

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Общество с ограниченной ответственностью «Помощь интернет-магазинам»

Биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокументарные с централизованным учетом прав, серии БО-01, со сроком погашения в 1092-й (одна тысяча девяносто второй) день с даты начала размещения, размещаемые по открытой подписке в рамках Программы биржевых облигаций серии БО-ПО1, имеющей регистрационный номер 4-00532-R-001P-02E от 10.09.2021 г. Регистрационный номер выпуска биржевых облигаций 4B02-01-00532-R-001P от 11.10.2021 г.

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.

Генеральный директор

Сатановская О.С.

«___» _____ 2021 г.

М.П.

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, сведения о лице, предоставляющем обеспечение по облигациям эмитента. 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.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ЭМИТЕНТЕ	3
1.1. Основные сведения об Эмитенте	3
1.2. Краткая характеристика, 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, в которой Эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность. Рынок и рыночные позиции Эмитента. Основные факторы инвестиционной привлекательности. Конкуренты Эмитента	6
1.5. Описание структуры Эмитента, имеющее по мнению Эмитента значение для принятия инвестиционных решений	10
1.6. Структура акционеров/участников, сведения об органах управления и сведения о руководстве Эмитента	10
1.7. Сведения о кредитных рейтингах Эмитента (ценных бумаг Эмитента).....	11
2. СВЕДЕНИЯ О ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ФИНАНСОВОМ СОСТОЯНИИ ЭМИТЕНТА	11
2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) Эмитента (основные виды, способы финансирования деятельности) в динамике за последние 3 года.....	11
2.2. Оценка финансового состояния Эмитента в динамике за последние 3 года	13
2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала Эмитента в динамике за последние 3 года	16
2.4. Кредитная история Эмитента за последние 3 года.....	17
2.5. Основные кредиторы и дебиторы Эмитента на последнюю отчетную дату	18
2.6. Описание судебных процессов, в которых участвует Эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние Эмитента	19
3. СВЕДЕНИЯ О РАЗМЕЩАЕМЫХ (РАЗМЕЩЕННЫХ) ЦЕННЫХ БУМАГАХ ЭМИТЕНТА И ИСПОЛНЕНИИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО НИМ	19
3.1. Основные сведения о размещаемых (размещенных) Эмитентом ценных бумагах, в отношении которых составлен инвестиционный меморандум.....	19
3.2. Цели эмиссии ценных бумаг и планы по направлению полученных от размещения ценных бумаг денежных средств	19
3.3. Источники исполнения обязательств по ценным бумагам.....	19
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	20
3.5. Сведения о лицах, предоставивших обеспечение (поручительство) по размещаемым облигациям Эмитента.....	21
3.6. 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.....	21
Приложение №1	22

1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ЭМИТЕНТЕ

1.1. Основные сведения об Эмитенте

Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Помощь интернет-магазинам» (далее по тексту – Эмитент, Компания, Общество, Предприятие)

Сокращенное фирменное наименование: ООО «ПИМ»

ИНН: 7702824562

ОГРН: 1137746951869

Место нахождения: 115035 г. Москва, улица Садовническая, д. 14, строение 2, этаж 3, пом.1, ком.1А, офис 310.

Дата государственной регистрации: 15.10.2013 г.

Количество сотрудников: 20 человек в ООО «ПИМ», 112 человек в Группе компаний

Аудитор: ООО «Эксперт Аудит» (ИНН 7729738102, ОГРН 1137746331744)

Субъект МСП: Малое предприятие

Корпоративный сайт Эмитента: <https://pimsolutions.ru/>

Адрес страницы в сети Интернет, используемой эмитентом для раскрытия информации: <https://e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=38150>

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

Краткая характеристика Эмитента

ООО «ПИМ» является материнской компанией Группы компаний, объединенных брендом Pim Solutions. ООО «ПИМ» и компании Группы с 2013 года предоставляют посредством разработанного программного обеспечения различные сервисы для интернет-магазинов, реализующих товары конечным покупателям дистанционным способом через курьерские службы доставки в регионы России. Услуги Группы можно разделить на следующие основные виды:

- Тариф за отправку почтовых посылок – тариф служб доставки за прием, обработку и отправку почтовых посылок интернет-магазинов через платформу «MetaShip»;
- Лицензия платформы «MetaShip» – единое API, которые позволяет переключать службы доставки и выбирать оптимальный способ отправки, основываясь на анализе данных о выкупе;
- Целевое Финансирование – финансирование закупки рекламы, товара, оплаты услуг службам доставки путем перечисления средств контрагентам клиентов Группы;
- Ускоренные Перечисления – финансирование интернет-магазинов под будущее получение наложенного платежа, финансирование происходит сразу после передачи заказа в курьерскую службу доставки;
- Лицензия PimPay.Сверки V.1 – сверка с курьерскими службами доставки по каждому заказу;
- Лицензия PimPay.Контроль V.1 – контроль за доставкой заказов клиентов Группы, отправленных покупателям через курьерские службы доставки, и перечислением наложенного платежа;
- PimPay.Аналитика – аналитика для e-commerce в России;

Эмитент является правообладателем товарных знаков «PimPay» и «Pim Solutions». В активах группы компаний находятся права на комплексы программ для ЭВМ и баз данных таких как «Агрегация служб доставки», а также права на мультивалютный сервис для приема онлайн-платежей «Pikassa».

История создания и ключевые этапы развития

2013 год – создание ООО «ПИМ», PimPay утвердил свой бренд и отделился в отдельную компанию, выданы первые займы.

2014 год - получены инвестиции от ЕМEX, создана безопасная интеграция со службами доставки по API.

2015 год – запущен сервис PimPay.Контроль.

2016 год – запущен продукт PimPay.Сверки.

2018 год – привлечено финансирование от ФРИИ (Фонда развития интернет-инициатив) в размере 197 млн рублей (30 млн рублей в капитал и 167 млн рублей – конвертируемый долг); Заключено сотрудничество с Экспобанком, в рамках которого банк начинает финансировать интернет-магазины с помощью PIM Solutions

2019 год – запуск новых сервисов Pikassa, Metaship. Компания становится резидентом Технопарка «Сколково».

PimPay признан самым перспективным FinTech стартапом года по версии форума FinNext.

Черный список покупателей от PimPay – победитель конкурса инновационных решений для e-commerce ECOM Future'19.

2020 год – конвертация займа ФРИИ, выпуск коммерческих облигаций, привлечение 100 млн рублей инвестиций от частного инвестора. Бренд PimPay переименован в Pim Solutions.

2021 год - компания PIM Solutions заняла второе место в рейтинге самых быстрорастущих компаний отрасли FinTech, составленном исследовательским агентством Smart Ranking совместно с бизнес-клубом «Атланты». Данный рейтинг является одной из номинаций глобального рейтинга быстрорастущих компаний «Атланты 1000». Он опубликован на сайте издания РБК.

Открыто представительство PIM Solutions в Казахстане.

Адрес в сети Интернет, на которой размещен устав Эмитента:

<https://pimsolutions.ru/investoram.html>

1.3. Стратегия и планы развития деятельности Эмитента

Миссия Pim Solutions – помогать магазинам продавать онлайн, предоставляя сервисы, облегчающие их развитие и рост.

Pim Solutions развивает сервисы в 3-х ключевых для интернет-магазинов областях:

1) финансы:

- а. финансирование
- б. позаказные сверки со службами доставки
- с. прием платежей от покупателей и выплаты

2) логистика:

- а. автоматизация работы со службами доставки, позволяющая работать одновременно с несколькими службами доставки в режиме «одного окна»
- б. единый агрегационный договор на отправку, позволяющий экономить на отправке товара
- с. контроль служб доставок в части соблюдения сроков доставки заказов и перечисления денег

3) маркетинг: привлечение трафика на сайты интернет-магазинов

Цель Pim Solutions – стать стандартом рынка и главной точкой входа в онлайн продажи для интернет-магазинов, позволяя им сосредоточиться на товарах и продажах. PIM Solutions стремится к достижению этой цели за счет помощи в решении финансовых, логистических и маркетинговых задач. Для этого Pim Solutions развивает новые сервисы и объединяет их в единую экосистему. В 2013 году Pim Solutions предоставлял только сервис финансирования, в 2015 году появился первый логистический сервис PimPay.Контроль, но существенной доли в выручке логистические сервисы достигли только в 2019 году благодаря запуску сервиса агрегации отправок (сервис «Агрегация» - Тариф за отправку почтовых посылок – 41% выручки в 2019 году). В 2020 году существенной доли выручки достиг также маркетинговый сервис CPA платформа для e-commerce Лицензия (11% в структуре выручки за 9 месяцев 2020 г).

Основная стратегия привлечения клиентов – предоставление сервисов, которые являются базовыми и необходимыми для любого интернет-магазина. Основной такой якорный сервис, который необходим интернет-магазину, это:

1) логистический сервис «Агрегация» - Тариф за отправку почтовых посылок. Потребность в качественном, удобном и более дешевом логистическом сервисе универсальна для любого типа интернет-магазина (крупного или небольшого).

Подобная стратегия позволяет Pim Solutions выходить на клиентов из разных категорий, в том числе и крупных, и быть основной точкой входа в экосистему продуктов Pim Solutions. Впоследствии у клиентов появляется доступ к полному спектру инфраструктурных сервисов в «едином окне», что позволяет сразу закрыть все потребности интернет-магазина. Так, развитие сервиса «Агрегация» позволит увеличить спрос на финансирование от Pim Solutions: клиентам, которые хотят платить за логистические услуги с отсрочкой, Pim Solutions будет предоставлять Отсрочку платежа. Отсрочка платежа, которую компания планирует запустить до конца 2021 года, станет одним из драйверов роста финансирования магазинов. Помимо предоставления финансирования под оплату логистических услуг, Pim Solutions будет предоставлять финансирование под оплату прочих своих сервисов. Подобный комплекс взаимодополняющих сервисов сильнее привязывает клиента к Pim Solutions и дает дополнительную информацию о заемщике, что снижает риски дефолта клиента или мошенничества.

Дополнительным источником новых клиентов, помимо сервиса «Агрегация», являются также совместные проекты с крупнейшими службами доставки по финансированию их клиентов (интернет-магазинов). В рамках данных партнерских проектов Pim Solutions сможет маркетировать свое предложение о финансировании интернет-магазинам внутри служб доставки (например, внутри личного кабинета интернет-магазина в рамках одной Службы Доставки), что позволит Pim Solutions привлечь новых заемщиков.

Прогноз продуктовой структуры выручки (по данным МСФО по Группе) приведен в Приложении №1.

Таблица: «Прогноз движения денежных потоков Группы, тыс. рублей»/

		2021	2022	2023	2024
Операционная деятельность					
	Прибыль до налогообложения от продолжающейся деятельности	33 560	38 570	78 776	104 303
<i>Корректировки для сверки прибыли до налогообложения с чистыми денежными потоками:</i>					
	Амортизация нематериальных активов	44 343	52 801	61 088	68 979
	Амортизация основных средств	1 066	1 028	1 007	1 417
	Списание не востребовавшейся кредиторской задолженности	-11 953	-8 434	-9 116	-10 236
	Оценочный резерв под ожидаемые кредитные убытки (ОКУ)	1 171	10 976	3 584	384
	Затраты по финансированию	47 688	53 332	78 336	102 342
	Прочий доход	0	0	0	0
	Промежуточный итог	115 875	148 273	213 674	267 188
<i>Корректировки оборотного капитала:</i>					
	Отложенные налоговые активы	0	0	0	0
	Уменьшение (увеличение) торговой дебиторской задолженности	-14 754	-1 288	-32 664	-37 313
	Уменьшение (увеличение) процентных займов*	166 367	-232 637	-56 633	-166 327
	Уменьшение (увеличение) предоплат	30 706	-220	-4 494	-4 719
	Уменьшение (увеличение) прочих оборотных финансовых активов	7 241	0	0	0
	Отложенные налоговые обязательства	0	0	0	0
	Увеличение (уменьшение) торговой и прочей кредиторской задолженности	0	0	0	0
	Текущий налог на прибыль к уплате	-62 747	-50 850	26 280	23 528
	Промежуточный итог	242 689	-136 722	146 163	82 356
	Уплаченные проценты	-47 688	-53 332	-78 336	-102 342
	Уплаченный налог на прибыль	-5 282	-8 713	-15 531	-20 158
	Чистые денежные потоки от операционной деятельности	189 719	-198 766	52 296	-40 144
Инвестиционная деятельность					
	Затраты на разработку нематериальных активов	-95 749	-108 046	-113 448	-119 126
	Приобретение основных средств	-1 454	-560	-1 547	-1 375
	Чистые денежные средства, приобретенные с дочерней организацией, за вычетом уплаченных денежных средств	0	0	0	0
	Чистые денежные потоки от инвестиционной деятельности	-97 203	-108 606	-114 995	-120 501
Финансовая деятельность					
	Уставный капитал	0	0	0	0
	Добавочный капитал	0	0	0	0
	Нераспределенная прибыль	0	0	0	0
	Поступления от биржевых облигаций	130 000			
	Погашение биржевых облигаций				-130 000
	Поступления от процентных кредитов и займов	92 055	306 906	88 288	335 262
	Погашение процентных кредитов и займов	-289 907	-41 307	-6 760	-32 224
	Чистые денежные потоки от финансовой деятельности	-67 852	265 599	81 528	173 038
	Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов	24 664	-41 773	18 829	12 393
	Чистая курсовая разница	0	0	0	0
	Денежные средства и их эквиваленты на начало периода	156 929	181 593	139 820	158 649
	Денежные средства и их эквиваленты на конец периода	181 593	139 820	158 649	171 041

** Операционный денежный поток от уменьшения процентных займов в 2021 году связан преимущественно с уступкой части портфеля структурам Абсолют Банка*

Источник информации: по данным эмитента

1.4. Описание отрасли, в которой Эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность. Рынок и рыночные позиции Эмитента. Ключевые факторы инвестиционной привлекательности. Конкуренты Эмитента

Описание отрасли

Онлайн-торговля как новое направление появилась практически одновременно с возникновением интернета, подразумевая покупку / продажу товаров и услуг с помощью электронной сети. Электронная коммерция (e-commerce) как индустрия развивается очень динамично, оказывая большое влияние на всю сферу торговли, в настоящее время это одна из самых быстрорастущих отраслей экономики. Именно она стала одним из главных бенефициаров пандемии COVID-19 и связанными с ней карантинными ограничениями.

При всем этом российский рынок интернет-торговли остается недостаточно развитым по сравнению с другими развитыми рынками и Китаем. Этот фактор позволяет прогнозировать дальнейший рост рынка e-commerce в России.

Среди основных факторов роста станут инвестиции интернет-магазинов в логистику и фулфилмент, рост проникновения банковских карт и платежных технологий, более глубокое проникновение электронной коммерции в регионы, увеличение количества активных онлайн-покупателей.

Рынок и рыночные позиции Эмитента

Pim Solutions предоставляет финансовые и логистические ИТ-сервисы для участников рынка онлайн-торговли. По данным аналитического агентства Data Insight рынок онлайн торговли в 2020 году вырос на 58% и достиг 2,7 трлн руб. Темп роста рынка из-за влияния самоизоляции вырос с 31% (2019 к 2018 году) до 59% (2020 к 2019 году). Data Insight прогнозирует, что на периоде 2020-2024 годов средний темп роста онлайн торговли составит 32%. Таким образом, к 2024 году рынок онлайн торговли должен достичь 8,7 трлн рублей.

По оценкам Data Insight на дополнительный рост онлайн-продаж в 2020-2024 годах влияют следующие факторы:

- Новые онлайн-покупатели: три месяца карантина привели в онлайн-покупки не менее 10 миллионов человек. Большинство новых покупателей после завершения изоляции продолжают совершать покупки через интернет.
- Изоляция дома: потребители, вынужденные сократить свои походы в магазины, делали в течение трех месяцев в онлайн больше покупок, чем обычно, тратя каждый раз больше денег.
- Увеличение частоты покупок в месяцы, следующие за изоляцией: даже после окончания изоляции потребители во многих случаях предпочитают онлайн-покупки вместо походов в магазины и торговые центры. Данный фактор будет иметь значение в течение всего 2021 года.

- Переход части людей на удаленную работу: в результате пересмотра многими компаниями политики работы в офисе, 5-7 миллионов человек в России перейдут на удаленную работу (включая и новых нанятых сотрудников, которые сразу станут удаленными). Сотрудники на удаленной работе частично переместятся из крупнейших городов, что даст дополнительный рост интернет-торговле, т.к. привычный ассортимент офлайн-магазинов станет недоступным.
- Рост онлайн-продаж товаров повышенного спроса (Fast Moving Customer Goods (FMCG)) : за счет ускоренного роста спроса и предложения в период изоляции и после него. Отмечается значительные инвестиции и быстрое развитие новых игроков на рынке онлайн-продаж FMCG, включая продукты питания. Рост этой категорий в первой половине 2020 года составил 4,3 раза и почти 3,5 раза за весь 2020 год, обеспечив таким образом более 150 миллиардов рублей онлайн-выручки сверх прогноза 2019 года.
- Падение покупательской способности и потребительской активности: негативный фактор снижения объема потребления. Оказывает влияние только на показное/премиальное потребление среднего класса, обычное потребление растет за счет «каннибализации» офлайн-продаж. За счет небольшой доли онлайн этот рост очень мало подвержен влиянию колебаний спроса в кризис.

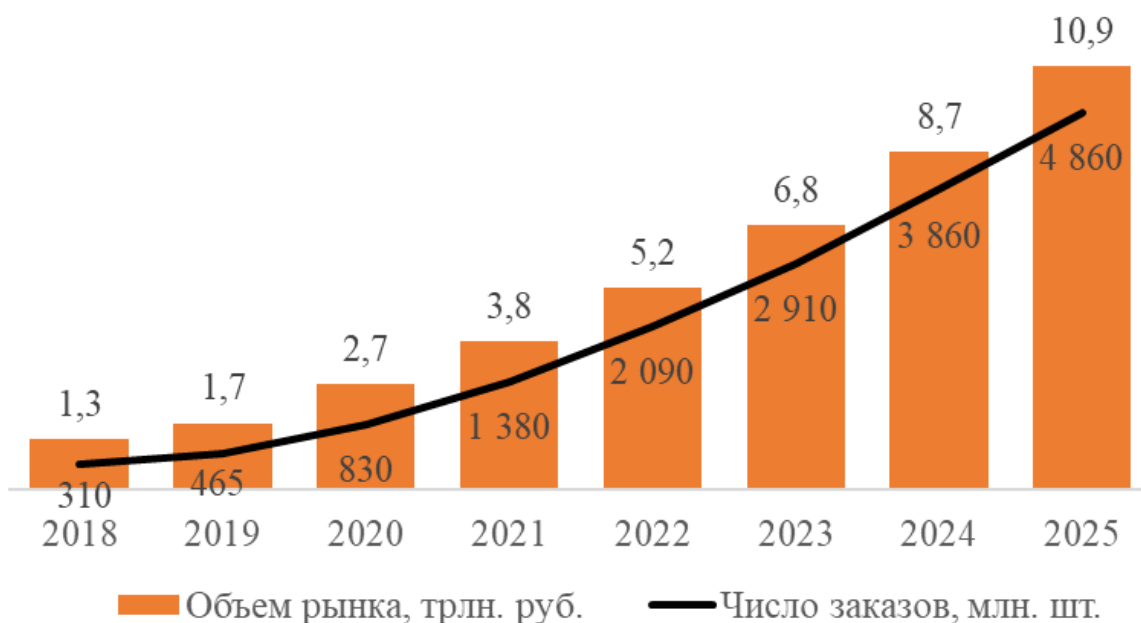
По данным Data Insight в 2020 году объем посылок составил 830 млн штук. Из них 35% посылок приходится на посылки, доставляемые Почтой России и другими внешними курьерскими службами (это целевой сегмент для финансирования от Pim Solutions). Около 50% посылок оплачивается при получении, поэтому в финансировании нуждается около 145,3 млн посылок. По оценкам Pim Solutions около 30% этих посылок отправляются небольшими и средними интернет-магазинами, которым недоступно или мало доступно банковское финансирование. Таким образом, Pim Solutions может профинансировать порядка 43,6 млн посылок, что с учетом среднего срока получения денег в 10-14 дней, дает потенциальный кредитный портфель на уровне 3.5-4.5 млрд рублей. При этом к 2024 году потребность небольших и средних интернет-магазинов в финансировании вырастет, так как вырастет объем рынка.

По состоянию на конец 2020 года финансированием от Pim Solutions покрыто около 10% сегмента небольших и средних магазинов, доставляющих внешними курьерскими службами с оплатой при получении. При этом Pim Solutions идет и в другие сегменты рынка – например, финансирование поставщиков маркетплейсов, которые также сталкиваются с кассовыми разрывами, так как маркетплейсы платят с отсрочкой по определенному графику.

Исходя из оценки рынка, Pim Solutions имеет существенный потенциал роста портфеля и процентных доходов в текущем рыночном сегменте. При этом сам сегмент не является достаточно крупным в абсолютном значении, чтобы заинтересовать крупные банки и мотивировать их сосредоточить свои усилия на нем. Банки видят перспективу онлайн торговли, но в первую очередь сфокусированы на крупных магазинах, а также на верхнем сегменте средних магазинов.

Таблица: «Прогноз роста и развития рынка e-commerce»

Рынок e-commerce в России



Источник: Интернет-торговля в России 2020 (Data Insight, март 2021)

Отраслевые преимущества Эмитента

Таблица: «SWOT-анализ Эмитента»

Сила	Слабость
- низкий риск дефолтов за счет независимой от заемщика оценки (на основе данных от курьерских служб) и за счет заикливания на себя денежного потока - простое и быстрое получение финансирования (автоматический скоринг на основе данных от служб доставки); - возможность выдавать гибкие суммы (в рамках лимита) на гибкие сроки (за счет автоматизации); - предоставление экосистемы взаимодополняющих сервисов для интернет-магазинов;	- относительно высокие ставки фондирования и, соответственно, ставки для заемщиков; - модель финансирования не работает для магазинов, доставляющих собственной службой доставки и принимающих предоплату картами;
Возможности	Угрозы
- рынок онлайн торговли все еще небольшой относительно всего ритейла, но быстро растет; - резкое ускорение роста рынка интернет-магазинов из-за самоизоляции;	- регулирование деятельности со стороны Финмониторинга и ЦБ РФ; - рост предоплат картами (угроза именно для сервиса «Ускоренные перечисления»); - ускорение выплат со стороны курьерских служб, сокращение кассового разрыва интернет-магазинов

Источник информации: по данным эмитента

Ключевые факторы инвестиционной привлекательности

Таблица: «Описание бизнес-модели Эмитента»

Проблема Магазины, отправляющие товары службами доставки с наложенным платежом, сталкиваются с кассовым разрывом, так как ждут, пока товары будут доставлены и выкуплены, а наложенные платежи перечислены службой доставки. Магазины, торгующие на маркетплейсах, сталкиваются с кассовым разрывом из-за того, что маркетплейсы платят с отсрочкой.	Решение Финансирование под отправленные посылки Простота и удобство получения Доступность для небольших заемщиков	Уникальное целостное предложение Возможность для интернет-магазина получить финансирование в нужном объеме в нужный срок без залогов, анкет и бизнес-плана.	Конкурентное преимущество 1) Отточенная на большом количестве займов модель скоринга 2) Наличие партнерских взаимоотношений со службами доставки 3) Экосистема сервисов для онлайн-торговли	Клиентские сегменты Целевой сегмент: Малые и средние интернет-магазины Ранние последователи – магазины с большой маржинальностью, активно использующие наложенный платеж: телемагазины, продавцы товаров эмоционального спроса
Ключевые игроки Банки МФО Потребительский кредит на собственника	Ключевые метрики Среднемесячный кредитный портфель; Средняя ставка выдачи; Средняя ставка привлечения; Cost of Risk		Каналы Партнерство со службами доставки и маркетплейсами: встраивание в личные кабинеты и другие каналы коммуникации с магазинами	
Структура затрат ФОТ Проценты по привлеченному финансированию Аренда офиса Аренда серверов		Потоки выручки Заработок на разнице между ставкой привлечения денег и ставкой выдачи Заработок на предоставлении ИТ-сервисов Заработок от оказания услуг по агрегации доставки Заработок от оказания других услуг		

Источник информации: по данным эмитента

Основные конкуренты Эмитента

Таблица: «Основные конкуренты»

Банки	
Преимущества	Недостатки
- низкая процентная ставка	- процесс анализа, сбора документов занимает длительное время - маленькие и средние интернет-магазины для банков непривлекательны в связи отсутствием активов, залогов и т.д. - отсутствует возможность получить гибкое финансирование по сумме и сроку

<i>Основными банками, осуществляющими деятельность в аналогичной рыночной нише, являются: Сбербанк, АКБ Держава, Металлинвестбанк, Экспобанк, Банк Открытие.</i>	
Микрофинансовые организации	
- не требуется наличие у интернет-магазина наложенного платежа	- Высокая процентная ставка;
<i>Основными МФО, осуществляющими деятельность в аналогичной рыночной нише, являются МКК Папа Финанс, МКК Симпл Финанс.</i>	
Краудлендинговые площадки	
	- Срок сбора средств непредсказуем (от нескольких дней до нескольких месяцев)
<i>Основными площадками, осуществляющими деятельность в аналогичной рыночной нише, являются Модуль Деньги, Карма, Поток.Диджитал.</i>	

Источник информации: по данным эмитента

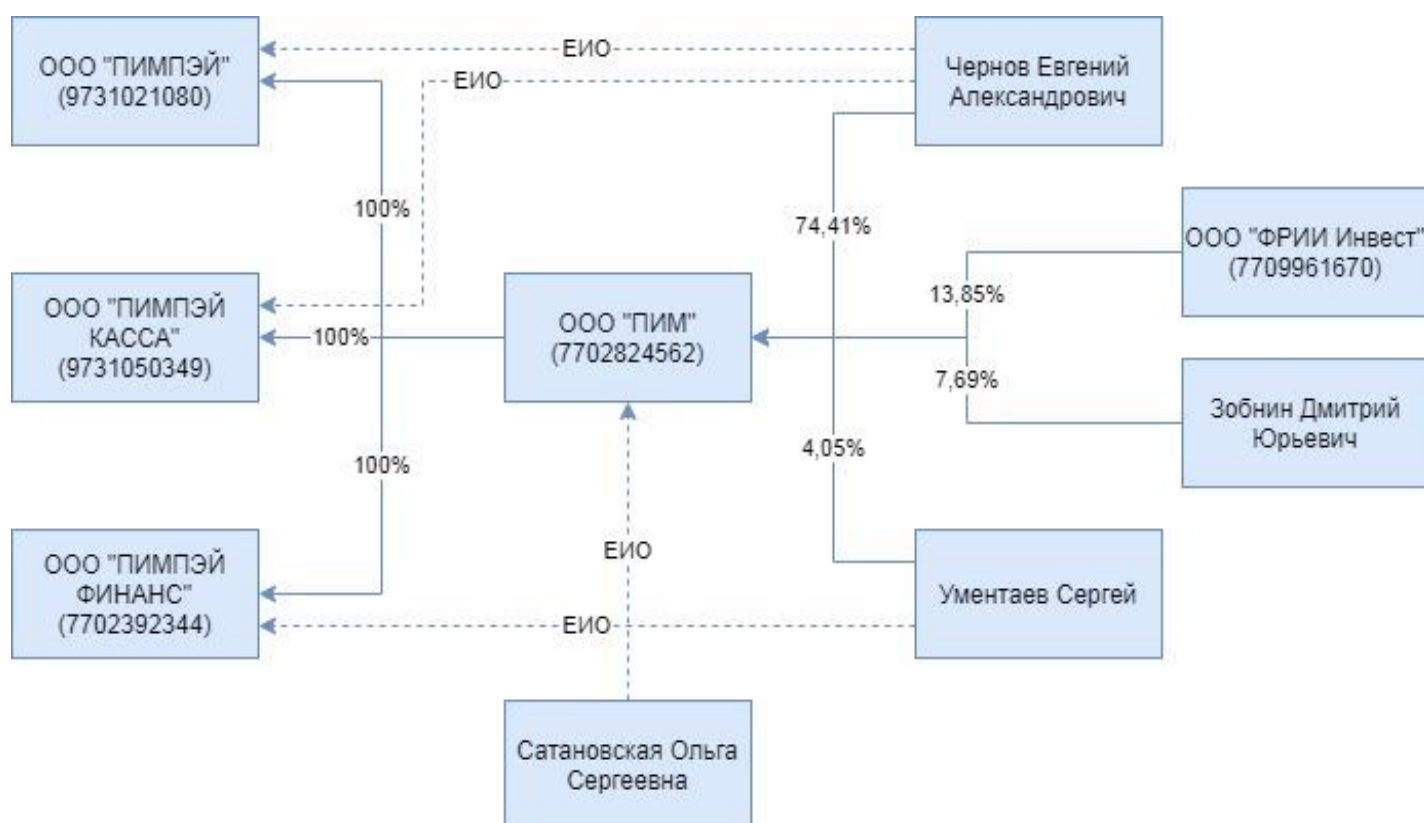
1.5. Описание структуры Эмитента (группы/холдинга, в которую входит Эмитент, подконтрольные организации и зависимые общества), имеющее по мнению Эмитента значение для принятия инвестиционных решений

ООО «ПИМ» является материнской компанией Группы, состоящий из ООО «ПИМ» и трех дочерних обществ: ООО «ПИМПЭЙ», ООО «ПИМПЭЙ-КАССА» и ООО «ПИМПЭЙ ФИНАНС», в которых доля участия материнской компании составляет 100%. Группа составляет консолидированную финансовую отчетность в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

1.6. 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 5 лет)

Структура собственности

Схема: «Структура собственности Эмитента»



Источник информации: по данным эмитента

Сведения об уставном капитале

Уставной капитал Эмитента составляет 71 695 рублей 44 копейки (оплачен полностью)

Исполнительный орган

Единоличным исполнительным органом Эмитента является Генеральный директор Сатановская О.С.

Ольга Сергеевна Сатановская работает в электронной коммерции с 2006 года. Занимала ключевые позиции в проектах-лидерах e-commerce одежды премиум-сегмента Boutique.ru и Names.ru, пройдя путь от операций и управленческого учета до построения стратегии развития проектов, ассортиментной матрицы и маркетинговой политики. В 2015–2018 годах Ольга возглавляла проекты Quelle.ru и Otto.ru (Otto Group Russia). С сентября 2019 года — генеральный директор Pim Solutions. Имеет степень MBA одной из ведущих мировых бизнес-школ IESE Business School (Испания).

Бенефициарные владельцы

Единственным бенефициарным владельцем ООО «ПИМ» является гражданин Российской Федерации Чернов Евгений Александрович. Доля владения – 74,41%. Остальные участники ООО «ПИМ» являются владельцами миноритарных долей: ООО «ФРИИ Инвест» - 13,85%, Зобнин Дмитрий Юрьевич – 7,96%, Ументаев Сергей – 4,05%.

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

Рейтинговое агентство 02 июня 2021 г. «Эксперт РА» присвоило рейтинг кредитоспособности нефинансовой компании «Помощь интернет-магазинам» на уровне ruBB. Прогноз по рейтингу - стабильный. Источник информации: <https://raexpert.ru/releases/2021/jun02c/>

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

2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) Эмитента (основные виды, способы финансирования деятельности, иная информация) в динамике за последние 3 года

Структура выручки

Таблица: «Продуктовая структура выручки (по данным МСФО по Группе)»

Продукт/Услуга	2018		2019		2020		2021П	
	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	доля, %	тыс. руб.	доля, %
Тариф за отправку почтовых посылок	-	-	176 478	41%	517 696	53%	546 894	57%
СРА платформа для e-commerce Лицензия	-	-	-	-	107 165	11%	125 402	13%
Лицензия платформа «MetaShip»	-	-	10 426	2%	66 385	7%	1 530	0%
Целевое Финансирование и Финансирование под поручительство	34 731	18%	40 724	9%	22 322	2%	37 731	4%
Ускоренные Перечисления	80 454	43%	84 384	19%	76 966	8%	88 290	9%
Лицензия PimPay.Сверки	43 432	23%	51 303	12%	47 451	5%	30 961	3%
Лицензия PimPay.Контроль	15 767	8%	19 386	5%	30 828	3%	19 503	2%
Новые сервисы*	14 824	8%	52 536	12%	106 146	11%	102 755	11%
Итого	189 208	100%	435 237	100%	974 959	100%	953 067	100.00%

* Новые сервисы включают в себя выручку по сервисам в стадии разработки, такие как PimPay.inform, сервис «Чёрный Список», сервис «Финансирование под поручительство», выручку по сопутствующим услугам и выручку, не относящуюся к ИТ-сервисам.

Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (МСФО)

Услугами Pim Solutions воспользовались более 40 000 интернет-магазинов, а партнерские отношения установлены с 37 службами доставки.

На протяжении всего срока существования Компания показывает стабильный рост показателей. Структура выручки хорошо отражает динамику спроса на различные продукты и услуги. У Компании диверсифицированная товарная линейка продукции и услуг, которая постепенно расширяется.

Пояснения по прогнозной выручке за 2021/2020 гг.:

Несмотря на ожидаемый прогнозный рост выручки в ряде новых продуктов в 2021 г. (Metaship, CPA платформа и прочие новые продукты), общая выручка по ГК PIM Solutions ожидается на уровне, сопоставимом с 2020 г. Это связано со следующими событиями, которые имеют разовый эффект:

1. Усиление процедур финансового мониторинга и ограничением доступа к финансовым сервисам Компании, которые повлекли за собой приостановку работы с рядом клиентов, не прошедших мониторинг. Сокращение данной выручки вследствие усиления процедур финансового мониторинга носит разовый характер. Данные меры повлияли на сокращение выручки по сервисам Целевое Финансирование, Финансирование поставщиков под поручительство, Лицензия PimPay.Сверки и Лицензия PimPay.Контроль. В дальнейшем Группа планирует наращивать выручку по сервисам Целевое Финансирование, Финансирование поставщиков под поручительство, Лицензия PimPay.Сверки и Лицензия PimPay.Контроль за счет новых клиентов, соответствующих критериям финансового мониторинга.
2. Переводом наложенных платежей части клиентов на новый договор со службами доставки, по которому комиссию за перевод наложенных платежей платит покупатель - физическое лицо. Оплата комиссии осуществляется покупателем напрямую в службу доставки при выкупе заказа.

Способы финансирования бизнеса

Диаграмма: «Структура финансирования деятельности по состоянию на 31.12.2020 г.»



Источник информации: по данным Эмитента

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 в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчетность Эмитента, на основе которой были рассчитаны приведенные показатели. Приводится анализ ключевых показателей деятельности Эмитента и мер (действий), предпринимаемых Эмитентом (которые планируются предпринять в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели.

Оценка финансового состояния Эмитента произведена на основе бухгалтерской отчетности, составленной по Российским и международным стандартам бухгалтерского учета (РСБУ и МСФО).

Бухгалтерская (финансовая) отчетность размещена в открытом доступе на странице в сети Интернет ООО «Интерфакс-ЦРКИ» — информационного агентства, аккредитованного ЦБ РФ на раскрытие информации <https://e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=38150&type=3&attempt=1>

Отчетность МСФО размещена на сайте эмитента по адресу <https://pimsolutions.ru/investoram.html>

Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности Эмитента

Показатели рентабельности

Таблица: «Ключевые показатели рентабельности Группы»

	Формула	2018	2019	2020
Коэффициент рентабельности активов (ROA)	Чистая прибыль / ср. активы	3,49%	0,29%	5,16%
Коэффициент рентабельности собственного капитала (ROE)	Чистая прибыль / ср. капитал	n/a	4,56%	22,76%
Коэффициент рентабельности продаж (ROS)	Чистая прибыль / Выручка	11,16%	0,55%	4,95%

Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (МСФО)

Таблица: «Ключевые показатели рентабельности Эмитента»

	Формула	2018	2019	2020
Коэффициент рентабельности активов (ROA)	Чистая прибыль / ср. активы	0,13%	0,93%	1,29%
Коэффициент рентабельности собственного капитала (ROE)	Чистая прибыль / ср. капитал	5,08%	21,38%	5,90%
Коэффициент рентабельности продаж (ROS)	Чистая прибыль / Выручка	1,35%	2,99%	1,69%

Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (РСБУ)

Динамика показателей рентабельности Группы в целом положительная, за исключением 2019 года. На снижение показателей преимущественно повлияло снижение чистой прибыли в 2019 году. Данный уровень чистой прибыли обусловлен тем, что в данный период наблюдалось активное развитие бизнеса и запуск новых проектов. Расширение продуктовой линейки потребовало увеличения административных расходов, а именно расходов по заработной плате и страховым взносам, аренде офисных помещений, расходов на содержание офиса и профессиональным услугам. Данные вложения поспособствовали развитию новых продуктов, которые повлияли на рост прибыли в 2020 году, в связи с чем наблюдается рост показателей рентабельности.»

Коэффициент рентабельности активов Эмитента и Группы в целом находится в положительной динамике, рост данного коэффициента характеризует эффективное использование активов компании.

Коэффициент рентабельности собственного капитала Эмитента и Группы также демонстрирует положительную динамику.

Высокое значение коэффициента по Эмитенту в 2019 году обусловлено ростом чистой прибыли более чем в 9 раз относительно 2018 года. К 2020 году более чем в 8 раз увеличился также собственный капитал компании, были привлечены средства от ФРИИ и от частного инвестора. Увеличение капитала оказало давление на показатель 2020 года относительно 2019, но в целом за три года положительная динамика сохранилась.

Коэффициент рентабельности продаж Эмитента: рост объема продаж в 2020 году несколько опережает рост чистой прибыли, в связи с чем наблюдается снижение коэффициента относительно 2019 года, но в целом тенденция роста показателя сохраняется. По группе рост выручки стабилен, темп роста более чем 100%, но снижение чистой прибыли в 2019 году повлияло на снижение коэффициента.

Показатели оборачиваемости

Таблица: «Ключевые показатели оборачиваемости Группы»

	Формула	2018	2019	2020
Коэффициент оборачиваемости активов	Выручка / ср. активы	0,31	0,52	1,04
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Выручка / ср. КЗ	1,45	1,98	3,64
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Выручка / ср. ДЗ	5,70	8,17	12,07

Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (МСФО)

Таблица: «Ключевые показатели оборачиваемости Эмитента»

	Формула	2018	2019	2020
Коэффициент оборачиваемости активов	Выручка / ср. активы	0,10	0,31	0,76
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Выручка / ср. КЗ	0,47	1,34	3,13
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Выручка / ср. ДЗ	1,28	4,41	10,88

Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (РСБУ)

Высокий темп роста выручки положительно влияет на динамику коэффициентов оборачиваемости Эмитента и Группы. При этом рост коэффициентов оборачиваемости активов указывает на рост доходности и эффективное использование имеющихся ресурсов компании.

Рост значения коэффициентов оборачиваемости кредиторской задолженности Эмитента и Группы указывает на повышение финансовой устойчивости и платежеспособности. Также следует обратить внимание на превышение оборачиваемости дебиторской задолженности над оборачиваемостью кредиторской задолженности. Данное превышение указывает на эффективность работы с дебиторами и кредиторами и говорит о стабильности и устойчивости финансового положения.

Показатели ликвидности

Таблица: «Ключевые показатели ликвидности»

	Формула	Нормативные значения	2017	2018	2019	2020
Коэффициент текущей ликвидности Эмитента	Оборотные активы / Краткосрочные обязательства	>1,5	1,26	1,41	1,21	1,68
Коэффициент текущей ликвидности Группы			1,26	1,49	1,15	1,39
Коэффициент абсолютной ликвидности Эмитента	(ДС + кр. фин. вложения) / Краткосрочные обязательства	>0,5	1,19	1,27	1,14	1,51
Коэффициент абсолютной ликвидности Группы			1,19	1,35	0,95	1,15

Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (РСБУ и МСФО).

Коэффициент текущей ликвидности Эмитента и Группы находится чуть ниже оптимального значения, но выше минимально допустимой нормы, что отражает эффективное использование оборотных средств Эмитентом и Группой.

Коэффициент абсолютной ликвидности Эмитента и Группы находится выше нормативного значения, что является устойчивой положительной характеристикой платежеспособности.

Данные значения ликвидности Эмитента и Группы указывают на то, что сумма денежных средств и финансовых вложений позволяет компании быстро погасить свои краткосрочные обязательства, тем самым обеспечивая стабильность финансового положения.

Модель Альтмана

Таблица: «Модель Альтмана для развивающихся рынков и России»

	Нормативные значения	2017	2018	2019	2020
Интегральный показатель Z-score Эмитента	$Z > 2,6 > 1,1$	5,12	5,15	4,47	6,27
Интегральный показатель Z-score Группы		-	7,10	4,08	5,67

* Формула расчета Z-score: $3,25 + 6,56 * (\text{Оборотный капитал} / \text{Активы}) + 3,26 * (\text{Чистая прибыль} / \text{Активы}) + 6,72 * (\text{Операционная прибыль} / \text{Активы}) + 1,05 * (\text{Собственный капитал} / \text{Обязательства})$.

Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (РСБУ)

Значение Z-score в Модели Альтмана для развивающихся рынков и России как для Эмитента, так и для Группы стабильно находится в «зеленой зоне», т.е. вероятность банкротства незначительна, а сама компания финансово устойчива. Резкий рост значения Z-score в 2020 году обусловлен существенным увеличением собственного капитала и выручки Группы, на фоне снижения долговой нагрузки.

Основные показатели финансовой деятельности

Таблица: «Финансовые показатели Группы по МСФО (тыс.руб., %)»

Показатель	2018	2019	2020
Валюта баланса	785 608	872 583	998 535
Собственный капитал	51 231	53 624	370 398
Долг	579 633	530 114	378 629
Заёмные средства / Баланс	0,74	0,61	0,38
Дебиторская задолженность	9 484	32 296	71 371
Кредиторская задолженность	151 039	287 923	248 354
Выручка	189 208	435 237	974 959
Себестоимость	-17 485	-209 731	-691 637
Валовая прибыль	171 723	225 506	283 322
Операционная прибыль (EBIT)	63 644	56 649	110 077
Прибыль до НО	26 668	1 261	47 856

Чистая прибыль	21 115	2 393	48 246
Амортизация	1 985	4 161	20 442
EBITDA	65 629	60 810	130 519
Долг/EBITDA	8,83	8,72	2,9
Маржинальность по EBITDA	34,7%	14,0%	13,4%

Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (МСФО)

Таблица: «Финансовые показатели Эмитента по РСБУ (тыс.руб., %)»

Показатель	Формула строк из баланса	2018	2019	2020
Валюта баланса	1600 или 1700	800 658	783 692	848 428
Капитал и резервы	1300	30 904	38 302	317 322
Долг	1410+1510	579 633	517 514	359 520
Заёмные средства / Баланс	(1410+1510) / 1600	0,72	0,66	0,42
Дебиторская задолженность	1230	69 862	42 316	72 027
Доля просроченной (более 90 дней) дебиторской задолженности	По данным эмитента	0,00	8,19	0,00
Кредиторская задолженность	1520	141 276	227 876	169 784
Доля просроченной (более 90 дней) кредиторской задолженности	По данным эмитента	0,00	1,52	0,00
Выручка	2110	58 355	247 127	621 875
Себестоимость	2120	-1 985	-199 895	-568 644
Валовая прибыль	2100	56 370	47 232	53 231
Прибыль от продаж	2200	-33 782	-80 357	-42 740
Проценты к получению	2320	83 266	193 347	141 355
Проценты к уплате	2330	-36 976	-64 394	-57 632
Прибыль до НО	2300	2 754	10 603	15 156
Чистая прибыль	2400	788	7 398	10 493
Амортизация	По данным эмитента	-1 985	-4 160	-10 917
EBITDA	2300+2330+Амортизация	41 715	79 157	83 705
EBIT	2300+2330	39 730	74 997	72 788
Долг/EBITDA	(1410+1510) / (2300+2330+Амортизация)	13,90	6,54	4,30
Маржинальность по EBITDA	(2300+2330+Амортизация) / 2110	71,48	32,03	13,46

Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (РСБУ)

Меры, предпринимаемые Группой для улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на показатели

ГК Pim Solutions планирует наращивать выручку от действующих и новых сервисов для интернет-магазинов, главным образом логистических и финансовых ИТ сервисов. При этом компания планирует опережающий рост выручки по отношению к расходам и положительную динамику по росту прибыли. Компания планирует также поддержание инвестиций на таком уровне, чтобы соотношение чистый долг/EBITDA по Группе не превышало 2.5-3х

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

Структура активов

Таблица: «Структура активов Группы за последние три года, тыс.руб.»

	2018	2019	2020
Нематериальные активы	28 298	119 529	266 213
Основные средства	2 058	1 956	1 372
Отложенные налоговые активы	0	750	6 786
Итого внеоборотные активы	30 356	122 235	274 371
Торговая дебиторская задолженность	9 484	32 296	71 371
Процентные займы	498 386	422 200	443 065
Предоплата	45 825	18 919	38 999
Прочие оборотные финансовые активы	14 563	80 467	13 800
Денежные средства и эквиваленты	186 994	196 466	156 929
Итого оборотные активы	755 252	750 348	724 164
ИТОГО АКТИВЫ	785 608	872 583	998 535

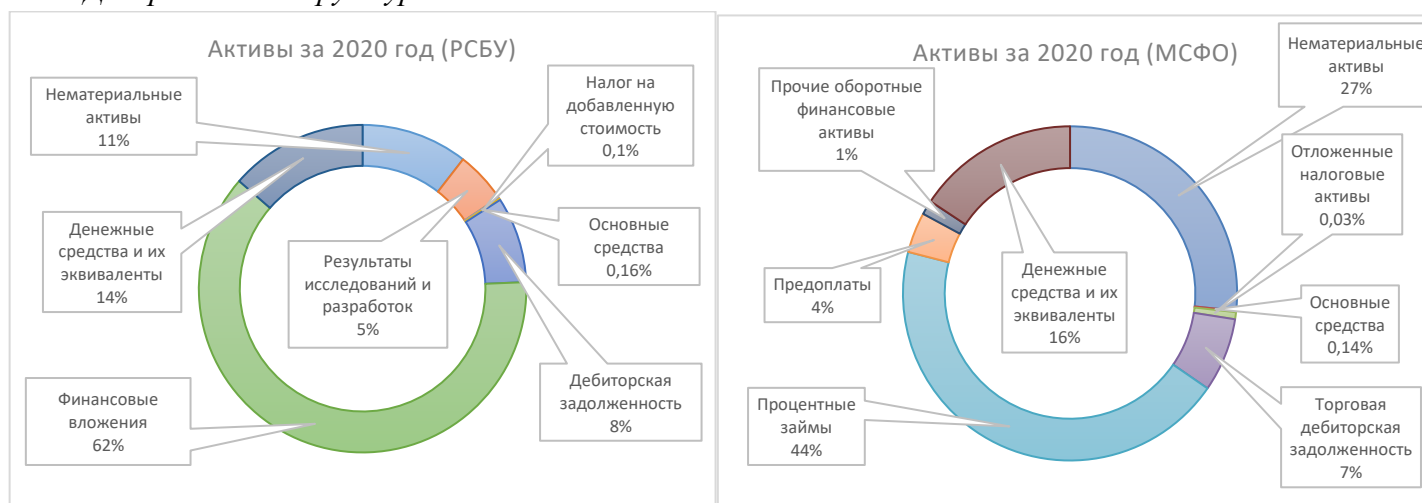
Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (МСФО)

Таблица: «Структура активов Эмитента за последние три года, тыс. руб.»

	2018	2019	2020
Нематериальные активы	7 571	9 814	89 174
Результаты исследований и разработок	20 727	56 058	43 297
Основные средства	2 058	1 956	1 372
Итого внеоборотные активы	30 356	67 829	133 843
Дебиторская задолженность	69 862	42 316	72 027
Налог на добавленную стоимость	3	10	847
Финансовые вложения	505 436	494 349	526 417
Денежные средства и эквиваленты	186 994	179 069	115 293
Итого оборотные активы	770 302	715 863	714 585
ИТОГО АКТИВЫ	800 658	783 692	848 428

Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (РСБУ)

Диаграмма: «Структура активов за 2020 г.»



Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности Эмитента (РСБУ и МСФО).

Структура собственного капитала

Таблица: «Структура собственного капитала Группы за последние три года, тыс. руб.»

	2018	2019	2020
--	------	------	------

Уставный капитал	61	61	68
Добавочный капитал	29 997	29 997	298 518
Нераспределенная прибыль	21 173	23 566	71 812
Итого собственный капитал	51 231	53 624	370 398

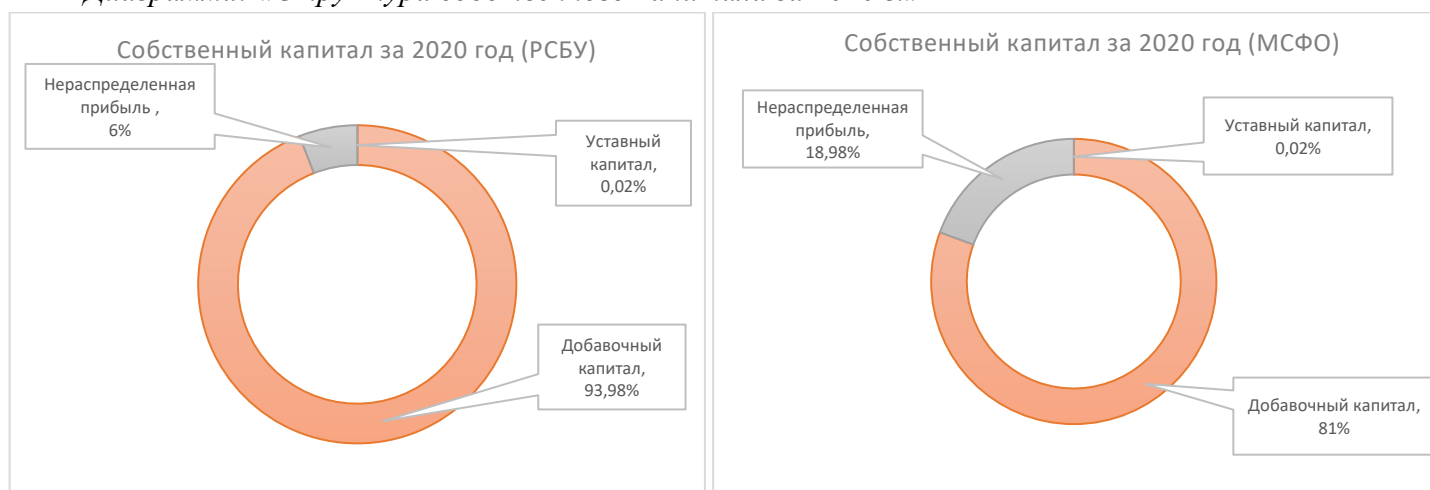
Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (МСФО)

Таблица: «Структура собственного капитала Эмитента за последние три года, тыс. руб.»

	2018	2019	2020
Уставный капитал	61	61	68
Добавочный капитал	29 997	29 997	298 518
Нераспределенная прибыль	846	8 244	18 736
Итого собственный капитал	30 904	38 302	317 322

Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (РСБУ).

Диаграмма: «Структура собственного капитала за 2020 г.»



Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности Эмитента (РСБУ и МСФО).

Структура обязательств

Таблица: «Структура обязательств Группы за 2020 год, тыс. руб.»

	2018	2019	2020
Процентные кредиты и займы	223 330	167 486	105 284
Отложенные налоговые обязательства	3 587	0	0
Итого долгосрочные обязательства	226 917	167 486	105 284
Процентные кредиты и займы	356 303	362 628	273 345
Торговая и прочая кредиторская задолженность	151 039	287 923	248 354
Текущий налог на прибыль к уплате	118	922	1 154
Итого краткосрочные обязательства	507 460	651 473	522 853
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	734 377	818 959	628 137

Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (МСФО).

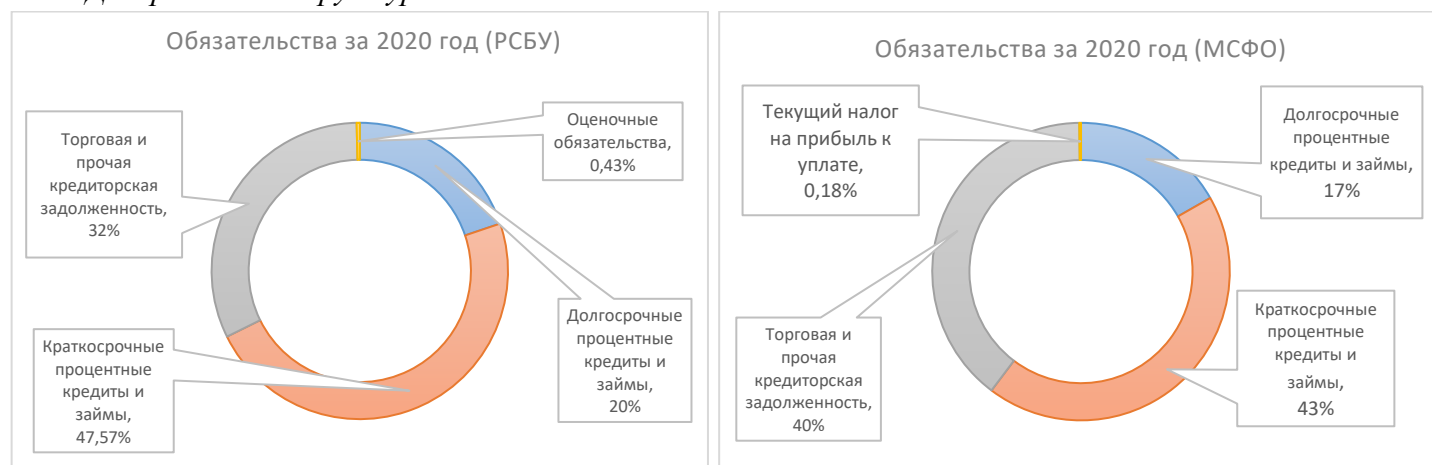
Таблица: «Структура обязательств Эмитента за 2020 год, тыс. руб.»

	2018	2019	2020
Долгосрочные заемные средства	223 330	154 886	105 284
Итого долгосрочные обязательства	223 330	154 886	105 284
Краткосрочные заемные средства	356 303	362 628	254 236
Кредиторская задолженность	141 276	227 876	169 784

Оценочные обязательства	1 258	0	1 801
Итого краткосрочные обязательства	546 424	590 504	425 822
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	769 754	745 390	531 106

Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности (РСБУ).

Диаграмма: «Структура обязательств за 2020 г.»



Источник информации: по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности Эмитента (РСБУ и МСФО).

2.4. Кредитная история Эмитента за последние 3 года

Таблица: «Кредитный портфель по Группе на 31 декабря 2020 года»

Источник	Ставка	Дата получения	Лимит, руб.	Остаток, руб.	Дата погашения	Примечания
Частный инвестор 1*	19,00	20.12.2019	70 000 000,00	70 000 000,00	20.05.2021	На финансирование интернет-магазинов
Частный инвестор 2	18,00	29.07.2020	50 000 000,00	50 000 000,00	05.08.2021	
Коммерческие облигации	18,00	06.07.2020	40 022 954,00	40 022 954,00	25.06.2022	
Частный инвестор 3	14,50	16.12.2020	28 000 000,00	28 000 000,00	01.02.2022	
Частный инвестор 4	18,00	30.04.2019	20 000 000,00	20 000 000,00	31.01.2021	
Частный инвестор 3	19,00	26.12.2019	20 000 000,00	20 000 000,00	20.05.2021	
Частный инвестор 3	19,00	02.06.2020	20 000 000,00	20 000 000,00	20.05.2021	
Частный инвестор 1	14,50	18.12.2020	16 000 000,00	16 000 000,00	01.02.2022	
Остальные инвесторы				104 184 962,00		

*Здесь и далее в целях соблюдения политики конфиденциальности Эмитент не готов раскрывать персональные данные своих частных инвесторов.

Источник информации: по данным эмитента

Таблица: «Кредитная история Группы на 31 декабря 2020 года»

Источник	Ставка	Дата получения	Дата возврата	Объем, млн. руб.
Частный инвестор 1	16%	2014	2016	42,00
Частный инвестор 1	16%	2015	2016	120,00
Группа частных инвесторов через площадку Starttrack	30%	2016	2017	80,00
Частный инвестор 2*	-	2016	2019	90,0
Группа частных инвесторов через площадку Starttrack	19%	2017	2018	5,00
Совкомбанк (овердрафт)	18%	2017	2018	8,00
ВТБ24 (кредитная линия)	20,7%	2017	2018	50,00
ООО «ФРИИ Инвест» (конвертируемый субординированный заём)*	-	2018	2020 (конвертация в капитал)	167,00
Mintos Marketplace (международная платформа для инвестирования в кредиты)	16%	2019	2019	3,30
Частный инвестор 3	18%	2019	2020	20,00
Частный инвестор 4	18%	2019	2020	40,00
Структуры Экспобанка (возобновляемая кредитная линия под уступку портфеля займов)**	-	2019	2021	150,00
Частный инвестор 5	18%	2020	2020	40,00

*Здесь и далее в целях соблюдения политики конфиденциальности Эмитент не готов раскрывать коммерческие условия с кредиторами с раскрытым наименованием.

** Pim Solutions уступала структурам Экспобанка часть портфеля займов интернет-магазинов. Уступка осуществлялась в рамках возобновляемого лимита. В 2021 году данный вид финансирования был замещен: Эмитент привлёк более дешёвое финансирование и прекратил уступку займов структурам Экспобанка. Структурам Экспобанка были возвращены все средства, направленные на финансирование интернет-магазинов рамках сотрудничества с Pim Solutions.

Источник информации: по данным эмитента

За все время кредитования компаниями Группы Pim Solutions не допускались случаи нарушения сроков выплат и прочих обязательств. Компания и ее руководство имеют позитивный имидж и положительную деловую репутацию в глазах кредиторов.

2.5. Основные дебиторы и кредиторы Эмитента на последнюю отчетную дату

Таблица: «Кредиторская задолженность Эмитента на 31 декабря 2020 года»

	Сумма, руб.	Примечания
Поставщики и подрядчики	9 717	
Покупатели и заказчики	17 763	
Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	138 660	
ООО РАТУСТОРГ	21 174	
ООО Маркет-тв	20 919	
ООО Хом шоппинг раша	9 379	
ООО Бетрейд	4 592	
ИП Агаркова Наталья Александровна	4 198	
ООО АвтоТекстиль	4 191	
ООО НЕБО	2 411	
ООО СПВ	2 376	
ООО ПИМПЭЙ	2 164	Дочернее общество
ООО Итрацен Технолоджи	1 984	
ООО ИНМАГ	1 936	
ООО НИТ	1 569	
Поступления от служб доставки*	30 849	
Прочее	30 918	
Прочая кредиторская задолженность	3 644	
ИТОГО	169 784	

* Данная строка по сути не является кредиторской задолженностью, поскольку это денежные средства, полученные от служб доставки, находящиеся на балансе Эмитента до момента их фактического перечисления и выступающие залогом по выданным займам.

Источник информации: по данным эмитента

Таблица: «Дебиторская задолженность Эмитента на 31 декабря 2020 года»

	Сумма, руб.	Примечания
Расчеты с поставщиками и подрядчиками (авансы выданные)	37 629	
ООО Про Посылки	32 796	
ЗАО АЗИМУТ-МР	1 359	
АО Почта России	1 094	
АО АльфаСтрахование	477	
УФПС Г. МОСКВЫ	343	
ИП Бондарь Дмитрий Александрович	251	
ООО АЙПРАВО	125	
ИП Абрамов Михаил Владимирович	117	
ООО МСП	104	
ИП Большова Анастасия Владимировна	100	
Прочие	863	
Расчеты с покупателями и заказчиками	9 021	
ООО Интернет-Платежи	4 687	Аффилированное лицо
ЗАО СДТ	1 454	

ООО Императорский монетный двор	1 059	
ООО ЭКСПРЕСС ПАРСЕЛ СЕРВИС	567	
ООО Маркет-тв	273	
ООО СЕРВИС	131	
ООО СТАРТСТРОЙ	83	
ООО ВЕРТОН	49	
ООО РАТУСТОРОГ	48	
ООО Курьерская служба	40	
Прочие	630	
Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	24 056	
ООО Пимпэй Финанс	13 221	Дочернее общество
ИП Агаркова Наталья Александровна	3 044	
ЗАО АЗИМУТ-МР	1 359	
ФГУП ПОЧТА РОССИИ УФПС Г.МОСКВЫ - ФИЛИАЛ ФГУП ПОЧТА РОССИИ ММП 4	892	
АО НКО ПЛАТЕЖИ И РАСЧЕТЫ	762	
УФК по г. Москве (ОСП по Центральному АО №2 УФССП по Москве, л/с 05731D08160)	626	
Чернов Евгений Александрович	463	Аффилированное лицо
ООО ГАНЗАСОЮЗ	301	
ИП Прохоренов Александр Михайлович	203	
ООО Просвет	163	
Прочие	3 022	
Прочая дебиторская задолженность	1 321	
ИТОГО	72 027	

Источник информации: по данным эмитента

По состоянию на 30.12.2020 г. просроченная дебиторская задолженность у Эмитента отсутствует.

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

По состоянию на 01.10.2021 г. Эмитент не участвует в судебных процессах, которые могут 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

Ссылка на страницу в сети Интернет, на которой размещены эмиссионные документы: <https://e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=38150&type=7>

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

Целью эмиссии в первую очередь является рефинансирование текущего кредитного портфеля по более низкой ставке, а также создание источника нового финансирования интернет-магазинов.

3.3. Источники исполнения обязательств по ценным бумагам

Исполнение обязательств по ценным бумагам планируется за счет собственных средств и доходов от основной 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.

Инвестиции в ценные бумаги Эмитента связаны с определенной степенью риска. Поэтому потенциальные инвесторы, прежде чем принимать любое инвестиционное решение, должны тщательно изучить риски, которые могут оказать существенное неблагоприятное воздействие на хозяйственную деятельность и финансовое положение Эмитента.

В рамках политики по управлению рисками в Группе компаний разработан и принят к руководству регламент проведения риск-менеджмента в отношении клиентов сервисов, а также в рамках предоставления коммерческого финансирования.

Данный регламент устанавливает основные правила и процедуры проведения риск-менеджмента и распространяется на оценку рисков, связанных как с финансированием конкретных клиентов, так и с запуском новых сервисов, специализирующихся на предоставлении займов и/или коммерческого финансирования.

Высшим коллегиальным органом по риск-менеджменту является Кредитный комитет.

Коммерческий риск

Банки массово начнут финансировать интернет-магазины дешевыми кредитами. Риск актуален только для наиболее крупных заемщиков. У интернет-магазинов нет залогов, обычно банкам для финансирования интернет-магазинов требуется формировать повышенные резервы. В целом финансирование небольших и средних интернет-магазинов – это отдельная рыночная ниша. Она недостаточно привлекательная для крупных банков.

Методы минимизации со стороны Pim Solutions:

- планомерное снижение ставки привлечения, чтобы поддерживать конкурентное предложение для интернет-магазинов (для решения этой задачи Pim Solutions в том числе планирует выпуск биржевых облигаций);
- предоставление экосистемы сервисов («одно окно», «вместе дешевле»), финансирование под отправки через собственные логистические договоры, собственный эквайринг, а также другие услуги.

Финансовые риски

Резкий рост дефолтов со стороны интернет-магазинов.

Методы минимизации: мониторинг портфеля и отдельных клиентов. Быстрое реагирование и корректировка модели скоринга. Pim Solutions получает данные об отправлениях посылок заемщиками в режиме реального времени от служб доставки, также в режиме реального времени Pim Solutions

мониторит выкуп этих посылок и движение денежных средств. В случае любых изменений Pim Solutions имеет возможность очень быстро отреагировать: закрыть/понижить лимит магазину – и направить все поступающие от служб доставки наложенные платежи на погашение задолженности.

Кредитный риск на курьерских службах, которые перечисляют наложенные платежи.

Методы минимизации: 70% оборота наложенных платежей приходится на Почту России, а оставшаяся часть в основном приходится на крупные курьерские службы и распределена (диверсифицирована) между ними.

Правовые риски

Риск признания деятельности ГК Pim Solutions по финансированию интернет-магазинов банковской деятельностью без получения соответствующих лицензий.

Позиция Pim Solutions: Систематическая выдача займов, хотя и имеет определенное сходство с банковской деятельностью, однако не является нарушением действующего законодательства РФ. Закон не ограничивает круг субъектов, которые могут выступать на стороне займодавца и предоставлять финансовые ресурсы на условиях возвратности, платности и срочности, в том числе на систематической основе. Для занятия такой деятельностью закон не требует получения лицензии на осуществление банковских операций и не выдвигает требование о наличии специальной правоспособности. Финансирование интернет-магазинов всего лишь один из сервисов, которые предоставляет Pim Solutions своим клиентам в рамках своей экосистемы. Доля процентных доходов в выручке Pim Solutions не является мажоритарной.

3.5. Сведения о лицах, предоставивших обеспечение (поручительство) по размещаемым облигациям Эмитента

По размещаемым облигациям Эмитента обеспечение (поручительство) не предоставлено.

3.6. 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

ООО «Помощь интернет-магазинам» является Эмитентом выпуска коммерческих облигаций:

Рег. номер выпуска	4CDE-01-00532-R от 25.06.2020
ISIN	RU000A101W10
Валюта	Российский рубль
Объем выпуска	50 млн. рублей
Срок обращения	720 дней (2 года)
Купонный период	Ежемесячно (24 купонных периода)
Размер купона	18% годовых
Амортизация	В дату 12 купонного периода – 50% от номинальной стоимости
Дата начала размещения	10.07.2020
Дата погашения	30.05.2022
Потенциальные приобретатели	ООО «ГД Капитал» (ОГРН: 1187847180025), ООО «Аура» (ОГРН: 1207700138392)

Приложение №1

Таблица: «Прогноз продуктовой структуры выручки (по данным МСФО по Группе)»

Продукт/Услуга	2021П г.		2022П г.		2023П г.		2024П г.	
	Рублей	Доля, %	Рублей	Доля, %	Рублей	Доля, %	Рублей	Доля, %
Тариф за отправку почтовых посылок	546 893 945	57.38%	1 117 793 566	73.59%	1 795 423 414	77.31%	2 538 140 117	80.42%
СРА платформа для e-commerce Лицензия	125 402 375	13.16%	39 475 684	2.60%	41 449 468	1.78%	43 524 078	1.38%
Лицензия платформа «MetaShip»	1 530 000	0.16%	2 250 000	0.15%	2 970 000	0.13%	3 690 000	0.12%
Целевое Финансирование и Финансирование поставщиков под поручительство	37 731 477	3.96%	40 260 249	2.65%	57 267 721	2.47%	74 275 194	2.35%
Ускоренные Перечисления	88 290 261	9.26%	101 432 219	6.68%	136 543 496	5.88%	166 905 344	5.29%
Лицензия PimPay.Сверки	30 961 056	3.25%	37 324 355	2.46%	48 384 965	2.08%	53 188 281	1.69%
Лицензия PimPay.Контроль	19 503 373	2.05%	21 369 226	1.41%	23 590 413	1.02%	25 981 570	0.82%
Новые сервисы	102 754 833	10.78%	159 081 230	10.47%	216 756 839	9.33%	250 572 003	7.94%
Итого	953 067 320	100.00%	1 518 986 529	100.00%	2 322 386 317	100.00%	3 156 276 586	100.00%

Источник информации: по данным эмитента