

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

общество с ограниченной ответственностью «СибАвтоТранс»

биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокументарные с централизованным учетом прав серии 001P-01, номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) российских рублей каждая, со сроком погашения в 1456-й день с даты начала размещения (регистрационный номер 4B02-01-00677-R-001P от 26.12.2022), размещаемые путем открытой подписки в рамках Программы биржевых облигаций серии 001P, имеющей регистрационный номер 4-00677-R-001P-02E от 02.12.2022.

В отношении указанных ценных бумаг не осуществлена регистрация проспекта ценных бумаг.

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

Директор общества с ограниченной ответственностью «СибАвтоТранс»,
действующий на основании Устава

_____ / Коршунов В.А./ «26» января 2023 г.

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

СОДЕРЖАНИЕ:

1.	Общие сведения об Эмитенте.....	3
1.1.	Основные сведения об Эмитенте.....	3
1.2.	Краткая характеристика Эмитента, история создания и ключевые этапы развития эмитента, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав Эмитента.....	3
1.3.	Стратегия и планы развития деятельности Эмитента	4
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.	7
1.5.	Описание структуры Эмитента, имеющее по мнению эмитента значение для принятия инвестиционных решений.	8
1.6.	Указывается структура участников, сведения об органах управления и сведения о руководстве Эмитента.....	9
1.7.	Сведения о кредитных рейтингах Эмитента (ценных бумаг Эмитента).....	9
2.	Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента.....	9
2.1.	Операционная деятельность Эмитента в динамике за последние 3 года.....	9
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.....	10
2.3.	Структура активов, обязательств, собственного капитала Эмитента в динамике за последние три года.	13
2.4.	Кредитная история Эмитента за последние 3 года.	14
2.5.	Основные кредиторы и дебиторы Эмитента на последнюю отчетную дату.....	16
2.6.	Описание судебных процессов, в которых участвует Эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние Эмитента.....	16
3.	Сведения о размещаемых ценных бумагах Эмитента и исполнении обязательств по данным ценным бумагам.....	17
3.1.	Основные сведения о размещаемых (размещённых) Эмитентом ценных бумагах, в отношении которых составлен инвестиционный меморандум	17
3.2.	Цели эмиссии ценных бумаг планы по направлению полученных от размещения ценных бумаг денежных средств	17
3.3.	Источники исполнения обязательств по ценным бумагам	17
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.....	17
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.....	19

1. Общие сведения об Эмитенте

1.1 Основные сведения об Эмитенте

Полное наименование: общество с ограниченной ответственностью «СибАвтоТранс»

Сокращенное фирменное наименование: ООО «СибАвтоТранс»

ИНН: 5503168016

ОГРН: 1165543084190

Место нахождения: Российская Федерация, город Омск

Дата государственной регистрации: 08.09.2016

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

Эмитент создан в 2016 году путем создания юридического лица.

Основной вид деятельности ООО «СибАвтоТранс» - строительно-монтажные работы. ООО «СибАвтоТранс» ведет свою строительную деятельность на территории Новопортовского, Южно-Каменномысского, Малоямалского, Западно-Чатылькинського и Чатылькинського нефтегазоконденсатных месторождений в Ямало-Ненецком автономном округе с 2016 года.

В 2018 году ООО «СибАвтоТранс» является аккредитованным подрядчиком ПАО «ГазпромНефть» и его дочерних обществ и принимает активное участие в тендерах, проводимых предприятиями «Газпромнефти». Компания занимается подготовкой строительной площадки по обустройству нефтегазоконденсатных месторождений в условиях Крайнего Севера, производством земляных работ и инженерной подготовкой строительных объектов, предоставлением услуг дорожно-строительной техники. Несмотря на работу в труднодоступной местности (леса и болота), аномальных климатических условиях, отсутствие круглогодичного транспортного сообщения Компания всегда выполняет свои договорные обязательства качественно и в установленные договорные сроки.

Среди заказчиков ООО «СибАвтоТранс» – ООО «Газпромнефть-Ямал», ООО «Газпромнефть-Развитие», АО «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз», ООО «Газпромнефть-Автоматизация», ООО «Газпромнефть-Заполярье», ООО Меретояханефтегаз», ООО «Региональное управление вышкомонтажных работ», АО «Евракор», АО «Трест Коксохиммонтаж», АО «Уралсибгидрострой», ООО «Курганхиммаш», ООО «Партнеры Красноярск», ООО «Партнеры Ноябрьск», ООО «Премиум», ООО «ВМУ», и др.

Компания имеет допуски и лицензии:

- Допуск саморегулируемой организации (далее – СРО) на производство строительно-монтажных работ (далее -СМР) – 3 уровень ответственности – до 3 млрд. руб. по 1 договору
- Допуск СРО на проектные работы
- Допуск СРО на инженерные изыскания
- Лицензия на пассажирские перевозки
- Лицензия на медицинские услуги

В штате организации 320-330 человек, работают по вахтовому методу.

В собственности ООО «СибавтоТранс» имеется производственная база в Ноябрьске, 30 самосвалов Мерседес, 10 экскаваторов, 7 бульдозеров, 4 автокрана, 4 катка, 2 автогрейдера, 2 вахтовых автобуса, 2 тягача, передвижная ремонтная мастерская, легковой автотранспорт. Еще порядка 40 единиц техники арендуется на постоянной основе. Имеется налаженная инфраструктура для обеспечения нормальных условий проживания работников – общежитие и столовая, где работники ООО «СибАвтоТранс» обеспечиваются 3-хразовым бесплатным горячим питанием.

Суммарный объем земляных работ составляет около 1 млн м3 грунта (1,75 млн тонн).

Устав Эмитента, а также иные внутренние положения раскрыты на странице Эмитента по адресу: <https://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=38753>

1.3. Стратегия и планы развития деятельности Эмитента

В планах компании:

- Расширение парка техники.
- Продолжение работ на тех месторождениях, где компания работает в настоящее время.
- Заключение новых контрактов и выход на новые площадки ЯНАО с действующими контрагентами «Газпромнефть-ННГ», «Газпромнефть-Ямал», «Газпромнефть-Развитие», «Газпромнефть-Заполярье».
- Расширение географии деятельности: ведутся переговоры о работе в ХМАО на объектах «Газпромнефть-Хантос».
- Освоение новых видов деятельности (пассажирские перевозки, ремонт и содержание автодорог, обустройство интерьеров и т.д.), что позволит выйти на новый уровень развития. Ведутся переговоры о работе техники компании на строительстве федеральной трассы М-12 Москва — Нижний Новгород — Казань.

Основные стратегические задачи:

- удовлетворение потребностей контрагентов-подрядчиков ПАО «Газпром нефть» в сфере строительства и производства работ в условиях Крайнего Севера;
- обеспечение высокой надежности выполненных работ и предоставления высококачественных услуг, отвечающих государственным, международным требованиям;
- оздоровление экологической обстановки;
- повышение прибыльности и конкурентоспособности на внутреннем рынке;
- укрепление позиций на внутреннем рынке;
- освоение новых стратегических районов предоставления строительных услуг для предприятий транспортирующих нефть и нефтепродукты, предприятий нефтеперерабатывающей и нефтехимической отрасли на полуострове Ямал, шельфе Баренцева моря, в акваториях Обской и Тазовской губ, в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке.

Стратегия компании	Задачи	Целевой показатель
Обеспечить конкурентное преимущество компании на рынке СМР	Продолжать работу на месторождениях ЯНАО, на которых компания работает в настоящее время, осваивать новые месторождения.	3-4 новых договора в год
	Модернизация производственного парка	Замена всей устаревшей техники: Транспортные средства - д.б. не старше 8 лет, Спецтехника - не старше 10 лет
	Рост производительности труда	Обеспечить опережающий рост выручки по сравнению с ростом численности
	Обеспечить высокий уровень промбезопасности	Недопущение несчастных случаев
	Оптимизировать расходы	Снижение доли себестоимости работ в сумме выручки на 1-2 % в год
Обеспечить развитие организации	Увеличить объем реализации	Рост не менее 10 % в год с достижением целевого уровня к 2030 году 2,5 млрд.
	Расширение территории выполнения СМР за пределы ЯНАО	Снижение доли выручки в ЯНАО в общей сумме выручки на 3-5 % в год
	Расширение номенклатуры - ремонт и содержание дорог, грузоперевозки, пассажирские перевозки, обустройство интерьеров	Снижение доли выручки от СМР в общей сумме выручки на 2-3 % в год
	Увеличение транспортного парка и парка спецтехники	3-5 единиц в год
Укрепление финансовой системы организации	Внедрение системы планирования и бюджетирования на основе программы "Бит-Финанс"	Полная автоматизация процессов планирования, бюджетирования и управленческого учета в 2023 году.
	Оптимизация кредиторской задолженности	Снижение доли краткосрочной кредиторской задолженности до 25 % от валюты баланса
	Привлечение долгосрочных источников финансирования	Выпуск облигаций со сроком размещения 3-5 лет в объеме 500 млн руб. до 2025 года

Деловой стратегией развития бизнеса строительной компании «СибАвтоТранс» является создание высокоэффективной и высокодоходной компании, способной в качестве Генерального подрядчика реализовать проекты любой сложности для предприятий, добывающих и транспортирующих нефть и газ, предприятий нефтеперерабатывающей и нефтехимической отрасли, в первую очередь в сфере инженерной подготовки объектов нефтяных и газовых месторождений, дорожно-строительные работы и сооружения зимних дорог.

Один из новых стратегических ориентиров — укрепление позиций ООО «СибАвтоТранс», закрепиться в лидерстве топ-5 самых крупных публичных строительных компаний с опытом производства работ в условиях Крайнего Севера.

ООО «СибАвтоТранс» делит почетное первое место с пятью другими подрядчиками — по итогам оценки эффективности деятельности контрагентов-подрядчиков ПАО «Газпром нефть» в 2020 году по услуге «СМР Объектов инженерной подготовки и дорог месторождений нефти и газа»

Другой стратегический ориентир — это максимизация показателя фактической прибыли. Стратегия предполагает, что добиться этого можно за счет эффективного управления себестоимости строительно-монтажных работ, планируемой на основе эффекта разработанных организационно-технических мероприятий.

Конкурентное преимущество компании лежит в основе ее успешной деятельности на рынке.

Основой эффективной деятельности компании в долгосрочной перспективе является устойчивое конкурентное преимущество, низкие издержки и дифференциация продукта. Значимость сильной и слабой стороны компании определяется ее способностью максимально (по сравнению с конкурентами) снизить издержки и добиться большей дифференциации своего продукта по сравнению с продуктами конкурентов.

Стратегии лидерства в минимизации издержек и дифференциации ориентированы на получение конкурентного преимущества в рамках широкого круга сегментов отрасли.

Для реализации **конкурентной стратегии** Компания планирует внедрить в систему работы получения альтернативных смет, предложений по технологии работ и организации строительства для последующего их использования при разработке технико-экономического обоснования (бизнес-плана) строительного проекта. Маркетинговая стратегия - процесс планирования и реализации различных маркетинговых мероприятий компании «СибАвтоТранс», направленных на достижение поставленных перед компанией целей.

Маркетинговая стратегия компании «СибАвтоТранс» является составным элементом общей стратегии компании, определяя основные направления деятельности компании на рынке в отношении потребителей и конкурентов. В соответствии с корпоративной стратегией Маркетинговая стратегия отнесена к монономенклатурному типу, при котором практически из всего широкого диапазона строительно-монтажных работ «СибАвтоТранс» отдает предпочтение в первую очередь инженерной подготовке объектов нефтяных и газовых месторождений, сооружения дорог, и СМР, что позволит избежать высокой степени финансовых и имиджевых рисков при выполнении комплекса работ.

Главными целями маркетинговой стратегии компании «СибАвтоТранс» является увеличение объема реализации услуг, увеличение прибыли, увеличение доли рынка, лидерство в своем сегменте, что отражается в миссии компании- быть в авангарде развития нефтяной и газовой промышленности в области строительства.

Маркетинговая стратегия строительной компании «СибАвтоТранс» заключается в концентрации на моносегментном рынке строительства на территории Новопортовского, Русского, Западно-Чатылькинского нефтегазоконденсатных месторождений в ЯНАО, в сфере инженерной подготовки, СМР и дорожно-строительных работ на объектах нефтяных и газовых месторождений.

Социальная стратегия компании «СибАвтоТранс» направлена на систему стратегических решений, затрагивающих состав коллектива, содержание и условия работы его членов.

Социальная стратегия играет важную роль развития компании в целом, через нее пропускаются все остальные решения, носящие стратегический характер и существенно влияют на конечный результат принятия решений.

Основой развития компании являются люди, коллектив организации. Состав и структура коллектива соответствует стратегическим задачам организации. Наиболее действенными рычагами управления коллективом являются преемственность кадров и рост квалификации линейного персонала.

В рамках социальной стратегии проводится постоянное повышение квалификации персонала, и создание «резерва» на замещение руководящих должностей из числа сотрудников организации.

Компания стремится обеспечить своих сотрудников достойными социально-бытовыми условиями: комфортными условиями труда и отдыха, повышая трудоспособность коллектива, уровень доверия, способствует улучшению профессионального климата в коллективе.

Объемы контрактов, реализуемых обществом, постоянно растут, что требует постоянного контроля над оборотными средствами для их выполнения. В том числе растет объем контрактов от ключевого клиента ПАО «Газпромнефть» и его дочерних обществ. Стратегия Эмитента предполагает диверсификацию по заказчикам, но не в ущерб многолетнему успешному опыту сотрудничества с ПАО «Газпромнефть» и его дочерними обществами. Поэтому существенная диверсификация по заказчикам планируется при направлении средств полученных от облигационного выпуска для реализации контрактов с новыми заказчиками. При этом общество убеждено, что качественная реализация контрактов от дочерних обществ ПАО «Газпромнефть», как предприятия из списка системообразующих в экономике РФ, должно оставаться в приоритете деятельности общества, поскольку отвечает как его бизнес-интересам, так и национальным интересам. Программы строительства по обустройству месторождений рассчитаны до 2035 года, что позволяет Компании осуществлять долгосрочное планирование.

1.4. Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность. Рынок и рыночные позиции Эмитента. Конкуренты Эмитента.

Нефтегазовая промышленность – это глобальная, стратегически важная отрасль для российской экономики, что в определяющей мере обеспечивает как функционирование всех других отраслей, так и степень благосостояния нашего населения.

Благосостояние играет важную роль в планомерном экономическом развитии страны, в ее безопасности, энергетической независимости, в сельском хозяйстве и других отраслях.

Почти 95% нефти и газа, добываемого на территории России, приходится на 8 предприятий нефтегазового комплекса. ПАО «Газпромнефть» занимает 4 место по добыче жидких углеводородов, и входит в тройку лидеров по объему переработки. ПАО «Газпромнефть» является дочерней компанией российского энергетического гиганта «Газпром».

Нефтегазовый комплекс – одна из важнейших составляющих топливно-энергетической базы России. Стратегия его развития определяет особенности нефтегазовой отрасли и прогнозные показатели, а также систему взаимосвязанности решений по повышению энергетической независимости и безопасности государства, импортно-экспортной политики и возможностей нефтегазодобывающей отрасли.

Нефтегазовая отрасль является одной из наиболее значимых на мировом рынке, несмотря на популяризацию эко-мышления и альтернативных источников энергии.

В народном хозяйстве России нефтяная, газовая и нефтеперерабатывающая отрасли промышленности являются одними из ведущих, поскольку продукты переработки нефти, природный и сопутствующий (нефтяной) газ в растущих размерах идут на производственные нужды.

Увеличивается значение нефти и газа, причем не только как источников энергии, но и в качестве ценного сырья для промышленности органического синтеза.

Нефтяная, газовая отрасли в комплексе обеспечивают народное хозяйство Российской Федерации эффективными видами топлива. Без нефти и газа сложно представить современные производства – металлургическое, машиностроительное, химическое и многие другие.

Развитию современной нефтепереработки сегодня способствует ряд факторов. Во-первых, рост экономики по регионам мира. Развивающиеся страны потребляют все больше и больше топлива. С каждым год их потребности в энергоносителях растут в геометрических прогрессиях.

В условиях резко возросшего спроса на нефте- и газо-продукты возросла актуальность разработки новых нефтегазоконденсатных месторождений, поскольку нефть и газ являются основными в энергетическом обеспечении отраслей и обладают способностью исчерпываться.

В связи с этим, специализация ООО «СибАвтоТранс» на работах по обустройству кустовых площадок новых месторождений, дает организации гарантированные объемы строительно-монтажных работ. Программа развития Новопортовского, Южно-Каменномысского, Малоямальского, Западно-Чатылькинского и Чатылькинского месторождения рассчитана до 2030-2035 года.

В 2022 году ООО «СибАвтоТранс» начал работу на Муравленковском, Тазовском, Крайнем, Восточно-Пякутинском, Бованенковском месторождениях. Ведутся переговоры по работе на Русском, Новогоднем, Харасавэйском месторождениях. Таким образом, Компания осуществляет деятельность на рынке с высоким порогом входа и имеет возможность для долгосрочного планирования, поскольку освоение нефтегазовых ресурсов региона основными компаниями отрасли имеет стратегический характер.

Деятельность компании имеет особую актуальность и с экологической точки зрения. В 2021-2023 годах ООО «СибАвтоТранс» выполняет масштабные работы по крупному экологическому проекту, проводимому ООО «Газпромнефть-Ямал» - обустройство оленьих переходов для свободной миграции стада оленей через магистральные нефте- и газопроводы.

Драйверы спроса – производственная программа ПАО «Газпромнефть», цена на нефть и газ.

Драйверы предложения – наличие свободных производственных и кадровых ресурсов.

Конкурентные преимущества ООО «СибАвтоТранс»:

- Наличие допуска СРО на проектные работы
- Наличие допуска СРО на инженерные изыскания

- Наличие допуска СРО на строительные работы 3 уровня ответственности (стоимость работ по договору до 3 млрд. руб.)
- Наличие лицензии на пассажирские перевозки (необходимо для доставки работников к месту/ от места работы)
- Наличие квалифицированных сотрудников в количестве 330 человек. Работники компании по направлению деятельности обучены, имеют необходимые сертификаты и удостоверения.
- Наличие собственного парка автотранспорта и спецтехники в количестве 74 единиц на территории ЯНАО, что с учетом отсутствия транспортной доступности является значительным конкурентным преимуществом.
- Наличие опорной производственной базы в г. Ноябрьск (мастерская, кислородная станция, полевой склад горючего на 1000 м3 и т.д.).
- Наличие аттестованной лаборатории грунтов.
- Наличие инфраструктуры – вахтовые городки, столовые для обеспечения условий проживания и питания работников.
- Высокий уровень производственной безопасности и охраны труда, наличие медицинской лицензии и медицинского кабинета.
- Организация является аккредитованной подрядной организацией ПАО «Газпромнефть» (возможность участия в закрытых конкурсах).
- Положительный опыт исполнения договоров для дочерних предприятий ПАО «Газпромнефть».

Основные конкуренты ООО СибАвтоТранс» в ЯНАО:

- ООО «Стройфинансгрупп»
- ООО «ТалСпецСтрой»
- АО «Автодорстрой»
- ООО «НижневартовскДорСервис».

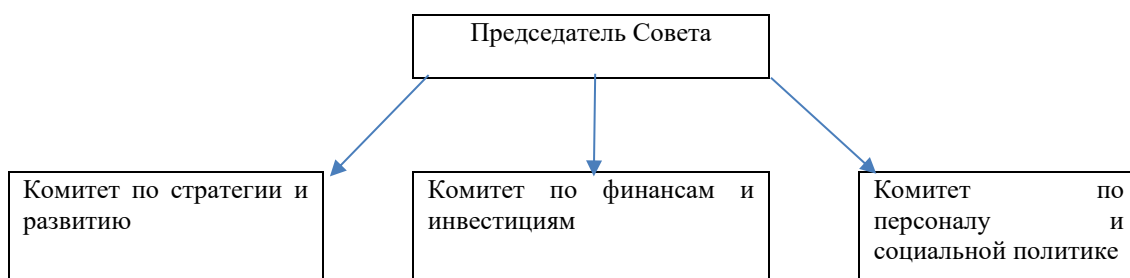
1.5. Описание структуры участников эмитента, имеющее по мнению эмитента значение для принятия инвестиционных решений.

Единственным участником ООО «СибАвтоТранс» является Коршунов Владимир Анатольевич. Эмитент не имеет подконтрольных организаций и зависимых обществ.

1.6. Указывается структура участников, сведения об органах управления и сведения о руководстве Эмитента

1. Органами управления ООО «СибАвтоТранс» являются Общее собрание участников и Единоличный исполнительный орган (Директор). Согласно Устава, Совет директоров в ООО «СибАвтоТранс» отсутствует. Вместе с тем, в организации существует Управленческо-консультативный совет, в который входят как работники организации, так и независимые консультанты.

Структура и состав Управленческо-консультативного совета



Директором ООО «СибАвтоТранс» является Коршунов Владимир Анатольевич.

Основные данные о ключевом персонале приведены в таблице ниже:

Должность	ФИО	Образование	Стаж работы в	Стаж за 5 лет
Директор	Коршунов Владимир Анатольевич	Высшее. Инженер. Электрификация сельского хозяйства.	3 года	2017-2020 - ООО "Трансойл" Главный инженер. 2020- наст. Время - ООО "СибАвтоТранс", директор
1-й заместитель директора, главный инженер	Григорьев Сергей Владимирович	Высшее. Инженер. Промышленная теплоэнергетика	3 года	2017-2019- АО "Тюменнефтегаз, Руководитель проекта, 2019-2020- ООО "Серовскнефть", начальник отдела подготовки производства, 2020- наст. Время- ООО "СибАвтоТранс", 1-й заместитель директора, главный инженер
Финансовый директор	Руднев Вячеслав Эрнстович	Высшее. Экономист. Бухгалтерский учет в промышленности	3 года	2016-2019 - ООО "Заволжский элеватор", директор, 2019-наст. Время - ООО "СибАвтоТранс", финансовый директор
Зам. Директора по развитию (Западно-Чатылькинское месторождение)	Гуранов Алексей Владимирович	Высшее. Инженер. Электротехнологические установки и системы	2,5 года	2017-2018 - ООО "Саратовский арматурный завод", мастер участка, 2018-2020- ООО "СЭПО-Авто", начальник механосборочного цеха, 2020- наст. Время - ООО "СибАвтоТранс", заместитель директора по развитию
Главный бухгалтер	Федотова Елена Владимировна	Высшее. Математик. Прикладная математика	7 месяцев	2017-2019- ООО "ВЦМ-Волга", Начальник отдела оперативного учета, 2020- ООО "Саратовэлектросетьремонт" - заместитель главного бухгалтера, 2021-2022- ООО "Мелодия здоровья", главный бухгалтер, 2022 - наст. Время - ООО "СибАвтоТранс", главный бухгалтер
Начальник юридического отдела	Головченко Лидия Николаевна	Высшее. Юрист. Юриспруденция	3,5 года	2018 год - ООО "Энгельсский резервуарный завод, юрист, 2018-2019 год - ООО "Сарметкон", юрист, 2019 год - наст. Время - ООО "СибАвтоТранс", начальник юридического отдела
Главный механик	Курышов Юрий Михайлович	Высшее. Инженер-механик. Автомобилестроение и автосервис	4 года 9 мес.	2018 год-наст. Время - ООО "СибАвтоТранс", главный механик

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

Информация о присвоенных Эмитенту рейтингах приведена в следующей таблице:

Рейтинговое агентство	Рейтинг	Прогноз	Дата присвоения	Ссылка на соответствующую страницу на сайте рейтингового агентства
Национальные Рейтинговое Агентство (НРА)	BB- ru	Стабильный	02.09.2022	https://www.national.ru/ru/press_release/65206/722843

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

2.1. Операционная деятельность Эмитента в динамике за последние 3 года

В структуре текущей деятельности основная доля продаж приходится на строительные-монтажные работы, которые составляют более 70 % выручки предприятия.

Структура выручки по видам	2019 г.		2020 г.		2021 г.		9 мес. 2022		Динамика 9 мес 2022/9 мес 2021
	Сумма без НДС, млн. руб.	Доля в выручке, %	Сумма без НДС, млн. руб.	Доля в выручке, %	Сумма без НДС, млн. руб.	Доля в выручке, %	Сумма без НДС, млн. руб.	Доля в выручке, %	
42.99 Строительство прочих инженерных сооружений, не включенных в другие группировки	86	50,6%	729	77,1%	621	80,5%	614	72,3%	150,1%
49.41 Деятельность автомобильного грузового транспорта	60	35,3%	143	15,1%	85	11,0%	172	20,3%	264,6%
56.29 Деятельность предприятий общественного питания по прочим видам организации	24	14,1%	26	2,8%	28	3,6%	29	3,4%	152,6%
77.39.2 Аренда и лизинг прочих машин и оборудования, не включенных в другие			47	5,0%	37	4,9%	34	4,0%	136,0%
Итого	170	100,0%	945	100,0%	771	100,0%	849	100,0%	163,9%

Несмотря на сложную экономическую обстановку, за 9 мес. 2022 года ООО «СибАвтоТранс» добился роста выручки по сравнению с аналогичным периодом 2021 года на 63,9 %, по автотранспортным услугам выручка выросла в 2,6 раза.

Среди расходов выделяются прямые производственные и накладные расходы.

Прямые производственные расходы являются «условно-переменными» и зависят от объема выполняемых работ и услуг.

В структуру прямых производственных расходов ООО «СибАвтоТранс» по текущей деятельности включены ГСМ, запчасти, услуги субподрядных организаций, фонд оплаты труда производственных рабочих, расходы на проживание и питание работников, командировочные расходы.

Основная доля прямых производственных расходов приходится на фонд оплаты труда производственных рабочих – в среднем на срок рассмотрения Проекта они составляют 39 % от общих прямых производственных расходов по текущей деятельности и материальные расходы – 34 %.

Расходы на проживание и питание работников – 8 %, командировочные расходы – 5 %, услуги субподрядных организаций – 14 %.

Накладные расходы включают в себя коммерческие и управленческие расходы: ФОТ административно-управленческого персонала, арендные платежи, расходы на почту, связь, интернет, транспортные расходы, обслуживание транспортных средств, услуги банков и другие статьи.

Информация о размере выручки и прибыли, полученной Эмитентом в результате операционной деятельности приведена в главе 2.2. настоящего Инвестиционного меморандума.

2.2 Оценка финансового состояния Эмитента в динамике за последние 4 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

Ниже представлена динамика основных финансовых показателей за последние 5 лет.

	2017	2018	2019	2020	2021
БАЛАНС					
Валюта баланса	16 929	38 157	201 908	543 432	640 980
Собственный капитал	210	4 656	9 141	21 605	76 980
Запасы	0	3 768	59 862	87 466	197 765
Основные средства	1 494	10 451	72 854	258 516	207468
Дебиторская задолженность	12 042	22 449	58 263	159 354	190 178
Денежные средства и эквиваленты	3 047	1 228	2 317	407	7 649
Кредиторская задолженность	16 719	19 001	50 898	200 364	336 778
Финансовый долг	0	14 500	80 371	96147	111446
ОТЧЁТ О ПРИБЫЛЯХ					
Выручка		70 231	170 148	945 344	771 044
Валовая прибыль		14 030	82 649	356 379	531 401
<i>Валовая рентабельность</i>		20.0%	48.6%	37.7%	68.9%
Операционная прибыль		5 780	4 087	22 741	52 900
<i>Операционная рентабельность</i>		8.2%	2.4%	2.4%	6.9%
Чистая прибыль		4 356	4 485	12 464	55 375
<i>Чистый долг/операционная прибыль</i>		2.3	19.1	4.2	2.0

Источник: данные компании

Показатель Чистый долг/операционная прибыль рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Чистый долг/операционная прибыль} = (\text{Финансовый долг} - \text{Денежные средства и их эквиваленты}) / \text{Операционная прибыль}.$$

Показатель Финансовый долг рассчитывается следующим образом:

$$\text{Финансовый долг} = \text{Краткосрочные кредиты и займы} + \text{Долгосрочные кредиты и займы}$$

Показатель валовая рентабельность рассчитывается следующим образом:

$$\text{Валовая рентабельность} = \text{Валовая прибыль} / \text{Выручка}$$

Показатель операционная рентабельность рассчитывается следующим образом:

$$\text{Операционная рентабельность} = \text{Операционная прибыль} / \text{Выручка}$$

Деятельность Компании является рентабельной.

В целом финансовое положение Компании характеризуется положительной динамикой валюты баланса и позитивной динамикой торговых оборотов с перспективами дальнейшего роста. Устойчивый спрос на услуги Компании позволяет ей наращивать клиентскую базу, обеспечивая осуществление процентных платежей по привлечённым средствам.

Данные о финансовом результате за 9 месяцев 2022 года в сравнении с данными за аналогичный период прошлого года и изменение валюты баланса за 9 месяцев 2022 приводится ниже.

	12М 2021	9М 2022	к-н-г
БАЛАНС			
Валюта баланса	640 980	686 855	7.2%
Собственный капитал	76 980	227 424	195.4%
Запасы	197 765	311 467	57.5%
Основные средства	207468	248220	19.6%
Дебиторская задолженность	190 178	102345	-46.2%
Денежные средства и эквиваленты	7 649	5 516	-27.9%
Кредиторская задолженность	336 778	350 894	4.2%
Финансовый долг	111446	10	-100.0%
	9М 2022	9М 2021	г/г
ОТЧЁТ О ПРИБЫЛЯХ			
Выручка	848 697	517 948	63.9%
Валовая прибыль	442 525	369 688	19.7%
<i>Валовая рентабельность</i>	52.1%	71.4%	-19.2 п.п.
Операционная прибыль	26 397	29 853	-11.6%
<i>Операционная рентабельность</i>	3.1%	5.8%	-2.7 п.п.
Чистая прибыль	8 011	33 262	-75.9%

Источник: данные компании

Эмитент по итогам 9М 2022 года, несмотря на сложный период для экономики, сумел резко нарастить выручку на 63,9% по отношению к аналогичному периоду 2021 года. Операционная прибыль сохранилась вблизи от прошлогодних уровней. По мере роста бизнеса произошло увеличение запасов (на 57,5%), а также, незначительно, кредиторской задолженности (на 4,2%). Дебиторская задолженность снизилась на 46,2% по отношению к концу 2021 года. Компания резко сократила долговую нагрузку, рассчитавшись по доминирующему объёму привлечённых ранее средств, что позволяет привлекать новые займы на различных условиях, управляя как ставкой, так и дюрацией долга.

Динамика показателей рентабельности Эмитента по годам приводится далее:

	2018	2019	2020	2021
<i>ROIC</i>	24.1%	3.7%	15.5%	22.5%
<i>ROA</i>	11.4%	2.2%	2.3%	8.6%
<i>ROE</i>	93.6%	49.1%	57.7%	71.9%
<i>Чистая рентабельность</i>	6.2%	2.6%	1.3%	7.2%

По итогам 2021 года произошло значительное увеличение уровней рентабельности бизнеса.

Формулы расчёта указанных коэффициентов приводятся далее:

$$ROIC = \frac{\text{Операционная прибыль} \cdot (1 - \text{Ставка налога на прибыль, на момент расчёта равна } 20\%)}{\text{Финансовый долг} + \text{Капитал}}$$

$$ROA = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}}$$

$$ROE = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Капитал}}$$

$$ROS = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}}$$

Благодаря активным усилиям менеджмента Эмитента по поиску контрагентов-поставщиков, согласных на длительные рассрочки по договорам поставки, Эмитенту удалось показать активное развитие в условиях ограниченных размеров оборотных средств и собственного капитала. Значительное увеличение количества и удельного веса соответствующих договоров, предусматривающих длительные сроки оплаты со стороны Эмитента, нашло отражение в значительном увеличении сроков оборачиваемости кредиторской задолженности.

	2018	2019	2020	2021
Оборачиваемость запасов	37.3	5.3	12.8	5.4
<i>в днях</i>	<i>10</i>	<i>68</i>	<i>28</i>	<i>68</i>
Оборачиваемость дебиторской задолженности	4.1	4.2	8.7	4.4
<i>в днях</i>	<i>90</i>	<i>87</i>	<i>42</i>	<i>83</i>
Оборачиваемость кредиторской задолженности	3.1	2.5	4.7	0.9
<i>в днях</i>	<i>116</i>	<i>146</i>	<i>78</i>	<i>409</i>

Указанные коэффициенты рассчитаны по следующим формулам:

Оборачиваемость запасов=Выручка/((Запасы на конец периода + Запасы на начало периода)/2))

Оборачиваемость дебиторской задолженности=Выручка/((Дебиторская задолженность на начало периода + Дебиторская задолженность на конец периода)/2)

Оборачиваемость кредиторской задолженности=Себестоимость/((Кредиторская задолженность на начало периода + Кредиторская задолженность на конец периода)/2)

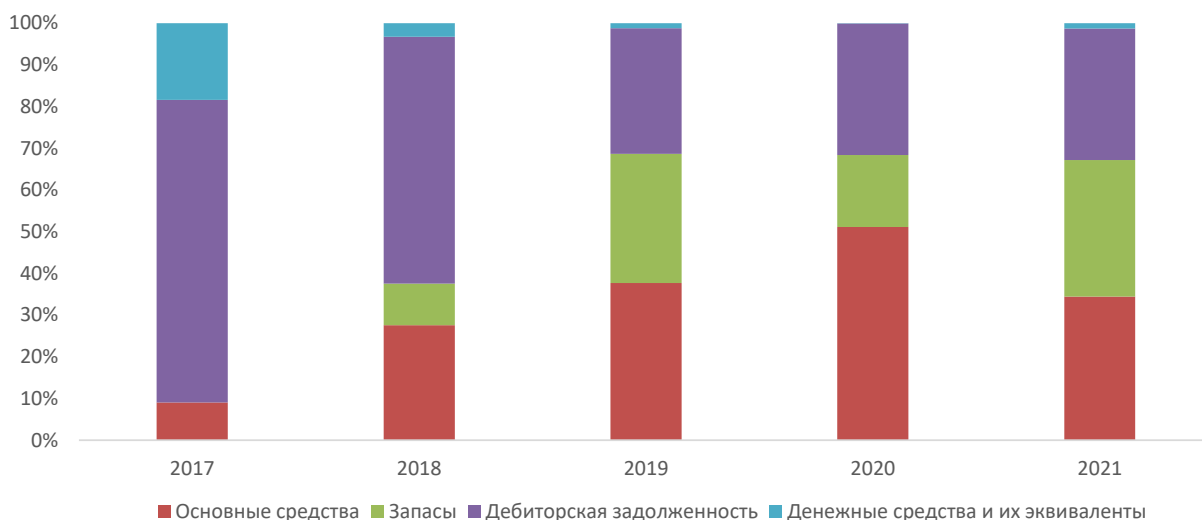
Значение в днях рассчитывается путём деления числа 365 (число календарных дней в году) на величину соответствующего коэффициента оборачиваемости.

Информация о мерах, предпринимаемых Эмитентом для сокращения факторов, которые негативно влияют на финансовые показатели Эмитента, приведена в 3.4 настоящего Инвестиционного меморандума.

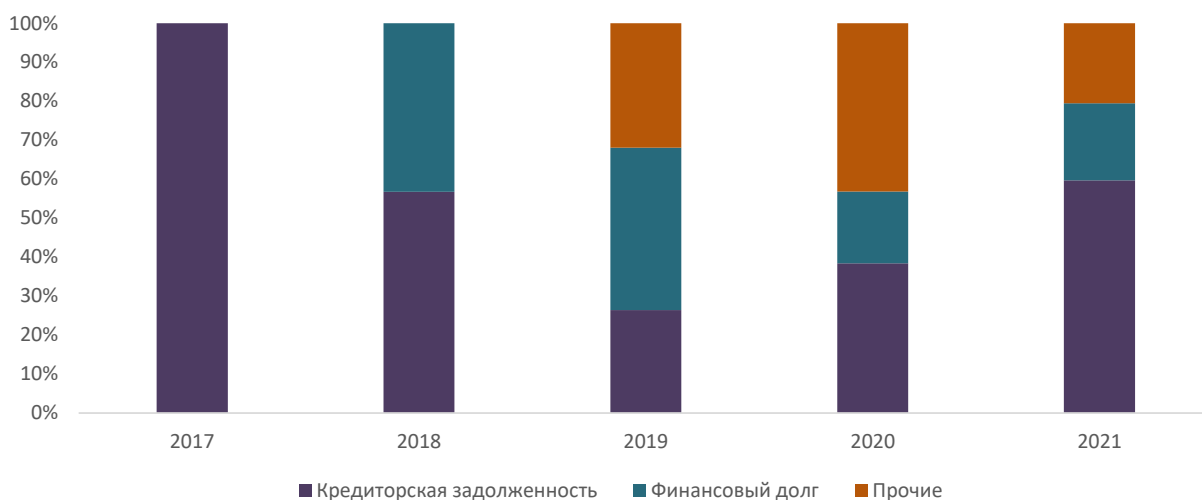
Бухгалтерская (финансовая) отчётность Эмитента размещена на портале Интерфакс-ЦРКИ: <https://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=38753>.

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

Активы Эмитента сформированы, в основном, запасами, основными средствами и дебиторской задолженностью.



Обязательства Эмитента представлены, главным образом, кредиторской задолженностью, краткосрочными и долгосрочными кредитами и займами (финансовым долгом) и прочими обязательствами, которые являются лизинговыми обязательствами – Эмитент осуществил значительные приобретения техники в лизинг под исполнение контрактов со структурами ПАО Газпром нефть.



Капитал Эмитента на конец 6М 2022 года составляет 227,4 млн рублей, в его структуре доминирует нераспределённая прибыль (Уставный капитал составляет 80 471 тыс. рублей).

2.4. Кредитная история Эмитента за последние 3 года

Эмитент использует банковское кредитование, лизинг, банковские гарантии и факторинг. Фактов просрочки выплат по обслуживанию долга не было.

2.4.1. Портфель займов Эмитента:

- Кредит с господдержкой Сбербанк на сумму 9 465 тыс. руб. от 19.06.2020, закрыт 31.03.2021
- Кредит с господдержкой Сбербанк на сумму 6 284 тыс. руб. от 16.07.2020, закрыт 15.07.2021
- Кредит с господдержкой Сбербанк на сумму 45 898 тыс. руб. от 24.03.2021, закрытие 23.09.2022

2.4.2. Лизинг транспортных средств

Наименование лизингодателя	Предмет лизинга	Номер договора	Дата договора	Срок договора, месяце	Дата окончания договора лизинга	Стоимость имущества, тыс. руб.	Сумма договора лизинга, тыс. руб.	Остаток лизинговых платежей к выплате на текущую дату, тыс. руб.
ЗАО «Южноуральский лизинговый центр»	Самосвал Mercedes-Benz Actros 3 3341 АК- 3 шт.	Л-1408	05.03.2020	36	15.03.2023	30 690,0	38 078,5	2 169,3
ООО «Альфаомобиль»	Самосвал Mercedes-Benz Actros 3 3341 АК- 1 шт.	03810-ОМС-20-АМ-Л	11.03.2020	36	31.03.2023	10 230,0	12 811,7	909,7
ООО «Альфаомобиль»	Самосвал Mercedes-Benz Actros 3 3341 АК- 1 шт.	03809-ОМС-20-АМ-Л	11.03.2020	36	31.03.2023	10 230,0	12 811,7	909,7
АО «ВТБ Лизинг»	Автомобиль Toyota Hilux	АЛ-159057/02-20 СРТ	08.04.2020	36	24.04.2023	3 063,0	3 623,7	274,1
ЗАО «Южноуральский лизинговый центр»	Тягач Volvo FM 6*6 с полуприцепом	Л-1442	23.06.2020	36	05.07.2023	10 600,0	12 877,6	1 738,8
ЗАО «Южноуральский лизинговый центр»	Полуприцеп-тяжеловоз ППВ-60	Л-1483	15.09.2020	36	05.11.2023	3 955,0	4 884,5	1 229,9
ООО "Эксперт-Лизинг"	Соболь	Л-04-11/20	27.11.2020	36	11.12.2023	1 329,1	1 614,2	454,0
АО «ВТБ Лизинг»	Передвижная рем. Мастерская	АЛ-159057/03-20 СРТ	18.12.2020	35	21.11.2023	7 112,6	8 233,4	2 232,6
АО "ВТБ Лизинг"	Рено Дастер	АЛ 159057/04-21	24.12.2021	36	26.12.2024	1 530,0	1 866,4	1 122,1
АО "ВТБ Лизинг"	Рено Дастер	АЛ 159057/05-21	24.12.2021	36	26.12.2024	1 530,0	1 866,4	1 122,1
ООО "Интерлизинг"	SHANTUI SD16	ЛД-78-7888/21	16.12.2021	24	01.12.2023	4 770,0	5 644,5	2 094,3
ООО "Интерлизинг"	SHANTUI SD16	ЛД-78-7875/21	16.12.2021	24	01.12.2023	4 770,0	5 644,5	2 094,3
ООО "Интерлизинг"	SHANTUI SD16	ЛД-78-7864/21	16.12.2021	24	01.12.2023	5 090,0	6 022,9	2 234,7
ООО "Интерлизинг"	MERCEDES BENZ ACTROS 3341AK	ЛД-78-7906/21	16.12.2021	24	01.12.2023	10 470,0	12 100,9	4 469,3
ООО "Интерлизинг"	MERCEDES BENZ ACTROS 3341AK	ЛД-78-7896/21	16.12.2021	24	01.12.2023	10 330,0	11 939,1	4 409,3
ООО "Интерлизинг"	MERCEDES BENZ ACTROS 3341AK	ЛД-78-7894/21	16.12.2021	24	01.12.2023	10 330,0	11 939,1	4 409,3
ООО "Интерлизинг"	MERCEDES BENZ ACTROS 3341AK	ЛД-78-7893/21	16.12.2021	24	01.12.2023	10 240,0	11 835,1	4 370,7
ООО "Интерлизинг"	MERCEDES BENZ ACTROS 3341AK	ЛД-78-7891/21	16.12.2021	24	01.12.2023	10 450,0	12 077,8	4 460,8
ООО "Интерлизинг"	СОБОЛЬ ГАЗ-231073	ЛД-78-7873/21	16.12.2021	24	01.12.2023	860,0	996,2	367,6
ООО "Интерлизинг"	Автокран КС-55732	ЛД-78-4659/22	18.08.2022	36	01.08.2025	9 410,0	12 110,0	9 535,5
ООО "Интерлизинг"	Тягач Volvo FM 6*6	ЛД-78-4660/22	18.08.2022	36	01.08.2025	15 910,0	20 045,0	15 757,2
ООО "Интерлизинг"	Автокран КС-55732	ЛД-78-4678/22	18.08.2022	36	01.08.2025	9 845,0	12 669,0	9 978,1
ИТОГО:						182 744,7	221 692,2	76 343,1

- 18 договоров лизинга (Сбербанк-лизинг, Эксперт-лизинг, Южно-Уральский лизинговый центр, Балтийский лизинг, БМВ-лизинг, Мерседес Бенц Файненшл Сервисес Рус) закрыты

2.4.3. Банковские гарантии

- Банковская гарантия возврата аванса ПАО «Абсолют-банк» на сумму 84 515 тыс. руб. от 23.07.2021 г. в пользу АО «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз» - погашена.
- Банковская гарантия возврата аванса АО «Банк Россия» на сумму 68 417 тыс. руб. от 28.03.2022 г. в пользу АО «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз» - погашена
- Банковская гарантия возврата аванса АО «Альфа-банк» на сумму 15 000 тыс. руб. от 18.11.2022 в пользу ООО «Меретояханефтегаз» - до 30.09.2023 г.

2.4.4. Факторинг

- Договор факторинга с ООО «ВТБ-Факторинг» бессрочный, безрегрессный, действует по договорам с АО «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз» и ООО «Газпромнефть-Ямал». Лимит – 270 млн руб. (250 млн. – АО «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз», 20 млн. ООО «Газпромнефть-Ямал»). Фактическая загрузка лимита на 01.01.2023 – 45 млн. руб. (АО «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз»).

2.5. Основные кредиторы и дебиторы Эмитента

Основные дебиторы и кредиторы на 30.09.2022г. приведены в таблице:

Основные дебиторы	Доля в дебиторской задолженности
ООО "ГАЗПРОМНЕФТЬ ИТО"	2%
ООО "ГАЗПРОМНЕФТЬ-АВТОМАТИЗАЦИЯ"	5 %
ООО "НИИ ЭИРИПР"	10%
АО "ГАЗПРОМНЕФТЬ-ННГ"	31%
ООО "ГПН-РАЗВИТИЕ"	3 %
ООО "РУВМР"	4%
ООО "СТРОЙПРОЕКТСЕРВИС"	15%
Основные кредиторы	Доля в кредиторской задолженности
ООО "ГАЗПРОМНЕФТЬ - СНАБЖЕНИЕ"	3%
ООО "ПАТРИОТ СМ"	10%
ООО "СТРОЙСЕРВИС"	11%
ООО "ТД "ТИТАН ТЕХНИКА"	2%
ООО "ТРАНСОЙЛ"	33%
ООО "ВОЛГА-ПЕТРОЛЕУМ"	11%

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

На текущий момент Эмитент не участвует в судебных процессах, которые могут существенно повлиять на финансовое состояние Эмитента.

3. СВЕДЕНИЯ О РАЗМЕЩАЕМЫХ ЦЕННЫХ БУМАГАХ ЭМИТЕНТА И ИСПОЛНЕНИИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ДАННЫМ ЦЕННЫМ БУМАГАМ

3.1. Основные сведения о размещаемых (размещённых) Эмитентом ценных бумагах, в отношении которых составлен инвестиционный меморандум.

Эмиссионные документы по выпуску ценных бумаг (регистрационный номер 4B02-01-00677-R-001P от 26.12.2022) размещены на портале Интерфакс-ЦРКИ:
<https://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=38753>

По выпуску предусмотрена возможность досрочного погашения Биржевых облигаций по требованию их владельцев. Владельцы Биржевых облигаций вправе предъявить их к досрочному погашению в случае утраты Эмитентом статуса аккредитованного подрядчика ПАО «Газпром нефть» (далее также - Событие). Эмитент в течение срока обращения Биржевых облигаций обязуется раскрывать на странице Эмитента в сети Интернет (<https://stroygazneft.ru/investors/>) информацию о действующем статусе Эмитента как аккредитованного подрядчика ПАО «Газпром нефть». Информация об утрате указанного статуса раскрывается Эмитентом не позднее 1 (одного) рабочего дня с даты наступления События. Моментом наступления указанного События является получение Эмитентом уведомления от ПАО «Газпром нефть» об утрате статуса аккредитованного подрядчика либо единовременное расторжение всех действующих договоров с ПАО «Газпром нефть» и дочерними компаниями ПАО «Газпром нефть».

3.2 Цели эмиссии ценных бумаг и планы по направлению полученных от размещения ценных бумаг денежных средств

Денежные средства, полученные в результате размещения выпуска биржевых облигаций в объеме 200 000 000 рублей, Эмитент намерен использовать для расширения существующего бизнеса за счёт увеличения перечня выполняемых работ и увеличения списка объектов. Непосредственными основными направлениями использования ликвидности станет закупка материалов и ГСМ.

3.3 Источники исполнения обязательств по ценным бумагам

Исполнение обязательств по ценным бумагам планируется за счёт денежного потока от операционной деятельности Эмитента.

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.

Анализ рисков при финансировании развития Эмитента показывает следующие возможные причины рисков, их сущность, а также методы компенсации и снижения рисков.

Матрица рисков деятельности Эмитента:

Риски	Причина появления риска	Сущность риска	Методы компенсации и снижения риска
1. Отраслевой риск	Снижение потребности в энергетическом оборудовании	Падение уровня продаж	Риск <i>низкий</i> , так как строительные дорожные работы для нефтегазового сектора остаются сравнительно слабо цикличным видом работ и будут производиться по мере ввода новой ресурсной базы в эксплуатацию.

Риски	Причина появления риска	Сущность риска	Методы компенсации и снижения риска
2. Валютный риск	Ухудшение экономической ситуации в стране	Рост курса доллара и евро по отношению к рублю	Риск <i>низкий</i> , так как лишь сравнительно небольшая часть оборудования приобретается за валюту. Валютный долг на балансе компании отсутствует.
3. Финансовые риски	Рост инфляции, удорожание статей расходов	Снижение прибыли	Степень риска – <i>низкая</i> . Формат деятельности и маржинальность позволяют в существенной мере демпфировать неблагоприятное инфляционное воздействие, инфляция для сектора менее характерна, нежели циклические колебания стоимости сырья и ставок аренды техники.
4. Маркетинговый риск	Низкий уровень продаж	Снижение прибыли	Риск <i>присутствует</i> . В то же время сформированная система маркетинга в Компании-Эмитенте и её репутация в отрасли позволяют его нивелировать.
5. Конкурентный риск	"Недружественные" действия конкурентов	Снижение продаж	Риск <i>низкий</i> , так как Эмитент длительное время работает на рынке, а благодаря высоким порогам входа прямая конкуренция невысока.
6. Административный риск	Увеличение текущих издержек	Снижение прибыли	Риск <i>присутствует</i> . С целью его снижения осуществляется эффективное планирование и контроль текущей деятельности, мониторинг возможных проблем во всех сферах бизнеса.
7. Технологический риск	Низкое качество используемого оборудования и техники	Снижение объемов производства и качества продукции	Риск практически <i>отсутствует</i> , так как сформирован современный парк, внедрены системы контроля качества работ.
8. Управленческие риски	Неэффективная система управления, низкий профессионализм работников	Возможные убытки	Степень риска <i>низкая</i> . Команда состоит из высококлассных специалистов отрасли – инженеров, строителей, управленцев, технологов, экономистов.

Матрица рисков и их анализ дают представление о том, какое влияние на бизнес могут оказать неблагоприятные события в деятельности Эмитента - от валютных рисков до снижения эффективности деятельности Эмитента.

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.

Эмитент ранее не выходил на публичный рынок и не размещал биржевые облигации.