

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Общество с ограниченной ответственностью «Вита Лайн»

биржевые облигации бездокументарные процентные неконвертируемые с централизованным учетом прав серии 001Р-02, с примерным количеством 500 000 (пятьсот тысяч) штук номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) рублей каждая, со сроком погашения в 1 820-й (Одна тысяча восемьсот двадцатый) день с даты начала размещения биржевых облигаций, размещаемые по открытой подписке

Регистрационный номер выпуска 4В02-02-00510-Р-001Р

Дата присвоения регистрационного номера 21.10.2020

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,
на основании Устава**

(подпись)

Н.Д. Науменко
(И.О. Фамилия)

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 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 Общества 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, осуществляющая поставку 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 постепенно переориентироваться на работу с аптеками, работающими под брендом ВИТА, которая в настоящий момент является основным направлением деятельности: торговля с другими компаниями занимает менее 1% от общей 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 около 45%, в большинстве регионов присутствия доля превышает 20%. С 2019 года Компания не планирует выхода в новые регионы, а рассчитывает, что новые аптеки ВИТА будут открываться в текущих регионах присутствия.

С 2015 года количество аптек, работающих под брендом ВИТА, выросло с 534 до 1776 (на 30.06.2020) 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.

Приоритетами стратегического развития Эмитента и аптек, работающих под брендом ВИТА, являются:

- Органический рост и закрепление позиций в ТОП-5 аптечных сетей*
- Активное развитие собственной торговой марки*
- Повышение качества обслуживания*
- Развитие новых продуктов и технологий продаж (телемедицина совместно с DocDoc, продажи с использованием мониторов)*
- Развитие сегмента онлайн (vitaexpress.ru) и возможности заказа товаров на дом*

- Развитие компетенций в логистике и расширение локальной логистической инфраструктуры

Эмитент придерживается установленной и действующей в настоящее время маркетинговой политики, и politik 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 количества аптек, работающих под брендом ВИТА: наличие свободных торговых площадей по привлекательным ценам ориентация потребителей на здоровый образ жизни, уход с рынка неэффективных игроков.

При организации работ по открытию новых аптек, работающих под брендом ВИТА, Компания придерживается разумного подхода и наличия адекватных затратам ресурсов: человеческих, финансовых, временных. Компания никогда не стимулирует открытие аптек только для того, чтобы повысить свою долю на локальном фармацевтическом рынке. Ожидается, что каждая новая аптека, работающая под брендом ВИТА, 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 лучшие, чем прочие игроки рынка. Тем не менее, Эмитент 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 для последующей реализации через аптеки, работающие под брендом ВИТА. 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 30 сентября 2020 г. Эмитент работает в 36 регионах России.

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 ВИТА, остальные продажи осуществляются в другие организации. Номенклатура препаратов чрезвычайно обширна и составляет несколько десятков тысяч наименований. Вся продукция закупается у дистрибьюторов или производителей, Компания не занимается производством. При этом Эмитент на регулярной основе размещает заказы на производство некоторых видов продукции под собственными торговыми марками (СТМ), в 2020 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. В полной мере данный канал начал использоваться в 2019 году, в августе 2020 г. сайт www.vitaexpress.ru посетили более 1,6 млн пользователей. Данный результат достигнут органически, практически без рекламы, – за счет удобства пользования сайтом («usability»), узнаваемости брэнда ВИТА, широкой представленности аптек ВИТА в регионах присутствия.

В аптеках, работающих под брендом ВИТА реализованы 3 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 крупнейших городах присутствия, в том числе в Самаре, Ульяновске, Екатеринбурге, Санкт-Петербурге, Казани и других. В-третьих, в нескольких городах присутствия реализована курьерская доставка безрецептурных лекарственных средств до покупателя, но пока эта услуга не пользуется большим спросом.

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 2020 г. доля всего рынка у Эмитента примерно 3,1% с количеством аптек 1 776 (у лидера - Аптеки Ригла - доля рынка 5,7% и количество аптек - 3 001). 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 4,8% и количеством аптек 3 078. 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 4,2%)
- Планета здоровья, Пермь (доля рынка 3,5%)
- 36,6, Москва (доля рынка 3,3%)
- Апрель, Краснодар (доля рынка 3,1%)
- Фармленд, Уфа (доля рынка 2,3%)
- Аптека от склада, Пермь (доля рынка 1,4%)
- Магнит, Краснодар (доля рынка 1,1%)

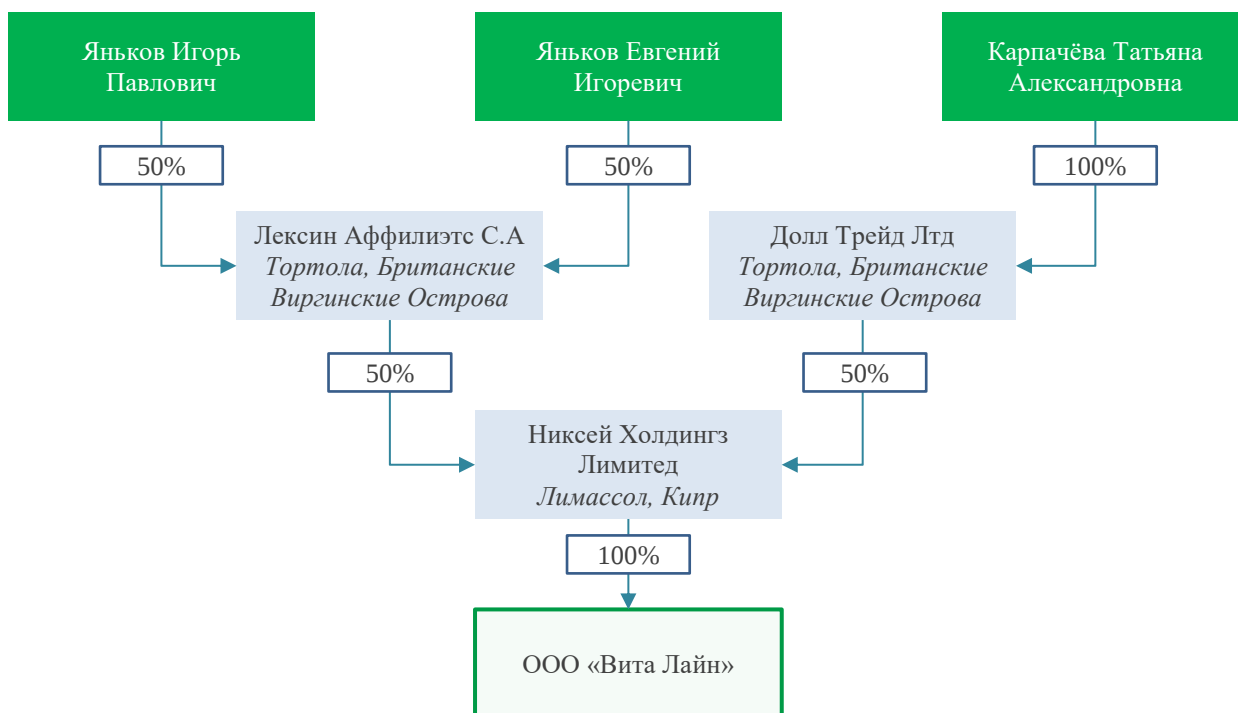
Аптеки Вита представлены в двух форматах:

- 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 помогает аптекам, работающим под брендом ВИТА, повышать результаты деятельности.

Директор по маркетингу и развитию курирует открытие новых аптек и разрабатывает общую маркетинговую стратегию для аптек, работающих под брендом ВИТА

Коммерческий директор руководит переговорами с поставщиками, управляет ассортиментной матрицей.

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

Финансовый директор курирует 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 ООО «Вита Лайн» - НАУМЕНКО Наталья Дмитриевна, 1962 г.р., образование высшее - Куйбышевский медицинский институт им. Д.И. Ульянова, квалификация - провизор, на руководящих должностях фармацевтической отрасли 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, МВА 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;

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

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

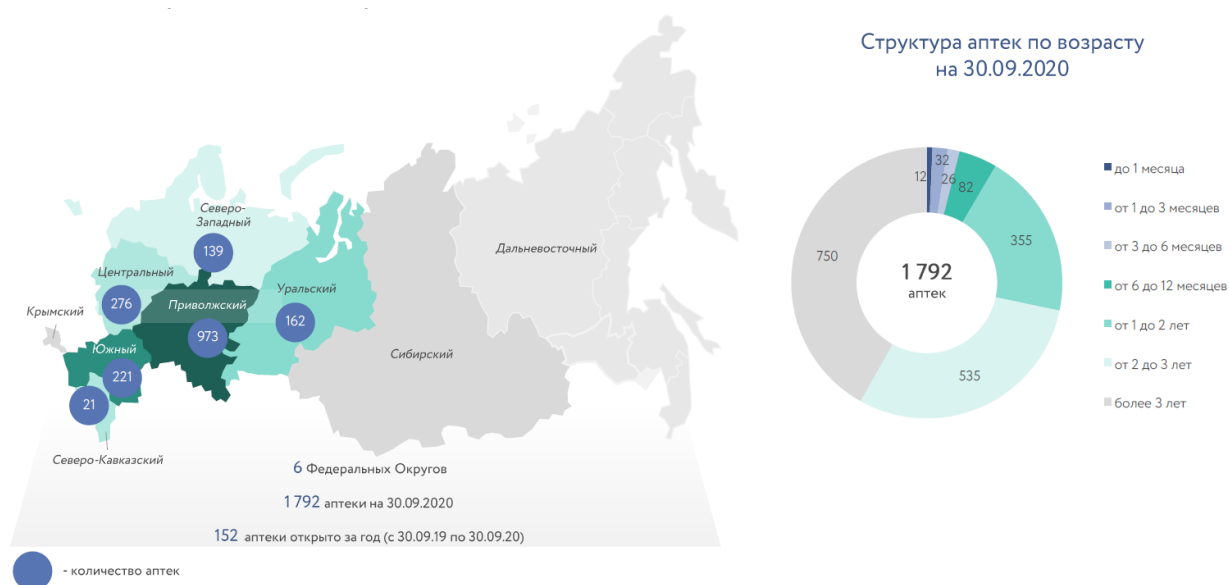
2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года.

Основным видом деятельности Эмитента является оптовая торговля лекарственными средствами, которая в дальнейшем реализуется через сеть аптек, работающих под брендом ВИТА. Ассортимент компании превышает 20 000 SKU (stock keeping unit - товарные позиции), из которых более 1 000 SKU – собственные торговые марки.

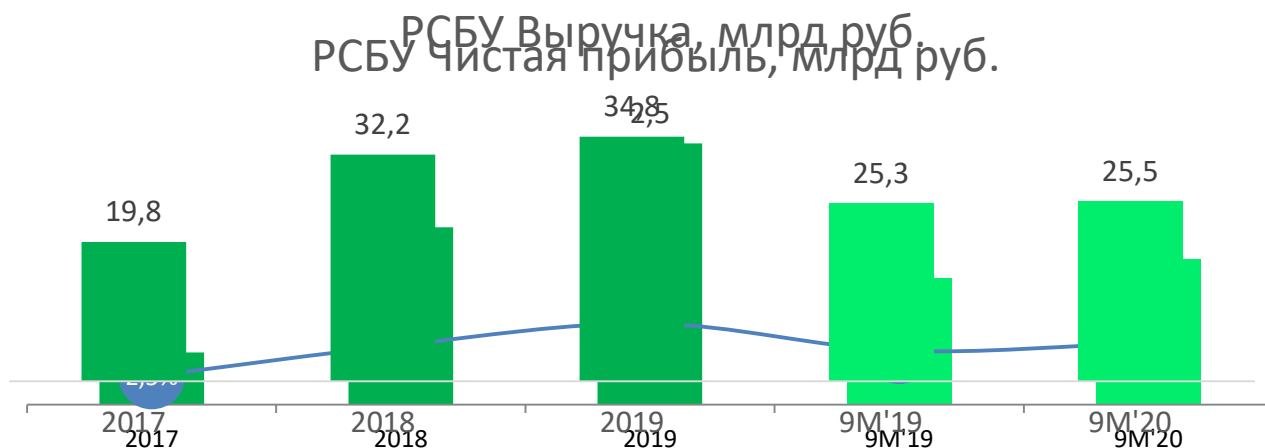
Эмитент обладает собственной логистической инфраструктурой, которая позволяет обеспечивать надежность поставок.

Эмитент широко представлен в 36 регионах Российской Федерации и контролирует около 3,1% российского рынка розничной дистрибуции.

Региональное присутствие и структура аптек, работающих под брендом ВИТА, по данным на 30.09.2020 представлена ниже.



В 2018 и 2019 гг. выручка эмитента выросла на 62,6% и 8,0% соответственно, что обусловлено активной региональной экспансией бизнеса, поддерживаемой собственными логистическими мощностями. За 9 месяцев 2020 г. выручка и чистая прибыль также продемонстрировали рост, несмотря на пандемию.



До пандемии рентабельность деятельности эмитента постепенно росла.

Факторы роста рентабельности:

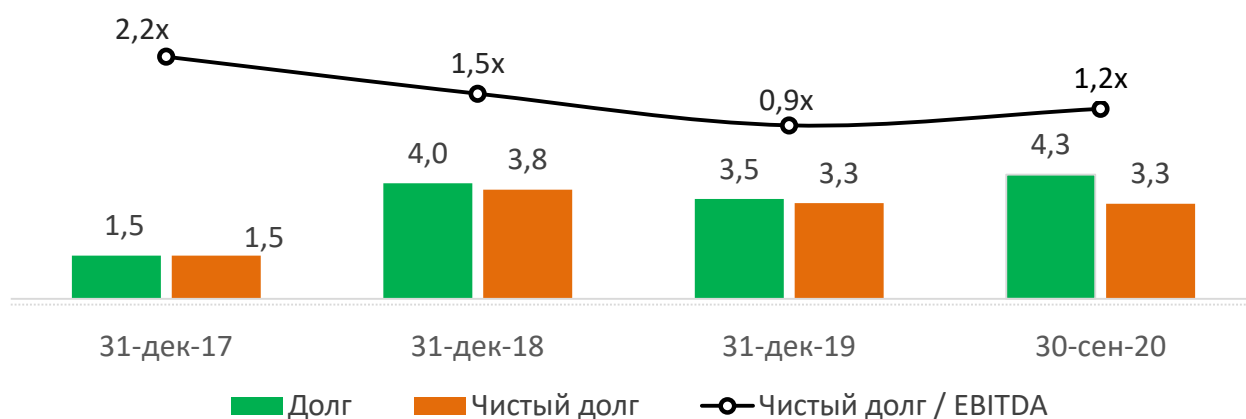
- Уверенное положение на рынке в большинстве регионов присутствия
- Активное развитие технологий продаж
- Развитие компетенций в логистике
- Повышение качества обслуживания
- Достижение зрелости аптек, работающих под брендом ВИТА, открытых за последние 2,5 года

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 2017-9 мес.'20

РСБУ долг и чистый долг, млрд. руб.



гг.:

Методика расчета приведенных показателей:

Долг – сумма долгосрочных и краткосрочных заемных средств

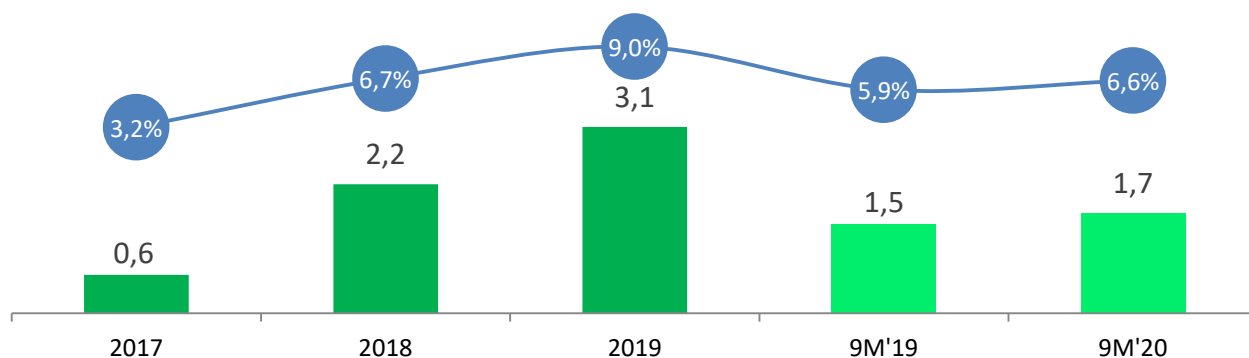
Чистый долг – разность долга и денежных средств

EBITDA – сумма прибыли до налогообложения, процентов уплаченных (за вычетом процентов полученных) и амортизации

Эмитент обладает умеренной долговой нагрузкой.

Наличие долговой нагрузки связано с ростом бизнеса эмитента. В то же 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 30.09.2020, долг Эмитента составляет около 4,3 млрд. рублей.

РСБУ ЕВТ и рентабельность, млрд руб.

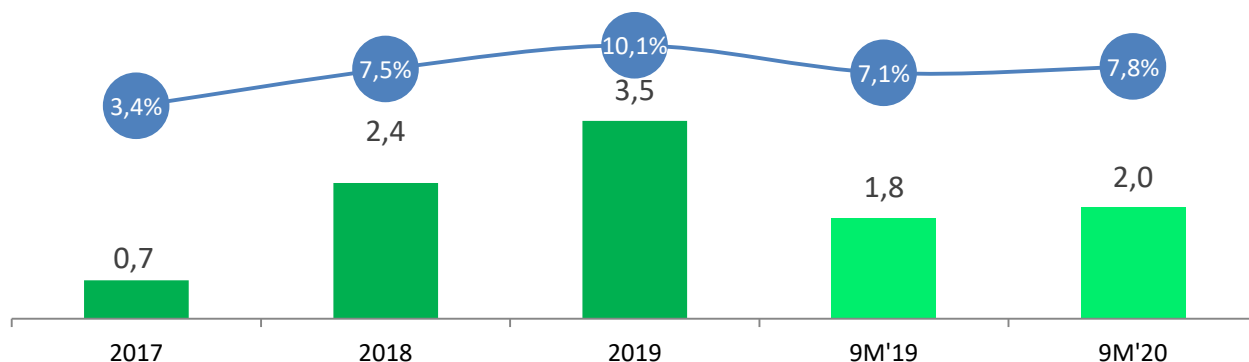


Методика расчета приведенных показателей:

ЕВТ – прибыль до налогообложения

Рентабельность по ЕВТ – отношение ЕВТ к выручке

РСБУ ЕВТ и рентабельность, млрд руб.



Методика расчета приведенных показателей:

ЕВТ – сумма ЕВТ и процента к уплате за вычетом процента к получению

Рентабельность по ЕВТ – отношение ЕВТ 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.

РСБУ структура активов, млрд руб.

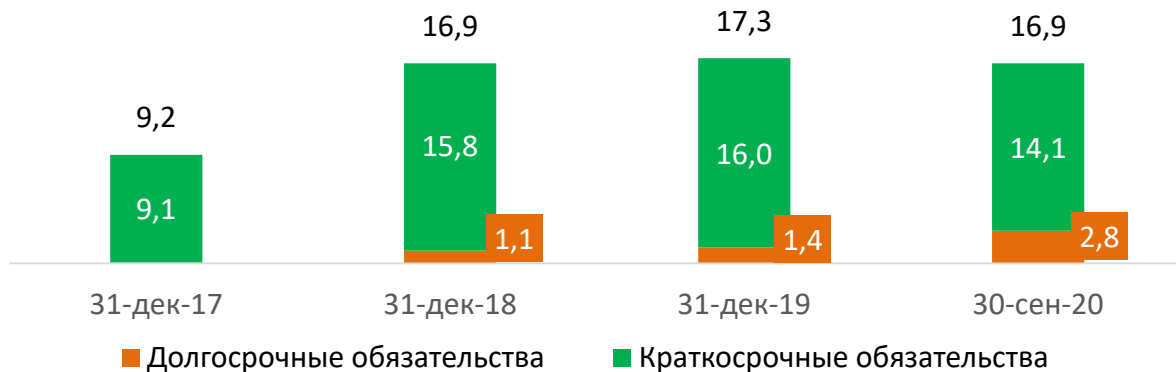


Структура оборотных активов: на протяжении рассматриваемого периода основную часть занимают дебиторская задолженность и запасы (около 74% и 21% соответственно на 30 сентября 2020).

Структура внеоборотных активов: на протяжении рассматриваемого периода наибольшую долю занимают основные средства (около 93% на 30 сентября 2020).

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

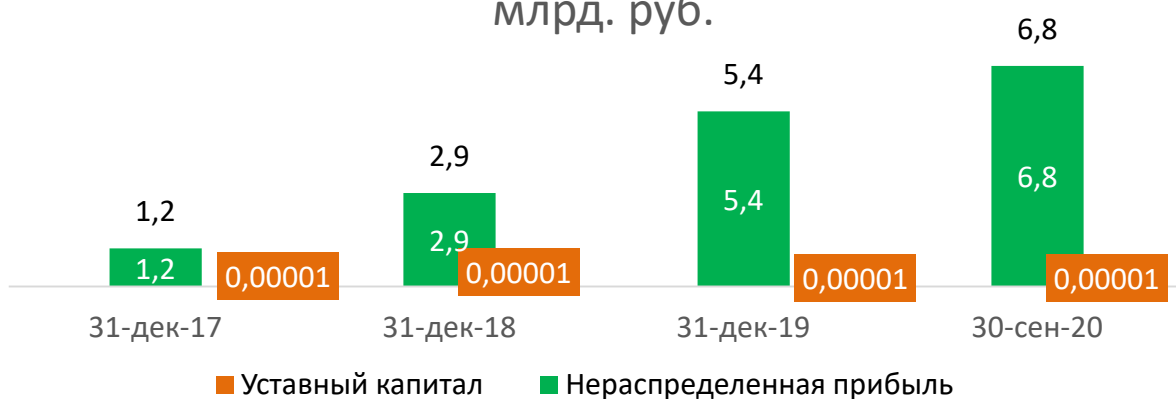
РСБУ структура обязательств, млрд руб.



Структура обязательств: наибольшую долю в краткосрочных обязательствах занимают кредиторская задолженность и заемные средства (89% и 11% соответственно на 30 сентября 2020). 98% долгосрочных обязательств на 30 сентября 2020 занимают заемные средства. При этом доля долгосрочных обязательств в общей структуре обязательств составляет около 16% на 30 сентября 2020.

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

РСБУ структура капитала, млрд. руб.



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, тыс. руб.	Валюта
АО Альфа-Банк	кредит	-	23.06.2017	17.03.2021	Не определена	руб.

ПАО Сбербанк	НКЛ	10,5%	19.12.2017	18.12.2020	208 100	руб.
ПАО Сбербанк	НКЛ	9,2%	26.06.2019	25.06.2020	500 000	руб.
ПАО Сбербанк	НКЛ	9,0%	28.06.2018	25.06.2021	500 000	руб.
Юникредит Банк	ВКЛ	-	24.07.2018	24.07.2020	Не определена	руб.
ООО ЭсБиАй Банк	ВКЛ	11,5%	28.06.2019	27.06.2022	250 000	руб.
Банк ВТБ ПАО	ВКЛ	10,1%-11,5%	27.06.2019	26.06.2022	500 000	руб.
ООО "Банк "Санкт-Петербург"	ВКЛ	8,8-9,9%	08.08.2019	06.08.2021	1 000 000	руб.
Облигационный займ	займ	11,0%	07.02.2020	03.02.2023	1 000 000	руб.
ООО "НФК-Премииум"	факторинг	13,51%	28.08.2019	бессрочный	Не определена	руб.
АО "Банк "Интеза"	ВКЛ	-	24.09.2019	23.09.2021	Не определена	руб.
ПАО Сбербанк	ВКЛ	ЦБ+2,4%	23.12.2019	22.12.2020	1 000 000	руб.

Просрочек исполнения обязательств по вышеперечисленным договорам не допускалось.

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

Крупнейшие 5 дебиторов на 30.09.2020 (тыс. руб.)		
Наименование	ИНН	Сумма задолженности на 30.09.2020
ООО РОНА	6367650886	1 272 073
ООО АНТАРЕС	7810649325	936 149
ООО НЕПТУН	7810695064	516 211
ООО АФИНА	6684025393	463 337
ООО АСТРА	6367656366	395 199

Крупнейшие 5 кредиторов на 30.09.2020 (тыс. руб.)		
Наименование	ИНН	Сумма задолженности на 30.09.2020
ООО ФК ПУЛЬС	5047045359	2 027 226
АО ФАРМСТАНДАРТ	0274110679	662 518
ЗАО ПРОФИТМЕД	7719022542	594 845
ЗАО ФИРМА ЦВ "ПРОТЕК"	7724053916	455 524
ООО ФАРМКОМПЛЕКТ	5262036363	423 475

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, категория (тип), серия (для облигаций) и иные идентификационные признаки ценных бумаг:

неконвертируемые процентные бездокументарные биржевые облигации серии 001P-02 с централизованным учетом прав, с возможностью досрочного погашения по требованию владельцев, размещаемые по открытой подписке (далее – Биржевые облигации)

Эмиссионные документы размещены 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 покупа-	- разработка плана мер по антикризисному управлению

			тельской способности клиентов	
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 инфляции 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. 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.

07 февраля 2020 г. Эмитент разместил дебютный выпуск биржевых облигаций серии БО-01. Регистрационный номер выпуска 4B02-01-00510-R от 15.01.2020 г. объем выпуска 1 млрд. рублей. Средства, привлеченные в рамках данного выпуска, направлены преимущественно на пополнение оборотного капитала, исполнения обязательств перед контрагентами, финансирование затрат в рамках реализации контрактов.

24 августа 2020 г. Эмитент разместил 2-ой выпуск биржевых облигаций серии 001P-01 в рамках программы биржевых облигаций, имеющей регистрационный номер 4-00510-R-001P-02E от 20.07.2020. Регистрационный номер выпуска 4B02-01-00510-R-001P от 10.08.2020 г. объем выпуска 1,25 млрд. рублей. Средства, привлеченные в рамках данного выпуска, направлены преимущественно на пополнение оборотного капитала, исполнения обязательств перед контрагентами, финансирование затрат в рамках реализации контрактов.

Эмитентом полностью и своевременно выполняются все обязательства по выплате купонного дохода держателям Облигаций.

4. Иная информация, указываемая по усмотрению 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 эмиссионных документах. 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.