



СИСТЕМА МАГАЗИНОВ

ВЕКСЕЛЬНЫЙ ЗАЕМ

ООО «КОРА-ТК»

150 000 000 руб.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Организатор выпуска
Закрытое акционерное общество
"Инвестиционно-финансовая корпорация "Алемар"

Москва

2005





ВЕКСЕЛЬНЫЙ ЗАЕМ — 150 000 000 РУБЛЕЙ



СИСТЕМА МАГАЗИНОВ

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. Основные условия выпуска**
- 2. Информация о группе**
- 3. Рынок розничной торговли в России**
- 4. Использование привлеченных средств**
- 5. Финансовое положение системы магазинов “КОРА”**
- 6. Приложение. Бухгалтерская отчетность**



ВКСЕЛЬНЫЙ ЗАЕМ — 150 000 000 РУБЛЕЙ



СИСТЕМА МАГАЗИНОВ

1. ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ВЫПУСКА

Векселедатель	ООО «КОРА - ТК»
Тип векселей	Простые процентные
Процентная ставка	15,5 % годовых
Начало реализации вексельной программы	Декабрь 2005 года
Объем размещения	150 000 000 рублей
Срок обращения	Три месяца
Номинал векселя	От 500 до 3 000 тыс. рублей
Место погашения	г. Москва
Домицилиант	ЗАО «Инвестиционно-финансовая корпорация «Алемар»
Организатор вексельной программы	ЗАО «Инвестиционно-финансовая корпорация «Алемар»

2. Информация о Группе

Система магазинов «Кора» - один из крупнейших операторов розничной торговли в Кемеровской области

Организация основана в 1997 г.

В настоящее время компания имеет магазины в городах Кемерово, Новокузнецк, Ленинск-Кузнецкий и Полысаево.



Форматы магазинов группы

- ◆ Общая торговая площадь более 15 000 кв. м.
- ◆ Ежедневное количество покупателей сети превышает 40 000 человек
- ◆ Общая численность персонала системы магазинов «Кора» на 01.10.05 г. составила 1 810 человек
- ◆ Совокупный оборот магазинов сети за 2004 год составил более 2,3 млрд. рублей.
- ◆ Стоимость активов группы на 01.10.2005г. составляет 1,3 млрд.руб.

Стабильность положения на рынке обеспечивается мультиформатностью сети: розничные торговые предприятия системы магазинов организованы в трех форматах



✓ **формат «супермаркет»** - это магазины с высоким уровнем обслуживания, представляющие порядка 12 000 ассортиментных позиций продуктов питания и сопутствующих товаров, дополнительные сервисные услуги для комфортного совершения покупок. Система магазинов «Кора» имеет 8 супермаркетов, два из которых имеют торговую площадь более 1500 кв. м. и являются торговыми объектами городского масштаба.

✓ **формат «экономичный универсам»** - это магазины самообслуживания с площадью торгового зала от 250 до 600 кв. м., реализующие ограниченный ассортимент товаров постоянного спроса для обслуживания повседневных нужд покупателей. В систему магазинов «Кора» на сегодня входит 5 объектов формата «экономичный универсам» - 2 из них находятся в г. Кемерово, 2 – в Новокузнецке, 1 - расположен в г. Полысаево. Экономичный универсам в г. Полысаево является самым крупным магазином в городе и представляет своего рода торговый центр.

✓ **формат «cash & carry»** - магазины ориентированы на мелкооптовых покупателей (как оптовых, так и розничных) приобретающих товары для перепродажи или личного потребления. Ассортимент cash&carry насчитывает порядка 6 000 товаров по всем основным группам товаров. Система магазинов «Кора» имеет два торговых объекта формата «cash&carry»: один в Кемерово и один в Новокузнецке.

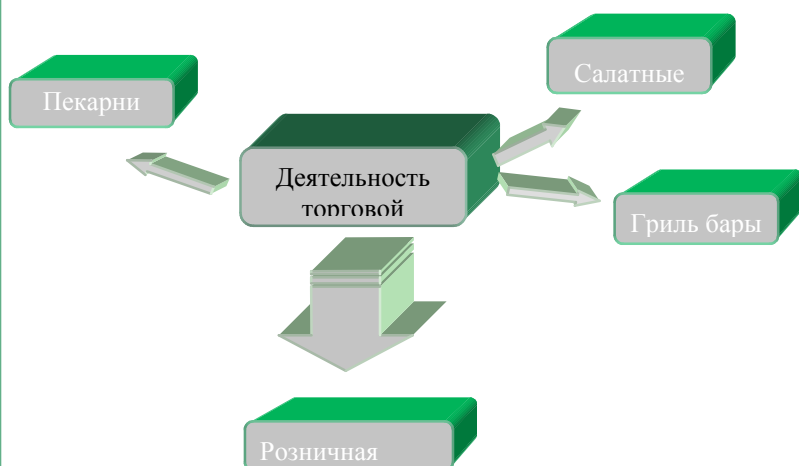
Стандартизованные форматы		Существующие объекты		
Формат	Ограничения по площади, м ²	Торговая марка	Количество магазинов	Территориальная расположенность
Экономичный универсам	350-450	ЧЕРВОНЕЦ	3	2 в Новокузнецке (220 км от Кемерово), 1 в Полысаево (80 км от Кемерово)
	450-600		2	Кемерово
Супермаркет	150	КОРА	1	Кемерово
	500-700		5	3 – г.Кемерово, 1 –г.Новокузнецке, 1 – г.Ленинск-Кузнецкий (100 км. от Кемерово)
	700-1000		0	х
	1000-1500		2	Кемерово
Cash&Carry	1250-2000	ПАЛАТА	1	Новокузнецк
	2000-3000		0	х
	3000-6000		1	Кемерово
Супермаркет «Non Food»	250-400	КОРА (Красный куб)	1	Кемерово
ИТОГО			16	10 –Кемерово, 6-область

Планируется ввести новый формат магазинов «У дома». Его особенностью станет ориентированность на жителей близлежащих территорий, небольшая торговая площадь 70-150 кв. м. По мнению экспертов, этот формат будет являться одним из наиболее перспективных в ближайшие годы.

В настоящее время торговые сети, работающие в данных форматах, являются наиболее быстрорастущими («Пятерочка», «Седьмой континент», «Лента», «Метро» и др.). Работа в вышеперечисленных форматах позволяет наиболее полно охватить различные группы покупателей, максимально реализуя их потребности. Верность данного подхода отражают существующие тенденции на розничном рынке розничной торговли в Москве и в России в целом.

Компания «КОРА» является единственным в Кузбассе оператором розничной торговли продуктами питания и сопутствующими товарами, сертифицированным по международной системе ISO 9001.

Налаженные бизнес процессы и эффективная система управления компанией позволяют Системе магазинов «КОРА» на следующем этапе своего развития ставить основной целью повышение товарооборота и прибыли компании за счет активного количественного роста сети.



- Совокупная производственная мощность оборудования пекарней составляет 6500 кг/сут, фактически выработка хлеба и хлебобулочных изделий в месяц превышает 100 тонн, что составляет от 50-55% загрузки имеющихся производственных мощностей. Существует потенциальная возможность увеличения объемов производства при открытии новых магазинов.
- Совокупная производственная мощность оборудования салатных цехов составляет 400 кг/сут., фактически выработка холодных закусок и кулинарных изделий в месяц превышает 10 тонн, что составляет от - 90% загрузки имеющихся производственных мощностей.
- Совокупная производственная мощность оборудования гриль баров составляет 500 кг/сут, фактически выработка кулинарных изделий в месяц превышает 6 тонн, что составляет от 50-55% загрузки имеющихся производственных мощностей.

3. Рынок розничной торговли в России

Начиная с 2000 года, рынок розничной торговли России демонстрирует стабильный рост на уровне 8-9% ежегодно. Второй год подряд Россия занимает первое место в рейтинге стран наиболее привлекательных для инвестиций в розничную торговлю согласно ежегодному исследованию международной компании «А.Т. Карни»¹.

России удалось удержать лидирующую позицию в Индексе развития розничной торговли по следующим трем причинам. Во-первых, Россия смогла значительно улучшить свое положение благодаря большей политической и экономической стабильности, приближению к вступлению в ВТО. Во-вторых, розничная торговля в России продолжает расти стремительными темпами, а рынок за пределами Москвы и Санкт-Петербурга пока не насыщен. В-третьих, розничные компании активно развиваются по всей территории России.

¹ Эксперты А.Т. Карни составляют Индекс развития мировой розничной торговли, согласно которому 30 стран с развивающимся рынком располагаются в определенном порядке в соответствии с возможностями обеспечения немедленного выхода розничных торговых компаний на рынок той или иной страны. Оценка основывается на десяти переменных величинах в четырех основных категориях: экономические и политические риски, привлекательность рынка, насыщенность рынка и фактор времени (соотношение темпов роста ВВП и современных площадей розничной торговли).

Согласно данным Федеральной Службы Государственной Статистики (ФСГС) общий оборот розничной торговли в 2004 году составил примерно 5,6 трлн руб., из которых примерно 45,7% пришлось на торговлю продуктами питания. По данному показателю российский рынок розничной торговли является пятым в Европе и девятым в мире. Ожидается рост данного показателя примерно на уровне 14% ежегодно до 2010 года.

Доходность отрасли розничной торговли в России оценивается в границах 15-40% на вложенный капитал (по оценке РБК).

В настоящее время основной тенденцией на рынке является его концентрация вследствие активного развития сетевой торговли. Особенно ярко данная тенденция демонстрируется на московском рынке, где помимо укрупнения местных операторов активно развивается начавшаяся в 2001 году экспансия иностранных сетей.

Динамика товарооборота крупнейших операторов в секторе розничной торговли товарами FMCG.

Год	Товарооборот, \$ млн.									
	Метро		Копейка		Седьмой континент		Перекресток		Пятерочка	
2000			60	-	130	-	156	-	100	-
2001			120	100	200	54%	261	67%	212	112%
2002	80	на	182	52	300,5	50%	339	30%	500	135%
2003		каждый	265	46	445	48%	448	32%	933	87%
2004		магазин	450	70	650	46%	Более 750	67%	1400	50%

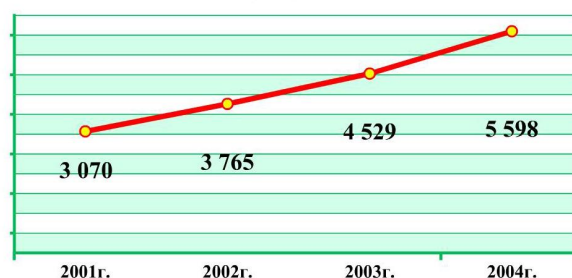
В то же время, аналитики компании «Эрнст энд Янг» констатируют слабое продвижение национальных и международных операторов в регионы, что связывают с такими факторами как сопротивление местных розничных торговцев и региональных властей, относительно небольшой размер региональных рынков, недостаточный уровень проникновения логистических и дистрибуционных компаний, а также нехватка финансирования.

Столичные игроки не спешат захватить Сибирь. О своих планах освоиться в Сибири за последнее время заявлял ряд компаний, однако реализовать проекты удалось лишь в двух сибирских городах – Омске (сеть питерская «Пятерочка») и Красноярске (проект столичной компании МИГ «Торговый квартал на Свободном» с гипермаркетом «Рамстор»). Все это не в состоянии привести к каким-то радикальным изменениям на рынке.

Слабая активность столичных сетей по отношению движения в регионы связана прежде всего с неразвитостью логистической инфраструктуры страны. Кроме того, относительно свободными остаются регионы Центральной России, которые являются для столичных сетей

более привлекательными с точки зрения логистики по сравнению с отдаленными территориями.

Оборот розничной торговли в России
(млн.руб.)



Структура участников розничной торговли



В этой ситуации местные компании вынашивают планы по развитию своего бизнеса. Стратегией ряда региональных ритейлеров все чаще становится выход за пределы родного города.

Что касается выхода в соседние регионы, то интерес к чужим землям пока демонстрируют только новосибирские ритейлеры: в Томске уже запущены три проекта новосибирской сети «Быстроном» и гипермаркет «Томь» сети «Холидей Классик». У остальных ритейлеров визиты в чужой город либо в планах, либо вообще не значатся в списке приоритетов.

В связи со сложившейся ситуацией на региональном рынке планы развития компании «КОРА» является как никогда своевременными и имеют достаточно возможностей для реализации.

4. Использование привлеченных средств

Средства от вексельного займа пойдут на дополнительное финансирование строительства Универсама в г. Кемерово ул. Сибиряков-Гвардейцы 18, а также магазина формата «Cash&Carry» ул. Кузнецкий 33

Новое строительство проводится в рамках намеченной стратегии расширения сети магазинов. Группа компаний «Кора» планирует активную экспансию в крупные города ближайших регионов как за счет собственных средств, так и за счет привлечения дополнительных финансовых ресурсов.

Группа компаний обеспечивает наличие в свободном доступе актуальной для покупателей информации о продуктах и услугах, открытии новых торговых точек, маркетинговых акциях, скидках, распродажах.

Группа компаний планирует разработать и внедрить комплекс мер по оптимизации издержек за счет обеспечения сбалансированной работы входящих в группу предприятий.

В план развития СМ «КОРА» вошли следующие территории:

Кемеровская область

Томская область

Новосибирская область

Алтайский край.

Первоочередной задачей и, соответственно, планом 2006 года стало освоение оставшегося экономически эффективного потенциала рынка Кемеровской области и, соответственно, укрепление позиций на собственном рынке, а также ввод в эксплуатацию второго распределительного центра, мощность и географическое расположение которого позволят обеспечить эффективную логистику при последующем движении в соседние области.

Таким образом, в 2006 году компания планирует инвестировать средства в открытие крупных объектов в городах Кемерово и Новокузнецк и в ряде наиболее перспективных городов Кемеровской области, что позволит увеличить долю компании на рынке Кемеровской области до 8%, а в областном центре до 15%.



5. ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ СИСТЕМЫ МАГАЗИНОВ «КОРА»

Для оценки положения компании, определения рыночной позиции, был проведен SWOT-анализ на основе выявления сильных и слабых сторон компании, а также возможностей и угроз ее ближайшего окружения.

На основании данных таблицы можно сделать следующие выводы о позиции группы компаний «Кора» и наличия потенциальных возможностей для дальнейшего расширения масштабов бизнеса:

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> 1) наличие высококвалифицированного персонала; 2) наличие в группе компаний производственных предприятий, обеспечивающих торговую сеть продукцией; 3) финансовая устойчивость предприятия; 4) наличие серьезных конкурентных преимуществ в Кемерово; 5) опыт содержания и обслуживания мультиформатной торговой сети; 6) наличие структуры, обеспечивающей привлечение финансирования. 	<ul style="list-style-type: none"> 1) потребность в специалистах, ориентированных на продвижение продуктов и услуг группы компаний; 2) отсутствие достаточной публичной информации о продуктах и услугах компании (отсутствие собственного Internet-сайта); 3) недостаточно внутренних ресурсов для быстрого освоения новых рынков; 4) отсутствие опыта работы за пределами Кемеровской области.
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> 1) рост покупательной способности населения в регионе работы группы компаний; 2) рост популярности крупных торговых центров в регионах; 3) инвестиционная привлекательность отрасли; 4) возможность организовывать и привлекать финансирование. 	<ul style="list-style-type: none"> 1) появление новых конкурентов (как региональных, так и крупных торговых сетей федерального уровня); 2) наличие зависимости от экономической ситуации в регионах, которая влияет на покупательную способность населения.

Компания достаточно динамично развивается, товарооборот только за 2004 год вырос на 709 млн руб. По итогам 3-го квартала 2005 года этот показатель уже составил 2 486 млн руб., а концу года по прогнозам составит 3 426 млн руб.

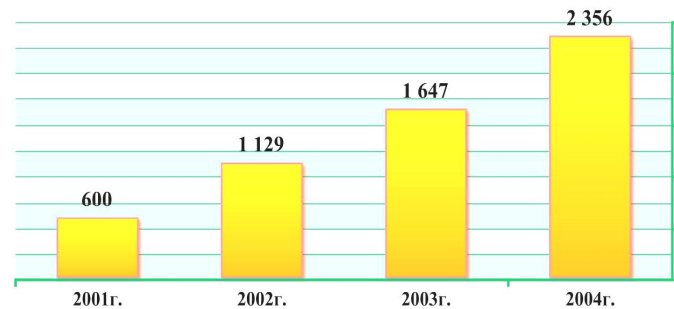
У компании достаточно существенный объем основных средств.

Собственным имуществом компания способна обеспечить свои обязательства. Интенсивное строительство требует достаточно значительного инвестиционного капитала.

По итогам 2005 года объем инвестиционного капитала составит примерно 53% от общей величины пассивов. Рост инвестиционного капитала предполагается прежде всего за счет роста долгосрочной задолженности. Именно по этой причине происходит рост финансового рычага, что характерно для бурно развивающейся компании.

Стоимость чистых активов по фактическим и прогнозным данным вырастет по итогам текущего года почти на 100% по сравнению с 2004 годом и почти на 60% в 2006 году по сравнению с 2005 годом.

Несмотря на значительные инвестиционные затраты за прогнозный период не произойдет снижение эффективности деятельности компании. Чистая норма прибыли увеличится примерно на 1,4% по сравнению с 2004 годом.



■ Товарооборот сети магазинов "КОРА" (млн.руб.)



Показатели	2004 Ф	2005 П	2006 П
Стоимость чистых активов, руб.	241 832 953	433 323 609	679 927 522
Финансовый рычаг	1,97	1,99	3,22
Период оборота дебиторской задолженности	13	8	4
Период оборота кредиторской задолженности	38	27	27
Коэффициент текущей ликвидности	0,74	0,65	0,45
Чистая прибыль, руб.	100 075 360	195 617 609	297 628 913
Чистая норма прибыли, %	4,24%	5,71%	5,65%

Приложение. Бухгалтерская отчетность.

Бухгалтерский баланс ООО «Кора-ТК»

АКТИВ	2003 г.	2004 г.	3-й кв. 2005 г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	0	0	0
Основные средства	502	34 652	88 906
Незавершенное строительство	0	103 402	58 019
Доходные вложения в материальные ценности	0	0	0
Долгосрочные финансовые вложения	0	0	0
Отложенные налоговые активы	0	0	0
Прочие внеоборотные активы	0	0	0
ИТОГО по разделу I	502	138 054	146 925
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	37 619	124 119	83 966
сырье, материальные и другие аналогичные ценности	0	1 072	424
затраты в незавершенном производстве	864	1 949	761
готовая продукция и товары для перепродажи	36 703	120 739	79 939
товары отгруженные	0	0	0
расходы будущих периодов	52	359	2 842
прочие запасы и затраты	0	0	0
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	10 291	53 209	49 980
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	4 888	91 008	336 791
покупатели и заказчики	25	3 922	1 093
Краткосрочные финансовые вложения	2 720	13 613	27 743
Денежные средства	10 013	24 224	23 684
Прочие оборотные активы	17 073	16 006	25 457
ИТОГО по разделу II	82 604	322 179	547 621
БАЛАНС	83 106	460 233	694 546

ПАССИВ	2003 г.	2004 г.	3-й кв. 2005 г.
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал	11	11	11
Собственные акции, выкупленные у акционеров	0	0	0
Добавочный капитал	0	0	0
Резервный капитал	0	0	0
Нераспределенная прибыль	13	216	34 566
ИТОГО по разделу III	24	227	34 577
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПАССИВЫ			
Займы и кредиты	0	45 800	135 800
Отложенные налоговые обязательства	0	41	12
ИТОГО по разделу IV	0	45 841	135 812
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ПАССИВЫ			
Займы и кредиты	0	89 805	165 364
Кредиторская задолженность	83 082	270 630	323 211
поставщики и подрядчики	77 982	241 456	230 013
задолженность перед персоналом организации	390	2 664	3 226
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	174	1 370	0
задолженность перед бюджетом	4 448	4 097	1 072
прочие кредиторы	88	21 043	88 900
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	0	0	0
Резервы предстоящих расходов и платежей	0	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	0	53 730	35 582
ИТОГО по разделу V	83 082	360 435	488 575
БАЛАНС (сумма строк 490+590+690)	83 106	406 503	658 964

Отчет о прибылях и убытках ООО «Кора-ТК»

I. Доходы и расходы по обычным видам деятельности	2003 г.	2004 г.	3-й кв. 2005 г.
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	229 150	1 491 766	1 996 457
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	202 285	1 357 858	1 831 539
Валовая прибыль	26 865	133 908	164 918
Коммерческие расходы	25 682	139 630	161 335
Управленческие расходы	0	0	
Прибыль (убыток) от продаж	1 183	-5 722	3 583
II. Операционные доходы и расходы			
Проценты к получению	0	0	0
Проценты к уплате	66	6 423	20 055
Доходы от участия в других организациях	0	0	0
Прочие операционные доходы	2 530	26 242	177 114
Прочие операционные расходы	2 820	4 483	95 809
III. Внеоперационные доходы и расходы			
Внеоперационные доходы	75	4 835	76
Внеоперационные расходы	88	9 918	13 378
Прибыль (убыток) до налогообложения	814	4 531	51 531
Отложенные налоговые обязательства	0	41	30
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	801	4 325	17 211
Прибыль (убыток) от обычной деятельности	13	165	34 350
Чистая прибыль	13	165	34 350



ВЕКСЕЛЬНЫЙ ЗАЕМ

— 150 000 000 РУБЛЕЙ



СИСТЕМА МАГАЗИНОВ



Закрытое Акционерное Общество
“Инвестиционно-финансовая корпорация
”Алемар”

Юридический адрес 127106 г. Москва,
Алтуфьевское шоссе, дом 27, стр. 1
Почтовый адрес 117218 г. Москва, ул.
Кржижановского, дом 21/33

ДЕПАРТАМЕНТ
КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСОВ

Руководитель департамента

Злобин Константин Николаевич

Тел.: (095) 411-66-55, доб. 203

Эл. почта: Zlobin@Alemar.ru

ОТДЕЛ ДОЛГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Начальник отдела долгового
финансирования

Остроухов Алексей Владимирович

Тел.: (095) 411-66-55, доб. 253

Эл. почта: Avostro@alemar.ru

Ведущий специалист

Смирнова Наталья Анатольевна

Тел.: (095) 411-66-55, доб. 252

Эл. почта: Smirnova@alemar.ru

Менеджер по продажам
долговых инструментов

Ермолкин Степан Олегович

Тел.: (095) 411-66-55, доб. 123

Эл. почта: Sermolkin@alemar.ru

Ведущий аналитик

Саркисян Виктория Владимировна

Тел.: (095) 411-66-55 доб. 237

Эл. почта: victory@alemar.ru

Аналитик

Юрин Максим Евгеньевич

Тел.: (095) 411-66-55 доб. 254

Эл. почта: max@alemar.ru

Специалист

Москаленко Анна Николаевна

Тел.: (095) 411-66-55, доб. 123

Эл. почта: Anya@alemar.ru