

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Общество с ограниченной ответственностью «Вита Лайн»

биржевые облигации бездокументарные процентные неконвертируемые с централизованным учетом прав серии 001P-01, с примерным количеством 1 250 000 (один миллион двести пятьдесят 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 4B02-01-00510-R-001P

Дата присвоения регистрационного номера 10.08.2020

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 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 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 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 политик работы с персоналом, поставщиками и подрядчиком.

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 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 – 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 30 июня 2020 г. Эмитент работает в 37 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, 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. В полной мере данный канал начал использоваться в 2020 году, но уже в декабре 2019 г. сайт www.vitaexpress.ru посетили более 1.3 млн. пользователей. Данный результат достигнут органически – за счет удобства пользования сайтом («usability»), узнаваемости бренда 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 требованиям 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 первый квартал 2020 г. доля всего рынка у Эмитента примерно 3,5% с количеством аптек порядка 1 800 (у лидера - Аптеки Ригла - доля рынка 5,9% и количество аптек - 2 969). 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 4,7% и количеством аптек 3 004. 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 3,8%)
- Планета здоровья, Пермь (доля рынка 3,5%)
- 36,6, Москва (доля рынка 3,4%)
- Апрель, Краснодар (доля рынка 3,2%)
- Фармленд, Уфа (доля рынка 2,3%)
- Аптека от склада, Пермь (доля рынка 1,4%)
- Магнит, Краснодар (доля рынка 1,1%)

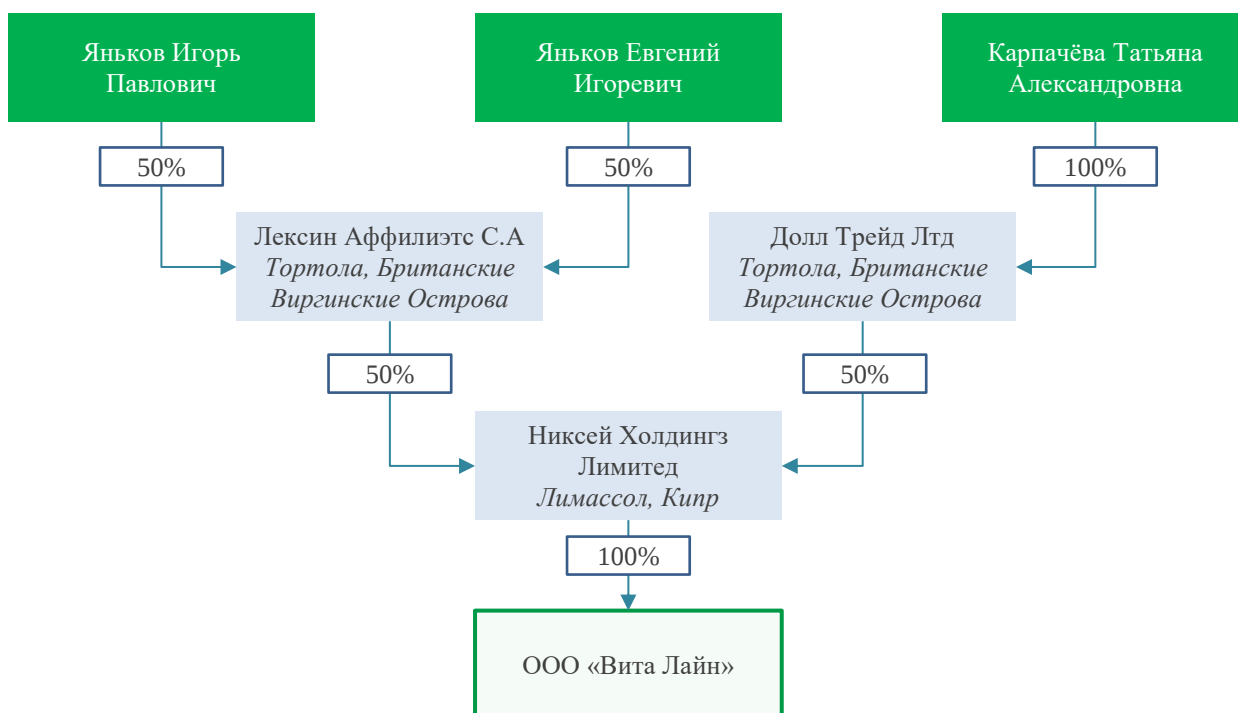
Аптеки Вита представлены в двух форматах:

- 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 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 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;

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 Азгадин 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:

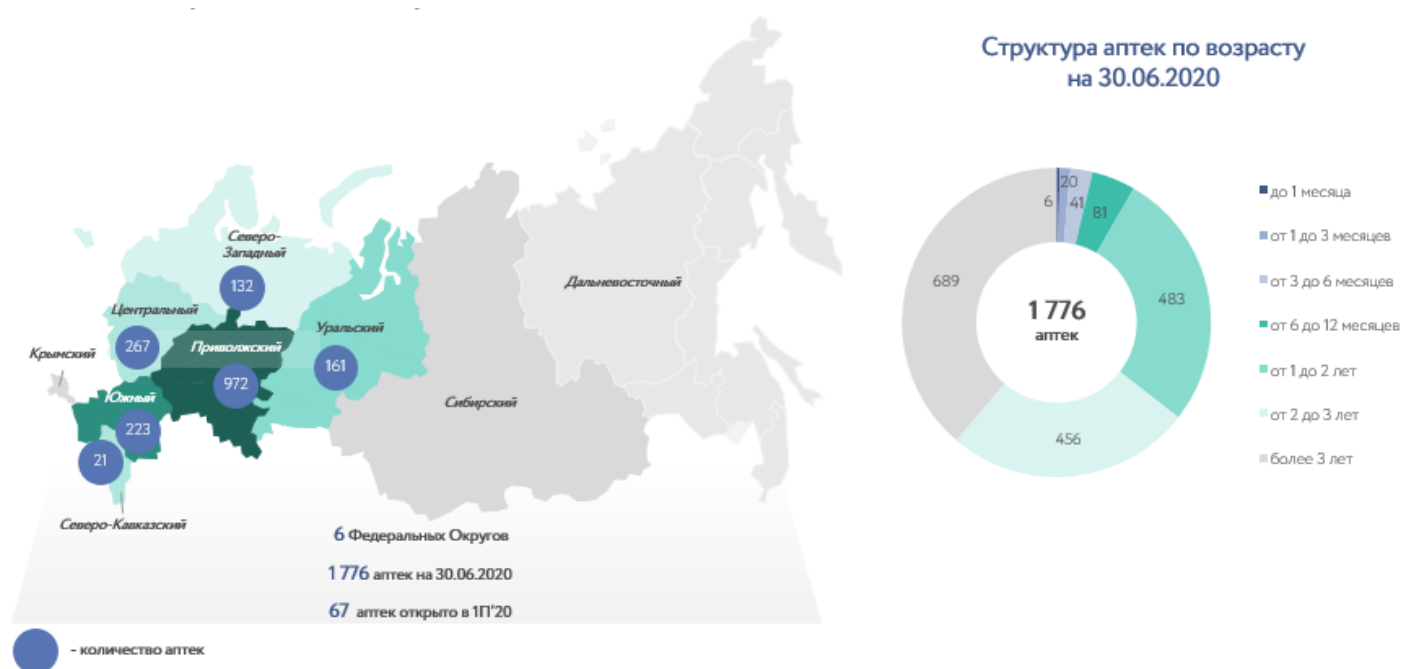
2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года.

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

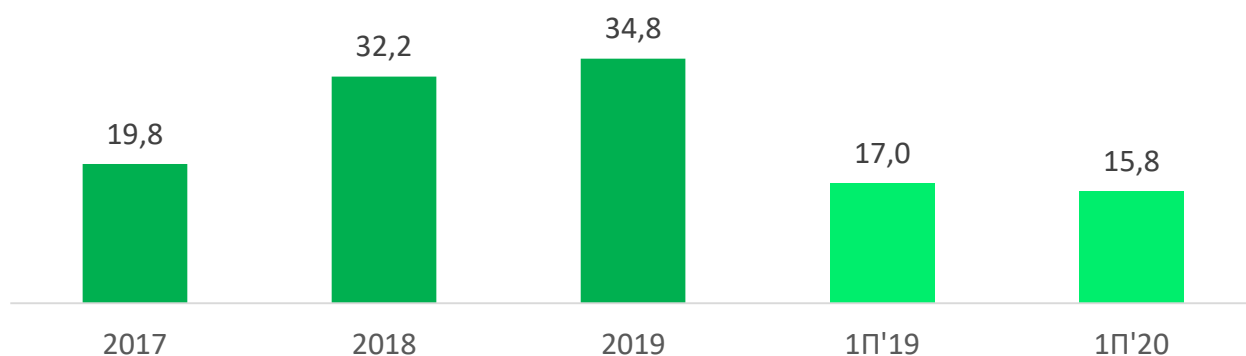
Эмитент обладает собственной логистической инфраструктурой, которая позволяет обеспечивать надежность поставок.

Эмитент широко представлен более чем в 30 регионах Российской Федерации и контролирует около 3,5% российского рынка розничной дистрибуции.

Региональное присутствие и структура аптек по данным на 30.06.2020 представлена ниже.

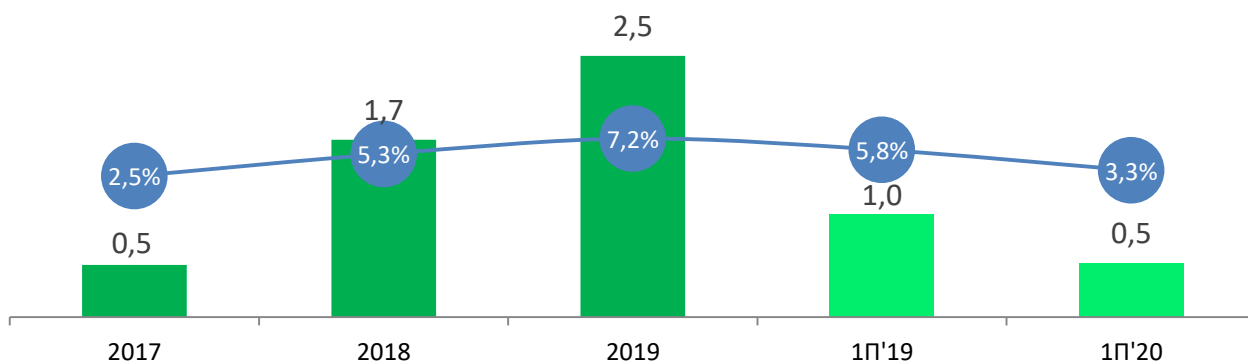


РСБУ Выручка, млрд руб.



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. В 1П'20 выручка и чистая прибыль несколько сократились в связи с пандемией.

РСБУ Чистая прибыль, млрд руб.



До пандемии рентабельность деятельности эмитента постепенно росла.

Факторы роста рентабельности:

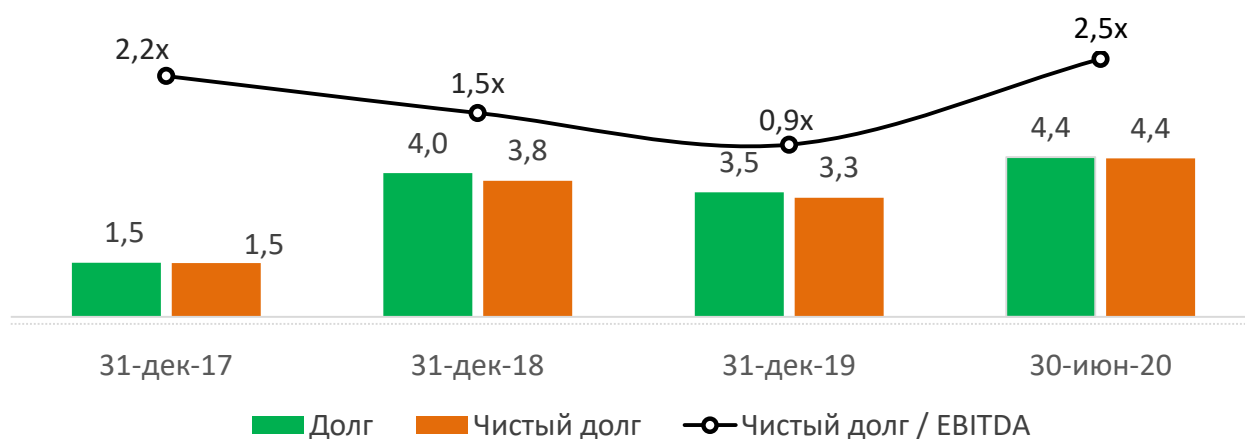
- *Доминирующее положение в большинстве регионов присутствия*
- *Активное развитие технологий продаж*
- *Развитие компетенций в логистике*
- *Повышение качества обслуживания*

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 2017-1П'20 гг.:

РСБУ долг и чистый долг, млрд. руб.



Методика расчета приведенных показателей:

Долг – сумма долгосрочных и краткосрочных заемных средств

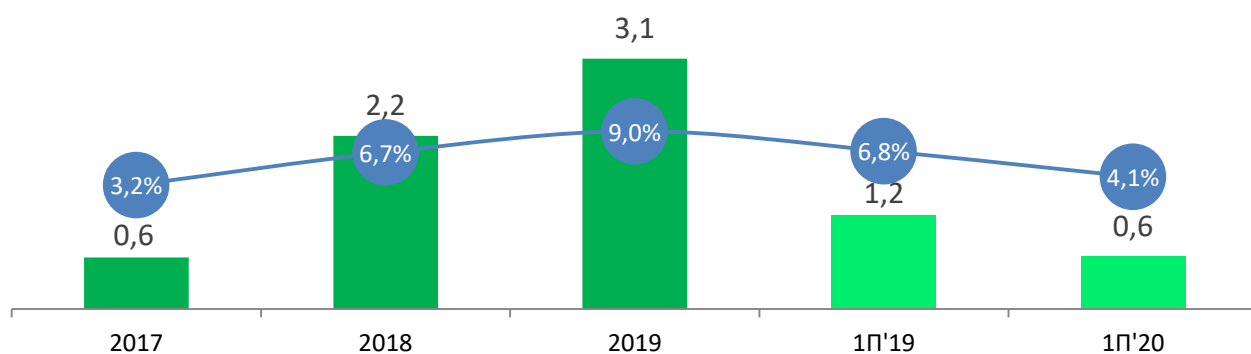
Чистый долг – разность долга и денежных средств

EBIDA – 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 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 30.06.2020, долг Эмитента составляет около 4,4 млрд. рублей.

РСБУ ЕВТ и рентабельность, млрд руб.

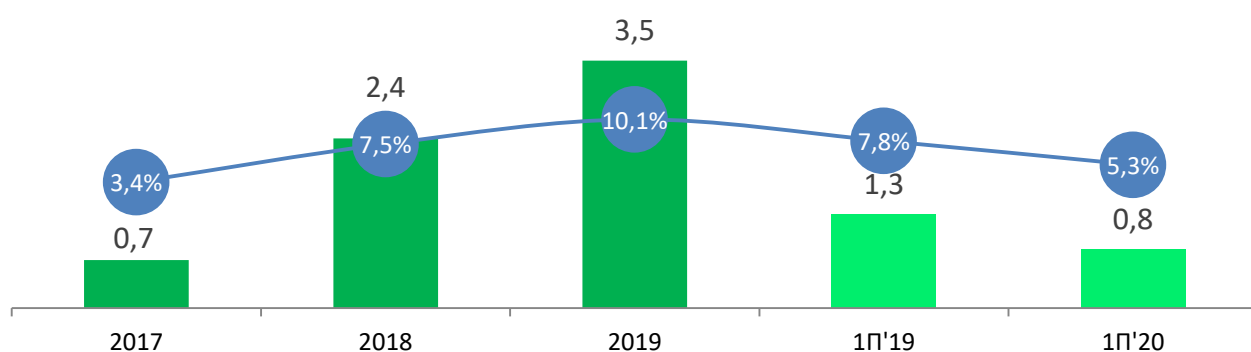


Методика расчета приведенных показателей:

ЕВТ – прибыль до налогообложения

Рентабельность по ЕВТ – отношение ЕВТ к выручке

РСБУ ЕВІТ и рентабельность, млрд руб.



Методика расчета приведенных показателей:

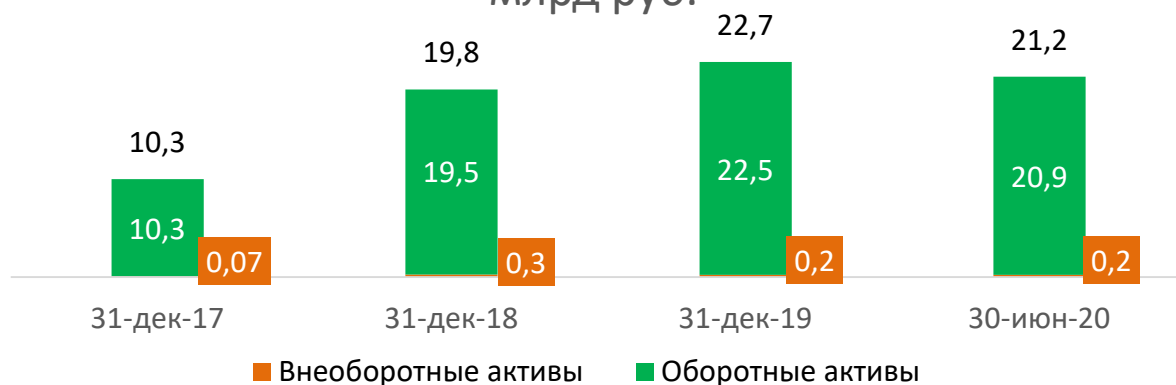
ЕВІТ – сумма ЕВТ и процента к уплате за вычетом процента к получению

Рентабельность по ЕВІТ - отношение ЕВІТ 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 78% и 22% соответственно на 30 июня 2020).

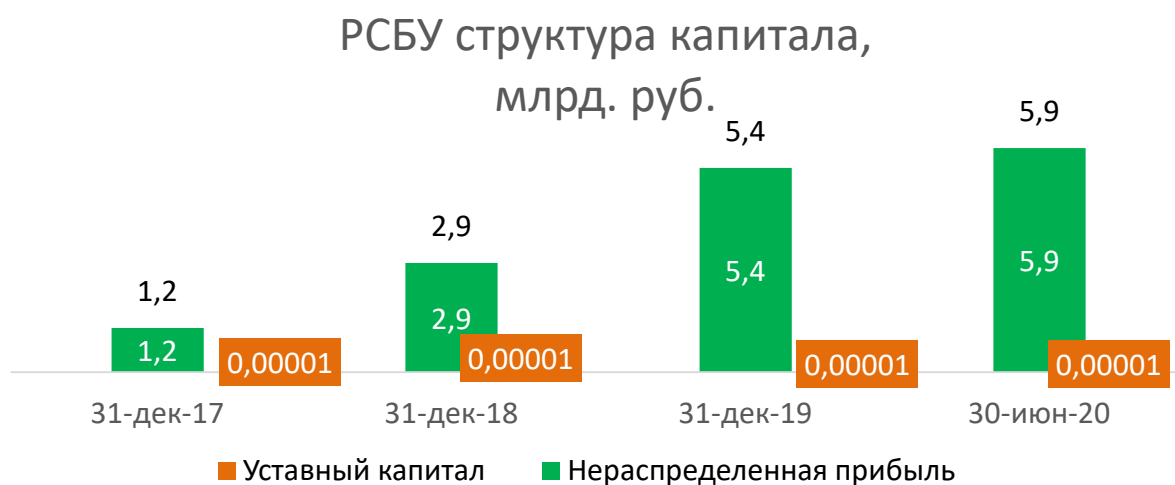
Структура внеоборотных активов: на протяжении рассматриваемого периода наибольшую долю занимают основные средства (около 92% на 30 июня 2020).

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 (81% и 19% соответственно на 30 июня 2020). 97% долгосрочных обязательств на 30 июня 2020 занимают заемные средства. При этом доля долгосрочных обязательств в общей структуре обязательств составляет



около 12% на 30 июня 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 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-Премиум"	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 30.06.2020 (тыс. руб.)		
Наименование	ИНН	Сумма задолженности на 30.06.2020
<i>ООО РОНА</i>	6367650886	1 229 938
<i>ООО АНАРЕС</i>	7810649325	890 196
<i>ООО НЕПТУН</i>	7810695064	505 498
<i>ООО АФИНА</i>	6684025393	434 996
<i>ООО АСТРА</i>	6367656366	389 799

Крупнейшие 5 кредиторов на 30.06.2020 (тыс. руб.)		
Наименование	ИНН	Сумма задолженности на 30.06.2020
<i>ООО ФК ПУЛЬС</i>	5047045359	1 175 572
<i>АО ФАРМСТАНДАРТ</i>	0274110679	525 323
<i>ЗАО ПРОФИТМЕД</i>	7719022542	468 878
<i>ЗАО ФИРМА ЦВ "ПРОТЕК"</i>	7724053916	385 174
<i>ООО ГРОТЕСК</i>	7814459396	289 059

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-01 с централизованным учетом прав, с возможностью досрочного погашения по требованию владельцев, размещаемые по открытой подписке (далее – Биржевые облигации)

примерное количество размещаемых ценных бумаг: *1 250 000 (один миллион двести пятьдесят тысяч) штук*

номинальная стоимость: *1000 (одна тысяча) рублей*

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 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 инфляции приводит к: *снижению покупательской активности и спроса и, в конечном итоге, чистой	- наличие долгосрочных договоров с поставщиками/подрядчиками, - периодическая индексация цен с учетом

			прибыли. * увеличению дебиторской задолженности, *увеличение себестоимости реализуемых услуг.	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 течение 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.

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

У Эмитента отсутствуют выпуски облигаций, погашенные в течение последних 5 лет.

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.