

ОТЧЕТ ЭМИТЕНТА ОБЛИГАЦИЙ ЗА 2019 ГОД

Общество с ограниченной ответственностью «Трейдберри»

Биржевые облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии БО-П01, размещенные в полном объеме путём открытой подписки в рамках программы облигаций номер 4-00434-R-001P-02E от 19.02.2019 г., в количестве 40 000 (Сорок тысяч) штук, номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) рублей каждая, общей номинальной стоимостью 40 000 000 (Сорок миллионов) рублей, со сроком погашения в 728-й (Семьсот двадцать восьмой) день с даты начала размещения биржевых облигаций, идентификационный номер выпуска 4B02-01-00434-R-001P от 06.03.2019 г.

Информация, содержащаяся в настоящем отчете эмитента облигаций, подлежит раскрытию в соответствии с требованиями Правил листинга ПАО Московская Биржа к раскрытию информации эмитентами, допущенных к организованному торгам без их включения в котировальные списки и без регистрации проспекта ценных бумаг (без представления бирже проспекта ценных бумаг)

Финансовый директор Общества с
ограниченной ответственностью
«Трейдберри»

«31» марта 20 20 г.



(подпись)

/А.В. Павлов/

М.П.

Контактное лицо:

Финансовый директор

Павлов Александр Валерьевич

(должность)

(фамилия, имя, отчество)

+7(918)590-01-10

Телефон:

Адрес электронной
почты:

aleksandr.pavlov@tradeberry.ru

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.

Оглавление

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.	3
1.4. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.	4
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.	4
1.6. Структура участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале эмитента), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) эмитента.	5
1.7. Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента).	5
1.8. Сведения о соответствии деятельности эмитента критериям инновационности, установленным Правилами листинга ПАО Московская Биржа для включения и поддержания ценных бумаг в Секторе РИИ.	5
2. Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента:	6
2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года.	6
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.	6
2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала эмитента в динамике за последние 3 года.	9
2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года.	10
2.5. Основные кредиторы и дебиторы эмитента на последнюю отчетную дату.	10
2.6. Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность.	11
2.7. Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые существенно могут повлиять на финансовое состояние эмитента.	13
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.	13
3. Иная информация, указываемая по усмотрению эмитента.	15

1. Общие сведения об эмитенте:

1.1. Основные сведения об эмитенте.

- Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Трейдберри»
- Сокращенное фирменное наименование: ООО «Трейдберри»
- ИНН: 6167127020
- ОГРН: 1146196000147
- Юридический адрес: Российская Федерация 344019, Ростовская обл., город Ростов-на-Дону, улица 13-я линия, дом 35
- Место нахождения: Российская Федерация 344019, Ростовская обл., город Ростов-на-Дону, улица 13-я линия, дом 35
- Дата государственной регистрации: 04.08.2014 г.

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

ООО «Трейдберри» создано в августе 2014 года. Основной вид деятельности - оптовая торговля пищевыми продуктами. Основная продукция Компании представлена линейкой экзотических закусок (далее – «снеков») под собственным брендом «Вкусы мира». Компания владеет правами на торговую марку «Вкусы мира» (<http://tradeberri.ru/>) и прочие нематериальные активы, заключает контракты с поставщиками и торговыми сетями.

В связи с ростом объемов операций Компанией было принято решение привлечь финансирование через размещение биржевых облигаций с целью пополнения оборотных средств, рефинансирования части займов, увеличения объема производства и расширения товарного ассортимента продукции.

Устав Эмитента и другие документы размещены на портале Центра раскрытия корпоративной информации Интерфакса (далее – «Интерфакс-ЦРКИ») по адресу:

<http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37661>

1.3. Стратегия и планы развития деятельности.

Компания специализируется на производстве и оптовых поставках в торговые сети экзотических снеков. По состоянию на март 2020 года ассортимент продукции включает в себя 33 товарные позиции под брендом Вкусы мира (кранчи из орехов и семян, вяленые куриные ломтики, чипсы кокосовые, каштаны запеченные, плоды лотоса и др.) и 3 наименования из бренда Slavian Fest. Компания планирует и дальше расширять ассортимент за счет новинок по текущим брендам и вывода на рынок двух новых, востребованных потребителями: до 55 SKU в 2020 году

Компания позиционируется как первый российский бренд в сегменте экзотических, полезных для здоровья снеков, представлена на рынке под брендом «Вкусы мира», тщательно подходит к выбору поставщиков, современного оборудования и сырья, благодаря чему продукция отличается высокими вкусовыми качествами и пищевой ценностью. Также компания в начале 2020 года вывела на рынок бренд Slavian Fest – это линейка продуктов, созданных из сырья российских производителей, в основном фермерских хозяйств.

Успешная маркетинговая стратегия позволила Компании увеличить выручку в 5 раз за последние три года – с 21,6 млн рублей в 2017 году до 107,2 млн рублей в 2019 году по данным аудированной отчетности по РСБУ.

На начало 2020 года у Компании было 34 действующих контракта с торговыми сетями на поставку продукции, в том числе с крупнейшими федеральными сетями по объему выручки (Магнит, X5Retail Group (Перекресток, Карусель, Пятерочка), Окей, Ашан и др.), а также с дистрибьюторами, онлайн площадками (ОЗОН, Wildberries, GOODS, Бери, Утконос и др) и кафе

(Шоколадница, Тревелс Кофе). Продукция Компании представлена в около 15 тыс. розничных торговых точках по России, включая автозаправки и вендинговые машины.

Фокус компании в 2019 году был в усилении доли продуктов российских производителей. На начало 2020 года 42% продукции Компании изготавливаются из российского сырья, 58% продукции Компания импортирует из стран Юго-Восточной Азии (Китай, Таиланд), к данному сегменту относятся экзотические снеки (чипсы кокосовые, каштаны запеченные, плоды лотоса и др.).

Источник: данные Компании

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

Продолжается рост снекового потребления, как глобально, так и на российском рынке. Среднегодовой прирост продаж «еды на ходу / снеков» составляет 10%. За последние 5 лет эта категория стала одной из самых популярных (источник: Retail Business Russia 2019) и продолжает расти. Причинами роста данной категории стало влияние скорости жизни на частоту и длительность приема пищи, и перекус становится не только возможностью поддержания сил в течение дня, но средством общения.

Компания в своей продуктовой линейке предлагает разные виды «перекусов», подходящие для индивидуального потребления (ореховые десерты к чаю, сухофрукты) так и для потребления в компании (вяленые куриные ломтики, кокосовые чипсы со вкусом том-ям).

Тренд «быстрой жизни» влияет и на каналы потребления. Помимо классической розницы активно увеличивается доля онлайн торговли, вендинговых автоматов и микромаркетов. Компания представлена в большинстве имеющихся сбытовых каналов. Помимо онлайн торговли Компания работает со своими покупателями через вендинговые автоматы, осуществляет коллаборации с кафе и собственными производствами некоторых сетевых магазинов.

С точки зрения конкуренции рынок снековой продукции характеризуется высокой конкуренцией, представленной как российскими, так и зарубежными производителями. Одним из крупнейших игроков является ООО «КДВ Групп» - российский производитель снеков и кондитерских изделий, в портфель которого входит около 700 видов продукции. Компания предлагает своим покупателям продукты с отличными характеристиками от основных конкурентов, что позволяет занять свои ниши на рынке и привлечь постоянных покупателей.

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 зависимые общества у Эмитента отсутствуют. Подконтрольные организации Эмитента, имеющие для него существенное значение, отсутствуют.

Учредитель и Генеральный директор ООО «Трейдберри» Шевченко В. Г. является также учредителем и владельцем 100% долей ООО «СНЭК ТАЙМ», которое поставляет продукцию для ООО «Трейдберри».



Источник: данные Компании

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

Учредителем и единственным участником Эмитента является Шевченко Виктор Григорьевич (ИНН 616702503665).

Уставный капитал: 2 000 000 (Два миллиона) рублей.

Собственный капитал: 1 053 580 (Один миллион пятьдесят три тысячи пятьсот восемьдесят) рублей.

Высшим органом Эмитента является Общее собрание участников общества.

Руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным исполнительным органом общества – генеральным директором, который подотчетен общему собранию участников.

Генеральный директор Эмитента – Шевченко Виктор Григорьевич. Настоящую должность занимает с 2014 года.

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

У эмитента и ценных бумаг эмитента отсутствуют кредитные рейтинги.

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

Не применимо.

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

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

Основной заявленной деятельностью Эмитента является оптовая торговля прочими пищевыми продуктами (код ОКВЭД 46.38); также заявлено 19 дополнительных видов деятельности, связанных с производством и оптовой торговлей пищевыми продуктами, бакалейными и другими товарами.

Основные показатели деятельности Эмитента, тыс. руб.

	2017	2018	2019
Выручка	21 563	64 413	107 231
Себестоимость	(15 764)	(39 936)	(65 228)
Валовая прибыль (убыток)	5 799	24 477	42 003
Коммерческие расходы	(5 399)	(17 517)	(35 288)
Прибыль (убыток) от продаж	400	6 960	6 715
Проценты к получению	62	1 791	2 554
Проценты к уплате	(1203)	(4 130)	(10 321)
Прочие доходы	2707	42 322	86 382
Прочие расходы	(2276)	(45 652)	(88 342)
Прибыль (убыток) до налогообложения	535	1 291	(3 012)
Текущий налог на прибыль	(44)	(286)	427
Чистая прибыль	491	1 005	(2 585)

Источник: данные Компании, отчетность по РСБУ

Выручка за последние 3 года выросла в 5 раз.

Прочие доходы, как и прочие расходы в 2018-2019 гг в основном отражают обороты по факторинговым операциям, а не прочие операционные доходы и расходы.

Убыток, возникший по результатам 2019 года, был вызван ростом коммерческих расходов и увеличением сумм процентных платежей. Рост коммерческих расходов связан с расширением производства, в том числе увеличением штата и арендой нового склада, инвестиции осуществлялись в том числе за счет привлеченных заемных средств. Эффект от произведенных инвестиций планируется получить в первом полугодии 2020 года, который должен привести к положительной динамике прибыли.

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 мерах (действиях), предпринимаемых эмитентом (которые планирует предпринять эмитент в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели.

Компания была учреждена в августе 2014 года в г. Ростов-на-Дону. Развитие Компании осуществлялось за счет займов учредителя и заемных средств, привлеченных у физических и юридических лиц под фиксированный процент по договорам займа. В 2014-2016 годах собственник бизнеса искал рыночную нишу и отработывал бизнес-модель. С ростом торгового оборота возникла потребность дальнейшего наращивания производства и продаж продукции, реализовать которую

Компания решила путем привлечения долгового капитала на биржевом рынке с помощью биржевых облигаций. В марте 2019 года состоялась эмиссия биржевых облигаций в количестве 40 000 штук на сумму 40 000 000 руб. В конце октября 2019 года был осуществлен выпуск коммерческих облигаций в количестве 30 000 штук на сумму 30 000 000 руб.

Показатели финансовой деятельности Эмитента

Показатели, тыс. руб.	2017	2018	2019
Валюта баланса	14 770	37 770	84 955
Основные средства	74	90	554
Нематериальные активы	2 783	4 880	8 346
Собственный капитал	684	3 639	1 054
Запасы	2 473	8 271	24 555
Дебиторская задолженность	7 627	11 491	34 518
Денежные средства и эквиваленты	1 400	1 411	2 626
Прочие оборотные активы	214	1 193	3 651
Кредиторская задолженность	1774	3 616	2 556
Финансовый долг	12 312	30 515	80 427
Выручка	21 563	64 413	107 231
Чистая прибыль	491	1 005	(2 585)
EBITDA	1 064	4 049	5 271
Маржа EBITDA	4,9%	6,3%	4,9%

Источник: данные Компании, отчетность по РСБУ

Валюта баланса = стр. 1600 Бухгалтерского баланса.

Основные средства = стр. 1150 Бухгалтерского баланса.

Нематериальные активы = стр. 1110 Бухгалтерского баланса.

Собственный капитал = Итог по разделу III баланса («Капитал и резервы»). Включает в себя уставный капитал и нераспределенную прибыль. По состоянию на 31.12.2019 г. собственный капитал Эмитента составлял 1,05 млн рублей и сформирован за счёт уставного капитала (2 млн рублей) и убытка (0,95 млн рублей).

Запасы = стр. 1210 Бухгалтерского баланса.

Дебиторская задолженность = стр. 1230 Бухгалтерского баланса.

Денежные средства и эквиваленты = стр. 1250 Бухгалтерского баланса.

Прочие оборотные активы = стр. 1260 Бухгалтерского баланса.

Кредиторская задолженность = стр. 1520 Бухгалтерского баланса.

Финансовый долг = сумма по стр. 1410, 1510 Бухгалтерского баланса. Отражает долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы Эмитента, по которым начисляются проценты.

Долгосрочные заемные средства = стр. 1410 Бухгалтерского баланса (раздел IV Долгосрочные обязательства).

Краткосрочные заёмные средства = стр. 1510 Бухгалтерского баланса (раздел V Краткосрочные обязательства).

Выручка = стр. 2110 Отчета о финансовых результатах.

Чистая прибыль = стр. 2400 Отчета о финансовых результатах.

EBITDA = прибыль до уплаты процентов по привлечённым кредитам и займам, налога на прибыль и амортизации. Данный показатель рассчитан по данным бухгалтерской отчетности. Показатель EBITDA отражает денежный поток от операционной деятельности Компании, который остаётся для исполнения обязательств по кредитам и займам, а также при наличии нераспределённой прибыли для расходов учредителя, осуществляемых за счёт чистой прибыли.

Маржа EBITDA = отношение EBITDA к Выручке. За 2019 год маржа EBITDA составила 4,9%, что ниже показателя 2018 года на 1,4% и повторяет уровень 2017 года.

Снижение маржи EBITDA в 2019 году объясняется, в первую очередь, опережающим ростом коммерческих расходов (более 100% к 2018 году) к росту выручки (66% к 2018 году). Основные причины столь существенного роста коммерческих расходов – это увеличение фонда оплаты труда (прирост по 2-ом полугодии 2019 года на 1,46 млн руб. по сравнению с 1-ым полугодием 2019 года), а также рост арендных платежей (прирост по 2-ом полугодии 2019 года на 0,92 млн руб. по сравнению с 1-ым полугодием 2019 года).

Рост ФОТа был связан прежде всего с расширением штата отдела продаж во 2-ом полугодии 2019 года как в целях увеличения присутствия продукции Компании в торговых сетях по действующим контрактам, так и для активного увеличения клиентской базы.

Рост арендных платежей связан, в первую очередь, с заключением договора аренды с сентября 2019 года нового склада, мощности и технические возможности которого позволят обеспечить увеличение в многократном размере бесперебойных отгрузок как для торговых сетей на внутрироссийском рынке, так и для контрагентов из ближнего и дальнего зарубежья.

Таким образом, увеличение расходов на заработную плату отдела продаж, рост платежей по аренде нового склада, а также расходов на продвижение продукции – это расходы 2019 года, экономический эффект от которых проявится в 2020-м году в виде существенного роста выручки по сравнению с 2019 годом. При этом значительного увеличения расходов в части ФОТа и арендных платежей не планируется. Предполагается только пропорциональное выручке увеличение транспортных расходов и сумм ретро-бонусов покупателям.

За исключением 2019 года деятельность Компании за последние четыре года была рентабельной. Рентабельность обеспечивалась за счёт сочетания достаточно высокого уровня маржинальности продукции и конкурентного уровня розничных цен на неё.

Убыток, возникший по результатам 2019 года, был вызван как опережающим к росту выручки ростом коммерческих расходов (при сохранении маржинальности продаж на прежнем уровне), так и существенным увеличением сумм процентных платежей (рост 6,2 млн руб. к 2018 году).

Такой значительный рост расходов по уплате процентов вызван увеличением долговых обязательств на 49,9 млн руб. Специфика деятельности Компании такова, что большинство

поставщиков, и в первую очередь зарубежных, осуществляют отгрузки в адрес Компании на условиях предоплаты. При этом, учитывая сроки производства товаров и их транспортировки, первые авансовые платежи совершаются за 2,5 -3 месяца до даты получения товара на склад. Таким образом, привлеченные в 2019 году заёмные средства были, в основном, направлены на финансирование закупочной деятельности и привели к увеличению запасов на 16,3 млн руб. и дебиторской задолженности (большая часть которой приходится на авансы поставщикам) на 23,0 млн руб. Реализация накопленных на 31.12.19 запасов и предоплаченных товаров должна привести к положительной динамике финансовых показателей по итогам 1-го полугодия 2020 года при осуществлении планов по расширению присутствия продукции Компании в торговых сетях в 1-м и 2-м кварталах 2020 года, для которого и привлекались дополнительные финансовые ресурсы в 2019 году.

Несмотря на значительную долговую нагрузку по итогам 2019 года, финансовое положение Эмитента можно оценить как удовлетворительное, с учётом того, что обязательства Компании обеспечены высоколиквидными активами (запасы, дебиторская задолженность поставщиков и покупателей), которые должны реализоваться (в части товарных запасов и дебиторской задолженности поставщиков) в первом полугодии 2020 года в виде 30-40 млн руб. дополнительной прибыли, так как их балансовая стоимость выражена в закупочных ценах без учёта наценки.

В целях улучшения структуры баланса (улучшения показателя финансовой автономии) и пополнения оборотных средств Компании без увеличения финансового долга, в марте 2020 года Уставный капитал Эмитента был увеличен на 8 млн руб.

Бухгалтерская (финансовая) отчётность Эмитента размещена на портале Интерфакс-ЦРКИ:

<http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37661>

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

За последние три года активы Компании выросли в 5,75 раза. Основа роста активов – увеличение стоимости нематериальных активов в связи с разработкой новых продуктов, а также рост объема товарных запасов и дебиторской задолженности в связи увеличением объема закупок и реализации.

Основные балансовые показатели Эмитента

<i>Тыс. руб.</i>	2017	2018	2019
АКТИВЫ			
Основные средства	74	90	554
Нематериальные активы	2 783	4 880	8 346
Запасы	2 473	8 271	24 555
Дебиторская задолженность	7 627	11 491	34 518
Денежные средства и эквиваленты	1 400	1 411	2 626
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	-	10 360	5 220
Прочие активы	413	1 267	9 136
Итого	14 770	37 770	84 955

Тыс. руб.	2017	2018	2019
ПАССИВЫ			
Займы и кредиты	12 312	30 515	80 427
Кредиторская задолженность	1774	3 616	2 556
Собственный капитал	684	3 639	1 054
Прочие обязательства			918
Итого	14 770	37 770	84 955

Источник: данные Компании, отчетность по РСБУ

Основные средства Компании не составляют значительной величины и в основном представлены оргтехникой.

Нематериальные активы представляют собой сайт продукции «Вкусы мира» (www.tradeberri.ru), дизайн торговой марки «Вкусы мира», индивидуальный дизайн упаковки, каталоги и видеоролики, зарегистрированные товарные знаки.

На запасы приходится 29% от активов. Компания использует арендованные складские помещения, расположенные рядом с основными транспортными развязками, что обеспечивает своевременную доставку товара на склады экспедиционных компаний и снижает логистические издержки.

Дебиторская задолженность составляет основную часть активов компании, на которую приходится более 40% всей стоимости активов. Трехкратный рост дебиторской задолженности по сравнению с итогами 2018 года обусловлен как увеличением сумм авансов поставщикам, так и ростом задолженности покупателей в связи с увеличением объема продаж, как за счет расширения ассортимента продукции, представленного в торговых точках, так и за счет увеличения количества торговых точек, через которые реализуется продукция Компании.

Финансовые вложения, отраженные в балансе на 31.12.2019, представляют собой займы, предоставленные основному поставщику Компании - импортеру продукции из Юго-Восточной Азии, и, по сути, являются формой авансирования производителем продукции на условиях предоплаты.

В структуре обязательств наибольшую долю занимают долгосрочные обязательства (88%) в сумме 70,1 млн руб., представленные облигационными займами. Компания осуществила эмиссию биржевых облигаций в конце марта 2019 года в сумме 40 млн руб., а также эмиссию коммерческих облигаций в октябре 2019 года в сумме 30 млн руб. Срок размещения обоих выпусков – 728 дней.

Доля краткосрочных обязательств в сумме 9,3 млн руб., состоящих из займов физических лиц (в том числе и займа учредителя) по итогам 2019 года составила 12%.

2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года.

Кредитная история в банках отсутствует.

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

С учётом того, что с большинством поставщиков Компания работает на условиях предоплаты, в структуре кредиторской задолженности наибольшую долю занимает сумма начисленного за 4-й квартал 2019 года НДС, подлежащего уплате в течение 1-го квартала 2020 года. Крупнейшие

кредиторы из числа поставщиков – это производители готовой продукции и полуфабрикатов ООО «Снек Тайм» и ООО «Богородская КФ», а также компания-перевозчик ООО «ОЛК».

Основные кредиторы Эмитента на 31.12.2019 г.

Наименование	Тыс. руб.	Доля
Межрайонная ИФНС №25 по РО	959	38%
ООО "Снек Тайм"	641	25%
ООО "ОЛК"	205	8%
ООО "Богородская КФ"	166	6%
Прочие	585	23%
Итого	2 556	100%

Источник: данные Компании

Основным дебитором Компании является ИП Шевченко О.В., задолженность которого представляет собой авансовые платежи за поставку импортного сырья и продукции. Остальная часть дебиторской задолженности, в основном, приходится как на торговые сети (Магнит, О'КЕЙ, Перекресток, Гиперглобус и другие), так и на компании-дистрибьюторы, осуществляющие поставки как в федеральные (Ашан, Метро, Мираторг), так и региональные торговые сети. В числе крупнейших дебиторов исключение составляют ООО «АРТИКУЛ МЕДИА» (маркетинговые услуги) и МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РФ (задолженность по субсидиям за 2019 год).

Министерство экономического развития РФ приняло решение о предоставлении компании субсидий по расходам на размещение облигаций и уплату части купонного дохода в объеме 1 812 тыс. руб.

Основные дебиторы Эмитента на 31.12.2019 г.

Наименование	Тыс. руб.	Доля
ИП Шевченко О.В.	20 168	58%
ООО "ИТАЛ СИТИ ФУД"	1 780	5%
ООО ОТКРЫТИЕ ФАКТОРИНГ	1 487	4%
ООО "АРТИКУЛ МЕДИА"	1 486	4%
ООО "ЗДОРОВЫЕ И ПОЛЕЗНЫЕ ПРОДУКТЫ"	1 046	3%
МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РФ	1 012	3%
АО ТД "ПЕРЕКРЕСТОК"	759	2%
ООО "Развитие"	591	2%
Прочие	6 189	18%
Итого	34 518	100%

Источник: данные Компании

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

В 2016 году наблюдалось замедление темпов роста оборота розничной торговли на фоне снижения реальных доходов населения и усиления государственного регулирования отрасли. С

2017 года в секторе наметился рост на уровне 5-6% в год, который сохраняется в последние три года.



Источник: Федеральная служба государственной статистики

Индекс среднего чека на товары повседневного спроса на протяжении нескольких лет постепенно увеличивается, сохраняя сезонность (к новогодним праздникам средний чек растет, а в летние месяцы – снижается).

Динамика среднего чека, в рублях.



Источник: РОМИР

Средняя отпускная цена продукции Компании составляет 80 рублей за единицу (с НДС). В рознице продукция стоит от 100 до 200 рублей. Оригинальный дизайн упаковки стимулирует

интерес при первой покупке, а внутренняя составляющая увеличивает количество повторных покупок.

Продукцию компании можно отнести к снекам для здорового питания (ЗОЖ), однако, сам производитель предпочитает термин СОЖ (счастливый образ жизни) – продукция для людей, которые не только задумываются над тем, что едят, но ищут сочетания пользы для здоровья, вкуса и настроения. Это конкурентное преимущество Компании, помогающее ей позиционировать продукцию как повседневные закуски, вне зависимости от традиционной праздничной сезонности.

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

На 31.12.19 ООО «Трейдберри» (истец) имеет судебное дело по отношению к ООО «Фудпроминвест» (ответчик) о взыскании задолженности по договору поставки и неустойки за просрочку оплаты.

18.07.19 ООО «Трейдберри» подало исковое заявление № 18/7/19 о взыскании задолженности по договору поставки и неустойки за просрочку оплаты к ООО «Фудпроминвест» в Арбитражный суд Ростовской области. Цена иска – 442 821,63 руб., в т.ч.: 402 565,12 – сумма задолженности по договору поставки, 40 256,51 – неустойка по состоянию на 18.07.19. 11 856,00 руб – госпошлина.

04.10.19 Арбитражным судом Ростовской области по делу № А53-25865/19 вынесено решение о частичном удовлетворении искового заявления: в размере 56 500,12 руб. – на сумму основной задолженности, 5 650 руб. – неустойки, 1 664 руб. – госпошлины.

ООО «Трейдберри» не согласилось с принятым решением и подало апелляционную жалобу.

22.12.19 Пятнадцатым арбитражным апелляционным судом принято Постановление арбитражного суда апелляционной инстанции 15АП-19729/2019 по Делу А53-25665/2019 об оставлении без изменений решения суда первой инстанции.

ООО «Трейдберри» не согласилось с Постановлением Пятнадцатого арбитражного суда, и по состоянию на 31.12.19 готовилась кассационная жалоба в Арбитражный суд Северо-Кавказского округа (подана 20.02.2020, решения суда на настоящий момент не вынесено).

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.

Неисполнение обязательств Эмитента по размещаемым ценным бумагам может быть следствием резкого ухудшения его финансового положения или рыночного окружения. Меры, принимаемые компанией для снижения таких рисков, отражены ниже.

Основа риск-менеджмента Эмитента – это применение таких инструментов управления рисками как диверсификация (в части ассортимента продукции, каналов сбыта продукции и источников финансирования), аутсорсинг (в части производственных и логистических процессов), формирование и управление запасами (для обеспечения бесперебойной производственной и сбытовой деятельности).

Основные типы рисков Эмитента

Тип риска	Влияние	Вероятность	Уровень влияния	Управление риском
Операционный	Нарушение текущей операционной деятельности	Низкая	Средний	<ul style="list-style-type: none"> За более чем 4 года операционной деятельности компании были отлажены и стандартизированы ведение учёта, логистический и производственный процессы.
Финансовый	Нарушение финансовых потоков	Средняя	Высокий	<ul style="list-style-type: none"> Основные покупатели продукции – крупные торговые сети с высокой платёжной дисциплиной. По двум крупнейшим из них расчёты осуществляются через факторинг. Кроме того, в Компании действуют система контроля за возникновением просроченной дебиторской задолженности.
Рыночный	Усиление конкуренции, снижение спроса на продукцию	Низкая	Низкий	<ul style="list-style-type: none"> В сегменте орехов/сухофруктов продукция Компании является уникальной, аналогичные товары на рынке не представлены другими производителями. Цена продукции в рознице является конкурентоспособной и сопоставима с картофельными чипсами.
Коммерческий	Разрыв контрактов с торговыми сетями	Низкая	Средний	<ul style="list-style-type: none"> В портфеле Компании 34 действующих контрактов с торговыми сетями, разрыв одного или даже нескольких контрактов не приведет к существенному сокращению поставок. Компания проводит постоянный поиск новых каналов продаж, диверсифицируя базу контрагентов.

Источник: данные Компании

Специфические риски Эмитента

Риск	Управление риском
Валютный: резкое удорожание импортного сырья вследствие снижения курса рубля на валютном рынке	<ul style="list-style-type: none"> Продукция из импортного сырья составляет 58% текущего ассортимента Компании, остальные 42% приходятся на продукцию из российского сырья. Доля товаров российского производства в ассортиментном портфеле компании будет увеличена в 2020 году. Политика на увеличение доли отечественной продукции проводится Компанией не только в целях снижения валютных рисков, но и для сокращения срока оборачиваемости запасов
Таможенный: изменение законодательства, повышение пошлин / тарифов	<ul style="list-style-type: none"> Компания проводит постоянный мониторинг изменений в таможенном законодательстве: в настоящее время вероятность указанного риска в отношении импорта из стран ЮВА является низкой.
Снижение спроса на продукцию из-за сокращения реальных доходов населения	<ul style="list-style-type: none"> Розничная цена на продукцию Компании является конкурентоспособной и ориентирована на аудиторию со средними доходами. Но учитывая риски снижения потребительского спроса, которые несёт с собой эпидемия коронавируса, Компания ведёт работу по расширению своего ассортимента продукцией, доступной покупателям с уровнем доходов ниже среднего.

Источник: данные Компании

3. Иная информация, указываемая по усмотрению эмитента
Отсутствует.