

ОТЧЕТ ЭМИТЕНТА ОБЛИГАЦИЙ ЗА 2021 ГОД

Общество с ограниченной ответственностью «Трейд Менеджмент»

Биржевые облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии БО-П01, размещенные путем открытой подписки, в количестве 20 000 (Двадцати 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.

Информация, содержащаяся в настоящем отчете эмитента облигаций, 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.

Генеральный директор общества с ограниченной ответственностью «Трейд Менеджмент»	Г. Ф. Типпель
« 29 » апреля 2022 г.	(подпись) М.П.

Контактное лицо:	Зам. генерального директора по финансово-экономической работе <small>(должность)</small>	Землячев Евгений Викторович <small>(фамилия, имя, отчество)</small>
Телефон:	+7 (495) 983-03-77	
Адрес электронной почты:	Evgeniy.Zemlyachev@pochtavip.com	

Настоящий отчет эмитента облигаций содержит сведения об эмитенте, о финансово-хозяйственной деятельности эмитента, финансовом состоянии эмитента. Инвесторы не должны полностью полагаться на оценки и прогнозы эмитента, приведенные в настоящем отчете эмитента облигаций, 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 отчете эмитента облигаций.

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.....	6
1.4.	Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.	6
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.	7
1.6.	Структура акционеров/участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале эмитента), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) эмитента.	8
1.7.	Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента).	9
2.	Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента..	9
2.1.	Операционная деятельность (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.	12
2.4.	Кредитная история эмитента за последние 3 года.	13
2.5.	Основные кредиторы и дебиторы эмитента на 31.12.21.	13
2.6.	Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность.	13
2.7.	Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние эмитента.	15
2.8.	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.	15

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: Россия, 117638, г. Москва, вн. тер. г. муниципальный округ Зюзино, ул. Одесская, д. 2, эт. 2, ком. 53

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 48 – мультибрендовые магазины lady & gentleman CITY и 26 – монобрендовые бутики: Armani Exchange (19 бутиков), EA7 Emporio Armani (1 бутик), Alessandro Manzoni (1 бутик), Armani Exchange Outlet (2 бутика) и HUGO (3 бутика). Общая площадь всех магазинов сети - 62 861 кв.м.

История создания ООО «Трейд Менеджмент»

1993 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 первого бутика Armani Jeans в торговом центре ТРЦ «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 юридического лица эмитента ООО «Трейд Менеджмент».

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.

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 моно брендового бутика 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 модных домов. В формате хард-корнера работают ведущие магазины сети lady & gentleman CITY в СТЦ «МЕГА» в Химках, Санкт-Петербурге («Дыбенко»), Казани и Екатеринбурге.

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 позволило эмитенту значительно снизить портфель банковских гарантий/аккредитивов и повысить эффективность бизнеса.

2020 г. – в августе в одном из престижных районов Москвы ЗАО в многофункциональном центре KVARTAL WEST открылся первый мультибрендовый магазин lady & gentleman STREET.

В ноябре в ТЦ «Авиапарк» в мультибрендовом магазине lady & gentleman CITY был открыт первый корнер Tommy Hilfiger общей площадью более 65 кв. м. с расширенным ассортиментом актуальной коллекции бренда.

В декабре сеть магазинов lady & gentleman CITY, lady & gentleman STREET, Armani Exchange, EA7 Emporio Armani, HUGO запустила продажу товара в рассрочку совместно с ПАО «Совкомбанк», а также систему с использованием QR-кодов при оплате товара по программе ПАО «Сбербанк».

2021 г. - сеть пополнилась пятью новыми розничными магазинами: первый магазин HUGO и флагманский магазин Alessandro Manzoni в г. Сочи, первый мультибрендовый аутлет lady & gentleman CITY OUTLET в г. Санкт-Петербурге, мультибрендовый магазин lady & gentleman CITY в ТРК «Европолис», а также монобрендовый магазин Armani Exchange в Москве.

Состоялась реконструкция нескольких мультибрендовых магазинов сети, в том числе СТЦ «Мега Тёплый Стан» и СТЦ «Мега Химки».

Портфель брендов компании пополнился новыми европейскими брендами: Marciano by Guess, Aircraft, Gertrude+Gaston, Kontatto, Gianfranco Ferre, Ungaro.

Компания активно развивает интернет-магазин www.lgcity.ru: внедрена услуга самовывоза, услуга резервирования изделий в торговых точках, подключен онлайн-сервис по подбору размера на сайте, расширена география доставки путем сотрудничества с компанией TopDelivery. Оптимизация позволила увеличить количество товаров в чеке в среднем на 15%, количество заказов на 25%, а средний чек в интернет-магазине на 3%.

Благодаря нововведениям 2021 года бренд lady & gentleman CITY занял одну ступень с ведущими омниканальными проектами России. За год были завершены почти все проекты в рамках стратегии развития проекта E-commerce, «с нуля» создана сильная IT-команда и отдел онлайн-маркетинга – все это привело к достижению высоких показателей по выручке.

За 28 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.

Компания развивает программу реновации, предполагающую обустройство в рамках магазинов lady & gentleman CITY галерей персонифицированных пространств (хард-корнеров) партнеров.

Ее целью является рост продаж и привлечение новых брендов.

Кроме этого, активно развивается интернет-магазин lgcity.ru в целях увеличения онлайн-продаж.

Стратегия ООО «Трейд Менеджмент» на ближайшие три года предусматривает:

- реновация существующих торговых площадей путем создания персонифицированных пространств – галерей хард-корнеров в рамках мультибрендовых магазинов;
- развитие интернет-продаж путем продвижения интернет-магазина lgcity.ru и создания полноценного нового канала продаж – мобильного приложения;
- расширение возможностей логистики, оптимизация: увеличение списка служб доставки и пунктов выдачи; организация собственной логистической сети в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге; сокращение сроков доставки заказа из розничных магазинов;
- оптимизация коммерческих расходов;
- увеличение маржинальности сети.

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

Более половины магазинов эмитента ООО «Трейд Менеджмент» 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. Доставка заказов, оформленных в интернет-магазине, осуществляется во все регионы России.

	2017	2018	2019	2020	2021
Кол-во магазинов	66	73	75	74	74
Площадь, м2	61 272	64 101	64 195	62 240	62 861
<i>Прирост по кол-ву</i>	<i>29%</i>	<i>11%</i>	<i>2,7%</i>	<i>0%</i>	<i>0%</i>
<i>Прирост по площади, м2</i>	<i>10%</i>	<i>5%</i>	<i>0,1%</i>	<i>0%</i>	<i>1%</i>

С 2017 года общая площадь магазинов эмитента выросла с 61,3 до 62,9 тыс. кв. м, количество – с 66 до 74.

Ассортимент магазинов эмитента состоит из мужской и женской одежды, в том числе из кожи и меха, обуви и аксессуаров. 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 эмитента по номенклатуре, 2021 г.	
Мужская одежда	45,4 %
Женская одежда	38,6 %
Галантерея	9,9 %
Одежда из кожи и меха	6,1 %

В магазинах эмитента можно подобрать гардероб на любой сезон и на все случаи жизни. Общая ассортиментная матрица насчитывает более 20 тыс. наименований одежды, обуви и аксессуаров более чем 150 торговых марок.

Эмитент имеет долгосрочные взаимоотношения с итальянскими, немецкими и английскими поставщиками готового товара. Любой премиальный бренд заключает 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 декабря 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.

Портфель брендов эмитента достаточно диверсифицирован, среди них – известные европейские бренды со стабильно высоким спросом со стороны покупателей. Крупнейшая торговая марка (ARMANI EXCHANGE) формирует более 13% товарооборота.

Компания работает в разных ценовых сегментах. Ассортимент рассчитан на широкую аудиторию 25-60 лет со средним и выше уровнем дохода. Средний чек по итогам 2021 г. составил 14,3 тыс. рублей. Больше 78% выручки приходится на среднеценовой сегмент, 12% – на премиум-сегмент.

	Премиум-сегмент	Средний сегмент	Масс-маркет
Доля выручки ООО «Трейд Менеджмент» по ценовым сегментам, 2021 г.	12%	78%	10%
Конкуренты	ЦУМ, ГУМ, Mercury	Магазины «Холдинг-Центр»	Zara, Mango, H&M, Uniqlo

В премиум-сегменте конкурентами эмитента выступают магазины, представленные в ЦУМе, ГУМе и Mercury.

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 акционеров/участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале эмитента), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) эмитента.

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

Учредитель: Головин Александр Львович - 100% в уставном капитале.

Конечный бенефициар: Головин Александр Львович.

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 Устава). Генеральный директор осуществляет руководство текущей деятельностью Общества (п. 8.13 Устава).

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

Тинпель Г. Ф., генеральный директор ООО «Трейд Менеджмент».

Генерал-лейтенант с высшим военным образованием. Осуществляет общее руководство деятельностью компании, формирует кадровую политику, обеспечивает управленческую безопасность бизнеса.

Занимаемые за последние годы должности: с 2018 г. – генеральный директор ООО «Трейд Менеджмент».

Профессиональные достижения за время работы 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 новых контрактов;
- содействие в укреплении партнерских отношений со всемирно известной группой Giorgio Armani S.p.A., а именно: открытие в России сети бутиков Armani Exchange (первые в континентальной Европе) и флагманского бутика спортивной марки EA7 Emporio Armani (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.

Григораш И. В., зам. генерального директора по правовому регулированию и коммерческому развитию.

Стипендиат международной программы им. Дж. Фокса Йельского университета (США). Получил в МГУ им. М. В. Ломоносова образование историка (кандидат исторических наук) и юриста. С 2014 года руководит юридическим департаментом компании. Отвечает за

выстраивание долгосрочных договорных отношений с российскими и международными контрагентами.

Землячев Е. В., зам. генерального директора по финансово-экономической работе.

Член Ассоциации АССА. Аттестованный аудитор России. Окончил «Российский университет транспорта» (МИИТ) по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». С 2021 г. отвечает за организацию финансово-экономической работы в компании.

Пилипенко С. В., директор по экономике.

Получила высшее образование по специальности «финансы и кредит» в РЭУ им. Г. В. Плеханова. С 2007 года организует управление движением финансовых ресурсов компании.

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

У эмитента и ценных бумаг эмитента отсутствуют кредитные рейтинги.

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. Товарооборот эмитента за 2021 год составил 786,4 тыс. чеков.

Показатели товарооборота эмитента	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
Средний чек, руб.	11 589	12 279	14 291
Количество чеков, шт.	980 758	736 866	786 356

Под управлением эмитента находится 74 магазина, 41 из них открыт в Москве. Также 6 магазинов работает в Екатеринбурге, по 4 магазина в Санкт-Петербурге и Сочи, по 3 – в Нижнем Новгороде и Новосибирске, оставшиеся – в Уфе, Казани, Краснодаре, Омске, Тюмени, Красноярске, Ростове-на-Дону, Самаре.

В структуре продаж ООО «Трейд Менеджмент» наибольшую долю занимают пять крупных брендов.

Структура товарооборота по брендам, %	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
ARMANI EXCHANGE	12,4%	14,7%	13,3 %
ALESSANDRO MANZONI	9,2%	9,8%	9,4 %
Boss Hugo Boss	7,7%	7,8%	8,4 %
RITTER	7,5%	6,3%	5,5 %
EA 7 EMPORIO ARMANI	4,2%	5,3%	5,0 %
Прочие	59,0%	56,1%	58,4 %
Итого товарооборот, тыс. руб.:	11 558 224,26	9 877 341,51	12 007 777,02

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.	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
Валюта баланса	3 062 959	2 436 997	2 815 294
Основные средства	1 141 354	997 920	1 066 763
Собственный капитал	267 796	397 860	500 623
Запасы	1 310 686	866 447	1 094 675
Дебиторская задолженность	446 223	430 949	348 954
Кредиторская задолженность	1 945 726	936 524	1 480 854
Финансовый долг	825 246	1 071 064	792 274
долгосрочный	655 000	200 000	160 000
краткосрочный	170 246	871 064	632 274
Выручка	6 460 479	5 595 508	5 864 784
Валовая прибыль	4 369 349	3 390 306	4 045 440
ЕБИТДА	474 047	383 397	339 618
Проценты к уплате	57 632	58 744	55 227
Чистая прибыль	233 128	130 064	102 762
Долг / Выручка	0,13	0,19	0,14
Долг / Капитал	3,08	2,69	1,58
Долг / ЕБИТДА	1,74	2,79	2,33
Валовая рентабельность	67,6%	60,6%	69,0%
Рентабельность по ЕБИТДА	7,3%	6,9%	5,8%
Рентабельность по чистой прибыли	3,6%	2,3%	1,8%

Согласно исследованию Fashion Consulting Group (FCG) в 2021 году объем российского фэшн-рынка вырос на 9%, что объясняется восстановлением покупательской активности после пандемии и локдаунов. Выручка эмитента в сравнении с 2020 г. выросла в немного меньшей степени – на 4,8% и составила 5,9 млрд руб. по состоянию на 31.12.2021 г. Финансовый долг на 31.12.2021 г. составил 792,3 млн рублей, из которых 160 млн рублей – размещенные биржевые облигации. Оставшаяся часть преимущественно сформирована долгом перед ПАО «Сбербанк».

Дебиторская задолженность на конец 2021 года составила 349 млн рублей, снизившись на 19,0% по сравнению с показателем 2020 года. Она сформирована преимущественно арендными авансовыми платежами и авансами некоторым поставщикам и подрядчикам.

Также на ключевые показатели ООО «Трейд Менеджмент» положительно влияет и реализация мероприятий по развитию интернет-магазина lgcity.ru, направленных на увеличение доли онлайн-продаж среди потребителей сети.

Улучшение эффективности работы магазинов будет проходить за счет плановой реновации, которая заключается в обустройстве в рамках магазинов lady & gentleman CITY галерей персонифицированных пространств брендов-партнеров (хард-корнеров).

Методика расчета приведенных показателей

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
ЕБИТДА	Отчет о Прибылях и Убытках: Прибыль (убыток) от реализации (строка 2200) + Прочие доходы (строка 2340) – Прочие расходы (строка 2350) + амортизация в себестоимости, управленческих и коммерческих расходах (анализ 02 счета за период аналогичный периоду Отчета о прибылях и Убытках).
Проценты к уплате	стр. 2330 Отчета о финансовых результатах
Чистая прибыль	стр. 2400 Отчета о финансовых результатах
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/ (ЕБИТДА)	стр. 1510+1410 Бухгалтерского баланса/ ЕБИТДА
Валовая рентабельность	Валовая прибыль/Выручка
Рентабельность по ЕБИТДА	ЕБИТДА/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	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
Нематериальные активы	-	1 083	6 366
Основные средства	1 141 354	997 920	1 066 763
Долгосрочные финансовые вложения	-	-	-
Отложенные налоговые активы	5 080	6 350	8 374
Прочие внеоборотные активы	-	-	-
Итого Внеоборотные активы	1 146 434	1 005 353	1 081 503
Оборотные активы, тыс. руб.			
Запасы	1 310 686	866 447	1 094 675
НДС	12 040	477	4 944
Дебиторская задолженность	446 223	430 949	348 954
Краткосрочные финансовые вложения	-	-	100 000
Денежные средства	146 204	131 850	183 792
Прочие оборотные активы	1 372	1 921	1 426
Итого Оборотные активы	1 916 525	1 431 644	1 733 792
ИТОГО АКТИВЫ	3 062 959	2 436 997	2 815 294

Величина активов на конец 2021 г. составила 2,8 млрд рублей, из них 37,9% приходится на основные средства и еще 38,9% – на запасы.

Стоимость запасов увеличилась с 0,9 млрд рублей в 2020 году до 1,1 млрд рублей на конец 2021 года. Главное влияние на данную ситуацию оказало восстановление покупательской способности населения после пандемии 2020 года.

Долгосрочные обязательства, тыс. руб.			
На отчетную дату	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
Займы и кредиты	655 000	200 000	160 000
Отложенные налоговые обязательства	-	44	1
Итого долгосрочные обязательства	655 000	200 044	160 001
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.			
Займы и кредиты	170 246	871 064	632 274
Кредиторская задолженность	1 945 726	936 524	1 480 854
Резервы предстоящих расходов и платежей	24 190	31 505	41 541
Итого Краткосрочные обязательства	2 140 162	1 839 093	2 154 669
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	2 795 162	2 039 137	2 314 670

На конец 2021 года финансовый долг ООО «Трейд Менеджмент» составил 792,3 млн рублей, долг перед поставщиками — 1 480,9 млн рублей. За счет кредиторской задолженности компания финансирует закупку товара, а также инвестирует в реновацию действующих торговых точек. В 2021 г. наблюдается снижение финансового долга на 278,8 млн руб. по сравнению с 2020 г.

С точки зрения ликвидности баланса - более 80% краткосрочных обязательств покрыты оборотными активами: запасами, дебиторской задолженностью и остатками денежных средств на расчетных счетах.

Собственный капитал, тыс. руб.			
На отчетную дату	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
Уставный капитал	500	500	500
Нераспределенная прибыль	267 297	397 360	500 123
ИТОГО	267 797	397 860	500 623

Собственный капитал эмитента занимает в структуре пассивов 17,8%, и сформирован в основном нераспределенной прибылью.

2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года.

	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
Финансовый долг, тыс. руб.	825 246	1 071 064	792 274
Долгосрочный	655 000	200 000	160 000
Краткосрочный	170 246	871 064	632 274

В основном кредитный долг представлен краткосрочными кредитами перед ПАО «Сбербанк», которые направляются на пополнение оборотного капитала. Долгосрочные обязательства сформированы облигационным займом с остаточной суммой 160 млн руб.

2.5. Основные дебиторы и кредиторы эмитента на 31.12.2021 г.

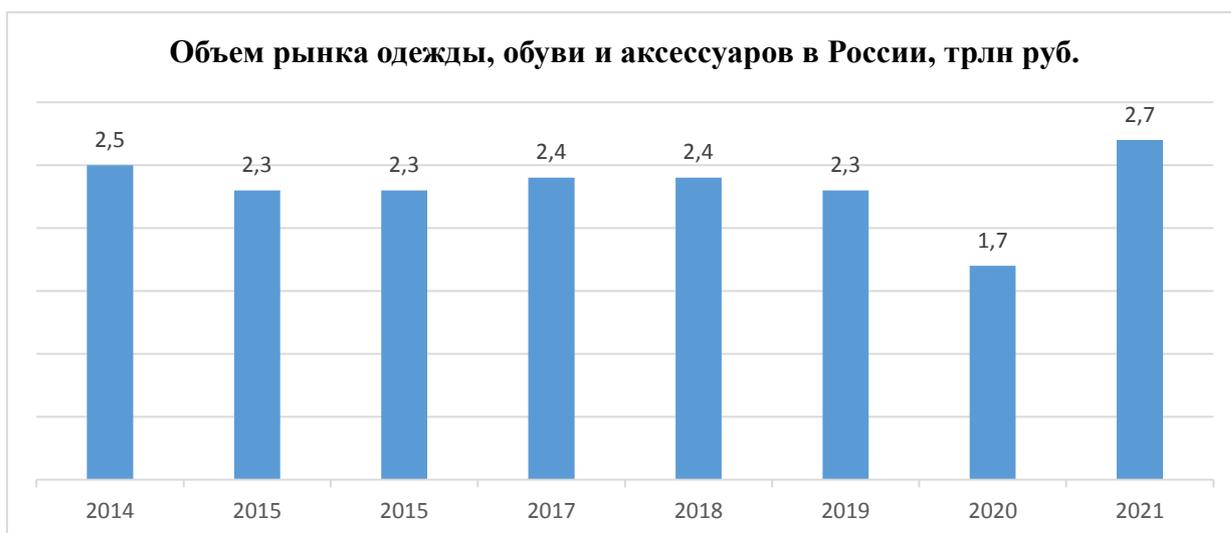
Дебиторы	Сумма задолженности, тыс. руб.	Доля, %
ООО «ИКЕА Сентерс Рус Проперти Б»	54 961	15,8 %
ООО «ИКЕА Сентерс Рус Проперти А»	25 922	7,4 %
ООО «Авиапарк»	21 192	6,1 %
ООО «Моремолл»	20 275	5,8 %
ООО «МИРС»	20 157	5,8 %
ООО «Евростиль Ритейл»	18 935	5,4%
ООО «МЕГА Белая Дача»	15 660	4,5 %
АО «Ингеоком КРК»	14 666	4,2 %
ООО «Беллгейт Констракшенз Лимитед»	12 734	3,6 %
Прочие	144 452	41,40%
Общая дебиторская задолженность	348 954	100,0%

Дебиторская задолженность преимущественно сформирована авансовыми арендными платежами, крупнейшие – ТРЦ «МЕГА».

Кредиторы	Сумма задолженности, тыс. руб.	Доля, %
ООО «Импорт Плюс»	507 474	34,3%
ООО «ХБЮГО БОСС Рус»	323 503	21,8 %
ООО «ГРС «Дистрибьюшн»	291 386	19,7 %
Прочие	358 491	24,2%
Общая кредиторская задолженность	1 480 854	100,0%

Основной долг представлен обязательствами перед европейскими брендами по договорам поставки.

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

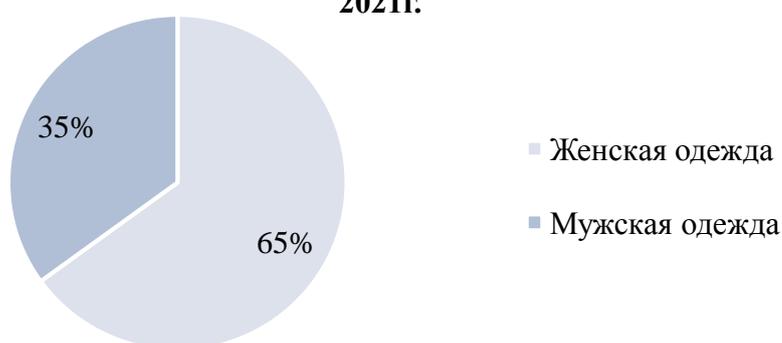


Согласно исследованию Fashion Consulting Group (FCG) по итогам 2021 года объем российского фешн-рынка (одежда, обувь и аксессуары) увеличился по сравнению с 2020 годом до 2,69 трлн рублей.

Динамика роста рынка fashion e-commerce продолжает оставаться высокой - 30-35%, но она ниже, чем динамика общего рынка e-commerce. Доля fashion в e-commerce в период пандемии начала несколько снижаться, так как активизировались другие («отстающие») сегменты. Активность продаж товаров повседневного спроса будет нарастать, поскольку россияне включают в онлайн-покупки все больше категорий.

Однако в перспективе 5 лет доля fashion e-commerce составит более 50% от общих оборотов российского модного рынка.

Структура российского рынка одежды по гендерному признаку, 2021г.



Сегмент женской одежды является наиболее крупным (около 65% рынка), но при этом наиболее активно развивается сегмент мужской одежды, прирост которого составляет более 15% в год.

Согласно отчету Fashion Consulting Group (FCG), наибольшую часть российского fashion-рынка занимает сегмент масс-маркета (марки ZARA, H&M, MARK & SPENCER, RITTER и др.) – 65%, меньше четверти приходится на среднеценовой сегмент (ORSA, MARELLA, AMBIENTE, CARACTERE, SEVENTY, HUGO, TRUSSARDI и др.), еще 12% – на премиум (GIORGIO ARMANI, GIANFRANKO FERRE, CERUTTI, ROBERTO CAVALLI, VERSACE и др.). При этом доля среднеценового сегмента за 5 лет сократилась на 15%, с одновременным увеличением доли масс-маркета на 15% и премиум – на 1%. Структура

продаж эмитента охватывает все перечисленные ценовые сегменты и позволяет оперативно адаптироваться под изменения потребительского спроса.

Рост сегмента масс-маркет обусловлен посткризисным «перетеканием» покупателей из среднеценового сегмента. Аудитория премиум-сегмента является наиболее устойчивой к увеличению цен. В среднем ценовом сегменте покупатели склонны совершать покупки на распродажах и в дисконтных магазинах.



Во время режима самоизоляции единственным каналом реализации одежды оставались интернет-продажи, однако этот способ покупки подходит не всем потребителям: некоторым из них важно увидеть реальную вещь и примерить ее, чтобы оценить удобство, цвет, соответствие размера, сочетаемость с уже имеющейся одеждой. Как следствие, продажи одежды в период действия ограничительных мероприятий значительно сократились, но уже в 2021 г. рынок восстановился до прежних объемов.

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.

2.8. 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
Риск падения спроса	Нивелируется за счет развития онлайн-платформы lgcity.ru, где представлена вся, без исключения, товарная матрица сети и присутствия магазинов сети во множестве регионов. Как правило, снижение спроса в одном городе нивелируется увеличением спроса в другом. В 2021 году региональные магазины показали увеличение

	товарооборота по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.
Риск бюджетного дефицита	Партнерские договоренности по большей части предусматривают прямую зависимость арендных платежей от оборота вместо фиксированного тарифа. Так же Компания провела большую работу в части условий взаиморасчетов с поставщиками, что позволило увеличить отсрочку платежа до 120 дней.
Риск падения рентабельности магазинов	Рентабельность магазина зависит от множества факторов, и компания старается проанализировать все аспекты, в том числе арендные ставки, матрица ассортимента. Факты анализируются, после чего принимается решение. Касательно матрицы: в портфеле компании более 30-ти магистральных, ключевых брендов. Но эмитент внедрил стратегию «диверсификации наоборот» сконцентрировавшись на том, что дает наибольшую отдачу. Отсюда и монобрендовые бутики.
Эмитент подвержен рискам, связанным с международной торговлей	Поставщики предоставляют эмитенту дополнительные скидки, а также дают возможность вернуть непроданный товар, реализовать его обратно поставщику. Такую опцию поддерживают около 90% партнеров. Это значительно стабилизирует рынок.
Продажи подвержены сезонным колебаниям	Эмитент стремится получать продукцию у своих партнеров в тех количествах, которые он планирует реализовать, основываясь на анализе потребительского спроса, прошлых продаж, тенденций моды и других факторах.
Валютные риски	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. В рамках данного соглашения эмитент заключает валютные опционы для снижения рисков от резкого роста курса.
Кредитные риски	ООО «Трейд Менеджмент» заключил с одним из обслуживающих банков сделку на выгодных условиях по хеджированию ключевой ставки по действующему кредиту, где ставка кредитования

	определяется, как хеджированная ключевая ставка плюс маржа.
Риски, связанные с санкциями, вводимыми против России - отказ ряда зарубежных брендов от работы в России	Компания заранее обеспечивает магазины товарным запасом на ближайшие сезоны, что обеспечивает бесперебойную работу сети. На случай ухода того или иного бренда из портфеля, компанией разрабатываются чрезвычайные меры.

Политика эмитента в области управления рисками направлена на своевременное выявление и предупреждение возможных рисков с целью минимизации их негативного влияния на результаты финансово-хозяйственной деятельности компании.

Управление рисками эмитента состоит из следующих этапов:

- выявление факторов риска;
- оценка риска;
- выбор методов управления рисками.

В процессе выявления факторов риска систематизируется информация об их количестве, взаимосвязи и управляемости, вероятности несения убытков, связанных с данными факторами риска, а также о мерах, которые могут снизить возможные убытки.

Оценка риска строится на всестороннем изучении финансово-хозяйственной деятельности эмитента, внешней среды, на анализе внешних и внутренних факторов риска, построении и анализе цепочек развития событий при действии тех или иных факторов риска, установлении механизмов и моделей взаимосвязи показателей и факторов риска.

Оценка рисков производится после того, как возможные их предпосылки и источники идентифицированы и отнесены к одной из трех категорий:

- известные риски;
- предвидимые;
- непредвидимые.

Выбор метода оценки зависит от категории, к которой относятся выявленные факторы риска.

Так, для известных рисков при наличии соответствующей информации в качестве прогнозных оценок используют расчетную оценку ожидания потерь, оценку максимального снижения (при заданном уровне доверительной вероятности) величины контролируемых показателей и др.

При рассмотрении предвидимых рисков основное внимание направлено на выявление сценариев, при реализации которых может произойти снижение целевых показателей до критического уровня. В ряде случаев, когда эмитент не обладает достаточной статистической информацией, применяется метод экспертного построения сценариев.

В различных хозяйственных ситуациях эмитент использует разные способы достижения оптимального (приемлемого) уровня риска.