

## ОТЧЕТ ЭМИТЕНТА ОБЛИГАЦИЙ ЗА 2019 ГОД

### Общество с ограниченной ответственностью «Кузина»

Биржевые облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии БО-П01, размещенные в полном объеме путем открытой подписки в рамках программы биржевых облигаций серии 001Р, в количестве 5 500 (Пяти тысяч пятисот) штук, номинальной стоимостью 10 000 (Десять тысяч) российских рублей каждая, общей номинальной стоимостью 55 000 000 (Пятьдесят пять) миллионов российских рублей, со сроком погашения в 1440-й день с даты начала размещения биржевых облигаций, идентификационный номер выпуска 4B02-01-00480-R-001Р от 10.09.2019.

Информация, содержащаяся в настоящем отчете эмитента облигаций, подлежит раскрытию в соответствии с требованиями Правил листинга ПАО Московская Биржа к раскрытию информации эмитентами, допущенными к организованным торгам без их включения в котировальные списки и без регистрации проспекта ценных бумаг.

Управляющий общества с ограниченной ответственностью «Кузина»,

действующий на основании договора о передаче полномочий единоличного исполнительного органа общества с ограниченной ответственностью «Кузина» б/н от «06» ноября 2015 г.

«27 марта» 2020 г.



(подпись)

Е. А. Головкова

М.П.

Контактное лицо:

Руководитель отдела  
финансирования

(должность)

Воробьев Дмитрий  
Дмитриевич

(фамилия, имя, отчество)

+7 (383) 209-19-94

Телефон:

Адрес электронной  
почты:

[fin2@nypizza.ru](mailto:fin2@nypizza.ru)

Настоящий отчет эмитента облигаций содержит сведения об эмитенте, о финансово-хозяйственной деятельности эмитента, финансовом состоянии эмитента. Инвесторы не должны полностью полагаться на оценки и прогнозы эмитента, приведенные в настоящем отчете эмитента облигаций, так как фактические результаты деятельности эмитента в будущем могут отличаться от прогнозируемых результатов по многим причинам. Приобретение ценных бумаг эмитента связано с рисками, описанными в настоящем отчете эмитента облигаций.

## Содержание:

1. Общие сведения об эмитенте .....	3
1.1. Основные сведения об эмитенте.....	3
1.2. Краткая характеристика эмитента, история создания и ключевые этапы развития эмитента, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав эмитента. ....	3
1.3. Стратегия и планы развития деятельности.....	4
1.4. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента. ....	4
1.5. Описание структуры эмитента (группы/холдинга, в которую входит эмитент, подконтрольные организации и зависимые общества), имеющее по мнению эмитента значение для принятия инвестиционных решений. ....	6
1.6. Структура участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале эмитента), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) эмитента.....	6
1.7. Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента). ....	6
2. Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента..	7
2.1. Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года. 7	
2.2. Оценка финансового состояния эмитента в динамике за последние 3 года, включающая в себя обзор ключевых показателей деятельности эмитента с указанием методики расчета приведенных показателей и адреса страницы в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчетность эмитента, на основе которой были рассчитаны приведенные показатели. Приводится анализ движения ключевых показателей деятельности эмитента и мер (действий), предпринимаемых эмитентом (которые планирует предпринять эмитент в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели.....	8
2.3. Структура активов, обязательств, собственного капитала в динамике за последние 3 года. 12	
2.4. Кредитная история эмитента за последние 3 года. ....	13
2.5. Основные кредиторы и дебиторы эмитента на 31.12.2019. ....	14
2.6. Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность. ....	15
2.7. Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние эмитента. ....	15
2.8. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью эмитента, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика эмитента в области управления рисками. ....	16



## **1. Общие сведения об эмитенте:**

### **1.1. Основные сведения об эмитенте:**

Полное фирменное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Кузина»

Сокращенное фирменное наименование: ООО «Кузина»

ИНН: 5404373487

ОГРН: 1085404027598

Место нахождения: Российская Федерация, Новосибирская область, город Новосибирск

Дата государственной регистрации: 14.10.2008

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

ООО «Кузина» ведет деятельность в течение 11 лет, с 2008 года. По состоянию на 31.12.2019 эмитент управляет кафе-кондитерскими Kuzina: 22 – в Новосибирске, 3 – в Москве и 2 – в Барнауле. Всего же в России под данным брендом работает более 60 кафе с посадочными местами, в том числе по франшизе в Томске и Якутске и управляемые компаниями, работающими под брендом Kuzina – в Москве.

Кондитерские изделия производятся по единым стандартам для всей сети на двух площадках в Новосибирске и Москве.

### **История создания ООО «Кузина» и развития бренда Kuzina**

Бренд Kuzina начал свое существование с открытия первого кафе в Новосибирске в **2003 г.**, за 5 лет до регистрации компании эмитента – ООО «Кузина». Основателем бренда является Эрик Дж. Шогрен.

В **2003 г.** также организована производственная площадка в Новосибирске с целью полного контроля процесса изготовления качественной продукции. Производством управляет ООО «Ресурсы питания», 90% в уставном капитале которого также принадлежит Эрику Дж. Шогрену.

К **2008 г.** было открыто 5 кафе.

**2008 г.** – основание компании-эмитента – ООО «Кузина», 90% в уставном капитале которой принадлежит Эрику Дж. Шогрену.

**2012 г.** – ребрендинг, смена фирменного стиля, расширение ассортимента. До этого сеть работала в формате кафе free-flow, предлагая домашнюю еду высокого качества. После ребрендинга акцент сделан на торты и свежую выпечку собственного производства, а также кофе с собой.

**2014 г.** – выход в регионы: открытие кондитерской Kuzina в Барнауле.

**2015 г.** – открытие первого магазина-кафе в Москве.

**2017 г.** – модернизация производственных площадок в Новосибирске и Москве.

**2018 г.** – старт продажи франшизы.

**2019 г.** – увеличение сети до 60 кондитерских Kuzina, с учетом работающих по франшизе. Всего за год открылось 21 заведение. Победа в номинации «Кофейня года» конкурса

«Народная премия НГС». Kuzina обошла «Академию кофе», «Чашку кофе», ORGANIC COFFEE и еще 6 известных кофеен Новосибирска.

Эмитенту на конец 2019 г. принадлежат 27 заведений сети. Он же имеет право на использование товарного знака Kuzina, владеет доменным именем <https://kuzina.ru/>.

Устав эмитента размещен: <http://e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37954>.

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

Компании, работающие под брендом Kuzina, планируют в 2020-2021 гг.:

- открыть 13 кафе-кондитерских в Москве в рамках облигационной программы (3 было открыто в конце 2019 г.);
- запустить 25 кафе в крупных городах России;
- открыть по франшизе 20 кафе в Сибирском федеральном округе, половину из них – в Новосибирске;
- перейти на новое программное обеспечение для производственного и операционного учета, электронный документооборот внутри компании (1C ERP);
- провести консолидацию магазинов.

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

Основной тенденцией российского рынка общественного питания ввиду снижающихся доходов населения остается демократизация<sup>1</sup>. Меняется потребительское поведение и в этих условиях, безусловно, выигрывают сетевые заведения, доля которых растет уже на протяжении нескольких лет. Преимущества сетей: возможность предлагать потребителю качественный продукт по приемлемой цене, контроль качества, высокие стандарты обслуживания, узнаваемость бренда и большой бюджет на рекламу.

Под управлением эмитента находится 22 кафе-кондитерских Kuzina в Новосибирске, 2 – в Барнауле и 3 – в Москве. Основная продукция – это различные торты и пирожные. Также существенную выручку подобных заведений формирует продажа напитков, в т. ч. кофе. Особенность работы компаний на данном рынке связана с реализуемым продуктом: кондитерские изделия имеют очень короткий срок хранения. Поэтому важно организовать производство в регионах присутствия, что может себе позволить далеко не каждый участник рынка.

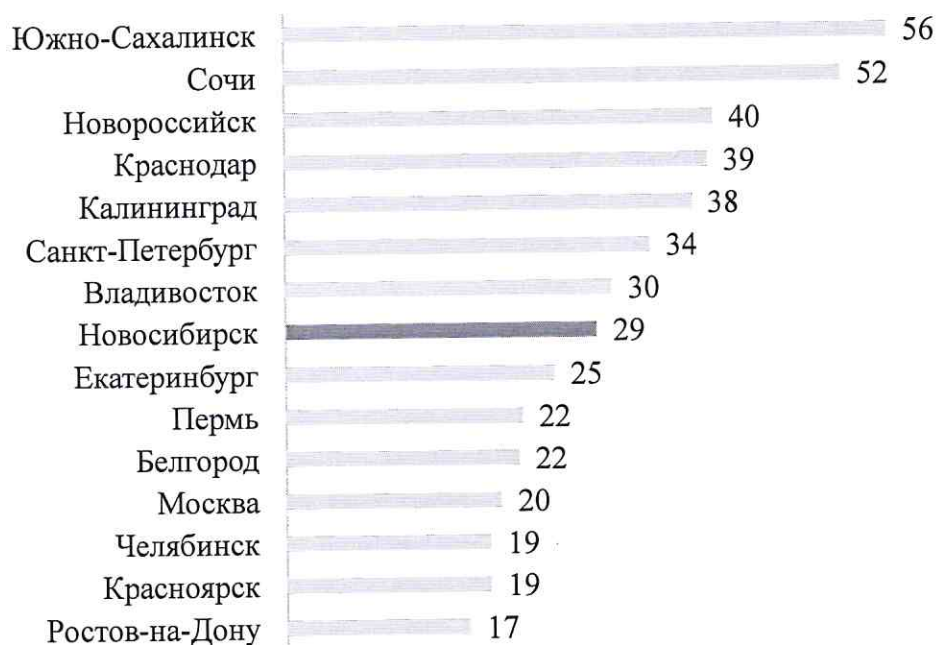
Новосибирский рынок – один из самых насыщенных в России по числу кофеен/кондитерских, по данным справочника «2ГИС». Среди крупнейших городов РФ Новосибирск находится на 8-м месте после таких туристических городов, как Сочи, Краснодар, Санкт-Петербург.

---

<sup>1</sup> По данным исследования РБК «Российский сетевой рынок общественного питания 2018».



**Количество кафе-кондитерских на 100 000 чел.,  
2019 г.**



На рынке Новосибирска бренд Kuzina является крупнейшим представителем сетевых кафе-кондитерских с 46 заведениями. Прямому конкуренту – сети «Dudnik» – принадлежит 23 торговые точки в Новосибирске. Также одними из заметных конкурентов являются кондитерские «Скоморохи», «Неаполь» и супермаркет домашней еды «Бахетле».

Согласно данным «2ГИС», на март 2020 г. в Новосибирске сосредоточено 530 кафе-кондитерских. Средняя выручка такого кафе составляет порядка 1 млн руб. в месяц. Исходя из этого, данный рынок можно оценить в годовом выражении в 6 млрд руб. Доля эмитента на новосибирском рынке составляет около 7%.

По данным отчета Nielsen «Изучение восприятия потребителями сети «Кузина» в Новосибирске» по состоянию на сентябрь 2019 г., Kuzina является самым узнаваемым кондитерским брендом в городе, который знают почти 9 из 10 покупателей тортов. Даже те, кто ни разу не был гостем сети, называют Kuzina в числе первых, когда речь заходит о кондитерских, а также планируют непременно ее посетить. В 2019 г. в течение полугода каждый второй житель Новосибирска совершал покупку в кондитерских магазинах, а каждый третий покупатель тортов приобретал товар в «Кузине». Среди критериев, по которым новосибирцы отдают предпочтение «Кузине», первые три позиции – это высокое качество продукции, удобство расположения и предыдущий опыт.

У сети также один из самых высоких процентов конверсии гостей из однажды пробовавших в постоянных посетителей. На фоне конкурентов «Кузина» лидирует по индексу капитала марки. Это означает, что многие ее покупатели готовы добираться до кондитерской, даже если она не является ближайшей торговой точкой и приобретать товар по более высокой цене.

**1.5. Описание структуры эмитента (группы/холдинга, в которую входит эмитент, подконтрольные организации и зависимые общества), имеющее по мнению эмитента значение для принятия инвестиционных решений.**

Дочерние и (или) зависимые общества ООО «Кузина» отсутствуют.

Подконтрольные организации эмитента, имеющие для него существенное значение, отсутствуют.

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

Общее собрание участников Общества является высшим органом управления Общества.

Уставом ООО «Кузина» не предусмотрено формирование коллегиального исполнительного органа.

В соответствии с уставом Общества, 05.11.2015 участниками Общества принято решение о передаче полномочий единоличного исполнительного органа Общества Управляющему. Управляющий осуществляет права и исполняет обязанности единоличного исполнительного органа Общества по договору о передаче полномочий единоличного исполнительного органа ООО «Кузина» от 06.11.2015.

Согласно п. 4.1 договора, контроль за деятельностью Управляющего осуществляет общее собрание участников Общества в рамках полномочий, закрепленных за ним уставом Общества и вышеупомянутым договором.

Управляющий - индивидуальный предприниматель – Головкова Евгения Александровна. Получила высшее образование в Новосибирском государственном университете (НГУ). Занимается стратегическим управлением и развитием компании. Вывела сеть Kuzina на федеральный рынок, запустила франшизу.

Уставный капитал ООО «Кузина»: 2 000 000 (Два миллиона) рублей, оплачен полностью.

<b>ФИО учредителя</b>	<b>Доля в уставном капитале</b>
Старинцева Ирина Андреевна	10% 200 000 рублей
Шогрен Эрик Джон	90% 1 800 000 рублей

Эрик Дж. Шогрен имеет двойное гражданство: США и РФ. Является собственником и основателем бренда Kuzina. Регулярно участвует в стратегических сессиях компании.

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

У эмитента и ценных бумаг эмитента отсутствуют кредитные рейтинги.

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

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

<b>Выручка по номенклатуре, млн руб.</b>	<b>31.12.2017</b>	<b>31.12.2018</b>	<b>31.12.2019</b>
Торты	24%	24%	23%
«Синнамены»	4%	5%	8%
Штучные пирожные	7%	7%	7%
Пирожные «Эклеры»	2%	3%	5%
Напитки	35%	36%	36%
Прочие	28%	25%	21%
<b>Итого:</b>	<b>357 754</b>	<b>417 364</b>	<b>396 560</b>

На ООО «Кузина» оформлены кондитерские Kuzina в Новосибирске, Барнауле и открывающиеся на инвестиции от эмиссии облигаций в Москве.

В структуре продаж ООО «Кузина» наибольшую долю занимают кондитерские изделия, в основном торты, пирожные и фирменные булочки сети – «Синнамены». Большой популярностью также пользуются напитки, преимущественно кофе, так как некоторые кондитерские Kuzina начинают работу с 7-8 часов утра.



**2.2. Оценка финансового состояния эмитента в динамике за последние 3 года, включающая в себя обзор ключевых показателей деятельности эмитента с указанием методики расчета приведенных показателей и адреса страницы в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская (финансовая) отчетность эмитента, на основе которой были рассчитаны приведенные показатели. Приводится анализ движения ключевых показателей деятельности эмитента и мер (действий), предпринимаемых эмитентом (которые планирует предпринять эмитент в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на такие показатели.**

<b>Показатели, тыс. руб.</b>	<b>31.12.2017</b>	<b>31.12.2018</b>	<b>31.12.2019</b>
Валюта баланса	169 309	238 281	318 787
Основные средства	12 220	18 536	72 234
Собственный капитал	124 033	148 725	160 984
Запасы	3 934	9 685	26 893
Финансовые вложения	114 459	128 451	112 321
долгосрочные	0	0	0
краткосрочные	114 459	128 451	112 321
Кредиторская задолженность	24 689	49 873	32 057
Дебиторская задолженность	25 925	43 413	95 505
Финансовый долг	20 587	39 683	123 788
долгосрочный	0	0	54 993
краткосрочный	20 587	39 683	68 795
Выручка	357 754	417 364	396 560
Валовая прибыль	198 442	230 487	216 773
ЕВИТ	77 370	54 685	30 229
Чистая прибыль	75 096	52 192	20 059
Долг / Выручка	0,06	0,10	0,31
Долг / Капитал	0,17	0,27	0,77
Долг / ЕВИТ	0,27	0,73	4,10
Валовая рентабельность	55,5%	55,2%	54,7%
Рентабельность по ЕВИТ	21,6%	13,1%	7,6%
Рентабельность по чистой прибыли	21,0%	12,5%	5,1%

С 2017 г. объем бизнеса увеличился в 2,5 раза – активы выросли со 169 до 319 млн руб. на конец 2019 г. При этом до 3 квартала 2019 г. основным источником финансирования выступала собственная прибыль компании. Размер собственного капитала за 3 года увеличился на 37 млн руб., до 161 млн руб. Финансовый долг в основном сформирован облигационным займом, кредитами, предоставленными банками «Акцепт» и «Интеза» и займами партнерских компаний, работающих под брендом Kuzina.

По итогам 2019 г. выручка компании составила 396,6 млн руб. Наибольшее влияние на ее сокращение оказал перевод в апреле двух точек с годовой выручкой на уровне 20-25 и 35-40 млн руб. на другое юридическое лицо группы и закрытие самой популярной кондитерской по адресу: Красный проспект, 157/1 в связи с повышением стоимости аренды. Эффект снижения выручки в результате этих событий составил около 62 млн руб.



Новые кондитерские, открытые в 2019 г., компенсировали снижение выручки только на 75%, однако в перспективе при росте популярности их доходы превысят снижение от закрытых точек. Всего за 2019 г. количество точек под управлением ООО «Кузина» увеличилось с 16 до 24.

Бизнес отличается высокой рентабельностью. В 2017 г. чистая прибыль эмитента составила 75 млн руб., в 2018 г. – 52 млн руб., в 2019 г. – 20,1 млн руб. Снижение прибыли обусловлено стадией активного роста сети: на ее размер повлияли перевод или закрытие популярных магазинов в совокупности с тем, что новые точки не сразу выходят в прибыль, а также увеличение процентов к уплате в результате привлечения облигационного займа. Чистая прибыль реинвестируется в проекты группы, в частности в развитие бизнеса в Москве и в производственный цех в Новосибирске.

Долговая нагрузка находится на приемлемом уровне: доля долга в выручке на конец 2019 г. составила 31%, отношение долга к капиталу – 0,77х. В связи с увеличением финансового долга показатель долг/ЕВИТ составил 4,10х.

Для поддержания спроса со стороны клиентов меню кондитерских периодически обновляется, также проводятся различные акции и выпускается сезонная продукция. На постоянной основе производится ряд классической для бренда Kuzina продукции.

Основными ограничениями на новосибирском рынке являются насыщенность и растущая конкуренция среди крупных сетевых игроков в сегменте кафе-кондитерских. В этих условиях компания расширяет географию присутствия за счет развития в Барнауле и Москве.

Kuzina является крупным федеральным игроком с собственной производственной базой, что позволяет поддерживать высокий уровень качества продукции для покупателей.

Валюта баланса	стр. 1600 Бухгалтерского баланса
Основные средства	стр. 1150 Бухгалтерского баланса
Собственный капитал	Итог по разделу III баланса
Запасы	стр. 1210 Бухгалтерского баланса
Долгосрочные финансовые вложения	стр. 1170 Бухгалтерского баланса
Краткосрочные финансовые вложения	стр. 1240 Бухгалтерского баланса
Кредиторская задолженность	стр. 1520 Бухгалтерского баланса
Дебиторская задолженность	стр. 1230 Бухгалтерского баланса
Финансовый долг	стр. 1510+1410 Бухгалтерского баланса
Долгосрочный финансовый долг	стр. 1410 Бухгалтерского баланса
Краткосрочный финансовый долг	стр. 1510 Бухгалтерского баланса
Выручка	стр. 2110 Отчета о финансовых результатах
Валовая прибыль	стр. 2100 Отчета о финансовых результатах
ЕВИТ	стр. 2300 + стр. 2330 Отчета о финансовых результатах
Чистая прибыль	стр. 2400 Отчета о финансовых результатах
Годовая выручка	За <b>первый</b> квартал текущего года показатель «Годовая Выручка» рассчитывается по формуле: показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за три месяца текущего года, плюс показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах

	<p>годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за первый квартал предшествующего года.</p> <p>За <b>второй</b> квартал текущего года показатель «Годовая Выручка» рассчитывается по формуле: показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за шесть месяцев текущего года, плюс показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за шесть месяцев предшествующего года.</p> <p>За <b>третий</b> квартал текущего года показатель «Годовая Выручка» рассчитывается по формуле: показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за девять месяцев текущего года, плюс показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за девять месяцев предшествующего года.</p> <p>За <b>четвертый</b> квартал предшествующего года показатель «Годовая Выручка» равен показателю статьи «Выручка» Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год.</p>
Годовая ЕВІТ	<p>За <b>первый</b> квартал текущего года показатель «Годовая ЕВІТ» рассчитывается по формуле: показатель ЕВІТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за три месяца текущего года, плюс показатель ЕВІТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель ЕВІТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за первый квартал предшествующего года.</p> <p>За <b>второй</b> квартал текущего года показатель «Годовая ЕВІТ» рассчитывается по формуле:</p>



	<p>показатель ЕВІТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за шесть месяцев текущего года, плюс показатель ЕВІТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель ЕВІТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за шесть месяцев предшествующего года.</p> <p>За <b>третий</b> квартал текущего года показатель «Годовая ЕВІТ» рассчитывается по формуле: показатель ЕВІТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за девять месяцев текущего года, плюс показатель ЕВІТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год, минус показатель ЕВІТ, рассчитанный на основании Отчета о финансовых результатах промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за девять месяцев предшествующего года.</p> <p>За <b>четвертый</b> квартал предшествующего года показатель «Годовая ЕВІТ» равен показателю «ЕВІТ», рассчитанному на основании Отчета о финансовых результатах годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за предшествующий год.</p>
Финансовый долг/Выручка	(стр. 1510+1410 Бухгалтерского баланса)/«Годовая выручка»
Финансовый долг/Собственный капитал	(стр. 1510+1410 Бухгалтерского баланса) разделить на Итог по разделу III баланса
Финансовый долг/ЕВІТ	(стр. 1510+1410 Бухгалтерского баланса)/«Годовая ЕВІТ»
Валовая рентабельность	Валовая прибыль/Выручка
Рентабельность по ЕВІТ	ЕВІТ/Выручка
Рентабельность по чистой прибыли	Чистая прибыль/Выручка
Бухгалтерская (финансовая) отчетность размещена: <a href="http://e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37954">http://e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=37954</a> .	

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

<b>Внеоборотные активы, тыс. руб.</b>			
<b>На отчетную дату</b>	<b>31.12.2017</b>	<b>31.12.2018</b>	<b>31.12.2019</b>
Нематериальные активы	1 184	64	53
Основные средства	12 220	18 536	72 234
Доходные вложения в материальные ценности	-	-	-
Отложенные налоговые активы	-	-	392
Прочие внеоборотные активы	4 258	30 062	1 151
<b>Итого Внеоборотные активы</b>	<b>17 662</b>	<b>48 662</b>	<b>73 830</b>
<b>Оборотные активы, тыс. руб.</b>			
Запасы	3 934	9 685	26 893
НДС	8	219	3 299
Дебиторская задолженность	25 925	43 413	95 505
Краткосрочные финансовые вложения	114 459	128 451	112 321
Денежные средства	7 321	7 851	6 939
Прочие оборотные активы	-	-	-
<b>Итого Оборотные активы</b>	<b>151 647</b>	<b>189 619</b>	<b>244 957</b>
<b>ИТОГО АКТИВЫ</b>	<b>169 309</b>	<b>238 281</b>	<b>318 787</b>

Поскольку на ООО «Кузина» сосредоточены ключевые финансовые потоки, данное юридическое лицо выступает как инвестор во внутренние проекты компаний, работающих под брендом Kuzina. Основная часть инвестиций была направлена в недвижимость, на модернизацию производственного цеха и запуск московского филиала. Соответственно, в структуре оборотных активов наибольшую долю занимают финансовые вложения.

В составе активов эмитента также существенную стоимость имеют основные средства. В структуре основных средств наибольшая доля приходится на приобретенную недвижимость, кофемашины, кухонное оборудование и неотделимые улучшения торговых точек. Недвижимость была приобретена в ипотеку. Еще около пятой части занимает прочее оборудование и мебель: холодильные шкафы, ледогенераторы, кассовое оборудование, витрины, вывески и т.п.



<b>Долгосрочные обязательства, тыс. руб.</b>			
<b>На отчетную дату</b>	<b>31.12.2017</b>	<b>31.12.2018</b>	<b>31.12.2019</b>
Займы и кредиты	-	-	54 993
Отложенные налоговые обязательства	-	-	-
Итого долгосрочные обязательства	-	-	54 993
<b>Краткосрочные обязательства, тыс. руб.</b>			
Займы и кредиты	20 587	39 683	68 795
Кредиторская задолженность	24 689	49 873	32 057
Доходы будущих периодов	-	-	-
Оценочные обязательства	-	-	1 958
Итого Краткосрочные обязательства	45 276	89 556	102 810
<b>ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>	<b>45 276</b>	<b>89 556</b>	<b>157 803</b>

Большая часть обязательств представлена финансовым долгом, еще 20% приходится на кредиторскую задолженность. В составе кредиторской задолженности учитываются лизинговые обязательства по покупке оборудования для производственного цеха, а также обязательства перед партнерскими компаниями за поставки продукции.

<b>Собственный капитал, тыс. руб.</b>			
<b>На отчетную дату</b>	<b>31.12.2017</b>	<b>31.12.2018</b>	<b>31.12.2019</b>
Уставный капитал	2 000	2 000	2 000
Нераспределенная прибыль	122 033	146 725	158 984
<b>ИТОГО</b>	<b>124 033</b>	<b>148 725</b>	<b>160 984</b>

Собственный капитал ООО «Кузина» увеличился за счет нераспределенной прибыли и на конец 2019 г. составил 50,5% от величины активов. Прирост капитала с 2017 г. составил 29,8%.

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

<b>Кредитный портфель, тыс. руб.</b>	<b>31.12.2017</b>	<b>31.12.2018</b>	<b>31.12.2019</b>
Облигации	-	-	54 993
АО «Банк Акцепт»	12 991	18 756	56 471
ИП Борzych Сергей Васильевич	0	8 291	4 379
Физическое лицо	0	7 120	3 494
АО «Банк Интеза»	6 044	4 500	4 448
Прочие	1 552	1 015	3
<b>Итого</b>	<b>20 587</b>	<b>39 683</b>	<b>123 788</b>

На конец 2019 г. 90% финансового долга сформировано выпуском биржевых облигаций и кредитом банка «Акцепт». Оставшаяся часть долга представлена овердрафтами, кредитом на приобретение недвижимости и на пополнение оборотных средств. Остальное финансирование представлено частными инвестициями и займами компаний, работающих под брендом Kuzina.

## 2.5. Основные кредиторы и дебиторы эмитента на 31.12.2019.

Кредиторская задолженность составила 32,1 млн руб. Крупнейшие кредиторы – это «Интерлизинг», предоставляющий услуги по покупке оборудования для производственного цеха в лизинг, и «Кузина РОСТ», работающая под брендом Kuzina, которой эмитент реализует кондитерскую продукцию.

Кредиторы	Сумма задолженности, тыс. руб.	Доля
ООО «Интерлизинг»	5 896	18%
ООО «Кузина РОСТ»	5 533	17%
ООО «Рест Инвест»	1 913	6%
ООО «Глобал Пак ГК»	1 025	3%
ООО «Кофе Прайм»	600	2%
<b>Итого по крупнейшим кредиторам</b>	<b>14 968</b>	<b>47%</b>
Прочие	17 089	53%
<b>Общая кредиторская задолженность</b>	<b>32 057</b>	<b>100%</b>

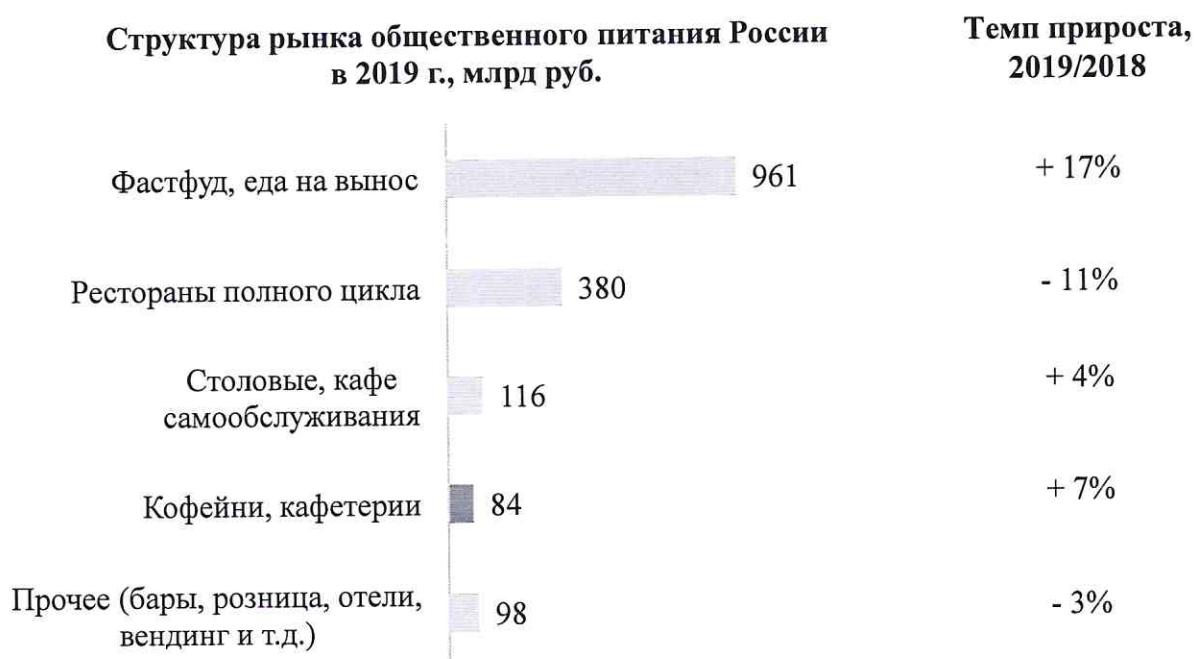
Дебиторская задолженность представлена компаниями, работающими под брендом Kuzina, которым эмитент реализует кондитерскую продукцию.

Дебиторы	Сумма задолженности, тыс. руб.	Доля
ООО «Кузина Мос»	44 308	50%
ООО «Унистрой»	10 422	25%
ООО «Капитал Р»	8 393	12%
ООО «Нью-Йорк Пицца Франчайзинг»	8 039	7%
ООО «Ресурс»	7 797	4%
<b>Итого по крупнейшим дебиторам</b>	<b>78 959</b>	<b>68%</b>
Прочие	16 546	32%
<b>Общая дебиторская задолженность</b>	<b>95 505</b>	<b>100%</b>



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

По информации NPD, оборот российской индустрии питания вне дома в 2019 г. составил 1,64 трлн руб., что на 3,6% больше результата прошлого года. Кофейни стали одним из растущих сегментов на рынке общественного питания, показав увеличение оборота на 7% и составив 5,1% от общего оборота рынка общественного питания.



По данным Ассоциации предприятий кондитерской промышленности (АСКОНД), в 2019 г. общий объем рынка кондитерских изделий РФ составил 3 млн 663 тыс. тонн. При этом производство мучных сладостей выросло до 2 млн 050,9 тыс. тонн против 1 млн 995,2 тыс. тонн в 2018 г. (+2,8%). Доля мучных кондитерских изделий на рынке составляет почти 49% по объему реализации и около 30% – по выручке.

На развитие отрасли влияет ускорение темпов жизни города: фудсервис превратился в удобное, функциональное пространство для работающих жителей мегаполиса. Гость все больше старается сэкономить время, размывается время приема пищи, все большую значимость приобретает время для себя, увеличивается доля одиночных визитов. Согласно данным NPD, доля одиночных визитов на рынке питания вне дома в 2019 г. достигла 57%. Групповые визиты становятся популярными преимущественно в вечернее время.

Драйвером роста остается наличие доставки. Этот сегмент растет на 15-20% в год, преимущественно за счет развития агрегаторов, формирующих рынок – «Яндекс. Еда» и Delivery Club.

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

В настоящий момент ООО «Кузина» не является участником судебных процессов, которые могут существенно повлиять на его финансовое состояние.

**2.8. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью эмитента, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика эмитента в области управления рисками.**

<b>Риск</b>	<b>Способ нивелирования</b>
Насыщенность рынка Новосибирска	ООО «Кузина» является одним из лидеров рынка в Новосибирске, но дальнейший рост органичен. Для этого компании под брендом Kuzina выходят на рынки других городов: Москва, Барнаул.
Конкуренция на рынке	В условиях постоянного объема спроса на кондитерские изделия сохраняется жесткая конкуренция среди кондитерских, однако Kuzina является крупным федеральным игроком с собственной производственной базой, что позволяет поддерживать высокий уровень качества продукции для покупателей. Пенетрация покупки тортов в «Кузине» самая высокая среди всех конкурентов в Новосибирске, участвовавших в исследовании <sup>1</sup> (Dudnik, «Скоморохи», «Бахетле» и др.): каждый третий покупатель тортов совершал покупку в «Кузине» в течение 6 мес. 2019 г. Каждый пятый покупатель тортов назвал кондитерские Kuzina любимым местом для покупки тортов. В отличие от конкурентов у «Кузины» больше всего лояльных покупателей, готовых рекомендовать магазин, а также сильное знание бренда.
Изменение вкусовых предпочтений покупателей	Меню кондитерских периодически обновляется, также проводятся различные акции и производится сезонная продукция. Также на постоянной основе производится ряд классической для бренда Kuzina продукции.
Падение доходов населения	Снижающаяся покупательная способность населения ограничивает рост рынка кафе-кондитерских. Эмитент увеличивает количество регионов присутствия и периодически обновляет меню, привлекая новых клиентов и удерживая действующих покупателей.
Рост цен на продукты питания	Для производства кондитерских изделий ООО «Кузина» закупает большое количество молочной продукции, цены на которую могут вырасти из-за новых правил маркировки. У компании есть возможность снижать данный риск повышением цен на продукцию.
Риски чрезвычайной ситуации	На производстве задействовано большое количество теплового оборудования. Однако оно достаточно новое, также в производственном цехе установлена современная противопожарная система.

<sup>1</sup> Исследование восприятия потребителями сети «Кузина», подготовленное Nielsen в 2019 г.



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

Управление рисками эмитента состоит из следующих этапов:

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

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

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

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

- известные риски;
- предвидимые;
- непредвидимые.

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

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

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

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

Применяемые методы управления рисками можно разделить на три типа:

- метод уклонения от риска (отказ от ненадежных партнеров и рискованных проектов);
- метод диверсификации риска (диверсификация видов деятельности, финансового долга и партнеров);
- метод компенсации риска (стратегическое планирование деятельности, прогнозирование внешней обстановки, мониторинг социально-экономической и нормативно-правовой среды, создание системы резервов).