

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Общество с ограниченной ответственностью «Трейд Менеджмент»

Биржевые облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии БО-П01, размещаемые путем открытой подписки, в количестве 20 000 (Двадцать тысяч) штук, номинальной стоимостью 10 000 (Десять тысяч) российских рублей каждая, общей номинальной стоимостью 200 000 000 (Двести миллионов) российских рублей, со сроком погашения в 1440-й день с даты начала размещения биржевых облигаций, идентификационный номер выпуска 4B02-01-00498-R-001P от 02.12.2019.

В отношении указанных ценных бумаг не осуществлена регистрация (не осуществлено представление бирже) проспекта ценных бумаг.

Информация, содержащаяся в настоящем инвестиционном меморандуме, подлежит раскрытию в соответствии с требованиями Правил листинга ПАО Московская Биржа к раскрытию информации эмитентами, допущенными к организованным торгам без их включения в котировальные списки и без регистрации проспекта ценных бумаг (без представления бирже проспекта ценных бумаг).

Генеральный директор общества с ограниченной ответственностью «Трейд Менеджмент»

Г. Ф. Туннель

(подпись)

«02» декабря

2019 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. 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.

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.....	5
1.4.	Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.....	5
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.....	6
1.6.	Структура 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.....	7
1.7.	Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента).....	8
1.8.	Сведения о соответствии деятельности эмитента критериям инновационности, установленным Правилами листинга ПАО Московская Биржа для включения и поддержания ценных бумаг в Секторе РИИ/Сегменте РИИ-Прайм.....	8
2.	Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента.....	9
2.1.	Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) 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 мер (действий), 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 в динамике за последние 3 года.....	14
2.4.	Кредитная история эмитента за последние 3 года.....	15
2.5.	Основные кредиторы и дебиторы эмитента на 30.09.2019.....	16
2.6.	Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность.....	16
2.7.	Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние эмитента.....	17
3.	Сведения о размещаемых ценных бумагах эмитента и исполнении обязательств по ним.....	18
3.1.	Основные сведения о размещаемых (размещенных) эмитентом ценных бумагах, в отношении которых составлен инвестиционный меморандум.....	18
3.2.	Цели эмиссии ценных бумаг и планы по направлению полученных от размещения ценных бумаг денежных средств.....	18
3.3.	Источники исполнения обязательств по ценным бумагам.....	18
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.....	18
3.5.	Сведения о действиях владельцев облигаций в случае отказа эмитента от исполнения обязательств либо просрочки исполнения соответствующих обязательств по ценным бумагам по вине эмитента.....	20

1. Общие сведения об эмитенте:

1.1. Основные сведения об эмитенте:

Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Трейд Менеджмент»

Сокращенное фирменное наименование: ООО «Трейд Менеджмент»

ИНН: 7719433140

ОГРН: 5157746152130

Место нахождения: 129347, г. Москва, ул. Лосевская, д. 18, этаж 2, комната 13

Дата государственной регистрации: 08.12.2015

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

ООО «Трейд Менеджмент» управляет 74 магазинами, из них 49 – мультибрендовые магазины lady & gentleman CITY и 25 – монобрендовые бутики по франшизе Armani Exchange (22 ед.), EA7 (1) и HUGO HUGO Boss (2).

История создания ООО «Трейд Менеджмент»

1994 г. – бизнес начался с поставки брюк «Майер» и кожгалантереи в крупные универмаги Москвы и Санкт-Петербурга.

1997 г. – открытие первого розничного магазина мужской одежды Gentleman в московском ТЦ «Охотный ряд».

2001 г. – открытие первого в Москве мультибрендового магазина мужской и женской одежды lady & gentleman CITY.

2005 г. – выход на региональные рынки: Санкт-Петербург, Самара, Казань, Екатеринбург, Тюмень.

2012 г. – запуск пилотного проекта в формате fashion department store, предлагающего мужскую, женскую, детскую одежду и аксессуары от итальянских дизайнеров. Ввод новой торговой марки KORPO в ассортимент магазинов lady & gentleman CITY.

2014 г. – запуск корнерной системы. Корнеры расположены в ряде торговых секций lady & gentleman CITY, включают наличие специального оборудования и особую раскладку товара по стандартам известных брендов.

Открытие бутика Armani Jeans в торговом центре «Европейский» (далее трансформировался в концепт Emporio Armani).

Внедрение прогрессивной системы складской обработки, хранения товара и подсортировки магазинов за счет использования новой системы программного обеспечения, что позволило свести к минимуму человеческий ресурс и привело к сокращению расходов на складскую логистику.

2015 г. – регистрация ООО «Трейд Менеджмент», под управлением которого с 2019 года находятся 74 магазина.

2016 г. – ввод новой для российского рынка марки Armani Exchange. Получено эксклюзивное право на открытие данных бутиков в Москве.

Открытие корнеров Patrizia Pepe и Boss Hugo Boss Orange.

Запуск концепта Casual Day in lady & gentleman CITY. Новый формат объединяет под одной крышей лучшие casual-коллекции ведущих европейских брендов направлений «деним» и «спорт».

2017 г. – открытие первого аутлета (магазина, специализирующегося на продаже одежды известных брендов со значительными скидками) сети lady & gentleman CITY в России, который расположился в пространстве торгового центра международного масштаба – Vnukovo Outlet Village.

Корнерное представление коллекций от BOSS Orange, BOSS Green, EA7 Emporio Armani, Armani Exchange, Basler, Laurèl, Trussardi Jeans, Gerry Weber, Finisterre, KORPO, Liu Jo и других марок, а также большой выбор детских коллекций от ведущих европейских марок представлены со скидками до 70%.

Покупка двух магазинов Armani Jeans у АО «БНС Групп» (далее трансформировались в концепт Armani Exchange).

2018 г. – открытие первых в России монобрендовых магазинов немецкого бренда HUGO в новом формате.

Запуск монобрендовых бутиков Emporio Armani (линия одежды и аксессуаров итальянского модного дома Giorgio Armani) и EA7 Emporio Armani (спортивная версия) в Москве.

Внедрение обновленной программы лояльности для покупателей – Fashion Club.

2019 г. – запуск доставки товаров интернет-магазина lgcity.ru по всей России.

Открытие флагманского мультибрендового магазина lady & gentleman CITY площадью 3,5 тыс. кв. м в СТЦ «МЕГА Теплый Стан» (Москва). Особенность заключается в зонировании каждого из 24 брендов: корнеры оформлены в фирменном стиле Модного дома, что помогает клиенту легко ориентироваться. В формате хард-корнера работают ведущие магазины сети lady & gentleman CITY.

По запросу поставщика ООО «ГЕРРИ ВЕБЕР РУС» в 2019 году ООО «Трейд Менеджмент» было добавлено в список контрагентов, на сделки которого распространяется страховое покрытие ведущей международной компании Atradius N.V. Страхование исполнения обязательств по оплате поставок позволит эмитенту значительно снизить портфель банковских гарантий/аккредитивов и повысить эффективность бизнеса.

За 25 лет бизнес прошел все этапы становления российского рынка одежды и продолжает активно развиваться, следуя мировым тенденциям.

Устав эмитента размещен: <http://e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=38009>.

1.3. Стратегия и планы развития деятельности.

Эмитент не планирует менять основной вид деятельности. Стратегия ООО «Трейд Менеджмент» предусматривает:

- 1) Открытие магазинов площадью 800-2000 кв. м в городах с населением свыше 1 млн человек.
- 2) Развитие монобрендовых проектов HUGO и Armani, успешно стартовавших в 2018 г.
- 3) Оптимизация расходов на содержание магазинов и закупку товара.
- 4) Увеличение эффективности торговых площадей в 1,5 раза к 2021 г. за счет реновации магазинов lady & gentleman CITY. Опыт сети показывает прирост продаж в хард-корнерах на 30-50% по сравнению с неперсонифицированными пространствами.
- 5) Рост онлайн-продаж интернет-магазина lgcity.ru к 2021 г. на 40-60%.
- 6) Увеличение доли сети на рынке сегмента fashion-ритейл на 5-7% к 2022 г.
- 7) Повышение прибыли к 2022 г. на 10%.

1.4. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.

Более половины магазинов эмитента lady & gentleman CITY, Armani Exchange, EA7 и HUGO HUGO Boss работают в Москве. Также сеть осуществляет свою деятельность в Санкт-Петербурге, Новосибирске, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде, Казани, Омске, Самаре, Ростове-на-Дону, Уфе, Красноярске, Краснодаре, Тюмени и Сочи.

Ассортимент магазинов эмитента состоит из мужской и женской одежды, в том числе из кожи и меха, обуви и аксессуаров. Доставка заказов, оформленных в интернет-магазине, осуществляется во все регионы России.

	январь.07	январь.08	январь.09	январь.10	январь.11	январь.12	январь.13	январь.14	январь.15	январь.16	январь.17	январь.18	сентябрь.19
Кол-во магазинов	18	22	25	28	32	36	38	41	47	51	66	73	74
Площадь, м2	15 087	18 015	20 186	24 945	32 378	37 963	39 906	44 930	50 929	55 467	61 272	64 101	63 250
Прирост по кол-ву		22%	14%	12%	14%	13%	6%	8%	15%	9%	29%	11%	1,5%
Прирост по площади, м2		19%	12%	24%	30%	17%	5%	13%	13%	9%	10%	5%	-1,5%

С 2007 года общая площадь магазинов эмитента выросла с 15 до 63,25 тыс. кв. м, количество – с 18 до 74, средняя площадь одного магазина осталась в пределах 850 кв. м.

На сегодняшний день эмитент имеет долгосрочные взаимоотношения с итальянскими, немецкими и английскими поставщиками готового товара и фабриками, занимающимися производством одежды (более 100 партнеров). Портфель брендов эмитента достаточно диверсифицирован, среди них – известные европейские бренды со стабильно высоким спросом со стороны покупателей. Крупнейшая торговая марка (ARMANI EXCHANGE) формирует 12% выручки.

Любой премиальный бренд включает ограниченное количество соглашений о сотрудничестве в каждой стране и затем проводит аудит и выездные проверки, таким образом, вся продукция является сертифицированной и проверенной.

Коллекции привозят 2 раза в год: летние – с февраля до мая, зимние – с мая до октября. В первые месяцы каждого сезона товар имеет самую высокую цену. При этом продукция максимально отражает текущие модные тренды, поэтому самое актуальное, но и в то же время дорогое время для шопинга – весна и осень.

В магазинах эмитента можно подобрать гардероб на любой сезон и на все случаи жизни. Общая ассортиментная матрица насчитывает около 20 тыс. наименований одежды, обуви и аксессуаров более чем 100 торговых марок.

Структура продаж эмитента по номенклатуре, 9 мес. 2019 г.	
Мужская одежда	44%
Женская одежда	41%
Галантерея	10%
Одежда из кожи и меха	5%

Среди женской и мужской одежды преобладают продажи трикотажа и курток, однако значимую долю занимают продажи женских пальто, в то время как в мужском ассортименте их доля минимальна.

Структура продаж галантереи, 9 мес. 2019 г.	
Сумки	31%
Белье мужское	12%
Обувь мужская	9%
Ремни мужские	7%
Обувь женская	6%
Головные уборы мужские	6%
Багаж	5%
Перчатки кожаные	4%
Кожгалантерея	4%
Прочее	16%

Компания работает в разных ценовых сегментах. Ассортимент рассчитан на широкую аудиторию 25-60 лет со средним и выше уровнем дохода. Средний чек по итогам 9 мес. 2019 г. составил 10,9 тыс. рублей.

	Премиум-сегмент	Средний сегмент	Масс-маркет
Доля выручки ООО «Трейд Менеджмент» по ценовым сегментам	14%	74%	12%
Конкуренты	ЦУМ, ГУМ, Mercury	Магазины «Холдинг-Центр»	Zara, Mango, H&M

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.
Дочерние и (или) зависимые общества ООО «Трейд Менеджмент» отсутствуют.

Подконтрольные организации эмитента, имеющие для него существенное значение, отсутствуют.

1.6. Структура 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.

Уставный капитал ООО «Трейд Менеджмент»: 500 000 (Пятьсот тысяч) рублей, оплачен полностью.

Учредитель – ЗАО «Эй-Эр-Си Холдинг», владеет долей 100% в уставном капитале.

Конечный бенефициар ООО «Трейд Менеджмент» – Типпель Геннадий Федорович.

Органами управления Общества являются:

- Общее собрание участников Общества;
- Генеральный директор Общества.

Высшим органом Общества является Общее собрание участников, согласно п. 8.2 Устава ООО «Трейд Менеджмент».

Собрание назначает Генерального директора Общества сроком на три года (п. 8.12). Генеральный директор осуществляет руководство текущей деятельностью Общества (п. 8.13).

Уставом ООО «Трейд Менеджмент» не предусмотрено формирование коллегиального исполнительного органа.

Генеральный директор ООО «Трейд Менеджмент» – Типпель Геннадий Федорович, генерал-лейтенант с высшим военным образованием. Осуществляет общее руководство деятельностью компании, формирует кадровую политику, обеспечивает управленческую безопасность бизнеса.

Занимаемые за последние 5 лет должности:

2014 г. – Г. Ф. Типпель – генеральный директор ООО «Леви и Джентльмен»;

2015 г. – генеральный директор ООО «Ритейл-Сити»;

2018 г. – генеральный директор ООО «Трейд Менеджмент».

Профессиональные достижения в ООО «Трейд Менеджмент»:

- постановка стратегических целей и задач, контроль их исполнения;
- построение бизнес-процессов;
- повышение деловой репутации компании-эмитента и сети lady & gentleman CITY на рынке;
- улучшение коммерческих условий с партнерами, в том числе заключение прямых контрактов;
- содействие в укреплении партнерских отношений со всемирно известной группой Giorgio Armani, а именно: открытие в России сети бутиков Armani Exchange (первые в континентальной Европе) и флагманского бутика спортивной марки EA7 (первые в России);
- достижение договоренностей с группой Hugo Boss об открытии в России сети бутиков HUGO (первые в РФ);
- обеспечение создания интернет-магазина lgcity.ru.

1.7. Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента).
У эмитента и ценных бумаг эмитента отсутствуют кредитные рейтинги.

1.8. Сведения о соответствии деятельности эмитента критериям инновационности, установленным Правилами листинга ПАО Московская Биржа для включения и поддержания ценных бумаг в Секторе РИИ/Сегменте РИИ-Прайм.
Не применимо.

2. Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента.

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

Всю выручку ООО «Трейд Менеджмент» получает от продажи одежды и аксессуаров. Структура продаж по брендам приводится с 2017 г., поскольку в 2016 г. эмитент не имел под своим управлением магазины сети lady & gentleman CITY.

Структура выручки по брендам	31.12.17	31.12.18	30.09.19
ARMANI EXCHANGE	7,42%	12,0%	12,37%
ALESSANDRO MANZONI	10,62%	9,1%	8,90%
Boss Hugo Boss	6,47%	7,1%	8,10%
RITTER	10,74%	8,3%	7,48%
EA 7 EMPORIO ARMANI	3,76%	3,5%	3,82%
Прочие	60,98%	60,0%	59,34%
Итого выручка, тыс. руб.:	57 474	3 250 004	4 593 701

2.2. Оценка финансового состояния эмитента в динамике за последние 3 года, включающая в себя обзор ключевых показателей деятельности эмитента с указанием методики расчета приведенных показателей и адреса страницы в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчетность эмитента, на основе которой были рассчитаны приведенные показатели. Приводится анализ движения ключевых показателей деятельности эмитента и мер (действий), предпринимаемых эмитентом (которые планирует предпринять эмитент в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели.

Показатели, тыс. руб.	31.12.16	31.12.17	31.12.18	31.03.19	30.06.19	30.09.19
Валюта баланса	500	130 396	2 202 064	2 445 923	2 129 298	2 458 694
Основные средства	-	25 043	392 054	470 005	467 197	460 032
Собственный капитал	500	1 077	34 669	111 794	206 730	225 399
Запасы	-	780	1 042 586	1 261 085	1 069 433	1 387 677
Финансовые вложения	-	0	0	0	0	6 050
Долгосрочные	-	0	0	0	0	6 050
Краткосрочные	-	0	0	0	0	0
Дебиторская задолженность	6	62 949	455 878	508 139	465 085	566 120
Кредиторская задолженность	-	99 170	1 929 593	1 982 027	1 343 270	1 412 420
Финансовый долг	-	30 150	237 802	352 102	579 298	820 875
долгосрочный	-	0	0	0	0	0
краткосрочный	-	30 150	237 802	352 102	579 298	820 875
Выручка	-	57 474	3 250 004	1 410 523	3 010 257	4 593 701
Годовая выручка	-	57 474	3 250 004	4 417 001	5 399 723	6 017 810
Валовая прибыль	-	13 434	2 752 110	1 031 456	2 142 739	3 142 305
Прибыль от реализации (ЕВИТ)	-	13 434	389 383	205 811	413 050	590 371
Годовая прибыль от реализации (ЕВИТ)	-	13 434	389 383	561 198	705 401	791 492
Проценты к уплате	-	0	10 827	5 597	17 232	35 331
Чистая прибыль	-	577	33 591	77 125	172 061	190 731
Долг / Выручка	-	0,52	0,07	0,08	0,11	0,14
Долг / Капитал	-	27,99	6,86	3,15	2,80	3,64
Долг / ЕВИТ	-	2,24	0,61	0,63	0,82	1,04
Валовая рентабельность	-	23,4%	84,7%	73,1%	71,2%	68,4%
Рентабельность по ЕВИТ	-	23,4%	12,0%	14,6%	13,7%	12,9%
Рентабельность по чистой прибыли	-	1,0%	1,0%	5,5%	5,7%	4,2%

В течение 2018 года ООО «Трейд Менеджмент» стало управлять основным количеством магазинов сети, заработав 3,25 млрд рублей выручки при валовой рентабельности почти 85%.

По итогам 9 месяцев 2019 года выручка эмитента составила 4,6 млрд рублей, чистая прибыль превысила 190 млн рублей, собственный капитал – 225,4 млн рублей.

Финансовый долг компании по итогам 2018 года составил 237,8 млн рублей, на конец 3 квартала 2019 года – вырос до 821 млн рублей. Кредиты представлены ПАО «Сбербанк» и ПАО «МКБ». Дебиторская задолженность (существенная доля – это арендные авансовые платежи и авансы некоторым поставщикам и подрядчикам) составляет в среднем около 500-550 млн рублей.

Улучшение эффективности магазинов будет проходить за счет плановой реновации, которая заключается в строительстве в рамках магазинов lady & gentleman CITY галерей персонифицированных пространств брендов-партнеров (хард-корнеров). Целью программы модернизации является планомерный рост продаж, описанный в стратегии развития, и привлечение новых брендов.

Кроме этого, положительно повлияет на ключевые показатели ООО «Трейд Менеджмент» и реализация мероприятий по развитию интернет-магазина, направленных на увеличение доли онлайн-продаж среди потребителей сети.

Валюта баланса	стр. 1600 Бухгалтерского баланса
Основные средства	стр. 1150 Бухгалтерского баланса
Собственный капитал	Итог по разделу III баланса
Запасы	стр. 1210 Бухгалтерского баланса
Долгосрочные финансовые вложения	стр. 1170 Бухгалтерского баланса
Краткосрочные финансовые вложения	стр. 1240 Бухгалтерского баланса
Кредиторская задолженность	стр. 1520 Бухгалтерского баланса
Дебиторская задолженность	стр. 1230 Бухгалтерского баланса
Финансовый долг	стр. 1510+1410 Бухгалтерского баланса
Долгосрочный финансовый долг	стр. 1410 Бухгалтерского баланса
Краткосрочный финансовый долг	стр. 1510 Бухгалтерского баланса
Выручка	стр. 2110 Отчета о финансовых результатах
Валовая прибыль	стр. 2100 Отчета о финансовых результатах
ЕВИТ	стр. 2200 + стр. 2310 Отчета о финансовых результатах
Проценты к уплате	стр. 2330 Отчета о финансовых результатах
Чистая прибыль	стр.2400 Отчета о финансовых результатах
Годовая выручка	<p>За первый квартал текущего года показатель «Годовая Выручка» рассчитывается по формуле: показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за три месяца текущего года, плюс показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за первый квартал предшествующего года.</p> <p>За второй квартал текущего года показатель «Годовая Выручка» рассчитывается по формуле: показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за первый квартал текущего года, плюс показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за первый квартал предшествующего года.</p>

	<p>(финансовой) отчетности, составленной за шесть месяцев текущего года, плюс показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за шесть месяцев предшествующего года.</p> <p>За третий квартал текущего года показатель «Годовая Выручка» рассчитывается по формуле: показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за девять месяцев текущего года, плюс показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за девять месяцев предшествующего года.</p> <p>За четвертый квартал предшествующего года показатель «Годовая Выручка» равен показателю статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год.</p>
<p>Годовая прибыль от реализации (ЕВИТ)</p>	<p>За первый квартал текущего года показатель «Годовая Прибыль от реализации (ЕВИТ)» рассчитывается по формуле: показатель Прибыль от реализации (ЕВИТ), рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за три месяца текущего года, плюс показатель Прибыль от реализации (ЕВИТ), рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель Прибыль от реализации (ЕВИТ), рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за первый квартал предшествующего года.</p> <p>За второй квартал текущего года показатель «Годовая Прибыль от реализации (ЕВИТ)» рассчитывается по формуле: показатель Прибыль от реализации (ЕВИТ), рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за шесть месяцев текущего года, плюс показатель Прибыль от реализации (ЕВИТ), рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год,</p>

	<p>минус показатель Прибыль от реализации (ЕВИТ), рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за шесть месяцев предшествующего года.</p> <p>За третий квартал текущего года показатель «Годовая Прибыль от реализации (ЕВИТ)» рассчитывается по формуле: показатель Прибыль от реализации (ЕВИТ), рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за девять месяцев текущего года, плюс показатель Прибыль от реализации (ЕВИТ), рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель Прибыль от реализации (ЕВИТ), рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за девять месяцев предшествующего года.</p> <p>За четвертый квартал предшествующего года показатель «Годовая Прибыль от реализации (ЕВИТ)» равен показателю «Прибыль от реализации (ЕВИТ)», рассчитанному на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год.</p>
Финансовый долг/Выручка	(стр. 1510+1410 Бухгалтерского баланса)/«Годовая выручка»
Финансовый долг/Собственный капитал	(стр. 1510+1410 Бухгалтерского баланса) разделить на Итог по разделу III баланса
Финансовый долг/ Прибыль от реализации (ЕВИТ)	(стр. 1510+1410 Бухгалтерского баланса)/«Годовая Прибыль от реализации (ЕВИТ)»
Валовая рентабельность	Валовая прибыль/Выручка
Рентабельность по ЕВИТ	Прибыль от реализации (ЕВИТ)/Выручка
Рентабельность по чистой прибыли	Чистая прибыль/Выручка

Бухгалтерская (финансовая) отчетность эмитента размещена: <http://e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=38009>.

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

Внеоборотные активы, тыс. руб.						
На отчетную дату	31.12.16	31.12.17	31.12.18	31.03.19	30.06.19	30.09.19
Нематериальные активы						
Основные средства		25 043	392 054	470 005	467 197	460 032
Долгосрочные финансовые вложения						6 050
Отложенные налоговые активы			3	8	13	18
Прочие внеоборотные активы						
Итого Внеоборотные активы	0	25 043	392 057	470 013	467 210	466 101
Оборотные активы, тыс. руб.						
Запасы		780	1 042 586	1 261 085	1 069 433	1 387 677
НДС	50	848	93 911	80 057	7 988	5 410
Дебиторская задолженность	6	62 949	455 878	508 139	465 085	566 120
Краткосрочные финансовые вложения						
Денежные средства	132	40 255	204 973	116 658	107 522	32 039
Прочие оборотные активы	312	521	12 659	9 971	12 060	1 347
Итого Оборотные активы	500	105 353	1 810 007	1 975 910	1 662 088	1 992 593
ИТОГО АКТИВЫ	500	130 396	2 202 064	2 445 923	2 129 298	2 458 694

ООО «Трейд Менеджмент» существенно нарастило основные средства, в том числе за счет открытия новых магазинов, включая флагманский площадью 3,5 тыс. кв. м в СТЦ «МЕГА Теплый Стан» (Москва). Из 460 млн рублей, проинвестированных в основные средства, более 200 млн профинансировано за счет собственного капитала эмитента (в основном, нераспределенной прибыли).

Долгосрочные обязательства, тыс. руб.						
На отчетную дату	31.12.16	31.12.17	31.12.18	31.03.19	30.06.19	30.09.19
Займы и кредиты	-	-	-	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	-	-	-	-	-	-
Итого долгосрочные обязательства	-	-	-	-	-	-
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.						
Займы и кредиты	-	30 150	237 802	352 102	579 298	820 875
Кредиторская задолженность	-	99 170	1 929 593	1 982 027	1 343 270	1 412 420
Доходы будущих периодов	-	-	-	-	-	-
Итого Краткосрочные обязательства	-	129 320	2 167 395	2 334 129	1 922 568	2 233 295
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	-	129 320	2 167 395	2 334 129	1 922 568	2 233 295

На конец 3 квартала 2019 года финансовый долг ООО «Трейд Менеджмент» составил 821 млн рублей, долг перед поставщиками — 1,41 млрд рублей. За счет кредиторской задолженности компания финансирует закупку товара, а также инвестиции в открытие новых торговых точек. Более 85% обязательств покрыты ликвидными активами: запасами, дебиторской задолженностью и остатками денежных средств на расчетных счетах.

Собственный капитал, тыс. руб.						
На отчетную дату	31.12.16	31.12.17	31.12.18	31.03.19	30.06.19	30.09.19
Уставный капитал	500	500	500	500	500	500
Нераспределенная прибыль	-	577	34 169	111 294	206 230	224 899
ИТОГО	500	1 077	34 669	111 794	206 730	225 399

Собственный капитал эмитента занимает в структуре активов около 10%. Сформирован нераспределенной прибылью.

2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года.

	31.12.16	31.12.17	31.12.18	31.03.19	30.06.19	30.09.19
Финансовый долг, тыс. руб.	-	30 150	237 802	352 102	579 298	820 875
Долгосрочный	-	0	0	0	0	0
Краткосрочный	-	30 150	237 802	352 102	579 298	820 875

В основном кредитный долг представлен краткосрочными кредитами перед ПАО «Сбербанк» и ПАО «Московский Кредитный Банк» по ставкам не более 10,5% годовых, которые направляются на обеспечение закупки товара.

2.5. Основные кредиторы и дебиторы эмитента на 30.09.2019.

Кредиторы	Сумма задолженности, тыс. руб.	Доля
GIORGIO ARMANI SPA	423 144	29,96%
ООО «Импорт Плюс»	240 180	17,00%
ООО «ХЬЮГО БОСС Рус»	173 577	12,29%
ООО «Т.Р.С Дистрибьюшн»	143 445	10,16%
ИП Марушкин А.А.	48 685	3,45%
Прочие	383 389	27,14%
Общая кредиторская задолженность	1 412 420	100%

Основной долг представлен обязательствами перед европейскими брендами по прямым договорам поставки и перед российскими дистрибьюторами по прочим брендам.

Дебиторы	Сумма задолженности, тыс. руб.	Доля
ООО «Ингка Сентерс Рус Оперэйшн»	122 137	21,57%
ООО «Евростиль Ритейл»	56 721	10,02%
ООО «МЕГА Белая Дача»	32 057	5,66%
ООО «СпецПромСтрой»	28 700	5,07%
ООО «Манежная площадь»	25 932	4,58%
Прочие	300 573	53,09%
Общая дебиторская задолженность	566 120	100%

Дебиторская задолженность преимущественно сформирована авансовыми арендными платежами, крупнейшие — сеть магазинов «МЕГА» (ООО «Ингка Сентерс Рус Оперэйшн»/ ООО «МЕГА Белая Дача»).

2.6. Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность.

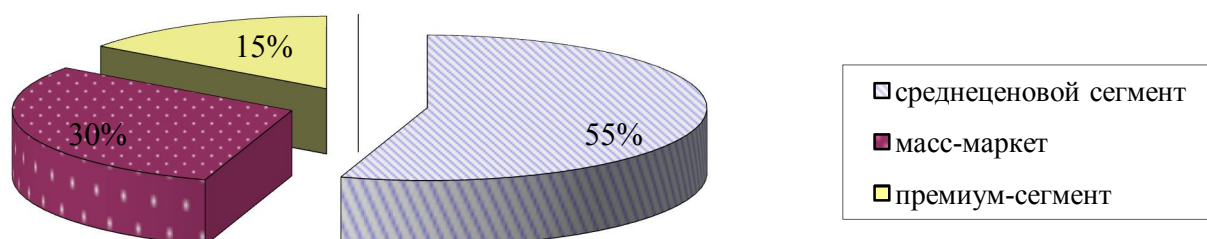
Российский рынок одежды растет в два раза быстрее европейского. Россия является одним из наиболее важных международных рынков в области одежды. Доля импортных поставок одежды в Россию в настоящее время составляет 80% от совокупного объема продаж.

Масс-маркет (марки ZARA, H&M, MARK SPENCER, RITTER и др.) занимает около трети всего российского рынка одежды.

Торговые марки среднего ценового сегмента – ORSA, MARELLA, AMBIENTE, CHARACTERE, SEVENTY, HUGO BOSS, TRUSSARDI и др. – составляют порядка 55% от рынка одежды.

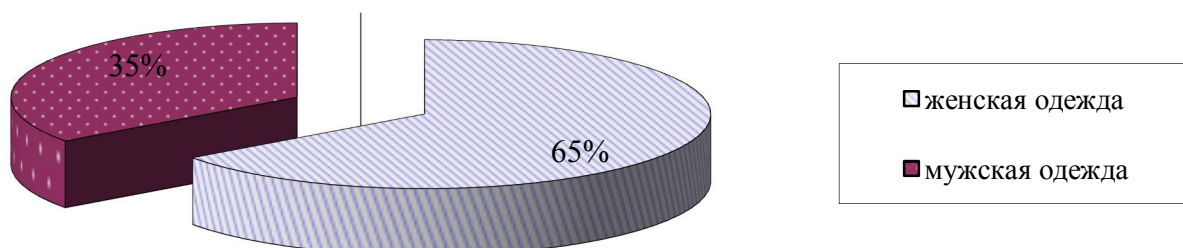
Третье место по доле рынка принадлежит премиум-сегменту. Это «высокие» торговые марки: ARMANI, GIANFRANKO FERRE, PARMIGIANI, CERUTTI, ROBERTO CAVALLI, VERSACE, LAUREL и др.

Структура российского рынка одежды по ценовому принципу



Сегмент женской одежды на рынке является наиболее крупным (около 60% рынка), но на сегодняшний день наиболее активно развиваются сегменты мужской и детской одежды, их прирост составляет более 15% в год.

Структура российского рынка одежды по половому принципу



На рынке также развивается онлайн-торговля одеждой. Доля онлайн-продаж по итогам 2018 года составила 10%¹. В 2019 году доля оценивается на уровне 12%.

2.7. Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние эмитента.

В настоящий момент ООО «Трейд Менеджмент» не является участником судебных процессов, которые могут существенно повлиять на его финансовое состояние.

¹ <https://www.kommersant.ru/doc/4017639>

3. Сведения о размещаемых ценных бумагах эмитента и исполнении обязательств по ним.

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

Эмиссионные документы размещены: <http://e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=38009>.

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

Эмитент направит инвестиции в оборотный капитал в целях увеличения закупки товара на новый сезон.

3.3. Источники исполнения обязательств по ценным бумагам.

Объем облигационного займа составляет 200 млн рублей, срок – 4 года. Купон ежемесячный, размер купона – ставка ЦБ РФ + 6,5%, но не более 14% годовых.

Годовая прибыль от продаж ООО «Трейд Менеджмент» составляет порядка 733 млн рублей при товарообороте свыше 11 млрд рублей. Проценты по облигационному займу при купонной ставке 13% составят 25,6 млн рублей в год. Эмитент сможет обслуживать долг и погашать эмиссию полностью за счет накопленной прибыли даже при исполнении прогнозных значений прибыли наполовину. За 4 года сумма накопленной прибыли от продаж составит порядка 3 млрд рублей, чистой прибыли – около 620 млн рублей.

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.

Риск	Способ нивелирования
Ухудшение состояния российской экономики, колебания цен на сырьевые товары, а также связанное с этим падение доходов домашних хозяйств и потребительского спроса.	В настоящее время снижение среднего чека не оказывает существенного влияния на доходы эмитента, которые увеличиваются благодаря росту товарооборота. Значительный спад в российской экономике может потребовать пересмотра своей стратегии и изменения или отмены некоторых из запланированных мероприятий, особенно связанных с открытием новых магазинов, ценовой политикой, предложением продуктов и услуг.
Усиление конкуренции на российском рынке fashion-ритейла может повлиять на конкурентную позицию эмитента и его долю на рынке.	Чтобы успешно конкурировать с другими ритейлерами, эмитент продолжает открывать новые магазины и развивает онлайн-платформу lgcity.ru. Это повышает лояльность покупателей за счет того, что в последние годы российские потребители все чаще используют онлайн-магазины, в основном из-за ценовых соображений и, как правило, более широкого ассортимента товаров. Также это ведет к увеличению географического охвата: онлайн-заказы можно отправлять по всей стране.
Эмитент подвержен рискам, связанным с	По запросу поставщика ООО «ГЕРРИ

международной торговлей.	ВЕБЕР РУС» в 2019 году ООО «Трейд Менеджмент» было добавлено в список контрагентов, на сделки которого распространяется страховое покрытие ведущей международной компании Atradius N.V.
Ухудшение стоимости и узнаваемости основных брендов, а также неспособность расширить маркетинговые возможности.	Конкурентный портфель брендов lady & gentleman CITY нацелен на различные потребительские сегменты, представлены продукты для разных стилей, случаев и клиентской аудитории. Эмитент привлекает знаменитостей для продвижения своих основных брендовых кампаний: открытие корнера Laurel в lady & gentleman CITY посетили Ольга Кабо, Алена Свиридова, Ирина Безрукова, Анастасия Гребенкина и другие известные персоны.
Продажи подвержены сезонным колебаниям.	Эмитент стремится закупать продукцию у своих контрактных производителей в тех количествах, которые он планирует продать, основываясь на анализе потребительского спроса, прошлых продаж, тенденций моды и других факторах.
Валютные риски.	<p>ООО «Трейд Менеджмент» заключило с обслуживающим банком генеральное соглашение о срочных сделках на финансовых рынках, в соответствии с которым при необходимости эмитент может заключать опционные и форвардные сделки для хеджирования валютных рисков.</p> <p>Казначейство эмитента на регулярной основе запрашивает расчет курса на покупку валюты на осуществление платежей с планируемым периодом 3-9 месяцев в соответствии с бюджетом движения денежных средств (БДДС) эмитента. После получения котировок и стоимостных условий заключения таких сделок проводится внутренний анализ эффективности и целесообразности сделки. Как пример, в марте 2019 года эмитентом были получены условия на заключение опциона на покупку евро на 11 октября, с учетом комиссии банка эффективный курс составил 74,87 рублей/евро, Эмитентом было принято</p>

	решение отказаться от таковой сделки в связи с оценкой курса евро в середине октября 2019 на уровне ниже 75 рублей/евро. Фактический курс евро ЦБ на 11.10.19 составил 71,2999 руб.
--	---

3.5. Сведения о действиях владельцев облигаций в случае отказа эмитента от исполнения обязательств либо просрочки исполнения соответствующих обязательств по ценным бумагам по вине эмитента.

В соответствии со ст. 809 и 810 Гражданского кодекса Российской Федерации Эмитент обязан возратить владельцам Биржевых облигаций номинальную стоимость и выплатить купонный доход по Биржевым облигациям в срок и в порядке, предусмотренные условиями Программы и Условий выпуска.

Неисполнение Эмитентом обязательств по Биржевым облигациям является существенным нарушением условий договора займа, заключенного путем выпуска и продажи Биржевых облигаций (далее также - дефолт), в случае:

- просрочки по вине Эмитента исполнения обязательства по выплате очередного процента (купона) по Биржевым облигациям на срок более 10 (Десяти) рабочих дней или отказа Эмитента от исполнения указанного обязательства;
- просрочки по вине Эмитента исполнения обязательства по погашению номинальной стоимости (части номинальной стоимости в случае, если погашение номинальной стоимости осуществляется по частям) Биржевых облигаций на срок более 10 (Десяти) рабочих дней или отказа Эмитента от исполнения указанного обязательства;
- просрочки по вине Эмитента исполнения обязательства по приобретению Биржевых облигаций на срок более 10 (Десяти) рабочих дней или отказа Эмитента от исполнения указанного обязательства.

Исполнение соответствующих обязательств с просрочкой, однако в течение сроков, указанных в определении дефолта, составляет технический дефолт.

Порядок обращения с требованиями к Эмитенту

1. В случаях, признаваемых в соответствии с пунктом 5 статьи 17.1 Федерального закона от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» существенным нарушением условий исполнения обязательств по Биржевым облигациям, владельцы Биржевых облигаций вправе предъявлять Эмитенту требования об их досрочном погашении с момента наступления соответствующих событий и до даты раскрытия Эмитентом и (или) представителем владельцев Биржевых облигаций (в случае его назначения) информации об устранении нарушения.

Порядок предъявления к Эмитенту требований о досрочном погашении Биржевых облигаций осуществляется в порядке, предусмотренном пунктом 9.5.1 Программы, с учетом особенностей, установленных статьями 17.1 и 8.9 Федерального закона от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».

Эмитент обязан погасить Биржевые облигации, предъявленные к досрочному погашению, не позднее 7 (Семи) рабочих дней с даты получения соответствующего требования.

2. В случае наступления дефолта владельцы Биржевых облигаций вправе, не заявляя требований о досрочном погашении Биржевых облигаций, обратиться к Эмитенту с требованием (претензией):

- в случае наступления дефолта по выплате очередного процента (купона) по Биржевым облигациям - выплатить начисленный, но не выплаченный купонный

- доход, а также проценты за несвоевременную выплату купонного дохода в соответствии со статьями 395 и 811 Гражданского кодекса Российской Федерации;
- в случае наступления дефолта по погашению номинальной стоимости (части номинальной стоимости в случае, если погашение номинальной стоимости осуществляется по частям) Биржевых облигаций - выплатить номинальную стоимость (соответствующую часть номинальной стоимости) Биржевых облигаций, а также проценты за несвоевременную выплату номинальной стоимости (части номинальной стоимости) в соответствии со статьями 395 и 811 Гражданского кодекса Российской Федерации;
 - в случае наступления дефолта по приобретению Биржевых облигаций – исполнить обязательства по приобретению Биржевых облигаций по установленной в соответствии с пунктом 10 Программы цене приобретения, а также уплатить проценты за несвоевременное исполнение обязательств по приобретению в соответствии со статьями 395 и 811 Гражданского кодекса Российской Федерации.

В случае наступления технического дефолта владельцы Биржевых облигаций вправе, начиная со дня, следующего за датой, в которую обязательство должно было быть исполнено, обратиться к Эмитенту с требованием (претензией) уплатить проценты за несвоевременное исполнение соответствующих обязательств по Биржевым облигациям в соответствии со статьями 395 и 811 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Требование (претензия) к Эмитенту (далее – Претензия) направляется по правилам, установленным законодательством Российской Федерации для осуществления прав по ценным бумагам лицами, права которых на ценные бумаги учитываются номинальным держателем, иностранным номинальным держателем, иностранной организацией, имеющей право в соответствии с ее личным законом осуществлять учет и переход прав на ценные бумаги, или лицом, осуществляющим обязательное централизованное хранение ценных бумаг, и в порядке, аналогичном порядку реализации лицами, осуществляющими права по ценным бумагам, права требовать досрочного погашения Биржевых облигаций, указанному в пункте 9.5.1 Программы.

В случае невозможности направления Претензии к Эмитенту через номинального держателя, иностранного номинального держателя, иностранную организацию, имеющую право в соответствии с ее личным законом осуществлять учет и переход прав на ценные бумаги, или лицо, осуществляющее обязательное централизованное хранение ценных бумаг, или в случае отказа таких организаций принять Претензию, владельцы Биржевых облигаций или уполномоченные ими лица вправе направить Претензию заказным письмом с уведомлением о вручении и описью вложения по адресу Эмитента, указанному в едином государственном реестре юридических лиц, или вручить под расписку уполномоченному лицу Эмитента.

В Претензии указываются сведения, предусмотренные законодательством Российской Федерации, а также реквизиты банковского счета лица, уполномоченного получать суммы выплат по Биржевым облигациям.

Претензия рассматривается Эмитентом в течение 5 (Пяти) дней (далее – срок рассмотрения Претензии).

В случае, если Претензия содержит требование о выплате процентов за несвоевременное исполнение или неисполнение соответствующих обязательств по Биржевым облигациям в соответствии со статьей 395 Гражданского кодекса Российской Федерации, Эмитент в течение 3 (Трех) рабочих дней с даты окончания срока рассмотрения Претензии перечисляет по указанным в Претензии реквизитам причитающиеся суммы в адрес владельцев Биржевых облигаций, предъявивших Претензию.

В случае дефолта или технического дефолта исполнение Эмитентом обязательств по выплате номинальной стоимости (соответствующей части номинальной стоимости)

Биржевых облигаций, по выплате купонного дохода за полный купонный период по Биржевым облигациям и по приобретению Биржевых облигаций (за исключением уплаты процентов за несвоевременное исполнение обязательств по Биржевым облигациям в соответствии со статьями 395 и 811 Гражданского кодекса Российской Федерации), осуществляется в порядке, предусмотренном для выплаты сумм погашения номинальной стоимости (части номинальной стоимости) Биржевых облигаций, процентного (купонного) дохода по ним, для приобретения Биржевых облигаций в п.9.2, п. 9.4. и п.10 Программы соответственно.

В том случае, если будет удовлетворено хотя бы одно Требование (заявление) о досрочном погашении Биржевых облигаций, предъявленное в порядке, указанном в п. 9.5.1 Программы, в результате чего будет выплачена номинальная стоимость (непогашенная часть номинальной стоимости) Биржевой облигации и сумма купонного дохода за законченный купонный период, то выплата сумм, причитающихся остальным владельцам, не может быть осуществлена в порядке, предусмотренном разделами 9.2 и 9.4 Программы. В таком случае Эмитент должен запросить у НРД предоставить список лиц, являющихся владельцами Биржевых облигаций на соответствующие даты. Для осуществления указанных в настоящем абзаце выплат владельцам, указанным в таком списке, которые не предъявляли Требования (заявления) о досрочном погашении Биржевых облигаций, Эмитент должен обеспечить перечисление соответствующих сумм.

Порядок обращения с иском в суд или арбитражный суд.

В случае отказа Эмитента удовлетворить Претензию, владельцы Биржевых облигаций, уполномоченные ими лица, вправе обратиться в суд или арбитражный суд с иском к Эмитенту взыскании соответствующих сумм.

В случае неперечисления или перечисления не в полном объеме Эмитентом причитающихся владельцам Биржевых облигаций сумм по выплате номинальной стоимости Биржевых облигаций, по выплате купонного дохода по ним, по приобретению Биржевых облигаций, а также процентов за несвоевременное исполнение соответствующих обязательств по Биржевым облигациям в соответствии со статье 395 Гражданского кодекса Российской Федерации, владельцы Биржевых облигаций или уполномоченные ими лица вправе обратиться в суд или арбитражный суд с иском к Эмитенту о взыскании соответствующих сумм.

При этом, в случае назначения представителя владельцев Биржевых облигаций в соответствии со статьей 29.1 Федерального закона от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (далее – Закон о рынке ценных бумаг), владельцы Биржевых облигаций не вправе в индивидуальном порядке обращаться с требованиями в суд или арбитражный суд, если иное не предусмотрено Законом о рынке ценных бумаг, условиями выпуска Биржевых облигаций или решением общего собрания владельцев Биржевых облигаций.

Владельцы Биржевых облигаций вправе в индивидуальном порядке обращаться с требованиями в суд по истечении одного месяца с момента возникновения оснований для такого обращения в случае, если в указанный срок представитель владельцев Биржевых облигаций не обратился в арбитражный суд с соответствующим требованием или в указанный срок общим собранием владельцев Биржевых облигаций не принято решение об отказе от права обращаться в суд с таким требованием.

Владельцы Биржевых облигаций - физические лица могут обратиться в суд общей юрисдикции по месту нахождения ответчика, владельцы Биржевых облигаций - юридические лица и индивидуальные предприниматели могут обратиться в арбитражный суд по месту нахождения ответчика.

Общий срок исковой давности согласно статье 196 Гражданского кодекса Российской Федерации устанавливается в три года. В соответствии со статьей 200 Гражданского кодекса Российской Федерации течение срока исковой давности начинается по окончании

срока исполнения обязательств Эмитента.

Подведомственность гражданских дел судам установлена статьей 22 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации.

Подведомственность дел арбитражному суду установлена статьей 27 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации.

Порядок раскрытия информации о неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств по облигациям:

В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Эмитентом обязательств по Биржевым облигациям, Эмитент публикует информацию о неисполнении или ненадлежащем исполнении своих обязательств в форме сообщения в следующие сроки:

1) с даты, в которую обязательства Эмитента должно быть исполнено, а в случае, если такое обязательство должно быть исполнено Эмитентом в течение определенного срока (периода времени), даты окончания этого срока:

- в ленте новостей – не позднее 1 (Одного) дня;
- на странице в Сети Интернет – не позднее 2 (Двух) дней.

2) на десятый рабочий день с даты, в которую обязательство Эмитента должно быть исполнено, а в случае, если такое обязательство должно быть исполнено Эмитентом в течение определенного срока (периода времени) - с даты окончания этого срока:

- в ленте новостей – не позднее 1 (Одного) дня;
- на странице в Сети Интернет – не позднее 2 (Двух) дней.

В случае наступления дефолта по Биржевым облигациям Эмитент раскрывает информацию об этом в форме сообщения в следующие сроки с даты истечения срока технического дефолта (как эти понятия определено в Правилах листинга):

- в ленте новостей – не позднее 1 (Одного) дня.

Указанное сообщение должно содержать:

– содержание неисполненного обязательства (выплата купона, выкуп по ofercie, погашение и т.д.);

- дату, в которую обязательство должно было быть исполнено;
- сумму неисполненных обязательств;
- сведения о причинах неисполнения обязательств;
- дату наступления дефолта Эмитента.