

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Общество с ограниченной ответственностью «Патриот Групп»

биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокументарные с централизованным учетом прав серии БО-01, номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) российских рублей каждая, со сроком погашения в 1092-й день с даты начала размещения, размещаемые путем открытой подписки

регистрационный номер выпуска

4	B	0	2	-	0	1	-	0	0	0	8	4	-	L
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

дата регистрации выпуска

25.08.2022

в отношении указанных ценных бумаг не осуществлена регистрация проспекта ценных бумаг

Информация, содержащаяся в настоящем инвестиционном меморандуме, подлежит раскрытию в соответствии с требованиями Правил листинга ПАО Московская Биржа к раскрытию информации эмитентами, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам без их включения в котировальные списки и без регистрации проспекта ценных бумаг

*Генеральный директор ООО «Патриот Групп»,
действующий на основании Устава*

Д.В. Широков
23.09.2022

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.

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:	<i>Общество с ограниченной ответственностью «Патриот Групп»</i>
сокращенное фирменное наименование:	<i>ООО «Патриот Групп»</i>
место нахождения:	<i>Российская Федерация, г. Москва</i>
адрес эмитента:	<i>121087, г. Москва, Промышленный пр-д, д.7, стр.4, этаж 2, комн.3</i>
адрес для направления почтовой корреспонденции:	<i>121087, г. Москва, Промышленный пр-д, д.7, стр.4, этаж 2, комн.3</i>
сведения о способе и дате создания эмитента:	<i>Эмитент зарегистрирован в качестве юридического лица 06.11.2015 и осуществляет свою деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации</i>
сведения о случаях изменения наименования и реорганизации эмитента:	<i>С момента государственной регистрации Эмитента как юридического лица его наименование не изменялось, реорганизация не проводилась</i>
основной государственный регистрационный номер (ОГРН):	<i>5157746021406</i>
идентификационный номер налогоплательщика (ИНН):	<i>7730189810</i>

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

ООО «Патриот Групп» с 2015 года является владельцем сети мультибрендовых магазинов марки «Williams et Oliver», которые занимаются торговлей посудой и товарами для кухни лучших иностранных и российских производителей на территории России.

Сеть «Вильямс & Оливер» существовала с начала 2000-х годов. В 2015 году ООО «Патриот Групп» приобрел все восемь магазинов сети, в 2020 году сеть насчитывала 15 магазинов, сейчас 14 магазинов. В 2016 году начал работу интернет-магазин, до конца 2022 года запустится мобильное приложение.

«Williams et Oliver» - главный эксперт на российском рынке товаров для кухни. Покупая в магазинах «Williams et Oliver», клиент гарантировано получает самый качественный товар по справедливой цене и может быть полностью уверен в том, что совершил правильную покупку.

В ассортименте портфеле компании представлены бренды более 600 самых известных мировых и отечественных производителей таких как: ANDRE VERDIER, ANOLON, ARTHUR PRICE, BARAZZONI, BELO INOX, BIRKMANN RBV, BORDALLO PINHEIRO, BORMIOLI ROCCO, BOSKA, BREDEMEIJER, BREKA, CERTIFIED INTERNATIONAL, CHARINGWORTH, CRISTAL DE PARIS, DEGRENNE, DUNOON, EPPICOTISPAI, ESPRIT DE CUISINE, FYNBOS FINE FOODS, GIEN, HARMAN, KAI, KAY DEE DESIGNS, KELOMATZ, Императорский фарфоровый завод, Гжель и многие другие.

Ассортиментный портфель компании включает в себя следующие категории товаров: посуда для приготовления и выпечки, сервизы и сервировка стола, декор интерьера, бокалы и принадлежности для бара, бытовая техника, текстиль для дома, столовые приборы и др.

Владельцем 100% капитала ООО «Патриот Групп» и генеральным директором компании является предприниматель Широков Дмитрий Владимирович.

Устав и иные документы ООО «Патриот Групп» размещены на странице в сети Интернет по адресу: <https://williams-oliver.ru/content/dokumenty/>

1.3 Стратегия и планы развития деятельности эмитента.

В рамках среднесрочной перспективы развития Эмитент выделяет следующие направления развития и планы будущей деятельности:

1. Развитие мультибрендовой сети розничных магазинов с охватом различных округов РФ, продвижение лучших иностранных и российских марок, увеличение узнаваемости торгового бренда «Williams et Olliver», знакомство с культурой сервировки различных стран.

2. Самая глубокая экспертиза на рынке в части товаров для кухни – знание основных мировых трендов, знание на какие новинки стоит обращать внимание, а на какие - нет. Эмитент предлагает клиентам только те товары, которые прошли строгую внутреннюю экспертизу;

3. Оптимальное сочетание цены и качества товаров - благодаря экспертизе и умению выбирать качественные товары, «Williams et Oliver» отбирает и предлагает своим клиентам только лучшие товары в своей категории с оптимальным соотношением цены и качества;

4. Диверсификация и расширение ассортиментного портфеля компании (до 12 000 товарных позиций, включая различные товарные категории: медные кастрюли и сковороды, бытовая техника, высококачественные японские ножи, чугунная посуда, хрустальные бокалы и принадлежности для бара, фарфор, текстиль, химия и т.д.) для предложения большего количества качественных брендов конечным потребителям;

5. Укрепление конкурентных позиций и географическую экспансию за рубежом путем выстраивания долгосрочных и взаимовыгодных отношений с иностранными партнерами, в том числе посредством специализированных B2B площадок;

6. Развитие онлайн-сервисов путем внедрения лучших информационно-технических решений, представленных на рынке электронной торговли, для взаимодействия с клиентами компании (переход на новый сайт, уменьшение сроков доставки, интеграция с транспортными компаниями, измерение Индекса лояльности покупателей);

7. Обучение и повышение эффективности торговых команд.

Плановые показатели ООО «Патриот Групп» на 2021-2025 гг.:

Наименование показателя	Ед. изм.	2021 год, факт	2025 год, план
Объём продаж (выручка)	<i>млн рублей</i>	861	2 300
Чистая прибыль	<i>млн рублей</i>	61	134
Доля рынка в натуральном выражении (оценка)	%	1,2	2,5
Среднемесячная заработная плата персонала	<i>тыс. рублей</i>	47,5	80
Товарные позиции	<i>шт.</i>	10 000	12 000

Стратегическая цель Эмитента:

Занять лидирующую позицию на рынке РФ в реализации посуды и товаров для кухни. Продвижение культуры кулинарного искусства путем продажи правильных вещей для кухни. Создание вертикально интегрированной компании: от приобретения, хранения и транспортировки продукции до её реализации.

Миссия Эмитента:

В «Williams et Oliver» работают над тем, чтобы в сердце каждого дома люди получали удовольствие от возможности готовить самостоятельно на радость близким.

Эмитент не намерен менять свою основную деятельность и планирует развиваться согласно принятой стратегии развития.

1.4 Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента.

Основная деятельность ООО «Патриот Групп» заключается в работе сети магазинов «Williams et Oliver», которые специализируются на продаже различной домашней утвари.

ООО «Патриот Групп» является крупным игроком на рынке посуды и товаров для кухни. По итогам 2021 года выручка компании составила более 861 млн рублей. Доля компании на российском рынке посуды и товаров для кухни составляет 1,2%.

Товары можно приобрести в 14 фирменных магазинах компании в крупных российских городах: Москве, Санкт-Петербурге, Краснодаре, Сочи, Ростове-на-Дону, а также на сайте интернет-магазина www.williams-oliver.ru.

По мнению экспертов, рынок товаров для дома, интерьера и посуды в России является одним из наиболее непрозрачных с точки зрения конкурентного окружения: количество специализированных игроков крайне ограничено, но существует серьезная косвенная конкуренция, которую нельзя не учитывать. На рынке отсутствует строгая схема взаимоотношений между партнерами и конкурентами, преобладают неявные формы сотрудничества и конкуренции. Такая картина наблюдается достаточно давно и в настоящее время усложняется по причине неблагоприятной общеэкономической ситуации в стране и мире.

Товары для дома могут быть представлены как в магазинах DIY формата, так и в гипер- и супермаркетах, где их можно встретить в числе товаров повседневного спроса, а также в специализированных магазинах (посуда, подарки), и в мебельных гипермаркетах. Кроме того, значительный вклад в развитие рынка вносят сети фиксированных цен. В настоящее время немаловажное влияние на развитие рынка оказывает онлайн-канал или продажи через Интернет.

Посуда является товаром народного потребления и оценивается не только как предмет быта, но и как элемент декора. Спрос на нее всегда остается на достаточно высоком уровне по ряду причин:

- посуда в большинстве своем достаточно хрупкая и легко бьется;*
- взаимосвязана с динамикой продаж недвижимости, поскольку обычно новоселы предпочитают приобрести новую посуду;*
- посуда и сервизы являются одним из наиболее популярных вариантов подарков;*

- посуда подвержена влиянию модных тенденций, поэтому многие потребители хотят обновить ее;
- покупатели спонтанно приобретают посуду, которая им понравилась.

На сегодняшний день рынок представлен многообразием товаров различных видов посуды и ценовых категорий, что позволяет удовлетворить любой спрос.

Динамика развития рынка посуды напрямую зависит от благосостояния населения. В 2014-2017 годах реальные доходы населения падали, результаты 2018 года исказила единовременная выплата пенсионерам, а с 2019 года Росстат считает их по новой методике (в 2019 году +0,8%). В 2020 году реальные доходы россиян по Росстату упали, по пересмотренным данным, на 2% (по прежним данным - на 2,8%). Это значит, что два коронавирусных года доходы россиян прошли с минимальным ростом - порядка 1%. Однако в докладе Росстата о социально-экономическом положении России в 2021 году говорится, что реальные располагаемые доходы россиян выросли на 3,1%. Рост на 3,1% - самый большой с 2013 года, хотя и обусловлен эффектом низкой базы 2020 года. Прогнозы же на 2022 год показывают сокращение реальных располагаемых доходов населения и снижение, по оценкам Росстата, варьируется в интервале 6,8–12% даже с учетом принятых решений по поддержке населения и бизнеса.

Снижение покупательской активности может привести к снижению объема розничных продаж посуды в различных сегментах рынка. Но в первом полугодии 2022 года спрос на посуду был существенным, компании удалось даже избежать традиционного сезонного спада. Население РФ частично утратило возможность ездить за границу, делать закупки в иностранных интернет-магазинах из-за сложившейся политической ситуации, это заставило потребителей обратить внимание на предложения, существующие на внутреннем рынке. Также обесценение валюты и инфляция подталкивает к потреблению, вместо наращивания сбережений, что является положительным фактором для роста продаж в ритейле. При этом рынок товаров для дома, интерьера и посуды в России ожидают структурные изменения в логистике, ассортименте и динамике продаж.

Подводя итог, можно выделить следующие тенденции рынка посуды в России:

- смещение покупателей между разными ценовыми сегментами;
- сокращение импортной продукции и политика импортозамещения;
- рост доли российских игроков, возникший вследствие снижения конкуренции со стороны иностранных поставщиков;
- уход многих продавцов с рынка;
- рост продаж посуды в сегменте Интернет-торговли;
- снижение специализации в посудном бизнесе (продажа посуды как сопутствующего товара неспециализированными магазинами);
- интерес к посуде высокого качества, как к инвестиции в семейные активы.

Таким образом, на рынке посуды ситуация в целом одна из самых стабильных в Российской Федерации, которая по прогнозам аналитиков должна приобрести еще более положительную динамику в течение ближайших лет. Несмотря на текущие тенденции рынка, этот вид бизнеса по-прежнему остается достаточно востребованным.

ООО «Патриот Групп» отмечает, что спрос на домашнюю посуду в сети магазинов «Williams et Oliver» в пандемию не снижался и даже стабильно прирастал, причем как в онлайн, так и в офлайн.

Интернет-продажи сети магазинов посуды и аксессуаров для кухни «Williams et Oliver» за время локдауна выросли на 243%, резульативная посещаемость (посетители интернет-магазина, сделавшие покупки) – в 4 раза. Самыми востребованными категориями стали товары для домашней трапезы, выпечки, сервировки стола, кастрюли, сковородки, тазы для варенья и наборы для фондю. Доля интернет-продаж в общем торговом обороте сети с 2019 года увеличилась с 6 до 11% в 2021 году, и до 14% в 1 полугодии 2022 года. В пандемийном 2020 году доля интернет продаж была выше: 15%.

Сеть активно развивает онлайн-предложение: расширен ассортимент на 7,5 тыс. SKU, на площадку выведено 123 новых бренда, из которых 4 бренда — собственный импорт, привлечены новые поставщики.

При этом онлайн не заменил офлайн – после открытия розницы количество покупателей сети выросло на 3%. В итоге за июнь-ноябрь 2020 года товарооборот сети увеличился на 25% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. Средний чек вырос: в онлайн продажах – на 8%, в офлайн-рознице – на 12%.

Товарооборот офлайн за 2021 год к 2020 году увеличился на 33%, количество посетителей офлайн магазинов выросло на 27%, средний чек – на 9%.

Товарооборот офлайн за январь-июнь 2022 года к аналогичному периоду 2021 года увеличился на 37%, количество посетителей офлайн магазинов выросло на 7%, средний чек – на 38%.

Средний чек в онлайн продажах за 2021 год к 2020 году снизился на 8%. В 2020 году пандемия создала исключительные условия для онлайн торговли. После отмены ограничений ситуация стабилизировалась.

Средний чек в онлайн продажах за январь-июнь 2022 года к аналогичному периоду 2021 года вырос на 57% в связи с повышением качества обслуживания онлайн продаж, увеличением ассортимента, повышением узнаваемости марки. Увеличение произошло за счет роста товарооборота онлайн продаж на 65% при незначительном росте количества чеков за период.

За пандемию изменилось количество магазинов сети — закрыто 3 неэффективных и открыт один новый магазин — в Сочи. В настоящее время сеть объединяет 14 магазинов. В ноябре готовится к открытию 15-ый флагманский магазин, который будет оснащен передовыми технологиями, расположен в популярной локации г. Москвы Москва-Сити, большая площадь позволит представить более широкий ассортимент сети.

Основные конкуренты Эмитента на рынке посуды и товаров для кухни:

1. ООО «Крокус», Торговая сеть «Твой Дом», <https://tvoydom.ru/>



2. OZON, маркет-плейс, (www.ozon.ru)



3. ПОСУДАМАРТ, интернет-магазин (www.posudamart.ru)



4. ВАЗАРО, салон посуды и кухонных аксессуаров, (www.vazaro.ru)



Отраслевые преимущества Эмитента:

1. Эмитент владеет сетью мультибрендовых магазинов марки «Williams et Oliver».
2. 12 000 товарных позиций, 600 брендов – обширный ассортиментный портфель (Эмитент работает с крупнейшими представленными на российском рынке иностранными и отечественными производителями посуды и товаров для кухни, что позволяет его клиентам получать полный ассортимент товаров в одном месте);
3. Собственная розничная торговая сеть (14 фирменных магазинов компании в крупных российских городах: Москве, Санкт-Петербурге, Краснодаре, Сочи, Ростове-на-Дону);
4. Эффективные торговые команды;
5. Успешный опыт работы владельца компании в торговом бизнесе России (более 20 лет);
6. Опыт работы ООО «Патриот Групп» на рынке более 5 лет – непрерывная динамика роста;
7. Партнерская поддержка поставщиков;
8. Круглосуточный график работы интернет-магазина позволяет повышать оборачиваемость продукции и уровень клиентского сервиса;
9. Более 100 000 карт лояльных покупателей;
10. Более 180 000 покупок в год;
11. Собственное печатное издание;
12. Новый формат магазинов с кафе;
13. Кулинарные мастер-классы онлайн.

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.

Владельцем 100% капитала ООО «Патриот Групп» и генеральным директором компании является предприниматель Широков Дмитрий Владимирович.

Дочерние и зависимые общества у ООО «Патриот Групп» отсутствуют. Подконтрольные организации Эмитента, имеющие для него существенное значение, отсутствуют.

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 (по каждому из органов управления и соответствующему лицу раскрывается их персональный состав с указанием всех должностей, занимаемых таким лицом за последние пять лет).

ШИРОКОВ ДМИТРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ
единственный учредитель, бенефициар

100%

ООО «ПАТРИОТ ГРУПП»
уставный капитал
1 000 000 руб.

В соответствии со статьей 7 Устава Эмитента, органами его управления являются:

- Общее собрание участников;*
- Совет директоров;*
- Генеральный директор (единоличный исполнительный орган).*

В настоящий момент функции Общего собрания участников возложены на единственного участника Эмитента – Широкова Дмитрия Владимировича, владеющего 100% долей в уставном капитале Эмитента. Широков Дмитрий Владимирович также является генеральным директором Эмитента.

В состав Совета директоров Эмитента избраны:

- 1. Шевлякова Мария Сергеевна*
- 2. Широков Дмитрий Владимирович*
- 3. Якуничев Алексей Михайлович*

Сведения о лицах, входящих в состав Совета директоров Эмитента.

1. ФИО: *Шевлякова Марина Сергеевна (Председатель)*

все должности, которые лицо занимает или занимало в эмитенте и в других организациях за последние пять лет в хронологическом порядке:

Период		Наименование организации	Должность
с	по		
16.07.2018	по наст. время	ООО «Патриот Групп»	Финансовый директор
04.09.2017	13.07.2018	ООО «Асц Холдинг»	Директор по экономике и финансам

2. ФИО: *Широков Дмитрий Владимирович*

все должности, которые лицо занимает или занимало в эмитенте и в других организациях за последние пять лет в хронологическом порядке:

Период		Наименование организации	Должность
с	по		
06.11.2015	по наст. время	ООО «Патриот Групп»	Генеральный директор

3. ФИО: *Якуничев Алексей Михайлович*

все должности, которые лицо занимает или занимало в эмитенте и в других организациях за последние пять лет в хронологическом порядке:

Период		Наименование организации	Должность
с	по		
01.02.2022	по наст. время	ООО «Эдельвейс»	Генеральный директор
11.07.2017	по наст. время	ИП Якуничев	Руководитель

Сведения о топ-менеджменте Эмитента.

1. ФИО: *Широков Дмитрий Владимирович*

все должности, которые лицо занимает или занимало в эмитенте и в других организациях за последние пять лет в хронологическом порядке:

Период		Наименование организации	Должность
с	по		
06.11.2015	по наст. время	ООО «Патриот Групп»	Генеральный директор

2. ФИО: *Шевлякова Марина Сергеевна*

все должности, которые лицо занимает или занимало в эмитенте и в других организациях за последние пять лет в хронологическом порядке:

Период		Наименование организации	Должность
с	по		
16.07.2018	по наст. время	ООО «Патриот Групп»	Финансовый директор
04.09.2017	13.07.2018	ООО «Асц Холдинг»	Директор по экономике и финансам

3. ФИО: *Халина Оксана Витальевна*

все должности, которые лицо занимает или занимало в эмитенте и в других организациях за последние пять лет в хронологическом порядке:

Период		Наименование организации	Должность
с	по		
17.08.2020	наст. время	ООО «Патриот Групп»	коммерческий директор
24.06.2020	31.07.2020	ООО «Трейд Менеджмент»	директор департамента организации торговли
02.04.2020	23.06.2020	ООО «Оптима Плюс»	директор департамента организации торговли
01.06.2018	01.04.2020	ООО «Трейд Менеджмент»	директор департамента организации торговли
01.12.2015	31.05.2018	ООО «Ритейл-Сити»	директор департамента организации торговли

4. ФИО: *Авраменко Евгения Валентиновна*

все должности, которые лицо занимает или занимало в эмитенте и в других организациях за последние пять лет в хронологическом порядке:

Период		Наименование организации	Должность
с	по		
08.10.2018	по наст. время	ООО «Патриот Групп»	Главный бухгалтер
01.07.2014	25.09.2018	ООО «Автоаун»	Главный бухгалтер

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

объект рейтинга: *Эмитент (ООО «Патриот Групп»)*

вид рейтинга, который присвоен объекту рейтинговой оценки: *кредитный рейтинг*

история изменения значений рейтинга:

Рейтинговое агентство	Шкала	Значение рейтинга	Дата присвоения (изменения)
ООО «НКР»	Национальная рейтинговая шкала	BBB-.ru	15.12.2021

адрес сайта в сети Интернет, на котором в свободном доступе размещена (опубликована) информация о присвоенном рейтинге: <https://ratings.ru/ratings/press-releases/Patriot-Group-RA-151221/>

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.

Основная приносящая доход деятельность ООО «Патриот Групп» заключается в работе сети магазинов «Williams et Oliver», которые специализируются на продаже различной домашней утвари: посуды и товаров для кухни. Иной операционной деятельности Эмитент не ведет.

Товары можно приобрести в 14 фирменных магазинах компании в крупных российских городах: Москве, Санкт-Петербурге, Краснодаре, Сочи, Ростове-на-Дону, а также на сайте интернет-магазина www.williams-oliver.ru.

К главным операционным показателям Эмитента относятся товарооборот, количество магазинов и торговые площади в распоряжении.

Операционные показатели	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
Товарооборот (с НДС), млн. руб.	885	1031	1311
Рост, %	54%	16%	27%
Количество чеков, тыс. шт.	130	133	160
Средний чек, руб.	6 762	7 726	8 169
Товарооборот с квадратного метра, тыс. руб.	203	273,7	322,4
Количество магазинов, шт.	15	13	14
Торговые площади, тыс. м ²	4,4	4,0	4,1
Рост, %	23%	-13%	8%

*- показатель к аналогичному периоду прошлого года

Показатели для оценки динамики за 1 полугодие 2022.

Операционные показатели	30.06.2021 (полугодие)	30.06.2022 (полугодие)
Товарооборот (с НДС), млн. руб.	581	813
Рост, %	61%	40%
Количество чеков, тыс. шт.	73	73
Средний чек, руб.	7 965	11 194
Товарооборот с квадратного метра, тыс. руб.	143	200
Количество магазинов, шт.	14	14
Торговые площади, тыс. м ²	4,1	4,1
Рост, %	0%	0%

Анализ динамики изменения приведенных показателей операционной деятельности Эмитента:

Товарооборот:

Прирост товарооборота – показатель эффективности, который измеряет увеличение (или уменьшение) дохода от продаж. Это одна из самых важных метрик в розничном бизнесе для отслеживания состояния компании. В 2020 году компания сократила количество магазинов (общее количество сократилось с 15 до 13 точек), но повысила эффективность действующих торговых площадей. Благодаря этому, товарооборот увеличился на 16%, при том, что торговые площади сократились на 13%. Товарооборот 2020 года к 2019 году увеличился на рекордно низкие 16% из-за эпидемиологических ограничений. Прирост товарооборота Эмитента в 2021 году к предыдущему году на 280 млн руб. (27%) обусловлен как отсутствием ограничений, связанных с пандемией COVID-19, так и с наращиванием товарного ассортимента и новой маркетинговой стратегией. В первом полугодии 2022 года товарооборот вырос по сравнению с аналогичным периодом 2021 года на 40%. Гибкая политика Компании в отношении внешнеполитических обстоятельств (ценообразование, оптимизация затрат, управление рисками) оказало влияние на показатель роста товарооборота.

Средний чек и количество чеков:

Сумма среднего чека позволяет делать выводы об адекватности позиционирования, лояльности покупателей, их покупательской способности, насколько успешными оказались те или иные маркетинговые стратегии по увеличению среднего чека, наиболее часто используемые способы оплаты. Период 2019-2020 годов характеризуется для Эмитента стабильным уровнем количества чеков, при увеличении среднего чека на 964,5 руб. (на 14%). Основной фактор – увеличение спроса на товары для дома в период пандемии. В 2021 году количество чеков увеличилось на 27 тыс. чеков (на 20%) по сравнению к 2020 году, также увеличился средний чек на 443 руб. (на 6%). Кроме увеличения спроса за счет работы с ассортиментом, внедрения программ лояльности на рост суммы чека безусловное влияние оказывает инфляция потребительских цен.

В 1 полугодии 2022 года количество чеков составило 73 тыс. штук, средний чек 11 194 руб. По сравнению с аналогичным периодом 2021 года количество чеков не изменилось, но величина среднего чека увеличилась на 3 229 руб. (на 40,5%). В 1 полугодии этого года была отменена система скидок для покупателей, также общая инфляция потребительских цен составила 18% к июню 2021 года (по данным Росстата). Отмена скидок была связана с ажиотажным спросом в магазинах на товар после изменения политической обстановки.

Товарооборот с квадратного метра:

Товарооборот с квадратного метра является одним из показателей оценки эффективности продаж. Рост этого показателя в 2020 году на 35% (на 70,7 тыс. руб. с квадратного метра) обусловлен стратегией компании на развитие лояльности потребителей, оптимизации торговой сети, привлечение целевых сегментов потребителей, а в 2021 году на 18% (на 48,7 тыс. руб. с квадратного метра) – отменой карантинных ограничений, ростом покупательной способности рынка, а также гибким управлением товарным ассортиментом. В 2022 году показатели продолжают улучшаться, так как долгосрочная маркетинговая стратегия продвижения продаж показывает свою эффективность. Положительная динамика этого параметра на протяжении всего анализируемого периода говорит о том, что Эмитент эффективно использует торговую площадь. Эмитент проводит регулярный мониторинг и анализ вышеуказанных и иных показателей. По результатам которого принимаются управленческие решения в сферах: эффективности продаж, ценообразования, ассортиментного предложения, оптимизации операционных расходов, окупаемости инвестиций и проч.

Примечание: отличие показателей выручки от товарооборота в сумме оборотов по комиссионным товарам. К выручке относится только вознаграждение комитента. В товарооборот включена полная цена товара, полученная от покупателя.

Количество магазинов:

На начало 2019 года в управлении Эмитента находилось 15 торговых объектов, в 2020 году – было закрыто три неэффективных магазина и открыт один новый, в 2021 году – закрыт один низкорентабельный магазин, открыты два новых, до конца 2022 года – открывается один новый магазин, который станет флагманским для сети. Эмитент проводит гибкую политику в отношении инвестиционной активности (количество открываемых магазинов). При росте показателей долговой нагрузки корректируются планы по открытию новых магазинов.

Торговые площади:

В 2020-2021 годах закрывались неэффективные магазины, которые характеризовались низкими показателями продаж на квадратный метр, при этом открывались магазины в новых локациях с более высокой проходимостью. Также продолжилось продвижение в регионы. Открыт новый магазин в Санкт-Петербурге. В 2022 году из-за ухода ряда западных сетей с российского рынка освободились торговые площади в высоко востребованных торговых центрах. В связи с этим сеть «Williams & Oliver» планирует открыть несколько новых магазинов в торговых центрах, которые известны оптимальным сочетанием выручки и стоимости аренды.

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.

Все приведенные ниже в таблице финансовые показатели Эмитента рассчитаны на основе его бухгалтерской (финансовой) отчетности, указанная бухгалтерская (финансовая) отчетность Эмитента размещена на странице в сети Интернет по адресу: <https://williams-oliver.ru/content/dokumenty/>

Ключевые финансовые показатели:

Показатель	ед. изм.	2019	2020	2021	1 пол. 2022
Выручка	тыс руб.	556 896	651 724	861 427	550 120
Темпы роста выручки	%	61%	17%	32%	47%*
Прибыль от продаж	тыс руб.	21 646	42 558	63 674	59 939
Операционная рентабельность	%	4%	7%	7,4%	11%
ЕБИТДА	тыс руб.	19 159	38 949	102 335	200 820**
Рентабельность по ЕБИТДА	%	3,4%	6,0%	11,9%	36,5%
Чистая прибыль	тыс руб.	1 104	12 955	61 471	49 277
Рентабельность по ЧП	%	0,2%	2,0%	7,1%	9,0%

**сопоставляется с данными за аналогичный период прошлого года*

***Изменения в стандартах БУ с 01.01.2022 (п. 21 ФСБУ 25/2018, Приказ Минфина РФ №208н от 16.10.2018) привели к увеличению размера начисленной амортизации, что изменило методику*

расчета показателей EBITDA и Чистой прибыли. В амортизацию добавлено право пользования имущественным активом (для компании: приняты к амортизации долгосрочные договора аренды).

Наименование показателя	Методика расчета показателя	Строка бухгалтерской (финансовой) отчетности, на основе которых рассчитаны показатели
Выручка	Выручка отражается по оплате (кассовый метод)	Отчет о финансовых результатах (форма № 2): строка 2110
Темпы роста выручки	Отношение Выручки анализируемого периода к аналогичному периоду прошлого года	Отчет о финансовых результатах (форма № 2): строка 2110
Прибыль от продаж	Прибыль (убыток) от продаж	Отчет о финансовых результатах (форма № 2): строка 2200
Операционная рентабельность	Отношение Прибыли от продаж к Выручке	Отчет о финансовых результатах (форма № 2): строка 2200 / строка 2110
EBITDA	Сумма следующих показателей: Чистая прибыль, Налог на прибыль, Проценты к уплате, Амортизация за период.	Отчет о финансовых результатах (форма № 2): строка 2400 + строка 2410 + строка 2330 + обороты по кредиту счетов 02,05 за период*.
Рентабельность по EBITDA	Отношение EBITDA к Выручке	Отчет о финансовых результатах (форма № 2): (строка 2400, + строка 2410 + строка 2330 + обороты по кредиту счетов 02,05 за период*) / строка 2110
Чистая прибыль	Прибыль в соответствии с бухгалтерскими стандартами РФ	Отчет о финансовых результатах (форма № 2): строка 2400
Рентабельность по ЧП	Отношение Чистой прибыли к Выручке	Отчет о финансовых результатах (форма № 2): строка 2400 / строка 2110

* Для расчета показателя EBITDA:

Амортизация за период, тыс. руб.	2019	2020	2021	1 пол. 2021	1 пол. 2022	1 пол. 2022 LTM
(оборот по 02 счету)	4 326	8 359	13 985	6 413	93 414	100 986
(оборот по 05 счету)	отсутствуют					

Анализ движения ключевых показателей деятельности Эмитента

Компания демонстрирует положительную динамику по ключевым показателям. Это связано с тем, что компания на рынке имеет прочные позиции, длительный опыт и уникальные компетенции, которые позволяют развивать продажи через повышение узнаваемости бренда. Старые клиенты демонстрируют лояльность бренду, новые клиенты возвращаются.

Эмитент стабильно показывает рост выручки и прибыли. За последние 5 лет ООО «Патриот Групп» нарастил выручку в 6 раз (861 млн руб. в 2021 году с 99 млн руб. в 2016 году), операционную прибыль – в 3 раза, чистую прибыль – в 3 раза. Наиболее сложный для рынка 2021 год стал для ООО «Патриот Групп» одним из самых успешных в истории. Средние темпы роста выручки в год за последние 6 лет составили 43,3%. Компания за последние 5 непростых лет для российской экономики стабильно работала в прибыль, демонстрируя рентабельность не ниже средней по отрасли.

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

тыс руб.	2019		2020		2021		1 полугодие 2022	
Основные средства	36 164	13,27%	38 621	13,56%	824 072	51,70%	728 892	60,20%
Запасы	62 309	22,87%	46 987	16,50%	43 770	2,75%	45 360	3,74%
НДС	219	0,08%	853	0,30%	674	0,04%	0	0,00%
Дебиторская задолженность	125 596	46,09%	159 732	56,10%	273 351	17,15%	240 229	19,84%
Денежные средства и эквиваленты	38 173	14,01%	28 777	10,11%	41 899	2,63%	13 886	1,15%
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	3 470	1,27%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Отложенные налоговые активы	2 604	0,96%	3 670	1,29%	203 375	12,76%	171 533	14,17%
Прочие внеоборотные активы	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	2 249	0,19%
Прочие оборотные активы	3 968	1,46%	6 099	2,14%	206 711	12,97%	8 628	0,71%
Итого АКТИВЫ	272 503	100%	284 739	100%	1 593 853	100%	1 210 778	100%
Займы и кредиты	70 000	25,69%	77 417	27,19%	172 091	10,80%	103 835	8,57%
Кредиторская задолженность	194 898	71,52%	185 649	65,20%	164 391	10,31%	137 330	11,34%
Собственный капитал	2 761	1,01%	15 716	5,52%	70 553	4,43%	119 830	9,90%
Прочие обязательства	0	0,00%	0	0,00%	982 583	61,65%	670 990	55,42%
Оценочные обязательства	4 303	1,58%	4 964	1,74%	5 811	0,36%	8 701	0,72%
Отложенные налоговые обязательства	540	0,20%	993	0,35%	198 424	12,45%	170 093	14,05%
Итого ПАССИВЫ	272 503	100%	284 739	100%	1 593 853	100%	1 210 778	100%

В связи с ФСБУ 25/2018 и ФСБУ 6/20220 произведен перерасчет отдельных показателей бухгалтерской отчетности на 01.01.2022г. В связи с этим финансовые данные за 2021 год различаются в отчетности на 31.12.2021 от данных в отчетности после 01.01.2022 (отчетность за 1 кв. 2022 и далее). В таблице 2.3 показатели указаны с учетом новых требований. Для ООО «Патриот Групп» основное изменение касается учета прав и обязательств по договорам аренды. Ранее в отчетность попадали обязательства по договорам аренды только за прошедшие периоды, по новым правилам в балансовую отчетность должны попасть права и обязательства по договорам аренды за будущие периоды. Для договоров, имеющих срок, начисляются права и обязательства по аренде на весь срок договора, по бессрочным договорам - суммы рассчитываются на основании предполагаемого срока пользования помещением.

Пояснение к показателям баланса на 31.12.2021, данные за 2021 год в тыс. руб.

Наименование строки	в годовой отчетности за 2021 год	в промежуточной отчетности за 1 и 2 квартал 2022 года	Пояснения
Отложенные налоговые активы (стр. 1180)	5 006	203 375	Пересчет показателя из-за разницы бухгалтерского и налогового учета (ПБУ 18/02)
Основные средства (стр. 1150)	47 147	824 072	Увеличение на сумму отражения права пользования активом (права по договорам аренды) (пп. 10,13 ФСБУ 25/2018) Часть основных средств переведена в малоценное оборудование.
Прочие оборотные активы (стр. 1260)	7 708	119 003	Увеличение на сумму НДС по обязательствам по аренде
Отложенные налоговые обязательства (стр.1420)	1 386	198 424	Пересчет показателя из-за разницы бухгалтерского и налогового учета (ПБУ 18/02)
Прочие обязательства (стр. 1450)	0	982 583	Отражены обязательства по аренде (пп.10, 14 ФСБУ 25/2018)

Валюта баланса Эмитента по итогам 1 полугодия 2022 года составила 1 210 778 тыс. руб. против 1 593 853 тыс. руб. 2021 года (по новым стандартам) (сократилась на 21%). По новым стандартам БУ появились статья «Прочие обязательства», которые отражают обязательства по долгосрочным договорам аренды. Уменьшение валюты связано с переоценкой прочих обязательств (в 2021 – 983 млн руб., в 1 полугодии 2022 – 671 млн руб.), а также со снижением краткосрочных заемных средств на 68 млн руб., кредиторской задолженности на 27 млн руб. При этом нераспределенная прибыль увеличилась на 49 млн руб. (на 70%).

В балансе необходимо взять за скобки Права пользования, учтенные в основных средствах на сумму 687 млн руб. и представляющие собой права по договорам аренды помещений, а в пассивах Прочие обязательства, включающие обязательства оплаты по договорам аренды за весь период на сумму 671 млн руб.

Тогда при анализе активов очевидно, что большую часть составляют оборотные средства (59%), которые состоят главным образом из дебиторской задолженности (46%) и запасов (8%).

Структуру финансирования активов можно охарактеризовать как сбалансированную: наибольшую долю в пассивах занимают финансовый долг (20%) и кредиторская задолженность (26%), отложенные налоговые обязательства (31%). Оставшаяся доля приходится на собственный капитал (23%). В целом, структура баланса соответствует торговому направлению деятельности Компании.

2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года.

Все кредиты привлекались для пополнения оборотного капитала.

Информация о кредитах Эмитента приведена ниже.

Кредитор	Номер договора	Дата договора	Дата погашения	Сумма по договору (тыс. руб.)	Сумма задолженности (тыс. руб.)
ПАО СБЕРБАНК	7М-1-2SE0YHG6	09.11.2020	09.11.2023	24 300	24 300
	380B0059WMF	01.06.2022	01.06.2023	120 000	120 000
	7М-1-4RWIVUH7	24.11.2021	22.11.2022	65 000	65 000
	77М-1-3RPAХCD7	28.04.2021	27.04.2022	152 036	0
	9620-Р	28.04.2021	27.04.2022	31 468	0
	105МБ/2020	06.07.2020	30.06.2021	11 827	0
КБ "НМБ" ООО	004-3918/2019	22.04.2019	22.04.2021	30 000	0
	004-3914/2019	15.04.2019	15.04.2021	10 000	0
	004-3911/2019	05.03.2019	05.03.2021	30 000	0

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

Уровень существенности дебиторской и кредиторской задолженности определен Эмитентом в размере 1 процента от общей суммы дебиторской и кредиторской задолженности соответственно.

Основные дебиторы по состоянию на 30.06.2022

полное фирменное наименование	<i>Общество с ограниченной ответственностью «ИнтерМет»</i>
сокращенное фирменное наименование	<i>ООО «ИнтерМет»</i>
место нахождения	<i>117628, город Москва, Ратная улица, 10, 2, 123</i>
ИНН (при наличии)	<i>7727682670</i>
ОГРН (при наличии)	<i>1097746012198</i>
сумма дебиторской задолженности, руб.	<i>130 075 000</i>
доля основного дебитора в объеме дебиторской задолженности, %	<i>54,15 %</i>

полное фирменное наименование	<i>Общество с ограниченной ответственностью «Алеф-М»</i>
сокращенное фирменное наименование	<i>ООО «Алеф-М»</i>
место нахождения	<i>119633, город Москва, Новопеределкинская улица, дом 16, квартира 260</i>
ИНН (при наличии)	<i>9729273147</i>
ОГРН (при наличии)	<i>1187746643127</i>
сумма дебиторской задолженности, руб.	<i>25 407 000</i>
доля основного дебитора в объеме дебиторской задолженности, %	<i>10,58%</i>

полное фирменное наименование	<i>Общество с ограниченной ответственностью «АКСИМА ГРУПП»</i>
сокращенное фирменное наименование	<i>АКСИМА ГРУПП ООО</i>
место нахождения	<i>109429, Россия, г. Москва, Вн.тер.г. муниципальный округ Люблино, Верхние Поля ул., д. 61, стр. 1, этаж 2, офис С1.61</i>
ИНН (при наличии)	<i>7723396903</i>
ОГРН (при наличии)	<i>1157746572895</i>
сумма дебиторской задолженности, руб.	<i>6 869 000</i>
доля основного дебитора в объеме дебиторской задолженности, %	<i>2,86%</i>

полное фирменное наименование	<i>Общество с ограниченной ответственностью «ПАВЕЛЕЦКАЯ ПЛОЩАДЬ»</i>
сокращенное фирменное наименование	<i>ООО «ПАВЕЛЕЦКАЯ ПЛОЩАДЬ»</i>
место нахождения	<i>115054, Россия, г. Москва, Вн.тер.г. муниципальный округ Замоскворечье, Павелецкая пл., д. 3</i>
ИНН (при наличии)	<i>7703067682</i>
ОГРН (при наличии)	<i>1157746110917</i>
сумма дебиторской задолженности, руб.	<i>4 500 000</i>
доля основного дебитора в объеме дебиторской задолженности, %	<i>1,87%</i>

Основные кредиторы по состоянию на 30.06.2022

полное фирменное наименование	<i>Общество с ограниченной ответственностью «ТРЕНД ОПТ»</i>
сокращенное фирменное наименование	<i>ООО ТРЕНД ОПТ</i>
место нахождения	<i>129110, город Москва, улица Большая Переяславская, дом 5, корпус 1, квартира 28</i>
ИНН (при наличии)	<i>7722436127</i>
ОГРН (при наличии)	<i>1187746126864</i>

сумма кредиторской задолженности, тыс. руб.	9 440 000
доля основного кредитора в объеме кредиторской задолженности, %	6,87%

полное фирменное наименование	Общество с ограниченной ответственностью «ЛЕ КРЕЗЕ»
сокращенное фирменное наименование	ООО «ЛЕ КРЕЗЕ»
место нахождения	109004, город Москва, Николаямская улица, дом 38, строение 2, офис 24
ИНН (при наличии)	7710916464
ОГРН (при наличии)	1127746531637
сумма кредиторской задолженности, тыс руб.	11 358 000
доля основного кредитора в объеме кредиторской задолженности, %	8,27%

полное фирменное наименование	Общество с ограниченной ответственностью «Белуга Маркет»
сокращенное фирменное наименование	ООО «Белуга Маркет»
место нахождения	143180, Московская область, г. Одинцово, г. Звенигород, Пролетарская улица, дом 40а
ИНН (при наличии)	7727251521
ОГРН (при наличии)	1037727028790
сумма кредиторской задолженности, тыс. руб.	3 768 000
доля основного кредитора в объеме кредиторской задолженности, %	2,74%

полное фирменное наименование	Общество с ограниченной ответственностью «АННА ЛАФАРГ»
сокращенное фирменное наименование	ООО «АННА ЛАФАРГ»
место нахождения	105425, г. Москва, улица Парковая 3-я, дом 41а, пом V, этаж 4, ком 1
ИНН (при наличии)	7719443156

ОГРН (при наличии)	1167746340838
сумма кредиторской задолженности, тыс.	4 159 000
доля основного кредитора в объеме кредиторской задолженности, %	3,03%

полное фирменное наименование	<i>Общество с ограниченной ответственностью «ЦВИЛИНГ ДЖЕЙ.ЭЙ. ХЕНКЕЛЬ РУС»</i>
сокращенное фирменное наименование	<i>ООО ЦВИЛИНГ ДЖЕЙ.ЭЙ. ХЕНКЕЛЬ РУС</i>
место нахождения	<i>127015, Россия, Москва г., муниципальный округ Бутырский Вн.тер.г., Новодмитровская ул., д. 2, к. 2, Этаж/Помещ. 4/23и</i>
ИНН (при наличии)	7719747852
ОГРН (при наличии)	1107746304181
сумма кредиторской задолженности, тыс. руб.	3 128 000
доля основного дебитора в объеме дебиторской задолженности, %	2,28%

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 его финансовое состояние.

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

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

Инвестиционный меморандум составлен в отношении биржевых облигаций процентных неконвертируемых бездокументарных с централизованным учетом прав серии БО-01, имеющих регистрационный номер 4B02-01-00084-L от 25.08.2022. Решение о выпуске ценных бумаг и Документ, содержащий условия размещения ценных бумаг, размещены на странице в сети Интернет: <https://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=38580>.

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

Вырученные средства от размещения Биржевых облигаций будут направлены Эмитентом на реализацию стратегии компании, в том числе – на расширение бизнеса компании в России, в частности, развитие российской сети дистрибьюции и развитие онлайн-сервисов для клиентов.

3.3. Источники исполнения обязательств по ценным бумагам.

Доходы от основной деятельности.

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.

Эмитент осуществляет свою деятельность в сфере розничной торговли посудой и товарами для кухни. В силу подобной специфики его деятельности риски, реализация которых может оказать существенное влияние на финансово-хозяйственную деятельность, финансовое положение Эмитента или которые могут привести к снижению стоимости эмиссионных ценных бумаг Эмитента, обусловлены, в большей степени, совокупными рисками.

При этом следует отметить, что Эмитент не осуществляет свою деятельность за пределами Российской Федерации, не осуществляют экспорт товаров (работ, услуг). В связи с этим риски, связанные с деятельностью Эмитента, возникают, в основном, при осуществлении деятельности на внутреннем рынке, что характерно для большинства субъектов предпринимательской деятельности, работающих на территории Российской Федерации. Таким образом, соответствующие риски приводятся исключительно для внутреннего рынка и не приводятся в отношении рынков за пределами Российской Федерации.

Инвестиции в ценные бумаги Эмитента связаны с определенной степенью риска. В этой связи потенциальные инвесторы при принятии инвестиционных решений должны тщательно изучить нижеприведенные факторы риска. Вместе с тем, они не должны заменять собственного анализа рисков инвестирования со стороны приобретателей Биржевых облигаций. Эмитент не может гарантировать, что указываемые факторы риска являются полными и исчерпывающими для принятия решения о приобретении Биржевых облигаций.

Эмитент дает характеристику рискам и неопределенностям, которые считает существенными, ориентируясь на собственную точку зрения и оценки. Однако приведенный перечень рисков может быть не единственным, с которым можно столкнуться. Возникновение дополнительных рисков и неопределенностей, включая риски и неопределенности, о которых Эмитенту в настоящий момент ничего не известно или которые Эмитент считает несущественными, может также привести к снижению стоимости эмиссионных ценных бумаг Эмитента и повлиять на его способность погасить обязательства.

Развивающиеся рынки, в частности, рынки Российской Федерации характеризуются более высоким уровнем рисков, чем более развитые рынки, включая значительные правовые, экономические и политические риски. Необходимо учитывать, что экономика Российской Федерации подвержена быстрым изменениям, и что приведенная информация может достаточно быстро устареть.

Отраслевые риски.

К рискам, характерным для отрасли, в которой Эмитент осуществляют свою основную деятельность, относятся: нарушение экономической стабильности (снижение потребительского спроса); дефицит торговых площадей необходимого формата и качества, наличие неспециализированных продавцов, которые продают посуду, как сопутствующий товар.

Конкуренция на рынке кухонной посуды для приготовления пищи особенно сильна в крупных городах России, например, в Москве или в Санкт-Петербурге. Но наличие собственной ниши позволяет считать позицию компании уникальной на рынке.

Операторы рынка посуды ежегодно отмечают повышение покупательских требований к качеству и дизайну столового и кухонного инвентаря – сегодня

покупатели хотят видеть на кухне красивую и качественную плюс недорогую посуду. Рынок постоянно меняется, следуя за меняющимися вкусами, модой и стилем, но неизменными остаются правила успешных и эффективных продаж, знание и применение которых позволит любому оператору рынка, будь то крупная торговая сеть или небольшой розничный магазинчик, сохранить своего покупателя.

Одним из важнейших показателей торговли всеми товарами для дома и посудой, в частности, являются интернет-продажи. Практически все компании сегодня используют торговые онлайн-площадки. И, несмотря на то что посуда – товар, который предпочитают выбирать на основе тактильных ощущений, объемы продаваемой посуды в интернет-магазинах растут постоянно (за исключением сезонного спада).

Таким образом, учитывая высокие компетенции и многолетний опыт собственников бизнеса, партнерские и часто эксклюзивные отношения с производителями лучших брендов отрасли конкурентное давление может только в незначительной степени оказать неблагоприятное воздействие на финансово-хозяйственную деятельность Эмитента, его финансовое положение и перспективы развития и, как следствие, на исполнение обязательств по ценным бумагам Эмитента.

Помимо риска возрастающей конкуренции, очевидно, что деятельность предприятий розничной торговли непосредственно связана с макроэкономическими и демографическими факторами, т.к. потребителем продукции является население. Та же пандемия коронавирусной инфекции COVID-19 привела в 2020 году к ухудшению базовых метрик потребительского спроса, выражающихся в падении доходов населения, росте безработицы, а также уменьшении числа спонтанных и крупных покупок. В этой связи, на отрасль розничной торговли оказывают влияние риски, связанные с нарушением экономической стабильности, снижением реальных доходов населения, реализация которых может отразиться и на данном сегменте рынка, в котором Эмитент осуществляют свою деятельность. Как инструменты для сохранения рентабельности Эмитент может использовать сокращение и даже отмену скидок, сужение ассортимента, выход в другие сегменты отрасли. Ухудшение и изменение структуры потребительского спроса в случае, если предпринимаемые Эмитентом меры по снижению влияния этого риска не дадут положительных результатов, может отразиться на операционной деятельности и финансовых результатах Эмитента и, как следствие, на исполнении обязательств по ценным бумагам Эмитента, но не более, чем аналогичное воздействие окажет влияние на весь бизнес Российской Федерации.

Страновые и региональные риски

Поскольку Эмитент не осуществляет деятельность за пределами Российской Федерации, его деятельность потенциально подвержена рискам, связанным с изменением общеэкономической ситуации в стране и регионе.

Уровень странового риска для России отражает очень высокие уровни экономического, политического и финансового системного риска. Санкции против России нацелены на финансовую систему, что создает крайне сложную и непредсказуемую операционную среду. Волатильность на рынках капитала и валютных рынках увеличила риски ликвидности. Благодаря стимулирующим мерам государства Эмитент не ощущает в полной мере воздействие санкций, так как все кредиты привлечены по субсидированным программам поддержки бизнеса. Кроме того, контроль за движением капитала и влияние санкций негативно сказываются на трансграничных платежах. Эмитент оперативно перестроил финансовые потоки и не испытывает сложностей при исполнении своих финансовых обязательств.

Торговые объекты Эмитента расположены в крупных российских городах: Москве, Санкт-Петербурге, Краснодаре, Сочи, Ростове-на-Дону. Эти регионы развиты и диверсифицированы в экономическом плане. Макроэкономическая среда выбранных регионов географического присутствия магазинов благоприятным образом сказывается на деятельности Эмитента.

В целом, необходимо отметить, что страновые и региональные риски находятся вне сферы контроля Эмитента, предварительная разработка адекватных соответствующим событиям мер затруднена неопределенностью развития ситуации, и параметры проводимых мероприятий будут в большей степени зависеть от особенностей создавшейся ситуации в каждом конкретном случае.

Финансовые риски

Финансовый риск представляет собой вероятность негативного события, влияющего на уменьшение дохода или капитала, возникающего из-за неопределенности условий финансово-хозяйственной деятельности Компании.

К ключевым финансовым рискам Эмитента относятся риски, связанные с влиянием изменения процентных ставок, валютного курса, инфляции на финансовое положение Эмитента.

Риски, связанные с влиянием изменения процентных ставок, основаны на опасности потерь (увеличения расходов) Эмитента, связанных с изменением процентных ставок как по обязательствам Эмитента, так и по его финансовым вложениям. Риск изменения процентных ставок по финансовым вложениям Эмитента может оказывать на него существенное влияние, но благодаря Программам поддержки среднего бизнеса, негативное влияние удастся нивелировать в значительной степени. Риск изменения процентных ставок по долговым обязательствам не сможет оказать существенное влияние на финансовое положение Эмитента, также, потому что есть возможность оперативно пересмотреть ценовую политику и переложить издержки на потребителя.

Риски, связанные с влиянием изменения валютного курса, представляют собой опасность потерь (увеличения расходов) Эмитента, связанных с изменением курса рубля по отношению к другим валютам, в первую очередь доллару США и евро. Данный риск возникает при наличии у Эмитента обязательств по оплате в адрес поставщиков товаров и услуг, а также долговых обязательств, номинированных в иностранной валюте. На дату подписания настоящего документа описываемый риск не имеет существенного влияния на Эмитента, т.к. все доходы и большинство расходов Эмитента номинированы в рублях. В отношении реализации импортного товара гибкая ценовая политика позволяет компенсировать негативное колебание курса. В малой степени он может оказать влияние на себестоимость реализуемых товаров и коммерческие расходы Эмитента.

Ускорение темпов инфляции также может оказать негативное воздействие на результаты деятельности Эмитента и возможность Эмитента осуществлять выплаты по ценным бумагам. Инфляция оказывает влияние, как на закупочные цены на товары, которые Эмитент реализует в своей торговой сети, так и на стоимость сырья и услуг, которые Эмитент использует в своей хозяйственной деятельности. При этом стоимость сырья и услуг особенно подвержена влиянию инфляции. Определенные статьи расходов Эмитента, такие как: заработная плата, тарифы на логистические услуги, расходы на аренду и оплату коммунальных услуг чувствительны к общему повышению уровня цен в России. Высокие темпы роста инфляции увеличат расходы Эмитента, отрицательно отражаясь на его возможности поддерживать или повышать норму прибыли. При росте инфляции денежные доходы, получаемые Эмитентом, будут обесцениваться с точки зрения реальной покупательной способности быстрее, чем расти. Это происходит вследствие того, что инфляция

издержек (стоимости сырья, товаров и услуг, используемых Эмитентом в хозяйственной деятельности) растёт опережающими темпами по отношению к росту отпускных цен, по которым Эмитент имеет возможность реализовать товары в своей торговой сети.

Рост инфляции в Российской Федерации также может привести к общему росту процентных ставок. Исходя из сложившейся макроэкономической среды и бизнес-процессов, по мнению Эмитента, критическим для него уровнем инфляции является уровень 25-30%. Существенное увеличение темпов роста цен не сможет привести к росту затрат Эмитента и стать причиной снижения показателей рентабельности, так как Эмитент имеет в своем арсенале возможность отмены скидок по программам лояльности. При этом при росте инфляции потребители снижают свои финансовые накопления и предпочитают использовать денежные средства для приобретений на реальном рынке. Как показал кризис, при резких скачках инфляции продажи в магазинах сети увеличиваются.

В случае возникновения одного из нескольких перечисленных выше финансовых рисков Эмитент предпримет все возможные меры по минимизации негативных последствий для него. Параметры проводимых мероприятий будут зависеть от особенностей создавшейся ситуации в каждом конкретном случае. Эмитент не может гарантировать, что действия, направленные на преодоление возникших негативных изменений, смогут привести к исправлению ситуации, поскольку описанные факторы находятся вне контроля Эмитента.

Правовые риски, связанные с деятельностью эмитента.

Эмитент осуществляет свою хозяйственную деятельность как единый субъект хозяйственно-правовых отношений, действующих на территории Российской Федерации. Таким образом, хозяйственная деятельность в определенной мере зависит от изменения федеральных и региональных законодательных актов, регулирующих его деятельность. Правовые риски определены, в том числе, недостатками, присущими российской правовой системе и российскому законодательству, что приводит к созданию атмосферы неопределенности в области инвестиций и бизнеса, в частности, в сфере розничной торговли, в которой Эмитент осуществляет свою основную деятельность.

Среди таких рисков, создающих неуверенность в отношении принимаемых Эмитентом юридических и хозяйственных решений, следует отметить:

- несоответствия, существующие между законами, указами Президента и правительственными, министерскими и местными распоряжениями, решениями, постановлениями и другими актами;*
- частые изменения законодательства, которые характеризуются недостаточной проработанностью, нечеткостью формулировок, наличием различных толкований в применении на федеральном, региональном и местном уровнях;*
- отсутствие независимости и неопытность судебной власти, сложность исполнения судебных решений и свобода действий со стороны государства в возбуждении, принятии решений и исполнении решений по искам, а также ограниченная доступность судебного и административного руководства по толкованию российского законодательства;*
- ужесточение деятельности налоговых органов в отношении отдельных российских предприятий, включая неожиданное и внеплановое проведение налоговых проверок, возбуждение уголовных дел и гражданских исков с претензиями об уплате дополнительных сумм налогов;*
- недостаточно разработанные процедуры банкротства, оставляющие широкие возможности для злоупотреблений в данной сфере;*

- отсутствие официальной обязательной силы судебных прецедентов для дальнейших решений.

Для минимизации воздействия приведенных негативных факторов Эмитент приложит все усилия по выполнению всех существующих требований в полном объеме и, в случае необходимости, будет использовать все законные способы защиты своих интересов, включая обращение в российские и международные судебные инстанции.

Наиболее негативные для хозяйственной деятельности Эмитента и исполнения обязательств по ценным бумагам Эмитента последствия может оказать реализация финансовых, отраслевых, стратегических или страновых и региональных рисков, которые могут быть сопряжены с получением убытков, потерей финансовой устойчивости и платежеспособности Эмитента. Реализация иных перечисленных ниже рисков также может привести к финансовым последствиям для Эмитента, однако данные события не отразятся на способности Эмитента исполнять свои обязательства перед контрагентами. В случае возникновения любого из описанных рисков, Эмитент предпримет все возможные меры по ограничению их негативного влияния. Определение в настоящее время конкретных действий и обязательств Эмитента при наступлении какого-либо из перечисленных в факторах риска событий не представляется возможным, так как разработка адекватных соответствующим событиям мер затруднена неопределенностью развития ситуации в будущем. Параметры проводимых мероприятий будут зависеть от особенностей создавшейся ситуации в каждом конкретном случае. Эмитент не может гарантировать, что действия, направленные на преодоление возникших негативных изменений, приведут к существенному изменению ситуации.

Политика эмитента в области управления рисками.

Управление рисками Эмитента осуществляется в соответствии с Политикой в области управления рисками и внутреннего контроля в рамках общей политики в области управления рисками Эмитента в целом, основанной на комплексном подходе и продуманных решениях менеджмента.

Указанная Политика определяет основные принципы организации и функционирования процесса управления рисками и предназначено для установления единых правил по организации процесса. Эмитентом применяется интегрированный подход к управлению рисками, который обеспечивает полный цикл, а именно: идентификацию, классификацию, анализ, оценку рисков, планирование и согласование мероприятий по управлению рисками, мониторинг и контроль по всем типам рисков, присутствующих бизнесу Эмитента, по всей организационной структуре и географии присутствия Эмитента. Разработка планов мероприятий по управлению недопустимыми рисками Эмитента направлена на снижение ущерба и/или вероятности рисков. Мероприятия должны отвечать принципу экономической целесообразности – стоимость внедряемых мероприятий не должна превышать ожидаемое снижение ущерба от реализации риска. Планы мероприятий разрабатываются владельцами рисков и содержат четкое определение круга задач, ответственных и сроки исполнения. При разработке мероприятий по управлению критическими рисками также учитываются взаимосвязи рисков, выявленные при проведении дополнительного анализа. В рамках консолидации планов мероприятий производится анализ воздействия каждого из предлагаемых мероприятий на другие риски. Информирование руководства Эмитента происходит по всему спектру рисков для гарантирования полноты, качества и сопоставимости предоставляемой информации для каждого из уровней принятия решения.

3.5. Сведения о лицах, предоставивших обеспечение (поручительство) по размещаемым облигациям эмитента, включающие полное и сокращенное фирменные наименования, ИНН, ОГРН, место нахождения, дата государственной регистрации данных лиц, а также адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен документ, содержащий сведения о лице, предоставившем обеспечение и условиях предоставляемого им обеспечения в соответствии со статьей 27.2 Федерального закона от 22.04.1996 N 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».

Обеспечение исполнения обязательств по размещаемым Облигациям, в том числе в форме поручительства, не предусмотрено.

3.6. Информация о всех размещенных ранее выпусках облигаций эмитента, с указанием информации об использовании привлеченных средств, поступивших от выпуска(ов) облигаций, а также приводится информация о выпусках облигаций, погашенных в течении последних 5 лет.

ООО «Патриот Групп» ранее эмиссионные ценные бумаги, в том числе облигации, не размещало.

4. Иная информация, указываемая по усмотрению эмитента.

Иная информация отсутствует.