

# ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Общества с ограниченной ответственностью «Брайт Финанс»

Биржевые облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии БО-П01, в количестве 220 000 (Двести двадцать тысяч) штук, номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) российских рублей каждая, общей номинальной стоимостью 220 000 000 (Двести двадцать миллионов) российских рублей, со сроком погашения в 3640-й день с даты начала размещения биржевых облигаций, размещаемые путем открытой подписки в рамках Программы биржевых облигаций серии 001P, имеющей идентификационный номер 4-00403-R-001P-02E от 09.11.2018, идентификационный номер выпуска – 4B02-01-00403-R-001P от 06.03.2019).

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	А.Я. Романов
« 27 » марта _____ 2019 г.	М.П.

Настоящий инвестиционный меморандум содержит сведения об эмитенте, о финансово-хозяйственной деятельности эмитента, финансовом состоянии эмитента, о размещаемых (размещенных) ценных бумагах и исполнении обязательств по ним. Инвесторы не должны полностью полагаться на оценки и прогнозы эмитента, приведенные в настоящем инвестиционном меморандуме, так как фактические результаты деятельности эмитента в будущем могут отличаться от прогнозируемых результатов по многим причинам. Приобретение ценных бумаг эмитента связано с рисками, описанными в настоящем инвестиционном меморандуме.

## ОГЛАВЛЕНИЕ:

<b>1. Общие сведения об эмитенте</b>	<b>4</b>
1.1. Основные сведения об эмитенте: полное и сокращенное фирменные наименования, ИНН, ОГРН, место нахождения, дата государственной регистрации.	4
1.2. Краткая характеристика эмитента, история создания и ключевые этапы развития эмитента, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав эмитента.	4
1.3. Стратегия и планы развития деятельности эмитента.	7
1.4. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.	7
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.	12
1.6. Указывается 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.	13
1.7. Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента).	14
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 (информация приводится в случае включения ценных бумаг в Сектор РИИ/Сегмент РИИ-Прайм).	14
<b>2. Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента.</b>	<b>15</b>
2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года.	15
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 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.	17
2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала эмитента в динамике за последние 3 года.	19
2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года.	20
2.5. Основные кредиторы и дебиторы эмитента на последнюю отчетную дату.	21
2.6. Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние эмитента.	21
<b>3. Сведения о размещаемых ценных бумагах эмитента и исполнении обязательств по ним.</b>	<b>22</b>
3.1. Основные сведения о размещаемых эмитентом ценных бумагах, в отношении которых составлен инвестиционный меморандум.	22
3.2. Цели эмиссии ценных бумаг и планы по направлению полученных от размещения ценных бумаг денежных средств (указывается при размещении).	22

- 3.3. Источники исполнения обязательств по ценным бумагам. 22**
- 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. 22**
- 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. 25**

## 1. Общие сведения об эмитенте

### 1.1. Основные сведения об эмитенте: полное и сокращенное фирменные наименования, ИНН, ОГРН, место нахождения, дата государственной регистрации.

Полное фирменное наименование эмитента: *Общество с ограниченной ответственностью «Брайт Финанс»*

Сокращенное фирменное наименование эмитента: *ООО «Брайт Финанс»*

ИНН/КПП: *6685149835/668501001*

ОГРН: *1186658041811*

Место нахождения: *620026, г. Екатеринбург, ул. Белинского д.86, офис 01*

Дата государственной регистрации: *28.05.2018*

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

ООО «Брайт Финанс» - специально созданная компания (SPV) с целью финансирования строительства новых фитнес-клубов и развития фитнес-клубов, работающих под брендом Брайт Фит или входящих в группу Брайт Фит.

#### *Общая информация о Бренде «Брайт Фит».*

Бренд «Брайт Фит» - новый формат современных фитнес-клубов, которые объединяют ярких, активных, целеустремленных молодых людей. Аудитория сети фитнес-клубов Брайт Фит состоит на 60% из женщин и 40% мужчин. Аудитория состоит из следующих возрастных групп:

- 50% - от 25-34 лет.
- 20 %- от 35-44 лет.
- 17 %- от 18-24 лет.

Миссия: «Мы делаем качественный фитнес доступным, помогая нашим клиентам ярко, интересно и увлекательно достигать результатов в работе над собой».

#### Ценности:

- Честность;
- Дружелюбие;
- Оптимизм;
- Творчество;
- Стремление к совершенству.

#### Основные сведения по Бренду:

- на данный момент сеть клубов под брендом «Брайт Фит» насчитывает 13 действующих клубов и 1 в стадии запуска;
- в сети клубов под брендом «Брайт Фит» работает более 600 человек;
- общая площадь действующих клубов насчитывает 24 235 кв. м., с учетом клубов в стадии запуска - 25 835 кв.м.;
- сеть клубов под брендом «Брайт Фит» насчитывает более 32 000 клиентов.

Сайт компании: [брайтфит.рф](http://брайтфит.рф)

Страница, на которой размещён Устав Компании, а также иная информация для инвесторов:

[www.bf-finance.ru](http://www.bf-finance.ru)

#### *История развития Бренда и эмитента.*

ООО «Брайт Финанс» создана в 2018-м году с целью привлечения средств для финансирования развития клубов, работающих под брендом «Брайт Фит», либо входящих в группу Брайт Фит, эффективного распределения полученных активов, а также более эффективного управления долгом группы компаний.

Сам бренд «Брайт Фит» создан в 2011 году. В это время в Екатеринбурге уже было большое количество премиальных клубов и тренажерные залы – «качалки» старого формата, которые не предоставляли дополнительных услуг, при этом отсутствовали фитнес-клубы среднего ценового сегмента. Поэтому было принято решение развивать бренд именно в этом сегменте.

17 декабря 2011 года в Екатеринбурге был открыт первый клуб под брендом «Брайт Фит» – «БФ Парковый». Следующие два клуба «БФ ВИЗ» и «БФ Пионерский» были открыты в 2013 и 2014 годах также в Екатеринбурге.

Именно на этих трёх клубах была проведена основная работа по поиску оптимальной бизнес-модели, которая обеспечивает окупаемость инвестиций в разумные сроки. Также за это время Бренд смог сформировать свой образ, понятный и привлекательный для посетителей.

Изначально клубы под брендом «Брайт Фит» уделяют большое внимание тренерскому составу. Бренд формулирует высокий уровень требований к соискателям на позиции сотрудников фитнес департамента, проводя обязательные аттестации сотрудников для обеспечения в штате компании только лучших специалистов, которые обеспечат клиентам достижение наилучших результатов. Такие аттестации проводятся два раза в год, и это приносит свои плоды: в клубах под брендом «Брайт Фит» один из самых высоких показателей «доля выручки от персональных тренировок к общей выручке сети» в отрасли. По этому показателю Бренд находится на одном уровне с лидерами рынка (29,5%) (источник – согласно экспертной оценке специалистов компании Брайт Фит).

Получив опыт работы на реальных объектах, доказавших жизнеспособность и рентабельность бизнес-модели, а также создав за три года необходимую инфраструктуру, Брайт Фит начал активное дальнейшее развитие, масштабируя имеющуюся бизнес-модель, и, параллельно, пробуя развивать смежные направления.

В 2015 году был открыт клуб в самом центре города – «БФ Успенский», с видом на центральную площадь Екатеринбурга, площадь помещений - 1620 кв. метров.



*Фото: Основной тренажёрный зал «БФ Успенский»*

В 2016 году было открыто 2 клуба: «БФ Южный» и «БФ Академический».

Клуб «БФ Академический» стал самым крупным проектом и остается им по сегодняшний день. Общая площадь клуба 4 200 кв. метров.



*Фото: Основной тренажёрный зал и бассейн «БФ Академический»*

Благодаря клубу «БФ Академический», Бренд получил опыт построения бизнес-модели клуба с бассейном, который на данный момент тиражирован еще на два подобных клуба: один в Екатеринбурге, другой в Красноярске.

В 2017 году было впервые открыто сразу 4 клуба за один год. Один клуб в Нижнем Тагиле (Свердловская область), два - в Екатеринбурге и один - в Тюмени.

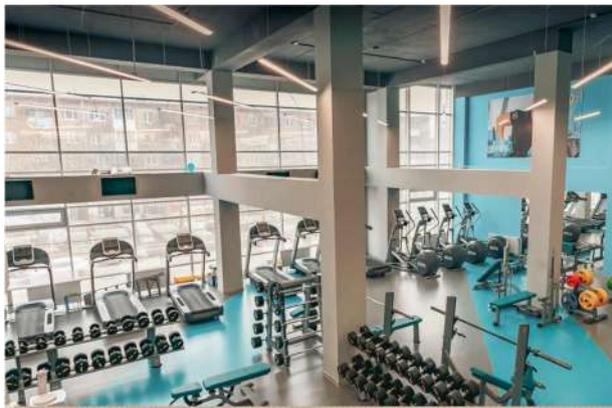


Фото: Основные тренажёрные залы «БФ Уралмаш» и «БФ Кировский» в Екатеринбурге

Первый клуб в Тюмени, «БФ Магеллан», открыт в декабре 2017 года в деловом районе города. Этот клуб стал самым большим «сухим» фитнес-клубом под брендом «Брайт Фит». Его площадь составила 2 100 кв.м.

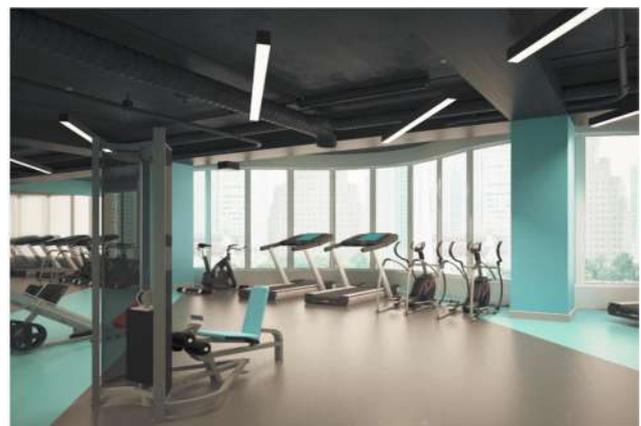


Фото: Ресепшн и основной тренажёрный зал «БФ Магеллан» в Тюмени

В 2018-м году открыт большой клуб с бассейном в Екатеринбурге, один в Каменск-Уральском (Свердловская область), состоялся переезд первого клуба, который начал работать под брендом Брайт Фит – «БФ Парковый» в новую локацию, которая одновременно является большей по площади и более привлекательной с точки зрения местоположения, а также был открыт большой клуб с бассейном в Красноярске.

На стадии подготовки к открытию на данный момент находится 1 клуб:

- в Красноярске, площадью 1 600 кв.м. без бассейна, плановая дата открытия - II квартал 2019 года.

За 7 лет Бренд «Брайт Фит» открыл 14 клубов, прошел начальный этап становления, получил опыт работы с клубами, которые находятся в разных локациях с разным перечнем предоставляемых услуг, и теперь **способен открывать до 5-6 клубов в год**, не теряя качество управления.

Клубы под брендом «Брайт Фит»:

№	Клубы	Месторасположение	Площадь кв.м.	Год запуска
1	БФ Парковый	г. Екатеринбург	1 250	2011
2	БФ ВИЗ	г. Екатеринбург	840	2013
3	БФ Пионерский	г. Екатеринбург	1 350	2014
4	БФ Успенский	г. Екатеринбург	1 620	2015
5	БФ Южный	г. Екатеринбург	1 400	2016
6	БФ Академический	г. Екатеринбург	4 200	2016
7	БФ Кировский	г. Екатеринбург	1 425	2017
8	БФ Уралмаш	г. Екатеринбург	1 450	2017
9	БФ Нижний Тагил	г. Нижний Тагил	1 000	2017
10	БФ Магеллан	г. Тюмень	2 100	2017
11	БФ Ясная	г. Екатеринбург	2 600	2018
12	БФ Каменск-Уральский	г. Каменск-Уральский	1 500	2018
13	БФ Алексеева	г. Красноярск	3 500	2018
14	БФ МатеЗалке (на стадии запуска)	г. Красноярск	1 600	2019 2 кв.

### **1.3. Стратегия и планы развития деятельности эмитента.**

Денежные средства, привлечённые от размещения биржевых облигаций, ООО «Брайт Финанс» будет направлять на рефинансирование существующего кредитного портфеля и на инвестирование в создание новых клубов под брендом «Брайт Фит».

Планы по открытию новых клубов под брендом «Брайт Фит»:

- 2019 год – 3 клуба
- 2020 год – 3 клуба
- 2021 год – 4 клуба

#### *Позиционирование*

Клубы под брендом «Брайт Фит» позиционируют себя как «Яркие фитнес-клубы», в которых занимаются не только профессиональные спортсмены, но и обычные люди, которые хотят поддерживать хорошую форму. Больше половины клиентов – женщины, поэтому при проектировании клуб делает все, чтобы им было комфортно. Клубы оформлены в ярких белых и бирюзовых тонах. В таких клубах люди чувствуют себя более легко и позитивно, чем в клубах с агрессивными цветами и тяжелыми интерьерами.

#### *Предоставляемые услуги*

На данный момент перечень платных услуг Клуба под брендом «Брайт Фит» следующий:

- Персональные тренировки
- Платные групповые тренировки
- Детский клуб
- Массажные кабинеты
- Фитнес-Бар

#### *Стратегия работы на ближайшие 3-5 лет*

Стратегия Бренда «Брайт Фит» предполагает развитие в рамках имеющейся бизнес-модели как в Екатеринбурге (рынок до конца ещё не занят, хотя уже активно насыщается), так в других городах РФ, в которых имеются:

- Достаточная концентрация платежеспособного населения, которым будет интересен формат Брайт Фита;
- Отсутствует сильная конкуренция в среднем ценовом сегменте фитнес-клубов.

Дополнительно планируется активное внедрение франшизы. При этом новым клубам под брендом «Брайт Фит», работающим по франшизе, будет предлагаться следующие условия:

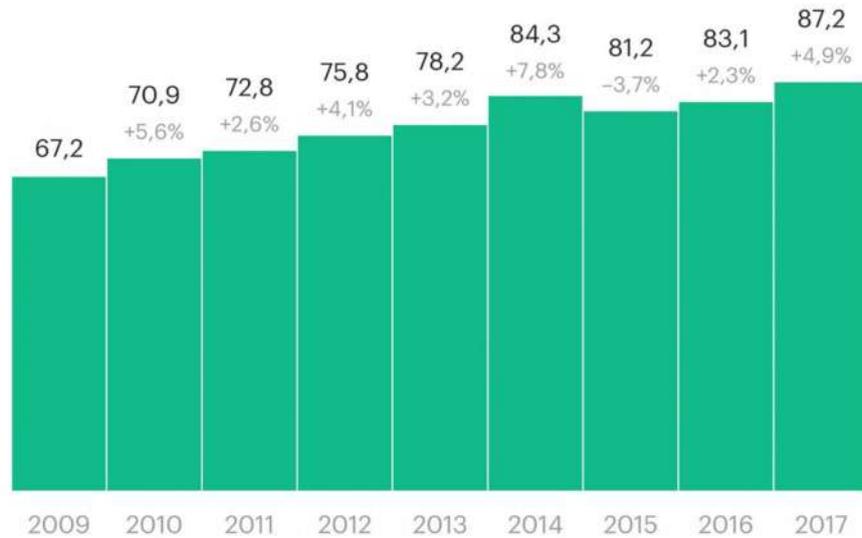
1. Клуб не использует Бренд, «вывеску» как главную ценность. Клуб получает постоянную операционную поддержку на протяжении всего времени работы;
2. Клуб оперирует в информационных системах, разработанных компанией, использует метрики и подходы, которые применяются во всех клубах под брендом «Брайт Фит»;
3. Бренд «Брайт Фит» обеспечивает готовый набор всей IT - инфраструктуры (у клуба отсутствует необходимость покупать программное обеспечение, сервера, не надо нанимать IT специалистов);
4. Все линейные руководители в клубе (фитнес директор, сервис менеджер, руководитель отдела продаж) - участвуют в совещаниях соответствующих отделов Управляющей компании Бренда «Брайт Фит» онлайн. Это позволяет Клубу использовать весь опыт Бренда, быть постоянно под «присмотром»;
5. Маркетинговая поддержка – содержание своего отдела маркетинга очень дорогостоящее мероприятие, все рекламные компании, печатные материалы, интернет компании разрабатывает Управляющая компания бренда «Брайт Фит»;
6. Уральский институт фитнеса – проект, входящий в группу компаний Брайт Фитнес, созданный для подготовки и повышения квалификации фитнес-тренеров – база знаний и центр обучения и поддержания знаний в области фитнеса и медицины на достойном высоком уровне в течение всей жизни Клуба.

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

#### *Анализ рынка фитнес индустрии*

Мировой рынок фитнес-услуг составляет более 87 млрд. Долларов

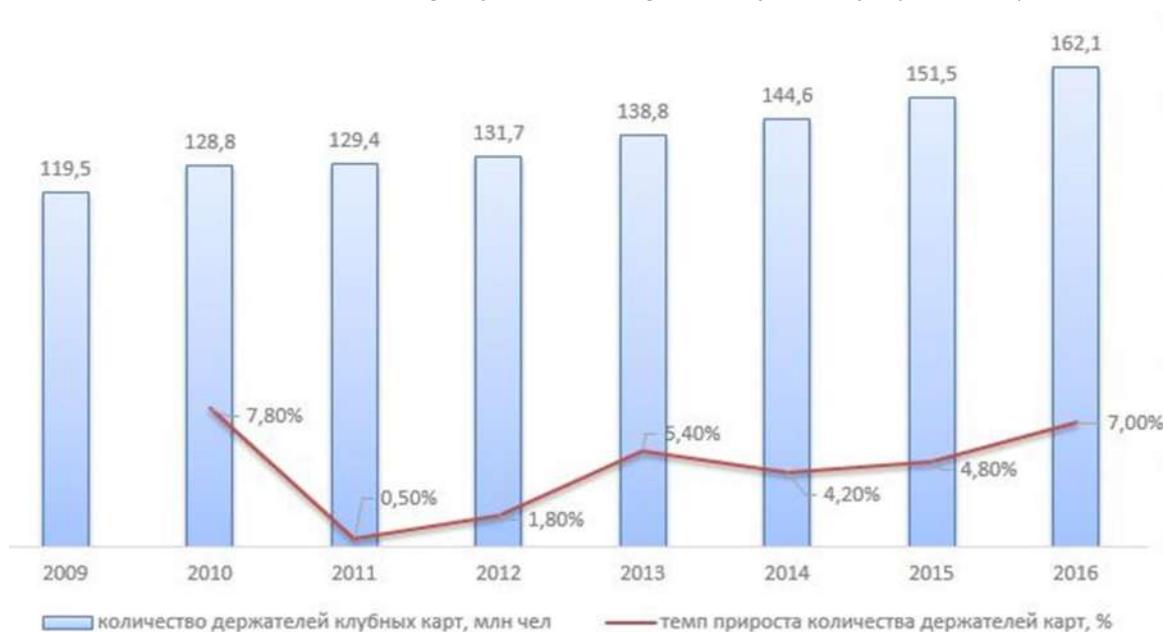
Данные по объёму рынка фитнес-услуг в мире (млрд. долл.)



Источник: Международная Фитнес Ассоциация IHRSA, Statista, РБК Исследование рынков

При этом темп прироста количества держателей клубных карт растёт быстрее, чем выручка, что говорит о падении средней стоимости клубной карты.

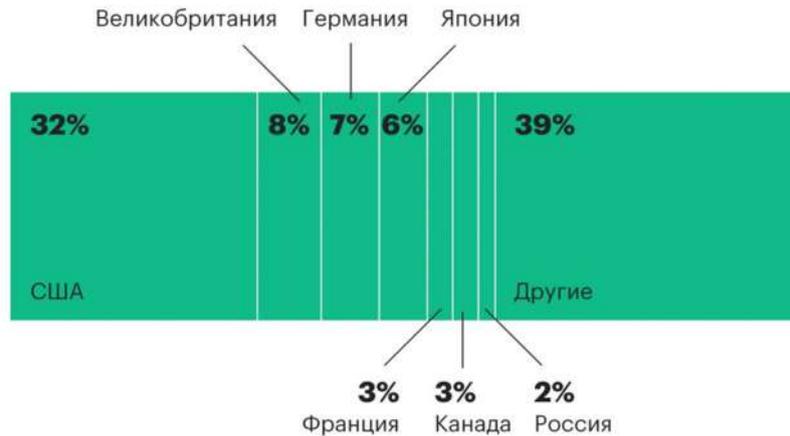
Данные по количеству держателей клубных карт в мире (млн. чел.)



Источник: Международная Фитнес Ассоциация IHRSA, 2016

Россия занимает 2% от мирового рынка фитнес-услуг. В Европе Россия входит в ТОП - 10 рынков, занимая 5% общего европейского рынка. В отчете Deloitte за 2015 год Россию вместе с Турцией и Польшей включили в группу стран, которые имеют максимальный потенциал роста в среднесрочной перспективе.

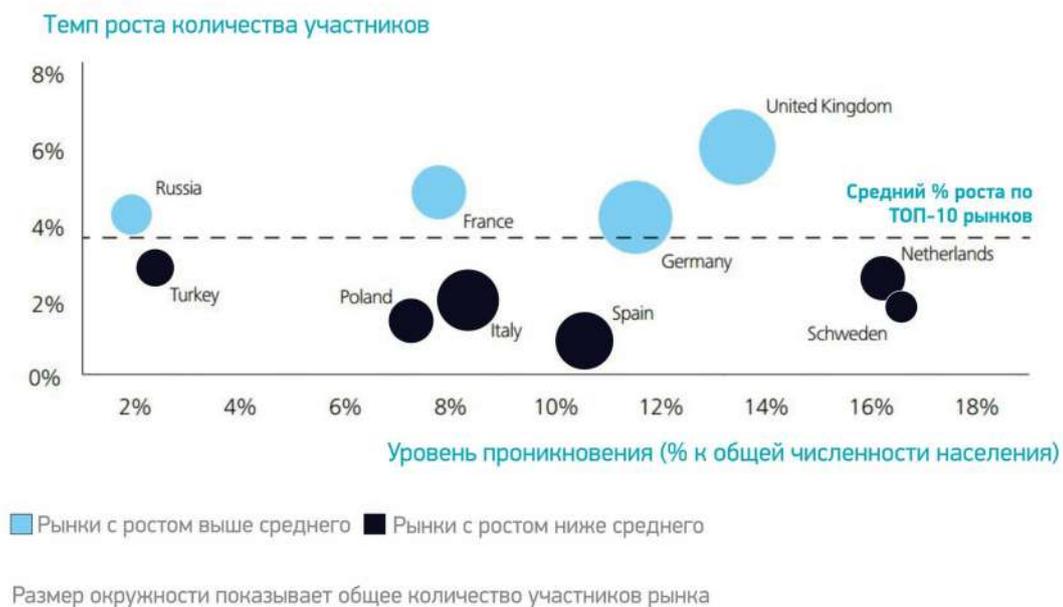
Доля стран в мировом рынке фитнес-услуг (%)



Источник: Международная Фитнес Ассоциация IHRSA, Statista, РБК Исследование рынков

Доля занимающихся фитнесом в Норвегии, Швеции, Голландии составляет от 16-19% от всего населения. По темпу роста проникновения фитнес-услуг в Европе, Россия - единственная страна Восточной Европы, которая растет выше рынка.

Данные по занимающимся фитнесом (участникам) топ-10 фитнес рынков Европы.

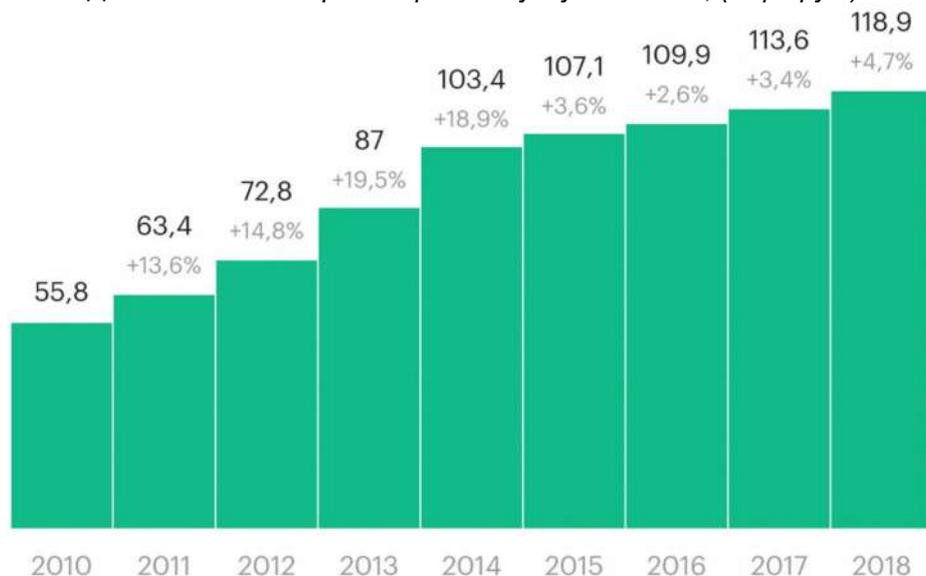


Источник: Deloitte, 2015

Рынок фитнеса в России является молодым. Первые клубы начали появляться в 90-ых в Москве и в самых крупных городах России. Долгое время, до 2000-х годов, практически все клубы работали только в сегменте «премиум» и «бизнес».

Начиная с 2000-х, рынок начал расти в среднем сегменте, сначала в Москве, потом в крупных городах. На данный момент клубы открываются даже в небольших городах численностью 100-150 тыс. человек.

Динамика объема рынка фитнес-услуг в России, (млрд.руб.)



Источник: РБК Исследование рынков

Весь рынок фитнес-услуг России в 2018-м году по прогнозу РБК составит порядка 119 млрд. руб. За последние несколько лет наблюдается снижение темпов роста рынка, что говорит о переходе рынка от стадии «молодости» к стадии «зрелости».

Основные характеристики рынка фитнес-услуг в России в 2018 году:

- по разным данным от 2% до 3% населения занимается в фитнес-клубах;
- в городах миллионниках эта цифра достигает 5%-6%. В некоторых новых районах комплексной застройки, доля занимающихся в фитнес-клубах может достигать до 8-10%;
- все кому сейчас 35 лет, продолжают заниматься фитнесом и в 45 лет. Все кому сейчас 10-15 лет, через 5-10 лет тоже будут заниматься в фитнес-клубах. Т.е. на расширение количества клиентов фитнес-клубов влияет не только увеличение реальных доходов населения, но и распространение культуры здорового образа жизни;
- рынок характеризуется увеличением количества занимающихся фитнесом, с одной стороны, и уменьшением стоимости фитнес-услуг, с другой стороны.
- рынок фитнес-услуг является сильно фрагментированным, доля сетей минимальна.

Самая крупная сеть Alex Fitness управляет сравнительно небольшим количеством клубов - 63 штуки (по данным 2017 г). Поэтому на данный момент практически все участники списка Топ-20 в РФ имеют возможности войти в число компаний, которые будут играть ведущую роль на рынке фитнеса в России и участвовать в его консолидации. Клубы под брендом «Брайт Фит» уже входят в 15 крупнейших игроков по количеству клубов в России.

Рейтинг игроков - по количеству клубов

№	Сеть	Кол-во
1	Alex Fitness	63
2	WORLD CLASS	59
3	X-FIT/Fit studio	56
4	Зебра	45
5	Fitness-House	44
6	Orange Fitness/City Fitness	23
7	Планета Фитнесс	22
8	С.С.С.Р.	17
9	Sportlife	16
10	Физкульт	15
11	Территория Фитнеса	15
12	СпортЛэнд	14
13	Sculptors Group	9
13	BrightFit	9
13	Колизей	9
13	Спортив	9
13	We Gym	9
18	Фитнес Лэнд	8
19	Dr.LODER	7
20	Fitness One	7

Источник: РБК Исследование рынков (2 кв. 2017)

Рынок фитнеса в России на данный момент имеет высокую концентрацию в Москве и Санкт-Петербурге. По некоторым оценкам из 100 млрд. емкости, только 25-30 млрд. приходится на регионы, т.е. 70-75% рынка в денежном выражении, сконцентрирована в Москве и Санкт-Петербурге). В дальнейшем в городах миллионниках проникновение фитнеса будет приближаться к столичному. Факторы, которые на это влияют: рост предложения и уменьшение цены членства в клубе.

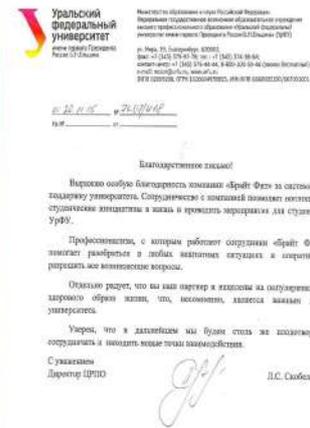
### **Факторы инвестиционной привлекательности**

В отличие от одиночных клубов, клубы под управлением Бренда «Брайт Фит» более диверсифицированы. За счет большого количества клубов у Бренда меньше риск неудачного открытия нового клуба.

*Одиночные клубы зачастую не выдерживают конкуренции и уходят с рынка. Благодаря этому, сети фитнес-клубов приобретают клиентов, как за счет ухода с рынка слабых одиночных игроков, так и за счет роста самого рынка. Это позволяет именно сетям расти быстрее, чем растет сам рынок фитнес-услуг.*

### Инвестиционная привлекательность Бренда «Брайт Фит»

- ✓ Бренд «Брайт Фит» на рынке 7 лет, у компании накоплен опыт и имеется полное понимание как отрасли, так и того, какие приёмы работают, а какие нет. Сформирована команда управленцев, в том числе с опытом работы в других более конкурентных отраслях.
- ✓ У Бренда «Брайт Фит» накоплен опыт оптимального инвестирования для новых клубов. Нарботана аналитика по экономике клуба, его окупаемости, аналитика по продажам и затратам.
- ✓ Бренд «Брайт Фит» изначально создавал масштабируемую бизнес-модель.
- ✓ Бренд «Брайт Фит» делает ставку на мобильность и инновационность: умение быстро изменять бизнес-процессы, быстро отрабатывать новые идеи, делать выводы и внедрять их в текущей работе. Для этого Бренд «Брайт Фит» сделал ставку на разработку собственных программных решений. Благодаря этому Бренд может:
  - выстраивать бизнес процессы максимально эффективно, что приводит к экономии на издержках, времени и создании максимального удобства для клиентов;
  - использовать в работе именно те метрики и показатели клубов, с помощью которых сможет помогать в управлении большому количеству клубов при минимальном увеличении сотрудников бэк-офиса;
  - видеть то, что не видят другие: анализ имеющейся информации о клиентах позволяет делать клиентам персонализированные просчитанные предложения, что обязательно приведет к увеличению конверсии, а значит выручки и прибыли.
- ✓ Бренд «Брайт Фит» делает ставку на персонал. Для этого Бренд:
  - создал и продолжает развивать свой институт – «Уральский институт фитнеса», который занимается подготовкой тренеров, координаторов для работы в фитнес-клубах под брендом «Брайт Фит», а также в клубах других компаний. Это позволяет клубам под брендом «Брайт Фит» нанимать большое количество сотрудников в короткий промежуток времени;
  - два раза в год в клубах под брендом «Брайт Фит» проводится аттестация всего персонала. Бренд «Брайт Фит» стремится быть независимым от человеческого фактора в тех процессах, где это возможно. Бренд регламентирует типовые бизнес-процессы и строит их таким образом, чтобы они исключали ошибки.
- ✓ Клубы под брендом «Брайт Фит» являются активными участниками городской жизни и отмечены многочисленными наградами:



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.

Место эмитента в структуре группы компаний «Брайт Фит»



ООО «Брайт Финанс» - это SPV, созданное для финансирования развития клубов под брендом «Брайт Фит». Владельцами на представленной схеме юридическими лицами выступают физические лица: Романов Алексей Яковлевич и Лебедев Виктор Юрьевич. Детально структура владения представлена в пункте 1.6.

**1.6. Указывается 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.**

*ООО «Брайт Финанс». Сведения об учредителях.*

№	Участник	Доля в уставном капитале эмитента, %
1	Романов Алексей Яковлевич	59
2	Лебедев Виктор Юрьевич	41

Сведения об органах управления Эмитента:

- Общее собрание участников. Собрание директоров и коллегиальный исполнительный орган отсутствуют.
- Единоличный исполнительный орган - Директор.

Сведения о директоре:

- Романов Алексей Яковлевич, 1976 г.р., высшее образование. Последние 5 лет является генеральным директором ООО «Управляющая компания «БрайтФит».

*Юридические лица-поручители. Сведения об учредителях.*

ООО «Брайт Фит-ВИЗ»: ИНН/ОГРН 6658460706/1146658014360

№	Участник	Доля в уставном капитале эмитента, %
1	Романов Алексей Яковлевич	95
2	Лунин Антон Владимирович	5

Сведения об органах управления Эмитента:

- Общее собрание участников. Собрание директоров и коллегиальный исполнительный орган отсутствуют.
- Единоличный исполнительный орган - Директор.

Сведения о директоре:

- Панова Ксения Геннадьевна, 1993 г.р., высшее образование.

ООО «Брайт Фит-Академический»: ИНН/ОГРН 6671030607/1156658106880

№	Участник	Доля в уставном капитале эмитента, %
1	Романов Алексей Яковлевич	56
2	Лебедев Виктор Юрьевич	44

Сведения об органах управления Эмитента:

- Общее собрание участников. Собрание директоров и коллегиальный исполнительный орган отсутствуют.
- Единоличный исполнительный орган - Директор.

Сведения о директоре:

- Залалдинова Ольга Борисовна, 1985 г.р.

ООО «Брайт Фит-Пионерский»: ИНН/ОГРН 6670413244/ 1136670026393

№	Участник	Доля в уставном капитале эмитента, %
1	Романов Алексей Яковлевич	51
2	Лунин Антон Владимирович	9
3	Хисенов Шамсутдин Хисенович	20
4	Валинуров Альберт Миннегалиевич	20

Сведения об органах управления Эмитента:

- Общее собрание участников. Собрание директоров и коллегиальный исполнительный орган отсутствуют.
- Единоличный исполнительный орган - Директор.

Сведения о директоре:

- Ларина Мария Юрьевна, 1990 г.р., высшее образование.

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

Эмитенту и его ценным бумагам не присвоены 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 (информация приводится в случае включения ценных бумаг в Сектор РИИ/Сегмент РИИ-Прайм).**

Размещаемые ценные бумаги эмитента не планируются для включения в Сектор РИИ/Сегмент РИИ-Прайм.

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

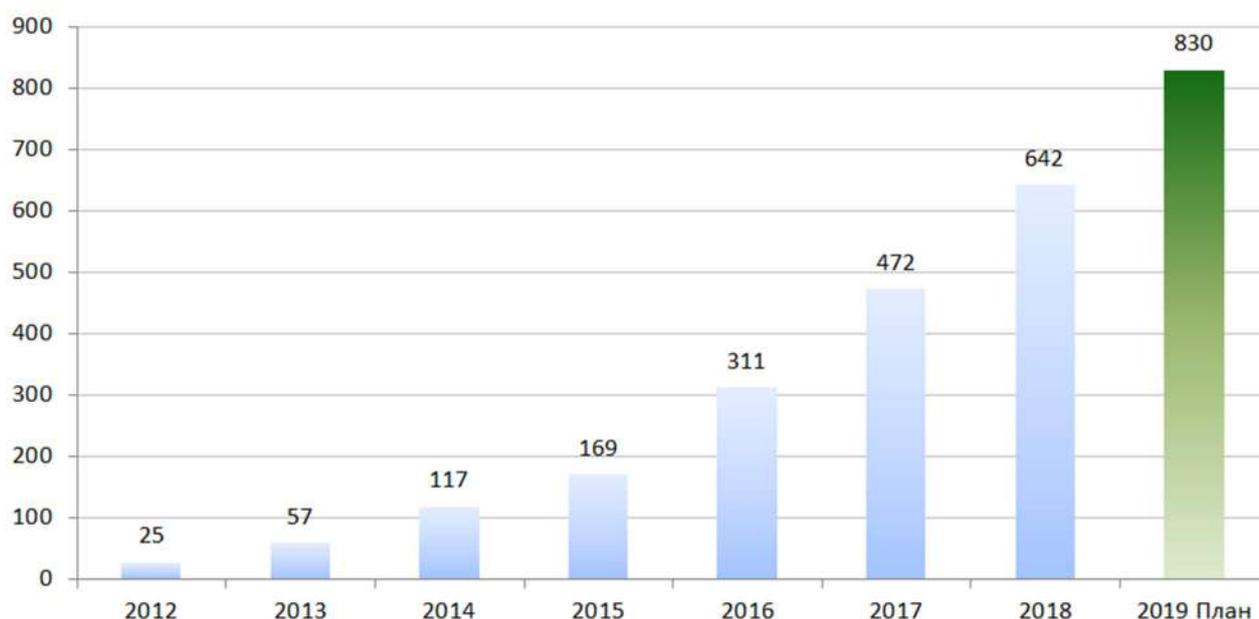
### 2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года.

ООО «Брайт Финанс» - специально созданная компания (SPV) с целью финансирования строительства новых фитнес-клубов и развития фитнес-клубов, работающих под брендом Брайт Фит или входящих в группу Брайт Фит. Так как компания создана относительно недавно (июнь 2018 года), а деятельность не будет операционной, а исключительно инвестиционной, то целесообразно привести анализ финансово-хозяйственной деятельности не эмитента, а компаний выступающих поручителями (здесь и далее Поручители – это юридические лица из структуры группы компаний, а именно ООО «БрайтФит Академический», ООО «БрайтФит ВИЗ» и ООО «БрайтФит Пионерский», на основании публичной оферты опубликованной на сайте эмитента <http://bf-finance.ru/>) и работающими под брендом «Брайт Фит».

#### Анализ операционной деятельности Бренда “Брайт Фит”.

В 2019 году выручка всех клубов под брендом “Брайт Фит” приблизится к 830 млн. руб. в год. В 2018 году выручка составила 642 млн. руб.

Выручка по Бренду «Брайт Фит» по годам в млн. руб.



Источник: Управленческая отчетность

В открытых клубах особое внимание уделяется росту показателя доли дополнительных услуг в общей выручке клуба, поскольку стоимость карт в среднем ценовом сегменте находится на одном уровне у всех участников рынка и при наполнении клуба дополнительные услуги являются ключевым источником роста выручки и прибыли. Поэтому в уже открытых клубах наблюдается поступательное увеличение выручки от года к году.

#### Анализ операционной деятельности поручителей эмитента

Поручителями эмитента ООО “Брайт Финанс” выступают компании:

1. ООО “Брайт Фит Академический”;
2. ООО “Брайт Фит ВИЗ”;
3. ООО “Брайт Фит Пионерский”.

В 2019 г. выручка по Поручителям эмитента планируется на уровне 247 млн. руб.

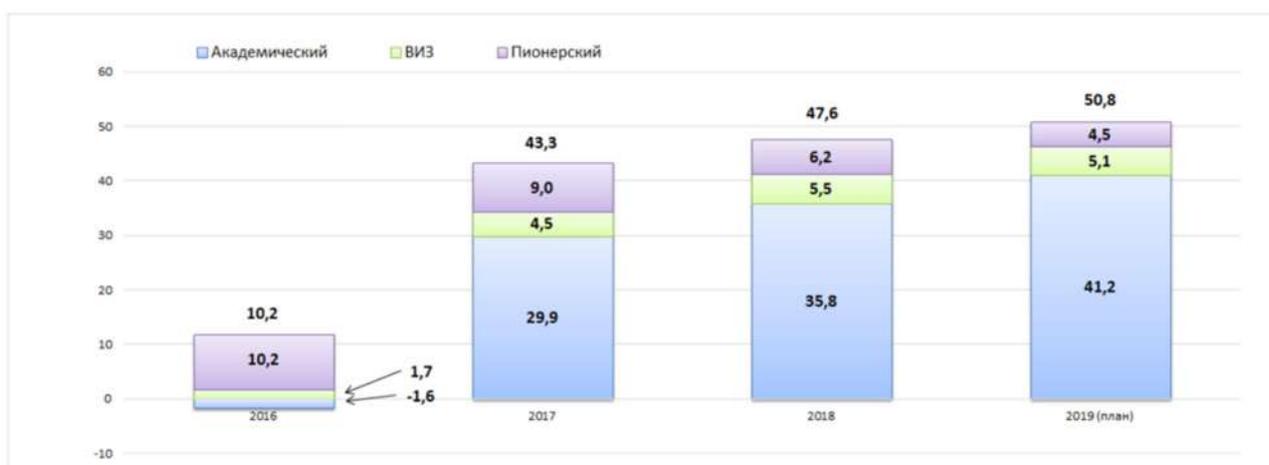
### Выручка по Поручителям ООО «Брайт Финанс»



Источник: Управленческая отчётность

Прибыль также планируется на рекордно высоком уровне - 51 млн. руб.

### Чистая прибыль по Поручителям ООО «Брайт Финанс»



Источник: Управленческая отчётность (метод формирования выручки – начисления)

В управленческом учёте финансовые показатели деятельности анализируются на базе баланса доходов и расходов (БДР), а не кассовым методом, поскольку доход формируется нарастающим итогом по мере накопления портфеля клиентов, что, в совокупности с используемой системой бюджетирования, позволяет с высокой точностью прогнозировать и контролировать доходы и расходы.

Среднее отклонение план-факта составляет 2%-5%, что говорит о высокой эффективности применяемой системы, с одной стороны, и реалистичности прогноза менеджмента компании по рынку, с другой.

Одним из ключевых показателей деятельности клуба является показатель процента доли дополнительных услуг в общем доходе клуба. Упор делается на постоянный рост этого показателя от года к году. Экономика требует постоянного снижения цен на карты, увеличение продаж дополнительных услуг помогает сохранить прибыль клуба. По клубам «Брайт Фит» наблюдается постепенное увеличение доли дополнительных услуг в общем Доходе по всей группе компаний.

### Процент доли Дополнительных услуг в общем доходе



Источник: Управленческая отчетность

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

Оценку финансового состояния эмитента за последние 3 года представить невозможно в виду того, что компания эмитент - это специально созданная компания, не имеющая под собой операционной деятельности. Поэтому данные по финансовому состоянию представлены по Бренду в целом и отдельно по ключевым компаниям, выступающим Поручителями эмитента.

Вся информация представленная в данной главе рассчитана на основании управленческой отчетности компании, источником данных для формирования которой выступает в том числе бухгалтерская отчетность (2015-2016-2017 г.г.), которая раскрыта на сайте эмитента по адресу страницы в сети Интернет <http://bf-finance.ru/>. Управленческая отчетность не раскрывается, так как является коммерческой тайной и ее раскрытие может привести к негативному влиянию со стороны конкурентов. Бухгалтерская отчетность 2018 года на момент публикации инвестиционного меморандума еще не сдана, поэтому здесь и далее – данные 2018 года это оценочные показатели, раскрытие будет после 31 марта 2019 года.

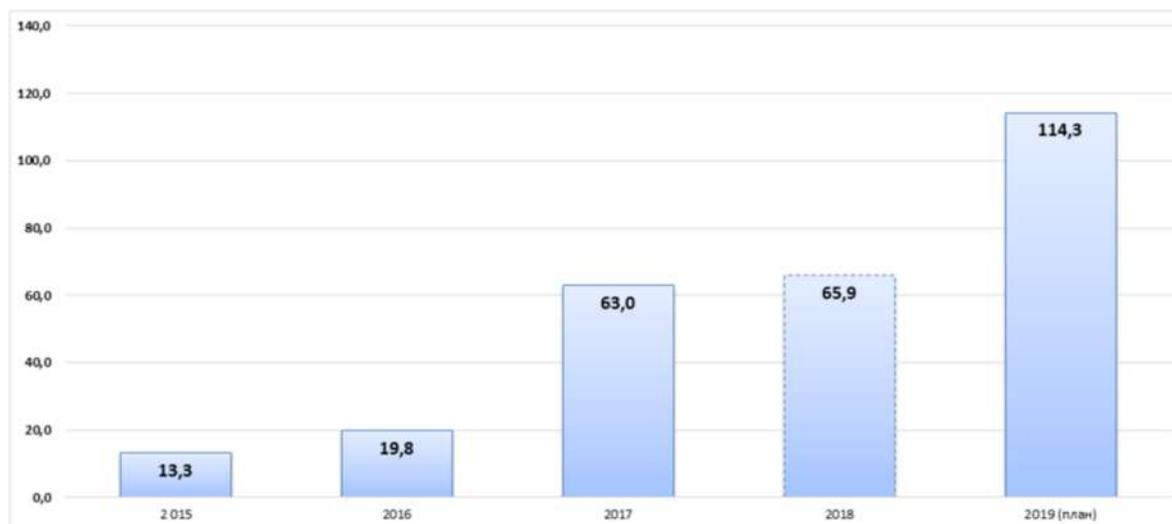
#### Анализ финансовой деятельности Бренда "Брайт Фит".

Показатель EBITDA является основным для оценки эффективности бизнеса клубов бренда «Брайт Фит», так как он позволяет оценивать разные бизнесы, нивелируя разницу в структуре капитала.

Методика расчета:

**EBITDA** = ЧП + Расходы по налогу на прибыль – Возмещенный налог на прибыль + Прочие расходы – Прочие доходы + Проценты уплаченные – Проценты полученные + Амортизационные отчисления – Переоценка активов.

EBITDA клубов Бренда «Брайт Фит», рублей



Источник: Управленческая отчётность

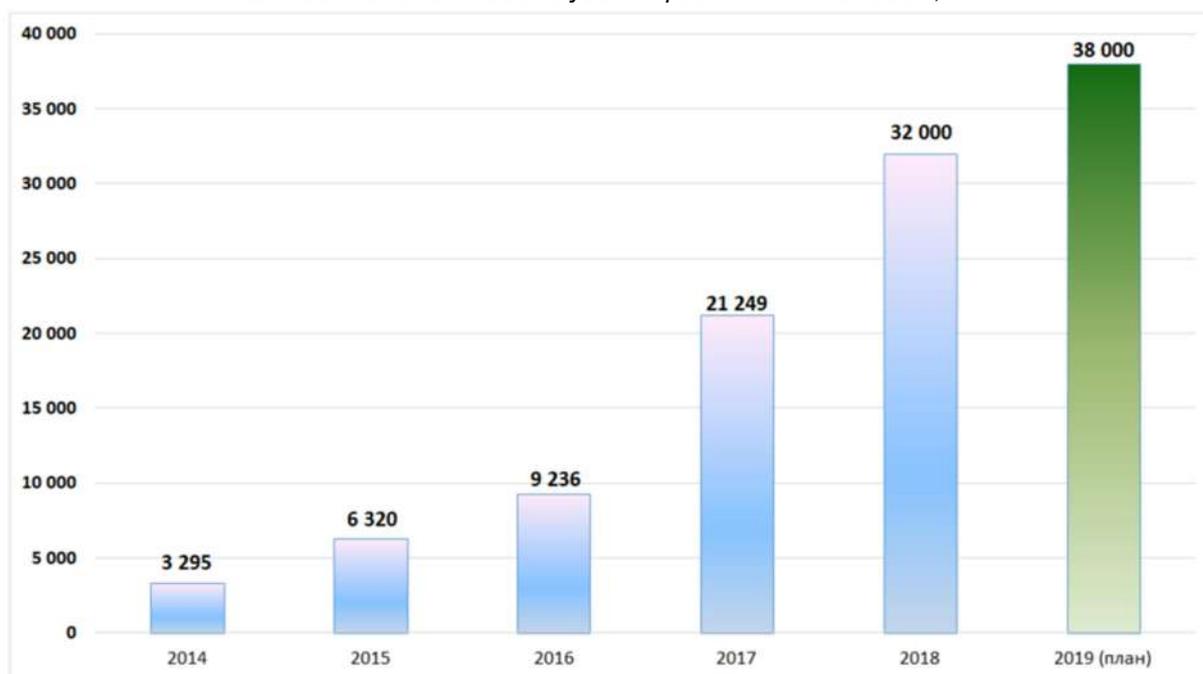
Анализируя динамику EBITDA видно, что произошел резкий рост в 2017 году. Это связано с тем, что клубы, построенные в период с конца 2015 по 2016 год вышли на плановую загрузку. Аналогичный эффект ожидается в 2019-м, поскольку в 2017-2018 годах было введено в эксплуатацию сразу семь клубов.

Количество клиентов в клубах под брендом «Брайт Фит» уже в июле 2018 года превысило 28 000 человек. При этом, как минимум 70% от этого количества систематически, т.е. минимум один раз в 10 дней посещают клубы сети.

Нет больше ни одного места кроме магазинов продуктов и обеденных кафе, куда бы люди приходили так часто и надолго как в фитнес-клуб.

Бренд «Брайт Фит» предполагает, что фитнес-клубы могут стать тем самым «третьим местом» после дома и работы, которое люди посещают, чтобы отвлечься от ежедневных проблем, получить заряд хорошего настроения, пообщаться с единомышленниками. Своей целью Бренд «Брайт Фит» видит формирование именно такой атмосферы.

Количество клиентов в клубах «Брайт Фит» по годам, шт.



Источник: Управленческая отчётность

### EBITDA поручителей эмитента



Источник: Управленческая отчётность

По графику видно, что не все клубы исчерпали потенциал роста, что же касается БФ-Пионерский, то падение связано не с внутренним влиянием на клуб, а с реализацией одного из основных рисков – открытие клуба конкурента в локации клуба, работающего под брендом «Брайт Фит». Однако даже в этих условиях, клуб показал хорошую прибыль для клуба такого размера.

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

#### Бухгалтерский Баланс «Брайт Финанс»

	2018	2017	2016
<b>АКТИВ</b>			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	0	0	0
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	227 857	0	0
Запасы	4		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1		
Дебиторская задолженность	13 449		
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	214 402		
Денежные средства и денежные эквиваленты	2		
Прочие оборотные активы			
<b>БАЛАНС</b>	<b>227 857</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>ПАССИВ</b>			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ	13	0	0
Уставный капитал	10		
Собственные акции, купленные у акционеров			
Переоценка внеоборотных активов			
Добавочный капитал			
Резервный капитал			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	3		
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	0	0	0
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	227 844	0	0
Заемные средства	32		
Кредиторская задолженность	227 812		
Доходы будущих периодов			
Оценочные обязательства			
Прочие обязательства			
<b>БАЛАНС</b>	<b>227 857</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Источник: Отчётность компаний

На балансе эмитента сконцентрированы инвестиционные займы по группе Брайт Фит. Через компанию - эмитента осуществляется финансирование проектов группы. Таким образом, доходы и расходы эмитента – одинаковы, поскольку прибыль концентрируется в клубах.

*Бухгалтерский Баланс “Брайт Финанс” (Поручители, сводно):*

	2 кв 2018	2017	2016	2015
<b>АКТИВ</b>				
Материальные внеоборотные активы	43 287	46 694	42 332	2 910
- Академический	40 256	43 762	39 055	0
- ВИЗ	790	480	314	110
- Пионерский	2 241	2 452	2 963	2 800
Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы	0	404	190	0
- Академический	0	218	190	0
- ВИЗ	0	93	0	0
- Пионерский	0	93	0	0
Запасы	1 754	1 697	628	268
- Академический	1 020	819	161	0
- ВИЗ	432	512	185	68
- Пионерский	302	366	282	200
Денежные средства и денежные эквиваленты	13 505	14 755	2 172	557
- Академический	6 409	5 915	283	0
- ВИЗ	3 287	4 336	298	152
- Пионерский	3 809	4 504	1 591	405
Финансовые и другие оборотные активы	57 760	34 395	14 412	5 127
- Академический	42 193	25 682	8 314	10
- ВИЗ	9 268	5 120	3 118	2 711
- Пионерский	6 299	3 593	2 980	2 406
<b>БАЛАНС</b>	<b>116 306</b>	<b>97 945</b>	<b>59 734</b>	<b>8 862</b>
<b>ПАССИВ</b>				
Капитал и резервы	59 569	29 358	-19 326	-14 178
- Академический	43 141	21 222	-11 267	-130
- ВИЗ	10 398	6 525	962	-1 265
- Пионерский	6 030	1 611	-9 021	-12 783
Краткосрочные заемные средства	9 881	11 769	25 152	5 470
- Академический	9 680	11 207	22 500	35
- ВИЗ				
- Пионерский	201	562	2 652	5 435
Кредиторская задолженность	46 856	56 818	53 908	17 572
- Академический	37 057	43 966	36 771	105
- ВИЗ	3 379	4 016	2 952	4 306
- Пионерский	6 420	8 836	14 185	13 161
<b>БАЛАНС</b>	<b>116 306</b>	<b>97 945</b>	<b>59 734</b>	<b>8 864</b>

Источник: Отчётность компаний

Причины убытка в 2016 г., а также отрицательного «Капитала и резервов», - списание на расходы затрат по стройке в 2016 г. Политика бухгалтерской отчетности прошлых периодов предполагала максимальное списание затрат по стройке на расходы. В 2017 г. они были «восстановлены», в результате чего в балансе произошел перенос убытка в основные средства, как следствие – чистые активы стали положительными, нераспределенный убыток стал нераспределенной прибылью, а главное – отчетность компании стала рыночной и позволяет сравнивать бизнесы компаний, работающих в отрасли, друг с другом.

#### 2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года.

Стратегическим инвестором группы Брайт Фит выступает ЗАО «Среднеуральский брокерский центр», осуществляющее финансирование развития клубов, работающих под брендом «Брайт Фит» на протяжении семи лет.

На 01.09.2018 общий долг группы Брайт Фит перед ЗАО «СБЦ» составляет более 200 млн. рублей.

При этом долг обслуживается в полном объеме, без просрочек и за счёт средств, получаемых от прибыли давно работающих клубов, а также за счёт денежных потоков от новых клубов, которые проработали более одного года.

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

ООО «Брайт Финанс» - специально созданная компания (SPV), поэтому информация по основным кредиторам и дебиторам консолидировано представлена по компаниям-поручителям.

### Основные дебиторы Поручителей:

Наименование организации-дебитора	Сумма задолженности на 31.12.2017, тыс. руб.
<b>Предоставленные займы, в т.ч.:</b>	<b>29 275</b>
Компании группы Брайт Фит	28 231
Прочие	1 044
<b>Расчеты по авансам выданным, в т.ч.:</b>	<b>3 192</b>
НПП СТРОЙТЭК ООО	1 626
Прочие	1 566
<b>Расчеты с внебюджетными фондами</b>	<b>209</b>
<b>Расчеты с покупателями и заказчиками, в т.ч.:</b> <b>аналогично про группу</b>	<b>1 709</b>
Компании группы Брайт Фит	768
Прочие	941
<b>ИТОГО</b>	<b>34 386</b>

### Основные кредиторы Поручителей:

Наименование организации-кредитора	Сумма задолженности на 31.12.2017, тыс.руб
<b>Расчеты по авансам полученным, в т.ч.:</b>	<b>45 449</b>
Физ.лица - клиенты клуба	43 726
Прочие	1 723
<b>Расчеты с поставщиками и подрядчиками, в т.ч.:</b>	<b>8 768</b>
Прочие	7 983
Компании группы Брайт Фит	785
<b>Расчеты с персоналом по оплате труда:</b>	<b>364</b>
<b>Расчеты с внебюджетными фондами:</b>	<b>396</b>
<b>Расчеты с бюджетом по налогам:</b>	<b>1 838</b>
<b>ИТОГО</b>	<b>56 815</b>

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

Эмитент не участвует в судебных процессах, которые могут существенно повлиять на финансовое состояние Эмитента.

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

#### **3.1. Основные сведения о размещаемых эмитентом ценных бумагах, в отношении которых составлен инвестиционный меморандум.**

Ссылка на страницу в сети Интернет, на которой размещен текст решения о выпуске ценных бумаг: <http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37515>

#### **3.2. Цели эмиссии ценных бумаг и планы по направлению полученных от размещения ценных бумаг денежных средств (указывается при размещении).**

Полученные денежные средства от размещения биржевых облигаций Эмитент планирует направить на рефинансирование существующего кредитного портфеля и на инвестирование в создание новых клубов под брендом «Брайт Фит».

#### **3.3. Источники исполнения обязательств по ценным бумагам.**

Источником исполнения обязательств по ценным бумагам будут являться денежные средства Эмитента, поручителей, а также компаний, работающих под брендом «Брайт Фит», полученные в ходе операционной деятельности. SPV будет направлять полученные от размещения денежные средства на рефинансирование текущих займов, а также на создание и развитие новых клубов по договорам займа, после запуска которых денежные средства от операционной деятельности будут служить средствами для возврата 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.**

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

Эмитент выделяет следующие основные риски, связанные с приобретением размещаемых ценных бумаг:

- системные риски,
- рыночные риски,
- риск ликвидности,
- операционные риски,
- отраслевые риски,
- правовые риски,
- стратегические риски.

Обращаем ваше внимание на то, что настоящий Перечень не раскрывает информацию обо всех рисках на рынке, на котором работает эмитент и (или) его поручители вследствие разнообразия возникающих на них ситуаций.

##### **3.4.1 Системный риск**

Системный риск достаточно новое понятие как для экономики предприятия (микроуровень), так и для макроэкономики в целом. Этот риск затрагивает экономические связи субъектов и проявляется в снижении их способности выполнять свои функции. В силу большой степени взаимодействия и взаимозависимости финансовых институтов между собой, а также малой изученности оценка системного риска сложна, но его реализация может оказать максимально негативные последствия на всех участников рынка. В случае реализации данного риска все субъекты экономики оказываются под его негативным влиянием, как и компания-эмитент ООО «БрайтФинанс».

##### **3.4.2 Рыночный риск**

Этот риск проявляется в неблагоприятном изменении цен (стоимости) оборудования и услуг, приобретаемых компанией для осуществления своей, в том числе из-за неблагоприятного изменения политической ситуации, резкой девальвации национальной валюты, кризиса рынка государственных долговых обязательств, банковского и валютного кризиса, обстоятельств непреодолимой силы, главным образом стихийного и военного характера, и как следствие, приводит к снижению доходности бизнеса или даже убыткам.

Следует специально обратить внимание на следующие рыночные риски:

#### *Валютный риск*

Валютный риск проявляется в изменении курса рубля по отношению к иностранной валюте, при котором стоимость оборудования и услуг, используемых компанией, может существенно увеличиться, а стоимость иностранной валюты, находящейся на банковских счетах компании, может существенно уменьшиться, а денежные средства компании могут быть подвергнуты инфляционному воздействию (снижению реальной покупательной способности), вследствие чего затраты компании могут существенно возрасти.

Эмитент стремится формировать свои активы и пассивы исключительно в валюте РФ, обязательства, в том числе по облигационному займу номинированы в рублях. В этой связи валютный риск, связанный с изменением валютного курса у Эмитента оценивается как низкий. Финансовое состояние Эмитента, его ликвидность и результаты деятельности подвержены изменению курса валют только в рамках изменения макроэкономической ситуации.

#### *Процентный риск*

Проявляется в неблагоприятном изменении процентной ставки, влияющей текущий денежный поток и прибыль компании. Негативные изменения денежно-кредитной политики в стране, повышение процентных ставок, а также значительный рост темпов инфляции могут привести к росту затрат Эмитента и, следовательно, отрицательно сказаться на финансовых результатах деятельности Эмитента.

Предполагаемые действия эмитента на случай отрицательного влияния изменения валютного курса и процентных ставок на деятельность эмитента: Корректировка программ финансирования и инвестиций, оптимизация финансовых потоков в соответствии с новыми условиями.

#### *Социально-политический риск*

Заключается в риске радикального изменения политической и экономической ситуации, риск социальной нестабильности, в том числе забастовок, риск начала военных действий.

Политическая и экономическая ситуация в стране и регионе, в которых Эмитент зарегистрирован в качестве налогоплательщика и осуществляет основную деятельность, оценивается в среднесрочном периоде, как стабильная. Риски, связанные с возможными военными конфликтами, введением чрезвычайного положения и забастовками в данных стране и регионе, по мнению Эмитента, незначительны.

### **3.4.3 Риск ликвидности**

Риск проявляется в отсутствие возможности немедленно реализовать активы по необходимой цене для целей пополнения оборотных средств.

Модель рынка фитнес-услуги предполагает предоплатную систему расчётов с клиентами. Таким образом, эмитент не имеет, как таковых, оборотных средств. Имеющие средства представляют собой авансы клиентов, что обеспечивает постоянный денежный поток и низкий риск ликвидности.

### **3.4.4 Операционный риск**

Заключается в возможности причинения эмитенту убытков в результате нарушения внутренних процедур, ошибок и недобросовестных действий его сотрудников, сбоев в работе технических средств эмитента и его партнеров, а также других организаций.

Операционный риск может исключить или затруднить совершение операций и в результате привести к убыткам. Основным инструментом минимизации данного типа риска в компании выбран путь полной автоматизации бизнес-процессов, с целью исключения ошибок приводящих как к прямым, так и к косвенным убыткам. На текущий момент выбрана информационная система и запущен ряд процессов, уже сейчас количество ошибок в блоке «Казначейство» сведено к нулю. Имея положительный опыт реализации подобных проектов, масштабировать его не составит больших усилий.

### **3.4.5 Отраслевые риски**

По мнению ООО «Брайт Фит Финанс», среди наиболее значимых возможных изменений в отрасли можно выделить следующие основные риски:

#### *Рост арендных ставок.*

Доля аренды в затратах клуба является одной из самых крупных составляющих. Риск роста арендных ставок может привести к снижению прибыли и увеличению сроков окупаемости.

Для снижения данного риска договор заключается только в рублях и на длительный срок.

Изначально клубы под брендом «Брайт Фит» берут в аренду помещения, которые не представляют большого интереса для традиционной торговли, и одновременно удобные для фитнес-клуба. Это верхние этажи торговых центров с отдельным входом.

Клубы под брендом «Брайт Фит» являются одними из самых крупных арендаторов в своих локациях, поэтому им сравнительно проще договариваться по размеру арендной ставки. Также необходимо отметить, что фитнес-клуб всегда является генератором трафика торгового центра, а не его потребителем.

#### *Снижение уровня доходов населения.*

Уровень доходов населения является одним из важных факторов, оказывающих влияние на сферу услуг. Снижение уровня доходов населения может привести к снижению прибыли и увеличению сроков окупаемости.

Данный риск реализуется уже сейчас. Однако при падении доходов для поддержания и дальнейшего роста выручки существует две модели поведения со стороны фитнес-клуба:

1. Увеличение стоимости членства при одновременном сокращении количества членов клуба;
2. Снижение стоимости членства при одновременном увеличении количества членов клуба.

Клубы под брендом «Брайт Фит» рассматривают второй способ как основной, так как в сегменте рынка, где работает эмитент, чувствительность к цене у потребителей высока и Компания не сможет компенсировать снижение выручки, увеличивая цену.

При увеличении количества членов клуба на первое место выходит правильная планировка клуба, которая способна обслуживать большее количество посетителей без значимого снижения качества предоставления услуг. Для увеличения вместительности клуба нет необходимости прямо-пропорционально увеличивать площади всего клуба, достаточно проектировать «узкие места» с запасом. Политика эмитента предполагает планировки клубов, которые способны выдержать увеличение числа посетителей на 20-30%, относительно условно-оптимального числа клиентов конкретного клуба, при незначительных инвестициях и без потери в качестве обслуживания.

#### *Рост конкуренции, появление новых клубов в локациях Компаний-поручителей ООО «Брайт Финанс».*

Риск связан с возможными решениями иных игроков рынка о строительстве нового клуба в непосредственной близости с клубами бренда «Брайт Фит», что может повлечь за собой переток клиентов и, как следствие, снижение прибыли клуба.

Для снижения данного риска Компания постоянно анализирует рынок и готова быстро среагировать новыми маркетинговыми предложениями для клиентов.

### **3.4.6 Правовые риски**

Риски связанные с изменением налогового и иного законодательства, которые могут негативно повлиять на текущую деятельность компании, а также её возможность обслуживать долговые обязательства. Существующее налоговое законодательство допускает неоднозначное толкование его норм.

В настоящее время в Российской Федерации заявлена политика упрощения системы налогообложения и снижения налоговой нагрузки. Риск изменения налогового законодательства в сторону ужесточения - умеренный.

### **3.4.7 Стратегические риски**

Основным риском оказывающим негативное воздействие является неправильное определение направлений услуг, которые оказывает Компания, и их концепции. В связи с этим возникает риск неоправданных вложений в новые проекты и выбор неверных приоритетных направлений финансово-хозяйственной деятельности Компании.

Бренд «Брайт Фит» осуществляют регулярный мониторинг выполнения стратегических целей и связанных с ними рисков. Отклонения от поставленных целей выявляются и должным образом нивелируются.

Учитывая вышеизложенное, эмитент рекомендует инвесторам внимательно рассмотреть вопрос о том, являются ли риски, возникающие в деятельности эмитента, его поручителей и связанных с ним компаний, приемлемыми с учетом их инвестиционных целей и финансовых возможностей.

Данный список рисков не имеет своей целью заставить инвесторов отказаться от приобретения облигаций, а призван помочь оценить риски и ответственно подойти к решению вопроса о выборе инвестиционной стратегии.

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

В соответствии со ст. 810 и 811 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 Решением о выпуске ценных бумаг ООО «Брайт Финанс» (далее – Решение о выпуске ценных бумаг).

#### *Порядок обращения с требованиями к эмитенту*

В случае отказа Эмитента от исполнения обязательств по Биржевым облигациям либо просрочки исполнения соответствующих обязательств владельцы Биржевых облигаций вправе обращаться с требованием к Эмитенту в порядке, предусмотренном одним из следующих способов:

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

Предъявление к Эмитенту требований о досрочном погашении Биржевых облигаций осуществляется в порядке, предусмотренном пунктом 9.5 Решения о выпуске ценных бумаг, с учетом особенностей, установленных статьями 17.1 и 8.9 Федерального закона от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».

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

2. В 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, а также в случае неисполнения (отказа Эмитента от исполнения) обязательств Биржевым облигациям, владельцы Биржевых облигаций вправе обратиться к Эмитенту с требованием (претензией):

– в случае нарушения 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 нарушения по погашению номинальной стоимости Биржевых облигаций - выплатить номинальную стоимость Биржевых облигаций, а также проценты за несвоевременную выплату номинальной стоимости в соответствии со статьями 395 и 811 Гражданского кодекса Российской Федерации;

– в случае нарушения по приобретению Биржевых облигаций – исполнить обязательства по приобретению Биржевых облигаций по установленной в соответствии с пунктом 10 Решения, а также уплатить проценты за несвоевременное исполнение обязательств по приобретению 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 Решения.

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 нарушения условий исполнения обязательств по Биржевым облигациям (ненадлежащее исполнение или просрочка исполнения соответствующих обязательств) 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 Решения.

В том случае, если будет удовлетворено хотя бы одно Требование (заявление) о досрочном погашении Биржевых облигаций, предъявленное в порядке, указанном в п. 9.5 Решения, 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, имеющим право на их получение в соответствии с настоящим пунктом, не может быть осуществлена в порядке, предусмотренном разделами 9.2 и 9.4 Решения. 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 (подведомственность и срок исковой давности):*

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

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 статьей 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.

Все споры, возникшие вследствие неисполнения или ненадлежащего исполнения Эмитентом своих обязанностей, подсудны судам Российской Федерации в соответствии с компетенцией, установленной российским законодательством.

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 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.

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.