

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Общество с ограниченной ответственностью «Каскад»

Биржевые облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии 001P, размещаемые путем открытой подписки в рамках программы облигаций номер 4-00453-R-001P-02Е от «28» мая 2019 г., в количестве 300 000 (Триста тысяч) штук, номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) рублей каждая, общей номинальной стоимостью 300 000 000 (Триста миллионов) рублей, со сроком погашения в 1 092 (Одна тысяча девяносто второй) день с даты начала размещения, идентификационный номер выпуска 4B02-01-00453-R-001P от «02» августа 2019 г.

В отношении указанных ценных бумаг не осуществлено представление бирже проспекта ценных бумаг.

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

Директор Общества с ограниченной ответственностью «Каскад»

_____/Стришко Д.Н./ «13» августа 2019 г.

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

СОДЕРЖАНИЕ:

1.	Общие сведения об эмитенте	3
1.1.	Основные сведения об Эмитенте	3
1.2.	Краткая характеристика Эмитента	3
1.3.	Стратегия и планы развития деятельности	3
1.4.	Рынок и рыночные позиции Эмитента	4
1.5.	Описание структуры Эмитента	10
1.6.	Структура участников, сведения об органах управления и сведения о руководстве Эмитента	11
1.7.	Сведения о кредитных рейтингах Эмитента (ценных бумаг Эмитента).....	11
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.....	11
2.	Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента	12
2.1.	Операционная деятельность эмитента	12
2.2.	Оценка финансового состояния Эмитента	12
2.3.	Структура активов, обязательств и собственного капитала Эмитента	13
2.4.	Кредитная история Эмитента.....	14
2.5.	Основные кредиторы и дебиторы Эмитента.....	14
2.6.	Описание отрасли или сегмента, в которых Эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность	15
2.7.	Описание судебных процессов, в которых участвует Эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние Эмитента.....	18
3.	Сведения о размещаемых ценных бумагах эмитента и исполнении обязательств по данным ценным бумагам.....	19
3.1.	Основные сведения о размещаемых (размещённых) Эмитентом ценных бумагах, в отношении которых составлен инвестиционный меморандум	19
3.2.	Цели эмиссии ценных бумаг и планы по направлению полученных от размещения ценных бумаг денежных средств	19
3.3.	Источники исполнения обязательств по ценным бумагам	19
3.4.	Основные факторы риска	19
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.....	21

1.1 Основные сведения об Эмитенте

Полное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Каскад»

Сокращенное фирменное наименование: ООО «Каскад»

ИНН: 6164302675

ОГРН: 1116164001403

Юридический адрес: 119530, Москва, Очаковское шоссе, 36, этаж 3, офис 6

Место нахождения: 344055, г. Ростов-на-Дону, ул. Пескова, д. №3

Дата государственной регистрации: 18.04.2011

1.2. Краткая характеристика Эмитента

ООО «Каскад» занимается оптовой торговлей автокомпонентами.

Текущий бизнес Эмитента был основан в 1993 в г. Ростове-на-Дону. Основной вид деятельности – оптовая торговля автозапчастями. В период с 1993 по 1999 гг. накопленная чистая прибыль направлялась на расширение действующего бизнеса: приобретены грузовые транспортные средства большей вместительности, арендованы новые торговые точки, расширен ассортимент реализуемых товаров. В 2000 году накопленная чистая прибыль направлена на приобретение складской базы по адресу г. Ростов-на-Дону, ул. Пескова, 3, с земельным участком 2,3 га. С 2001 года налажена оптовая торговля запчастями по всей территории ЮФО. К 2004 году на территории складского комплекса построено современное административное офисное здание 1000 кв.м., обновлены инженерно-технические коммуникации. На протяжении с 2013 по 2015 гг. дополнительно построено 4 склада из металлоконструкций общей площадью 5000 кв.м., полностью обновлен автотранспортный парк - приобретено более 40 единиц современного грузового автотранспорта средней тоннажности для доставки товаров покупателям. В 1998 году открыт филиал в г. Самара, который в 2005 году переехал в г. Тольятти. В 1999 году открыт филиал в г. Москва, в 2002 году открыт филиал в г. Краснодар, в 2005 году - в г. Ставрополь, в 2008 году – в г. Воронеж и, в 2009 году – в г. Волгоград.

В 2011 году в рамках реструктуризации бизнеса было создано юридическое лицо ООО «Каскад» для выделения бизнеса по оптовой торговле автозапчастями.

С 2012 года открыто направление по торговле запчастями для автомобилей иностранных марок.

С 2014 года налажена Интернет-торговля также через портал www.interruss.ru

По состоянию на конец 2018 года более 95% выручки Группы компаний консолидируется на ООО «Каскад».

В настоящий момент Эмитентом ведется три самостоятельных направления деятельности в сфере торговли автокомпонентами:

- многоассортиментная оптовая торговля со склада с активным воздействием менеджеров по продажам на клиентов для продвижения торговых марок, находящихся в портфеле компании;
- многоассортиментная оптовая торговля через интернет-магазин www.interruss.ru;
- оптовая торговля и дистрибуция запчастей, закупаемых в КНР под собственными торговыми марками SANGER и Steingart.

Доставка товара осуществляется по всей территории Южного Федерального округа, Северного Кавказа, а также Центрально-Черноземного региона, юга Поволжья, Крыма и г. Москва.

Клиентами Эмитента являются более 3 000 постоянных покупателей, которыми являются розничные магазины, СТО, предприятия оптовой и мелкооптовой торговли.

Адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав эмитента: <http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37683>

1.3. Стратегия и планы развития деятельности Эмитента

В планах компании на 2019 – 2021 гг. увеличение доли рынка за счёт расширения товарной номенклатуры и условий поставки, а также поддержка темпов роста и маржинальности по чистой и операционной прибыли за счёт увеличения продаж собственных торговых марок (СТМ).

Эмитент осуществляет оптовую торговлю автокомпонентами по двум бизнес-направлениям:

Первое бизнес-направление Эмитента – оптовая торговля автокомпонентами, закупаемыми на территории РФ является базовым, обеспечивая быстрый рост реализации и межрегиональную экспансию при условии достаточного финансирования. Оно имеет рентабельность по валовой прибыли около 14,5% и рентабельность по чистой прибыли около 1,5%.

Второе бизнес-направление – оптовая торговля автокомпонентами,купаемыми в КНР под собственными торговыми марками, имеет рентабельность по валовой прибыли в размере около 25% и рентабельность по чистой прибыли около 10%-15%. Операционный цикл по данному направлению составляет 4 месяца. Таким образом деньги совершают три оборота в год, что дает, с учетом реинвестирования, 35%-50% годовых чистой прибыли от объема вложенных в проект оборотных активов в зависимости от товарной группы.

85% автозапчастей, произведенных в КНР под собственными торговыми марками, Эмитент реализует через собственную торговую сеть. В данном случае под собственной торговой сетью следует понимать собственную наработанную клиентскую базу, а также торговых представителей, постоянно работающих в тесном контакте с клиентами в основных городах присутствия Эмитента (Москва, Тольятти, Ростов-на-Дону, Краснодар, Ставрополь, Воронеж, Волгоград).

Это направление дает в настоящее время около 12% - 13% процентов от оборота основного бизнес-направления, составив 150 000 000 рублей за 2018 год, и может быть гарантировано увеличено в три-четыре раза только по собственной торговой сети, так как по каждой товарной группе Эмитент имеет от 5 до 10 конкурирующих поставщиков и достаточно легко может регулировать объемы реализации внутри товарных групп, увеличивая доли собственных торговых марок.

Реализация автокомпонентов через федеральную дистрибуторскую сеть (команда Эмитента имеет двадцатилетний опыт участия в федеральных дистрибуторских сетях, а также сама формировала эти сети для ряда производителей в РФ) дополнительно увеличит объемы продаж от 2 до 4 раз.

1.4. Рынок и рыночные позиции Эмитента. Конкуренты Эмитента.

В 2017 году на вторичном рынке автокомпонентов было реализовано около 990 млн. единиц запасных частей – на 2,2% больше, чем в прошлом году. В денежном выражении емкость рынка выросла более чем на 6% и перешагнула отметку в 22 млрд долларов США.

По итогам 2018 года на вторичном рынке автокомпонентов было реализовано более 1,01 млрд. единиц запасных частей – на 1,8% больше, чем в 2017 году. Основной причиной этого является рост парка легковых автомобилей в стране, который происходит за счет иномарок и приводит к увеличению потребности в запчастях. В денежном выражении, из-за изменения валютного курса, ёмкость рынка снизится на те же 1,8% до 22,3 млрд. долларов.

Таблица 1. Емкость вторичного рынка автокомпонентов в РФ

	2014		2015		2016		2017		2018		2019*	
сегмент	млн шт.	млн USD	млн шт.	млн USD	млн шт.	млн USD	млн шт.	млн USD	млн шт.	млн USD	млн шт.	млн USD
Шины**	43,2	3174,82	37,44	1958,98	37,65	1813,38	45,05	2817,85	42,8	2757,22	43,8	2906,43
Подвеска	43,32	2469,99	45,97	1995,09	47,53	2010,92	48,9	2432,64	49,37	2374,19	49,99	2464,45
Масла***	301,96	1835,61	306,07	1512,92	308,59	1445,91	312,04	1706,09	318,95	1725,72	322,73	1796,69
Тормозная система	117,01	1355,09	116,99	1019,99	116,87	953,53	118,7	1153	121,99	1163,24	124,01	1183,25
Фильтры	30,23	1219,31	31,79	993,13	32,7	1005,98	33,32	1235,97	33,66	1201,65	34,03	1213,75
Трансмиссия	21,09	818,52	22,34	687,88	23,6	708,86	24,58	886,62	25,05	887,29	25,26	906,16
Рулевое управление	8,76	871,67	9,18	726,74	9,45	750,66	9,62	884,54	9,71	905,43	9,8	935,64
Электрооборудование	4,63	756,69	4,61	584,88	4,71	573,72	4,61	671,96	4,49	637,48	4,44	650,3
Сцепление	52,82	747,99	56,08	663,12	58,5	672,18	60,82	780,98	62,07	782,02	62,6	789,11
Детали кузова	5,67	724,73	5,91	677,98	6,05	697,68	6,1	773,74	6,03	742,79	6,05	750,54
АКБ	6,87	643,85	7,21	468,18	7,44	452,08	7,65	546,97	7,78	531,24	7,91	548,73
Система выпуска	29,2	514,7	29,23	419,61	28,87	398,79	28,79	485,75	29,62	488,57	30,12	508,97
Система зажигания	6,15	497,64	6,37	433,22	6,61	438,32	6,91	544,43	7,16	543,77	7,23	568,46
Ремни	5,68	360,2	5,94	306,51	6,18	298,91	6,62	352,65	6,78	339,08	6,83	341,58
Топливная система	14,04	341,35	15,91	330,12	16,61	331,74	17,21	411,63	17,35	392,97	17,35	388,83
Детали ЭСУД	5	298,7	5,53	266,5	6,03	275,98	6,52	325,76	7,07	336,21	7,16	338,28
Система охлаждения	6,18	196,99	6,37	166,88	6,56	165,1	6,8	197,44	7,02	201,05	7,06	203,39
Детали двигателя	5,54	161,02	5,62	144,23	5,75	141,86	5,95	170,27	6,17	174,13	6,2	177,57
Прочие	229	5839,5	235	5727,7	239	5673	243,5	6319,7	247,49	6206,22	250,73	6351,53
итого	936,33	22828,38	953,57	19083,67	968,68	18808,6	993,68	22698	1010,55	22390,26	1023,33	23023,68

Источник: Аналитическое агентство «Автостат»

Ниже, в таблице 2, представлена емкость вторичного рынка автокомпонентов в РФ на основе информации, предоставленной аналитическим агентством «АВТОСТАТ», по всем регионам влияния Эмитента (регионы, в которых расположены предприятия оптовой торговли автокомпонентами, управляемые Эмитентом или предприятия-партнеры, с которыми налажены долгосрочные взаимоотношения).

Таблица 2. Емкость рынка автокомпонентов в регионах влияния ООО «Каскад»

регион	Обслуживаемый парк на 01.01.2019 г.				Емкость рынка запчастей, млн USD		
	иномарки		Отечественные		иномарки	Отечеств.	всего
	тыс. шт.	%	тыс. шт.	%			
г. Москва	2 653,6	12,1	436,0	3,5	2 021,9	195,0	2 216,9
Московская область	1 747,5	7,9	479,9	3,8	1 331,5	214,6	1 546,1
Краснодарский край	895,9	4,1	566,9	4,5	682,6	253,5	936,1
Ростовская область	615,3	2,8	426,8	3,4	468,8	190,9	659,7
Республика Башкортостан	531,3	2,4	481,3	3,8	404,8	215,2	620,1
Самарская область	426,2	1,9	441,5	3,5	324,8	197,4	522,2
Воронежская область	330,9	1,5	277,2	2,2	252,1	123,9	376,0
Ставропольский край	295,8	1,3	328,1	2,6	225,4	146,7	372,1
Саратовская область	278,9	1,3	304,7	2,4	212,5	136,3	348,7
Волгоградская область	293,9	1,3	266,3	2,1	223,9	119,1	343,0
Белгородская область	222,8	1,0	191,6	1,5	169,8	85,7	255,4
Тульская область	241,2	1,1	141,7	1,1	183,8	63,3	247,1
Республика Дагестан	114,2	0,5	328,3	2,6	87,0	146,8	233,8
Тверская область	207,5	0,9	129,2	1,0	158,1	57,8	215,9
Владимирская область	205,3	0,9	119,2	1,0	156,4	53,3	209,7
Рязанская область	177,5	0,8	132,4	1,1	135,3	59,2	194,5
Калужская область	181,6	0,8	105,5	0,8	138,4	47,2	185,5
Липецкая область	160,5	0,7	140,2	1,1	122,3	62,7	185,0
Ярославская область	185,4	0,8	97,3	0,8	141,3	43,5	184,8
Пензенская область	148,0	0,7	159,3	1,3	112,8	71,2	184,0
Ульяновская область	124,8	0,6	156,1	1,2	95,1	69,8	164,9
Курская область	143,0	0,7	124,8	1,0	109,0	55,8	164,8
Тамбовская область	122,3	0,6	146,2	1,2	93,2	65,4	158,6
Брянская область	149,3	0,7	99,6	0,8	113,7	44,5	158,3
Смоленская область	137,4	0,6	107,2	0,9	104,7	47,9	152,6
Чувашская Республика	115,1	0,5	117,9	0,9	87,7	52,7	140,4
Астраханская область	117,9	0,5	106,4	0,9	89,8	47,6	137,4
Ивановская область	124,4	0,6	72,3	0,6	94,8	32,3	127,1
Орловская область	101,3	0,5	93,8	0,7	77,2	41,9	119,1
Чеченская Республика	54,2	0,2	118,1	0,9	41,3	52,8	94,1
Кабардино-Балкарская Республика	52,2	0,2	101,1	0,8	39,7	45,2	84,9
Республика Северная Осетия-Алания	51,2	0,2	91,5	0,7	39,0	40,9	79,9
Республика Адыгея	47,6	0,2	51,8	0,4	36,2	23,2	59,4
Карачаево-Черкесская Республика	29,3	0,1	48,7	0,4	22,3	21,8	44,1
Республика Ингушетия	19,0	0,1	43,1	0,3	14,5	19,3	33,7
Республика Калмыкия	21,1	0,1	32,7	0,3	16,1	14,6	30,7
итого	11 323,4	51,2	7 064,7	56,1	8 627,8	3 159,0	11 786,6

Источник : Аналитическое агентство «Автостат»

В таблице 3 представлена емкость вторичного рынка автокомпонентов в РФ на основе информации, предоставленной аналитическим агентством «АВТОСТАТ», по регионам **АКТИВНОГО** присутствия предприятий ООО «Каскад» на которые приходится 80% объема реализации.

Таблица 3 Емкость рынка автокомпонентов по регионам АКТИВНОГО присутствия Эмитента

регион	Обслуживаемый парк на 01.01.2019 г.				Емкость рынка запчастей, млн USD		
	иномарки		Отечественные		иномарки	Отечеств.	всего
	тыс. шт.	%	тыс. шт.	%			
г . Москва	2 653,6	12,1	436,0	3,5	2 021,9	195,0	2 216,9
Московская область	1 747,5	7,9	479,9	3,8	1 331,5	214,6	1 546,1
Краснодарский край	895,9	4,1	566,9	4,5	682,6	253,5	936,1
Ростовская область	615,3	2,8	426,8	3,4	468,8	190,9	659,7
Республика Башкортостан	531,3	2,4	481,3	3,8	404,8	215,2	620,1
Самарская область	426,2	1,9	441,5	3,5	324,8	197,4	522,2
Воронежская область	330,9	1,5	277,2	2,2	252,1	123,9	376,0
Ставропольский край	295,8	1,3	328,1	2,6	225,4	146,7	372,1
Волгоградская область	293,9	1,3	266,3	2,1	223,9	119,1	343,0
Республика Дагестан	114,2	0,5	328,3	2,6	87,0	146,8	233,8
Астраханская область	117,9	0,5	106,4	0,9	89,8	47,6	137,4
Чеченская Республика	54,2	0,2	118,1	0,9	41,3	52,8	94,1
Кабардино-Балкарская Республика	52,2	0,2	101,1	0,8	39,7	45,2	84,9
Республика Северная Осетия-Алания	51,2	0,2	91,5	0,7	39,0	40,9	79,9
Республика Адыгея	47,6	0,2	51,8	0,4	36,2	23,2	59,4
Карачаево-Черкесская Республика	29,3	0,1	48,7	0,4	22,3	21,8	44,1
Республика Ингушетия	19,0	0,1	43,1	0,3	14,5	19,3	33,7
Республика Калмыкия	21,1	0,1	32,7	0,3	16,1	14,6	30,7
итого	8 297,1	37,4	4 625,7	36,7	6 321,7	2 068,5	8 390,2

Источник: Аналитическое агентство «Автостат»

Обороты компаний оптовой торговли, контролируемых Эмитентом, в регионах активного присутствия составляют 1 500 000 000 рублей, что составляет 0,363 процента от емкости (\$7893,3*69РУБ./1\$=544 637,7 млн. руб.) этих регионов.

Из таблиц 2 и 3 видно, что ООО «Каскад» имеет большие рыночные перспективы для существенного роста объемов реализации не только в регионах активного присутствия. и в особенности в г. Москве и Московской области, которые являются наиболее привлекательными с точки зрения возможностей максимально высокого и быстрого роста объемов реализации не только по известным, но и по вновь выводимым на рынок торговым маркам.

В регионах активного присутствия, где предприятия Эмитента работают с большой (до 70%) процентной долей экономических агентов (точек розничных продаж, а также компаний оптовой и мелкооптовой торговли) на территории они имеют рыночную долю от 10% до 80% от продвигаемых торговых марок, которые в совокупности занимают от 30% до 70% от всей номенклатуры, продаваемой в регионе по каждой товарной группе.

Таким образом, учитывая стремление к максимально полному охвату точек розничных продаж в регионе услугой «доставки товаров к дверям магазинов» предприятия Эмитента занимают от 10% до 30% от емкости региона по каждой активно продвигаемой товарной группе, обеспечивая для производителей автокомпонентов и владельцев торговых марок высокие показатели количественной и качественной дистрибуции.

Учитывая вышеизложенное, мы можем смело говорить о реальной возможности для предприятий Эмитента занимать от 10% до 20% от емкости региона активного присутствия по каждой товарной группе при обеспечении соответствующего объема финансирования.

10% рыночной доли в регионах активного присутствия предприятий Эмитента составляет 54 464 млрд. руб. = USD 789,33 x 69 руб./1USD.

Следует отметить, что на всем протяжении существования бизнеса Эмитента (с 1993 года), акцент делался на продвижении на Российском рынке новых торговых марок, что позволяло и позволяет получать более высокую наценку (в среднем на 4% - 5% выше) и более привлекательные условия (рассрочка платежа, бонусные программы) для работы со стороны поставщиков, чем стандартные наценки, получаемые при торговле известными торговыми марками, такими как «Лада-Имидж», ОАТ (Объединенные Автомобильные Заводы), группа ТАДЕМ, группа ПРАМО, ТРЕК и другие.

В прайс-листе Эмитента присутствуют автокомпоненты указанных выше известных торговых марок, которые формируют стандартную базовую доходность. Для Эмитента является легко выполнимым многократный (от 2-х до 5-ти раз) рост объемов их реализации, так как практически ни одна из ведущих российских компаний в следствии отсутствия необходимых финансовых ресурсов и инфраструктурных возможностей, не может обеспечить по ним постоянный и сбалансированный товарный запас на своих складах, а также быстрое формирование необходимой торговой и логистической инфраструктуры, обеспечивающей прибыльность каждого маршрута движения автомобиля, доставляющего автокомпоненты покупателям.

Дополнительным направлением увеличения объемов реализации автокомпонентов для Эмитента является полноценное финансирование направления продажи автозапчастей для автомобилей иностранного производства. Ниже представим основные характеристики этого рынка и направления развития:

- Емкость рынка автокомпонентов для автомобилей иностранного производства превысила емкость рынка для автомобилей российского производства.

- Точки розничных продаж (магазины и автосервисы, далее ТРП) в последние 5 лет стали активно переходить от предварительно сложившейся специализации, подразделявшей их и весь рынок автокомпонентов на ТРП для автомобилей российского и иностранного производства к торговле автокомпонентами на все марки и модели автомобилей. Для Эмитента это является благоприятным фактором развития, так как оно имеет важное преимущество по сравнению с конкурентами по количеству клиентов и гибко перенастраиваемых маршрутов движения автотранспорта. Практически все клиенты Эмитента стали активно развивать торговлю автокомпонентами на автомобили иностранного производства, а ТРП, торговавшие до этого исключительно на иномарки включились в торговлю автокомпонентами на российские машины, что ежемесячно увеличивает клиентскую базу и создает возможности для роста объемов реализации.

Актуальным и значимым фактором дальнейшей трансформации рынка является развитие интернет-торговли, которая создает возможности для:

- охвата всего рынка РФ

- осуществления коммуникаций с покупателями без необходимости содержать штат высококвалифицированных продавцов

- возможности предложить покупателям доступ к ассортименту более чем 50 млн. номенклатурных единиц товаров, расположенных на складах партнеров без необходимости самостоятельно финансировать эти товарные запасы.

Создание Эмитентом интернет портала www.interruss.ru по торговле автокомпонентами на все марки и модели автомобилей, существующие на российском рынке, и двойной рост объемов реализации через него каждый месяц также является важным фактором роста объемов продаж.

Детальный анализ части прямых конкурентов на территории ЮФО и центрально-черноземной части ЦФО по сопоставимой, или близкой к ней номенклатуре дан ниже. Все конкуренты являются предприятиями, существующими на рынке не менее 5 лет и представляют из себя полноценные предприятия оптовой торговли автокомпонентами с разветвленной структурой сбыта:

1. Авто-Лига (Ростов-на-Дону)
2. АвтоСоюз (Ростов-на-Дону)
3. Оригинал-Авто (Ростов-на-Дону)
4. ЮгАвтоДеталь (Краснодар)
5. Юмал-АВТО (Ставрополь)
6. Фалькон-Авто (Воронеж)
7. Авто-Сила (Воронеж)
8. Титан-Авто (Краснодар)
9. АвтоМагнит (Таганрог)

Таблица 4.1. Оценка конкурентных показателей ООО «Каскад».

	Максимальный Балл	НТА «РОСАВТОПРОМ» ООО «Каскад»		Авто-Лига (Ростов-на-Дону)		АвтоСоюз (Ростов-на-Дону)		Оригинал-Авто		ЮгАвтоДеталь (Краснодар)	
		(Ростов-на-Дону)						(Ростов-на-Дону)			
		Величина Показателя	Балл	Величина Показателя	Балл	Величина Показателя	Балл	Величина Показателя	Балл	Величина Показателя	Балл
Финансовые Показатели											
Выручка, в расх. Ценах в месяц в тыс. руб.	10	150 000	6	150 000	6	120 000	5	75 000	2	65 000	2
Наценка, в %	5	17%	5	14%	4	9%	2	11%	3	13%	4
Номенклатура											
На а/м Российского производства (%)	7	90%	7	90%	7	20%	2	95%	7	100%	7
На Иномарки (%)		10%		10%		80%		5%		0%	
Пересечение с "Росавтопром" по ТМ (%)	10		10	50%	5	10%	1	70%	7	65%	6
Сильные ТМ, которых нет у "Росавтопром"				Лада-Имидж, ПРАМО, Trialli		KraftTech, KAYABA		Лада-Имидж,		Лада-Имидж,	
Ассортимент (кол-во наименований)	7	15 000	7	12 000	6	18 000		10 000		13 000	
Товарный запас, тыс. руб.	7	250 000	7	250 000	7	200 000	6	150 000	5	130 000	4
Исполняемость заявок клиентов	10	72%	6	79%	8	82%	8	79%	8	86%	8
Клиентская База											
Кол-во клиентов	10	4120	10	1500	6	1200	6	900	4	800	4
Регионы											
Регион деятельности		ЮФО, Крым, СКФО, ЦФО, Прив.ФО		ЮФО, СКФО		ЮФО		ЮФО		ЮФО, Крым	
Отдел продаж											
Кол-во Активных МпП	10	40	10	15	6	12	5	5	3	10	4
ЛОГИСТИКА											
Собственный Автотранспорт в доставке	5	30	5	7	2	15	3	7	2	9	3
Кол-во маршрутов	10	45	10	25	6	15	4	25	6	23	5

Средняя Частота маршрутов	5	3	3	2	2	5	5	3	3	3	3
СУММА БАЛЛОВ		89		67		42		48		53	

Таблица 4.2 Оценка конкурентных показателей ООО «Каскад»

	Максимальный Балл	Юмал-АВТО (Краснодар)		Фалькон-Авто (Воронеж)		Авто-Сила (Воронеж)		Титан-Авто (Краснодар)		АвтоМагнит (Таганрог)	
		Величина Показателя	Балл	Величина Показателя	Балл	Величина Показателя	Балл	Величина Показателя	Балл	Величина Показателя	Балл
Финансовые Показатели											
Выручка, в расх. Ценах в месяц, тыс. руб.	10	60 000	3	180 000	9	65 000	3	38 000	1	45 000	2
Наценка, в %	5	12%	3	10%	2	13%	4	16%	5	15%	4
Номенклатура											
На а/м Российского производства (%)	7	95%	7	80%	6	90%	7	10%	1	100%	7
На Иномарки (%)		5%		20%		10%		90%		0%	
Пересечение с "Росавтопром" по ТМ (%)	10	80%	8	50%	5	85%	8	10%	1	50%	5
Сильные ТМ, которых нет у "Росавтопром"				Лада-Имидж, АКБ, ГСМ		БелМаг				АТЭ-1,	
Ассортимент (кол-во наименований)	7	11 000	5	14 000	6	8 000	5	6 000	4	8 000	5
Товарный запас,	7	150 000		30 000	7	140 000	5	60 000	2	80 000	3
Тыс. руб.											
Исполняемость заявок клиентов	10	68%	7	82%	8	74%	8	89%	9	81%	8
Клиентская База											
Кол-во клиентов	10	1200	6	1500	6	450	2	350	2	600	2
Регионы											
Регион деятельности		ЮФО, СКФО		ЦФО		ЦФО		ЮФО		Ростовская область	
Отдел продаж											
Кол-во Активных МпП	10	7	2	30	8	10	3	7	2	5	1
ЛОГИСТИКА											
Собственный Автотранспорт в Доставке	5	8	2	32	5	14	3	11	3	5	1
Кол-во маршрутов	10	16	4	32	8	19	5	25	6	12	4
Средняя Частота маршрутов	5	3	3	3	3	2	2	4	4	3	3
СУММА БАЛЛОВ		52		74		57		43		47	

Также прямыми конкурентами Эмитента является большое количество мелких и средних предприятий, оперирующих на рынках активного присутствия, и составляющих его существенную долю.

Сравнительный анализ конкурентоспособности предприятий, являющихся крупнейшими прямыми конкурентами предприятий Эмитента, показывает, что:

1. Все предприятия испытывают в большей или меньшей степени *дефицит оборотных активов*, что, как минимум, не позволяет им создать сбалансированный товарный запас на своих складах (это видно из процентов выполнимости заявок клиентов) и, как следствие, не позволяет сформировать устойчивую привлекательность для клиентов за счет высокого процента выполнения клиентских заявок.

2. ООО «Каскад» имеет существенные структурные преимущества перед конкурентами по нижеследующим важным параметрам:

- Количество «активных» менеджеров по продажам (МпП), осуществляющих прямые продажи и коммуникации с клиентами на их территориях («продажи в полях»), что позволяет осуществлять прямое, более эффективное, воздействие на клиентов и осуществлять в два-три раза большие, чем по телефону и иным средствам коммуникаций, объемы продаж.
- Большее количество значимых регионов присутствия.
- Кратное превышение по количеству клиентов с прогнозируемым спросом.
- Существенно более мощная транспортно-логистическая инфраструктура, способная реализовать наиболее широкий, по сравнению с конкурентами, охват клиентов на обслуживаемых территориях (до 80% от имеющихся на территории обслуживания точек розничных продаж (далее ТРП), осуществляя своевременную доставку автокомпонентов «к дверям магазинов».

Среди факторов, сдерживающих развитие Эмитента на вторичном рынке автокомпонентов РФ, отметим следующие:

1. Снижение покупательной способности конечных потребителей
2. Ухудшение финансовой устойчивости предприятий розничной торговли в следствии достаточно острой нехватки оборотных активов и уменьшения объемов реализации, обостряющей вопрос своевременного возврата дебиторской задолженности.
3. Высокая волатильность пары Рубль/Доллар США, создающая непредсказуемое и скачкообразное изменение цен у поставщиков автокомпонентов, вызывающее nervozность у предприятий розничной торговли.
4. Недостаточный объем финансирования, необходимый для поддержания сбалансированных товарных запасов по существующей товарной номенклатуре; значительного увеличения (более чем в пятьдесят раз) товарной номенклатуры, обусловленного потребностями рынка; предоставления точкам розничных продаж и оптовым покупателям комфортной рассрочки платежа на срок 1,5 – 2 месяца.

Реализация программы развития ООО «Каскад» обеспечит значительное увеличение объемов реализации автокомпонентов, и позволит повысить рентабельность бизнеса, увеличить чистую прибыль, усилить привлекательность компании для клиентов из-за возможности дополнительного снижения цен реализации или предоставления дополнительных бонусов, формируя для них более привлекательные программы лояльности.

1.5. Описание структуры Эмитента

ООО «Каскад» - головная компания, на которой сконцентрированы все финансовые потоки. Занимается закупкой товара у поставщиков, привлечением финансирования, реализацией товара (как напрямую, так и через комиссионера). Формальная аффилированность ООО «Каскад» и других компаний Группы заключается в наличии общего бенефициара. Все компании Группы также являются участниками некоммерческой организации Национальная Торговая Ассоциация «Росавтопром» и имеют значительный в масштабах бизнеса объем двусторонних договорных взаимоотношений.

В группу компаний входят:

ООО «Орион» - комиссионер, сбывает товар ООО Каскада конечным покупателям.

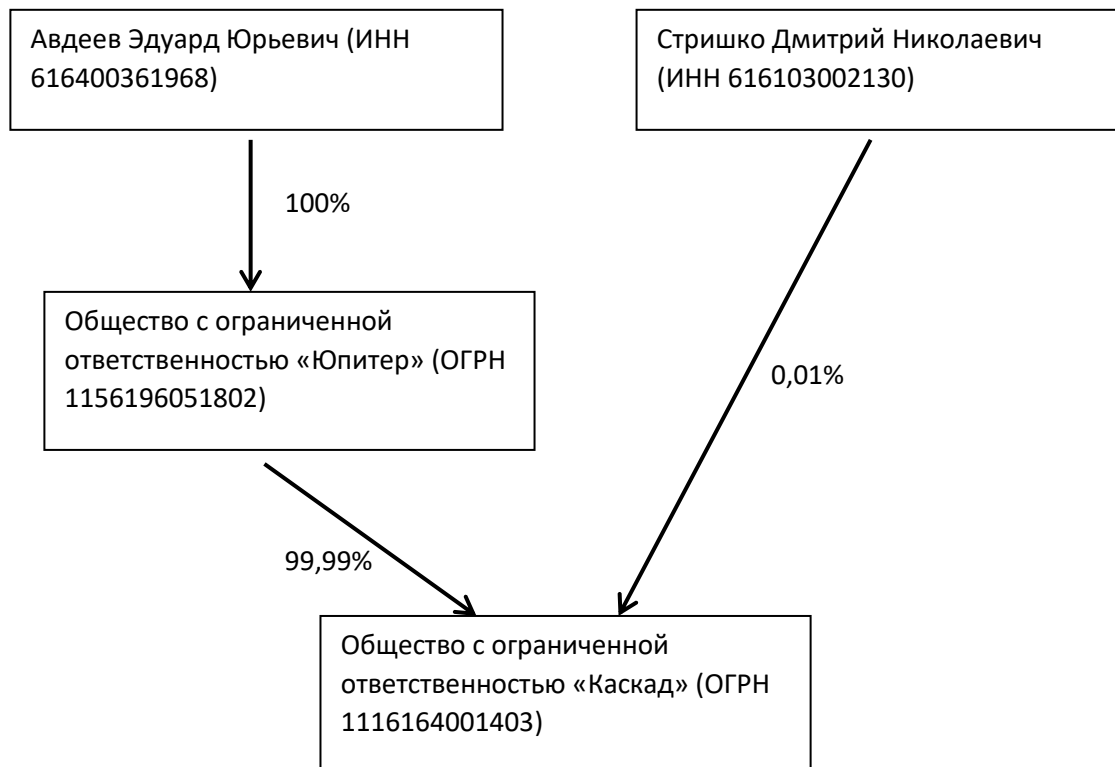
ООО «Складской Терминал» - оказывает услуги по хранению товара на основном складе в г. Ростове-на-Дону.

ООО «Авто-Транс» - занимается доставкой товара покупателям, а также перевозкой товара от поставщиков до склада ГК Росавтопром.

ИП Авдеев Р.Ю., ИП Авдеев Э.Ю. - владеют недвижимостью и транспортом, которые сдают в аренду компаниям группы.

1.6. Структура участников, сведения об органах управления и сведения о руководстве Эмитента

Участниками ООО «Каскад» являются ООО «Юпитер» (находится под контролем Авдеева Эдуарда Юрьевича) и Стришко Дмитрий Николаевич. Структура участников ООО «Каскада» представлена в следующей схеме:



Органами управления ООО «Каскад» являются Общее собрание участников и Единоличный исполнительный орган (Директор).

С момента регистрации организации (с 2011г.) Директором ООО «Каскад» является Стришко Дмитрий Николаевич.

По совместительству Стришко Дмитрий Николаевич работал в некоммерческой организации Национальной торговой ассоциации «Росавтопром» (НТА Росавтопром) в должности Советника Президента ассоциации по финансовым вопросам – финансовый директор, до апреля 2019г. В настоящее время там же, в НТА Росавтопром, в должности Советника Президента по вопросам экономики.

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

У Эмитента и ценных бумаг Эмитента отсутствуют кредитные рейтинги.

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

Не применимо

2. СВЕДЕНИЯ О ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ФИНАНСОВОМ СОСТОЯНИИ ЭМИТЕНТА

2.1. Операционная деятельность Эмитента

Основная деятельность Эмитента – оптовая торговля автокомпонентами. Эмитент приобретает готовую продукцию на предприятиях-производителях, расположенных в России и КНР, прошедших предварительный отбор, и затем доставляет на реализацию на территорию России. Основная деятельность приносит эмитенту более 95% суммарной выручки. Размер выручки Эмитента за последние три года приведен в разделе 2.2 данного инвестиционного меморандума.

ООО «Каскад» является официальным представителем ведущих брендов производителей автомобильных запасных частей и компонентов, таких как, Fenox, Luzar, Finwahle, SANGER, Steingart, AV-Autotechnik, Kraft, Кедр, БелМаг, Надежда, Начало, Ижорский глушитель, Автореал, СВД, СААЗ, ДААЗ, Пекар и многих других.

Помимо дистрибуции сторонней продукции, Эмитент также является правообладателем собственных торговых марок и намерен наращивать заказы на их производство, которое обеспечивает повышенную маржинальность при продаже на российском рынке и формирует дополнительную лояльную клиентскую базу.

ООО «Каскад» обладает правами дилера или дистрибьютора в регионах присутствия на более чем 50 торговых марок, и закупает продукцию более чем у 170 поставщиков.

Основные покупатели продукции – предприятия оптовой и мелкооптовой торговли, розничные магазины, индивидуальные предприниматели, СТО, реализующие автокомпоненты конечным потребителям – населению, автовладельцам.

2.2 Оценка финансового состояния Эмитента

Показатели финансовой деятельности Эмитента по Российским Стандартам Бухгалтерской Отчетности (РСБУ)

Показатели финансовой деятельности Эмитента				
Показатель, тыс. руб.	2016	2017	2018 6мес	2019
Валюта баланса	345 133	680 790	736 216	845 385
Основные средства	3 944	5 241	1 558	1 371
Собственный капитал	157 907	163 512	175 885	183 967
Запасы	166 386	190 516	327 620	173 560
Дебиторская задолженность	173 750	422 529	345 158	639 146
Финансовые вложения	-	61 390	50 000	20 000
Прочие активы	1 053	1 509	11 880	11 309
Кредиторская задолженность	98 225	148 278	149 615	148 188
Финансовый долг	89 000	369 000	410 715	513 231
Выручка	519 834	797 346	1 165 289	622 014
Валовая прибыль	29 118	54 138	137 924	62 181
Валовая рентабельность	5,6%	6,8%	11,8%	10,0%
Операционная прибыль	17 959	35 903	74 667	37 148
Операционная рентабельность	3,5%	4,5%	6,4%	6,0%
Чистая прибыль	3 473	5 605	12 373	7 305
Чистый долг/операционная прибыль	4,9	10,3	5,5	13,8*

Источник: данные компании

*показатель рассчитан для результатов за полугодие

Показатель валовой прибыли рассчитан как разница между Выручкой и себестоимостью реализованных эмитентом товаров.

Показатель «Валовая рентабельность» рассчитан как отношение Валовой прибыли к Выручке. Показатель Валовой рентабельности на протяжении последних нескольких лет показывал непрерывный рост и находится на уровне 6-16%. Данные значения показателя являются высокими для сферы оптовой торговли автозапчастями.

Операционная прибыль – прибыль до уплаты процентов по привлеченным кредитам и займам,

налога на прибыль и амортизации. Данный показатель отражает денежный поток от операционной деятельности Компании, который остается в распоряжении кредиторов, инвесторов и учредителей.

Операционная рентабельность рассчитана как отношение показателя Операционной прибыли к Выручке. За период от 2016 года и I квартала 2019 года операционная рентабельность находится в диапазоне 3,5-9,4%.

Показатель чистой прибыли рассчитан как разница между операционной прибылью, чистыми процентными расходами, чистыми прочими расходами и налогом на прибыль.

Показатель финансового долга рассчитан как сумма краткосрочных и долгосрочных заемных средств.

Показатель чистого долга рассчитан как разница между финансовым долгом и величиной денежных средств на счетах и их эквивалентов.

Эмитент обладает высоким показателем обеспеченности собственными средствами за счет большого размера уставного капитала – 150 миллионов рублей. Устойчивый денежный поток обеспечивается за счёт регулярных продаж автокомпонентов со складов компании.

Деятельность Компании всегда была рентабельной.

В целом финансовое положение Эмитента оценивается как устойчивое с положительной динамикой и перспективами роста. Устойчивый спрос на услуги Компании позволяет ей наращивать клиентскую базу, обеспечивая процентных платежей по кредитам и займам. Риски, связанные с курсовыми колебаниями, благодаря высокому спросу и неизбежному характеру расходов, связанных с ремонтом автопарка, являются низкими, поскольку позволяют компенсировать рост закупочных цен за счёт оптовых и конечных потребителей, что подтвердила ситуация 2015-2016 годов. Эмитент при этом пользуется инструментами хеджирования валютных рисков. Даже в случае снижения продаж новых автомобилей спрос на автокомпоненты и запчасти остаётся устойчивым в средне- и долгосрочной перспективе, поскольку действующий автопарк требует ремонта и обслуживания, а ремонтные мероприятия становятся предпочтительными по отношению к приобретению новых транспортных средств. Для снижения рисков падения продаж вследствие изменения конкурентной среды Эмитент проводит работу по расширению набора доступных каналов продаж.

Бухгалтерская (финансовая) отчётность Эмитента размещена на портале Интерфакс-ЦРКИ: <http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37683>.

2.3. Структура активов, обязательств и собственного капитала Эмитента за последние 3 года.

Эмитент характеризуется положительной динамикой балансовых показателей. За последние три года и 6 месяцев 2019 года активы Компании выросли на 145%.

Основные балансовые показатели Эмитента по Российским Стандартам Бухгалтерской Отчетности (РСБУ)

Основные показатели баланса Эмитента				
Показатель, тыс. руб.	2016	2017	2018	6мес 2019
АКТИВЫ				
Основные средства	3 944	5 241	1 558	1 371
Запасы	166 386	190 516	327 620	173 560
Дебиторская задолженность	173 750	422 529	345 158	639 146
Финансовые вложения	-	61 390	50 000	20 000
Денежные средства и их эквиваленты	111	69	192	69
Прочие активы	942	1 045	11 688	11 239
Итого	345 133	680 790	736 216	845 385
ПАССИВЫ				
Собственный капитал	157 907	163 512	175 885	183 967
Займы и кредиты	89 000	369 000	410 715	513 231
Кредиторская задолженность	98 225	148 278	149 615	148 278
Итого	345 133	680 790	736 216	845 385

Источник: данные компании

2.4. Кредитная история Эмитента за последние 3 года

Эмитент использует банковское кредитование и услуги лизинговых компаний, а также обслуживает один выпуск коммерческих облигаций. Фактов просрочки выплат по обслуживанию долга не было. Средневзвешенная процентная ставка по банковским кредитам и коммерческим облигациям находится на уровне 11,7%

Параметры коммерческих облигаций, выпущенных Эмитентом приведены в следующей таблице:

Серия	ISIN	Объем выпуска	Дата начала размещения	Срок погашения
КО-01	RU000A1007J6	50 млн. руб.	28.03.2019	1 092 день с даты начала размещения

Кредитная история Эмитента имеет свое начало в 2013 году.

За последние 3 года кредитная история представлена в таблице ниже:

№ п/п	Наименование кредитора	№ Договора	Дата получения кредита (займа)	Сумма кредита, тыс. руб.	Дата погашения кредита (займа)		Остаток непогашенной задолженности по кредиту (займу)	% ставка	Наличие просрочек погашения основного долга		Наличие просрочек погашения процентов	Наличие пролонгаций (кол-во раз)	Наличие случаев реализации обеспечения (кол-во раз)
					по договору	реальная			Кол-во	Дни			
1	ПАО МинБанк	229-КЛЗ/18	19.11.2018	265 000	18.11.2020	21.03.2019	0,00	13,50	0	0	нет	нет	нет
2	ПАО МинБанк	87-КЛЗ/18	11.05.2018	80 000	08.05.2020	21.03.2019	0,00	14,00	0	0	нет	нет	нет
3	ПАО МинБанк	284-КЛЗ/17	22.09.2017	130 000	21.03.2019	21.03.2019	0,00	14,00	0	0	нет	нет	нет
4	ПАО МинБанк	276-КЛЗ/17	22.09.2017	180 000	21.03.2019	21.03.2019	0,00	14,00	0	0	нет	нет	нет
5	АКБ СЛАВИЯ АО	КЛЗ-063/18	17.12.2018	80 000	31.12.2019	15.03.2019	0,00	10,65	0	0	нет	нет	нет
6	АКБ СЛАВИЯ АО	КЛЗ-048/17	05.07.2017	60 000	31.12.2018	27.12.2018	0,00	9,30	0	0	нет	нет	нет
7	СМП Банк	002010013 3.032017КЛ	17.04.2017	180 000	17.04.2020	22.09.2017	0,00	13,50	0	0	нет	нет	нет
8	АКБ СЛАВИЯ АО	КЛ-049/16	19.08.2016	40 000	29.12.2017	06.06.2017	0,00	18,00	0	0	нет	нет	нет
9	ПАО МинБанк	02-11/14	07.12.2016	49 000	06.06.2018	20.04.2017	0,00	17,90	0	0	нет	нет	нет

2.5. Основные кредиторы и дебиторы Эмитента

Кредиторы Эмитента по банковским кредитам представлены двумя финансовыми организациями. Владельцами коммерческих облигаций, выпущенных Эмитентом, являются физические и юридические лица.

Информация о кредиторах на 30.06.2019 по банковским кредитам приведена в следующей таблице:

Банк	Остаток задолженности	Дата погашения	% ставка
ФК Открытие	104 241 690,80	20.09.19	9,50
ФК Открытие	230 758 309,20	19.03.21	9,50
Эс-Би-Ай	80 000 000,00	12.03.21	13,50
Эс-Би-Ай	40 000 000,00	07.04.21	13,50
Итого	455 000 000,00		

Увеличение дебиторской и кредиторской задолженности в целом связано с ростом продаж.

Основные кредиторы Эмитента – контрагенты, поставщики автокомпонетов, являющиеся как производителями, так и владельцами торговых марок. Основные поставщики, сумма задолженности по которым составляет 37% от общей величины кредиторской задолженности, приведены в таблице:

Наименование кредитора	Сумма задолженности (руб.)
ICO SHING CORP.	13 199 897,67
ГК КРАФТ ООО	10 641 949,61
АВТОАЛЪЯНС ООО	8 917 938,25
АвтоТехнолджи Групп ООО	7 950 867,24
Автолига ООО	7 586 767,33
Кедр ЗАО	6 908 035,41
Итого:	55 205 455,51

Основными дебиторами Эмитента являются оптовые покупатели продукции компании – розничные и оптовые магазины автокомпонетов, автосервисы и т.д., всего более 1000.

Основные дебиторы, суммарная задолженность которых составляет 5% от общей суммы дебиторской задолженности Эмитента, представлены в таблице ниже:

Наименование дебитора	Сумма задолженности (руб.)
АВТОМОСТ ООО	1 885 449,00
Дрынкин А.А. ИП	373 220,00
ЗАВОД МАРКОН ООО	12 214 743,00
КВАТРО23 ООО	1 094 463,00
МТЭК-ЛОГИСТИК ООО	21 070 522,53
Никонов С.В ИП	1 003 849,84
Итого:	37 642 247,37

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

Основная деятельность Эмитента осуществляется на вторичном рынке автокомпонетов в России.

Вторичным этот рынок называют потому, что продаваемая продукция предназначена для ремонта и поддержания технического и эксплуатационного состояния автомобилей, находящихся в пользовании юридических лиц и населения. Первичный рынок – это автокомпоненты, предназначенные для производства новых автомобилей.

Рынок автокомпонетов в России, как и вся автомобильная промышленность в целом, прошел путь развития, отличающийся от того, как развивался этот рынок в Западной Европе. Главной особенностью является его существование в течение длительного времени в условиях плановой экономики. Большая часть компонентов для сборки в этот период производилась либо на самих автомобильных заводах, либо на предприятиях, выпускавших весьма широкую номенклатуру изделий определенного профиля, например, электротехнику или резинотехнические изделия. Главной задачей автомобильных заводов при этом, естественно, было производство автомобилей, без удовлетворения потребностей растущего автомобильного парка в большем объеме запасных частей. Запасные части для автомобилей поставлялись исключительно в фирменные сервисные сети. Вследствие этого целый ряд автокомпонентов относился к «дефицитным», поскольку выпуск их был ограничен возможностями специализированного производства. Стимулы и возможности для технического и технологического развития производства компонентов отсутствовали. Разработка компонентов и технологическое развитие производителей проводилось по инициативе и в основном за счет ресурсов автозаводов.

Во время перехода страны к рыночной экономике получил развитие и рынок автокомпонетов. В первую очередь эта тенденция коснулась вторичного рынка, то есть деталей и узлов, предназначенных для обслуживания и ремонта автомобилей. Предприятия, имевшие для этого технологические возможности и производственные мощности, наладили выпуск для вторичного рынка. При этом ряд предприятий проводил подготовку производства в сотрудничестве с автозаводами и получил одобрение качества и технического уровня для запчастей. Эти предприятия в дальнейшем смогли предложить узлы и детали для первичного рынка, то есть для поставок на сборочные конвейеры российских автозаводов. В этот же период времени образовалось значительное количество производств по выпуску контрафактных

комплектующих, открылось множество магазинов по продаже запасных частей, а рынок полностью потерял информационную прозрачность.

Запчасти для легковых автомобилей на российский рынок поставляются большим числом компаний, которые на этом специализируются. Сейчас этим занимаются более сотни достаточно крупных компаний. В России конечных продавцов запчастей (магазинов, техцентров, станций и т.д.) насчитываются тысячи.

Сейчас на вторичном рынке автокомпонентов и запчастей работает большое число федеральных и региональных сетей, заинтересованных в развитии и улучшении предоставляемых клиентам услуг. В такой ситуации дистрибьюторам приходится совершенствовать бизнес-процессы, в частности, запуская централизованные склады запчастей, которые на территории РФ имеют многие иностранные автопроизводители, или увеличивая размеры уже имеющихся площадок. И если официальный дилер может рассчитывать на доминирующее положение во время гарантийного периода, то по его окончании за клиента разворачивается настоящая конкурентная борьба.

Широкое распространение магазинов по продаже запасных частей к иномаркам в регионах значительно улучшило ситуацию по срокам доставки деталей заказчику. Более того, самые популярные позиции запчастей к наиболее распространенным моделям автомобилей имеются у магазинов в наличии. При этом у покупателей теперь есть широкий выбор по большинству компонентов, начиная с оригинальных деталей и заканчивая аналогами от разных производителей.

Заметное распространение в сфере торговли запчастями получили и специализированные интернет-порталы, дающие возможность заказа деталей и совершения покупки в онлайн-режиме, причём по более дешёвым ценам, что может стать для клиента важным фактором при выборе магазина. В быстрорастущем сегменте иномарок конкуренция между продавцами запчастей постепенно ужесточается. Небольшим компаниям всё тяжелее работать на рынке, и сейчас наблюдается тенденция их присоединения к крупным сетевым игрокам.

Спрос на автокомпоненты формируется тремя важнейшими критериями:

1. Объемы производства автомобилей в РФ и объемы импорта автомобилей;
2. Динамика общей численности парка легковых автомобилей;
3. Пропорциями между объемами первичного и вторичного рынка автокомпонентов.

В таблице 5. представлена динамика производства легковых автомобилей в РФ с 2012 по 2018 год.

Таблица 5. Динамика производства легковых автомобилей в РФ (шт.)

выпуск легковых автомобилей в РФ в 2013 - 2018 гг.							(шт.)
производитель	2013	2014	2015	2016	2017	2018	изм., %
АВТОВАЗ	451 289	433 921	346 834	255 538	303 033	364 308	20,2
Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус	229 400	237 000	229 500	207 000	233 500	246 500	5,6
Автотор	242 797	181 696	91 673	97 108	137 703	202 708	47,2
Фольксваген Груп Рус	156 420	125 128	96 831	110 000	118 500	143 500	21,1
ЛАДА Ижевск (ОАГ)	57 771	74 607	72 952	95 967	119 117	131 369	10,3
Рено Россия	198 546	150 703	73 633	74 110	99 212	97 997	-1,2
Тойота Мотор	35 685	36 617	32 882	39 061	66 684	73 662	10,5
ГАЗ	48 125	74 878	41 691	37 070	48 971	56 559	15,5
Ниссан Мэнүфэкчуринг Рус	47 105	31 402	33 822	36 464	45 847	56 525	23,3
Форд Соллерс	89 300	50 732	35 282	38 596	43 666	38 266	-12,4
ПСМА Рус	45 113	45 203	25 733	17 415	15 932	36 391	128,4
Джи Эм-АВТОВАЗ	57 939	45 067	34 218	32 104	32 909	31 874	-3,1
Соллерс	69 736	67 581	31 823	24 110	24 089	31 149	29,3
УАЗ	26 835	25 356	27 793	23 602	18 008	17 962	-0,3
Дервейс	49 016	24 066	16 227	16 602	18 091	13 832	-23,5
Чеченавто	793	82	2 822	6 199	6 833	6 013	-12
ЛАДА Спорт	523	2 643	3 271	2 836	2 846	1 582	-44,4
Липецкий механический завод	0	0	0	365	1 753	1 135	-35,3
Ставрополь-Авто	0	0	0	0	1 365	1 043	-23,6

Супер-Авто	6 033	851	569	160	371	225	-39,4
Прочие	90 397	53 856	13 289	0	0	0	-
итого	1 902 823	1 661 389	1 210 845	1 114 307	1 338 430	1 552 600	16,0

В 2018 году с конвейеров автозаводов, расположенных на территории России, сошло 1,55 млн легковых автомобилей, что на 16% больше по сравнению с показателем годичной давности. Таким образом, положительный результат зафиксирован второй год подряд после четырехлетнего падения. За прошедший год немного выросла доля отечественных производителей, и теперь она составляет 23,1%, что эквивалентно 358,4 тыс. легковых машин. Соответственно на долю зарубежных марок приходится 76,9%, и в количественном выражении это соответствует 1,19 млн экземпляров.

Таблица 6. Динамика импорта легковых автомобилей в РФ (шт.)

год	всего	новые		подержанные	
	тыс. шт.	тыс. шт.	доля, %	тыс. шт.	доля, %
2008	1992,8	1592,8	79,9	400,0	20,1
2009	489,9	481,8	98,3	8,1	1,7
2010	641,5	631,9	98,5	9,6	1,5
2011	941,4	929,9	98,8	11,6	1,2
2012	994,3	976,1	98,2	18,1	1,8
2013	800,4	785,8	98,2	14,6	1,8
2014	610,0	599,3	98,2	10,8	1,8
2015	299,6	292,6	97,6	7,1	2,4
2016	234,1	218,3	93,3	15,7	6,7
2017	235,1	215,5	91,7	19,6	8,3
2018	234,0	224,0	95,7	10,0	4,3

Тенденция снижения импорта автомобилей, начавшаяся в 2009 году и продолжавшаяся до 2017 года включительно, также сохранилась и в 2018 году.

Статистика последних лет показывает, что в стране, начиная с 2011 года, сохраняется положительная динамика роста импорта автомобилей с пробегом, хотя она все еще составляет небольшую долю от всего объема импорта автомобилей.

В таблице 7. представлена статистика автопарка легковых автомобилей по итогам 2018 года.

Таблица 7. Структура автопарка РФ по маркам, шт.

модель	2013	2014	2015	2016	2017	2018	изм., %	доля, %
LADA Vesta	0	0	2 785	55 174	77 291	108 364	40,2	6,5
LADA Granta	166 951	152 810	120 182	87 726	93 686	106 325	13,5	6,4
KIA Rio	89 788	93 648	97 097	87 662	96 689	100 148	3,6	6
Hyundai Creta	0	0	0	21 929	55 305	67 588	22,2	4
Hyundai Solaris	113 991	114 644	115 868	90 380	68 614	65 581	-4,4	3,9
Volkswagen Polo	72 565	58 953	45 390	47 702	48 595	59 450	22,3	3,6
LADA Largus	57 641	65 156	38 982	29 341	33 601	44 072	31,2	2,6
Renault Duster	83 702	76 138	43 923	44 001	43 828	41 409	-5,5	2,5
Skoda Rapid	0	19 975	24 547	25 931	29 445	35 089	19,2	2,1
LADA XRAY	0	0	0	19 943	33 319	34 807	4,5	2,1
Toyota Camry	32 895	34 117	30 136	28 063	28 199	33 700	19,5	2
Volkswagen Tiguan	27 824	22 186	13 176	10 660	27 666	33 530	21,2	2
LADA 4x4	51 693	42 932	35 312	27 274	29 091	32 949	13,3	2
KIA Sportage	33 451	30 606	20 751	19 003	24 611	32 667	32,7	2
Renault Sandero	43 737	36 849	30 221	28 557	30 210	31 559	4,5	1,9
Toyota RAV4	39 885	38 919	27 102	30 603	32 931	31 155	-5,4	1,9
Renault Logan	50 894	60 434	41 311	29 565	30 640	30 285	-1,2	1,8
Renault Kaptur	0	0	0	13 926	30 966	30 042	-3	1,8
Chevrolet Niva	53 344	43 441	31 367	29 844	31 212	29 235	-6,3	1,7
Skoda Octavia	13 663	35 292	21 373	21 759	22 648	25 026	10,5	1,5

Mitsubishi Outlander	26 542	28 969	16 294	11 203	16 828	24 511	45,7	1,5
Nissan Qashqai	36 897	30 907	10 545	18 723	20 223	23 192	14,7	1,4
Hyundai Tucson	0	0	595	10 240	12 011	23 020	91,7	1,4
Nissan X-Trail	27 261	23 573	20 502	17 886	20 626	22 878	10,9	1,4
Mazda CX-5	19 725	24 953	17 681	15 790	18 723	22 594	20,7	1,4
KIA Optima	3 606	2 880	3 096	6 286	12 822	20 833	62,5	1,2
KIA Ceed	34 981	29 758	19 268	15 081	15 246	20 706	35,8	1,2
Datsun on-DO	0	11 414	23 843	14 565	19 712	18 195	-7,7	1,1
Toyota LC Prado	14 519	17 369	14 901	14 516	13 755	17 580	27,8	1,1
KIA Soul	3 085	6 665	5 980	7 334	10 652	17 017	59,8	1
Skoda Kodiaq	0	0	0	0	2 086	16 233	678,2	1
UAZ Patriot	19 081	21 056	19 950	19 381	15 860	15 422	-2,8	0,9
Nissan Almera	15 704	46 225	25 977	14 879	15 780	14 925	-5,4	0,9
Ford Focus	67 142	27 860	11 096	11 973	15 086	14 388	-4,6	0,9
Nissan Terrano	0	10 842	11 425	11 396	13 807	13 946	1	0,8
Прочие	1 407 421	1 131 372	553 419	375 338	383 940	413 191	7,6	24,7
ИТОГО	2 607 988	2 339 943	1 494 095	1 313 634	1 475 704	1 671 612	13,3	100

По итогам 2018 года парк легковых автомобилей на территории РФ составил 43,53 млн транспортных средств. Стоит отметить, что российский автомобильный парк имеет высокий средний возраст. На долю машин старше 10 лет (произведенных до 2009 года) приходится 58,3%. В количественном выражении это соответствует 25,38 млн единиц. Около 12,5% (5,43 млн шт.) составляет доля легковых машин, выпущенных в 2009 – 2011 гг. Почти 20% зарегистрированных экземпляров, или 8,66 млн единиц, представляют собой транспортные средства в возрасте от 4 до 7 лет. Легковые автомобили 2016 – 2018 гг. выпуска занимают 9,3% парка, и их насчитывается в России 4,06 млн штук. Данная ситуация говорит о высоком спросе на автокомпоненты со стороны владельцев «возрастных» автомобилей.

Для официальных дилерских центров торговля запасными частями является высокодоходным бизнесом. Но изредка дилеры не в состоянии обеспечить полную сервисную инфраструктуру. Проблемы со своевременной поставкой фирменных запчастей и высокие цены на них приводят к снижению лояльности потребителя к марке, а по окончании гарантийного срока автомобиля – к уходу клиента в «серый» сервис и обращению к продавцам, которые решают вопросы поставки деталей оперативнее и по более интересной цене.

Основные тенденции развития автомобильного рынка РФ следующие:

- Продолжается падение объемов производства с 2013 года.
- Также ощутимо снизился импорт новых автомобилей в РФ.
- Перераспределение в сегменте производства иномарок в РФ
- Снижение объемов автокредитования
- Активизация вторичного рынка автомобилей РФ

У большинства россиян реальные доходы с конца 2014 года снизились от 10% до 40%, что существенно снизило покупательную способность и в отношении новых автомобилей, в следствие чего возрос спрос на поддержанные иномарки и отечественные автомобили возрастом до 10 лет.

Очевидно, что все вышеуказанные факторы усиливают тенденции в устойчивом спросе на автокомпоненты на вторичном рынке РФ.

2.7. Описание судебных процессов, в которых участвует Эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние Эмитента

На текущий момент 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 ДАННЫМ ЦЕННЫМ БУМАГАМ

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

Программа биржевых облигаций, в рамках которой по открытой подписке могут быть размещены биржевые облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии 001P (4-00453-R-001P-02E от 28.05.2019 г.) и условия выпуска биржевых облигаций документарных процентных неконвертируемых на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии 001P-01, в количестве 300 000 (Триста тысяч) штук, номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) российских рублей каждая, общей номинальной стоимостью 300 000 000 (Триста миллионов) российских рублей, со сроком погашения, размещаемые по открытой подписке (идентификационный номер выпуска 4B02-01-00453-R-001P от «02» августа 2019 г.)

Эмиссионные документы размещены на портале Интерфакс-ЦРКИ:

<https://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37683>

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

Денежные средства, полученные в результате размещения первого выпуска биржевых облигаций в объеме 300 000 000 рублей, Эмитент намерен направить на пополнение текущих оборотных средств.

Привлеченные средства в сумме 100 000 000 рублей планируется направить на расширение имеющегося ассортимента товаров по основной деятельности компании – оптовой торговле, создание дополнительного товарного запаса и предоставление дополнительной отсрочки по платежам для крупных клиентов, лояльных к компании. Таким образом, Эмитент усилит свои конкурентные позиции на рынке как за счет более широкого ассортимента товаров, так и за счет возможности предложить клиентам более привлекательные условия по поставкам товаров.

Средства в сумме 200 000 000 рублей планируется направить на развитие направления закупок товаров в КНР под собственными торговыми марками. Эмитентом составлен расчет, из которого следует, что при инвестировании в данное направление минимум 200 000 000 рублей, Эмитент сможет обеспечить стабильный объем поставок товаров на свой склад. Это минимум 1 контейнер в неделю.

Стабильные поставки позволят поддерживать необходимый объем товарного запаса, что, в свою очередь, позволит поддерживать и наращивать текущий объем продаж как через свою систему доставки товаров, так и создавая дистрибуторскую сеть на территории России. Таким образом, объем продаж товаров собственных торговых марок может быть выведен на уровень 500 000 000 рублей в года в течение первого года с момента вложения средств.

3.3 Источники исполнения обязательств по ценным бумагам

Исполнение обязательств по ценным бумагам планируется за счёт денежного потока от операционной деятельности Эмитента.

3.4 Основные факторы риска

Анализ рисков при финансировании развития Эмитента показывает следующие возможные причины рисков, их сущность, а также методы компенсации и снижения рисков.

Таблица 8. Матрица рисков деятельности Эмитента.

Риски	Причина риска	Сущность риска	Методы компенсации и снижения риска
-------	---------------	----------------	-------------------------------------

1. Отраслевой риск	Снижение потребности в автокомпонентах	Падение уровня продаж	Риск <i>отсутствует</i> , так как аналитические материалы и прогнозы развития рынка показывают, что потребность в автокомпонентах, особенно на вторичном рынке, будет только возрастать. Эмитент имеет все возможности для усиления своего влияния на российском рынке
2. Валютный риск	Ухудшение экономической ситуации в стране	Рост курса доллара и евро по отношению к рублю	Риск <i>присутствует</i> , так как часть автокомпонентов приобретается за валюту. Эмитент снижает данный риск за счет хеджирования валютных рисков.
3. Финансовые риски	Рост инфляции, удорожание статей расходов	Снижение прибыли	Степень риска – <i>низкая</i> . Заложенные в базовом сценарии финансовой модели цены реализации позволяют выдержать значительные «инфляционные нагрузки», а условия закупки у постоянных партнеров – производителей автокомпонентов – дают возможность получать выгодные цены и графики оплаты.
4. Маркетинговый риск	Низкий уровень продаж	Снижение прибыли	Риск <i>присутствует</i> . В то же время сформированная система маркетинга в ООО «Каскад» позволяет его нивелировать.
5. Конкурентный риск	"Недружественные" действия конкурентов	Снижение продаж	Риск <i>отсутствует</i> , так как бизнес эмитента существует на рынке автокомпонентов с 1993 года, и Эмитент находится в партнерских отношениях с другими участниками рынка. Более того, Эмитент является инициатором создания Национальной Ассоциации дилеров и дистрибьюторов автокомпонентов.
6. Административный риск	Увеличение текущих издержек	Снижение прибыли	Риск <i>присутствует</i> . С целью его снижения у Эмитента осуществляется эффективное планирование и контроль текущей деятельности, мониторинг возможных проблем во всех сферах бизнеса.

7. Технологический риск	Низкое качество поставляемых автокомпонентов	Снижение объемов производства и качества продукции	Риск практически <i>отсутствует</i> , так как все поставщики Эмитента – известные отечественные и мировые бренды, на производстве которых действуют современные системы контроля качества производства продукции..
8. Управленческие риски	Неэффективная система управления Проектом, низкий профессионализм работников	Возможные убытки	Степень риска <i>низкая</i> . «Команда» Эмитента состоит из высококлассных специалистов отрасли – управленцев, технологов, экономистов, маркетологов, менеджеров продаж, IT-специалистов, что позволит вместе с использованием современных технологий торговли и методов управления успешно реализовать настоящий Проект.

Матрица рисков и их анализ дают представление о том, какое влияние на бизнес могут оказать неблагоприятные события в деятельности Эмитента - от валютных рисков до снижения эффективности деятельности Эмитента.

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

Неисполнение Эмитентом обязательств по Биржевым облигациям является существенным нарушением условий договора займа, заключенного путем выпуска и продажи Биржевых облигаций (далее также - дефолт), в случае:

- просрочки по вине Эмитента исполнения обязательства по выплате очередного процента (купона) по Биржевым облигациям на срок более 10 (Десяти) рабочих дней или отказа Эмитента от исполнения указанного обязательства;
- просрочки по вине Эмитента исполнения обязательства по погашению номинальной стоимости (части номинальной стоимости в случае, если погашение номинальной стоимости осуществляется по частям) Биржевых облигаций на срок более 10 (Десяти) рабочих дней или отказа Эмитента от исполнения указанного обязательства;
- просрочки по вине Эмитента исполнения обязательства по приобретению Биржевых облигаций на срок более 10 (Десяти) рабочих дней или отказа Эмитента от исполнения указанного обязательства.

Исполнение соответствующих обязательств с просрочкой, однако в течение сроков, указанных в определении дефолта, составляет технический дефолт.

Порядок обращения с требованиями к Эмитенту

1. В случаях, признаваемых в соответствии с пунктом 5 статьи 17.1 Федерального закона «О рынке ценных бумаг» № 39-ФЗ от 22.04.1996 г. (далее – «Закон 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 информации об устранении нарушения.

Порядок предъявления к Эмитенту требований о досрочном погашении биржевых облигаций осуществляется в порядке, предусмотренном пунктом 9.5.1 Программы биржевых облигаций, с учётом особенностей, установленных статьями 17.1 и 8.9 Закона 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 случае наступления Дефолта владельцы биржевых облигаций вправе, не заявляя требований о досрочном погашении биржевых облигаций, обратиться к Эмитенту с требованием (претензией):
 - в случае наступления Дефолта по выплате очередного процента (купона) по Биржевым облигациям - выплатить начисленный, но не выплаченный купонный доход, а также проценты за несвоевременную выплату купонного дохода в соответствии со статьями 395 и 811 Гражданского кодекса Российской Федерации;
 - в случае наступления Дефолта по погашению номинальной стоимости (части номинальной стоимости в случае, если погашение номинальной стоимости осуществляется по частям) биржевых облигаций - выплатить номинальную стоимость (соответствующую часть номинальной стоимости) биржевых облигаций, а также проценты за несвоевременную выплату номинальной стоимости (части номинальной стоимости) в соответствии со статьями 395 и 811 Гражданского кодекса Российской Федерации;
 - в случае наступления Дефолта по приобретению биржевых облигаций – исполнить обязательства по приобретению биржевых облигаций по установленной в соответствии с пунктом 10 Программы биржевых облигаций цене приобретения, а также уплатить проценты за несвоевременное исполнение обязательств по приобретению в соответствии со статьями 395 и 811 Гражданского кодекса Российской Федерации;
 - в случае наступления Технического дефолта владельцы биржевых облигаций вправе, начиная со дня, следующего за датой, в которую обязательство должно было быть исполнено, обратиться к Эмитенту с требованием (претензией) уплатить проценты за несвоевременное исполнение соответствующих обязательств по биржевым облигациям в соответствии со статьями 395 и 811 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Требование (претензия) к Эмитенту (далее – «Претензия») направляется по правилам, установленным законодательством Российской Федерации для осуществления прав по ценным бумагам лицами, права которых на ценные бумаги учитываются номинальным держателем, иностранным номинальным держателем, иностранной организацией, имеющей право в соответствии с её личным законом осуществлять учёт и переход прав на ценные бумаги, или лицом, осуществляющим обязательное централизованное хранение ценных бумаг, и в порядке, аналогичном порядку реализации лицами, осуществляющими права по ценным бумагам, права требовать досрочного погашения биржевых облигаций, указанному в пункте 9.5.1 Программы биржевых облигаций.

В случае невозможности направления Претензии к Эмитенту через номинального держателя, иностранного номинального держателя, иностранную организацию, имеющую право в соответствии с её личным законом осуществлять учёт 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 счёта 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 статьёй 395 Гражданского кодекса Российской Федерации, то Эмитент в течение 3 (Трёх) рабочих дней с даты окончания срока рассмотрения Претензии перечисляет по указанным в Претензии реквизитам причитающиеся суммы в адрес владельцев биржевых облигаций, предъявивших Претензию.

В случае Дефолта или Технического дефолта исполнение Эмитентом обязательств по выплате номинальной стоимости (соответствующей части номинальной стоимости) биржевых облигаций, по выплате купонного дохода за полный купонный период по биржевым облигациям и по приобретению биржевых облигаций (за исключением уплаты процентов за несвоевременное исполнение обязательств по биржевым облигациям в соответствии со статьями 395 и 811 Гражданского кодекса Российской Федерации), осуществляется в порядке, предусмотренном для выплаты сумм погашения номинальной стоимости (части номинальной стоимости) биржевых облигаций, процентного (купонного) дохода по ним, для приобретения биржевых облигаций согласно п.9.2, п. 9.4. и п.10 Программы биржевых облигаций, соответственно.

В том случае, если будет удовлетворено хотя бы одно Требование (заявление) о досрочном погашении биржевых облигаций, предъявленное в порядке, указанном в п. 9.5.1 Программы биржевых облигаций, в результате чего будет выплачена номинальная стоимость (непогашенная часть номинальной стоимости) биржевой облигации и сумма купонного дохода за законченный купонный период, то выплата сумм, причитающихся остальным владельцам, не может быть осуществлена в порядке, предусмотренном пунктами 9.2 и 9.4 Программы биржевых облигаций. В таком случае Эмитент должен запросить у НРД предоставить список лиц, являющихся владельцами биржевых облигаций на соответствующие даты. Для осуществления указанных в настоящем абзаце выплат владельцам, указанным в таком списке, которые не предъявляли Требования (заявления) о досрочном погашении биржевых облигаций, Эмитент должен обеспечить перечисление соответствующих сумм.

Порядок обращения с иском в суд или арбитражный суд

В случае отказа Эмитента удовлетворить Претензию, владельцы биржевых облигаций, уполномоченные ими лица, вправе обратиться в суд или арбитражный суд с иском к Эмитенту взыскании соответствующих сумм.

В случае неперечисления или перечисления не в полном объеме Эмитентом причитающихся владельцам биржевых облигаций сумм по выплате номинальной стоимости биржевых облигаций, по выплате купонного дохода по ним, по приобретению биржевых облигаций, а также процентов за несвоевременное исполнение соответствующих обязательств по биржевым облигациям в соответствии со 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 Закона 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 1 (Одного) месяца с момента возникновения оснований для такого обращения в случае, если в указанный срок представитель владельцев биржевых облигаций не обратился в арбитражный суд с соответствующим требованием или в указанный срок общим собранием владельцев биржевых облигаций не принято решение об отказе от права обращаться в суд с таким требованием.

Владельцы биржевых облигаций - физические лица могут обратиться в суд общей юрисдикции по месту нахождения ответчика, владельцы биржевых облигаций- юридические лица и индивидуальные предприниматели могут обратиться в арбитражный суд по месту нахождения ответчика.

Общий срок исковой давности согласно статье 196 Гражданского кодекса Российской Федерации устанавливается в 3 (Три) года. В соответствии со статьёй 200 Гражданского кодекса Российской Федерации течение срока исковой давности начинается по окончании срока исполнения обязательств Эмитента.

Подведомственность гражданских дел судам установлена статьёй 22 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации.

Подведомственность дел арбитражному суду установлена статьёй 27 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации.

Порядок раскрытия информации о неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств по облигациям

В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Эмитентом обязательств по биржевым облигациям, Эмитент публикует информацию о неисполнении или ненадлежащем исполнении своих обязательств в форме сообщения в следующие сроки:

- 1) с даты, в которую обязательство 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 на портале Интерфакс-ЦРКИ – не позднее 1 (Одного) дня;

- на странице Эмитента в Сети Интернет – не позднее 2 (Двух) дней.
- 2) на 10-ый (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 на портале Интерфакс-ЦРКИ – не позднее 1 (Одного) дня;
 - на странице Эмитента в Сети Интернет – не позднее 2 (Двух) дней.

В случае наступления дефолта по биржевым облигациям Эмитент раскрывает информацию об этом в форме сообщения в следующие сроки с даты истечения срока Технического дефолта (как это понятие определено в Правилах листинга):

- в ленте новостей на портале Интерфакс-ЦРКИ – не позднее 1 (Одного) дня.

Указанное сообщение должно содержать:

- содержание неисполненного обязательства (выплата купона, выкуп по ofercie, погашение и т.д.);
- дату, в которую обязательство должно было быть исполнено;
- сумму неисполненных обязательств;
- сведения о причинах неисполнения обязательств;
- дату наступления дефолта Эмитента.