

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Общество с ограниченной ответственностью «Вита Лайн»

биржевые облигации бездокументарные процентные неконвертируемые с централизованным учетом прав серии 001P-03, с примерным количеством 1 500 000 (один миллион пятьсот тысяч) штук номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) рублей каждая, со сроком погашения в 1 456-й (Одна тысяча четыреста пятьдесят шестой) день с даты начала размещения биржевых облигаций, размещаемые по открытой подписке

Регистрационный номер выпуска 4B02-03-00510-R-001P

Дата присвоения регистрационного номера 25.05.2021

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 по инвестициям и финансам ООО «Вита Лайн», действующий на основании Доверенности от 13.05.2021 №2

А.М. Киселев
(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 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» (далее – «Эмитент»), «Компания», «Общество» – компания, которая занимается поставкой товаров в аптеки, работающие под брендом ВИТА.

ВИТА - одна из крупнейших и быстрорастущих аптечных сетей в России, была создана в 1997 году в Самаре. Первоначально Эмитент занимался оптовой торговлей лекарственными средствами широкому кругу покупателей. С начала 2000-х было решено переориентироваться на оптовую торговлю ограниченному числу клиентов, аптеки которых сегодня работают под брендом ВИТА.

Эмитент ведет свою деятельность в 36 регионах, ключевыми регионами присутствия являются Самарская, Ульяновская и Саратовская области, Республика Татарстан, а также Ленинградская область. С 2019 года Компания не осуществляет выход в новые регионы, сосредоточившись, вместо этого, на открытии аптек в текущих регионах присутствия.

С 2015 года количество аптек, закупающих товары для перепродажи у Эмитента, выросло с 534 до 1814 (на 31.12.2020) за счет органического роста (без осуществления сделок по слиянию и поглощению), и на настоящий момент входит в ТОП-4 крупнейших аптечных сетей¹ в России по данным RNC Pharma.

Адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав Эмитента <https://disclosure.lprime.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 подрядчиками. Уровень организации процессов, кадровые и финансовые ресурсы, восприятие брендов 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 покупатели Эмитента – аптеки ВИТА - придерживаются 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

¹ Среди классических аптек, без учета маркетинговых ассоциаций аптек с независимыми собственниками

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, 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 – оптовая продажа медикаментов и сопутствующих товаров через аптеки. Подавляющее количество аптек-покупателей работают под брендом «ВИТА Экспресс», формат которых - небольшие аптеки с открытой выкладкой и средними по рынку ценами.

По состоянию на 31 декабря 2020 г. 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, Тульская и Челябинская области, а также в Башкирии, Татарстане, Мордовии, Чувашии, республик Марий Эл, Краснодарском и Ставропольском крае и др.

Средний чек в аптеках-партнерах в 4 квартале 2020 г. составил приблизительно 560 рублей, средняя цена упаковки – приблизительно 185 рублей. В большинстве случаев имеется прямая зависимость между благосостоянием региона и средним чеком.

Продажа лекарственных препаратов – стабильный и прибыльный бизнес. Эмитент является одним из лидеров рынка в регионах, где давно ведет свою деятельность - в Самарской, Ульяновской и Саратовской областях, имеет значимую долю рынка во многих регионах, где аптеки под брендом ВИТА работают более 3-х лет.

Рынок розничных продаж лекарственных средств, с одной стороны, является высококонкурентным. С другой стороны, многие торговые сети и независимые аптеки останавливают бизнес. Таким образом, можно сказать, что рынок находится в стадии консолидации и хорошо организованные аптечные сети имеют возможности для значительного роста объемов продаж.

Кроме того, по данным DSM Group, в настоящее время наблюдается трансформация рынка в сторону онлайн. Так, уже на ноябрь 2020 г. было выдано около 340 разрешений юридическим лицам на доставку безрецептурных лекарственных средств. В среднем, доля продаж лекарственных средств, включая те препараты, которые были только заказаны в интернете, а потом их забрали самостоятельно в аптеке, продолжает держаться на уровне 6-7%.

Как отмечалось выше, Эмитент занимается только продажей лекарственных препаратов и сопутствующих товаров. Подавляющее большинство продаж – около 98% выручки - приходится на основных клиентов, работающих под брендом «ВИТА». Номенклатура препаратов чрезвычайно обширна и составляет несколько десятков тысяч наименований. Вся продукция закупается у дистрибьюторов или производителей, Компания в настоящий момент не занимается производством. При этом Вита на регулярной основе размещает заказы на производство некоторых видов продукции под собственными торговыми марками (СТМ), в 4 квартале 2020 продажи товаров СТМ составляла, в среднем, около 9% от общей выручки.

Основные клиенты Эмитента – аптеки, работающие под брендом ВИТА- постоянно проводят 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 распространения печатных рекламных материалов, узнаваемого оформления фасада аптек и витрин, а также проведение специальных мероприятий.

В настоящее время большое значение приобретает продвижение Эмитента через Интернет. Компания в полной мере использовала данный канал в 2020 году, а численность посетителей сайта www.vitaexpress.ru достигает 5 млн пользователей в месяц.

В аптеках, работающих под брэндом 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 99% всех аптек ВИТА. Во-вторых, покупатель может заказать доставку товара в аптеку, где ему удобно будет забрать товар. Данная услуга реализована более чем в 25 самых важных для Компании городах присутствия, в том числе в Самаре, Ульяновске, Екатеринбурге, Санкт-Петербурге, Казани и других. Наконец, в большинстве городов-миллионниках в регионах присутствия реализована возможность оплаты покупки на сайте и доставки товара до места жительства клиента.

Фармацевтический рынок демонстрирует стабильный рост в каждом сегменте.

Как уже было указано выше, ВИТА входит в ТОП-4 крупнейших аптечных сетей в России. По состоянию на конец 2020г. доля всего рынка у ВИТА примерно равна 3,2% с количеством аптек порядка 1 814 (у лидера, Ригла, доля рынка 6,4% и количество аптек 3 136). При этом напрямую сравнивать ВИТА с лидером рынка некорректно, поскольку они ведут свою деятельность в разных регионах и практически не пересекаются по присутствию. Одним из важных конкурентов также являются аптеки сети «Имплозия», но сложная структура бизнеса не позволяет аналитикам рынка достоверно определить долю бизнеса этой компании; некоторые агентства – например, RNC Pharma, - вообще классифицируют аптеки «Имплозия» как маркетинговую ассоциацию. Если брать рынок в целом, не разделяя на регионы присутствия, кроме упомянутых сетей Ригла и Имплозия можно отметить следующие аптечные сети:

- Планета здоровья, Пермь (доля рынка 3,1%)
- Апрель, Краснодар (доля рынка 3,1%)
- 36,6, Москва (доля рынка 3,2%)
- Фармленд, Уфа (доля рынка 2,4%)
- Эрка Фарм, Москва (доля рынка 4,6%)
- Мелодия здоровья, Новосибирск (доля рынка 1,7%)
- Неофарм, Москва (доля рынка 3,5%)
- Фармаимпекс, Ижевск (доля рынка 1,5%)

Аптеки Вита представлены в двух форматах:

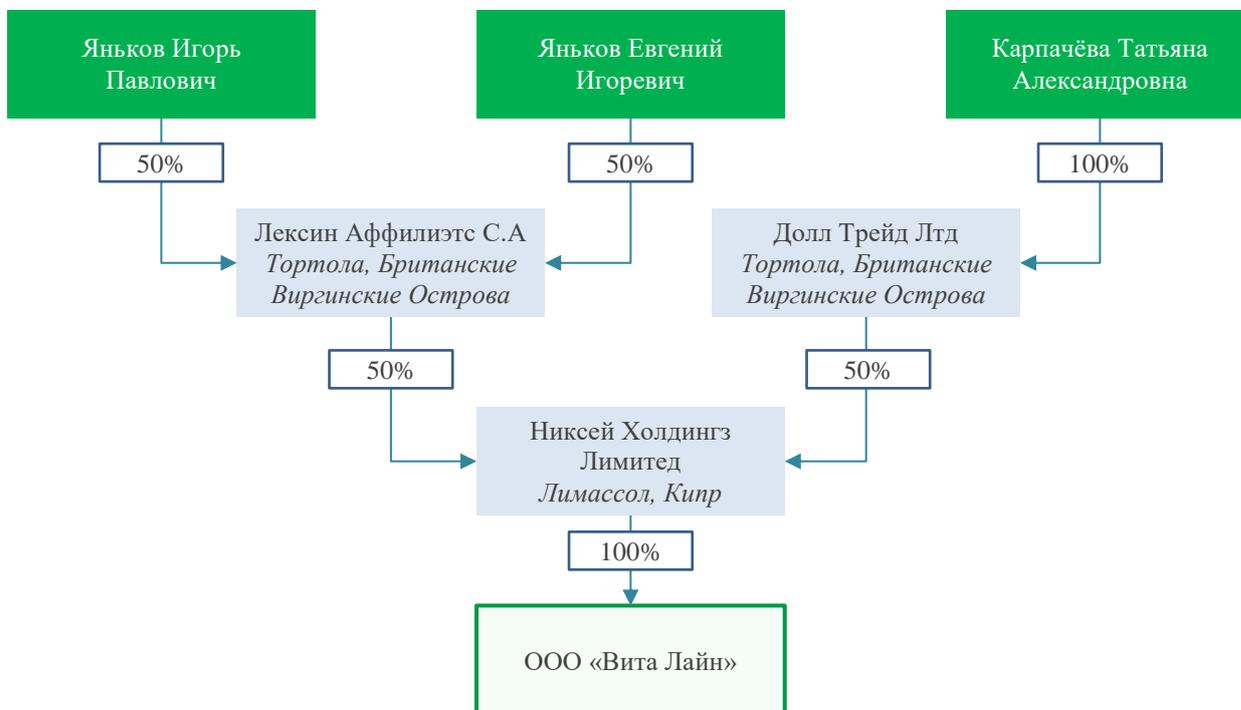
- 1) Экспресс – небольшие, быстро доступные аптеки формата «У дома»;
- 2) Центральная аптека – «Гипермаркеты здоровья» в центральных локациях городов.

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, Коммерческий директор, Директор по маркетингу и развитию, Директор по инвестициям и финансам, Директор департамента управления персоналом, Директор по информационным технологиям, Технический директор, Директор по логистике.

Операционный директор курирует организацию работы аптек, логистику и управление цепочками поставок.

Директор по маркетингу и развитию отвечает за маркетинговые акции, повышение доходности продаж, принимает участие в управлении ассортиментной матрицей и товарном продвижении

Коммерческий директор руководит переговорами с поставщиками, закупками, принимает участие в управлении 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 внедрение новых программных продуктов.

Директор по инвестициям и финансам курирует работу с финансовыми институтами, разработку стратегии и финансовый анализ деятельности.

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, 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;

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:

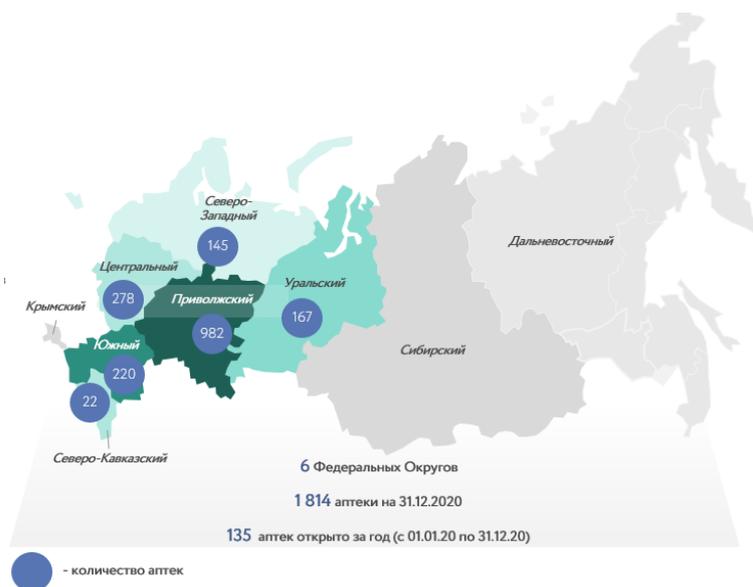
2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года.

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.

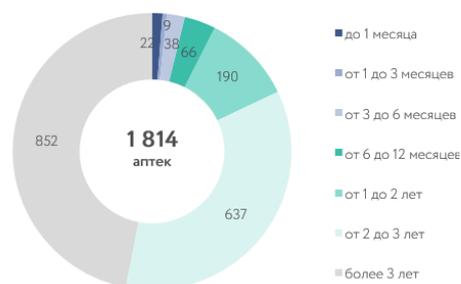
Эмитент обладает собственной логистической инфраструктурой, которая позволяет обеспечивать надежность поставок.

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

Региональное присутствие и структура аптек, работающих под брендов ВИТА, по данным на 31.12.2020 представлена ниже.

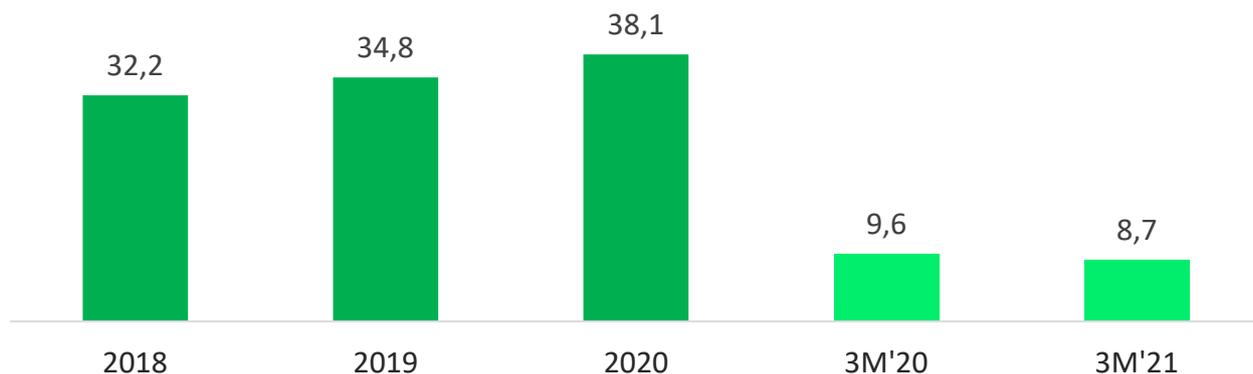


Структура аптек по возрасту на 31.12.2020

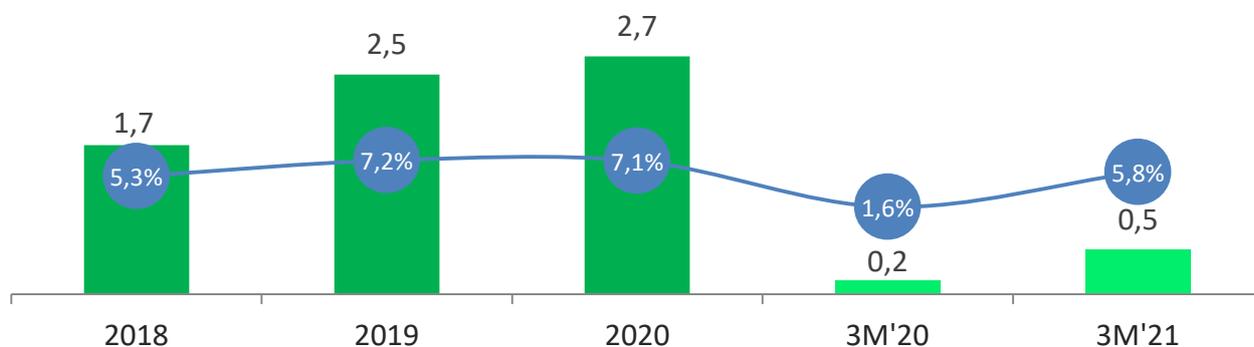


В 2019 и 2020 гг. выручка эмитента выросла на 8,0% и 9,5% соответственно, что обусловлено активной региональной экспансией бизнеса, поддерживаемой собственными логистическими мощностями.

РСБУ Выручка, млрд руб.



РСБУ Чистая прибыль, млрд руб.



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

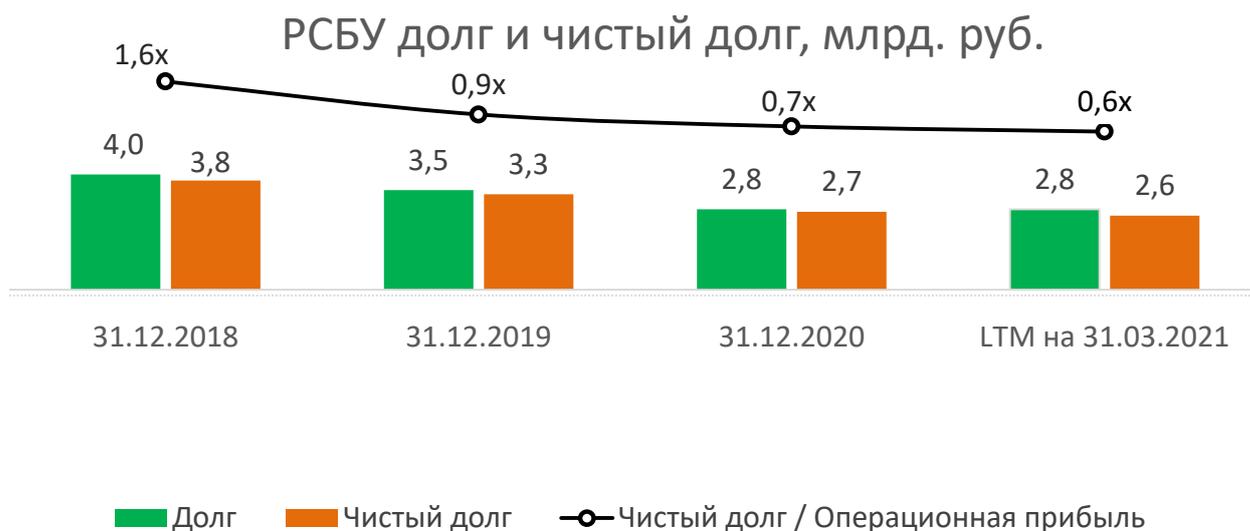
В первом квартале 2021 г. рентабельность практически полностью вернулась к доковидному уровню.

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.

Адрес страницы в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчетность Эмитента

<https://disclosure.lprime.ru/Portal/Default.aspx?emId=6367052981>

Информация по данным годовой бухгалтерской отчетности по РСБУ за 2018 - 3 мес. '21 гг.:



Методика расчета приведенных показателей:

Долг – сумма долгосрочных и краткосрочных заемных средств

Чистый долг – разность долга и денежных средств

Операционная прибыль – сумма прибыли до налогообложения и процентов уплаченных (за вычетом процентов полученных) Показатель Чистый долг / Операционная прибыль LTM (Last twelve months) на 31.03.2021 рассчитан на основе значения чистого долга на 31.03.2021 и операционной прибыли за последние 12 месяцев на 31.03.2021²

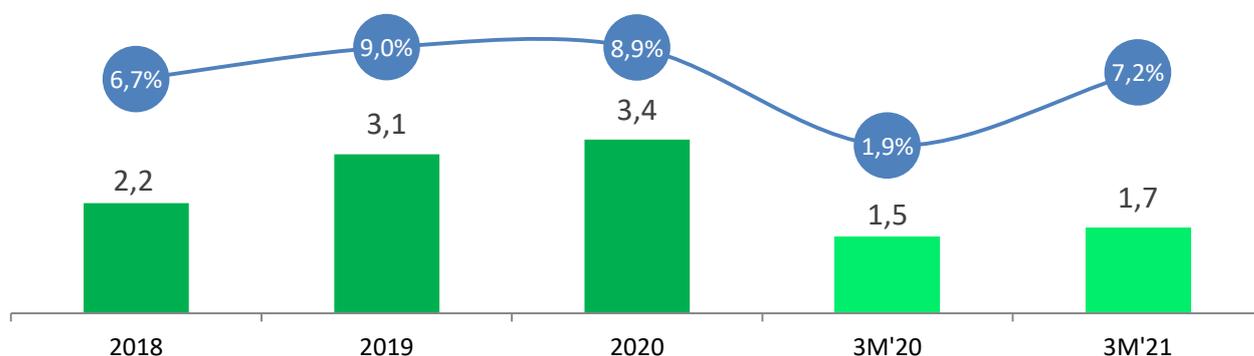
Эмитент обладает умеренной долговой нагрузкой.

Наличие долговой нагрузки связано с ростом бизнеса эмитента. В тоже время, приоритетом компании является органический рост, и менеджмент не стремится в

² с 31.03.2020 по 31.03.2021

дальнейшем наращивать долговую нагрузку. Более того, планируется, что доля банковских кредитов в структуре заемных средств будет сокращаться.

РСБУ ЕВТ и рентабельность, млрд руб.

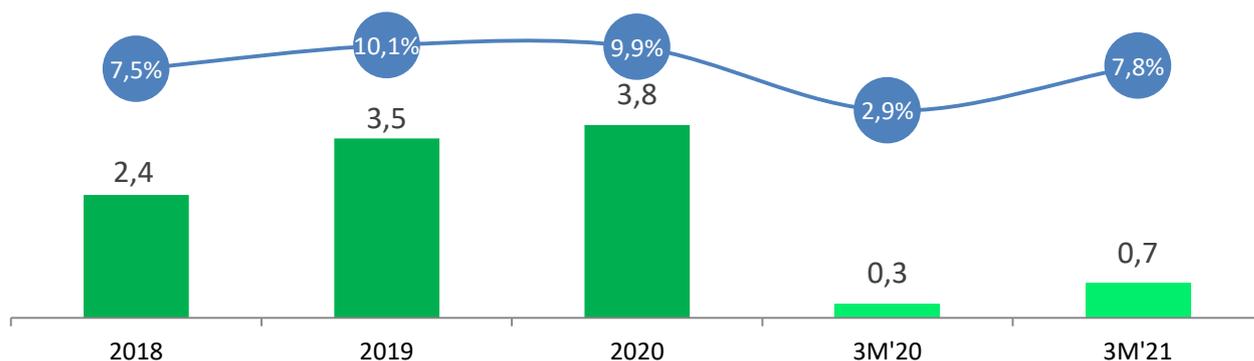


Методика расчета приведенных показателей:

ЕВТ – прибыль до налогообложения

Рентабельность по ЕВТ – отношение ЕВТ к выручке

РСБУ ЕВИТ и рентабельность, млрд руб.



Методика расчета приведенных показателей:

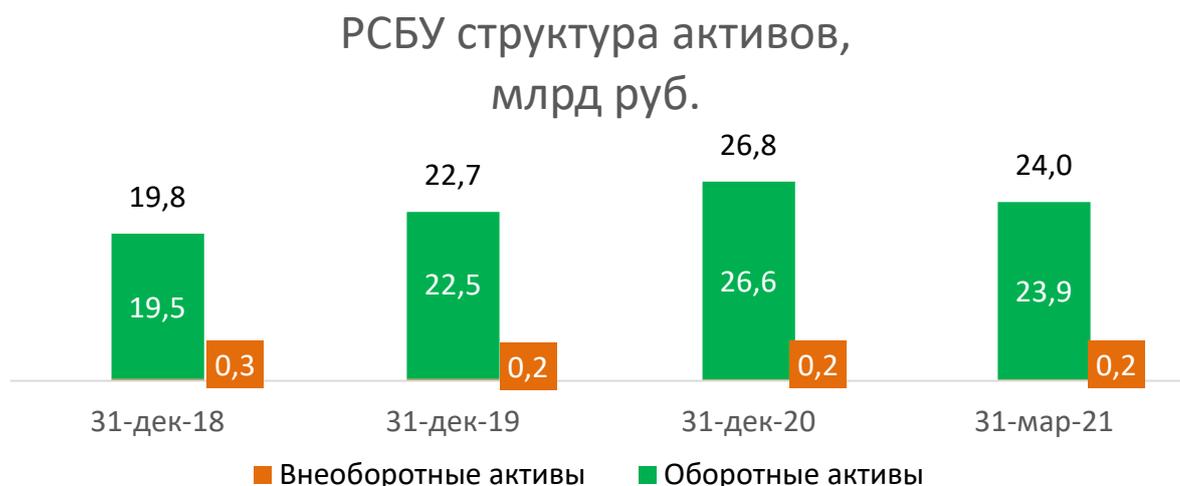
ЕВИТ – сумма ЕВТ и процента к уплате за вычетом процента к получению

Рентабельность по ЕВИТ - отношение ЕВИТ к выручке

На протяжении всего рассматриваемого периода Эмитент демонстрирует высокую рентабельность. Руководство Эмитента планирует придерживаться следующих мер для сохранения рентабельности на текущем уровне:

- Использование новых технологий продаж, способствующих снижению себестоимости и наращиванию объем продаж наиболее высокомаржинальных продуктов. К подобным мерам относятся активное продвижение Эмитента через интернет и возможность оплаты покупки на сайте, развитие новых форматов аптек
- Развитие компетенций в логистике и расширение локальной логистической инфраструктуры, наращивание базы поставщиков и развитие собственных торговых марок
- Постепенное увеличение доли аптек, возраст которых превышает 2,5 года, поскольку такие аптеки обладают наибольшим уровнем рентабельности

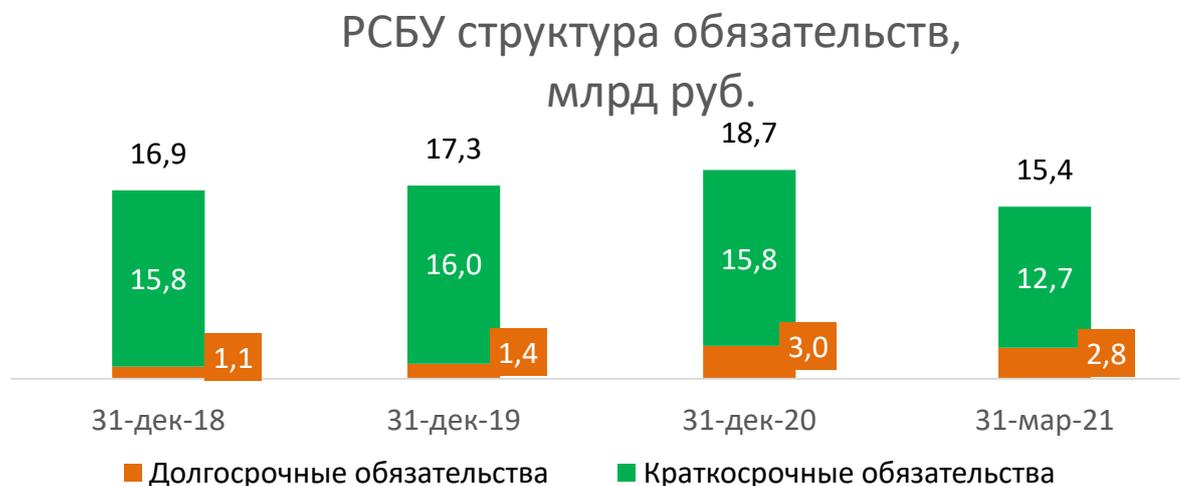
2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала эмитента в динамике за последние 3 года.



Структура оборотных активов: на протяжении рассматриваемого периода основную часть занимают дебиторская задолженность и запасы (около 78% и 21% соответственно на 31 марта 2021).

Структура внеоборотных активов: на протяжении рассматриваемого периода наибольшую долю занимают основные средства (около 90% на 31 марта 2021).

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 занимает кредиторская задолженность (99% на 31 марта 2021). 99% долгосрочных обязательств на 31 марта 2021 занимают заемные средства. При этом доля долгосрочных обязательств в общей структуре обязательств составляет не превышает 20% на 31 марта 2021.

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.

РСБУ структура капитала, млрд. руб.



2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года.

Наименование кредитора	Вид продукта	Ставка, %	Дата начала действия договора	Дата окончания действия договора	Сумма по договору в валюте продукта	Валюта
ПАО Сбербанк	ВКЛ	10,50%	03.08.2016	02.02.2018	400 000 000	руб.
ПАО Сбербанк	ВКЛ	11,60%	21.05.2017	30.05.2018	400 000 000	руб.
АО Альфа-Банк	кредит	10,8-11,1%	23.06.2017	17.03.2021	-	руб.
ПАО Росбанк	ВКЛ	10,1-10,5%	29.09.2017	28.09.2018	300 000 000	руб.
ПАО Сбербанк	НКЛ	10,50%	19.12.2017	18.12.2020	500 000 000	руб.
ПАО Сбербанк	ВКЛ	10,00%	26.12.2017	25.06.2019	500 000 000	руб.
АО Альфа-Банк	ВКЛ	9,50%	19.06.2018	17.03.2021	-	руб.
ПАО Сбербанк	ВКЛ	9,50%	10.04.2018	28.12.2018	500 000 000	руб.
ПАО Сбербанк	НКЛ	9,00%	28.06.2018	25.06.2021	500 000 000	руб.
ПАО Сбербанк	ВКЛ	9,00%	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	10,40%	19.12.2018	18.12.2019	1 000 000 000	руб.
ПАО Росбанк	ВКЛ	10,00%	26.10.2018	25.10.2019	300 000 000	руб.
ПАО Сбербанк	ВКЛ	9,50%	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	12,00%	28.06.2019	27.06.2022	200 000 000	руб.
Банк ВТБ ПАО	ВКЛ	11,50%	27.06.2019	26.06.2022	500 000 000	руб.
ООО "Банк "Санкт-Петербург"	ВКЛ	10,75%	08.08.2019	06.08.2021	1 000 000 000	руб.
ООО "НФК-Премиум"	факторинг	13,50%	28.08.2019	бессрочный	11 135 969	руб.
Банк Интеза	ВКЛ		24.09.2019	23.09.2021	80 000 000	руб.
ПАО Сбербанк	ВКЛ	ключевая ставка+2,4 %	23.12.2019	22.12.2020	1 000 000 000	руб.
Банк ВТБ ПАО	ВКЛ	9,10%	15.07.2020	15.07.2023	1 000 000 000	руб.
ПАО Сбербанк	ВКЛ	ключевая ставка+2,5 %	30.07.2020	29.07.2021	500 000 000	руб.
Облигационный займ	займ	11,00%	07.02.2020	03.02.2023	1 000 000 000	руб.

Облигационный займ	займ	10,50%	24.08.2020	19.08.2024	1 250 000 000	руб.
Облигационный займ	займ	9,75%	21.10.2020	29.04.2025	500 000 000	руб.
АО Райффайзенбанк	ВКЛ		12.11.2020	29.07.2022	200 000 000	руб.
ПАО Сбербанк	ВКЛ	7,40%	11.12.2020	10.12.2021	1 000 000 000	руб.

Просрочек исполнения обязательств по вышеперечисленным договорам не допускалось.

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

Крупнейшие 5 дебиторов на 31.03.2021	
Наименование	Сумма задолженности, млн руб.
РОНА ООО	1 268,4
АНТАРЕС ОО	1 168,8
АФИНА ООО	793,1
НЕПТУН ОО	595,9
МАГНОЛИЯ ООО	456,3

Крупнейшие 5 кредиторов на 31.03.2021	
Наименование	Сумма задолженности, млн руб.
ФК ПУЛЬС ООО	899,0
РАЙФФАЙЗЕНБАНК АО	675,3
ФАРМСТАНДАРТ АО	579,1
ФК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ООО	557,7
ООО «Сбербанк Факторинг»	495,7

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-03 с централизованным учетом прав, с возможностью досрочного погашения по требованию владельцев, размещаемые по открытой подписке

Эмиссионные документы размещены по адресу:

<https://disclosure.lprime.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	Рост инфляции приводит к: *снижению покупа-	- наличие долгосрочных договоров с поставщиками/подрядчи-

		доходы	сельской активности и спроса и, в конечном итоге, чистой прибыли. * увеличению дебиторской задолженности, *увеличение себестоимости реализуемых услуг.	ками, - 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.

03 ноября 2020 г. Эмитент разместил 3-ой выпуск биржевых облигаций серии 001P-02 в рамках программы биржевых облигаций, имеющей регистрационный номер 4-00510-R-001P-02E от 20.07.2020. Регистрационный номер выпуска 4B02-02-00510-R-001P от 21.10.2020 г. объем выпуска 0,5 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.