



ХОЛИДЕЙ

КРУПНЕЙШАЯ ТОРГОВАЯ СЕТЬ СИБИРИ



ОБЛИГАЦИОННЫЙ ЗАЕМ 1 500 000 000 РУБЛЕЙ

Организатор: Инвестиционный банк «ТРАСТ». 107045, Россия, Москва, Уланский пер., 26
Дирекция Долговых Продуктов: тел. (495) 247-2591 факс (495) 208-2256
E-mail: debt@trust.ru <http://www.trust.ru>

СОДЕРЖАНИЕ

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ГРУППЫ «ХОЛИДЕЙ»	2
ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ	3
ЦЕЛИ И СТРУКТУРА ОБЛИГАЦИОННОГО ЗАЙМА	4
СТРУКТУРА ВЫПУСКА	4
ГРУППА «ХОЛИДЕЙ» – КРУПНЕЙШИЙ ОПЕРАТОР РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ СИБИРСКОГО РЕГИОНА	5
МИССИЯ	5
ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ ГРУППЫ «ХОЛИДЕЙ»	6
КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	7
БЕНЕФИЦИАРЫ ГРУППЫ «ХОЛИДЕЙ»	8
КЛЮЧЕВЫЕ РУКОВОДИТЕЛИ ГРУППЫ «ХОЛИДЕЙ»	9
СТРУКТУРА ГРУППЫ	10
ПРИБРЕТЕНИЕ СИБИРИАДЫ	11
ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СЕТИ: ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ РАБОТЫ	12
ФОРМАТ	12
УПРАВЛЕНИЕ ОБЪЕКТАМИ НЕДВИЖИМОСТИ	13
ПОЛИТИКА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ	14
АССОРТИМЕНТ	15
СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО ГОТОВОЙ КУЛИНАРНОЙ ПРОДУКЦИИ	16
РАСПОЛОЖЕНИЕ СЕТИ	17
ЛОГИСТИКА	18
ЗАКУПКИ	18
ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕТИ	19
ПРИМЕНЕНИЕ ПЕРЕДОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	19
ФОРМИРОВАНИЕ СПРОСА И ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ	20
КОНКУРЕНЦИЯ. СРАВНЕНИЕ С ДРУГИМИ РОЗНИЧНЫМИ СЕТЯМИ	21
ПРОДУКТОВЫЙ РИТЕЙЛ В СИБИРСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ	21
РОЗНИЧНЫЕ СЕТИ РФ	22
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РОЗНИЧНОГО РЫНКА	23
ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФОРМАТОВ	24
НИЗКИЙ УРОВЕНЬ КОНСОЛИДАЦИИ	24
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОГО РЫНКА В СИБИРСКОМ РЕГИОНЕ	25
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ГРУППЫ «ХОЛИДЕЙ»	27
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРОГРАММА И ИСТОЧНИКИ ЕЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ	30
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРОГРАММА НА 2006 Г.	30
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРОГРАММА НА 2007-2009 ГГ.	30
ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ	30
ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ГРУППЫ «ХОЛИДЕЙ»	31
СТРУКТУРА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ И ДОЛГОВАЯ НАГРУЗКА	33
СТРУКТУРА КАПИТАЛА И ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ	34
ФИНАНСОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОРУЧИТЕЛЕЙ	35
ООО «КОМПАНИЯ ХОЛИДЕЙ»	35
ООО «РАЗВИТИЕ»	35
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	36
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 1П2006 Г.	37
ПРИЛОЖЕНИЕ 3. КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ ГРУППЫ «ХОЛИДЕЙ»	38
ПРИЛОЖЕНИЕ 4. ОТЧЕТНОСТЬ ПОРУЧИТЕЛЕЙ – ООО «ХОЛИДЕЙ КЛАССИК» РСБУ 9 МЕС. 2006 Г.	39
ПРИЛОЖЕНИЕ 5. ОТЧЕТНОСТЬ ПОРУЧИТЕЛЕЙ – ООО «ХОЛИДЕЙ КЛАССИК» 2005 Г.	42
ПРИЛОЖЕНИЕ 6. ОТЧЕТНОСТЬ ПОРУЧИТЕЛЕЙ – ООО «РАЗВИТИЕ» РСБУ 9 МЕС. 2006 Г.	46

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ГРУППЫ «ХОЛИДЕЙ»

● **Группа «Холидей» – лидирующий оператор продовольственной розничной торговли в Сибирском регионе.** По состоянию на ноябрь 2006 г. Группа насчитывает 60 магазинов, расположенных в Новосибирской, Томской областях и Алтайском крае. Прогнозируемая совокупная выручка Группы «Холидей» за 2006 год составит около US\$380 млн. без НДС (pro-forma, с учетом приобретенной сети «Сибиряда»), количество магазинов к концу года – 70.

● **Деятельность в одном из самых быстро развивающихся сегментов российской экономики.** Согласно исследованиям AT Kearney («2005 Global Retail Development Index»), на сегодняшний день российский розничный рынок занимает девятое место в мире по емкости и второе, после Индии, – по инвестиционной привлекательности. Среднегодовые темпы роста российского розничного рынка в 2003-2005 гг. составили 27%.

● **Привлечение «Ренова Капитал» в качестве финансового инвестора.** Достигнуто соглашение о продаже блокирующего пакета акций Группы «Холидей» фонду прямых инвестиций «Ренова Капитал», в связи с чем уставной капитал Группы до конца 2006 г. будет увеличен. Средства от сделки позволят оптимизировать финансирование развития Группы.

● **Динамичные темы роста за счет органического развития, а также слияний и поглощений.** Компания обладает существенным опытом в сфере M&A. В течение 2006 г. Группа приобрела три розничные продовольственные сети, крупнейшей из которых является «Сибиряда», значительно увеличив свою рыночную долю и объем товарооборота. К 2011 г. Группа нацелена увеличить суммарный торговый оборот до US\$3.0 млрд. и войти в десятку крупнейших продовольственных розничных сетей России.

● **Существенный портфель недвижимости.** В собственности у Компании 14 объектов недвижимости совокупной площадью 107.9 тыс. кв. метров. До конца 2006 года портфель недвижимости увеличится на 3 торговых объекта общей площадью 5.3 тыс. кв.м. Оценочная стоимость портфеля недвижимости на 31.12.2006 г. составит US\$129 млн. (с НДС)

● **Высокий уровень прозрачности.** Стройная холдинговая структура группы и консолидация выручки и прибыли на базе одной компании делают денежные потоки ясными и прозрачными для инвесторов. По итогам 2006 г. Компания подготовит консолидированную отчетность по МСФО. В качестве независимого аудитора выбрана международная аудиторская компания Deloitte & Touche.

● **Устойчивость бизнес модели группы к экономическому спаду.** Мультиформатная бизнес-модель, направленная на удовлетворение потребностей людей с разным уровнем дохода, позволяет Компании охватить максимальное количество покупателей и делает ее устойчивой к экономическим спадам.

● **Высокий уровень корпоративного управления.** Группа «Холидей» стремится применять лучшую практику корпоративного управления, которая основывается на принципах честности, прозрачности, подотчетности и ответственности. Четкое разделение функций на всех уровнях управления представляет собой отлаженный механизм, обеспечивающий эффективную работу всех бизнес-процессов.

● **Наличие сильных поручителей в структуре облигационного выпуска.** Поручителями выступают ООО «Компания Холидей» (центр выручки, прибыли и владелец недвижимости) и ООО «Развитие» (владелец недвижимости).

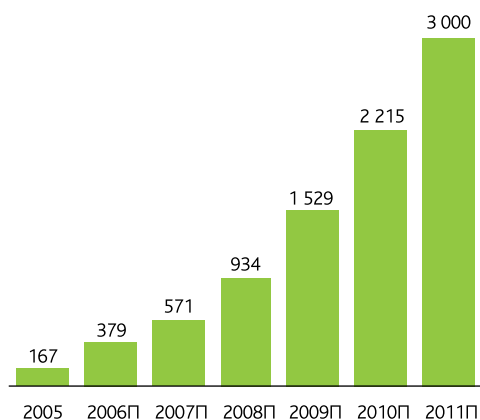
КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ГРУППЫ «ХОЛИДЕЙ»

US\$ млн.	2005	2006П*
Выручка	167	379
EBITDA	11	22
Чистая прибыль	0.4	6
Совокупный долг	41	80
Собственные средства	32	106
Активы	99	232
EBITDA margin (%)	6.3%	5.9%
EBITDA / проценты (x)	2.4	2.3
Долг / EBITDA (x)	3.9	3.6
Чистый долг / EBITDA (x)	3.5	3.2
Долг / Собствен. капитал (x)	1.3	0.8

* pro-forma сетей «Холидей Классик» и «Сибиряда»

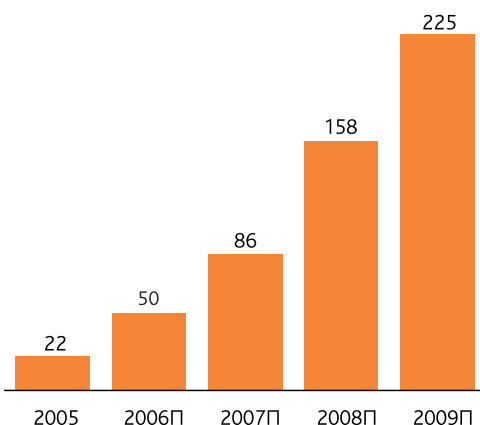
Источник: управленческая отчетность Группы «Холидей»

ПРОГНОЗ РОСТА ВЫРУЧКИ (БЕЗ НДС), 2005-2011 ГГ., МЛН. US\$.



Источник: Группа «Холидей»

ПРОГНОЗ ДИНАМИКИ РОСТА ТРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ, 2005-2009 ГГ., ТЫС. КВ. М



Источник: Группа «Холидей»

ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ

Эмитент	Общество с ограниченной ответственностью «Холидей Финанс» (ООО «Холидей Финанс»)
Поручители	Общество с ограниченной ответственностью «Компания Холидей» (ООО «Компания Холидей»), Общество с ограниченной ответственностью «Развитие» (ООО «Развитие»)
Облигации	Неконвертируемые процентные документарные на предъявителя с обязательным централизованным хранением в НДЦ серии 01
Объем выпуска (по номинальной стоимости)	1 500 000 000 рублей
Количество Облигаций	1 500 000 штук номинальной стоимостью 1 000 рублей каждая
Порядок размещения	Открытая подписка через организатора торговли в соответствии с эмиссионными документами
Цена размещения	1 000 рублей (100% от номинальной стоимости)
Погашение	В 1 092-й день с даты начала размещения облигаций
Оферта	Определяется одновременно с утверждением даты начала размещения Облигаций
Процентная ставка купонного дохода	Процентная ставка купонов, находящихся до даты оферты, определяются на конкурсе, после оферты определяются уполномоченным органом Эмитента
Порядок погашения и выплаты купонного дохода	Выплаты осуществляются платежным агентом в российских рублях по безналичному расчету
Платежный агент	Национальный депозитарный центр (НДЦ)
Организатор выпуска и агент по размещению облигаций	Инвестиционный банк «ТРАСТ» (ОАО)

ЦЕЛИ И СТРУКТУРА ОБЛИГАЦИОННОГО ЗАЙМА

Данный выпуск облигаций представляет собой дебютный шаг Группы «Холидей» по выходу на долговой рынок капитала, основная цель которого – стать открытой публичной компанией и обеспечить развитие компании путем привлечения финансирования по оптимальной цене. Привлеченные от размещения облигационного займа средства планируются направить на:

- рефинансирование текущего кредитного портфеля (более 70% привлеченных средств);
- инвестирование в развитие и продвижение розничного бизнеса компании на российском розничном рынке.

СТРУКТУРА ВЫПУСКА

Эмитентом по выпуску облигаций выступает ООО «Холидей Финанс». Поручителями являются:

- ООО «Компания Холидей» – собственник зданий, оборудования, всех юридических лиц группы. Консолидирует всю выручку сети «Холидей Классик»,
- ООО «Развитие» – компания, владеющая частью недвижимого имущества Группы «Холидей».

Выпуск облигаций характеризуется следующими параметрами: объем – RUR1 500 млн., срок обращения – 3 года, oferta определяется одновременно с утверждением даты начала размещения облигаций. Купонные выплаты по займу осуществляются один раз в шесть месяцев, при этом процентная ставка купонов до oferty устанавливается на конкурсе, а после oferty – определяется уполномоченным органом эмитента в соответствии с текущей рыночной конъюнктурой. По мнению руководства компании, данные параметры выпуска облигаций являются оптимальными в текущих рыночных условиях и позволят компании своевременно и в полном объеме исполнять свои обязательства по займу.

ДИАГРАММА 1. СТРУКТУРА ОБЛИГАЦИОННОГО ЗАЙМА ГРУППЫ «ХОЛИДЕЙ»



Источник: Группа «Холидей», Инвестиционный банк «ТРАСТ»

ГРУППА «ХОЛИДЕЙ» – КРУПНЕЙШИЙ ОПЕРАТОР РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ СИБИРСКОГО РЕГИОНА

Группа «Холидей» – крупнейший продовольственный оператор Сибирского региона, включающий две сети продовольственных магазинов в Сибирском регионе: «Холидей Классик» и «Сибириада». На сегодняшний день Группа насчитывает 60 магазинов, расположенных в Новосибирской, Томской областях и Алтайском крае. Планируется, что объем товарооборота по итогам 2006 г. составит US\$380 млн. без НДС (pro-forma с учетом сети «Сибириада»), увеличившись более чем в два раза по сравнению с 2005 г. (US\$167 млн.). Доля Группы «Холидей» на розничном продовольственном рынке Новосибирска и Новосибирской области по итогам 2006 г. составит 15%, увеличившись с 7% по итогам 2005 г. (источник: МедиаСОФТ).

Магазины Группы «Холидей» предназначены для покупателей с разным уровнем дохода. Одним из преимуществ Группы является расположение магазинов в районах с наиболее высокой плотностью населения и на пересечении транспортных магистралей в удобных для покупателей местах. На сегодняшний день основу торговой сети составляют магазины формата «супермаркет» и «магазин у дома». Также имеется один гипермаркет в г. Барнаул. Согласно утвержденной стратегии, компания намеревается развивать магазины в трех форматах: «супермаркет», «суперстор» и «магазин у дома». Формат «гипермаркет» развиваться не будет (гипермаркет в г. Барнаул будет переформатирован в «суперстор»).

В собственности у компании находятся 14 объектов недвижимости, включая торговые и складские помещения совокупной площадью 107,9 тыс. кв. метров. С 2003 г. Группа «Холидей» активно развивает деятельность в области управления недвижимым имуществом (сдача помещений в аренду и субаренду). В 2006 г. Компания приступила к строительству магазинов. В перспективе Компания намерена развивать девелопмент как самостоятельное бизнес-направление.

Компания активно развивает собственное кулинарное производство, на долю которого, по прогнозам компании, в 2007 г. придется 7-10% всего товарооборота.

Группа развивается как путем органического роста, так и за счет слияний и поглощений. С начала 2006 г. Группа успешно провела ряд сделок в сфере M&A, приобретя 3 розничные сети, расположенные в Новосибирской и Томской областях. Самой значимой сделкой M&A стало приобретение розничного бизнеса компании «Сибириада» (ООО Торговый дом «Сибириада») – второго по величине розничного оператора в Новосибирске и Новосибирской области, что позволило Группе «Холидей» значительно расширить зону покрытия сети в Новосибирске и Новосибирской области. Краткое описание сделок по слиянию и поглощению Группы «Холидей» приведены в Таблице 1.

ТАБЛИЦА 1. СДЕЛКИ M&A ГРУППЫ «ХОЛИДЕЙ»

Дата (стадия завершения)	Наименование сети	Основной регион присутствия	Количество магазинов
Апрель 2006 года – сделка завершена	Солнечные продукты	Новосибирск	4
Август 2006 года – сделка завершена	Сибириада	Новосибирск, Новосибирская область	30
Ноябрь 2006 года – сделка на стадии завершения	Эконом	Томск	3
Планируется		Омск	Более 20

Источник: Группа «Холидей»

К 2011 г. компания нацелена увеличить объем выручки до US\$3.0 млрд. и войти в 10-ку крупнейших продовольственных сетей РФ. Группа планирует осуществлять активную региональную экспансию, в частности занять существенную долю розничного рынка в Красноярском крае, Кемеровской, Омской, Иркутской областях, Ханты-Мансийском автономном округе.

МИССИЯ

Свою миссию компания видит в обеспечении рынка розничной торговли в целевых регионах присутствия, постоянно совершенствуясь, чтобы удовлетворить повседневные потребности большинства населения, стремясь быть полезной, предлагая лучшее соотношение цены, ассортимента и качества обслуживания покупателей. Компания формирует коллектив из профессиональных, честных, внимательных и энергичных сотрудников, которые являются залогом ее успеха.

ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ ГРУППЫ «ХОЛИДЕЙ»

История Группы «Холидей» началась в 2000 г., когда был открыт первый супермаркет сети. В 2004 году, когда сеть супермаркетов «Холидей Классик» уже являлась лидером Новосибирского продовольственного ритейла, была начата реструктуризация юридической структуры с целью повышения прозрачности путем перехода на монокомпанию ООО «Компания Холидей». В результате с начала 2005 года ООО «Компания Холидей» является собственником всех активов либо как балансодержатель, либо как собственник юридических лиц, на которых сосредоточены активы. А с июня 2006 года вся операционная деятельность сети переведена на ООО «Компания Холидей».

Компания постоянно находится в состоянии динамичного роста и интенсивного развития. С момента образования была структурирована и отлажена организация бизнес-процессов, разработаны и внедрены стандарты магазинов, позволяющие масштабировать деятельность. Был приобретен опыт эффективного управления процессом поглощений. В результате на текущий момент сеть насчитывает 30 магазинов «Холидей Классик» и 30 магазинов «Сибириада».

КЛЮЧЕВЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ГРУППЫ «ХОЛИДЕЙ»

- | | |
|-----------------------------|---|
| 2000 г. | <ul style="list-style-type: none"> ● Открытие первого супермаркета «Холидей Классик». За год работы первого магазина была отработана информационная система и организационная структура, что позволило перейти к развитию сети супермаркетов |
| 2001 г. | <ul style="list-style-type: none"> ● Открытие трех супермаркетов «Холидей Классик» в г. Новосибирск |
| 2002 г. | <ul style="list-style-type: none"> ● Открытие трех супермаркетов в г. Новосибирск и двух – в Новосибирской области ● В декабре в г.Барнаул запущен торговый комплекс общей площадью 63.5 тыс. кв. метров с теплой крытой парковкой на 700 автомобилей и самым крупным за Уралом продовольственным магазином формата гипермаркет площадью 4 000 кв. метров ● К концу года сеть занимает лидирующие позиции в продовольственном ритейле Новосибирского региона |
| 2003 г. | <ul style="list-style-type: none"> ● Открытие двух супермаркетов «Холидей Классик» в г. Новосибирск ● Компания приступает к активному развитию деятельности в области управления недвижимым имуществом (сдача помещений в аренду и субаренду) |
| 2004 г. | <ul style="list-style-type: none"> ● В январе сеть «Холидей Классик» выходит на розничный рынок г. Томск – открывается второй гипермаркет (ТБК «Томь») ● Открытие двух супермаркетов «Холидей Классик» в г. Новосибирск |
| 2005 г. | <ul style="list-style-type: none"> ● Сеть «Холидей Классик» приступает к новому направлению деятельности – собственному производству продукции и полуфабрикатов ● Открытие восьми магазинов в городах Новосибирск, Томск и Барнаул ● Общее число магазинов сети «Холидей Классик» на конец 2005 года достигает 23 (включая 2 гипермаркета) ● По итогам 2005 года сеть супермаркетов «Холидей Классик» признана рейтинговым агентством BBPG лучшей розничной сетью по эффективности продаж в категории «супермаркет» |
| 2006 г.
(январь-октябрь) | <ul style="list-style-type: none"> ● Приобретение оборудования и розничной недвижимости (3 торговых объекта) новосибирской сети супермаркетов «Солнечные продукты» ● Компания приступает к строительству трех магазинов ● Приобретение новосибирской торговой сети «Сибириада». Объединенная сеть («Холидей Классик» и «Сибириада») становится бесспорным лидером на розничном продовольственном рынке Сибирского региона ● Приобретение Томской продовольственной сети (3 магазина) ● Успешно ведутся переговоры по приобретению торговой сети в Омском регионе ● Достигнуто соглашение о продаже блокирующего пакета акций Группы «Холидей» фонду прямых инвестиций «Ренова Капитал». |

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Группа «Холидей» осознает важность корпоративного управления. Ставя перед собой высокие цели роста бизнеса, рассматривая варианты привлечения средств инвесторов, выстраивая работу с заинтересованными лицами, Группа «Холидей» стремится к применению лучшей практики корпоративного управления, которая основывается на принципах честности, прозрачности, подотчетности и ответственности.

Высокие стандарты корпоративного управления Группы «Холидей» отражены в разделении функций генерального директора и председателя Совета директоров; ключевой роли Совета директоров в выборе и осуществлении стратегии компании; подконтрольности и сбалансированности системы высшего руководства.

Корпоративная структура Группы «Холидей» четко разделяет функции на всех уровнях управления и представляет собой отлаженный механизм, обеспечивающий эффективную работу всех бизнес-процессов.

Высшим органом управления ООО «Компания Холидей» является Общее собрание участников. К компетенции Общего собрания участников относится определение основных направлений деятельности Общества и избрание членов Совета директоров.

К компетенции Совета директоров относится общее руководство деятельностью компании. Совет директоров действует на основании Устава и Положения о Совете директоров, утверждаемого Общим собранием участников.

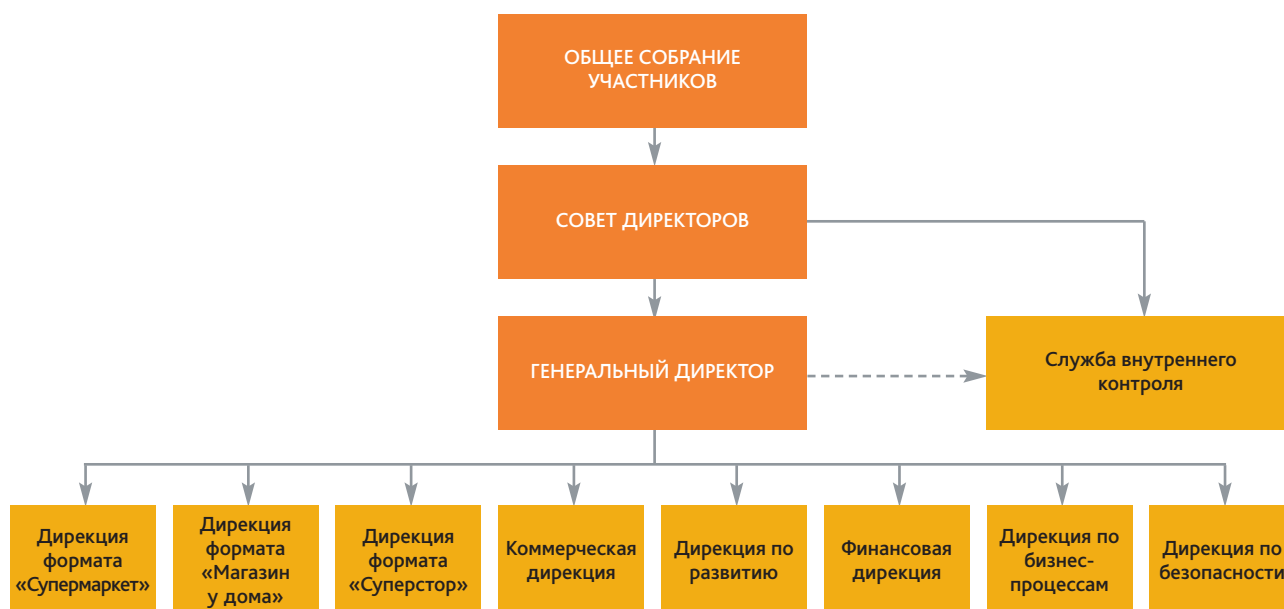
В состав Совета директоров входят:

Скороходов Николай Александрович
Брыкин Александр Николаевич
Аксенов Юрий Вячеславович
Захаров Алексей Владимирович

- председатель совета директоров.
- член совета директоров.
- член совета директоров.
- генеральный директор ООО «Компания Холидей», член совета директоров.
- финансовый директор ООО «Компания Холидей», член совета директоров.

Плотникова Татьяна Александровна

ДИАГРАММА 2. СТРУКТУРА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ГРУППЫ «ХОЛИДЕЙ»



Источник: Группа «Холидей»

БЕНЕФИЦИАРЫ ГРУППЫ «ХОЛИДЕЙ»

Бенефициарами Группы являются Н. Скороходов, А. Брыкин, Ю. Аксенов, А. Дубейко. До конца 2006 года планируется закрытие сделки по привлечению фонда «Ренова Капитал» в качестве финансового партнера с продажей блокирующего пакета и увеличение уставного капитала.

Скороходов Николай Александрович – председатель совета директоров. Имеет существенный опыт работы в инвестиционной и банковской сфере. С 1997 года осуществлял руководство группой компаний «Лэнд». Окончил экономический факультет Новосибирского государственного университета.

Брыкин Александр Николаевич – член совета директоров. Курирует стратегическое финансирование Группы «Холидей». Имеет большой опыт работы на руководящих постах в банковской сфере и сфере работы с ценными бумагами. Окончил экономический факультет Новосибирского государственного университета.

Аксенов Юрий Вячеславович – член совета директоров. Курирует стратегическое управление Группы «Холидей». Окончил экономический факультет Новосибирского государственного университета.

Дубейко Анатолий Петрович – генеральный директор ОАО «Инвестиционный Городской Банк». Работает в банке с 2002 года. Окончил экономический факультет Новосибирского государственного университета.

«Ренова Капитал» – Ренова Капитал является одним из крупнейших российских фондов прямых инвестиций. Фонд ориентируется на работу со средними и крупными компаниями, занимающими лидирующие позиции на рынках России и СНГ. Приоритетными направлениями для инвестиций являются быстрорастущие компании потребительского сектора и сектора услуг, а также отрасли, обладающие потенциалом консолидации. Учрежденный в 2004 году, на сегодняшний день Фонд инвестировал более 150 миллионов долларов США. Ренова Капитал управляет пакетами акций в фармацевтической компании Natur Produkt, телекоммуникационной компании «Корбина Телеком», логистическом операторе Relogix, складской девелоперской компании «Международное логистическое партнерство» (МЛП), сети супермаркетов SPAR, а также долей в канадско-казахстанской золотодобывающей компании Евразия Голд».

КЛЮЧЕВЫЕ РУКОВОДИТЕЛИ ГРУППЫ «ХОЛИДЕЙ»

Руководство Группы «Холидей» – дополнительное преимущество компании. Устоявшаяся сплоченная команда менеджеров успешно достигает поставленных целей; их опыт является залогом успешной реализации стратегии компании.

Захаров Алексей Владимирович – генеральный директор. В Группе «Холидей» работает со дня ее основания. Окончил Государственную академию управления имени Серго Орджоникидзе (г. Москва) по специальности «Информационные системы в управлении».

Плотникова Татьяна Александровна – финансовый директор. До прихода в торговую сеть «Холидей Классик» в августе 2005 года работала финансовым директором ОАО Завод молочный «Новосибирский». Окончила Сибирский государственный университет путей сообщения по специальности «Бухгалтерский учет и аудит».

Рязанцев Вадим Юрьевич – директор по развитию. Окончил экономический факультет Новосибирского Государственного Университета.

Коршевер Сергей Игоревич – коммерческий директор. Работает в сети супермаркетов «Холидей Классик» со дня основания, пройдя путь от начальника отдела закупок до коммерческого директора.

Зосин Алексей Николаевич – директор по ритейлу. До прихода в компанию занимал должность директора по выделенному обслуживанию ОАО «Мобильные ТелеСистемы». В 2003-2004 гг. работал в ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк» на позиции директора представительства банка.

Махнева Елена Александровна – директор по бизнес-процессам. Работает в компании с 2005 года. До прихода в Группу «Холидей» на протяжении двух лет работала в ООО «Нидан-Фудс». Является членом Института внутренних аудиторов (The Institute of Internal Auditors).

Касимов Алексей Шамильевич – руководит компанией «Сибириада» с момента образования в 1996 году. Закончил физический факультет Новосибирского государственного университета.

Грачев Владимир Владимирович – коммерческий директор компании «Сибириада». Работает в компании «Сибириада» с августа 1998 года. Закончил физический факультет Новосибирского государственного университета.

СТРУКТУРА ГРУППЫ

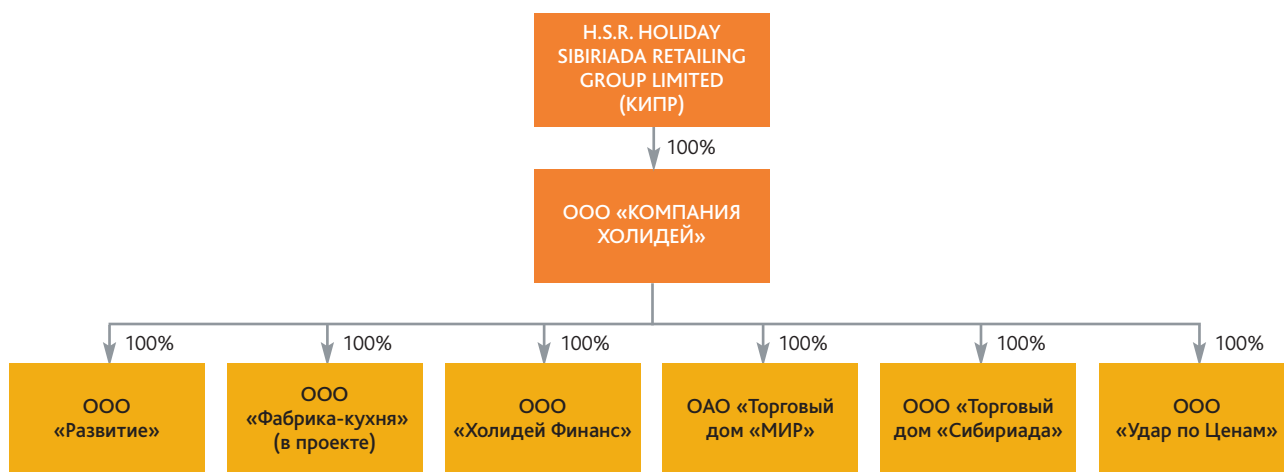
Со дня основания сети супермаркетов «Холидей Классик», юридическая структура Группы претерпела ряд преобразований, призванных сделать ее деятельность максимально прозрачной. Для построения стройной прозрачной структуры было принято решение перевести розничный бизнес на монокомпанию. С этой целью в июле 2004 г. было создано ООО «Компания Холидей», которое на сегодняшний момент является центром выручки и прибыли компании, что делает финансовые потоки прозрачными и ясными.

На балансе ООО «Компания Холидей» отражена вся розничная деятельность сети «Холидей Классик» и большая часть объектов недвижимости. Остальные объекты недвижимости находятся в собственности у ООО «Развитие» и ОАО «Торговый дом «МИР». В краткосрочной перспективе компания планирует консолидировать все объекты недвижимости на одном юридическом лице. В частности, до конца 2006 года вся недвижимость ОАО «Торговый дом «МИР» будет переведена на ООО «Компания Холидей».

Сеть «Сибириада», деятельность которой консолидируется на балансе ООО «Торговый дом «Сибириада», также на 100% принадлежит ООО «Компания Холидей». Предполагается, что в 2007 г. розничная деятельность сети «Сибириада» будет полностью переведена на ООО «Компания Холидей».

Целевая структура Группы «Холидей» на конец 2006 года представлена ниже:

ДИАГРАММА 3. ЦЕЛЕВАЯ СТРУКТУРА ГРУППЫ «ХОЛИДЕЙ» НА КОНЕЦ 2006 Г.



Источник: Группа «Холидей»

ТАБЛИЦА 2. ОПИСАНИЕ ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ ГРУППЫ «ХОЛИДЕЙ»

Юридическое лицо	Вид деятельности
ООО «Компания Холидей»	Розничная торговля продовольственными и сопутствующими товарами через магазины под маркой «Холидей Классик». Собственник зданий, оборудования; сдача объектов недвижимости в аренду
ООО «Развитие»	Собственник недвижимости (сдача помещений в аренду ООО «Компания Холидей»)
ОАО «Торговый дом «МИР»	Собственник недвижимости оценочной стоимостью US\$2 млн. (сдача помещений в аренду ООО «Компания Холидей»). В начале 2007 г. планируется ликвидация ОАО «Торговый дом «МИР» и перевод недвижимости на баланс ООО «Компания Холидей»
ООО «Холидей Финанс»	Осуществление заёмного финансирования через выпуск долговых ценных бумаг и организация централизованного финансирования развития Группы «Холидей»
ООО «Удар по Ценам»	Аренда земельного участка в г. Красноярск, на котором планируется строительство Торгового центра.
ООО «Торговый дом «Сибириада»	Оптово-розничная торговля продуктами питания и бытовой химией через магазины под маркой «Сибириада». В 2007 г. планируется реорганизация ООО ТД «Сибириада» с переводом всей деятельности и активов на ООО «Компания Холидей»
ООО «Фабрика-кухня» (в проекте)	На данное юридическое лицо планируется выделение собственного производства кулинарной продукции

Источник: Группа «Холидей»

ПРИБРЕТЕНИЕ СЕТИ «СИБИРИАДА»



Торговая сеть «Сибиряда» – вторая по величине (после сети «Холидей Классик») продовольственная сеть в Новосибирске. Первый магазин «Сибиряда» был открыт в 1998 г., а по итогам 2005 г. количество магазинов составило 29. Объем выручки сети «Сибиряда» в 2005 г составил US\$84 млн. без НДС, увеличившись на 40% по сравнению с 2004 годом. По оценке агентства «МедиаСОФТ», на долю Сибиряды в 2005 г. пришлось 5.5% продовольственного розничного рынка Новосибирска.

Приобретение Сибиряды в августе 2006 г. стало существенным шагом в развитии Группы «Холидей», усилив позицию компании во многих направлениях. Преимущества приобретения сети «Сибиряда» заключаются в следующем:

- **Высокая степень покрытия и доля рынка.** Приобретение сети «Сибиряда» позволило Группе «Холидей» в значительной степени расширить зону покрытия сети в Новосибирске и Новосибирской области и увеличить рыночную долю в этом регионе.
- **Отсутствие долговой нагрузки.** На момент приобретения чистый долг сети «Сибиряда» был отрицательным.
- **Дополняющий формат.** Приобретение сети «Сибиряда» позволило Группе «Холидей» диверсифицировать форматы магазинов, а также получить высококвалифицированную команду менеджеров, имеющую успешный опыт работы в формате «магазин у дома».
- **Богатый логистический опыт на основе работы с распределительным центром.** Сибиряда начинала свою деятельность с оптовой торговли, что позволило ей приобрести обширный опыт в области логистики. С 2002 г. 60% товарооборота сети «Сибиряда» проходит через распределительный центр (РЦ), площадью 6 тыс. кв. метров. Имеющийся в данном направлении опыт Сибиряды обеспечит Группе «Холидей» успешный запуск нового РЦ в г. Новосибирск.
- **Эффект синергии.** Положительным фактором от присоединения сети «Сибиряда» к Группе «Холидей» явилась совместная работа с поставщиками. Выравнивание закупочных цен позволило повысить показатель рентабельности по EBITDA на 1.5-2.0%.

ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СЕТИ: ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ РАБОТЫ

Операционная деятельность Группы «Холидей» направлена на успешное функционирование на розничном рынке Сибирского региона, а также на завоевание и закрепление лидерских позиций на общероссийском продовольственном розничном рынке. Бизнес-процессы Группы направлены на оптимизацию деятельности и характеризуются комплексным подходом и высоким уровнем автоматизации.

Тщательный подход к организации операционной деятельности позволил достигнуть высокого уровня эффективности. Так, по итогам 2005 г. выручка с кв. метра торговой площади магазинов формата «супермаркет» (без учета магазинов, открывшихся в течение 2005 г.) сети «Холидей Классик» составила US\$11 492 без НДС, что является высоким показателем по отрасли.

Величина среднего торгового чека демонстрирует положительную динамику. Так, средний чек в магазине формата «супермаркет» сети «Холидей Классик» увеличился на 27% – со RUR154 по итогам 3 кв. 2005 г. до RUR196 по итогам 3 кв. 2006 г.

ФОРМАТ

На сегодняшний день продовольственные сети Компании представлены в следующих форматах: сеть «Холидей Классик» – 29 супермаркетов и 1 гипермаркет, сеть «Сибиряда» – 30 магазинов в формате «магазин у дома» и «универсам».

В ближайшей перспективе Группа планирует развивать магазины в трех форматах под отдельными брендами: «суперстор», «супермаркет» и «магазин у дома». Активное развитие сети предполагает прежде всего тиражирование торговых объектов. Для обеспечения такой возможности в каждом формате выработаны внутренние стандарты, относящиеся к оборудованию, ассортименту, персоналу и управлению торговыми объектами.

ТАБЛИЦА 3. КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПЛАНИРУЕМЫХ ФОРМАТОВ

Бренд	Формат	Торговая площадь, кв. метров	Количество ассортиментных позиций	Расположение
	Магазин у дома	200-500	3 000 – 6 200	В шаговой доступности от дома
	Супермаркет	500-1500	6 200 – 12 500	В центре города, в спальных районах
На стадии разработки	Суперстор	2000-4000	12 500 – 30 000	Якорный арендатор в торговых центрах

Источник: Группа «Холидей»

Мультиформатный подход к организации бизнеса позволит компании иметь большую гибкость при работе с покупателями и создаст значительный потенциал для проникновения на новые региональные рынки.

УПРАВЛЕНИЕ ОБЪЕКТАМИ НЕДВИЖИМОСТИ



На сегодняшний день в собственности у Компании находятся 14 объектов недвижимости, включая 11 магазинов, офисное здание, строящийся распределительный центр и складские помещения. Совокупная площадь помещений, находящихся в собственности, составляет 107.9 тыс. кв. метров. Из них самыми крупными являются торгово-выставочные комплексы «Алтай» и «Томь», расположенные в Барнауле и Томске. Их общая площадь составляет 63.7 тыс. кв. метров и 10.7 тыс. кв. метров соответственно.

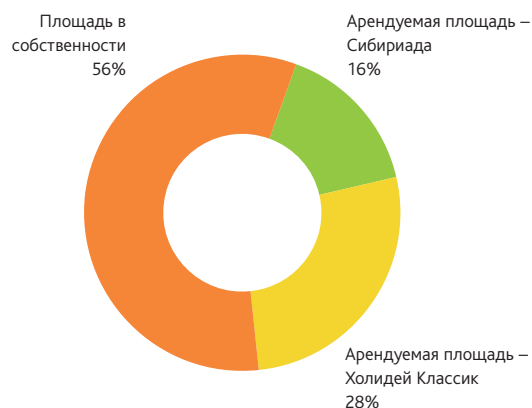
До конца 2006 г. портфель недвижимости Группы «Холидей» увеличится на 3 торговых объекта общей площадью 5.3 тыс. кв. метров. Оценочная стоимость портфеля недвижимости на 31.12.2006 г. составит US\$129 млн.

Совокупная площадь арендуемых магазинов двух сетей составляет 76 тыс. кв. метров. Средний срок действия существующих договоров аренды составляет 6 лет. Группа «Холидей» придерживается политики заключения долгосрочных договоров аренды сроком от 10 лет.

С 2003 г. Компания начала активно развивать деятельность в области управления недвижимым имуществом (сдача помещений в аренду и субаренду). Общая площадь помещений, сдаваемых в аренду и субаренду, в настоящий момент составляет порядка 36 тыс. кв. метров. Выручка от сдачи площадей в аренду за 2005 г. составила US\$5.6 млн. (без НДС).

ДИАГРАММА 4. ПЛОЩАДЬ ТОРГОВЫХ ОБЪЕКТОВ ГРУППЫ «ХОЛИДЕЙ», НОЯБРЬ 2006 Г., %

Общая площадь торговых объектов 172 тыс. кв. метров
Площадь, сдаваемая в аренду и субаренду – 21%



Источник: Группа «Холлидей»

В связи с особенностями региона, а именно – с дефицитом торговых площадей, летом 2006 г. Компания приступила к строительству магазинов. На данный момент заканчивается строительство трех магазинов формата «супермаркет», расположенных в спальных районах Новосибирска. Открытие магазинов запланировано на конец 2006 г. Также на завершающей стадии строительства находится Распределительный центр, общая площадь которого составляет порядка 9 000 кв. метров. Кроме этого компания имеет 5 землеотводов под строительство супермаркетов и торговых центров в Новосибирске, а также землеотводы под строительство торгово-развлекательных центров в Красноярске и Томске.

В перспективе Компания планирует развивать девелопмент как самостоятельное бизнес-направление.

ПОЛИТИКА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

С 2006 г. Группа «Холлидей» придерживается нейтральной политики ценообразования, которая характеризуется установлением цены в каждом отдельном регионе на таком уровне, который воспринимается большинством покупателей как в целом соответствующий экономической ценности данного товара. При этом на ключевые товары целевой группы устанавливаются минимальные цены.

Процесс ценообразования осуществляется централизованно с учетом мультиформатности бизнеса. Ценовая политика сети предполагает различие цен по формату магазина, а также по регионам, в зависимости от социально-экономической ситуации, уровня доходов населения, конкурентного окружения и издержек товародвижения.

В настоящий момент Компания внедряет информационную систему Oracle Retail, одним из модулей которой является Oracle Retail Price Management (ORPM) – система управления ценообразованием. Ценообразование с использованием данного модуля начнется в апреле 2007 года.

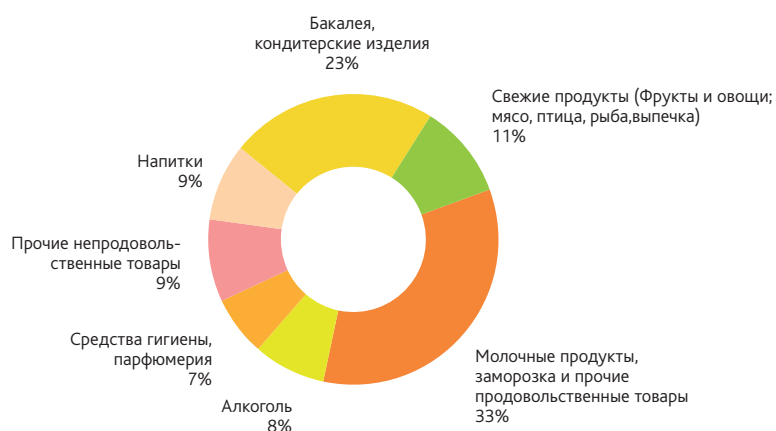
АССОРТИМЕНТ

Ассортиментная политика Компании «Холидей» направлена на поддержание высокого конкурентного уровня, формирование оптимальной ассортиментной номенклатуры и объемов продаж в соответствии с целями Компании.

Форматирование ассортимента осуществляется с целью максимального удовлетворения потребностей целевого покупателя на основе исследований и статистического анализа продаж. Ассортиментная политика сети, как и ценовая, предполагает различие ассортимента в зависимости от формата магазина, а также от региона расположения.

По итогам 1П 2006 г. на долю продовольственных товаров пришлось 84% всего товарооборота сети. Структура продаж по товарным категориям в целом по Группе на 1П 2006 г. имела следующий вид:

ДИАГРАММА 5. СТРУКТУРА ПРОДАЖ ГРУППЫ «ХОЛИДЕЙ», 1П 2006 Г., %



Источник: Группа «Холидей»

Сбалансированный продуктовый портфель, в том числе в низкомаржинальном сегменте, обеспечивает низкий уровень зависимости от экономических спадов. В частности, на Компании практически не отразился алкогольный кризис, от которого в первую очередь пострадали продовольственные сети с высокой долей импортного алкоголя.

СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО ГОТОВОЙ КУЛИНАРНОЙ ПРОДУКЦИИ



С 2005 г. Компания начала развивать новое направление деятельности – производство продукции и полуфабрикатов для реализации в магазинах сети. Кулинарное производство организовано по новым технологиям с использованием современного оборудования на основе оригинальных рецептов.

Основная привлекательность продукции собственного производства заключается в том, что она является высокомаржинальной. Собственное производство повышает конкурентоспособность сети, так как снижает себестоимость продаваемой продукции, при этом позволяет предложить покупателю расширенный ассортимент товарных наименований. Собственное производство является сильным конкурентным преимуществом Группы «Холидей», позволяющим привлечь дополнительный покупательский поток и увеличить рентабельность.

Планируется, что до конца 2006 г. кулинарная продукция собственного производства будет представлена в большинстве магазинов сети «Холидей Классик», и в 2007 г. ее доля в структуре продаж составит 7-10%.

Собственное производство осуществляется в трех цехах на базе торговых центров, где располагаются супермаркеты компании. Два цеха расположены в г. Новосибирск и один – в г. Барнаул. Ассортимент каждого цеха на текущий момент включает около 200 наименований. В первом полугодии 2007 г. Компания планирует открыть 3 фабрики-кухни в Новосибирске, Томске и Барнауле. Ассортимент фабрик-кухонь составит около 300 наименований.

В конце 2006 – начале 2007 года Группа планирует выделить собственное производство в самостоятельный вид деятельности на базе отдельного юридического лица – ООО «Фабрика-кухня».

РАСПОЛОЖЕНИЕ СЕТИ

Одним из факторов доминирующего положения Группы «Холидей» на розничном рынке Новосибирска является высокая степень покрытия городской территории. Магазины сети располагаются, как правило, в «спальных районах» и на пересечении транспортных магистралей. Ряд магазинов сети расположен в крупных торговых центрах Новосибирска, Томска и Барнаула, имеющих высокий покупательский поток.

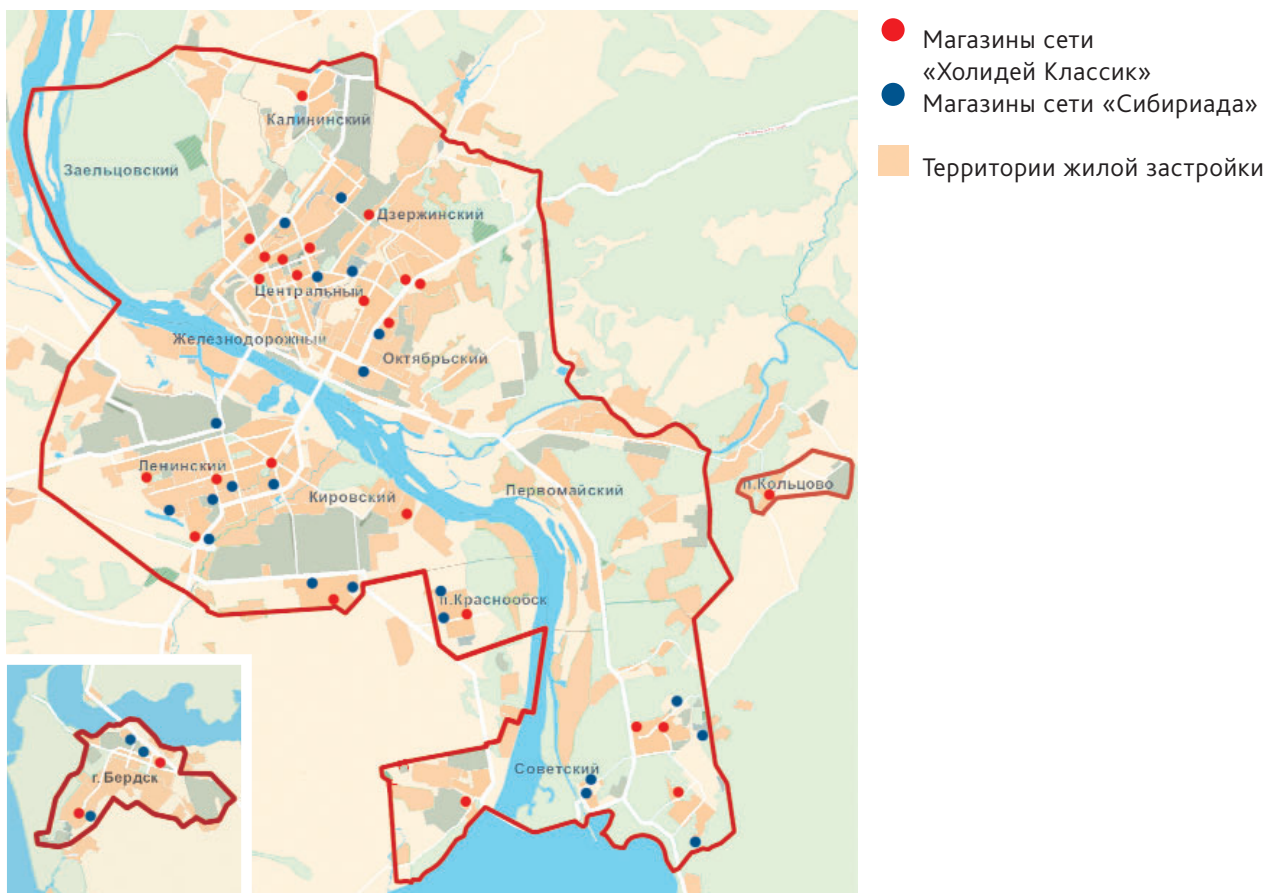
ТАБЛИЦА 4. ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ МАГАЗИНОВ ГРУППЫ «ХОЛИДЕЙ»

Регион присутствия	Кол-во магазинов ноябрь 2006г.	Увеличение кол-ва магазинов до конца 2006 г.
Новосибирск и пригороды*	45	5
Новосибирская область	5	1
Барнаул	6	2
Томск	4	1
Томская область	-	1
Итого	60	10

* г. Бердск, пос. Краснообск, пос. Кольцово

Источник: Группа «Холидей»

ДИАГРАММА 6. РАСПОЛОЖЕНИЕ МАГАЗИНОВ СЕТИ В НОВОСИБИРСКЕ И ПРИГОРОДАХ



Источник: Группа «Холидей»

ЛОГИСТИКА

К началу декабря 2006 г. Компания планирует запустить крупнейший распределительный центр класса «А» в Сибирском регионе, площадью 9 тыс. кв. метров. РЦ будет оснащен современной программой Manhattan ILS 2006, предназначенной для отслеживания товародвижения. Успешный запуск и бесперебойная работа РЦ будет обеспечена профессиональной командой менеджеров «Сибириады», которая имеет богатый логистический опыт на основе уже действующего РЦ площадью 6 тыс. кв. м., с которого осуществляется более половины поставок в магазины сети «Сибириада».

Работа РЦ рассчитана на охват территории в радиусе до 400 км. В частности, запускаемый в г. Новосибирск РЦ будет обслуживать магазины в Новосибирской, Томской, Кемеровской областях и в Алтайском крае.

РЦ позволит Компании существенно снизить логистические издержки и повысить эффективность работы всей сети в целом. На сегодняшний день большая часть продукции сети «Холидей Классик» поставляется поставщиками напрямую в магазины, поэтому каждый магазин имеет складское помещение, которое занимает существенную площадь. Запуск РЦ позволит более эффективно использовать площади магазинов.

ДИАГРАММА 7. ЗОНА ПОКРЫТИЯ НОВОГО РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОГО ЦЕНТРА



Источник: Группа «Холидей»

ЗАКУПКИ

Особенностью рынка розничной торговли продовольственными товарами и товарами повседневного спроса является высокая конкуренция среди производителей и оптовых поставщиков товара, что позволяет ритейлерам не зависеть от отдельных поставщиков.

Компания старается максимально диверсифицировать базу поставщиков продукции, что позволяет ей быть полностью уверенной в надежности и стабильности поставок реализуемых товаров от существующих поставщиков или поставщиков аналогичной продукции.

Отбор поставщиков производится на основе регулярного анализа всех представленных на рынке производителей и дистрибьюторов. Основными критериями отбора являются:

- ценовые условия,
- качество товара,
- репутация контрагента
- пакет дополнительных услуг.

По основным товарным позициям ежегодно проводятся тендеры среди поставщиков.

На данный момент Группа «Холидей» сотрудничает с более чем 400 поставщиками, которые обеспечивают формирование и поддержание текущего ассортимента. Максимальная доля отдельных поставщиков не превышает 3% от общего объема поставок.

Объединение с сетью «Сибириада» позволило Компании значительно усилить свои позиции по отношению к поставщикам. По оценкам Компании, выравнивание закупочных цен позволит повысить показатель рентабельности по EBITDA на 1.5-2.0%. В 2007 г. Компания прогнозирует дальнейшее повышение эффективности работы с поставщиками за счет увеличения объемов продаж и расширения доли рынка.

ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕТИ

С целью оптимизации деятельности Группа «Холидей» внедряет передовые технологии розничного бизнеса, уже доказавшие свою эффективность, а также привлекает ведущие консалтинговые компании со знанием и опытом внедрения данного продукта.

Для повышения эффективности и оптимизации бизнес-процессов в 2005 г. был проведен комплексный анализ деятельности сети в области: структуры управления, рынка розничной торговли (в том числе конкурентной среды), поведения потребителей (потребительских предпочтений), эффективности работы персонала и системы заказов.

Для проведения анализа была привлечена крупнейшая консалтинговая компания Roland Berger Strategy Consultants, которая осуществляет консультирование управленческого звена компаний-лидеров в секторе потребительских товаров и розницы (Procter&Gamble, Coca-Cola, Tesco, L'Oreal, Holsten, Unilever, Nestle и др).

Для анализа работы торговых центров «Алтай» и «Томь» Группа «Холидей» привлекла консалтинговую компанию MR&D Consulting. Помимо этого проводится анализ торговой недвижимости с целью выбора оптимальных торговых площадей для размещения магазинов сети. Исследования проводятся международной компанией Knight Frank.

Внедрение информационных технологий осуществляет консалтинговая компания Accenture – крупнейшая компания на мировом рынке управленческого консалтинга, признанный лидер в сфере разработки и внедрения бизнес-решений на базе новейших информационных технологий.

ПРИМЕНЕНИЕ ПЕРЕДОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Внедрение передовых информационных технологий позволяет компании управлять бизнес-процессами на высоком уровне и быть на шаг впереди своих конкурентов. Среди внедряемых на сегодняшний день передовых программ – Oracle Retail Merchandising System (ORMS) и Manhattan ILS 2006, решения которых используют многие мировые лидеры розничной торговли. Эксплуатация Manhattan ILS 2006 начнется в ноябре 2006 г, а ORMS – в феврале 2007 г.

Oracle Retail Merchandising System – это информационная система, обеспечивающая более высокую производительность благодаря механизму управления всеми операциями, связанными с запасами. При этом соблюдается полная прозрачность учета запасов в масштабах всей компании. Расширенные функциональные возможности централизованной системы обеспечат компании более высокие темпы роста, не усложнив при этом внутренние технологические процессы.

Manhattan ILS 2006 обеспечивает контроль всех операций по движению товара, начиная от их поставки на склад и заканчивая распределением по магазинам. Внедрение информационной системы направлено на автоматизацию таких основных задач как:

- обработка входящих поставок (приемка и оптимальное размещение товара на складе),
- контроль уровня запасов,
- управление эффективностью деятельности склада.

Согласно результатам независимого исследования в области автоматизации складских комплексов «The 2005 AMR Research Warehouse Management System Selection Guide», система Manhattan ILS 2006 признана интеллектуальной системой для управления складами №1 в мире.

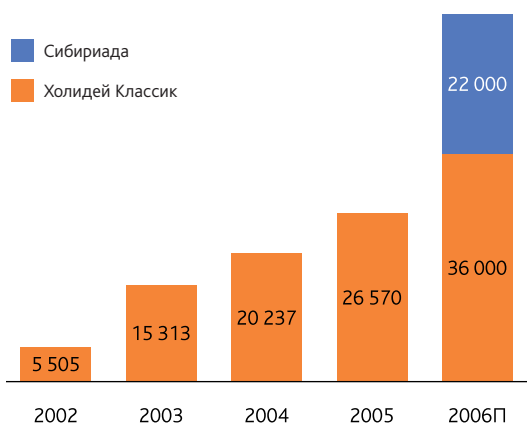
ФОРМИРОВАНИЕ СПРОСА И ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ

Рост товарооборота Компании достигается не только за счет увеличения количества магазинов, но и за счет постоянной работы над улучшением качества предоставляемых услуг. Постоянно ведется работа по снижению закупочных цен на товар, совершенствуется ассортиментное предложение, меняются технические и технологические решения для максимального удовлетворения потребностей покупателей. Для выявления предпочтений покупателей и оценки своей работы, Компания регулярно проводит исследования с помощью «фокус-групп» и программы «таинственный покупатель». В итоге был достигнут существенный рост товарооборота как в целом по сети, так и по каждому магазину в отдельности.

Для привлечения целевой группы потребителей с осени 2005 г. действует комплексная дисконтная программа. В планах Компании на 2006 г. – довести долю выручки от покупок по дисконтной карте до 40%.

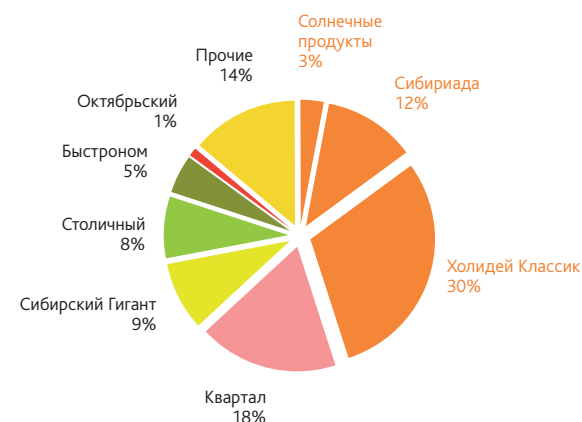
Сегодня через сеть магазинов «Холидей классик» и «Сибириада» ежедневно проходит более 160 000 покупателей. Успех маркетинговой политики подтверждается высоким уровнем лояльности клиентов.

ДИАГРАММА 8. ГОДОВОЙ РОСТ ПОКУПАТЕЛЕЙ ГРУППЫ «ХОЛИДЕЙ», 2002-2006 ГГ., ТЫС. ЧЕЛ.



Источник: Группа «Холидей»

ДИАГРАММА 9. УЗНАВАЕМОСТЬ БРЕНДА 2005 Г., %



*В 2006 г. «Столичный» частично был переименован в «Пятерочку»
 В 2006 г. Сети «Солнечные продукты» и «Сибириада» были приобретены сетью «Холидей Классик» (ООО «Компания Холидей»)
 Источник: Исследования МедиаСОФТ

КОНКУРЕНЦИЯ. СРАВНЕНИЕ С ДРУГИМИ РОЗНИЧНЫМИ СЕТЯМИ

ПРОДУКТОВЫЙ РИТЕЙЛ В СИБИРСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

На сегодняшний день рынок продовольственной розничной торговли в Сибирском федеральном округе (СФО) характеризуется средним уровнем конкуренции. В основном продовольственные розничные сети представлены местными игроками. Федеральные сети в Сибирском регионе практически отсутствуют.

Самыми крупными продовольственными сетями СФО являются: «Холидей Классик» и «Сибириада» (Группа «Холидей») – лидеры Новосибирской области, АЛПИ – лидер Красноярского края, Кора – лидер Кемеровской области, Мария Ра – лидер Алтайского края, Лама – лидер Томской области. Несмотря на то, что, на сегодняшний день эти сети географически пересекаются редко, по мере региональной экспансии уровень конкуренции между указанными сетями возрастет.

ТАБЛИЦА 5. ХАРАКТЕРИСТИКИ ЛИДИРУЮЩИХ РОЗНИЧНЫХ ОПЕРАТОРОВ СФО, 2005 Г.

	Холидей Классик	Сибириада	Алпи	Мария Ра	Кора	Лама
Выручка. US\$ млн.	167	84	262*	160	125	35
Формат торговли	Супермаркет	Магазин у дома Универсам	Гипермаркет	Магазин у дома	Супермаркет Гипермаркет Дискаунтер	Гипермаркет Супермаркет Универсам
Количество магазинов	23	29	19	64	19	19
Основной регион присутствия	Новосибирск Новосиб. обл	Новосибирск Новосиб. обл	Красноярский край	Барнаул Алтайский регион	Кемерово, Кемеровская обл.	Томск и Томская обл.
Количество магазинов в Новосибирске	17	25	1	2	-	-

*помимо розничного товарооборота, включает в себя реализацию собственной продукции оптовым покупателям

Источник: Группа «Холидей», данные компаний, РБК

Группа «Холидей» является крупнейшим продовольственным ритейлером Сибирского региона, а также безусловным лидером Новосибирского рынка. Компания присутствует на продовольственных рынках Новосибирской, Томской областей и Алтайского края.

Существенным преимуществом Группы «Холидей» является её лидирующая позиция в Новосибирске. Новосибирск является третьим по величине населения городом РФ (после Москвы и Санкт-Петербурга), что делает его привлекательным и перспективным рынком розничной торговли не только в СФО, но и в рамках всей страны. В 2005 г. по данным Госкомстата в Новосибирске проживало 1.4 млн. человек.

В Барнауле и Томске Компания является второй по величине продуктовой сетью, уступая первые места локальным игрокам: в Алтайском крае – сети «Мария Ра», в Томской области – розничному оператору «Лама». Тем не менее, в 2007-2008 г. компания планирует занять лидирующие позиции и в этих регионах.

Можно отметить незначительный уровень присутствия федеральных сетей на розничном рынке Сибири, при этом практически все из них имеют планы экспансии в Сибирском регионе, понимая его экономический потенциал. Ниже перечислены федеральные сети, которые уже имеют свои магазины в регионе либо планируют их открытие в ближайшем будущем:

ТАБЛИЦА 6. ВЫХОД ФЕДЕРАЛЬНЫХ СЕТЕЙ В СФО

Пятерочка	Сеть представлена магазинами – франчайзи в г. Омск, Новосибирск и Красноярск. В апреле 2006 г. подписала договор франчайзинга на открытие магазинов в Барнауле. В Новосибирской области работают 40 магазинов под брендом «Пятерочка».
Лента	Первый гипермаркет сети открыт в Новосибирске в октябре 2006 г., до конца текущего года планируется открытие еще одного гипермаркета в Новосибирске.
Рамстор	Сеть представлена в формате «гипермаркет» в г. Красноярск
METRO	Открывает свой первый магазин размером 6-10 тыс. кв. метров в Омске в 2007 году.
Седьмой Континент	Планирует открыть гипермаркет в Томске во 2-м квартале 2007 г.

Источник: данные компаний

Лидирующие позиции Группы «Холидей» и высокая лояльность покупателей позволят эффективно конкурировать с федеральными сетями после их выхода на рынок Сибири.

РОЗНИЧНЫЕ СЕТИ РФ

Согласно рейтингу РБК, по итогам 2005 г. сеть супермаркетов «Холидей Классик» по объему оборота вошла в двадцатку крупнейших продовольственных розничных сетей РФ, при этом по темпу роста выручки сеть заняла 15-е место, по показателю среднее количество покупателей в день – 13-е место.

Согласно тому же рейтингу, по итогам 2005 г. сеть «Сибириада» занимала 34-е место по объему выручки среди всех продовольственных сетей РФ.

ТАБЛИЦА 7. КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИДИРУЮЩИХ ПРОДУКТОВЫХ РОЗНИЧНЫХ СЕТЕЙ РФ, 2005 Г.

	Холидей* Классик	Сибириада*	Перекресток	Седьмой Континент	Пятерочка	Копейка	Дикси	Тандер (Магнит)
Количество магазинов	23	29	136	115	810	205	218	1 500
Ключевые регионы присутствия	Новосибирск, Новосибир. обл.	Новосибирск, Новосибир. обл.	Москва	Москва	Москва, Санкт-Петербург	Москва	Центр, Северо-Запад, Урал	Центр, Юг, Приволжье
Основной Формат	Супермаркет	Магазин у дома Универсам	Супермаркет	Супермаркет	Дискаунтер	Дискаунтер	Дискаунтер	Дискаунтер
Кол-во наименований	6 000-12 000	6 000-10 000	7 500-35 000	7 500-18 000	3 500-4 500	2 150	1 400-2 500	2 800
Выручка (US\$ млн.)	167	84	1,015	700	1,359	575	857	1,578
EBITDA margin	6.3%	5.5%	8%	10.5%	12.0%	6.1%	4.1%	5.0%
Долг/EBITDA	3.9x	<0.5x	2.4x	1.3x	1.4x	3.2x	2.3x	2.1x

* в 2006 г. объединенная сеть

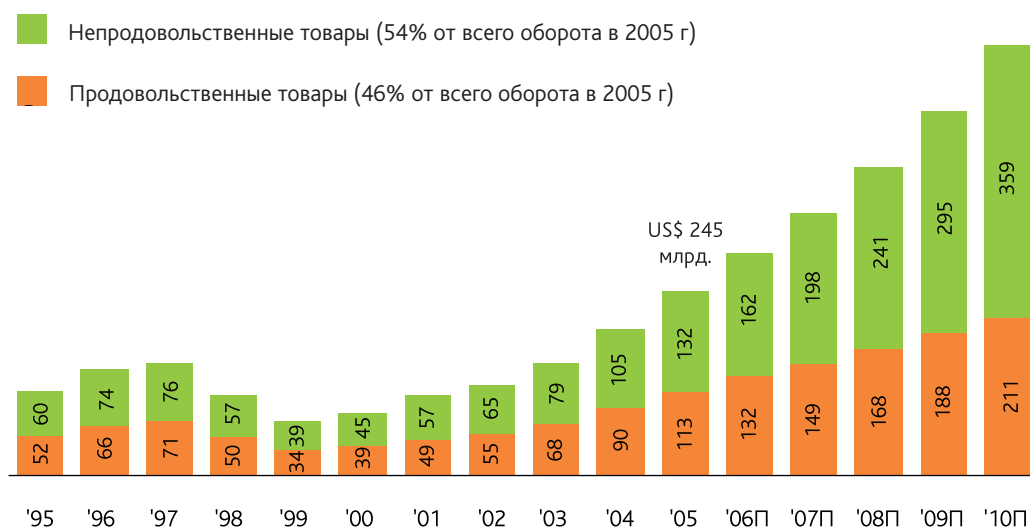
Источник: данные компаний

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РОЗНИЧНОГО РЫНКА

Согласно исследованиям AT Kearney («2005 Global Retail Development Index»), на сегодняшний день российский розничный рынок занимает девятое место в мире по емкости и второе, после Индии, – по инвестиционной привлекательности. (В 2004 г. российский розничный рынок находился на первом месте по инвестиционной привлекательности).

Среднегодовые темпы роста российского розничного рынка в 2003-2005 гг. составили 27% (в долларовом исчислении), увеличив объем товарооборота до US\$245 млрд. в 2005 г. (источник: Госкомстат). На долю продовольственных товаров пришлось 46% от всего розничного товарооборота или US\$113 млрд. По оценке Инвестиционного банка «ТРАСТ», среднегодовой темп роста товарооборота в 2006-2010 гг. будет составлять 12%, благодаря сильному потребительскому спросу.

ДИАГРАММА 10. ОБЪЕМ И ДИНАМИКА РОССИЙСКОГО РОЗНИЧНОГО РЫНКА, 1995-2010П, US\$ МЛРД.



Источник: Госкомстат, оценка Инвестиционного банка «ТРАСТ»

Основу потребительского спроса составляют растущие доходы населения, а также потребительское кредитование, получившее в последнее время широкое распространение. Рост доходов населения во многом обусловлен увеличением зарплат, которое напрямую связано с экономическим ростом и дефицитом квалифицированной рабочей силы. На протяжении последних семи лет среднегодовые темпы роста среднемесячных доходов населения составляли около 30% (источник: Госкомстат).

Перспективы развития розничной торговли представляются особенно благоприятными в силу роста сетей за счет консолидации и сокращающейся доли традиционных форматов. Данные факторы позволяют сетям развиваться опережающими среднеотраслевыми темпами. Так, за последние три года, среднегодовой темп роста некоторых лидирующих розничных сетей (Копейка, 7 Континент, Перекресток) составил более 50%.

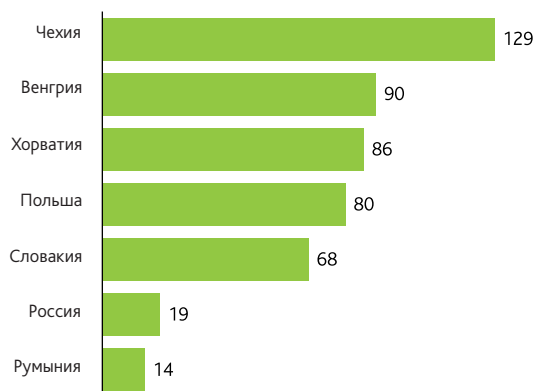
ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФОРМАТОВ

Несмотря на целый ряд преимуществ, которые позволяют современным форматам с легкостью вытеснять с рынка традиционные форматы торговли, рыночная доля традиционных форматов по-прежнему высока. В 2005 г. 74% всех розничных продаж в России пришлось на традиционные форматы, из них на традиционные «советские» магазины, включая павильоны и киоски, пришлось 52%, а на долю открытых рынков – 22% (Источник: Госкомстат, оценки ИБ «ТРАСТ»).

ДИАГРАММА 11. СТРУКТУРА РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ В РФ ПО СПОСОБАМ РЕАЛИЗАЦИИ, 2005 Г., %



ДИАГРАММА 12. КОЛИЧЕСТВО СУПЕРМАРКЕТОВ И ГИПЕРМАРКЕТОВ НА МЛН. ЧЕЛОВЕК, 2005 Г., ШТ.



Источник: Госкомстат, оценка ИБ «ТРАСТ», AC Nielsen

На долю современных форматов в 2005 г. пришлось 24% всего товарооборота. Согласно исследованиям AC Nielsen, количество гипермаркетов и супермаркетов в России в перерасчете на миллион человек является одним из самых низких в Восточной Европе. В 2005 г. в России на миллион человек приходилось 19 гипермаркетов/супермаркетов, при этом рост супермаркетов и гипермаркетов в России был самым высоким и составил 25%. Для сравнения, количество супермаркетов и гипермаркетов в 2005 г. увеличилось в Словакии на 22%, в Польше – на 13.2%, в Чехии – на 9% (Источник: AC Nielsen).

НИЗКИЙ УРОВЕНЬ КОНСОЛИДАЦИИ

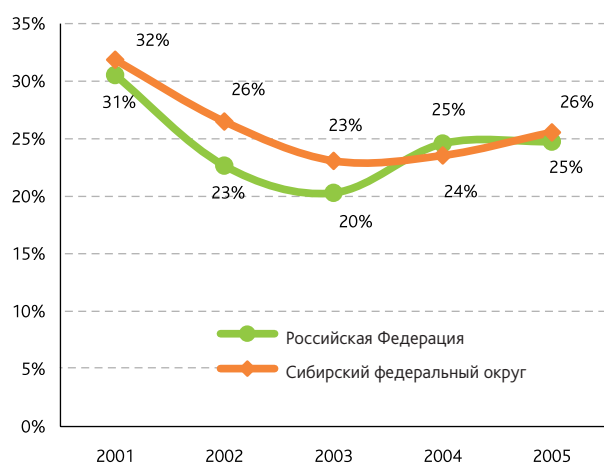
Сегодня во многих странах мира от 40 до 70% общего объема продаж приходится на крупных розничных операторов, которые владеют тысячами магазинов. Например, в Германии доля крупных сетей составляет 80%. В отличие от западных стран российский рынок розничной торговли характеризуется низким уровнем консолидации. По итогам 2005 года рыночная доля пяти крупнейших российских розничных сетей, работающих в сегменте продуктов питания и товаров повседневного спроса, составила менее 3% от общего объема розничного оборота данных товаров в России. Все это говорит о том, что российские розничные сети имеют в настоящее время очень благоприятные возможности для роста.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОГО РЫНКА В СИБИРСКОМ РЕГИОНЕ

Несмотря на то, что розничный рынок в России еще далек от насыщения, обороты крупнейших розничных сетей в Москве растут уже не так быстро, в связи с высоким уровнем конкуренции. На этом фоне региональные сети становятся все более привлекательными, и регионы, отдаленные от центра, вызывают все больший интерес.

Сибирский Федеральный округ (СФО) является перспективным регионом для развития розничной торговли. По итогам 2005 г. объем розничного товарооборота в СФО составил US\$28.5 млрд., или 12% всего розничного товарооборота в России (источник: Госкомстат). Рынок развивается динамичными темпами, опережающими средние темпы роста розничного товарооборота в России.

ДИАГРАММА 13. РОСТ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА, 2001-2005, %



Источник: Госкомстат

ДИАГРАММА 14. ДОЛЯ РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА ПО ОБЛАСТЯМ СФО, %

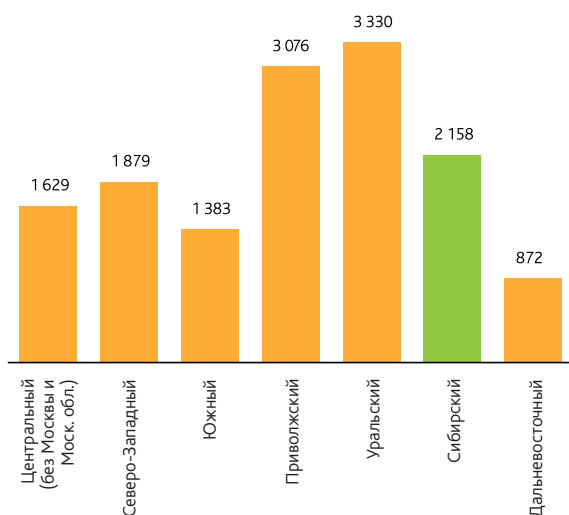


Источник: Госкомстат

Розничная торговля развита во всех областях СФО. При этом большая доля розничной торговли приходится на Новосибирскую и Кемеровскую области и Красноярский край.

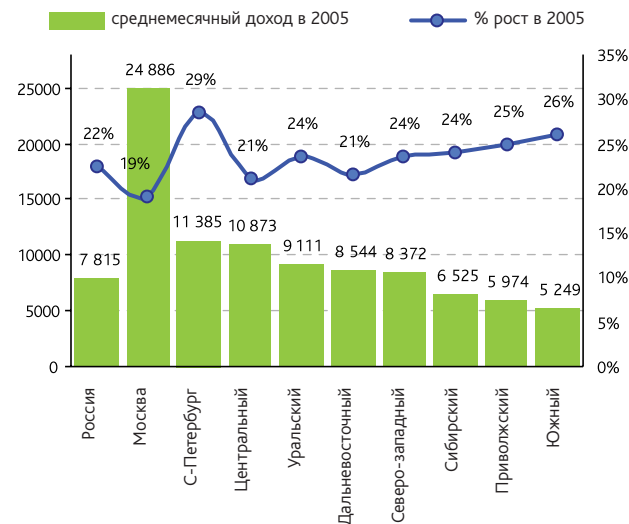
По итогам 2005 г. СФО являлся 4-м регионом по объему ВРП (RUR2 158 млрд., источник: оценка Банка России). Основными отраслями промышленности СФО являются: нефтяная и нефтегазовая, цветная металлургия, энергетическая, топливная и лесоперерабатывающая промышленности, представленные крупнейшими российскими предприятиями, такими как Сибнефть, Норильский Никель, Томскнефть, Западно-Сибирский металлургический комбинат, Новокузнецкий металлургический комбинат, Транссибнефть, Красноярский алюминиевый завод и др.

ДИАГРАММА 15. ОБЪЕМ ВРП, 2005 Г., RUR МЛРД.



Источник: ЦБ РФ

ДИАГРАММА 16. РОСТ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ, 2005 Г., RUR



Источник: ЦБ РФ

Вышеуказанные отрасли обеспечивают рост благосостояния населения данного региона. По итогам 2005 г. среднемесячный доход на душу населения в СФО составлял RUR6 525. Несмотря на то, что данный показатель ниже среднего по России, его темпы роста опережают среднероссийский уровень.

Как и в целом по России, темпы роста розничной торговли в СФО, помимо экономического роста и роста доходов населения, будут определяться увеличением доли организованной торговли и консолидации в отрасли.

На сегодняшний день доля современных форматов в структуре розничных продаж по способам реализации в СФО значительно ниже среднероссийского уровня, что в совокупности с сильными темпами роста ВРП и доходами населения говорит о мощном потенциале их дальнейшего развития. При этом в СФО востребованы практически все виды современных форматов.

Розничный рынок СФО характеризуется высоким уровнем фрагментации. Сибирские сети предпочитают развиваться самостоятельно за счет расширения географии деятельности в других городах Сибирского региона, развития многоформатной сети, самостоятельного строительства торговых площадей. Тем не менее процесс консолидации будет необходим для сохранения рыночных позиций при выходе федеральных игроков на рынок СФО.

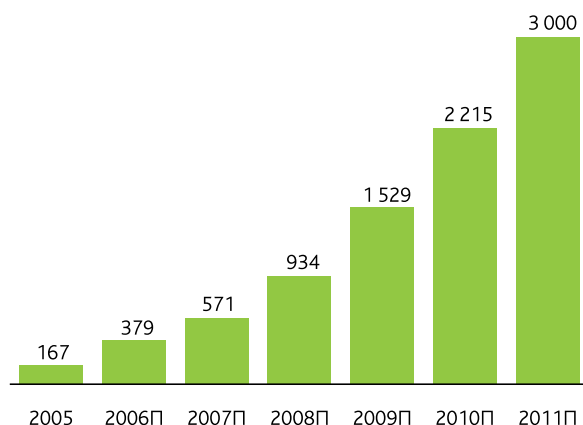
К отличительным чертам розничной отрасли СФО относится как низкая плотность населения, так и большие расстояния между населенными пунктами. По плотности населения СФО занимает предпоследнее место среди федеральных округов – всего 4.03 человека на кв. километр. Более низкий уровень плотности населения наблюдается лишь в Дальневосточном ФО. С одной стороны этот фактор является негативным для рентабельности розничных сетей, с другой – это естественная преграда для входа конкурентов, которая дает время локальным игрокам усилить свои рыночные позиции.

Для успешной работы в регионе необходимо сотрудничество с местными производителями и знание специфики предпочтений местного населения. Федеральные сети, как правило, работают в едином формате и с похожим ассортиментом во всех регионах присутствия. В силу значительной удаленности Сибири от центральных регионов, федеральным сетям будет сложно работать по своей обычной схеме. Вышеуказанные факторы в значительной степени осложняют выход федеральных сетей на Сибирский розничный рынок. В связи с этим самым вероятным сценарием их выхода на рынок СФО станет поглощение локальных операторов.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ГРУППЫ «ХОЛИДЕЙ»

Стратегия Группы «Холидей» нацелена на создание ведущей розничной продовольственной сети в Сибирском регионе и одной из крупнейших сетей в Российской Федерации. К 2011 г. Компания планирует увеличить свой товарооборот до US\$3.0 млрд. и войти в число десяти крупнейших продовольственных розничных сетей России по объему выручки.

ДИАГРАММА 17. ПРОГНОЗ ДИНАМИКИ РОСТА ТОРГОВОГО ОБОРОТА, 2005-2011 ГГ., US\$ МЛН.



Источник: Группа «Холидей»

Компания планирует осуществлять активную региональную экспансию и к 2010 году занять лидирующие позиции в следующих регионах Сибирского Федерального округа: Новосибирской, Омской, Томской, Кемеровской, Иркутской областях, Красноярском и Алтайском крае, Ханты-Мансийском автономном округе.

ДИАГРАММА 18. ГЕОГРАФИЯ ЦЕЛЕВОГО РЫНКА



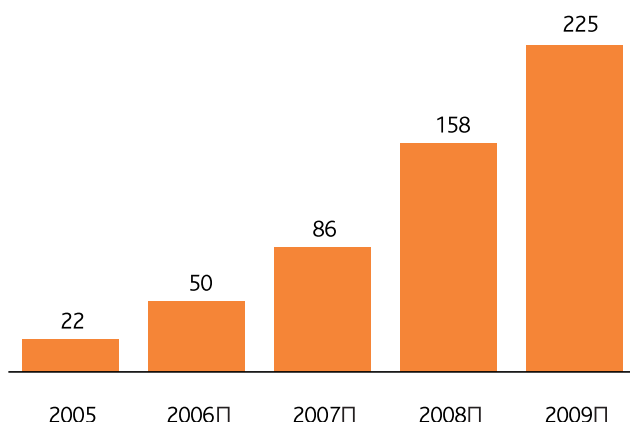
Источник: Группа «Холидей», Госкомстат

Стратегические задачи Компании до 2011 года включают в себя:

- войти в десятку крупнейших ритейлеров России,
- Занять около 30% рынка целевых форматов магазинов (суперстор, супермаркет, магазин у дома) в местах присутствия сети,
- поддерживать темпы роста объема продаж выше средних по России,
- закрепиться в пятерке лучших сетей страны по показателям экономической эффективности,
- соответствовать лучшим мировым стандартам в области корпоративного управления.

Для реализации своей стратегии развития Компания разработала модель, которая основывается как на органическом росте (открытие магазинов путем приобретения объектов недвижимости, аренды, а также строительства), так и на расширении путем слияний и поглощений, что является приоритетным направлением развития.

ДИАГРАММА 19. ПРОГНОЗ ДИНАМИКИ РОСТА ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ, 2005-2009 ГГ. ТЫС. КВ. МЕТРОВ



Источник: Группа «Холидей»

Базисами для развития Группы «Холидей» являются:

1. **Стандартизация магазинов**, позволяющая управлять не каждым магазином в отдельности, а заданными стандартами торговых объектов.
Магазины сети приведены к унифицированным стандартам – созданы модели торговых объектов, задающие стандарты оборудования, ассортимента, персонала и управления магазинами. В каждом формате определено несколько стандартов торговых точек.
2. **Оптимизированные и отлаженные технологии.**
С участием ведущих мировых консультантов в области ритейла оптимизированы бизнес-процессы магазинов, логистические процессы, ведется активное внедрение передовых ИТ-технологий. Четкое распределение функциональных обязанностей на всех уровнях управления обеспечивает эффективную работу сети.
3. **Приведение юридической структуры к монокомпании**, что позволяет обеспечить прозрачность бизнеса и повысить инвестиционную привлекательность.

Стратегия развития Группы «Холидей» будет осуществляться за счет увеличения масштаба деятельности на основе существующей бизнес-модели в регионе присутствия, а также посредством тиражирования бизнес-модели в целевых регионах экспансии.

Точками роста в целевых регионах выступают их центральные города: Красноярск, Омск, Иркутск и Сургут, где будут созданы региональные офисы и запущены распределительные центры.

Одним из принципов развития является создание собственных распределительных центров (РЦ), на базе которых будет осуществляться снабжение магазинов Компании. Вместе с тем не исключено использование услуг ЗРЛ-компаний.

На базе РЦ будет создана логистическая инфраструктура, которая обеспечит работу магазинов, находящихся в пределах 400 км от РЦ. В пределах этой зоны Группа «Холидей» планирует открывать магазины во всех населенных пунктах с численностью жителей более 10 000 человек.

ДИАГРАММА 20. ЗОНА ПОКРЫТИЯ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫМИ ЦЕНТРАМИ К 2010 Г.



Источник: Группа «Холидей»

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРОГРАММА И ИСТОЧНИКИ ЕЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРОГРАММА НА 2006 ГОД

В рамках стратегии развития Группы «Холидей» была разработана поэтапная инвестиционная программа. До конца 2006 года (ноябрь-декабрь) намечена следующая программа оставшимся инвестиционным объемом около US\$11 млн.:

- 1) Запуск новых магазинов:
 - открытие пяти магазинов сети «Холидей Классик» общей торговой площадью 4 370 кв. метров в г.Новосибирск, г.Томск и г.Барнаул,
 - открытие 6 магазинов «Сибириада» общей торговой площадью 3 100 кв. метров в Новосибирской области, г. Томск и Томской области.
- 2) Запуск распределительного центра (склад класса А) в г. Новосибирске.
- 3) Инвестиции во внедрение информационных технологий (ритейл, логистика)

Кроме того, Группа «Холидей» активно ведет проработку ряда сделок M&A, инвестиции в которые могут начаться в текущем году.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРОГРАММА НА 2007-2009 ГГ.

Объем инвестиций на 2007-2009 гг. составит US\$354 млн. Ключевыми этапами инвестиционной программы Группы «Холидей» на этот период являются:

Запуск новых магазинов. Расходы на открытие магазина включают: приобретение недвижимости и прав аренды; строительство торговых помещений; затраты на реконструкцию; покупку торгового, холодильного, стеллажного и прочего оборудования; приобретение компьютерного оборудования и программного обеспечения; расходы по запуску магазинов.

ТАБЛИЦА 8. ИНВЕСТИЦИИ НА ОТКРЫТИЕ МАГАЗИНОВ

	2007П	2008П	2009П
Кол-во торговых площадей на конец года, тыс. кв.м.	86	158	225
Прирост торговых площадей, тыс.кв.м	36	73	67
Инвестиции в открытие магазинов US\$, млн*	60	130	100

* общая сумма инвестиций включает приобретение торговой недвижимости

Запуск фабрик-кухонь. В первом полугодии 2007 года компания планирует запуск 3-х фабрик-кухонь в г.Новосибирск, г.Томск и г. Барнаул. В перспективе также планируется запуск фабрик-кухонь в Омске, Красноярске, Иркутске и Сургуте.

Открытие региональных офисов. До конца 2008 года в центральных городах целевых регионов (г.Красноярск, г.Омск, г.Иркутск, г.Сургут) планируется открытие региональных офисов.

Запуск распределительных центров. До конца 2008 года Компания намерена запустить распределительные центры в Омске, Красноярске, Иркутске и Сургуте.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ

Реализацию инвестиционной программы Группа «Холидей» планирует осуществить, используя ряд источников финансирования. В частности:

- выпуск облигационного займа,
- увеличение акционерного капитала,
- забалансовое финансирования путем продажи торговых объектов с последующей арендой (sale-and-lease-back),
- реинвестирование 100% чистой прибыли,
- привлечение заемных средств.

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ГРУППЫ «ХОЛИДЕЙ»

Анализ финансового состояния Группы «Холидей» основывается на консолидированной управленческой отчетности за 2005 г. и прогнозах до 2009 г. включительно. Прогнозные данные на период 2006-2009 гг. подготовлены на основе pro-forma отчетностей (с начала 2006 г.) сетей «Холидей Классик» и «Сибириада». Полная версия управленческой отчетности за 2005 г. и подробный прогноз на 2006 г. приводятся в Приложении 1; промежуточные результаты группы за 1П 2006 г. – в Приложении 2.

С 1 января 2005 года Группа «Холидей» перешла на Международные стандарты финансовой отчетности. В 2007 году Компания планирует подготовить консолидированную отчетность за 2006 год в соответствии со стандартами МСФО. В качестве независимого аудитора выбрана компания Deloitte & Touche.

Объем выручки Группы «Холидей» по итогам 2005 г. составил US\$167 млн. В 2006 г., с учетом приобретенной продовольственной сети «Сибириада», объем выручки увеличится более чем в два раза и составит US\$379 млн. (pro-forma). По итогам 1П 2006 г., объем выручки двух сетей составил US\$176 млн. (pro-forma), или 46% от запланированного годового объема. Данная динамика роста продаж свидетельствует о высокой вероятности реализации прогноза выручки Группы «Холидей» в 2006-2009 гг. На фоне активной экспансии сети до 2009 г. руководство компании прогнозирует среднегодовые темпы роста выручки (CAGR) на уровне 59%.

Показатель эффективности «EBITDA margin» по итогам 2006 г. составит 5.9%, что немного ниже аналогичного показателя предыдущего года (6.3%).

Снижение данного показателя связано с отражением в отчетности за 2006 год коммерческих и административных затрат разового характера, консультационных услуг, а также с увеличением расходов, связанных с переводом деятельности сети на монокомпанию ООО «Компания Холидей». Компания прогнозирует увеличение «EBITDA margin» до 7.35% по итогам 2007 г. за счет повышения общего уровня наценки, в том числе связанного с увеличением доли высокомаржинальной продукции собственного производства до 7-10% в структуре товарооборота, а также снижением закупочных цен в результате пересмотра условий работы с поставщиками.

В период 2008-2009 гг. Группа «Холидей» намерена поддерживать «EBITDA margin» на уровне не ниже 7.4%. По мере роста доходов населения возможно дальнейшее увеличение торговой наценки, что положительно отразится на рентабельности по EBITDA.

Стоимость основных средств, отражающая стоимость портфеля недвижимости и торгового оборудования, по итогам 2005 г. составила US\$51 млн. На долю основных средств в 2005 г. пришлось 52% всех активов.

В 2006 г. балансовая стоимость основных средств увеличится до US\$136 млн. за счет приобретенных объектов недвижимости, земельных участков, оборудования (торгового и офисного), затрат на реконструкцию а также за счет переоценки стоимости портфеля недвижимости. Оценка балансовой стоимости недвижимости производилась независимым оценщиком, привлеченным Группой «Холидей» для целей составления отчетности по МСФО. Рыночная стоимость недвижимости на конец 2006 г. составит US\$ 129 млн. (с НДС).

Рыночная стоимость недвижимости на конец 2006 г. составит US\$ 129 млн. (с НДС). Большая часть недвижимости является обеспечением по банковским кредитам Компании. В результате реструктуризации кредитного портфеля, на которую будет направлено более 70% облигационного займа, существенная доля недвижимости будет выведена из-под залога.

ТАБЛИЦА 9. ПРОГНОЗ ОСНОВНЫХ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ГРУППЫ «ХОЛИДЕЙ»

US\$ млн.	2005	2006П*	2007П	2008П	2009П
Торговые площади (тыс. кв. метров)	22	50	86	158	225
Выручка	167	379	571	934	1 529
EBITDA	11	22	42	69	113
Чистая прибыль	0.4	6	12	24	53
Основные средства	51	136	213	299	352
Инвестиции	25	130	116	138	100
Долг	41	80	80	145	140
Чистый долг	37	71	74	136	130
Собственный капитал	32	106	183	208	261
Всего активы	99	232	341	487	588
Показатели					
EBITDA margin (%)	6.3%	5.9%	7.4%	7.4%	7.4%
EBITDA / проценты (x)	2.4	2.3	4.8	6.1	7.9
Долг / EBITDA (x)	3.9	3.6	1.9	2.1	1.2
Чистый долг / EBITDA (x)	3.5	3.2	1.8	2.0	1.2
Долг / Собственный капитал (x)	1.3	0.8	0.4	0.7	0.5

* pro-forma с учетом приобретенной сети «Сибириада».

Источник: Управленческая отчетность Группы «Холидей»

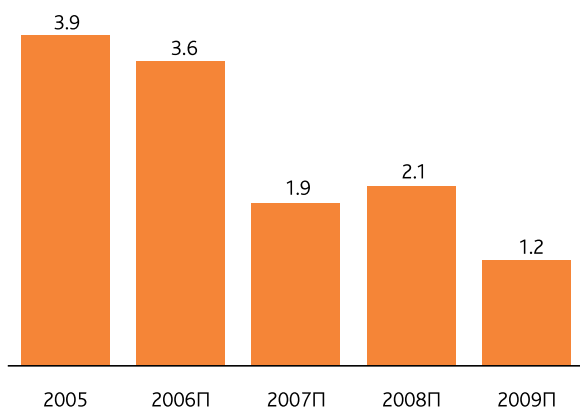
СТРУКТУРА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ И ДОЛГОВАЯ НАГРУЗКА

Группа «Холидей» ведет положительную кредитную историю с 2000 года. За 6 лет Компания построила стабильные долгосрочные отношения с крупнейшими российскими и западными финансовыми институтами. Все свои обязательства Группа «Холидей» исполняет в полном объеме и в срок без нарушения условий кредитных договоров.

По состоянию на 01.11.2006 г. объем совокупного долга Группы «Холидей» составлял US\$109.7 млн. (расшифровка кредитного портфеля группы на эту дату приводится в Приложении 3). Компания планирует направить более 70% вырученных от облигационного займа средств на рефинансирование кредитного портфеля. Более того, до конца 2006 г. Компания планирует снижение совокупного объема долга до US\$80 млн. за счет средств, полученных в результате продажи блокирующего пакета акций Группы «Холидей» фонду прямых инвестиций «Ренова Капитал». В результате снижения долговой нагрузки показатель «Долг/EBITDA» по итогам 2006 г. составит 3.6х.

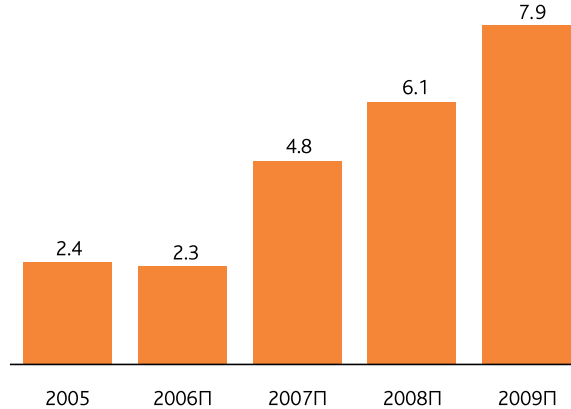
Финансирование развития Группы в 2007 г. будет осуществляться преимущественно за счет собственных средств (собственного капитала и операционного денежного потока). Совокупный объем долга в 2007 г. останется без изменений, что в свою очередь приведет к значительному снижению уровня долговой нагрузки и росту коэффициента покрытия. По итогам 2007 г. показатель «Долг/EBITDA» составит 1.9х, а коэффициент покрытия «EBITDA/проценты» в 2007 г. достигнет умеренно-высокого уровня 4.8х.

ДИАГРАММА 21. ДОЛГ/EBITDA (X)



Источник: Группа «Холидей»

ДИАГРАММА 22. EBITDA/ПРОЦЕНТЫ (X)



Источник: Группа «Холидей»

СТРУКТУРА КАПИТАЛА И ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ

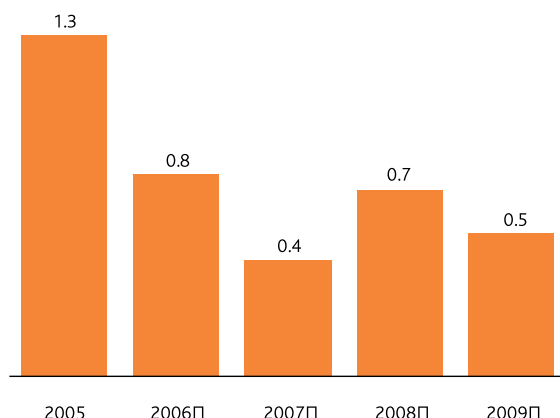
В 2006 г. собственный капитал увеличится с US\$32 млн. до US\$106 млн. Это произойдет за счет переоценки портфеля недвижимости Компании (+ US\$26 млн.), накопления нераспределенной прибыли, а также в результате увеличения уставного капитала в связи с приходом «Ренова Капитал». Существенное увеличение собственного капитала позволит Компании значительно снизить показатель «Долг/Собственный капитал» и приобрести запас финансовой устойчивости. По оценке руководства Группы «Холидей», показатель «Долг/Собственный капитал» по итогам 2006 г. составит 0.8х, что почти в два раза ниже уровня данного показателя в 2005 г. (1.3х).

В 2007 г. Компания планирует увеличение собственного капитала до US\$183 млн. за счет увеличения уставного капитала. В 2008 г. и в 2009 г. рост собственного капитала будет происходить преимущественно за счет накопления нераспределенной прибыли.

Дивидендная политика на ближайшие несколько лет предусматривает удержание прибыли. Это связано, прежде всего, с активным развитием торговой сети. В соответствии со стратегией развития Группы «Холидей», все свободные средства будут направляться на экспансию.

Привлечение финансового партнера обеспечит Группе «Холидей» дополнительный запас финансовой устойчивости. Показатель «Долг/Собственный капитал» в течение 2006-2009 гг. будет находиться на комфортном для кредиторов уровне, не превышающем 0.7х.

ДИАГРАММА 23. ДОЛГ/СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ (X)



Источник: Группа «Холидей»

ФИНАНСОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОРУЧИТЕЛЕЙ

ООО «КОМПАНИЯ ХОЛИДЕЙ»

ООО «Компания Холидей», выступающее в качестве поручителя по займу, является основной операционной компанией Группы. Она консолидирует все денежные потоки группы, за исключением ООО ТД «Сибиряда». Консолидация денежных потоков сети «Сибиряда» на ООО «Компания Холидей» запланирована на 2007 г. ООО «Компания Холидей» также владеет большей частью портфеля недвижимого имущества Группы.

Выручка ООО «Компания Холидей» по итогам 9м2006 г (RUR 4.7 млрд.) и валовая прибыль (RUR837 млн.) превысили показатели 2005 года. Операционная прибыль за 9М 2006 г. снизилась по сравнению с 2005 г. и составила RUR24 млн. Основным фактором изменения данного показателя являются коммерческие затраты разового характера, направленные на долгосрочное развитие компании. Значительный вес в таких затратах имеют: расходы на капитальный ремонт магазинов, открытых до 2003 г., с целью повышения их эффективности в рамках принятых стандартов стратегии развития; расходы на реорганизацию головного офиса и формирование новых подразделений, призванных эффективно реализовать заявленные планы развития. Кроме того, разовые коммерческие расходы включают консалтинговые услуги компаний Deloitte&Touche, Accenture, Roland Berger, Knight Frank, MR&D Consulting.

В результате внереализационных доходов, а именно: курсовой разницы (RUR51 млн.), скидок поставщиков (RUR88.7 млн.) и прочих доходов (RUR95.7 млн.) – чистая прибыль по итогам 9М 2006 г. составила RUR93 млн. Существенную часть статьи «Прочие доходы» составляют дивиденды, полученные от дочерних предприятий, которые были ликвидированы в течение 2006 г. в рамках реорганизации группы, а бизнес их был консолидирован на монокомпании.

Активы ООО «Компания Холидей» по итогам 9М 2006 г. составили RUR3.8 млрд., большая их часть пришла на долю дебиторской задолженности (37%) и основных средств (23%). Дебиторская задолженность по итогам 9М 2006 г. составила RUR1.4 млрд. и отразила расчеты по приобретению сети «Сибиряда», расчеты по договорам строительства, а также расчеты с поставщиками и авансы покупателей.

ТАБЛИЦА 10. ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ООО «КОМПАНИЯ ХОЛИДЕЙ»

RUR млн.	2005	9М 2006
Выручка	4 377	4 728
Валовая прибыль	817	837
Операционная прибыль	110	24
Прибыль до налогообложения	41	107
Чистая прибыль	38	93
Основные средства	701	877
Запасы	233	382
Дебиторская задолженность	404	1 410
Краткосрочные финансовые вложения	433	440
Денежные средства	49	67
Долг	1 017	2 693
Капитал и резервы	278	370
Баланс	1 993	3 844

Источник: Отчетность по РСБУ ООО «Компания Холидей»

ООО «РАЗВИТИЕ»

ООО «Развитие», выступающее поручителем по займу, является 100%-ным дочерним предприятием ООО «Компания Холидей» и держателем части портфеля недвижимости Группы «Холидей». ООО «Развитие» было создано в мае 2006 года. По итогам 9М 2006 г. на балансе компании находились 3 объекта недвижимости балансовой стоимостью RUR412 млн. Рыночная стоимость данных объектов, согласно независимым оценкам, составляет RUR632 млн.

ТАБЛИЦА 11. ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ООО «РАЗВИТИЕ»

RUR млн.	9М 2006
Выручка	5
Операционная прибыль	0.8
Чистая прибыль	-0.4
Основные средства	412
Запасы	-
Краткосрочные финансовые вложения	-
Денежные средства	-
Долг	-
Капитал и резервы	416
Баланс	418

Источник: Отчетность по РСБУ ООО «Развитие»

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

Тыс. руб.	2005 Холидей Классик	2006П рго-forma Холидей Классик и Сибиряда
ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ		
Выручка (нетто)	4 815 988	10 120 818
Себестоимость товаров и услуг	3 902 741	8 095 480
Валовая прибыль	913 247	2 025 338
Коммерческие, административные и прочие операц. расходы	655 692	1 535 544
EBITDA	305 492	600 393
Амортизация	47 937	110 599
Операционная прибыль	257 555	489 794
Процентные расходы	126 560	266 001
Прочие доходы (расходы)	-12 420	64 129
Текущие расходы инвестиционного характера	64 411	97 557
Налог на прибыль	43 652	43 509
Доля меньшинства	-	-
Чистая прибыль	10 512	146 856
Дивиденды	-	-
Нераспределенная прибыль	10 512	146 856
ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ		
Операционный денежный поток	241 799	539 314
Капвложения	653 703	3 378 285
Инвестиции кроме капвложений	64 411	97 557
Увеличение долга, нетто	781 007	902 774
Изменение краткосрочных финансовых вложений	-418 433	359 081
Дивиденды уплаченные	0	0
Добавочный капитал	154 044	698 059
Увеличение УК	-	1 068 000
Денежный поток от финансовой деятельности	516 618	3 027 914
Увеличение денежных средств и их эквивалентов	40 303	91 387
БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС		
Денежные средства и их эквиваленты	113 165	249 551
Торговая дебиторская задолженность	15 522	30 992
Прочая дебиторская задолженность	213 631	161 758
Запасы	244 825	550 560
Налоги к возмещению	167 044	137 044
Краткосрочные финансовые вложения	429 523	70 442
Итого текущие активы	1 183 710	1 200 347
Основные средства	1 481 253	3 635 908
Прочие внеоборотные активы	179 386	1 351 307
Итого внеоборотные активы	1 660 639	4 987 214
Итого активы	2 844 349	6 187 561
Краткосрочный долг	440 983	91 737
Прочие текущие пассивы	100 826	120 726
Торговая кредиторская задолженность	509 776	963 756
Итого текущие пассивы	1 051 585	1 176 219
Долгосрочный долг	742 163	2 053 200
Отложенные налоговые обязательства	133 373	128 000
Дивиденды к уплате	-	-
Итого долгосрочные пассивы	875 536	2 181 200
Итого собственный капитал (вкл. долю меньшинства)	917 228	2 830 143
Итого пассивы	2 844 349	6 187 561

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ЗА 1П 2006 Г.

	1П 2006 Холидей Классик	1П 2006 Сибириада	1П 2006 pro-forma
ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	RUR тыс.	RUR тыс.	RUR тыс.
Выручка (нетто)	3 138 611	1 553 607	4 692 218
Себестоимость товаров и услуг	2 530 061	1 248 340	3 778 401
Валовая прибыль	608 551	305 267	913 818
Комм., админ. и прочие операц. расходы	504 178	239 669	743 846
EBITDA	145 299	76 280	221 578
Амортизация	40 926	10 681	51 607
Операционная прибыль	104 373	65 599	169 972
Процентные расходы	95 515	6 467	101 982
Прочие доходы (расходы)	44 336	-	44 336
Текущие расходы инвестиционного характера	24 152	-	24 152
Налог на прибыль	1 189	16 235	17 424
Доля меньшинства	-	-	-
Чистая прибыль	27 852	42 897	70 749
Дивиденды	-	-	-
Нераспределенная прибыль	27 852	42 897	70 749

ПРИЛОЖЕНИЕ 3. КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ ГРУППЫ «ХОЛИДЕЙ»

Заемщик	Кредитор	Валюта кредита	Остаток на 01.11.2006г. RUR млн.	Остаток на 01.11.2006г., US\$ млн.	Диапазон погашения кредитных займов
ООО «Компания Холидей»	УРАЛСИБ (включая Новосибирский филиал)	RUR, USD	965	36.0	2007-2008
ООО «Компания Холидей»	Международный Московский Банк	RUR	315	11.8	2007-2009
ООО «Компания Холидей»	ЦО №139 СБ СБ РФ	RUR	421	15.7	2007 -2009
ООО «Компания Холидей»	АКБ «МДМ»	RUR	200	7.5	2006
ООО «Компания Холидей»	АБ Газпромбанк (ЗАО)	RUR	45	1.7	2007
ООО «Компания Холидей»	ОАО Инвестиционный банк «ТРАСТ»	RUR	500	18.7	2007
ООО «Компания Холидей»	КБ «Акцепт»	RUR	48	1.8	2006
ООО «Компания Холидей»	Собинбанк	RUR	20	0.8	2006
ООО «Компания Холидей»	ОАО ФК «Лэнд»	RUR	247	9.2	2007
ООО «ТД «Сибиряда»	Банк Москвы	RUR	98	3.7	2007
ООО «ТД «Сибиряда»	Газпромбанк	RUR	45	1.7	2007
ООО «ТД «Сибиряда»	Райффайзенбанк	RUR	35	1.3	2007
ВСЕГО:			2,938.7	109.7	

ПРИЛОЖЕНИЕ 4. ОТЧЕТНОСТЬ ПОРУЧИТЕЛЕЙ – ООО «ХОЛИДЕЙ КЛАССИК» РСБУ 9 МЕС. 2006 Г.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС НА 01 ОКТЯБРЯ 2005 Г.

		Форма №1 по ОКУД	Коды	
		Дата (год, месяц, число)	0710001	
Организация	ООО «Компания Холидей»	по ОКПО	2006 10 28	
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	72268493	
Вид деятельности	Розничная торговля пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в специализированных магазинах	по ОКВЭД	5406277570	
Организационно-правовая форма/форма собственности	ООО частная	по ОКОПФ/ОКФС	65	16
Единица измерения:	тыс. руб.	по ОКЕИ	384/385	
Местонахождение (адрес)				
Россия, Новосибирская область, Новосибирский район, р.п.Кольцово, 2а				
			Дата утверждения 28.10.2006	
			Дата отправки (принятия) 28.10.2006	

Актив	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	110		
Основные средства	120	701 405	877 190
Незавершенное строительство	130	19 536	38 332
Доходные вложения в материальные ценности	135		
Долгосрочные финансовые вложения	140	71 283	520 247
Отложенные налоговые активы	145		1 025
Прочие внеоборотные активы	150		
ИТОГО по разделу I	190	792 224	1 436 794
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	210	232 702	382 187
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности		5 007	30 114
животные на выращивании и откорме			
затраты в незавершенном производстве			
готовая продукция и товары для перепродажи		95 826	288 274
товары отгруженные		97 378	
расходы будущих периодов		34 491	63 799
прочие запасы и затраты			
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	82 086	43 166
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230		
в том числе покупатели и заказчики			
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	404 121	1 410 468
в том числе покупатели и заказчики		19 392	89 701
Краткосрочные финансовые вложения	250	432 770	440 223
Денежные средства	260	48 714	66 871
Прочие оборотные активы	270	0	64 234
ИТОГО по разделу II	290	1 200 393	2 407 149
БАЛАНС	300	1 992 617	3 843 943

ИНФОРМАЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ К ВЫПУСКУ ОБЛИГАЦИЙ ГРУППЫ «ХОЛИДЕЙ»

Форма 0710001 с. 2

Пассив 1	Код показателя 2	На начало отчетного периода 3	На конец отчетного периода 4
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал	410	200 053	200 053
Собственные акции, выкупленные у акционеров			
Добавочный капитал	420	21 600	21 600
Резервный капитал	430		
в том числе:			
резервы, образованные в соответствии с законодательством			
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами			
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	56 080	148 706
ИТОГО по разделу III	490	277 733	370 359
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	510	587 163	1 363 619
Отложенные налоговые обязательства	515	5153	
Прочие долгосрочные обязательства	520	145 777	
ИТОГО по разделу IV	590	732 940	1 368 772
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	610	430 056	1 329 699
Кредиторская задолженность	620	551 888	768 688
в том числе:			
поставщики и подрядчики		391 373	691 639
задолженность перед персоналом организации		3 987	24 524
задолженность перед государственными внебюджетными фондами		2 621	3 882
задолженность по налогам и сборам		10 549	10 805
прочие кредиторы		143 358	37 838
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630		
Доходы будущих периодов	640		
Резервы предстоящих расходов	650		
Прочие краткосрочные обязательства	660	0	6 425
ИТОГО по разделу V	690	981 944	2 104 812
БАЛАНС	700	1 992 617	3 843 943

СПРАВКА О НАЛИЧИИ ЦЕННОСТЕЙ, УЧИТЫВАЕМЫХ НА ЗАБАЛАНСОВЫХ СЧЕТАХ

Арендованные основные средства
в том числе по лизингу
Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение
Товары, принятые на комиссию
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов
Обеспечения обязательств и платежей полученные
Обеспечения обязательств и платежей выданные
Износ жилищного фонда
Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов
Нематериальные активы, полученные в пользование
Основные средства сданные в аренду

Руководитель Захаров А.В.
Главный бухгалтер Гомзякова С. В.
28 октября 2006 г.

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ ЗА 9 МЕС. 2006 Г.

		Форма №2 по ОКУД	Коды 0710002	
		Дата (год, месяц, число)	06 03 30	
Организация	ООО «Компания Холидей»	по ОКПО	72268493	
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	5406277570	
Вид деятельности	Розничная торговля	по ОКВЭД	70.31	
Организационно-правовая форма/ форма собственности	ООО частная	по ОКОПФ/ОКФС	65	16
Единица измерения:	тыс. руб.	по ОКЕИ	384/385	
Местонахождение (адрес) Россия, Новосибирская область, Новосибирский район, р.п.Кольцово, 2а				

Наименование показателя	Код показателя	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3	4
ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	4 728 465	3 037 103
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	3 891 844	2 453 310
Валовая прибыль	029	836 621	583 793
Коммерческие расходы	030	812 307	492 144
Управленческие расходы	040	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	050	24 314	91 649
ПРОЧИЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ			
Проценты к получению	060	25 674	2 885
Проценты к уплате	070	158 335	81 621
Доходы от участия в других организациях	080	-	-
Прочие операционные доходы	090	236 920	316 724
Прочие операционные расходы	100	258 490	322 703
Внереализационные доходы	120	245 648	759
Внереализационные расходы	130	8 693	2 088
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	107 038	5 605
Отложенные налоговые активы	141	1 025	
Отложенные налоговые обязательства	142	5 153	
Чрезвычайные доходы	143		31
Текущий налог на прибыль	150	1 497	2 059
Платежи из прибыли	160	8 787	287
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	92 626	3 290
СПРАВОЧНО			
Постоянные налоговые обязательства (активы)	200	-20 191	
Базовая прибыль (убыток) на акцию		-	-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию		-	-

РАСШИФРОВКА ОТДЕЛЬНЫХ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ

Показатель		За отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
наименование	код	прибыль	убыток	прибыль	убыток
1	2	3	4	5	6
Штрафы, пени и неустойки, признанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда) об их взыскании		431	30		39
Прибыль (убыток) прошлых лет		2 406	186	-	-
Возмещение убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств		-	-	-	-
Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте		51 158	3 612	759	197
Отчисления в оценочные резервы		-	-	-	-
Списание дебиторских и кредиторских задолженностей, по которым истек срок исковой давности		-	-	-	-
		-		-	

Руководитель Захаров А.В.
28 октября 2006 г.

Главный бухгалтер Гомзякова С.В.

ПРИЛОЖЕНИЕ 5. ОТЧЕТНОСТЬ ПОРУЧИТЕЛЕЙ – ООО «ХОЛИДЕЙ КЛАССИК» 2005 Г.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС НА 31 ДЕКАБРЯ 2005 Г.

		Форма №1 по ОКУД	Коды	
		Дата (год, месяц, число)	0710001	
Организация	ООО «Компания Холидей»	по ОКПО	06 04 30	
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	72268493	
Вид деятельности	Розничная торговля пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в специализированных магазинах	по ОКВЭД	5406277570	
			70.31	
Организационно-правовая форма/форма собственности	ООО частная	по ОКОПФ/ОКФС	65	16
Единица измерения:	тыс. руб.	по ОКЕИ	384/385	
Местонахождение (адрес)				
Россия, Новосибирская область, Новосибирский район, р.п.Кольцово, 2а				

Актив	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	110		
Основные средства	120	312 016	701 405
Незавершенное строительство	130	126 205	19 536
Доходные вложения в материальные ценности	135	-	-
Долгосрочные финансовые вложения	140	70	71 283
Отложенные налоговые активы	145	-	-
Прочие внеоборотные активы	150		
ИТОГО по разделу I	190	438 291	792 224
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	210	129 655	232 702
в том числе:	211	2 666	5 007
сырье, материалы и другие аналогичные ценности			
животные на выращивании и откорме	212	-	-
затраты в незавершенном производстве	213	-	-
готовая продукция и товары для перепродажи	214	-	95 826
товары отгруженные	215	122 057	97 378
расходы будущих периодов	216	4 932	34 491
прочие запасы и затраты	217	-	-
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	60 751	82 086
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	-	-
в том числе покупатели и заказчики	231	-	-
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	163 131	404 121
в том числе покупатели и заказчики	241	13 618	19 392
Краткосрочные финансовые вложения	250	3 908	432 770
Денежные средства	260	255	48 714
Прочие оборотные активы	270	-	-
ИТОГО по разделу II	290	357 700	1 200 393
БАЛАНС	300	795 991	1 992 617

НОЯБРЬ 2006

Форма 0710001 с. 2

Пассив	Код показателя	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал	410	200 043	200 053
Собственные акции, выкупленные у акционеров		-	-
Добавочный капитал	420	-	21600
Резервный капитал	430	-	-
в том числе:			
резервы, образованные в соответствии с законодательством		-	-
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами		-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	17 624	56 080
ИТОГО по разделу III	490	217 667	277 733
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	510	-	587 163
Отложенные налоговые обязательства	515	-	-
Прочие долгосрочные обязательства	520	-	145 777
ИТОГО по разделу IV	590	-	732 940
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	610	293 820	430 056
Кредиторская задолженность	620	284 504	551 888
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621	246 174	391 373
задолженность перед персоналом организации	622	40	3 987
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	6	2 621
задолженность по налогам и сборам	624	6 834	10 549
прочие кредиторы	625	31 450	143 358
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630	-	-
Доходы будущих периодов	640	-	-
Резервы предстоящих расходов	650	-	-
Прочие краткосрочные обязательства	660	-	-
ИТОГО по разделу V	690	578 324	981 944
БАЛАНС	700	795 991	1 992 617
Справка о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах			
Арендованные основные средства	710	-	-
в том числе по лизингу	711	-	-
Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение	720	-	-
Товары, принятые на комиссию	730	-	-
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов	740	-	-
Обеспечения обязательств и платежей полученные	750	-	-
Обеспечения обязательств и платежей выданные	760	-	190 420
Износ жилищного фонда	770	-	-
Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов	780	-	-
Нематериальные активы, полученные в пользование	790	-	-
Основные средства, сданные в аренду	800	-	6 963

Руководитель Захаров А.В.

Главный бухгалтер Гомзякова С.В.

11 августа 2006 г.

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ ЗА 2005 Г.

Организация	ООО «Компания Холидей»	Форма №2 по ОКУД	0710002	Коды
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (год, месяц, число)	06 03 30	
Вид деятельности	Розничная торговля	по ОКПО	72268493	
		ИНН	5406277570	
		по ОКВЭД	70.31	
Организационно-правовая форма/форма собственности	ООО частная	по ОКОПФ/ОКФС	65	16
Единица измерения:	тыс. руб.	по ОКЕИ		384/385
Местонахождение (адрес)	Россия, Новосибирская область, Новосибирский район, р.п.Кольцово, 2а			

Наименование показателя	Код показателя	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3	4
ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	4 377 421	1 224 489
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	-3 560 639	-1 058 015
Валовая прибыль	029	816 782	166 474
Коммерческие расходы	030	-706 311	-130 996
Управленческие расходы	040	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	050	110 471	35 478
ПРОЧИЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ			
Проценты к получению	060	7 408	-
Проценты к уплате	070	-118 528	-5 525
Доходы от участия в других организациях	080	-	-
Прочие операционные доходы	090	844 544	-
Прочие операционные расходы	100	-815 618	-2 535
Внереализационные доходы	120	54 435	500
Внереализационные расходы	130	-42 142	-3 275
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	40 570	24 643
Отложенные налоговые активы	141	-	-
Чрезвычайные доходы	142	31	-
Текущий налог на прибыль	150	-1 744	-7 019
Платежи из прибыли	160	-391	-
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	38 466	17 624
СПРАВОЧНО.		3 527	1 105
Постоянные налоговые обязательства	200	-	-
Постоянные налоговые активы		11 520	-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию		-	-

РАСШИФРОВКА ОТДЕЛЬНЫХ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ

Показатель	код	За отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
		прибыль	убыток	прибыль	убыток
наименование	2	3	4	5	6
1					
Штрафы, пени и неустойки, признанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда) об их взыскании		-	-	-	-
Прибыль (убыток) прошлых лет		-	-	-	-
Возмещение убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств		-	-	-	-
Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте		-	-	-	-
Отчисления в оценочные резервы		-	-	-	-
Списание дебиторских и кредиторских задолженностей, по которым истек срок исковой давности		-	-	-	-
		-	-	-	-

Руководитель Захаров А.В.
11 августа 2006 г.

Главный бухгалтер Гомзякова С.В.

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ЗА 2005 Г.

		Форма №4 по ОКУД	Коды 0710004	
		Дата (год, месяц, число)		
Организация	ООО «Компания Холидей»	по ОКПО	72268493	
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	5406277570	
Вид деятельности	Розничная торговля	по ОКВЭД	70.31	
Организационно-правовая форма/ форма собственности	ООО частная	по ОКОПФ/ОКФС	65	16
Единица измерения:	тыс. руб.	по ОКЕИ	384/385	
Местонахождение (адрес) Россия, Новосибирская область, Новосибирский район, р.п.Кольцово, 2а				

Наименование показателя	Код показателя	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3	4
ОСТАТОК ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА НАЧАЛО ОТЧЕТНОГО ГОДА		255	-
ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ			
Средства, полученные от покупателей, заказчиков		4 919 341	1 221 543
Прочие доходы		596 785	202 850
Денежные средства, направленные:		6 004 523	1 353 777
на оплату приобретенных товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов		-5 031 576	-1 339 038
на оплату труда		-21 402	-
на выплату дивидендов, процентов		-117 393	-
на расчеты по налогам и сборам		-62 111	-3 891
на прочие расходы		-772 041	-10 848
Чистые денежные средства от текущей деятельности		-488 397	70 616
ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ			
Выручка от продажи объектов основных средств и иных внеоборотных активов		466	-
Выручка от продажи ценных бумаг и иных финансовых вложений		244 072	-
Полученные дивиденды		-	-
Полученные проценты		4	-
Поступления от погашения займов, предоставленных другим организациям		4 125	19 381
Приобретение дочерних организаций		-	-
Приобретение объектов основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальных активов		-464 744	-425 810
Приобретение ценных бумаг и иных финансовых вложений		-22 668	-159 039
Займы, предоставленные другим организациям		-363 974	-23 289
Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности		-602 719	-588 757
ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ			
Поступления от эмиссии акций или иных долевых бумаг		-	-
Поступления от займов и кредитов, предоставленных другими организациями		3 980 667	574 108
Погашение займов и кредитов (без процентов)		-2 841 092	-55 712
Погашение обязательств по финансовой аренде		-	-
Чистые денежные средства от финансовой деятельности		1 139 575	518 396
Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов		48 459	255
Остаток денежных средств на конец отчетного периода		48 714	255
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю		-	-

Руководитель Захаров А.В.
Главный бухгалтер Гомзякова С.В.
11 августа 2006 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ 6. ОТЧЕТНОСТЬ ПОРУЧИТЕЛЕЙ – ООО «РАЗВИТИЕ» РСБУ 9 МЕС. 2006 Г.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС НА 01 ОКТЯБРЯ 2005 Г.

Организация	ООО «Развитие»	Форма №1 по ОКУД	Коды
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (год, месяц, число)	0710001
Вид деятельности	сдача имущества в аренду	по ОКПО	2006 10 28
		ИНН	95462341
		по ОКВЭД	5407016677
			70.20.2
Организационно-правовая форма/ форма собственности	общество частная	по ОКОПФ/ОКФС	65 16
Единица измерения: Местонахождение (адрес)	тыс. руб.	по ОКЕИ	384/385
630132, г.Новосибирск ул.Нарымская д. 19			

Дата утверждения 28.10.2006

Дата отправки (принятия) 28.10.2006

Актив	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	110	-	-
Основные средства	120	-	412 188
Незавершенное строительство	130	-	-
Доходные вложения в материальные ценности	135	-	-
Долгосрочные финансовые вложения	140	-	-
Отложенные налоговые активы	145	-	-
Прочие внеоборотные активы	150	-	-
ИТОГО по разделу I	190		412 188
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	210	-	-
в том числе:	211	-	-
сырье, материалы и другие аналогичные ценности			
животные на выращивании и откорме	212	-	-
затраты в незавершенном производстве	213	-	-
готовая продукция и товары для перепродажи	214	-	-
товары отгруженные	215	-	-
расходы будущих периодов	216	-	-
прочие запасы и затраты	217	-	-
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	-	-
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	-	-
в том числе покупатели и заказчики		-	-
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	-	5 802
в том числе покупатели и заказчики	241	-	5 537
Краткосрочные финансовые вложения	250	-	
Денежные средства	260	-	1
Прочие оборотные активы	270	-	
ИТОГО по разделу II	290	-	5 803
БАЛАНС	300	-	417 991

НОЯБРЬ 2006

Форма 0710001 с. 2

Пассив	Код показателя	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал	410	-	416 689
Собственные акции, выкупленные у акционеров			
Добавочный капитал	420		
Резервный капитал	430		
в том числе:	431		
резервы, образованные в соответствии с законодательством			
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	432		
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	-	-395
ИТОГО по разделу III	490	-	416 294
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	510		
Отложенные налоговые обязательства	515		
Прочие долгосрочные обязательства	520		
ИТОГО по разделу IV	590		
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	610	-	15
Кредиторская задолженность	620		1682
в том числе:	621	-	
поставщики и подрядчики			
задолженность перед персоналом организации	622	-	3
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	-	1
задолженность по налогам и сборам		-	1 678
прочие кредиторы	624		
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630		
Доходы будущих периодов	640		
Резервы предстоящих расходов	650		
Прочие краткосрочные обязательства	660		
ИТОГО по разделу V	690	-	1 697
БАЛАНС	700	-	417 991
Справка о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах			
Арендованные основные средства	910	-	-
в том числе по лизингу	911	-	-
Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение	920	-	-
Товары, принятые на комиссию	930	-	-
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов	940	-	-
Обеспечения обязательств и платежей полученные	950	-	-
Обеспечения обязательств и платежей выданные	960	-	-
Износ жилищного фонда	970	-	-
Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов	980	-	-
Нематериальные активы, полученные в пользование	990	-	-

Руководитель Захаров А.В.

Главный бухгалтер Гомзякова С.В.

28 октября 2006 г.

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ ЗА 9 МЕС. 2006 Г.

		Форма №2 по ОКУД	Коды	
		Дата (год, месяц, число)	0710002	
Организация	Общество с ограниченной ответственностью «Развитие»	по ОКПО	2006 10 28	
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	95462341	
Вид деятельности	сдача имущества в аренду	по ОКВЭД	5407016677	
			70.20.2	
Организационно-правовая форма/	ООО	по ОКОПФ/ОКФС	65	16
форма собственности	частная			
Единица измерения:	тыс. руб.	по ОКЕИ	384/385	
Местонахождение (адрес)				
Россия, Новосибирская область, Новосибирский район, р.п.Кольцово, 2а				

Наименование показателя	Код показателя	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3	4
ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	5 402	
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	-4 501	
Валовая прибыль	029	901	
Коммерческие расходы	030	-54	
Управленческие расходы	040		
Прибыль (убыток) от продаж	050	847	
ПРОЧИЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ			
Проценты к получению	060		
Проценты к уплате	070	-1	
Доходы от участия в других организациях	080		
Прочие операционные доходы	090		
Прочие операционные расходы	100	-1 241	
Внереализационные доходы	120		
Внереализационные расходы	130		
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	-395	
Отложенные налоговые активы	141		
Чрезвычайные доходы	142		
Текущий налог на прибыль	150		
Платежи из прибыли	160		
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	-395	
СПРАВОЧНО			
Постоянные налоговые обязательства (активы)	200		
Базовая прибыль (убыток) на акцию			
Разводненная прибыль (убыток) на акцию			

РАСШИФРОВКА ОТДЕЛЬНЫХ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ

наименование	код	За отчетный период		За аналогичный период	
		прибыль	убыток	прибыль	убыток
1	2	3	4	5	6
Штрафы, пени и неустойки, признанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда) об их взыскании					
Прибыль (убыток) прошлых лет					
Возмещение убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств					
Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте					
Отчисления в оценочные резервы		X		X	
Списание дебиторских и кредиторских задолженностей, по которым истек срок исковой давности					

Руководитель Захаров А.В.
28 октября 2006 г.

НОЯБРЬ 2006

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

НОЯБРЬ 2006

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДИРЕКЦИЯ ДОЛГОВЫХ ПРОДУКТОВ

Управляющий директор
Александр Курбатов

Департамент организации эмиссий
Анатолий Иофе
Денис Никитин
Анна Тигеева

Департамент структурирования и сопровождения проектов
Ольга Думанская
Татьяна Лукьянец

Контактная информация
Телефон
Факс
E-mail

(495) 247-25-91
(495) 208-22-56
debt@trust.ru

Департамент синдицирования
и первичного размещения эмиссий
Денис Тулинов

(495) 789-32-60

Департамент структурного долгового финансирования
Александр Буяновский

ДИРЕКЦИЯ ПРОДУКТОВ С ФИКСИРОВАННОЙ ДОХОДНОСТЬЮ

Управляющие директора
Пиотр Пьеха
Майкл Воркман

+7 (495) 247-25-90
+7 (495) 207-75-28

Департамент исследований долговых рынков
Телефон
Факс
E-mail

+7 (495) 247-90-75
+7 (495) 247-23-85
research.debtmarkets@trust.ru

Группа кредитного анализа
Алексей Демкин
Виктория Кибальченко
Леонид Игнатьев

+7 (495) 208-20-38

Группа стратегического анализа
Павел Пикулев
Александр Шуриков
Тимур Семенов

+7 (495) 208-20-24

Макроэкономика
Евгений Надоршин

+7 (495) 208-20-18

Выпускающая группа
Стивен Коллинз
Татьяна Андриевская
Юлия Тонконогова
Камилла Шарафутдинова

+7 (495) 208-20-59

Департамент торговли
Телефон
Факс
E-mail

+7 (495) 247-25-90/95
+7 (495) 247-28-77
sales@trust.ru

Петр Тер-Аванесян
Дмитрий Игумнов

Андрей Лифшиц
Евгений Гарипов
Андрей Шуринов
Андрей Миронов

+7 (495) 247-25-92

Вексельный рынок
Игорь Михайлов

Департамент клиентской торговли
Денис Зибарев
Валентина Сухорукова
Наталия Шейко
Джузеппе Чикателли
Илья Бучковский
Себастьян де Толмес де Принсак

+7 (495) 789-36-22
+7 (495) 247-25-90
+7 (495) 247-28-39
+7 (495) 789-35-93
+7 (495) 540-95-78

Департамент РЕПО и производных инструментов
Наталия Храброва
Варвара Пономарёва

+7 (495) 789-36-14
+7 (495) 789-98-29

REUTERS: TRUST

TRUSTBND/RUR1 ОФЗ
TRUSTBND/RUR2 Субфедеральные облигации
TRUSTBND/RUR3 Телекоммуникационные облигации
TRUSTBND/RUR4 Корпоративные еврооблигации
TRUSTBND/RUR5 Корпоративные еврооблигации
TRUSTBND/EUR1 Суверенные и субфедеральные еврооблигации
RUSTBND/EUR2 Корпоративные еврооблигации (нефть и газ, телеком)
TRUSTBND/EUR3 Корпоративные еврооблигации (промышленность)
TRUSTBND/EUR4 Корпоративные еврооблигации (банки и финансы)
TRUSTBND/EUR5 Корпоративные еврооблигации (банки и финансы)
TRUSTBND/EUR6 Корпоративные еврооблигации (банки и финансы)
TRUSTBND/RF30 Russia 30

BLOOMBERG: TIBM

TIBM11. Рублевые корпоративные облигации
TIBM12. Суверенный долг и OBB3
TIBM13. Корпоративный внешний долг
TIBM4. Макроэкономика и денежный рынок
TIBM2. Навигатор долгового рынка
TIBM3. Анализ эмитентов

WEB: <http://www.trust.ru>

Настоящий отчет не является предложением или просьбой купить или продать какие-либо ценные бумаги или связанные с ними финансовые инструменты либо принять участие в какой-либо стратегии торговли. Хотя информация и мнения, изложенные в настоящем отчете, являются, насколько нам известно, верными на дату отчета, мы не предоставляем прямо оговоренных или подразумеваемых гарантий или заключений относительно их точности или полноты. Представленная информация и мнения не были специально подготовлены для конкретной операции любых третьих лиц и не представляют детальный анализ конкретной ситуации, сложившейся у третьих лиц. Мы можем изменить свое мнение в одностороннем порядке без обязательства специально уведомлять кого-либо о таких изменениях. Информация и заключения, изложенные в настоящем отчете, не заменяют независимую оценку инвестиционных потребностей и целей какого-либо лица. Мнения, выраженные в данном отчете, могут отличаться или противоречить мнениям других подразделений АКБ «ТРАСТ» («Банк») в результате использования разных оценок и критериев, а также проведения анализа информации для разных целей. Данный документ может использоваться только для информационных целей. Описание любой компании или компаний, или их ценных бумаг, или рынков, или направлений развития, упомянутых в данном отчете, не предполагают полноты их описания. Утверждения относительно прошлых результатов не обязательно свидетельствуют о будущих результатах. Банк и связанные с ним стороны, должностные лица, директора и/или сотрудники Банка и/или связанные с ними стороны могут владеть долями капитала компаний или выполнять услуги для одной или большего числа компаний, упомянутых в настоящем отчете, и/или намереваются приобрести такие доли капитала и/или выполнять либо намереваться выполнять такие услуги в будущем (с учетом внутренних процедур Банка по избежанию конфликтов интересов). Банк и связанные с ним стороны могут действовать или уже действовали как дилеры с ценными бумагами или другими финансовыми инструментами, указанными в данном отчете, или ценными бумагами, лежащими в основе таких финансовых инструментов или связанными с вышеуказанными ценными бумагами. Кроме того, Банк может иметь или уже имел взаимоотношения, или может предоставлять или уже предоставлял финансовые услуги упомянутым компаниям (включая инвестиционные банковские услуги, фондовый рынок и прочее). Сотрудники Банка или связанные с ним стороны могут или могли быть также сотрудниками или директорами упомянутых компаний (с учетом внутренних процедур Банка по избежанию конфликтов интересов). В Банке разработаны и внедрены специальные процедуры, препятствующие несанкционированному использованию служебной информации, а также возникновению конфликта интересов в связи с оказанием Банком консультационных и других услуг на финансовом рынке. Банк и связанные с ним стороны не берут на себя ответственность, возникающую из использования любой информации или заключений, изложенных в настоящем отчете. Цитирование или использование всей или части информации, содержащейся в настоящем отчете, допускается только с прямо оговоренного разрешения Банка. Настоящий отчет может быть использован инвесторами на территории России с учетом действующего законодательства РФ. Иностранные инвесторы (включая, но не ограничиваясь: Швейцария, Королевство Нидерландов, Германия, Италия, Франция, Швеция, Дания, Австрия) могут использовать настоящий отчет только, если они являются институциональными инвесторами по законодательству страны регистрации. Настоящий отчет подготовлен Банком, который не зарегистрирован в качестве брокера-дилера уполномоченным органом по регистрации финансовых организаций США, распространяется контрагентам Банка в США и предназначается только для этих лиц, которые подтверждают, что они являются основными институциональными инвесторами США, как это определено в Правилах 15a-16 Закона США о ценных бумагах от 1934 года, и понимают и принимают все риски, связанные с операциями с финансовыми инструментами (включая ценные бумаги). Настоящий отчет подготовлен Банком, который не зарегистрирован уполномоченным органом по регистрации финансовых организаций Великобритании, и распространяется контрагентам Банка в Великобритании, не являющимся частными инвесторами. Каждый аналитик Департамента исследований долговых рынков, частично или полностью отвечающий за содержание данного отчета, подтверждает, что в отношении каждого финансового инструмента или эмитента, упомянутых в отчете: (1) все выраженные мнения отражают его личное отношение к данным ценным бумагам или эмитентам; (2) его вознаграждение напрямую или косвенно не связано с рекомендациями или взглядами, выраженным в отчете; и (3) он не проводит операции с финансовыми инструментами компаний, анализ деятельности которых он осуществляет. Банк не несет никакой ответственности за использование кем-либо информации, основанной на мнении аналитика Департамента исследований долговых рынков в отношении какого-либо финансового инструмента.