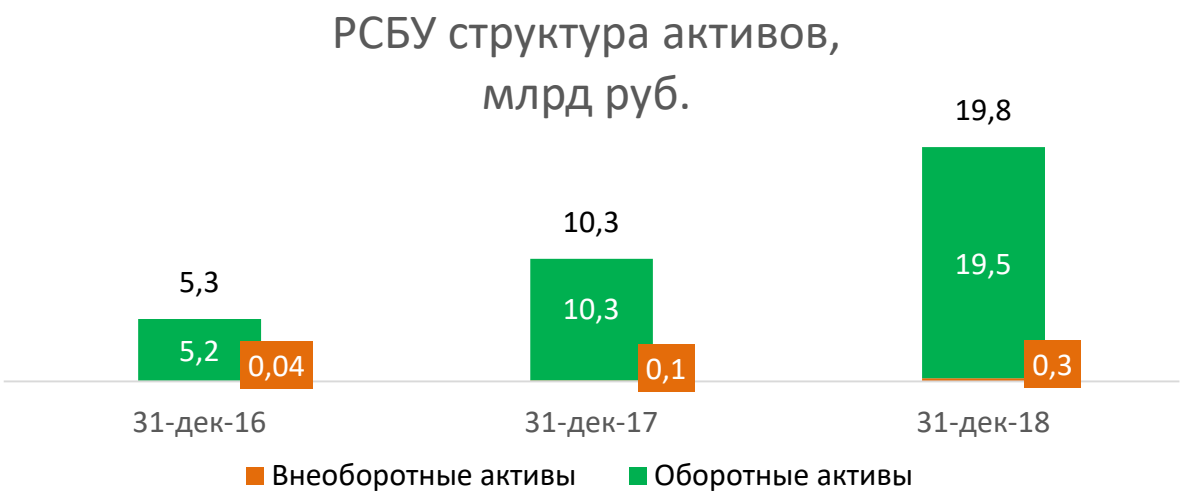
Методика расчета приведенных показателей:
EBT – прибыль до налогообложения
Рентабельность по EBT – отношение EBT к выручке



Методика расчета приведенных показателей:
EBIT – сумма EBT и процента к уплате
Рентабельность по EBIT - отношение EBIT к выручке

На протяжении всего рассматриваемого периода Эмитент демонстрирует стабильно высокую рентабельность.

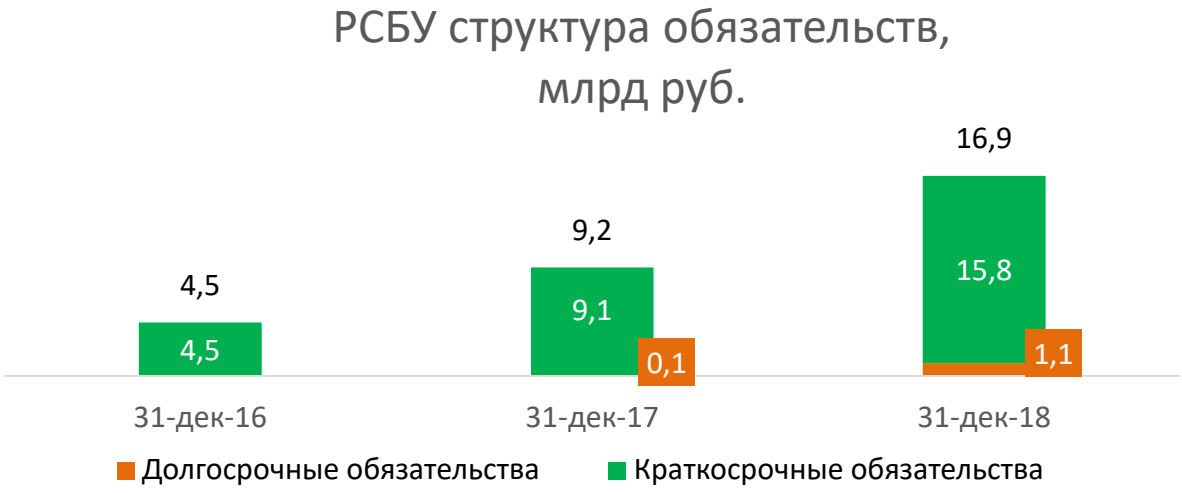
2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала эмитента в динамике за последние 3 года.



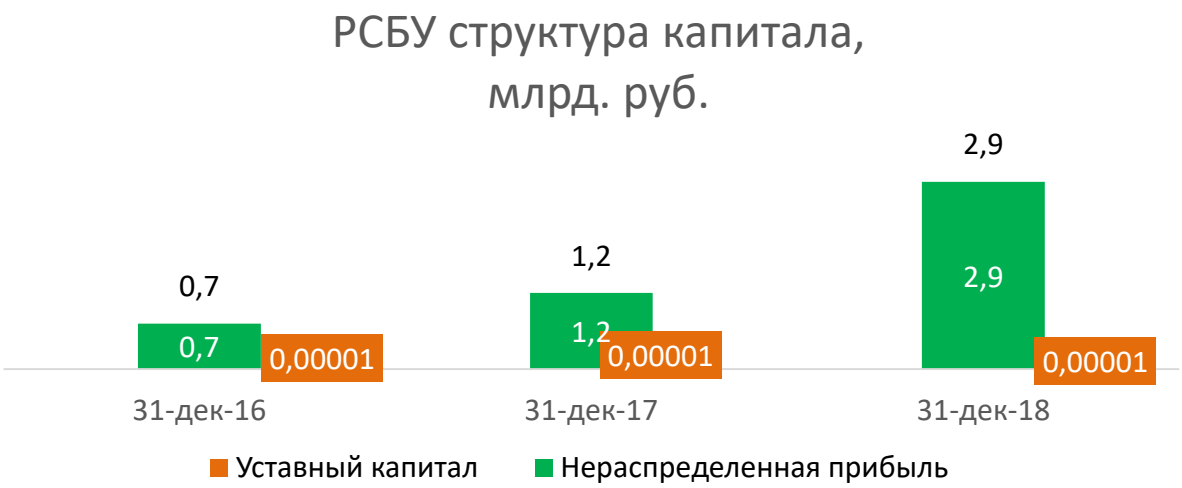
Структура оборотных активов: на протяжении рассматриваемого периода основную часть занимают дебиторская задолженность и запасы (около 67% и 30% соответственно на 31 декабря 2018). Увеличение оборотных активов произошло на фоне наращивания оборотного капитала, необходимого для поддержания роста бизнеса.

Структура внеоборотных активов: на протяжении рассматриваемого периода наибольшую долю занимают основные средства (около 97% на 31 декабря 2018).

При этом, что характерно для розничного операционного бизнеса, доля оборотных активов в общей структуре активов в течение всего анализируемого периода составляла 99%.



Структура обязательств: наибольшую долю в краткосрочных обязательствах занимают кредиторская задолженность и заемные средства (81% и 19% соответственно на 31 декабря 2018). 89% долгосрочных обязательств на 31 декабря 2018 занимают заемные средства. При этом доля долгосрочных обязательств в общей структуре обязательств составляет около 7% на 31 декабря 2018.



Структура капитала: Уставный капиталы Эмитента на протяжении трех лет оставался неизменным и составлял 10 тыс. рублей. Нераспределенная прибыль росла уверенными темпами на фоне положительных финансовых результатов в течение всего рассматриваемого периода.

2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года.

Наименование кредитора	*Вид продукта*	*Ставка, %*	*Дата выдачи*	*Дата возврата*	*Сумма по договору в валюте продукта*	*Валюта*
ПАО Сбербанк	*ВКЛ*	*10,5%*	*03.08.2016*	*02.02.2018*	*400 000 000*	*руб.*
ПАО Сбербанк	*ВКЛ*	*11,6%*	*21.05.2017*	*30.05.2018*	*400 000 000*	*руб.*
АО Альфа-Банк	*кредит*	*10,8-11,1%*	*23.06.2017*	*17.03.2021*	*Не определена*	*руб.*
ПАО Росбанк	*ВКЛ*	*10,1-10,5%*	*29.09.2017*	*28.09.2018*	*300 000 000*	*руб.*
ПАО Сбербанк	*НКЛ*	*10,5%*	*19.12.2017*	*18.12.2020*	*500 000 000*	*руб.*
ПАО Сбербанк	*ВКЛ*	*10,0%*	*26.12.2017*	*25.06.2019*	*500 000 000*	*руб.*
АО Альфа-Банк	*ВКЛ*	*9,5%*	*19.06.2018*	*17.03.2021*	*1 000 000 000*	*руб.*
ПАО Сбербанк	*ВКЛ*	*9,5%*	*10.04.2018*	*28.12.2018*	*500 000 000*	*руб.*
ПАО Сбербанк	*НКЛ*	*9,0%*	*28.06.2018*	*25.06.2021*	*500 000 000*	*руб.*
ПАО Сбербанк	*ВКЛ*	*9,0%*	*28.06.2018*	*27.12.2019*	*500 000 000*	*руб.*
Юникредит Банк	*ВКЛ*	*9,51-9,97%*	*24.07.2018*	*24.07.2020*	*300 000 000*	*руб.*
ПАО Сбербанк	*ВКЛ*	*10,4%*	*19.12.2018*	*18.12.2019*	*1 000 000 000*	*руб.*
ПАО Росбанк	*ВКЛ*	*10,0%*	*26.10.2018*	*25.10.2019*	*300 000 000*	*руб.*
ПАО Сбербанк	*ВКЛ*	*9,5%*	*26.06.2019*	*25.06.2020*	*500 000 000*	*руб.*
ПАО Сбербанк	*овердрафт*	*11,46%*	*22.05.2019*	*19.11.2019*	*50 000 000*	*руб.*
ООО ЭсБиАй Банк	*ВКЛ*	*12,5%*	*28.06.2019*	*27.06.2022*	*250 000 000*	*руб.*
Банк ВТБ ПАО	*ВКЛ*	*11,5%*	*27.06.2019*	*26.06.2022*	*500 000 000*	*руб.*
ООО "Банк "Санкт-Петербург"	*ВКЛ*	*10,75-11,25%*	*08.08.2019*	*06.08.2021*	*1 000 000 000*	*руб.*
ООО "НФК-Премиум"	*факторинг*	*13,5%*	*28.08.2019*	*бессрочный*	*11 135 969*	*руб.*
АО "Банк "Интеза"	*ВКЛ*	*-*	*24.09.2019*	*23.09.2021*	*80 000 000*	*руб.*

2.5. Основные кредиторы и дебиторы эмитента на последнюю отчетную дату.

Крупнейшие 5 дебиторов на 30.09.2019 (тыс. руб.)			
Наименование	**Сумма задолженности на 30.09.2019**	**Дата возникновения**	**Дата погашения**
РОНА ООО	***1 234 691***	***3 кв 19***	***4 кв 19***
АНТАРЕС ООО	***643 231***	***3 кв 19***	***4 кв 19***
АСТРА ООО	***417 953***	***3 кв 19***	***4 кв 19***
НЕПТУН ООО	***411 108***	***3 кв 19***	***4 кв 19***
МАГНОЛИЯ ООО	***355 026***	***3 кв 19***	***4 кв 19***

Крупнейшие 5 кредиторов на 30.09.2019 (тыс. руб.)			
Наименование	**Сумма задолженности на 30.09.2019**	**Дата возникновения**	**Дата погашения**
ФК ПУЛЬС ООО	***1 742 759***	***3 кв 19***	***4 кв 19***
ПРОФИТМЕД ЗАО	***1 014 132***	***3 кв 19***	***4 кв 19***
ФИРМА ЦВ "ПРОТЕК" ЗАО	***668 938***	***3 кв 19***	***4 кв 19***
ФАРМКОМПЛЕКТ ООО	***534 665***	***3 кв 19***	***4 кв 19***
ФП ОБОЛЕНСКОЕ АО	***299 405***	***3 кв 19***	***4 кв 19***

2.6. Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние эмитента.

Эмитент на текущий момент не участвует в судебных процессах, способных существенно повлиять на его финансовое состояние.

3. Сведения о размещаемых (размещенных) **ценных бумагах эмитента и исполнении обязательств по ним:**

3.1. Основные сведения о размещаемых (размещенных) эмитентом ценных бумагах, в отношении которых составлен инвестиционный меморандум:

Вид: ***биржевые облигации***

серия (для облигаций) и иные идентификационные признаки ценных бумаг: ***БО-01, Облигации биржевые процентные бездокументарные с централизованным учетом прав серии БО-01, с возможностью досрочного погашения по требованию владельцев, размещаемые по открытой подписке (далее – Биржевые облигации)***

количество размещаемых (размещенных) ценных бумаг: ***1 000 000 (один миллион) штук***

номинальная стоимость: ***1000 (одна тысяча) рублей***

Решение о выпуске ценных бумаг размещено по адресу:

https://disclosure.1prime.ru/Portal/Default.aspx?emId=6367052981

3.2. Цели эмиссии ценных бумаг и планы по направлению полученных от размещения ценных бумаг денежных средств (указывается при размещении).

Все средства, привлеченные в рамках выпуска, будут направлены на пополнение оборотного капитала, исполнения обязательств перед контрагентами, финансирование затрат в рамках реализации контрактов.

3.3. Источники исполнения обязательств по ценным бумагам.

Источником исполнения обязательств по ценным бумагам будут являться в большей степени денежные средства Эмитента, полученные в ходе основной операционной деятельности.

3.4. 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.

К основным факторам риска, связанным с деятельностью Эмитента и которые могут повлиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, можно отнести:

- отраслевые риски
- страновые и региональные риски
- кредитный риск
- риск ликвидности
- инфляционные риски

Факторы риска	*Вероятность их возникновения*	*Влияние на деятельность Эмитента*	*Характер изменений*	*Меры предупреждения, используемые Эмитентом*
Отраслевой риск	*Средняя*	*Чистая прибыль*	*Обострение конкуренции или снижение покупательской способности может привести к снижению клиентского потока, что приведет к падению выручки*	*- диверсификация продуктовой линейки, - страхование имущества, - расширение спектра услуг для получения конкурентного преимущества - использование маркетинговых технологий*
Страновые и региональные риски	*Средняя*	*Чистая прибыль*	*Падение выручки, связанное с ухудшением макроэкономической ситуации в стране или регионе и, как следствие, снижение покупательской способности клиентов*	*- разработка плана мер по антикризисному управлению*
Риск ликвидности	*Средняя*	*Чистая прибыль*	*Неспособность Эмитента своевременно выполнить свои обязательства*	*- планирование финансовых потоков, - поддержание резерва ликвидности на расчетных счетах*
Инфляционные риски	*Средняя*	*Чистая прибыль, процентные доходы*	*Рост инфляция приводит к: *снижению покупательской активности и спроса и, в конечном итоге, чистой прибыли. * увеличению дебиторской задолженности, *увеличение себестоимости реализуемых услуг.*	*- наличие долгосрочных договоров с поставщиками/подрядчиками, - периодическая индексация цен с учетом инфляции.*

К реализации данных рисков может привести:
- изменение демографической ситуации
- замедление инвестиционной активности
- замедление промышленного производства
- изменение денежно-кредитной политики

Эмитент в своей деятельности использует политику, направленную на минимизацию любых рисков, возникающих при осуществлении основной деятельности, а также на своевременное выявление и предупреждение возможных рисков с целью минимизации потерь.

Управление рисками Эмитента осуществляется в рамках общей политики в области управления рисками, основанной на комплексном подходе и продуманных решениях менеджмента. Политика Эмитента в области управления рисками состоит в ограничении принимаемых рисков и эффективном управлении капиталом с учётом приемлемого для руководства Эмитента соотношения между риском и доходностью вложений.

3.5. Сведения о лицах, предоставивших обеспечение (поручительство) по размещаемым облигациям эмитента, включающие полное и сокращенное фирменные наименования, ИНН, ОГРН, место нахождения, дата государственной регистрации данных лиц, а также адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен документ, содержащий сведения о лице, предоставившем обеспечение и условиях предоставляемого им обеспечения в соответствии со статьей 27.2 Федерального закона от 22.04.1996 N 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».

Не применимо.

3.6. Информация о всех размещенных ранее выпусках облигаций эмитента, с указанием информации об использовании привлеченных средств, поступивших от выпуска(ов) облигаций, а также приводится информация о выпусках облигаций, погашенных в течении последних 5 лет.

У Эмитента отсутствуют размещенные ранее выпуски облигаций

4. Иная информация, указываемая по усмотрению эмитента.

В соответствии со ст. 809 и 810 Гражданского кодекса Российской Федерации Эмитент обязан возвратить владельцам Биржевых облигаций номинальную стоимость и выплатить купонный доход по Биржевым облигациям в срок и в порядке, предусмотренные условиями выпуска Биржевых облигаций.

Порядок обращения с требованиями к эмитенту

В случае отказа Эмитента от исполнения обязательств по Биржевым облигациям либо просрочки исполнения соответствующих обязательств владельцы Биржевых облигаций вправе обращаться с требованием к Эмитенту в порядке, предусмотренном одним из следующих способов:

1. В случаях, признаваемых в соответствии с пунктом 5 статьи 17.1 Федерального закона от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» существенным нарушением условий исполнения обязательств по Биржевым облигациям, владельцы Биржевых облигаций вправе предъявлять Эмитенту требования об их досрочном погашении с момента наступления соответствующих событий и до даты раскрытия Эмитентом и (или) представителем владельцев Биржевых облигаций (в случае его назначения) информации об устранении нарушения.

Предъявление к Эмитенту требований о досрочном погашении Биржевых облигаций осуществляется в порядке, предусмотренном пунктом 9.5 Решения о выпуске ценных бумаг, с учетом особенностей, установленных статьей 17.1 и 8.9 Федерального закона от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».

Эмитент обязан погасить Биржевые облигации, предъявленные к досрочному погашению не позднее 7 (Семи) рабочих дней с даты получения соответствующего требования.

2. В случаях, признаваемых в соответствии с пунктом 5 статьи 17.1 Федерального закона от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» существенным нарушением условий исполнения обязательств по Биржевым облигациям, а также в случае неисполнения (отказа Эмитента от исполнения) обязательств Биржевым облигациям, владельцы Биржевых облигаций вправе обратиться к Эмитенту с требованием (претензией):

в случае нарушения по выплате очередного процента (купона) по Биржевым облигациям - выплатить начисленный, но не выплаченный купонный доход, а также проценты за несвоевременную выплату купонного дохода в соответствии со статьями 395 и 811 Гражданского кодекса Российской Федерации;

в случае нарушения по погашению номинальной стоимости Биржевых облигаций - выплатить номинальную стоимость Биржевых облигаций, а также проценты за несвоевременную выплату номинальной стоимости в соответствии со статьями 395 и 811 Гражданского кодекса Российской Федерации;

в случае нарушения по приобретению Биржевых облигаций – исполнить обязательства по приобретению Биржевых облигаций по установленной в соответствии с пунктом 10 Решения о выпуске ценных бумаг, а также уплатить проценты за несвоевременное исполнение обязательств по приобретению в соответствии со статьями 395 и 811 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Требование (претензия) к Эмитенту (далее – Претензия) направляется по правилам, установленным законодательством Российской Федерации для осуществления прав по ценным бумагам лицами, права которых на ценные бумаги учитываются номинальным держателем, иностранным номинальным держателем, иностранной организацией, имеющей право в соответствии с ее личным законом осуществлять учет и переход прав на ценные бумаги, или лицом, осуществляющим обязательное централизованное хранение ценных бумаг, и в порядке, аналогичном порядку реализации лицами, осуществляющими права по ценным бумагам, права требовать досрочного погашения Биржевых облигаций, указанному в пункте 9.5 Решения о выпуске ценных бумаг.

В случае невозможности направления Претензии к Эмитенту через номинального держателя, иностранного номинального держателя, иностранную организацию, имеющую право в соответствии с ее личным законом осуществлять учет и переход прав на ценные бумаги, или лицо, осуществляющее обязательное централизованное хранение ценных бумаг, или в случае отказа таких организаций принять Претензию, владельцы Биржевых облигаций или уполномоченные ими лица вправе направить Претензию заказным письмом с уведомлением о вручении и описью вложения по адресу Эмитента, указанному в едином государственном реестре юридических лиц, или вручить под расписку уполномоченному лицу Эмитента.

В Претензии указываются сведения, предусмотренные законодательством Российской Федерации, а также реквизиты банковского счета лица, уполномоченного получать суммы выплат по Биржевым облигациям.

Претензия рассматривается Эмитентом в течение 5 (Пяти) дней (далее – срок рассмотрения Претензии).

В случае, если Претензия содержит требование о выплате процентов за несвоевременное исполнение или неисполнение соответствующих обязательств по Биржевым облигациям в соответствии со статьей 395 Гражданского кодекса Российской Федерации, Эмитент в течение 3 (Трех) рабочих дней с даты окончания срока рассмотрения Претензии перечисляет по указанным в Претензии реквизитам причитающиеся суммы в адрес владельцев Биржевых облигаций, предъявивших Претензию.

В случае нарушения условий исполнения обязательств по Биржевым облигациям (ненадлежащее исполнение или просрочка исполнения соответствующих обязательств) исполнение Эмитентом обязательств по выплате номинальной стоимости Биржевых облигаций, по выплате купонного дохода за полный купонный период по Биржевым облигациям и по приобретению Биржевых облигаций (за исключением уплаты процентов за несвоевременное исполнение обязательств по Биржевым облигациям в соответствии со статьями 395 и 811 Гражданского кодекса Российской Федерации), осуществляется в

порядке, предусмотренном для выплаты сумм погашения номинальной стоимости Биржевых облигаций, процентного (купонного) дохода по ним, для приобретения Биржевых облигаций в п.9.2, п. 9.4. и п.10 Решения о выпуске ценных бумаг.

В том случае, если будет удовлетворено хотя бы одно Требование (заявление) о досрочном погашении Биржевых облигаций, предъявленное в порядке, указанном в п. 9.5 Решения, в результате чего будет выплачена номинальная стоимость Биржевой облигации и сумма купонного дохода за законченный купонный период, то выплата сумм, причитающихся остальным владельцам, имеющим право на их получение в соответствии с настоящим пунктом, не может быть осуществлена в порядке, предусмотренном разделами 9.2 и 9.4 Решения о выпуске ценных бумаг. В таком случае Эмитент должен запросить у НРД предоставить список лиц, являющихся владельцами Биржевых облигаций на соответствующие даты. Для осуществления указанных в настоящем абзаце выплат владельцам, указанным в таком списке, которые не предъявляли Требования (заявления) о досрочном погашении Биржевых облигаций, Эмитент должен обеспечить перечисление соответствующих сумм

Порядок обращения с иском в суд или арбитражный суд (подведомственность и срок исковой давности):

В случае отказа Эмитента удовлетворить Претензию, владельцы Биржевых облигаций, уполномоченные ими лица, вправе обратиться в суд или арбитражный суд с иском к Эмитенту о взыскании соответствующих сумм в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

В случае неперечисления или перечисления не в полном объеме Эмитентом причитающихся владельцам Биржевых облигаций сумм по выплате номинальной стоимости Биржевых облигаций, по выплате купонного дохода по ним, по приобретению Биржевых облигаций, а также процентов за несвоевременное исполнение соответствующих обязательств по Биржевым облигациям в соответствии со статьей 395 Гражданского кодекса Российской Федерации, владельцы Биржевых облигаций или уполномоченные ими лица вправе обратиться в суд или арбитражный суд с иском к Эмитенту о взыскании соответствующих сумм.

При этом, в случае назначения представителя владельцев Биржевых облигаций в соответствии со статьей 29.1 Федерального закона от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (далее – Закон о рынке ценных бумаг), владельцы Биржевых облигаций не вправе в индивидуальном порядке обращаться с требованиями в суд или арбитражный суд, если иное не предусмотрено Законом о рынке ценных бумаг, условиями выпуска Биржевых облигаций или решением общего собрания владельцев Биржевых облигаций.

Владельцы Биржевых облигаций вправе в индивидуальном порядке обращаться с требованиями в суд по истечении одного месяца с момента возникновения оснований для такого обращения в случае, если в указанный срок представитель владельцев Биржевых облигаций не обратился в арбитражный суд с соответствующим требованием или в указанный срок общим собранием владельцев Биржевых облигаций не принято решение об отказе от права обращаться в суд с таким требованием.

Все споры, возникшие вследствие неисполнения или ненадлежащего исполнения Эмитентом своих обязанностей, подсудны судам Российской Федерации в соответствии с компетенцией, установленной российским законодательством.

Общий срок исковой давности согласно статье 196 Гражданского кодекса Российской Федерации устанавливается в три года. В соответствии со статьей 200 Гражданского кодекса Российской Федерации течение срока исковой давности начинается по окончании срока исполнения обязательств Эмитента.

Подведомственность гражданских дел судам установлена статьей 22 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации.

Подведомственность дел арбитражному суду установлена статьей 27 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации.

Порядок раскрытия информации о неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств по облигациям:

В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Эмитентом обязательств по Биржевым облигациям, Эмитент публикует информацию о неисполнении или ненадлежащем исполнении своих обязательств в форме сообщения в следующие сроки:

1) с даты, в которую обязательства Эмитента должно быть исполнено, а в случае, если такое обязательство должно быть исполнено Эмитентом в течение определенного срока (периода времени), даты окончания этого срока:

− в ленте новостей − не позднее 1 (Одного) дня;

− на странице в Сети Интернет − не позднее 2 (Двух) дней.

2) на десятый рабочий день с даты, в которую обязательство Эмитента должно быть исполнено, а в случае, если такое обязательство должно быть исполнено Эмитентом в течение определенного срока (периода времени) - с даты окончания этого срока:

− в ленте новостей − не позднее 1 (Одного) дня;

− на странице в Сети Интернет − не позднее 2 (Двух) дней.

В случае наступления дефолта по Биржевым облигациям Эмитент раскрывает информацию об этом в форме сообщения в следующие сроки с даты истечения срока технического дефолта (как эти понятия определено в Правилах листинга):

− в ленте новостей – не позднее 1 (Одного) дня.

Указанное сообщение должно содержать:

содержание неисполненного обязательства (выплата купона, выкуп по оферте, погашение и т.д.);

дату, в которую обязательство должно было быть исполнено;

сумму неисполненных обязательств;

сведения о причинах неисполнения обязательств;

дату наступления дефолта Эмитента.

Данный инвестиционный меморандум не может рассматриваться в качестве средства побуждения к действиям любого характера с ценными бумагами Эмитента или компаний, которые упомянуты в настоящем документе.

Ни одно лицо помимо Эмитента не уполномочено предоставлять в связи с размещением облигаций какую-либо информацию или делать какие-либо иные заявления, за исключением информации и заявлений, содержащихся в Решении о выпуске и Инвестиционном меморандуме. Если такая информация была предоставлена или такое заявление было сделано, то на них не следует опираться как на информацию или заявления, санкционированные Эмитентом.

Ни одна из российских или иностранных национальных, региональных или местных комиссий по рынку ценных бумаг или какой-либо иной орган, регулирующий порядок совершения операций с ценными бумагами, не давал никаких специальных рекомендаций по поводу приобретения облигаций. Кроме того, вышеуказанные органы не рассматривали настоящий документ, не подтверждали и не определяли его адекватность или точность.

Эмитент принимает на себя ответственность только за правильное воспроизведение представленной им информации, не принимает на себя иных обязательств, не делает никаких иных заявлений и не предоставляет иных гарантий относительно такой информации. Ни Эмитент, ни другие участники сделки не принимают на себя никаких обязательств по обновлению данных, мнений и выводов, содержащихся в настоящем меморандуме после даты его опубликования.

Ни вручение Инвестиционного меморандума, ни размещение облигаций ни при каких обстоятельствах не подразумевают отсутствия возможности неблагоприятных изменений в состоянии дел Эмитента после даты Инвестиционного меморандума, либо после даты внесения последних изменений и/или дополнений в Инвестиционный меморандум, равно как и то, что любая информация, предоставленная в связи с размещением облигаций, является верной на какую-либо дату, следующую за датой предоставления такой информации или за датой, указанной в документах, содержащих такую информацию, если эта дата отличается от даты предоставления информации.

В связи с тем, что вложения в ценные бумаги российских компаний сопряжены с риском, при принятии инвестиционного решения мы рекомендуем инвесторам самостоятельно определять для себя значимость информации, содержащейся в настоящем Инвестиционном меморандуме, и при рассмотрении возможности приобретения облигаций опираться на исследования и иные проверки, которые могут быть сочтены необходимыми.