

# Дядя Дёнер

Общественное питание,  
стритфуд

3 кв. 2020 г.

## Выпуск 1

Наименование выпуска  
**Дядя Дёнер БО-П01**

Состояние выпуска  
**в обращении**

Начало размещения  
**25.05.2018**

Дата погашения  
**08.07.2021**

Объем эмиссии  
**60 млн руб.**



## Выпуск 2

Наименование выпуска  
**Дядя Дёнер БО-П02**

Состояние выпуска  
**в обращении**

Начало размещения  
**11.03.2020**

Дата погашения  
**25.04.2023**

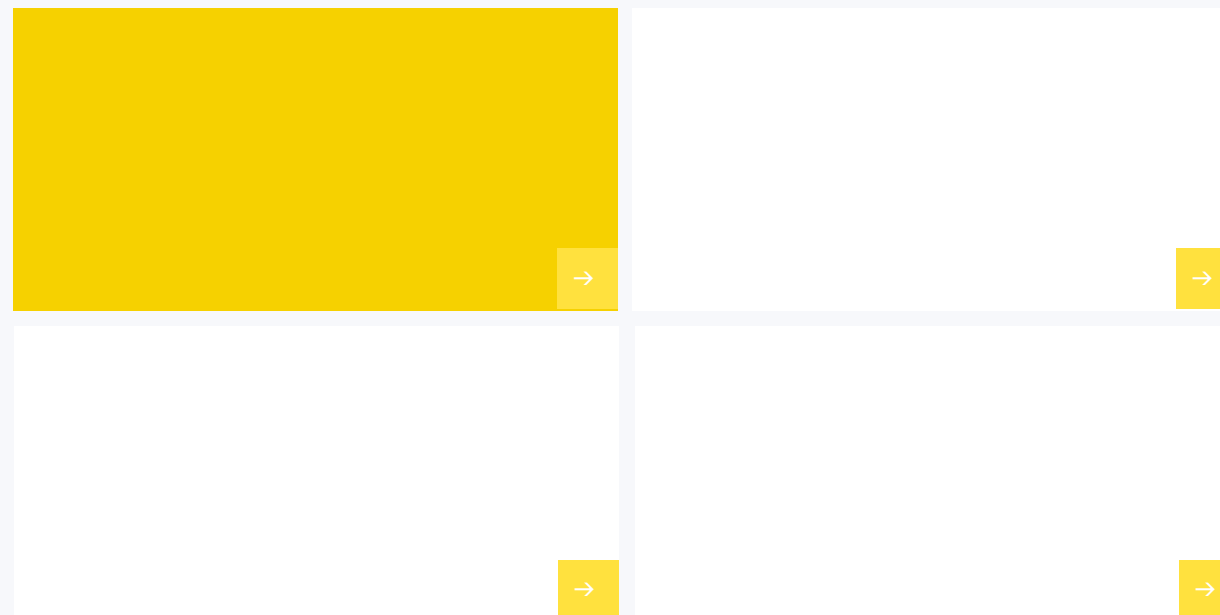
Объем эмиссии  
**50 млн руб.**



## Ключевые тезисы

## Показатели ООО «Дядя Дёнер»

9 мес. 2020 г.

Выручка эмитента (млн руб.) +8% г/г **260,1**Рентабельность по EBIT (%) **12,4**Рентабельность по чистой прибыли (%) **8,3**Долг/Выручка (раз) **0,10x**Долг/Капитал (раз) **0,09x**Долг/EBIT (раз) **0,70x**

## Основной доход «Дядя Дёнер» генерирует в Новосибирске

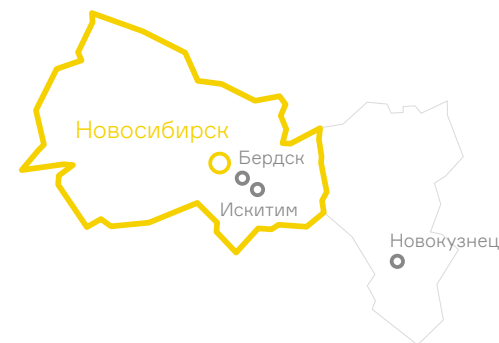
Основу меню составляют вариации дёнера (шаурма с разными начинками). Ключевой для бренда уличной еды «Дядя Дёнер» рынок сосредоточен в Новосибирске — здесь работает большинство торговых павильонов сети. Помимо классических стрит-павильонов, бренд представлен в формате уличного кафе с увеличенной площадью. В 2018 г. «Дядя Дёнер» выкупил цех по производству полуфабрикатов, а также начал продажу франшизы в российские города. В мае 2020 года был реализован и запущен проект «Родные блины», на конец сентября 2020 г. открыто 4 торговые точки.

### Основные показатели по регионам

9 мес. 2019 г. | 9 мес. 2020 г.



### Географическое расположение



#### Франшизы

##### Действующие

- Магнитогорск (4 точки)
- Абакан (2 точки)
- Сургут
- Новосибирск
- Чита
- Губкинский (ЯНАО)
- Омск
- Воркута
- Минусинск

##### Планируемые

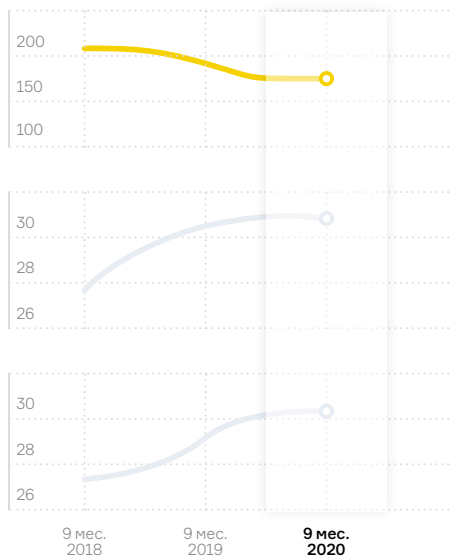
- Ленинск-Кузнецкий
- Междуреченск

\* Указана управленческая выручка компаний, которые работают в указанных регионах  
 Источник: данные бухгалтерской отчетности, данные эмитента

На ключевом рынке в Новосибирске «Дядя Денер» представлен в трех форматах: стрит-фуд павильоны, производственный цех и кафе

Благодаря развитию новых направлений сети удастся сдерживать влияние снижения выручки от стрит-фуд направления и при этом наращивать чистую прибыль.

**Выручка\* сети «Дядя Дёнер» по направлениям**  
млн руб.

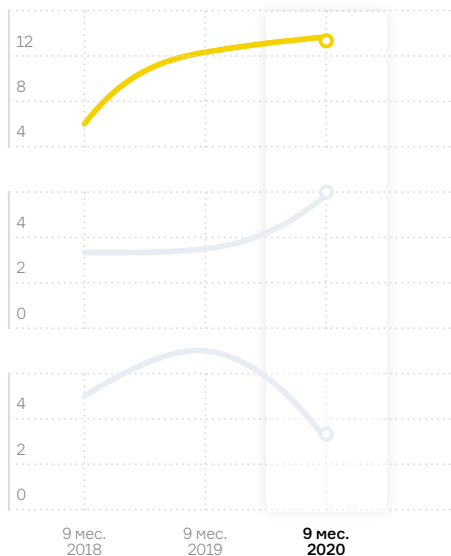


**189,0**  
Стритфуд

**31,8**  
Кафе

**31,2**  
Производство

**Чистая прибыль\* сети «Дядя Дёнер» по направлениям**  
млн руб.



**12,7**  
Стритфуд

**6,0**  
Кафе

**2,9**  
Производство

**Сегмент стрит-фуда в выручке компании сократился за 2 года на 8 % и составил 189 млн.руб.** Увеличить загрузку производственного цеха позволил новый проект эмитента, «Родные блины». Первый павильон начал работу в мае 2020 г. На сегодняшний день открыто уже 4 блинных. В дальнейшем новые павильоны будут запускаться в рамках городских проектов «Умные остановки» в Новосибирске и Рязани. Одним из факторов поддержки направления является подключение к сервисам доставки еды «Яндекс. Еда» и Delivery Club, доходы от них составляют до 6% выручки.

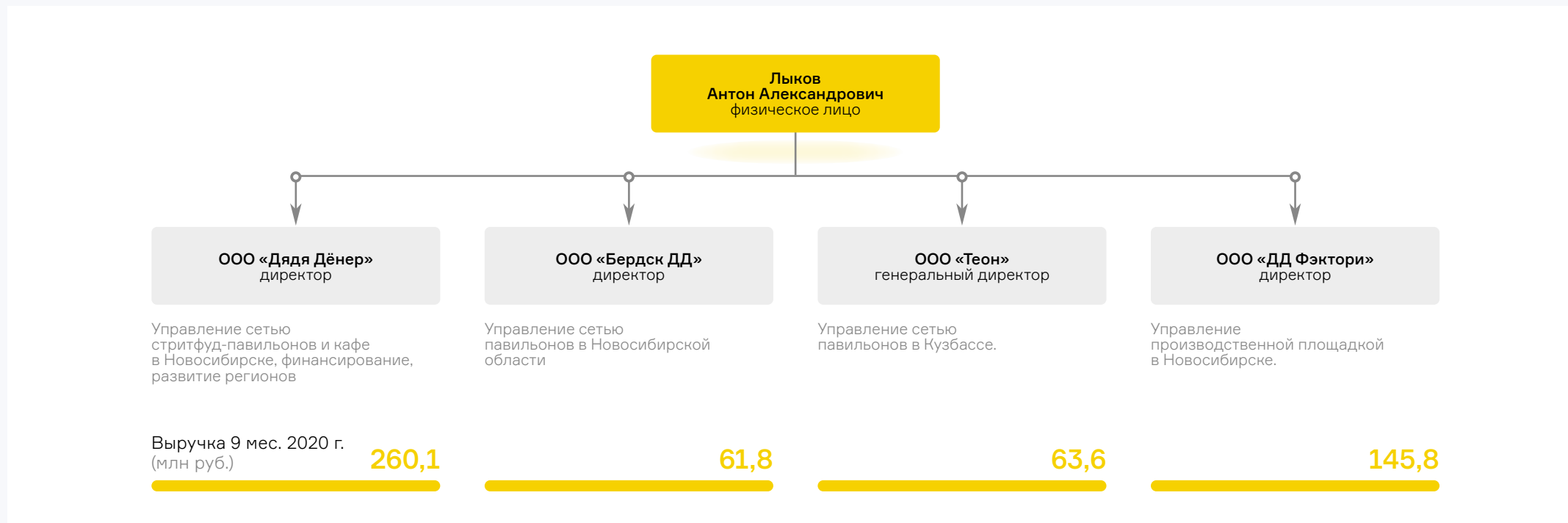
**Запущенный в 2017 г. формат кафе продолжает развиваться:** доходы направления за 1 полугодие увеличились с 17,0 до 18,9 млн рублей, чистая прибыль достигла почти 3 млн руб. На конец 3 квартала 2020 г. в Новосибирске открыто 7 кафе.

**Драйвером роста выступает производственное направление сети.** Компания производит полуфабрикаты для себя и других сетей общественного питания в Сибири. По итогам 3 квартала 2020 года выручка направления составила 31,2 млн рублей (+15% за 2 года).

\* Управленческие данные  
Источник: данные управленческой отчетности сети «Дядя Денер»

Развитие направлений разделено между несколькими юридическими лицами

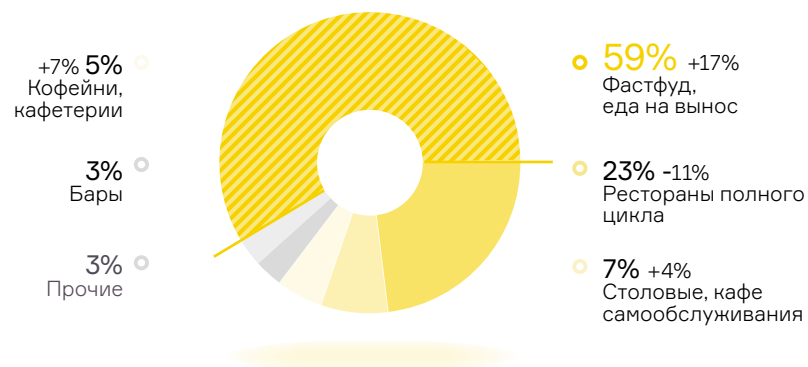
Основная компания группы — ООО «Дядя Дёнер», управляет сетью стритфуд-павильонов и кафе в Новосибирске. Управление павильонов в Новосибирской области входит в функционал ООО «Бердск ДД», в Кузбассе — ООО «Теон». ООО «ДД Фэктори» занимается развитием производственной площадки, является основным поставщиком компаний группы. Основатель сети Лыков А. А. руководит всеми юридическими лицами группы.



## Основные драйверы рынка могут положительно сказаться на развитии бизнеса «Дядя Дёнер»

По данным NPD Group, в 2019 году оборот ресторанов, кафе, баров и столовых в России составил 1,64 трлн рублей, что на 3,6% больше результата 2018 года. Наибольший рост показал сегмент фастфуда и еды на вынос — его объем вырос на 17%, в результате чего его доля составила 58,6% от всего объема. Почти четверть рынка занимают рестораны полного цикла, однако объем данного сегмента сократился за год на 11%. Положительную динамику также показали заведения небольших форматов в пограничных fast casual сегментах по типу кофеен и пекарен с минимальным количеством посадочных мест либо форматом take away.

### Структура рынка общественного питания в России по обороту за 2019 год



Оборот рынка (трлн руб.)

**1,64**

### Ключевые драйверы роста на рынке общественного питания

Ключевым драйвером роста остается доставка. По данным NPD, за последний год доставка росла в три раза быстрее рынка в целом, ее доля в расходах на питание вне дома достигла 7,6% и увеличилась на 23% в затратах. В 2019 году на агрегаторов Delivery Club и «Яндекс.Еда» пришлось 42% рынка доставки.

В России растет культура потребления еды вне дома. В 2019 году число визитов в фудсервис увеличилось на 5,6%.

Растет частота одиночных визитов в места общественного питания. На них приходится более половины визитов в заведения фудсервиса, и если в 2013 году доля одиночных визитов составляла 52% от общего числа посещений, то в 2019-м — уже 57%.

Рост посещений заведений фудсервиса происходит в том числе благодаря снековым визитам и моде на кофе. За 2019 год количество снековых визитов выросло на 7,1%.

### Темп прироста

**+23%**  
Доставка

**+6%**  
Потребление еды вне дома

**+5%**  
Одиночные визиты

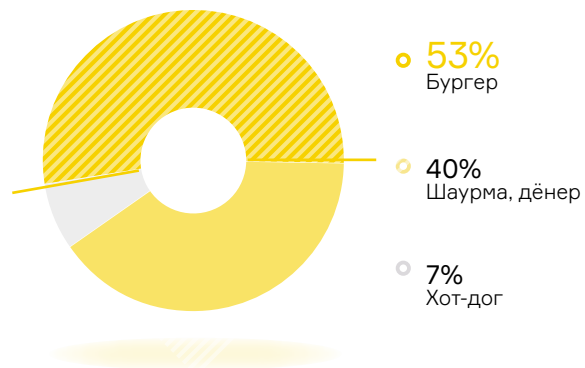
**+7%**  
Снековые визиты

Все больше потребителей склонны к употреблению фастфуда. Дёнер как продукт с каждым годом набирает популярность

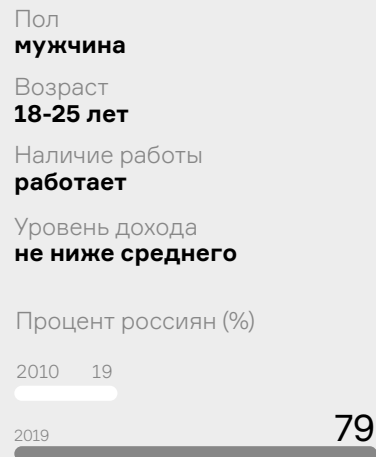
Существенно портрет типичного потребителя фастфуда в России за 10 лет не изменился. При этом количество таких людей выросло в 4 раза: 79% россиян посещают кафе быстрого питания, 78% — периодически покупают готовую еду.

Наиболее предпочитаемый продукт направления стрит-фуда в регионах присутствия «Дядя Дёнер» (Новосибирск, Искитим, Бердск, Новокузнецк, посёлки Линёво и Шерегеш) на основе анализа поисковых запросов — бургер, наиболее быстро набирают популярность дёнер, бургер, хот дог. Популярность дёнера как продукта выросла за 2 года более чем в 2 раза, темп роста составил 213% - наибольшее значение среди сравниваемых продуктов.

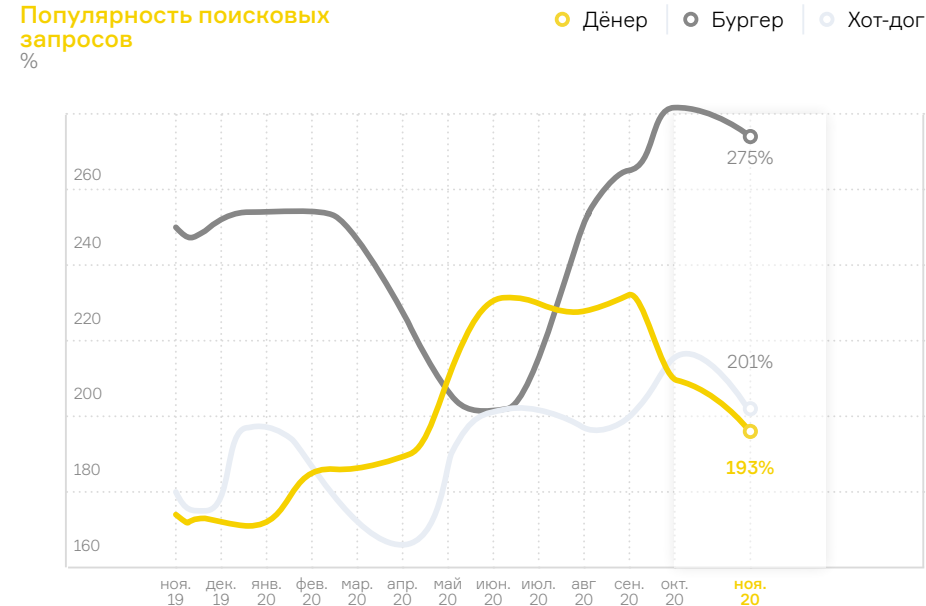
**Вкусовые предпочтения потребителей фастфуда, 9 мес. 2020**



**Портрет типичного посетителя кафе быстрого питания**



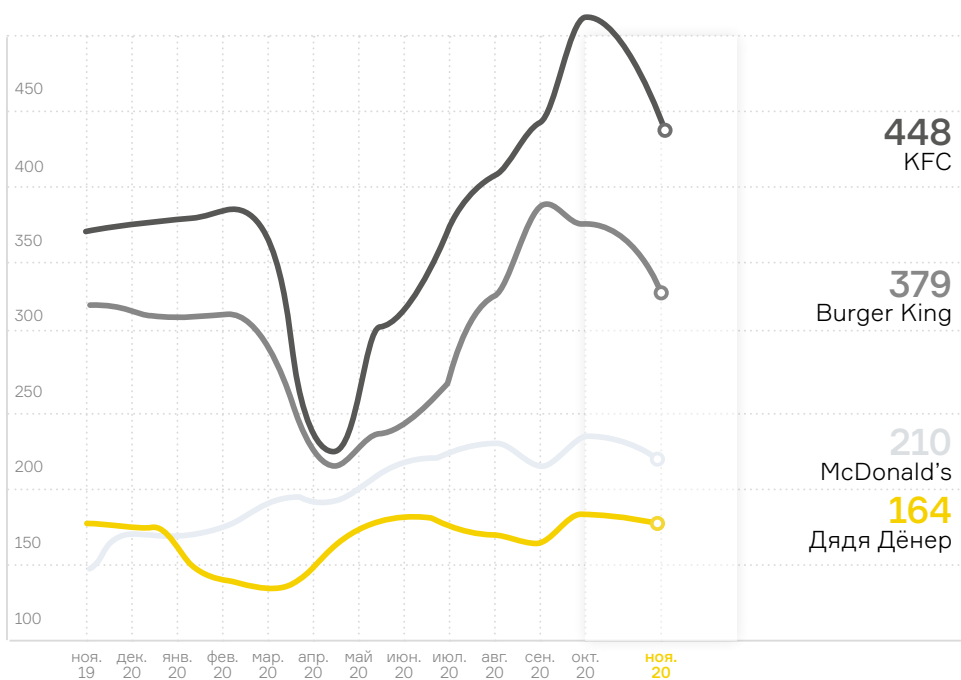
**Популярность поисковых запросов**



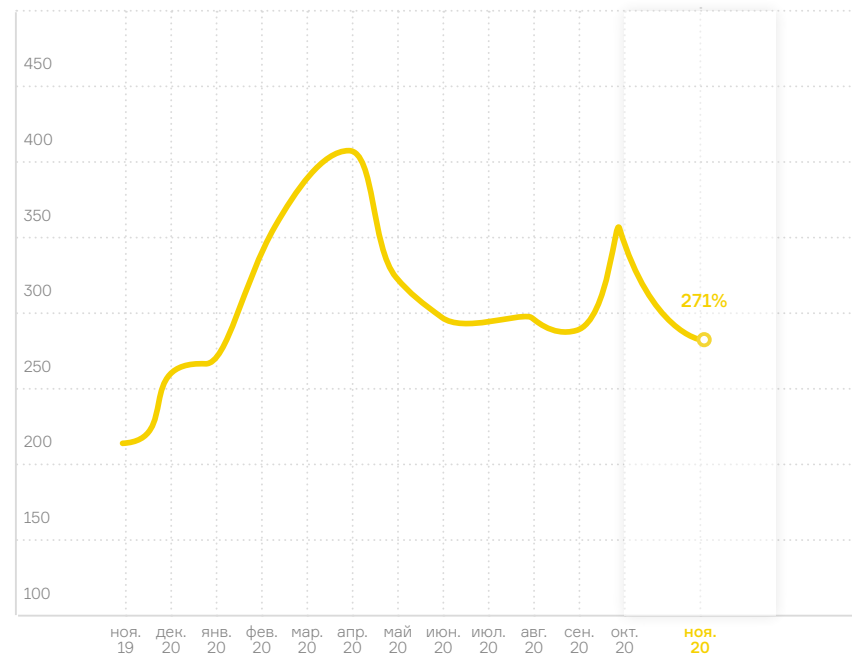
## Рынок фастфуда характеризуется высокой конкуренцией

Кроме местных региональных конкурентов, таких как MGrill, «Подорожник», «Русские блины», сети «Дядя Дёнер» приходится конкурировать и с крупными федеральными игроками. В числе драйверов роста — наличие доставки у сети и публичная долговая программа. Рост предпочтений к заказу еды онлайн связан с нехваткой времени, скоростью доставки, относительно сниженной стоимостью и удобством заказа через мобильные приложения с возможностью онлайн-оплаты. В связи с пандемией коронавируса существенно увеличилась востребованность доставки еды, спрос на нее в сентябре 2020 года превысил спрос в сентябре 2019 года более, чем в 1,6 раза.

**Динамика поисковых запросов по компаниям**  
%



**Популярность поискового запроса «доставка еды»**  
%

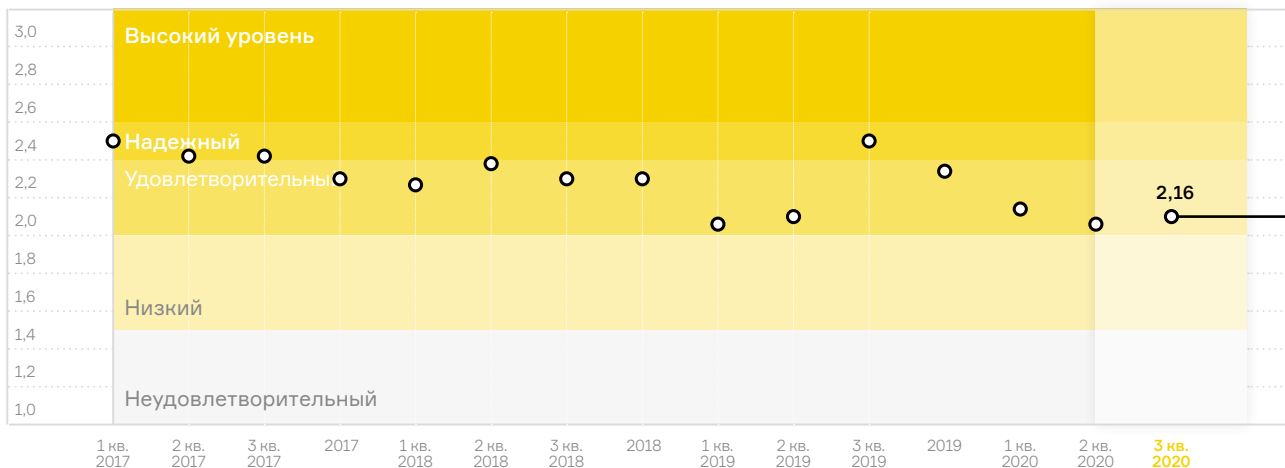




Согласно разработанной оценке USC, финансовое состояние компании — удовлетворительное

Оценка USC, базирующаяся на данных бухгалтерской отчетности эмитента и ряде качественных показателей, характеризует финансовое состояние компании как удовлетворительное. На оценку компании в 3 квартале 2020 г. положительно повлияли рост выручки эмитента, уменьшение консолидированной долговой нагрузки, из отрицательных факторов — снижение рентабельности по чистой прибыли на 3,6%, снижение рентабельности по EBIT на 5 %.

Оценка финансовых показателей сети «Дядя Дёнер»



Совокупная оценка бизнеса «Дядя Дёнер» в 3 кв. 2020 г.

**0,91**  
Количественные показатели

**1,25**  
Качественные показатели

Источник: «Юнисервис Капитал»

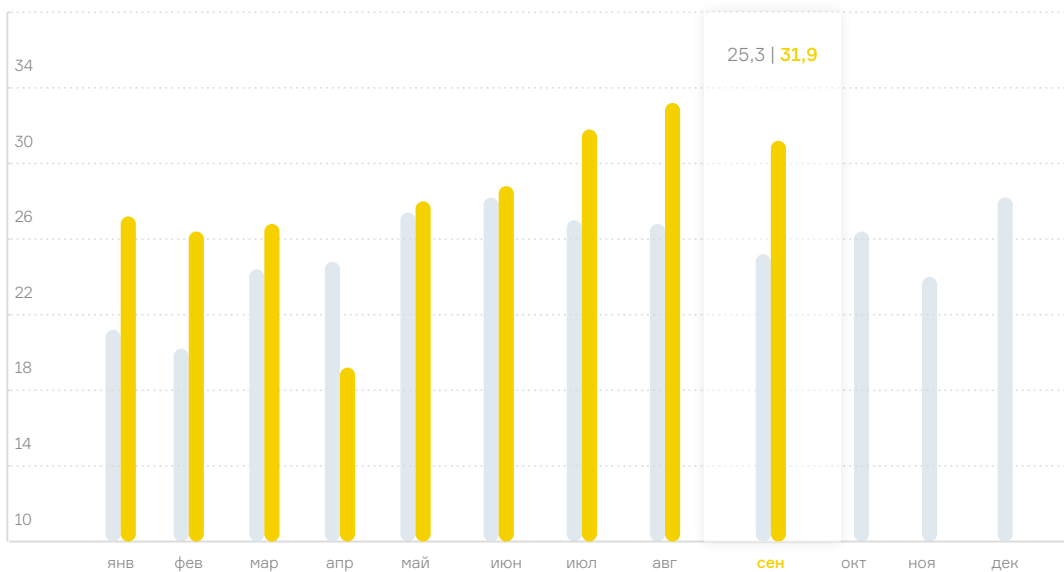
Выручка ООО «Дядя Дёнер» составила 260,1 млн руб. по итогам 3 квартала 2020 года

Выручка по результатам 3 квартала 2020 года выросла до 260,1 млн рублей — на 19,2 млн рублей больше значения предыдущего года. На рост выручки оказало влияние изменение учетной политики в 1 квартале 2020 г. в части учета маркетинговых платежей от поставщиков, которые ранее учитывались как прочие доходы, а также запуск нового направления стрит-фуда — «Родные блины».

**Управленческая выручка эмитента**

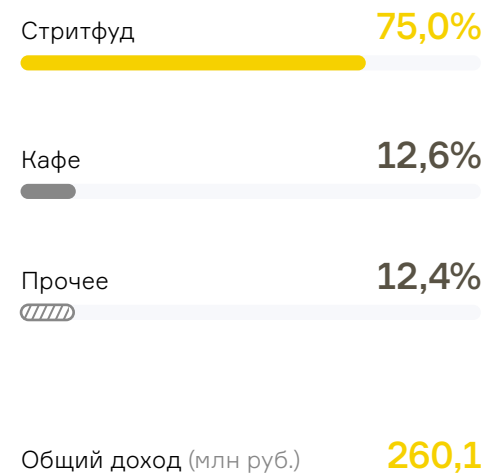
млн руб. в месяц

● 2019 г. | ● 2020 г.



**Структура выручки эмитента, 9 мес. 2020 г.**

млн руб.



**Операционная рентабельность\* направлений**

Стритфуд: 14,37%

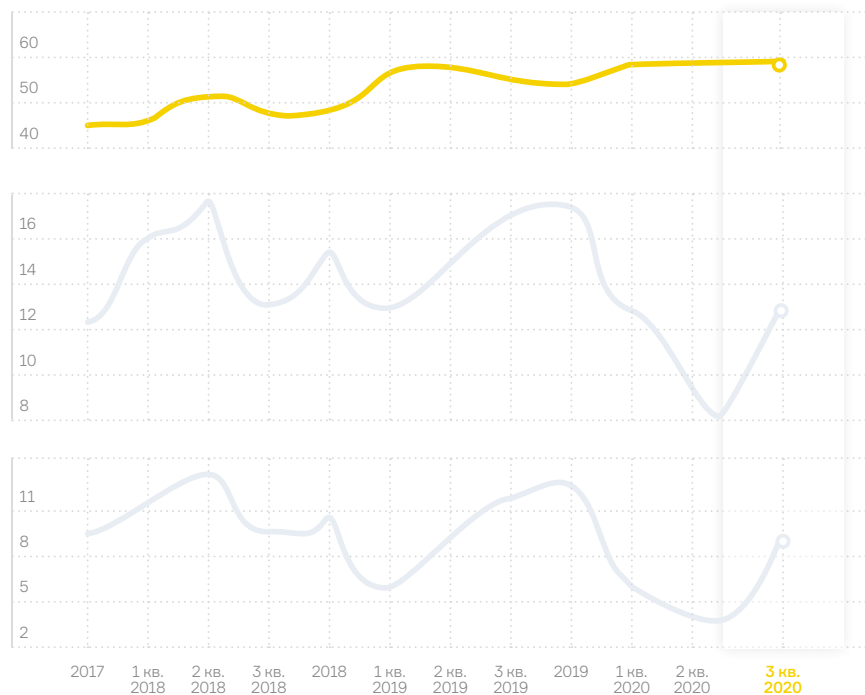
Кафе: 15,53%

\* до вычета затрат головной компании  
 Источник: данные бухгалтерской и управленческой отчетности эмитента

По итогам 3 квартала 2020 года чистая прибыль эмитента составила 22 млн рублей

Несмотря на прирост выручки до 261 млн рублей (+19 млн рублей к прошлому году), в результате влияния пандемии на деятельность эмитента, чистая прибыль сократилась относительно прошлого года на 25% до 22 млн рублей, показатель EBIT составил 32 млн рублей (-23% относительно прошлого года). При росте валовой рентабельности до 59% по результатам 9 мес. 2020 года, рентабельность по EBIT снизилась до 12,4%, по чистой прибыли — до 8,3%.

Финансовые показатели  
ООО «Дядя Дёнер»  
%



Динамика  
прибыли\* 3 кв. 2020 г.  
млн руб.

**59,0%**  
Валовая  
рентабельность

**153,4**  
+14,2 %

**12,4%**  
Рентабельность  
по EBIT

**32,3**  
-23,2 %

**8,3%**  
Рентабельность  
по чистой прибыли

**21,5**  
-24,6 %

\* Динамика указана относительно 3 кв. 2019 г.  
Источник: данные бухгалтерской отчетности эмитента

## Эмитент ежегодно увеличивает активы за счет развития сети

Стоимость активов выросла до 485 млн руб., преимущественно за счет увеличения стоимости основных средств до 376,0 млн руб. В 2018 году был проведен рестайлинг всех павильонов, в 2019 году приобретены оборудование для приготовления кур-гриль, прочее производственное оборудование, а также павильоны. Во 2 квартале 2020 года запущен новый проект «Родные блины». Большая часть пассивов компании образована собственным капиталом, его доля в структуре составляет 75%.

Структура баланса ООО «Дядя Дёнер» на 30.09.2020

- 78% Основные средства
- 17% Прочие активы
- 5% Запасы
- 1% Денежные средства



- 75% Капитал
- 7% Займы и кредиты
- 18% Прочие пассивы

Баланс (млн руб.)

**484,9**

**102 дня**  
Оборот запасов

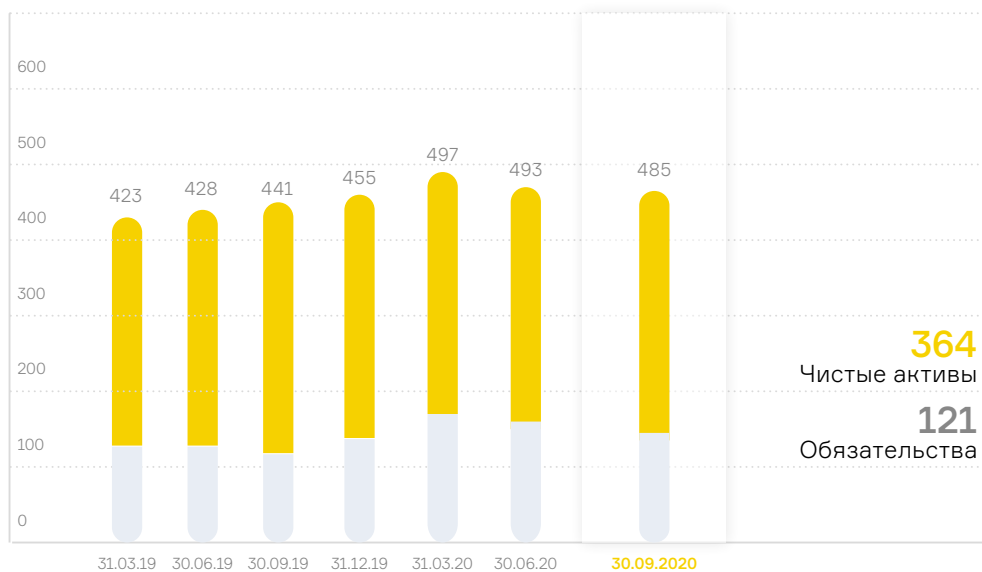
**5 дней**  
Оборот кредиторской задолженности

**3 дней**  
Оборот дебиторской задолженности

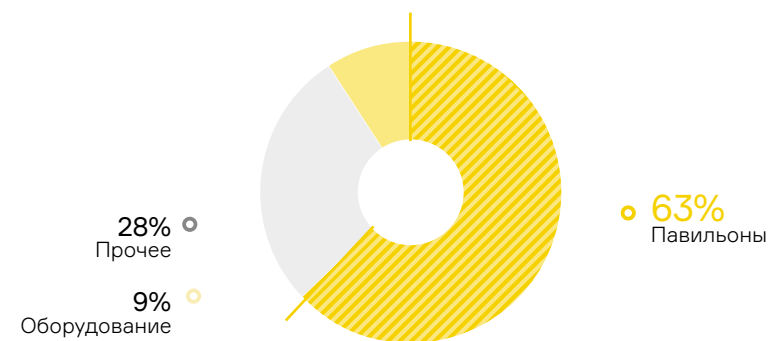
Все обязательства обеспечены активами.  
Ликвидные активы покрывают 16%  
задолженности

Величина чистых активов на 30.09.2020 составила 363,8 млн руб. Из них порядка 14% составляют нематериальные активы. Эти активы являются оценкой роста стоимости павильонов из-за периодических улучшений. В приоритете компании — модернизация существующей инфраструктуры. В структуре основных средств доля стоимости павильонов составляет 63%, что связано с развитием направления стрит-фуд в Новосибирске, Новокузнецке и Новосибирской области.

### Активы млн руб.



### Структура основных средств на 30.09.2020



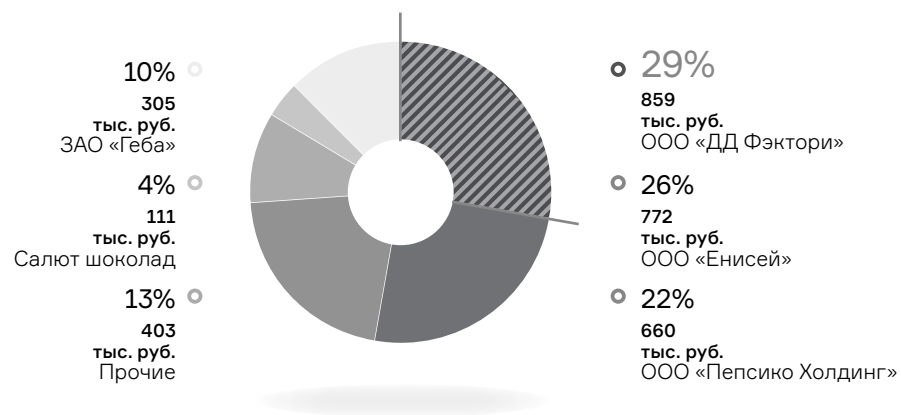
Основные средства (млн руб.)

376

Основными кредиторами эмитента на конец 3 квартала 2020 года выступают поставщики компании

По итогам 3 квартала 2020 года дебиторская задолженность составила 644 тыс. руб. Кредиторами выступили основные поставщики компании — «ДД Фэктори», «Енисей», «Пепсико Холдинг», «Геба» и «Салют», общая сумма кредиторской задолженности составила 3 млн рублей.

### Кредиторы



Общая сумма (тыс. руб.)

**2 999**

В 3 квартале 2020 года размер финансового долга составил 33,4 млн рублей.

В середине 2018 года ООО «Дядя Дёнер» осуществило дебютную эмиссию биржевых облигаций на сумму 60 млн рублей, что повлекло за собой увеличение финансового долга. В марте 2020 года ООО «Дядя Дёнер» разместило второй выпуск объемом 50 млн рублей. В 2020 году компания внесла изменения в учетную политику, выделив учет облигационного займа в прочие обязательства. По итогам 3 квартала 2020 года размер заемных средств компании составил 33,4 млн рублей (сокращение на 70% относительно прошлого года), и в основном сформирован долгом перед ПАО «Сбербанк». Показатели долговой нагрузки составили: долг в выручке – 10%, долг в капитале 9%, долг/ЕВИТ составил 0,70х. Собственный капитал на конец 3 квартала 2020 года составил 363,8 млн рублей.

### Кредитный портфель по состоянию на 30.09.2020 млн руб.



29,3  
ПАО «Сбербанк»

4,2  
Займы  
и овердрафты

Гашение

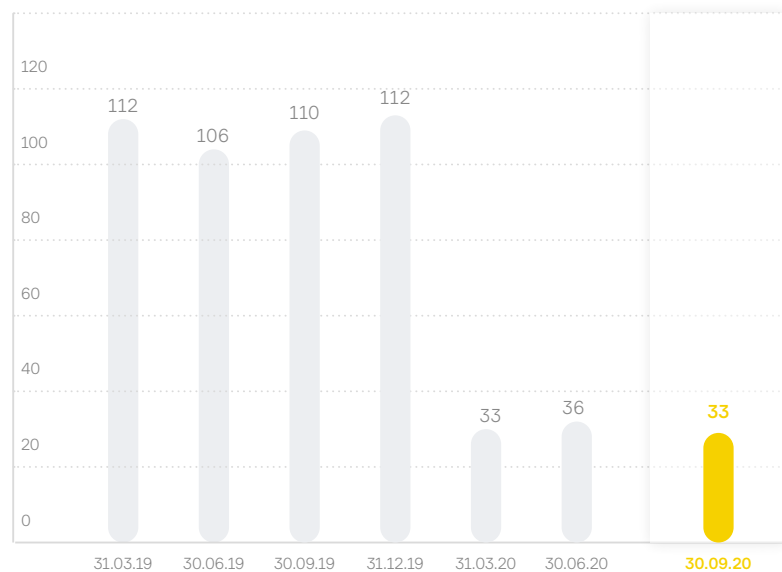
2029

2020

Общая сумма (млн руб.)

33,4

### Финансовый долг эмитента млн руб.



**Долг/Выручка**

0,10х

**Долг/Капитал**

0,09х

**Долг/ЕВИТ**

0,70х

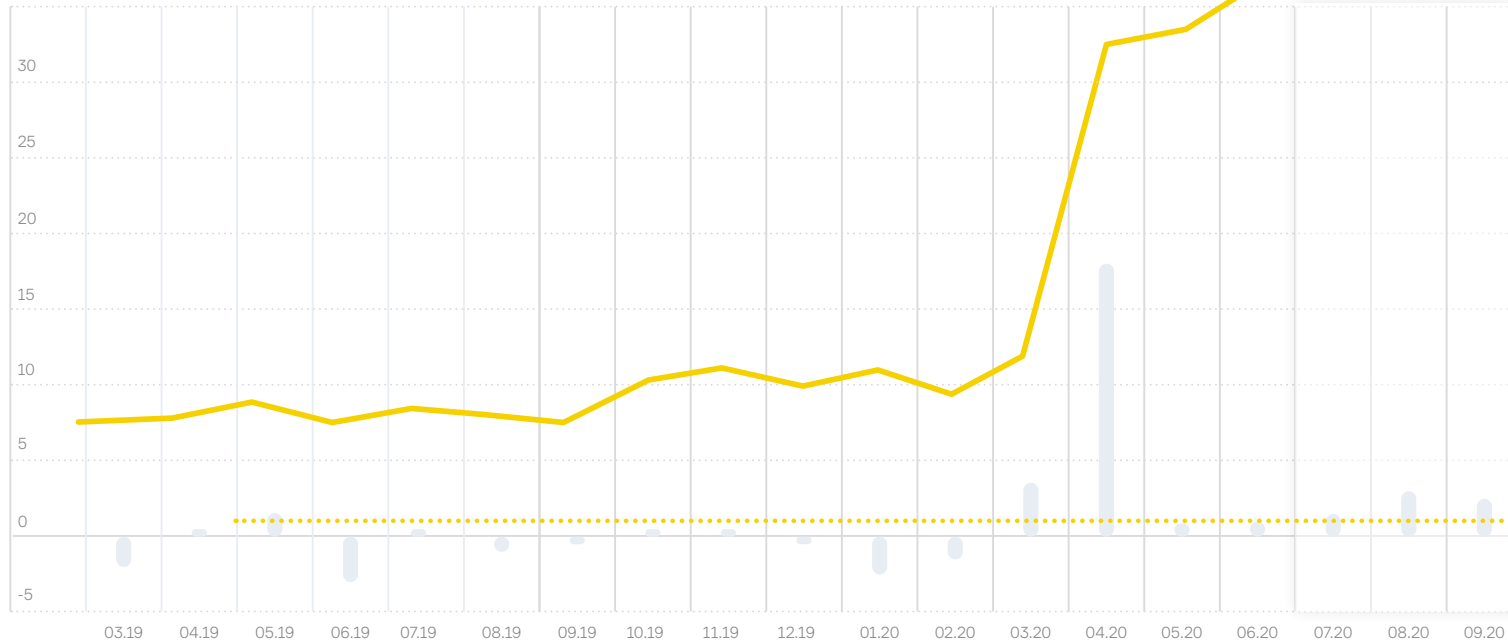
**Покрытие  
процентных  
расходов ЕВИТ**

3,01х

Компания способна обслуживать долг и погасить выпуск облигаций за счет текущей прибыли

В 2018 г. «Дядя Дёнер» разместил выпуск биржевых облигаций объемом 60 млн руб. сроком на 3 года. Купонная ставка составила 14% годовых. Второй выпуск объемом 50 млн руб. размещен в марте 2020-го на 3 года под 13,5%.

**Ежемесячные поступления/выбытия**  
млн руб.



**43**

млн руб.  
Накопленный чистый денежный поток на 30.09.20

**517**

тыс. руб.  
Средний ежемесячный приток средств

Источник: данные управленческой отчетности эмитента



Средства, привлеченные от эмиссии облигаций, направляются эмитентом на инвестиции в новые направления

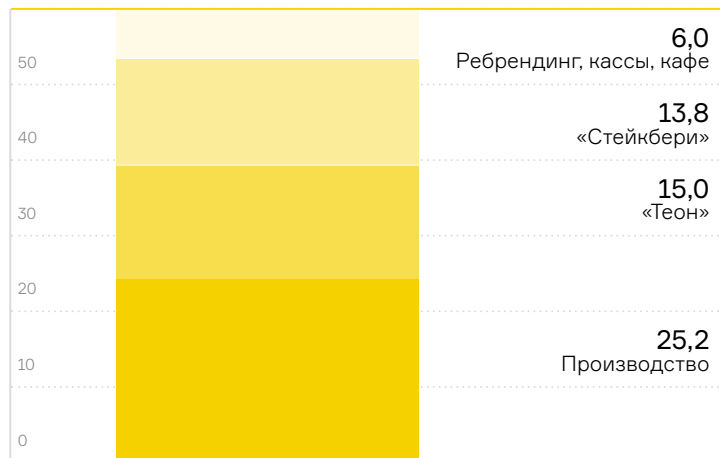
Привлеченный капитал пошел на покупку производства, покупку кафе на фуд-кортах у «Стейкбери», ребрендинг стрит-павильонов и выкуп доли в кузбасской компании-партнере. Дополнительная розничная прибыль за 9 месяцев 2020 года от объектов инвестиций составила 25,4 млн.руб.

В марте 2020 г. «Дядя Дёнер» разместил второй выпуск облигаций на 50 млн руб. для дооснащения производства (годовой рост операционной прибыли может составить 16,3 млн руб., что соответствует окупаемости не более 1,5 лет) и увеличения сети в НСО и Кузбассе (средняя окупаемость павильона стоимостью 1,5 млн руб. не превышает 2,5 лет).

### 1 выпуск

Эмиссия биржевых облигаций  
млн руб.

**60**  
Объем эмиссии



**Дополнительная розничная прибыль от объектов инвестиций с момента запуска проекта до 30.09.2020**

**7,1**  
млн руб.  
Филиал  
в Новокузнецке

**6,8**  
млн руб.  
Производственный  
цех

**Дополнительная розничная прибыль от объектов инвестиций за 9 мес. 2020 г.**

**13,1**  
млн руб.  
Филиал  
в Новокузнецке

**12,3**  
млн руб.  
Производственный  
цех

### 2 выпуск

Эмиссия биржевых облигаций  
млн руб.

**50**  
Объем эмиссии

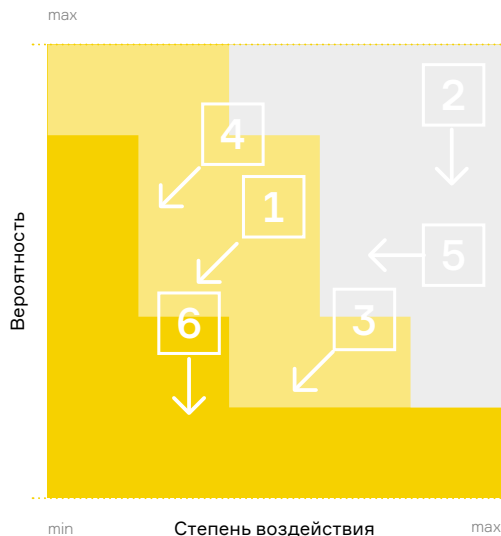


## Ключевое направление стратегии — удержание лидерских позиций на сибирском рынке стритфуда

Несмотря на кризис, связанный с эпидемией коронавируса, временным закрытием торговых точек, продолжала работать доставка через «Яндекс. Еду» и Delivery club. Во второй половине мая 2020 года компании удалось полностью восстановить спрос, а также возобновить поставки по ряду направлений.

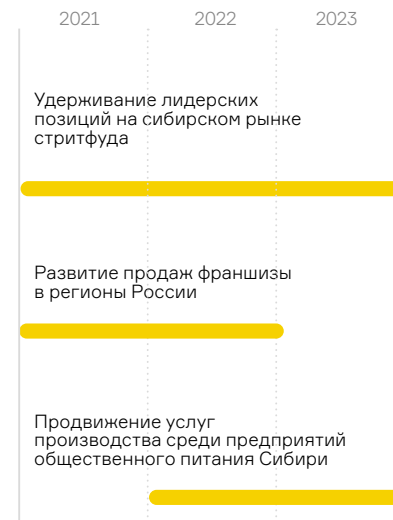
### Ограничения и риски

- Серьезный
  - Умеренный
  - Незначительный
- Степень снижения риска



- 1** **Риск увеличения издержек**  
Рост налогов и цен на продукты питания приводит к подорожанию продукции. Наличие производства дает компании доп. инструменты для коррекции рентабельности.
- 2** **Риск снижения активности клиента**  
С падением реальных доходов потенциальные клиенты переходят на экономный формат питания. «Дядя Дёнер» находится в недорогом ценовом сегменте.
- 3** **Риск надежности поставщика**  
Свое производство позволяет уменьшать зависимость от поставщиков вследствие увеличения возможностей для их диверсификации.
- 4** **Риск усиления позиций конкурентов**  
На рынке большое число единичных частных заведений фастфуда. Покрытие сетью всех районов города обеспечивает дополнительные конкурентные преимущества.
- 5** **Риск снижения эффективности работы точек**  
«Дядя Дёнер» отслеживает трафик павильонов и в случае падения оборота переносит их в другое место.
- 6** **Риск размещения арендных мест**  
В связи с проведением в Новосибирске молодежного чемпионата мира по хоккею-2023 могут измениться правила аренды павильонов вблизи остановок.

### Стратегия развития



### Ожидаемые результаты

Увеличение рентабельности за счет эффекта масштаба

Повышение узнаваемости бренда

Увеличение доходов направления на 70%

## Бухгалтерская отчетность по РСБУ

### Показатели сводной бухгалтерской отчетности партнерских компаний под брендом «Дядя Дёнер» тыс. руб.

	31.12.2017	31.12.2018	31.03.2019	30.06.2019	30.09.2019	31.12.2019	31.03.2020	30.06.2020	30.09.2020
<b>Валюта баланса</b>	<b>412 044</b>	<b>537 824</b>	<b>542 705</b>	<b>552 232</b>	<b>565 966</b>	<b>592 573</b>	<b>624 854</b>	<b>628 278</b>	<b>623 056</b>
Основные средства	285 415	386 273	384 979	390 020	402 652	392 382	424 579	447 902	462 521
Собственный капитал	330 158	386 299	389 798	409 913	435 383	465 442	454 669	460 935	480 900
Запасы	30 532	56 435	64 527	63 243	66 477	63 719	32 500	56 062	51 716
Кредиторская задолженность	16 028	26 336	24 753	30 572	14 933	6 031	129 993	125 436	97 059
Финансовый долг	65 858	125 189	128 154	111 747	115 650	121 101	40 191	41 907	45 096
долгосрочный	10 638	93 034	92 768	91 847	91 467	90 547	28 092	27 597	25 755
краткосрочный	55 220	32 155	35 386	19 900	24 183	30 554	12 099	14 310	19 341
<b>Выручка</b>	<b>617 770</b>	<b>776 555</b>	<b>164 167</b>	<b>349 795</b>	<b>559 248</b>	<b>723 357</b>	<b>164 123</b>	<b>312 938</b>	<b>535 784</b>
Валовая прибыль	322 530	390 127	637	178 134	279 011	365 538	81 668	161 771	268 703
ЕВІТ	49 648	75 041	7 899	30 884	60 823	75 893	10 874	17 008	39 158
<b>Чистая прибыль</b>	<b>38 632</b>	<b>56 123</b>	<b>2 881</b>	<b>21 536</b>	<b>46 615</b>	<b>57 223</b>	<b>5 457</b>	<b>12 957</b>	<b>26 849</b>
Долг / Выручка	0,11	0,16	0,16	0,15	0,15	0,17	0,06	0,06	0,06
Долг / Капитал	0,20	0,32	0,33	0,27	0,27	0,26	0,09	0,09	0,09
Долг / ЕВІТ	1,33	1,67	1,94	1,73	1,47	1,60	0,51	0,68	0,83
Валовая рентабельность	52,2%	50,2%	52,2%	50,9%	49,9%	50,5%	49,8%	51,7%	50,2%
Рентабельность по ЕВІТ	8,0%	9,7%	4,8%	8,8%	10,9%	10,5%	6,6%	5,4%	7,3%
Рентабельность по чистой прибыли	6,3%	7,2%	1,8%	6,2%	8,3%	7,9%	3,3%	4,1%	5,0%

## Бухгалтерская отчетность по РСБУ

Показатели бухгалтерской отчетности эмитента —  
ООО «Дядя Дёнер»  
тыс. руб.

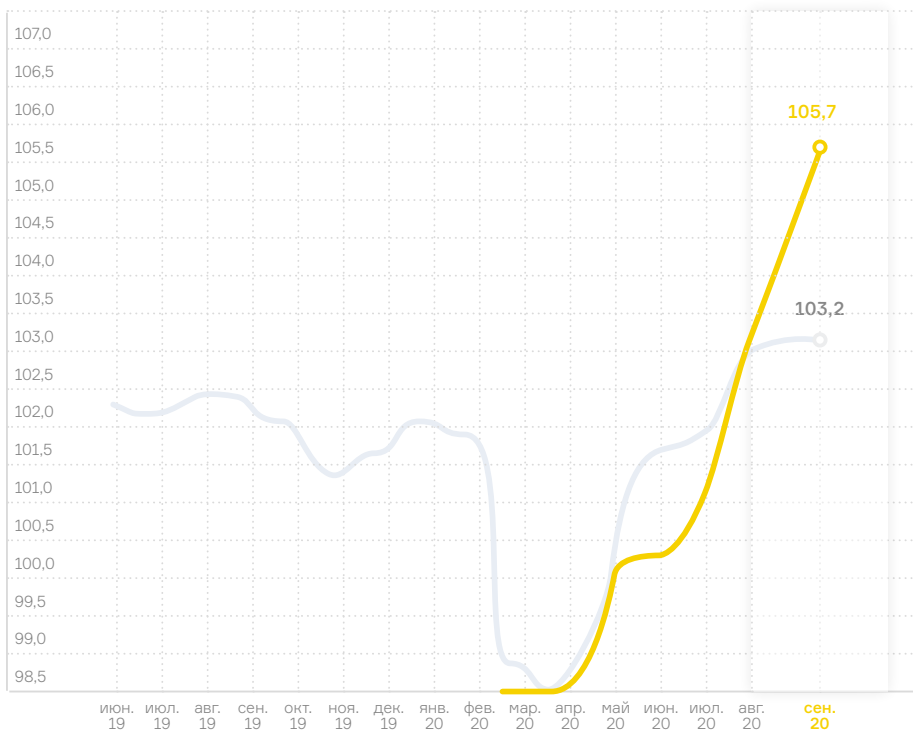
	31.12.2017	31.12.2018	31.03.2019	30.06.2019	30.09.2019	31.12.2019	31.03.2020	30.06.2020	30.09.2020
<b>Валюта баланса</b>	<b>339 684</b>	<b>416 516</b>		<b>427 816</b>	<b>441 377</b>	<b>454 858</b>	<b>496 497</b>	<b>493 169</b>	<b>484 883</b>
Основные средства	275 914	303 431	301 926	303 426	306 940	347 930	395 159	369 017	376 308
Собственный капитал	267 271	302 821	306 627	315 952	331 394	342 296	348 086	349 655	363 825
Запасы	10 710	18 943	28 042	30 522	35 572	21 759	1 940	29 314	22 211
Кредиторская задолженность	6 555	2 877	4 072	5 717	67	0	5 411	2 991	2 999
Финансовый долг	65 858	110 818	112 068	106 147	109 916	112 562	32 965	35 888	33 424
долгосрочный	10 638	93 034	92 768	91 847	91 467	90 240	28 091	27 597	25 755
краткосрочный	55 220	17 784	19 300	14 300	18 449	22 322	4 874	8 291	7 669
<b>Выручка</b>	<b>346 794</b>	<b>344 655</b>		<b>145 222</b>	<b>240 862</b>	<b>324 749</b>	<b>84 134</b>	<b>158 746</b>	<b>260 099</b>
Валовая прибыль	159 069	171 318	39 355	84 471	134 315	181 625	47 798	94 995	153 365
ЕБИТ	42 869	53 521	8 590	21 768	42 006	57 174	10 325	12 742	32 263
<b>Чистая прибыль</b>	<b>31 443</b>	<b>35 548</b>	<b>3 806</b>	<b>13 131</b>	<b>28 573</b>	<b>39 475</b>	<b>5 790</b>	<b>7 359</b>	<b>21 531</b>
Долг / Выручка	0,19	0,32	0,33	0,32	0,34	0,35	0,10	0,11	0,10
Долг / Капитал	0,25	0,37	0,37	0,34	0,33	0,33	0,09	0,10	0,09
Долг / ЕБИТ	1,54	2,07	2,24	2,26	1,79	1,97	0,56	0,75	0,70
Валовая рентабельность	45,9%	49,7%	59,0%	58,2%	55,8%	55,9%	56,8%	59,8%	59,0%
Рентабельность по ЕБИТ	12,4%	15,5%	12,9%	15,0%	17,4%	17,6%	12,3%	8,0%	12,4%
Рентабельность по чистой прибыли	9,1%	10,3%	5,7%	9,0%	11,9%	12,2%	6,9%	4,6%	8,3%

## Облигации «Дядя Дёнер» ликвидны во вторичном обращении

С момента размещения торги проходят практически ежедневно. Доходность по облигациям находится в диапазоне 11-12% годовых.

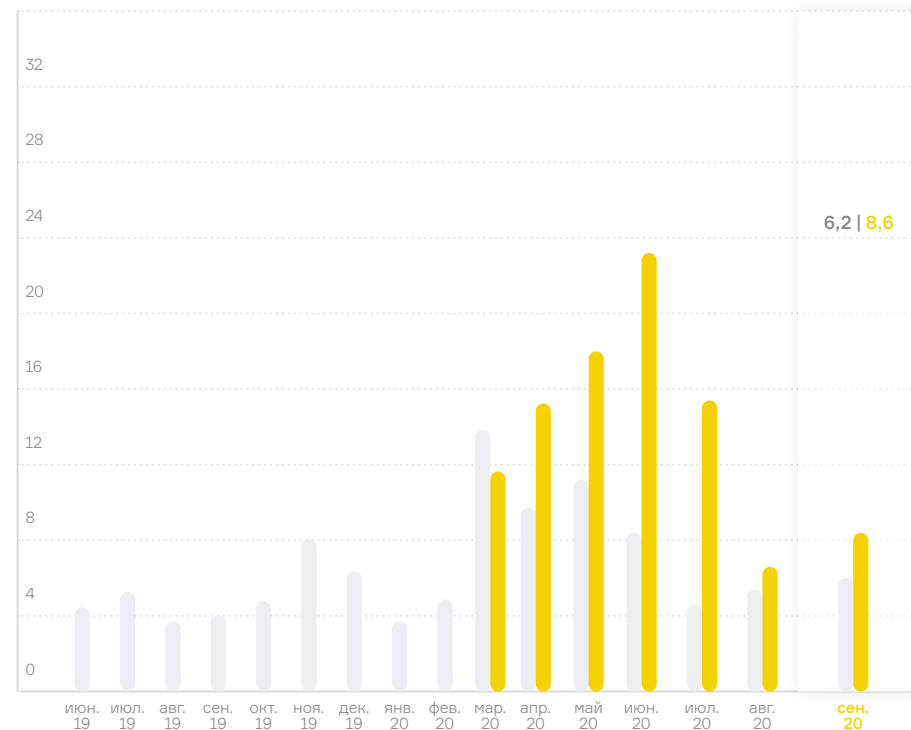
Динамика средневзвешенной цены %

BO-P02 BO-P01



Объем торгов млн руб.

BO-P02 BO-P01





Представленная информация в виде аналитического отчета под названием «Аналитическое покрытие» по подготовлена аналитиками «Юнисервис Капитал» (общество с ограниченной ответственностью, именуемое в дальнейшем Компания) на основе открытых источников, заслуживающих доверия, по нашему мнению, а также информации, которую предоставляют компании, упомянутые в отчете. Мы рекомендуем использовать информацию, размещенную в отчете, исключительно в ознакомительных целях, так как не можем гарантировать точность и полноту представленных данных ввиду отсутствия с нашей стороны аудита или иной проверки предоставляемой информации. Данная информация должна рассматриваться исключительно как личное мнение аналитиков Компании относительно организаций, рынков, описываемых событий и их взаимосвязей, но стоит учитывать, что мнение Компании может отличаться от мнения аналитиков. Мы настоятельно рекомендуем не принимать инвестиционных или любых иных решений, руководствуясь лишь данным отчетом. Пользователи должны принимать решения самостоятельно или с помощью привлеченных независимых консультантов, если сочтут нужным, на основе собственного анализа, где данный отчет может выступать лишь одним из факторов, влияющих на принятие решения. Ни Компания, ни аналитики не несут ответственности за действия, совершенные на основе информации, изложенной в настоящем отчете. Информация, изложенная в отчете, актуальна на дату подготовки и опубликования материалов, при этом единственным источником опубликования текущей информации выступает сайт Компании — uscapital.ru. Информация, содержащаяся в отчетах, может изменяться в дальнейшем по усмотрению Компании без уведомлений, если иное не было зафиксировано отдельно в письменном соглашении.

**ООО «Юнисервис Капитал»**

Россия, 630099, г. Новосибирск, ул. Романова, 28, 5 этаж

**Отдел по связям с общественностью**

Артём Иванов

as@uscapital.ru  
+7 (383) 349-57-76, доб. 209

**Отдел по работе с клиентами**

info@uscapital.ru  
+7 (383) 349-57-76  
uscapital.ru