

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Общество с ограниченной ответственностью

Торговый Дом «Мясничий»

Биржевые облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии БО-П03, в количестве 300 000 (Триста тысяч) штук, номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) российских рублей каждая, общей номинальной стоимостью 300 000 000 (Триста миллионов) российских рублей, со сроком погашения в 1800-й день с даты начала размещения биржевых облигаций, размещаемые путем открытой подписки, идентификационный номер 4B02-003-00317-R-001P от 12.03.2019г.

В отношении указанных ценных бумаг 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, допущенных к организованным торгам без их включения в котировальные списки и без регистрации проспекта ценных бумаг (без представления бирже проспекта ценных бумаг).

Директор Общества с ограниченной
ответственностью Торговый Дом «Мясничий»

_____ К.В. Попов

«15» марта 2019 г.

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 эмитента	4
1.4. Рынок и рыночные позиции эмитента. Конкуренты эмитента.....	5
1.4.1. Рынок и рыночные позиции эмитента	5
1.4.2. Конкуренты эмитента	7
1.5. Описание структуры эмитента – Холдинга GOLDMAN GROUP	10
1.6. Структура управления.....	16
1.7. Сведения о кредитных рейтингах эмитента	16
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	16
2. СВЕДЕНИЯ О ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ФИНАНСОВОМ СОСТОЯНИИ ЭМИТЕНТА	17
2.1. Операционная деятельность	17
2.2. Оценка финансового состояния эмитента.....	19
2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала эмитента	20
2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года.....	21
2.5. Основные кредиторы и дебиторы эмитента на последнюю отчетную дату.	22
2.6. Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность.....	24
2.7. Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние эмитента	25
3. СВЕДЕНИЯ О РАЗМЕЩАЕМЫХ (РАЗМЕЩЕННЫХ) ЦЕННЫХ БУМАГАХ ЭМИТЕНТА И ИСПОЛНЕНИИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО НИМ	26
3.1. Основные сведения о размещаемых (размещенных) эмитентом ценных бумагах, в отношении которых составлен инвестиционный меморандум	26
3.2. Цели эмиссии ценных бумаг и планы по направлению полученных от размещения ценных бумаг денежных средств	26
3.3. Источники исполнения обязательств по ценным бумагам	26
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.....	26
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.....	29



1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ЭМИТЕНТЕ

1.1. Основные сведения об эмитенте

Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью Торговый Дом «Мясничий»

Сокращенное наименование: ООО ТД «Мясничий»

ИНН: 2462232112

ОГРН: 1142468041737

Место нахождения: 660037 Российская Федерация, Красноярский край, город Красноярск, Северный проезд, дом 12, офис 1

Дата государственной регистрации: 22.07.2014 г.

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

Сеть фирменных розничных магазинов по продаже мясной продукции под брендом «Мясничий» вышла на рынок г. Красноярска в 2014 году.

За короткий период времени был реализован комплекс мероприятий для развития производственно-логистической базы для стабильного роста торговой сети, а именно:

2015 год – запуск собственного цеха мясных полуфабрикатов.

2016 год – получение статуса официального поставщика свежего мяса ведущего ресторанного холдинга Красноярска Bellini Group. Количество стационарных и передвижных точек продаж – 16 штук.

2017 год – начало работы в формате shop-in-shop в сетях супермаркетов и гипермаркетов «Командор» и «Аллея». Выход за пределы г. Красноярска – открытие фирменных отделов в городах Железногорск и Сосновоборск. Количество точек продаж – 18 штук.

2018 год – открытие фирменных отделов в формате shop-in-shop в городах Ачинск и Назарово Красноярского края. Старт продаж фирменной франшизы. Заключение соглашения о сотрудничестве с ГК «Слата» (крупнейшим дистрибьютором продуктов питания на территории Иркутской области и республики Бурятия) и открытие первых фирменных отделов «Мясничий» в городах Иркутск и Ангарск. Количество точек продаж – 30 штук.

Проект «Мясничий» включает в себя следующие каналы продаж:

- ✓ фирменные магазины;
- ✓ отделы по типу shop-in-shop;
- ✓ купавы и автолавки;
- ✓ франшиза;
- ✓ интернет-магазин.

Компания активно развивает сопутствующие элементы и сервисы сферы продаж, максимально ориентированные на потребителя. Все фирменные магазины оснащены мини-цехами по разделке мяса, а получение товара покупателями интернет-магазина осуществляется через собственную службу доставки.

Устав эмитента размещен по адресу:

<http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37422>.

1.3. Стратегия и планы развития деятельности эмитента

Эмитент занимает одну из ведущих позиций в сегменте розничной торговли FMCG Красноярского края и планирует реализовать стратегию расширения ассортиментного предложения и географии продаж.

Основным направлением, как на краткосрочную, так и на долгосрочную перспективу, является развитие существующих каналов продаж и расширение географической представленности торговой сети под брендом «Мясничий» за счет франшизы.

Динамика развития каналов продаж в период 2018-2022 гг. представлена на рисунке.

Рисунок 1 Динамика развития каналов продаж торговой сети «Мясничий» 2019-2022 гг.

	факт февраль 2019	план*			
		2 019	2 020	2 021	2 022
Фирменный магазин	6	10	12	14	16
Отдел в формате shop-in-shop	21	40	58	67	74
Купава/автолавка	3	4	4	4	4
Франшиза	1	15	35	55	75
интернет-магазин					

* С учетом имеющихся договоренностей с действующими партнерами, ведутся переговоры с представителями других торговых сетей о сотрудничестве в формате shop-in-shop

1.4. Рынок и рыночные позиции эмитента. Конкуренты эмитента.

1.4.1. Рынок и рыночные позиции эмитента

Эмитент осуществляет деятельность в сегменте розничной торговли FMCG на территории города Красноярска, Красноярского края и Иркутской области.

ООО ТД «Мясничий» позиционируется как профессиональный мясной магазин с расширенным сопутствующим ассортиментом.

Среди факторов макроокружения, имеющих положительное влияние на рыночные позиции эмитента в выбранном сегменте деятельности, являются следующие:

- ✓ общероссийский тренд на импортозамещение на фоне санкций в отношении ограничения импорта;
- ✓ лояльность потребителей к продуктам местного производства.

Внутренние процессы в ООО ТД «Мясничий» организованы по принципу системного управления на основе анализа эффективности показателей деятельности.

В своей деятельности компания ставит акцент на работу с поставщиками - местными производителями с наивысшим качеством продукции. При этом к поставщикам предъявляются следующие базовые требования:

- ✓ наличие специального транспорта (например, авторефрижераторы);
- ✓ санитарно-гигиенические условия производства и хранения;
- ✓ своевременные ежедневные поставки товара.

Конкурентными преимуществами ООО ТД «Мясничий» являются:

✓ Постоянное наличие свежей и качественной мясной продукции. Основная доля продаж мяса собственного производства в общем товарообороте составляет 35%. Производственно-логистическая система мясного направления GOLDMAN GROUP позволяет контролировать качество, свежесть и постоянное наличие мясной продукции на хладовитринах.

✓ Эксклюзивный по номенклатуре мясной ассортимент. Предлагаемый потребителю перечень мясной продукции в магазинах ООО ТД «Мясничий» - самый широкий и разнообразный в городе Красноярске (при этом сконцентрированный в одном месте), включающий в себя: свинину, телятину, баранину, крольчатину, оленину, мясо птицы - индейка, курица, гуси/утки, перепела и цыплята-корнишоны, а также широкую продуктовую линейку полуфабрикатов собственного производства.

✓ Гибкая ценовая политика. На регулярной основе для постоянных покупателей предлагаются скидки до 25% на все группы товаров, включая товары из топ-10 (10 самых популярных товаров в магазине по объему продаж) для удержания постоянных и привлечения новых клиентов.

✓ Уникальная техника продаж.

В ООО ТД «Мясничий» создана собственная Школа обучения торгового персонала. Потенциальные кандидаты на должности «директор магазина», «товаровед», «продавец-кассир» «продавец» и «обвальщик» проходят обучение по уникальной программе, включающей в себя 2-х недельный теоретический курс, 2-х недельную стажировку и 1 месяц работы под наблюдением куратора. В процессе обучения формируются навыки процесса продажи товара «face-to-face» - ведение активного диалога с покупателем, в процессе которого предлагаются рецепты готовых блюд и сопутствующие товары. Такой подход к подготовке персонала позволяет получить не только высококвалифицированных профессиональных сотрудников, но сформировать единый стиль продаж во всех торговых точках ООО ТД «Мясничий».

✓ Высокая клиентоориентированность. Удовлетворение потребностей покупателей в процессе совершения ими покупки, например, порезать/замариновать/пожарить на гриле/переработать в фарш понравившийся покупателю мясной отруб, а также заказать доставку «до дома».

✓ Авторское программное обеспечение, в частности, продукт «электронный управляющий магазином» позволяет оперативно и четко контролировать финансовые показатели и свести возможности недостач в магазине к нулю.

Инновационная система лояльности позволяет в реальном времени прогнозировать изменения покупательской активности, основываясь на данных о покупателях — историях покупок, количестве визитов, предпочтениях, а также формировать персональные предложения и анализировать их эффективность.

В феврале 2019 года ООО ТД «Мясничий» совместно с мясокомбинатом «Агроэлита» участвовал в 26-ой международной выставке продуктов питания, напитков и сырья для их производства Продэкспо-2019. Это выставка ежегодно проходит в г. Москва и является крупнейшей продовольственной выставкой России по профессиональному интересу, охвату рынка и выставочной площади. Представленная компаниями холдинга GOLDMAN GROUP продукция по итогам данной выставки была отмечена медалями и дипломами за высокие потребительские свойства. В номинации «Лучший продукт – 2019» котлета



«Нежная» удостоена серебряной медали. Медалью и дипломами за качество продукта отмечены пельмени «Настоящие», колбаски для жарки, котлеты «Куриная» и «Фитнес-цыпа». Котлеты «Нежные» от «Мясничего» удостоены серебряной медали в престижной номинации «Товар года». Данные результаты были высоко оценены Министерством сельского хозяйства Красноярского края.

В своей деятельности ООО ТД «Мясничий» придерживается стратегии, нацеленной на поддержание и дальнейшее усиление имеющихся конкурентных преимуществ и их тиражирование во вновь открываемых торговых точках таким образом, чтобы не допустить снижения общего уровня качества при активном росте всей сети с целью достижения планируемых финансовых показателей.

1.4.2. Конкуренты эмитента

География присутствия торговой сети «Мясничий» включает в себя Красноярский край и Иркутскую область. По состоянию на март 2019 года наибольшее количество торговых точек сети «Мясничий» представлено в городе Красноярске, поэтому с целью проведения анализа конкурентного окружения ограничимся только указанной территорией.

В ценовой категории «средний и ниже среднего» торговая сеть «Мясничий» в своей деятельности ориентируется на позиции и динамику развития трех предприятий-конкурентов, которые были выбраны по совокупности следующих критериев:

1. Количество торговых точек в городе Красноярске.
2. Длительность ведения деятельности.
3. Узнаваемость бренда.
4. Ассортимент.
5. Ценовой сегмент.
6. Наличие собственной производственной базы (птицефабрики, свиного комплекса и т. д.).

Конкурент № 1

Одну из лидирующих позиций в Красноярске занимает ООО ТД «Премьер».

Характеристики конкурента:

1. Год основания - 2013.
2. 30 торговых точек обеспечивает присутствие в каждом районе города, что гарантирует наибольший охват покупателей.

3. Компания одна из первых представила специализированный мясной магазин. Это получило широкий резонанс среди горожан и быстрое формирование узнаваемости в городе Красноярске.
4. Компания представлена в двух форматах — мясная лавка (усеченный ассортимент сопутствующих товаров) и гастроном. В разрезе количества SKU (единица складского учета) в торговой точке формата «Гастроном» компания соизмерима с количеством SKU сети «Мясничий». Специализация - продажа охлажденного мяса птицы, свинины, говядины, субпродуктов и полуфабрикатов из мяса. Для обеспечения хлебной продукции у компании имеется собственное хлебопекарное производство.
5. Ценовой сегмент - средний и ниже среднего.
6. Отсутствие собственной производственной базы. У компании есть только бойня, что является слабой стороной.

Также следует отметить, что, несмотря на сформировавшееся у горожан положительное мнение о компании, в социальных сетях часто встречаются негативные отзывы по качеству продукции.

Конкурент № 2

Один из самых динамичных и развивающихся конкурентов — ЗАО «Искра», владеющее сетью розничных магазинов «Мясо и молоко».

1. Год основания – 2016.
2. В городе работает 7 торговых точек, что является недостаточным для полного охвата аудитории города-миллионника.
3. Узнаваемость компании на данный момент в городе оценивается как низкая, однако, в районах, где магазины «Мясо и молоко» соседствуют рядом с «Мясничим», информированность покупателей об ассортименте «Мясо и молоко» высокая.
4. Компания представлена в формате «Магазин собственного производства». На полках магазинов присутствует минимальное количество сопутствующих товаров. В некоторых магазинах сопутствующий ассортимент отсутствует. В продаже — говядина собственного производства (кроме мраморной говядины премиального класса), свинина и молочная продукция собственного производства, полуфабрикаты собственного производства, в том числе колбасы. В продаже отсутствует птица.
5. Ценовая политика компании агрессивна, в качестве основного ценового инструмента используется демпинг. Ценовой сегмент - средний и ниже среднего.

6. В дополнение к существующему животноводческому комплексу крупного рогатого скота и свиного комплекса компания строит птицефабрику.

Конкурент № 3

«Провинция» (ЗАО «Солгонское»).

1. Год открытия – 2014.
2. Количество торговых точек – 7.
3. Узнаваемость компании на данный момент в городе оценивается как хорошая, в районах, где магазины «Провинция» соседствуют с «Мясничим», информированность покупателей об ассортименте «Провинция» высокая.
4. Ценовой сегмент – средний и ниже среднего.
5. Ассортимент - широко представлены колбасы и продукции мясопереработки.
6. Позиционирование строится именно на колбасной продукции собственного производства.

Отдельно стоит отметить следующие категории участников рынка, которые не являются конкурентами по причине иного позиционирования на рынке:

✓ сетевые региональные и федеральные супер- и гипермаркеты, имеющие возможность за счет крупных оптовых закупок снижать/держат низкую цену на некоторые популярные продукты (например, мясо птицы);

✓ частные подворья.

Ключевые данные для анализа конкурентного окружения в ценовом сегменте «средний и ниже среднего» приведены в таблице 1.

На основе полученных данных можно сделать вывод о том, что основным конкурентом ООО ТД «Мясничий» в среднем ценовом сегменте является торговая сеть «Премьер». По состоянию на март 2019 года конкурентное преимущество сети «Премьер» заключается в количестве торговых точек (по состоянию на июнь 2018 количество точек сети «Премьер» в г. Красноярске – 35 штук, февраль 2019 года – 30 штук, таким образом конкурент ослабляет свои позиции). Однако сеть «Мясничий» превосходит конкурента по ассортиментному предложению и наличию собственной производственной базы (свиного комплекса и мясоперерабатывающего комбината). Также отметим, что все конкуренты осуществляют свою деятельность исключительно в

Красноярском крае, в то время как «Мясничий» в 2018 году вышел на рынок Иркутской области.

Таблица 1 Конкурентное окружение ООО ТД «Мясничий» в ценовом сегменте «средний и ниже среднего» в городе Красноярске

Наименование организации	ООО ТД "Мясничий"	ООО ТД «Премьер»	ЗАО «Искра»	ЗАО «Солгонское»
Наименование сети	Мясничий	Премьер	Мясо и молоко	Провинция
Год основания	2014	2013	2016	2014
Количество торговых точек	21	30	7	7
Формат торговой точки	1. Мясной магазин с расширенным сопутствующим ассортиментом. 2. Отдел в формате shop-in-shop.	1. Мясная лавка. 2. Гастроном.	Лавка продуктовая.	Магазин мяса и колбас.
Ассортимент	Говядина, свинина, курица, индейка, баранина, субпродукты и полуфабрикаты из мяса. Сопутствующий ассортимент.	Охлажденное мясо птицы, свинины, говядины. Субпродукты и полуфабрикаты из мяса. Сопутствующий ассортимент.	Говядина, свинина (кроме премиального класса), полуфабрикаты (в том числе колбасы), молочная продукция. Отсутствует мясо птицы. В некоторых магазинах сопутствующий ассортимент отсутствует.	Колбасы и продукты мясопереработки. Позиционирование строится именно на колбасной продукции собственного производства.
Собственное производство	Свинокомплекс. Мясоперерабатывающий комбинат. Цех полуфабрикатов.	Бойня (только убой и разделка, нет выращивания). Хлебопекарня.	Животноводческий комплекс крупного рогатого скота. Молочная ферма, производство сыров. Свинокомплекс.	Цех мясопереработки.
Ценовой сегмент	Средний и выше среднего.	Средний и ниже среднего.	Средний и ниже среднего.	Средний и ниже среднего.
Степень узнаваемости	Высокая.	Высокая.	Низкая.	Низкая.

1.5. Описание структуры эмитента – Холдинга GOLDMAN GROUP

Компания ООО ТД «Мясничий» входит в состав Холдинга GOLDMAN GROUP.

Дочерние и (или) зависимые общества Эмитента отсутствуют.

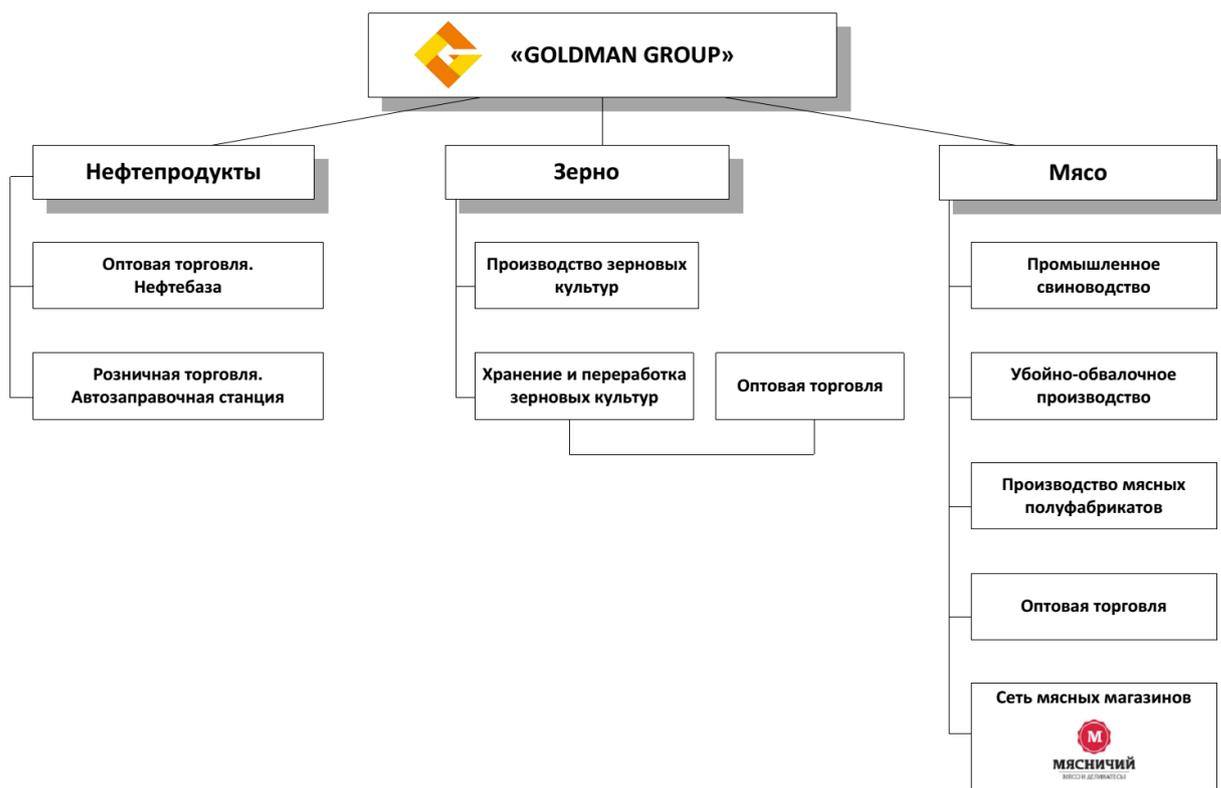
Холдинг GOLDMAN GROUP (ранее Группа компаний «Сангилен») начал свою

деятельность в 1999 году с небольших поставок нефтепродуктов. Благодаря успешному менеджменту, профессиональной работе коллектива, грамотному инвестированию в реальный сектор экономики Группа компаний GOLDMAN GROUP стала одним из крупнейших сибирских многопрофильных Холдингов.

Основные направления деятельности Холдинга - оптово-розничные поставки нефтепродуктов, производство и продажа зерна, свиноводство, убойно-обвалочное производство, оптовая и розничная торговля мясом, производство и продажа пищевых полуфабрикатов.

Отраслевая структура GOLDMAN GROUP приведена на рисунке.

Рисунок 2 Отраслевая структура GOLDMAN GROUP



Сегодня GOLDMAN GROUP - это сплоченная команда из более чем 800 профессионалов своего дела. Сотрудники компании регулярно повышают свой уровень знаний, в том числе в Германии, Италии, Канаде, Китае и в других странах.

История развития GOLDMAN GROUP приведена ниже.

Рисунок 3 Ключевые даты в истории развития GOLDMAN GROUP

<p>Нефтепродукты</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 1999 год покупка первого бензовоза, начало деятельности; ✓ 2001 год регистрация ООО «Сангилен», формирование отдела оптовых продаж ГСМ; ✓ 2007 год покупка собственной нефтебазы, открытие АЗС «САНГИЛЕН+» ✓ 2018 год приобретение смежного с нефтебазой земельного участка с целью размещения дополнительного резервуарного парка нефтебазы и увеличения объема хранения до 10 000 тонн.
<p>Зерно</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2006 год приобретение Атамановского хлебоприемного предприятия; ✓ 2008 год первый посев зерновых, заключение Договора хранения зерна интервенционного фонда (государственный резерв); ✓ 2013 год ввод в эксплуатацию мини-завода по производству комбикормов; старт самостоятельного производства семян на базе Агрохолдинга;
<p>Мясо</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 2009 год начало проектирования свиноводческого комплекса; ✓ 2012 год начало строительства свиноводческого комплекса; ✓ 2014 год, апрель ввод в эксплуатацию свинофермы; ✓ 2014 год открытие первого магазина фирменной розничной сети «Мясничий»; ✓ 2014 год, декабрь открытие интернет-магазина «Мясничий» ✓ 2015 год запуск собственного цеха по производству пищевых полуфабрикатов; ✓ 2016 год, август ввод в эксплуатацию мясоперерабатывающего комбината; ✓ 2016 год фирменная сеть «Мясничий» насчитывает уже 16 стационарных и передвижных точек продаж; ✓ 2017 год запуск проекта по открытию фирменных отделов «Мясничий» в формате shop-in-shop в сети супер/гипермаркетов («Командор, Аллея»); ✓ 2017 год, сентябрь открытие 20-й торговой точки фирменной сети «Мясничий»; ✓ 2017 год, октябрь запуск уникальной биогазовой установки на территории свинокомплекса; ✓ 2017 год, ноябрь выход сети «Мясничий» за пределы г. Красноярска, открытие фирменных отделов shop-in-shop в городах Железногорск и Сосновоборск Красноярского края; ✓ 2018 год, февраль открытие фирменных отделов «Мясничий» в формате shop-in-shop в городах Ачинск и Назарово Красноярского края; ✓ 2018 год, август заключение соглашения о сотрудничестве между фирменной сетью «Мясничий» и ГК «Слата» (Иркутская область) о размещении отделов в формате shop-in-shop в сети супермаркетов. Открытие первых магазинов в Иркутской области. ✓ 2018 год, декабрь запуск комбината по промышленному производству продукции глубокой переработки в пос. Солонцы (полуфабрикаты, колбасы, деликатесы и консервы под брендом «Агроэлита»).

Ниже приведено описание материально - технического оснащения Холдинга в разрезе направлений.

Направление «Нефтепродукты»

Собственная нефтебаза - 20 топливных резервуаров с железнодорожным тупиком. Сегодня на ней одновременно хранится более 3000 тонн светлых и темных нефтепродуктов. С момента приобретения нефтебазы проведена полная реконструкция резервуарного парка, построена закрытая (замкнутая) производственно-ливневая канализация с системой фильтрации. Нефтебаза укомплектована всеми необходимыми средствами измерения и приборами контроля, соответствует нормам пожарной безопасности. Технологическая схема нефтебазы позволяет принимать и отпускать различные виды нефтепродуктов, исключая риски смешения или потери качества, с использованием железнодорожного и автомобильного транспорта.

Собственный автопарк и ремонтно-техническая база. Транспортировка ГСМ осуществляется собственным автопарком – это 11 современных тягачей с полуприцепами-цистернами, оснащенных насосным оборудованием, вместимостью от 17 000 до 28 000 л. Автомобили снабжены системой GPS и системой контроля объема топлива, благодаря чему исключена возможность недолива. РТБ расположена на территории собственной промышленной базы (площадь з/у - 2 га, общая площадь объектов недвижимости – 3,3 тыс. кв.м.).

Собственная АЗС «Сангилен+» расположена в микрорайоне «Взлетка» - деловом центре г. Красноярска - и на сегодняшний день является одной из самых популярных в городе. Земельный участок и топливо-раздаточный комплекс (9 ТРК) являются собственностью Группы, что делает АЗС отличным рекламным плацдармом для информирования потенциальных клиентов о деятельности и предложениях GOLDMAN GROUP в целом.

Направление «Зерно»

Земля сельскохозяйственного назначения в Сухобузимском, Большемуртинском и Ирбейском районах Красноярского края. На сегодняшний день общее количество обрабатываемых земель под посев составляет 15 000 гектаров, в том числе пары занимают 6 500 гектаров.

Сельскохозяйственная техника. В собственности имеется более 120 единиц высокопроизводительной техники ведущих мировых производителей (Laverda, Bourgault, Challenger, Parruda и др.), в том числе - комбайны, энергонасыщенные тракторы, весь набор прицепной техники, посевной комплекс, самоходные и прицепные опрыскиватели, автомобили и пр.

Собственные элеваторные производственные комплексы - в Большемуртинском районе (с. Бартат и с. Межово) и в с. Атаманово Сухобузимского района Красноярского края, площадью территории в среднем по 5 га каждый. Общий объем складского хозяйства - 70 000 тонн единовременного хранения. Большемуртинские элеваторы оборудованы итальянскими зерносушильными комплексами цикличного типа фирмы AGREX. Элеватор в с. Межово дополнительно оборудован зерноочистительным немецким комплексом (на базе зерноочистительной машины немецкой фирмы PETKUS). На Атамановском элеваторе приемка, сушка, подработка, очистка, транспортировка и хранение зерна осуществляются в механизированных складах. Оперативный анализ зерна на соответствие ГОСТам проводится в собственной производственно-технической лаборатории.

Комбикормовый завод оборудован: линией для производства экструдированного корма (два высокопроизводительных пресс-экструдера Insta Pro (США) с охладителем продукта; линией дробления (Польша); смесителями комбикормов с весовым контролем подачи ингредиентов кормосмеси; автоматизированной линией по затариванию мешков.

Направление «Мясо»

Собственный инновационный свинокомплекс построен по передовым Европейским технологиям с участием иностранных компаний: Valmont Enterprises Ltd, Pedercini Impianti International, Evotek SRL. Высокая степень автоматизации производственных процессов, использование самых передовых технологий в животноводстве и обеспечении биобезопасности позволили сконцентрировать все производственные объекты свинокомплекса на одной площадке в виде так называемой конфигурации «моноблок». Основные объекты производственной площадки – 3 корпуса, соединенные между собой коридорами и переходами. Площадь

производственной территории - 5,3 га.

Мясоперерабатывающий комплекс построен «с нуля» в чистом поле с подведением всех необходимых коммуникаций. Партнером по строительству была выбрана итальянская компания Rovani - признанный мировой лидер по установке оборудования для убоя. МПК осуществляет переработку мяса, получаемого как от собственного свиного комплекса «АгроЭлита», так и от сторонних производителей. Мясоперерабатывающий комбинат расположен на производственной территории площадью в 1,6 га.

Торгово-логистический центр состоит из офисно-складского помещения общей площадью 600 кв. м., в том числе: склада охлажденной продукции –300 кв. м., 2 склада замороженной продукции общей площадью 150 кв.м. и железнодорожным тупиком. Местонахождение - промышленная зона г. Красноярска - ул. Пограничников, в 1 км от объездной трассы Р-255, соединяющей все направления на север-юг-запад-восток.

Цех обвалки на базе Мясоперерабатывающего комплекса производит мясо на кости, субпродукты, отрубы, натуральные полуфабрикаты. Является основным поставщиком сырья в виде мяса в Цех по производству полуфабрикатов и Комплекс глубокой переработки мяса, а также поставляет продукцию в ООО ТД «Мясничий». В торговой сети «Мясничий» присутствие товарного ассортимента мясной категории обеспечивается преимущественно продукцией Цеха обвалки.

Цех по производству полуфабрикатов выпускает более 50 наименований кулинарных изделий. Это продукты ручной лепки из собственного сырья, реализуемые в сети фирменных магазинов/отделов «Мясничий». Ценовой сегмент middle plus.

Комплекс глубокой переработки мяса «Солонцы» приступил к производству полуфабрикатов в декабре 2018г. Производственная мощность комплекса составляет 22,7 тонн продукции в смену. Производственная площадь комплекса составляет 1 440 кв. м, склад готовой продукции и оптовой реализации размещен на 486 кв. м. Холодильные камеры занимают 745 кв. м. Уже налажен выпускпельменей «Настоящие», на II-III квартал 2019 г. запланировано начало производства колбас, консервов и замороженного фастфуда. Это высокомаржинальный вид производства, промышленные масштабы которого позволяют поставлять продукцию крупным продуктовым ритейлерам. **Высокотехнологичный комплекс предоставил**



возможность значительно расширить ассортимент и увеличить объемы производства мясных полуфабрикатов. Предусмотрен выпуск более 20 видов готовой продукции различных групп из свинины, говядины и мяса курицы. Ценовой сегмент – middle minus.

Сеть мясных магазинов ТД «Мясничий».

1.6. Структура управления

Бенефициаром является Гольдман Роман Геннадьевич, депутат Законодательного Собрания Красноярского края по Емельяновскому избирательному округу, собственник Холдинга GOLDMAN GROUP, а также единственный участник эмитента ООО ТД «Мясничий».

Уставный капитал: 60 000 (шестьдесят тысяч) рублей.

Размер доли участника (акционера) эмитента в уставном капитале: 100 %.

Единоличным исполнительным органом общества является директор.

Совет директоров и коллегиальный исполнительный орган Уставом Эмитента не предусмотрен.

ФИО директора: Попов Кирилл Вадимович. Настоящую должность занимает с 2017 года.

1.7. Сведения о кредитных рейтингах 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

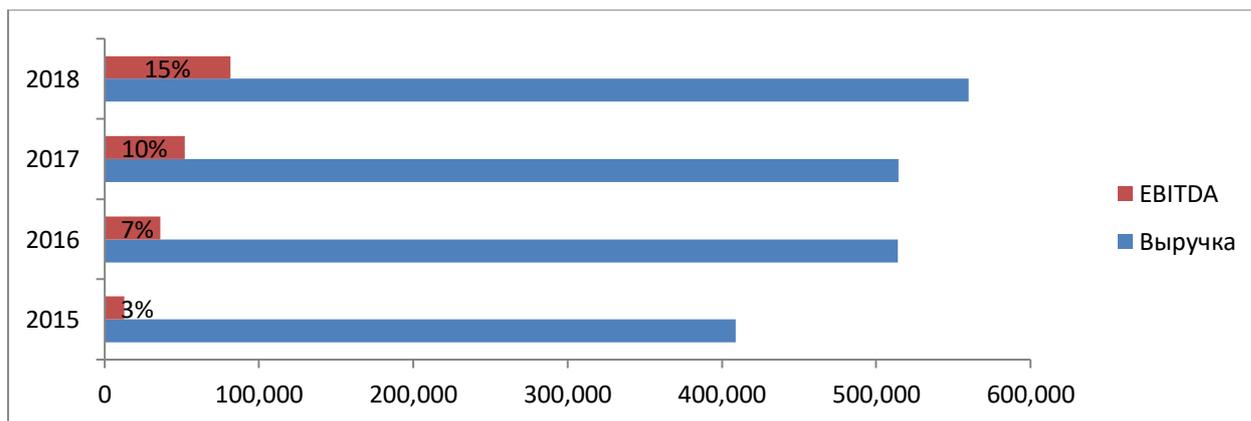
Сведения о показателях операционной деятельности эмитента приводятся на основе данных отчетности по РСБУ – российских стандартов бухгалтерского учета.

Таблица 2 Показатели операционной деятельности ООО ТД «Мясничий» 2015 - 2018 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	2015	2016	2017	2018
Выручка	408 975	514 198	514 346	559 766
Дебиторская задолженность	10 150	13 698	73 355	138 088
Запасы	29 493	26 256	12 509	37 025
Кредиторская задолженность	31 178	23 424	25 848	38 492
ЕБИТДА	12 665	35 943	51 832	81 440
ОСФ	24 828	48 661	89 444	244 034
ЕБИТДА margin	3%	7%	10%	15%

На протяжении анализируемого периода операционная деятельность эмитента характеризуется положительной динамикой всех операционных показателей. (Рисунок 4).

Рисунок 4 Динамика выручки и ЕБИТДА ООО ТД «Мясничий» 2015- 2018 гг., тыс. руб., %



Так, по итогам 2018 года выручка составила 559 766 тыс. руб., что на 45 420 тыс. руб. или на 9% больше аналогичного показателя по итогам 2017 года.

Операционный доход с учетом амортизационных отчислений (ЕБИТДА) по итогам 2018 года составил 81 440 тыс. руб., что на 29 608 тыс. руб. или на 58% больше аналогичного показателя по итогам 2017 года.

Значение показателя операционной маржи EBITDA margin по итогам 2018 года составило 15%, что выше значения средней величины показателя операционной маржи по сегменту розничной торговли в России.

Операционный денежный поток (OCF) на протяжении анализируемого периода имеет положительное значение и по итогам 2018 года составил 244 034 тыс. руб., что на 154 590 тыс. руб. или в 1,7 раза больше аналогичного показателя по итогам 2017 года. Рост показателя произошел по причине увеличения оборотного капитала.

Сопоставление кредиторской задолженности с суммой дебиторской задолженности и запасов показывает, что кредиторская задолженность покрывается суммой дебиторской задолженности и запасов, что свидетельствует об отсутствии рисков обслуживания кредиторской задолженности.

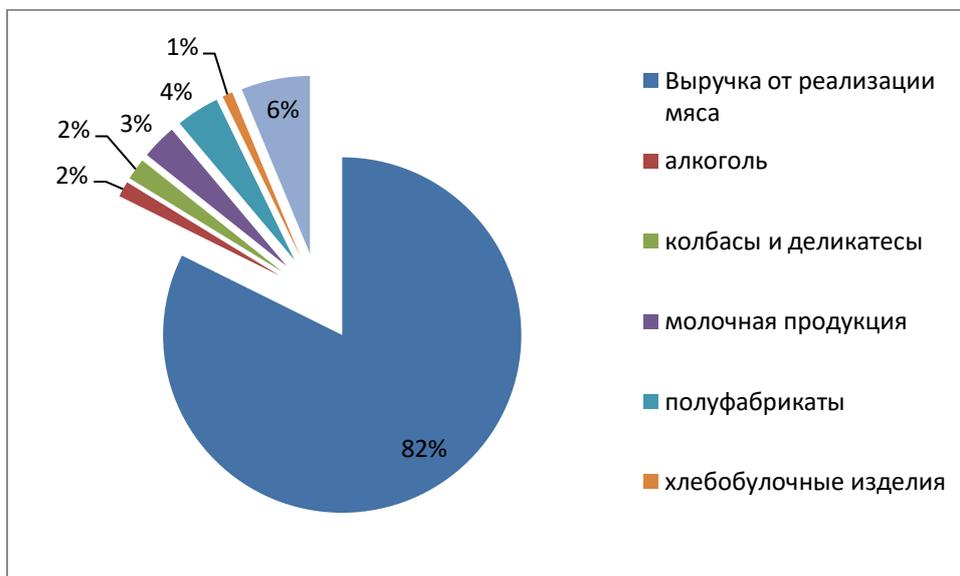
Данные об ассортиментном предложении по группам товаров и его динамика за период 2015-2018 гг. приведены в таблице и диаграмме.

Таблица 3 Динамика выручки и ассортимента ООО ТД «Мясничий» 2015 - 2018 гг., тыс. руб.

№ п/п	Наименование показателя	2015	2016	2017	2018
1.	Выручка всего, в т. ч.:	408 975	514 198	514 346	559 766
2.	Выручка от реализации мяса	327 180	411 358	421 764	461 132
3.	Прочая продукция	81 795	102 840	92 582	98 633,94
3.1.	<i>алкоголь</i>	6 386	8 029	7 339	7 951,07
3.2.	<i>колбасы и деликатесы</i>	13 027	16 378	9 940	10 940,76
3.3.	<i>молочная продукция</i>	16 143	20 296	15 688	17 792,40
3.4.	<i>полуфабрикаты</i>	19 583	23 228	23 173	21 931,94
3.5.	<i>хлебобулочные изделия</i>	5 424	7 577	5 239	5 218,49
3.6.	<i>прочие</i>	21 232	27 331	31 203	34 799,28

Согласно данным о структуре выручки, выручка по мясной ассортиментной группе составляет в среднем 82% ассортиментного предложения, сопутствующий основному мясному направлению ассортимент товаров повседневного спроса составляет в среднем 18% (см. рисунок).

Рисунок 5 Структура выручки ООО ТД «Мясничий» 2018 гг.



2.2. Оценка финансового состояния эмитента

Бухгалтерская отчетность размещена:

<http://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=37422&type=3>

Оценка финансового состояния эмитента произведена на основе РСБУ – российских стандартов бухгалтерского учета.

Основные финансовые показатели эмитента приведены в таблице

Таблица 4 Финансовые показатели ООО ТД «Мясничий» 2015 -2018 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	2015	2016	2017	2018
Выручка	408 975	514 198	514 346	559 766
Долг	3 500	10 700	40 000	212 004
ДОЛГ/ЕВИТДА	0,6	0,3	0,8	2,6
ЕВИТ/проценты к уплате	12,5	19,0	11,8	5,2

Высокая степень динамики развития розничной сети «Мясничий» в 2015-2018 гг. обеспечивалась, в том числе, за счет привлечения заемных ресурсов.

Заемная политика компании обеспечивает стабильную величину долговой нагрузки. Так, уровень долга по отношению к ЕВИТДА за период 2015-2017 гг. изменился незначительно: с 0,6 до 0,8. По итогам 2018 года уровень долговой нагрузки составил 2,6, что является нормальным уровнем долговой нагрузки.

Таким образом, на протяжении рассматриваемого периода 2015-2018 гг., значение и динамика основных финансовых показателей свидетельствует об их положительном значении и позволяет сделать вывод о стабильном финансовом положении эмитента.

2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала эмитента

Информация о величине активов и пассивов эмитента представлена в таблице (Таблица 5).

Таблица 5 Балансовые показатели ООО ТД «Мясничий» 2015-2018 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	2015	2016	2017	2018
АКТИВ	49 647	73 784	148 285	391 653
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	2 806	26 942	44 825	78 563
Нематериальные активы			22 500	22 125
Основные средства	2 806	26 942	22 325	56 438
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	46 841	46 842	103 460	319 090
Дебиторская задолженность	10 150	13 698	73 355	138 088
Денежные средства и денежные эквиваленты	3 624	6 860	7 723	19 506
Запасы	29 493	26 256	12 509	37 025
Прочие	3 574	28	9 873	118 471
ПАССИВ	49 647	73 784	148 285	391 653
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ	10 369	39 660	82 437	141 157
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	4 600			100 000
Заемные средства	4 600			100 000
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	34 678	34 124	65 848	150 496
Заемные средства	3 500	10 700	40 000	112 004
Кредиторская задолженность	31 178	23 424	25 848	38 492

За период 2015-2018 гг. активное развитие бизнеса отразилось на величине совокупных активов в виде их ежегодного прироста в среднем на 50%. Если по итогам 2015 года величина активов составляла 49 647 тыс. руб., то по итогам 2017 года – уже 148 285 тыс. руб., а по итогам 2018 года достигла 391 653 тыс. руб.

В 2015-2016 гг. наибольшую долю в структуре активов (соответственно 59% и 36%) составляли запасы. По итогам 2017 года наибольшая доля (49%) приходилась на дебиторскую задолженность. Указанная тенденция смещения структурной составляющей является отражением расширения товарного ассортимента и роста оборачиваемости товарных запасов на фоне увеличения количества контрагентов.

По итогам 2018 года основную долю в активах занимает дебиторская задолженность (36%) и финансовые вложения в составе прочих активов (28%).

Заемные средства в структуре пассивов в период 2015-2016 гг. составляли соответственно 16% и 15%. По итогам 2017 года их доля составила 27%. Увеличение доли заемного финансирования позволило сократить долю кредиторской задолженности с 63% в 2015 году до 10% по итогам 2018 года.

В целом структура баланса является удовлетворительной и свидетельствует о сбалансированной кредитной политике и системе работы с кредиторской и дебиторской задолженностью эмитента.

2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года

Эмитент использует банковские кредитные продукты в своей деятельности, при этом является добросовестным заемщиком с безупречной кредитной историей.

Информация о кредитном портфеле эмитента за период 2015-2018 гг. представлена в таблице.

Таблица 6 Кредитный портфель ООО ТД «Мясничий» 2015- 2018 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	2015	2016	2017	2018
Заемные средства	8 100	10 700	40 000	212 004
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	4 600			100 000
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	3 500	10 700	40 000	112 004

Кредитные продукты привлекались с целью финансирования текущей операционной деятельности эмитента.

В качестве дополнения к банковскому финансированию в 2017 году ООО ТД Мясничий приняло решение об использовании долговых ценных бумаг, а именно – облигаций.

В июне 2017 года ООО ТД «Мясничий» выпустило коммерческие облигации на предъявителя неконвертируемые процентные серии КО-1П01, документарные с централизованным хранением, идентификационный номер 4CDE-01-00317-R-001P от 24.05.2017 в количестве 300 штук номинальной стоимостью 100 000 рублей каждая и общей стоимостью 30 000 000 рублей, со сроком гашения в 360-й день с даты начала размещения. Коммерческие облигации имеют 12 купонных периодов. Длительность каждого из 12-ти купонных периодов равна 30 дням. Процентная ставка по купону 14,5% годовых. Срок гашения - май 2018 года. Облигации погашены.

В июне 2018 года ТД «Мясничий» выпустил биржевые облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии БО-П01, идентификационный номер 4В02-01-00317-R-001Р от 18.06.2018 в количестве 1000 штук номинальной стоимостью 1000 рублей каждая и общей стоимостью 100 000 рублей, со сроком гашения в 720-й день с даты начала размещения. Биржевые облигации имеют 24 купонных периода. Длительность каждого из 24 купонных периодов равна 30 дням. Процентная ставка по купону 13,5% годовых. Срок погашения - июнь 2020 года. Предусмотрена оферта в июне 2019 года.

В августе 2018 года ТД «Мясничий» выпустил биржевые облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии БО-П02, идентификационный номер 4В02-02-00317-R-001Р от 13.08.2018 в количестве 100 000 штук номинальной стоимостью 1000 рублей каждая и общей стоимостью 100 000 000 рублей, со сроком гашения в 1080-й день с даты начала размещения. Биржевые облигации имеют 36 купонных периодов. Длительность каждого из 36 купонных периодов равна 30 дням. Процентная ставка по купону 13,5% годовых. Срок погашения - август 2021 года. На текущий момент облигации размещены в объеме 100%.

Обязательства по выплате купонного дохода по ценным бумагам ООО ТД «Мясничий» выполняет в полном объеме и в срок.

2.5. Основные кредиторы и дебиторы эмитента на последнюю отчетную дату.

Информация о размере дебиторской и кредиторской задолженности приведена в таблице 7.

Таблица 7 Дебиторская и кредиторская задолженность ООО ТД «Мясничий» 2015- 2018 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	2015	2016	2017	2018
Дебиторская задолженность	10 150	13 698	73 355	138 088
Кредиторская задолженность	31 178	23 424	25 848	38 492

За анализируемый период 2015-2018 гг. изменения в динамике как дебиторской, так и кредиторской задолженности в сторону умеренного роста показателей связаны с ростом выручки как показателя, характеризующего расширение бизнеса компании.

В таблице 8 приведена структура дебиторской и кредиторской задолженностей ООО ТД «Мясничий» на 31.12.2018 г.¹

Таблица 8 Структура дебиторской и кредиторской задолженности ООО ТД «Мясничий» на 31.12.2018 г.

Дебиторская задолженность на 31.12.2018г.		
Дебитор	Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	Доля дебитора в общей сумме дебиторской задолженности, %
Дебитор 1	7 266	5,26%
Дебитор 2	37 514	27,17%
Дебитор 3	19 926	14,43%
Дебитор 4	37 170	26,92%
Дебитор 5	12 697	9,20%
Сумма дебиторской задолженности, приходящаяся на дебиторов с долей менее 5%	23 515	17,03%
Общая сумма дебиторской задолженности	138 088	100,00%
Кредиторская задолженность на 31.12.2018г.		
Кредиторы	Сумма кредиторской задолженности, тыс. руб.	Доля кредитора в общей сумме кредиторской задолженности, %
Кредитор 1	9 580	24,89%
Кредитор 2	11 367	29,53%
Налоги (начисленные, установленный срок уплаты по которым не истек)	3 706	9,63%
Сумма кредиторской задолженности, приходящаяся на кредиторов с долей менее 5%	13 839	35,95%
Общая сумма кредиторской задолженности	38 492	100,00%

Вся задолженность является текущей, проблемная и просроченная задолженность отсутствует.

¹ В соответствии с условиями договоров, заключенных с кредиторами и дебиторами, стороны обязуются соблюдать режим коммерческой тайны в части распространения информации о наименованиях сторон договора.

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

Эмитент осуществляет деятельность в отрасли розничной торговли FMCG на территории города Красноярска, Красноярского края и Иркутской области.

Поскольку специализацией торговой сети «Мясничий» является торговля мясными продуктами и полуфабрикатами, для определения перспектив развития сети необходимо уделить внимание именно этому сегменту из всей отрасли FMCG.

По мнению аналитиков, динамика этого сегмента отрасли имеет положительные перспективы развития, а именно: на протяжении 2018-2022 гг. розничные продажи охлажденных мясных полуфабрикатов будут расти на 4,2-5,4% в год.

По данным сайта agroinvestor.ru потребление мяса в России продолжает расти (хотя темпы роста замедлились) и позитивная динамика сохранится при условии повышения доходов населения. По итогам первого полугодия 2018-го потребление свинины в России увеличилось на 1,1%, птицы — на 1,3%, мяса всех видов — на 0,9%. «Только потребление свинины за прошлый год увеличилось почти на 180 тыс. т, что полностью компенсировало прирост, составивший около 170 тыс. т», — такие данные озвучил генеральный директор Национального союза свиноводства (НСС). В течение следующих пяти лет потребление свинины прибавит минимум 300 тыс. т, рассчитывает НСС.

Что касается доходов населения: Министерство экономического развития РФ составило прогноз, касающийся роста зарплат в разных регионах страны. В среднем доходы россиян к 2021 году увеличатся на 4-5%. Об этом сообщает корреспондент Sibnovosti.ru со ссылкой на проректора Академии труда и социальных отношений Александра Сафонова. По прогнозам эксперта, Красноярский край заметно выделяется среди других сибирских регионов. В 2019 году жители будут в среднем зарабатывать 41,7 тысячи рублей в месяц, в следующем — 43,8 тысячи, а в 2021-м году — 46,2 тысячи. Годовое увеличение составит 5%. По данным Красноярскстата, среднемесячный доход в регионе в 2018 году вырос почти на 9% по сравнению с 2017-м. Как утверждают аналитики, зарплаты увеличились во всех сферах и отраслях.

Министерство сельского хозяйства и торговли Красноярского края опубликовало итоги деятельности перерабатывающей отрасли в 2018 году. Согласно результатам мониторинга, индекс производства пищевых продуктов вырос

в сравнении с соответствующим периодом 2017 года почти на семь процентов. В «мясной сфере» основной рост показал выпуск охлажденных и замороженных полуфабрикатов: +21,6% к 2017 году (всего их объем составил 36,5 тыс. тонн). Свинины произвели на 7,9% больше (44,6 тыс. тонн), колбасы – на 1,2% (46,3 тыс. тонн). Сократилось при этом производство говядины на 7,2% и производство птичьего мяса (на 3,8%) относительно 2017 года.

Указанные благоприятные тенденции развития сегмента мясных полуфабрикатов глубокой и неглубокой переработки (кулинарии) предоставляют прекрасные возможности для формирования рыночной ниши непосредственно в этой области. С целью создания собственной производственной базы и получения дополнительной рыночной маржи от вертикальной интеграции по принципу «продажи собственного производства» в холдинге реализовано:

- ✓ собственное производство полуфабрикатов неглубокой переработки (сортовые куски мяса) на базе МПК «Агроэлита»;
- ✓ изготовление полуфабрикатов глубокой переработки на базе собственного цеха полуфабрикатов «Мясничий»;
- ✓ промышленное производство полуфабрикатов, консервов, колбасной продукции на базе комплекса глубокой переработки мяса.

Операционная деятельность розничной сети «Мясничий» развивается на базе вертикально интегрированного холдинга от производства до глубокой переработки, что создает стабильную основу для широкого ассортиментного предложения и извлечения дополнительного маржинального дохода за счет исключения рыночных посредников от производителя до конечного потребителя.

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

Эмитент участвует в судебных спорах обычного хозяйственного характера, цена иска по которым как в отдельности, так и суммарно, не оказывает существенного влияния на финансовую устойчивость компании.

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

Эмиссионные документы размещены:

<http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37422>

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

Денежные средства, полученные от размещения облигаций Эмитента, планируется использовать на расширение торговой сети «Мясничий» в Красноярском крае и других регионах Сибирского федерального округа, увеличение ассортимента продукции, а также на пополнение оборотных средств, а именно: увеличение объемов закупки мяса, расширение ассортимента и объемов выпуска полуфабрикатов, улучшение маркетинга и рекламы, сооружение новых точек продаж.

3.3. Источники исполнения обязательств по ценным бумагам

Исполнение обязательств по ценным бумагам планируется за счет накопленной прибыли по новым и действующим торговым точкам, а также роста выручки за счет увеличения объемов продаж полуфабрикатов. Ежегодная текущая и плановая чистая прибыль позволяет обслуживать проценты по займу и погасить тело долга

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.

Приведен анализ факторов риска, связанных с приобретением размещаемых ценных бумаг. К таким рискам, в частности, относятся:

- отраслевые риски;
- риск потери деловой репутации (репутационный риск);
- риски, связанные с деятельностью эмитента.

Политика Эмитента в области управления рисками основана на постоянном мониторинге рыночной ситуации и своевременном принятии мер по уменьшению воздействия рисков. В случае возникновения одного или нескольких перечисленных ниже рисков Эмитент предпримет все возможные меры по минимизации негативных последствий.

Отраслевые риски

Эмитент в частности и Холдинг в целом осуществляют свою деятельность только на внутреннем российском рынке. Осуществление деятельности на внешнем рынке не планируется.

Основными рисками, которые могут негативно отразиться на деятельности Эмитента и его способности исполнять свои обязательства по облигациям на внутреннем рынке, являются следующие:

- рост процентных ставок на финансовых рынках и рынках капитала;
- усиление волатильности на российских и зарубежных финансовых рынках;
- ухудшение общего инвестиционного климата в Российской Федерации;
- изменение законодательства, регулирующего выпуск и обращение ценных бумаг;
- конкурентная борьба;
- рост цен на сырье, услуги и продукцию.

Способность Эмитента своевременно и в полном объеме обслуживать свои обязательства по Биржевым облигациям Эмитента в значительной степени определяется и обуславливается финансовым положением Эмитента.

Рост процентных ставок на финансовых рынках и рынках капитала, усиление волатильности на российских рынках, ухудшение общего инвестиционного климата в Российской Федерации могут негативно сказаться на стоимости заимствований для Эмитента и/или сроках таких заимствований.

Эмитент оценивает вышеуказанные риски как существенные. Следует также учитывать, что данные риски оказывают в большей степени влияние на экономическую ситуацию России и в основном находятся вне контроля Эмитента.

Эмитент оценивает риск изменения законодательства, регулирующего выпуск и обращение ценных бумаг, как незначительный. Согласно стратегии развития российского финансового рынка Правительство Российской Федерации проводит политику

либерализации законодательства в области ценных бумаг, увеличения капитализации фондового рынка и расширения круга используемых на нем инструментов.

Снижению негативного воздействия таких рисков, как конкурентная борьба, стоимость сырья, услуг и продукции, динамика развития Компании и конкурентов, способствует наличие уникального свиного комплекса «АгроЭлита» и висотехнологичного Мясоперерабатывающего комбината, находящихся в собственности компаний Группы и позволяющих закрывать основные потребности Эмитента в мясной продукции, реализуемой в фирменной сети. Способность сети магазинов «Мясничий» сохранять ее конкурентное положение зависит от возможностей поддерживать и изменять существующие форматы магазинов и отделов, изменять при необходимости место нахождения на более выгодное, а также предлагать конкурентные цены и услуги.

Предполагаемые действия Эмитента для снижения отраслевых рисков (на внутреннем рынке):

- оптимизация финансовых потоков в соответствии с новыми рыночными условиями;
- проведение тщательного анализа и отслеживание технического состояния рынка и тенденций рынка и экономики;
- в случае ужесточения законодательства в области ценных бумаг Эмитент планирует рассмотреть возможность использования других форм и инструментов финансирования;
- реализация франшиз «Мясничий» в регионы России, что позволит повысить капитализацию бренда.

Риск потери деловой репутации (репутационный риск)

Репутационные риски заключаются в возможном формировании негативного представления об Эмитенте, его финансовом положении, качестве его продукции или характере его деятельности в целом.

Эмитент прилагает значительные усилия по формированию положительного имиджа путем повышения информационной прозрачности своей деятельности и самостоятельно активно формирует информационное медийное пространство. Для этого используются как традиционные средства массовой информации, так и «новые» медиа: социальные сети, виде-хостинги и т.д.

Одним из рисков для Эмитента может стать неблагоприятная ситуация на организованном рынке, когда доходность, предлагаемая рынком, окажется существенно выше доходности, которую сможет обслуживать Эмитент. Резкое сокращение рублевой ликвидности и, как следствие, спроса на рынке облигаций, может привести к тому, что Эмитенту не удастся полностью разместить запланированные облигационные займы. По мнению Эмитента, ситуация на рынке долговых бумаг в ближайшее время характеризуется предсказуемостью лавирования процентных ставок.

Риски, связанные с деятельностью Эмитента

Риски, свойственные исключительно Эмитенту или связанные с осуществляемой Эмитентом основной хозяйственной деятельностью, в том числе:

- риски, связанные с текущими судебными процессами, отсутствуют, так как Эмитент не участвует в судебных процессах;

- отсутствие возможности продлить действие лицензии Эмитента на ведение определенного вида деятельности либо на пользование объектов, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы). Деятельность по осуществлению розничной торговли алкогольной продукцией подлежит лицензированию, лицензия выдается сроком до трех лет при оплате пошлины и при отсутствии задолженности перед бюджетом. Эмитент подходит к вопросу лицензирования с большой ответственностью и соблюдает условия, налагаемые на владельцев розничной алкогольной лицензии;

- возможность ответственности Эмитента по долгам третьих лиц, в том числе дочерних обществ Эмитента. Эмитент предоставляет обеспечение исключительно по обязательствам холдинга GOLDMAN GROUP, при этом уровень долговой нагрузки контролируется и не находится в зоне риска, дочерние общества у Эмитента отсутствуют.

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 статьями 809 и 810 Гражданского кодекса Российской Федерации Эмитент обязан возвратить владельцам Биржевых облигаций номинальную стоимость и выплатить купонный доход по Биржевым облигациям в срок и в порядке, предусмотренные условиями Программы и Условиями 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.

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.

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 оферте, погашение и т.д.);
- дату, в которую обязательство должно было быть исполнено;
- сумму неисполненных обязательств;
- сведения о причинах неисполнения обязательств;
- дату наступления дефолта Эмитента.