



Вексельная программа  
Автохолдинга «Машинный двор»





# Оглавление

---

1. Основные условия выпуска векселей
2. О компании
  - 2.1. Краткое описание
  - 2.2. Рейтинги
  - 2.3. История предприятия
  - 2.4. Структура холдинга
3. Цели заимствования
4. Производственная деятельность
  - 4.1. Анализ отрасли
  - 4.2. Продукция и клиенты
  - 4.3. Анализ конкуренции
  - 4.4. Описание стратегии компании
5. Финансовый анализ
  - 5.1. Операционные показатели
  - 5.2. Анализ показателей оборачиваемости
  - 5.3. Структура оборотных активов
  - 5.4. Анализ показателей ликвидности
6. Анализ вексельного рынка
7. Заключение
- Приложение



# 1. Основные условия

---

## Параметры

- Векселедатель – ООО «Машинный двор»
- Авалист – ООО «Автохолдинг»
- Тип векселей – простые дисконтные
- Место составления – г. Пермь
- Начало реализации программы – декабрь 2005г.
- Срок обращения – от 3 месяцев до 1 года
- Планируемый объем займа – 500 млн. руб. до конца 2006г.
- Размер первого транша – 50 млн. руб.
- Место погашения – г. Пермь
- Организатор – ГП «Фингард»
- Генеральный маркет-мейкер – ГП «Фингард»
- Домицилиант – ГП «Фингард».

## 2. О компании

---

### 2.1 Краткое описание

Автохолдинг «Машинный Двор» - один из крупнейших автомобильных дилеров Пермской области.

- **Основные виды деятельности:** продажа и техническое обслуживание отечественных и импортных автомобилей.
- **География деятельности:** Пермская область (Пермь, Березники), Тюменская область (Тюмень), готовятся к открытию автоцентры в Набережных Челнах, Волгограде.
- **Торговые марки:** «Lada», «Opel», «Chevrolet», «KIA», «Great Wall», «Xinkai», «FAW».



## 2. О компании

---

- **Объемные показатели:** валовая выручка по холдингу по данным управленческой отчетности превысила 1,9 млрд. руб., прибыль 49 млн. руб.
- **Структура:** «Машинный двор» представляет собой холдинг, объединяющий предприятия, владельцем капитала которых является «Машинный двор - капитал». Каждое предприятие специализируется на продажах автомобилей определенных марок в том или ином регионе.
- **Перспективы деятельности:** Становление компании как автодилера национального масштаба.



## 2. О компании

---

### 2.2 Рейтинги

«Машинный двор» является авторизованным дилером:

- «АвтоВАЗа» в Перми – с 1999г.
- General Motors в Перми и Тюмени – с декабря 2004г.
- Great Wall, Xinkai, FAW в г. Перми – с июня 2005 года
- KIA в Перми и Тюмени – с августа 2005г.



## 2. О компании

---

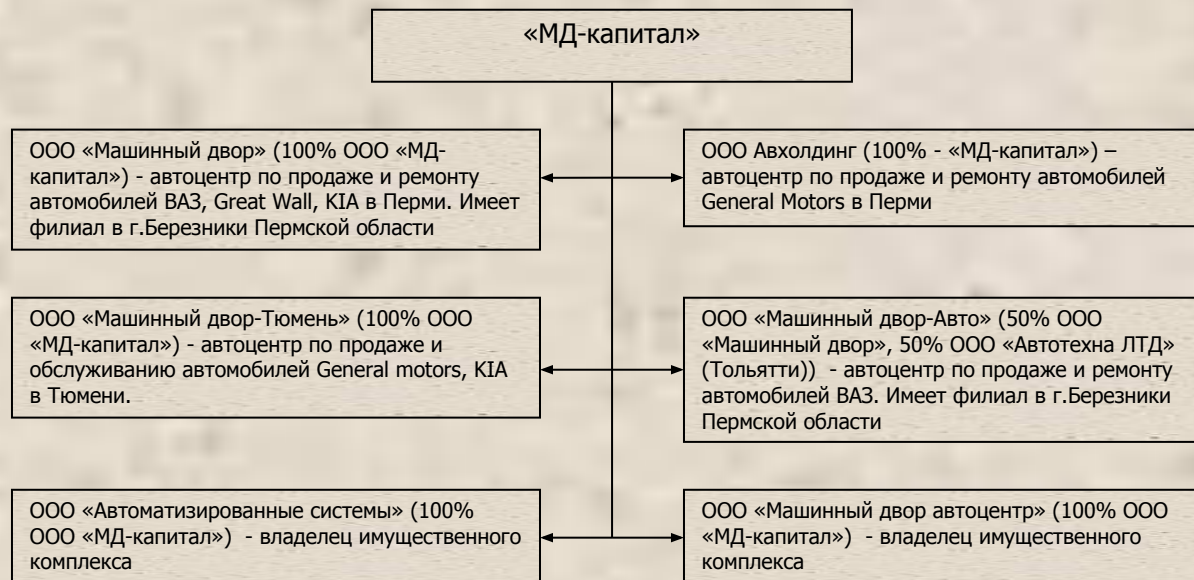
### 2.3 История предприятия

- 1999г. – создание автосервиса, а затем авто-центра «Машинный двор».
- 2002г. – открытие второго автосалона в Камской долине.
- 2003г. – создаются автосалоны в крупнейших городах Пермской области – Березниках и Чайковском. Открываются салоны европейского уровня по продаже автомобилей «Lada» и «Toyota», а также салон «Русский джип» по продаже автомобилей «Chevrolet-Нива».
- 2004г. – Автохолдинг выходит за пределы Пермской области – открывается автоцентр в Тюмени. Разделение группы на две части: «Машинный двор» и VERRA Group. «Машинный двор» специализируется на продажах и обслуживании автомобилей «Lada», «Chevrolet» и Opel. VERRA group продает и обслуживает автомобили Toyota.
- 2005г. – открывается дилерские центр GM, Great Wall, Xinkai, FAW, KIA в Перми, открытие дилерского центра KIA в Тюмени.

## 2. О компании

### 2.4 Структура компании

Владелец – Галиев Ринат Закиевич.





## 3. Цели заимствования

---

### 1. Пополнение оборотных средств для повышения объема продаж

«Машинный двор» открывает автосалоны по продаже автомобилей GM (Тюмень, Набережные Челны, Волгоград), в этих салонах клиентам будет предложен сервис на качественно новом уровне. Слабость конкурентов в соответствующих регионах и предложение привлекательных моделей Chevrolet гарантируют высокий спрос и высокую оборачиваемость на начальном этапе.

### 2. Получение публичной кредитной истории

В планах компании стать автомобильным дилером российского масштаба. Для достижения этой цели необходимо активно использовать ресурсы финансового рынка. Получение публичной кредитной истории повысит инвестиционную привлекательность холдинга и снизит стоимость будущих заимствований.

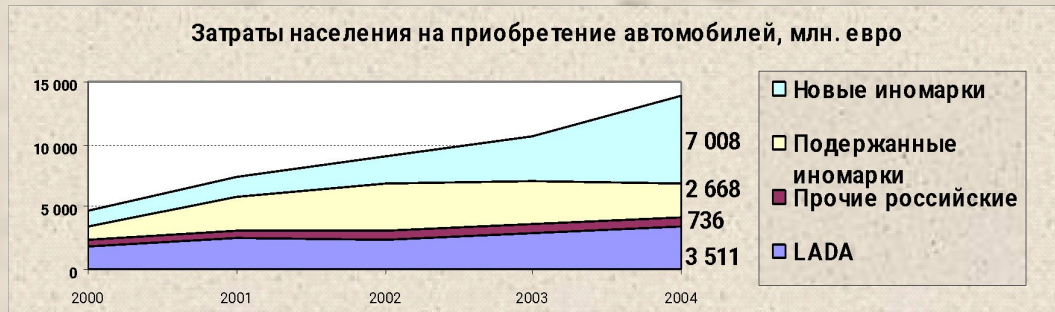
## 4. Производственная деятельность

---

### 4.1 Анализ отрасли

Автохолдинг «Машинный двор» осуществляет свою деятельность в одной из самых быстрорастущих отраслей России – продажи автомобилей. В этот сегмент обычно делят на три части: продажи отечественных автомобилей, продажи новых и подержанных иномарок. По данным Векселедателя в 2003г. в стоимостном выражении доли этих частей были приблизительно равны. Но уже в 2004г. соотношение значительно изменилось в пользу новых иномарок, продажи подержанных автомобилей сократились, производство отечественных осталось на прежнем уровне.

## 4. Производственная деятельность



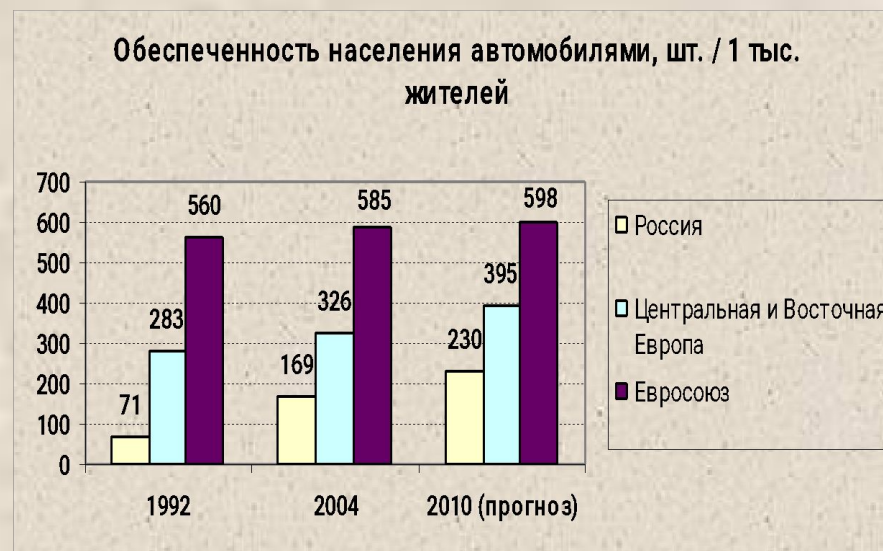
В настоящее время рост спроса населения на автомобили определяется в основном действием двух следующих факторов:

- Рост доходов населения. Уверенный рост экономики в постдефолтный период и резкий рост цен на нефть обеспечили значительное увеличение реальных доходов населения.
- Развитие кредитования. Последние 2-3 года рынок потребительского кредитования переживает бум, и сегмент кредитования на покупку автомобилей один из самых быстрорастущих. Использование кредитов позволяет населению покупать более дорогие автомобили.

## 4. Производственная деятельность

За 9 месяцев 2005г. объем продаж новых иномарок (российской сборки и импортных) составил 420 тысяч штук – почти вдвое больше, чем за 9 месяцев прошлого года. Практически все аналитики сходятся к тому, что перспективы отечественного автопрома туманны.

К 2008г. ожидается, что в количественном выражении продажи отечественных и импортных автомобилей сравняются.



## 4. Производственная деятельность

### 4.2 Продукция и клиенты

Основными видами реализуемой продукции – это автомобили марки General Motors, KIA, Lada, Great Wall. За шесть месяцев 2005г. продано 1276 автомобилей марки Lada, автомобилей «Chevrolet» 1449 (982 в Перми, 467 в Тюмени). Основными клиентами Автохолдинга «Машинный двор» являются физические лица.



## 4. Производственная деятельность

Важным фактором, способствующим успешному развитию Автохолдинга является поддержка со стороны основного поставщика автомобилей – российского представительства транснациональной корпорации General Motors. В рейтинге иностранных производителей по количеству проданных в России автомобилей GM находится на втором месте, но большая часть (70%) приходится на «Chevrolet - Нива». Для сохранения и укрепления позиций на быстрорастущем российском рынке GM проводит активную политику поддержки собственных автодилеров, особенно в продажах новых доступных моделей Chevrolet DAT, Chevrolet Lanos.

## 4. Производственная деятельность

### 4.3 Конкуренция

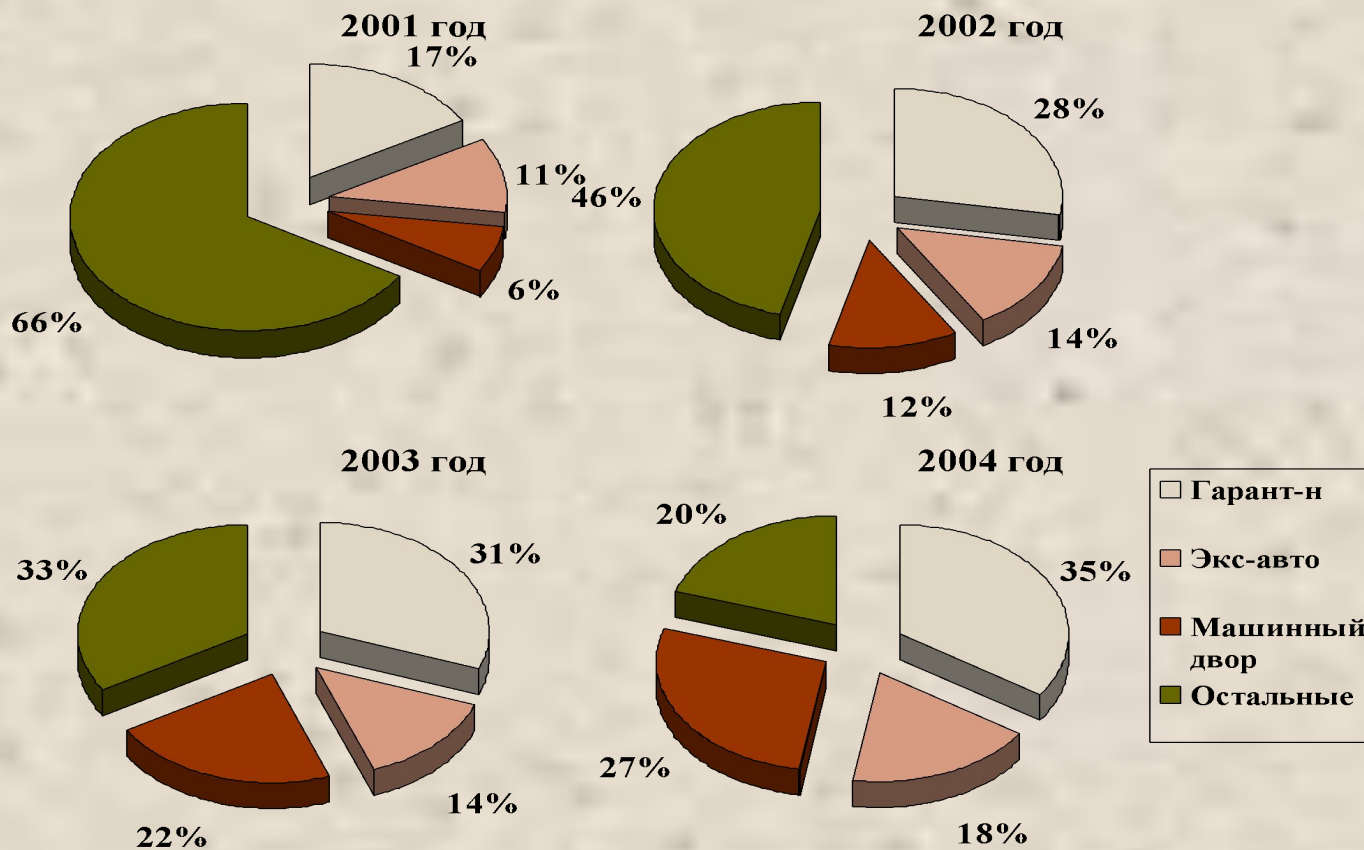
Автохолдинг «Машинный двор» осуществляет продажи автомобилей в практически всех ценовых классах автомобилей, делая упор на автомобили для среднего класса. Основными конкурентами являются дилеры, осуществляющие продажи конкурентных марок автомобилей той же ценовой ниши («Lada», «Hyundai», «Ford»).

**На текущий момент «Машинный двор» - это:**

- 27% пермского рынка продаж автомобилей «Lada»;
- 15% рынка ремонта автомобилей «Lada»;
- 70% продаж автомобилей «Chevrolet» в Перми;
- 65% продаж автомобилей «Chevrolet» в Тюмени.

## 4. Производственная деятельность

Динамики доли рынка продаж автомобилей «Lada» в Перми





## 4. Производственная деятельность

### 4.4 Описание стратегии компании

#### 1. Повышение уровня обслуживания клиентов.

Совершенствуется технологию продаж, расширяется спектр услуг для клиентов (trade in, прокат, сервис, кредит, страхование в салоне), строятся новые современные автоцентры, в которых предусмотрены стандарты удобной, комфортной и безопасной покупки автомобиля.

#### 2. Повышение стандартов работы на рынке за счет строительства автосалонов.

Новые современные салоны дают дополнительные конкурентные преимущества Автохолдингу «Машинный двор».

#### 3. Развитие розничной сети мультибрендовых салонов в регионах России на основе дилерских соглашений.

«Машинный двор» является официальным дилером таких производителей автомобилей как General Motors, KIA, Great Wall, Xinkai, FAW.

## 4. Производственная деятельность

### **4. Ориентация на продажу автомобилей для среднего класса.**

Наблюдается рост среднего класса, доля которого по различным оценкам составляет от 7 до 20% населения страны, к 2010 г. достигнет 50-55 %. На средний слой населения сейчас приходится около 50% всего российского потребления, в том числе 18% - непродовольственных товаров. Автомобили в расходах среднего класса занимают вторую позицию после недвижимости.

### **5. Развитие продаж новых иностранных автомобилей в статусе национального дилера (GM, KIA, Great Wall, Xinkai, FAW).**

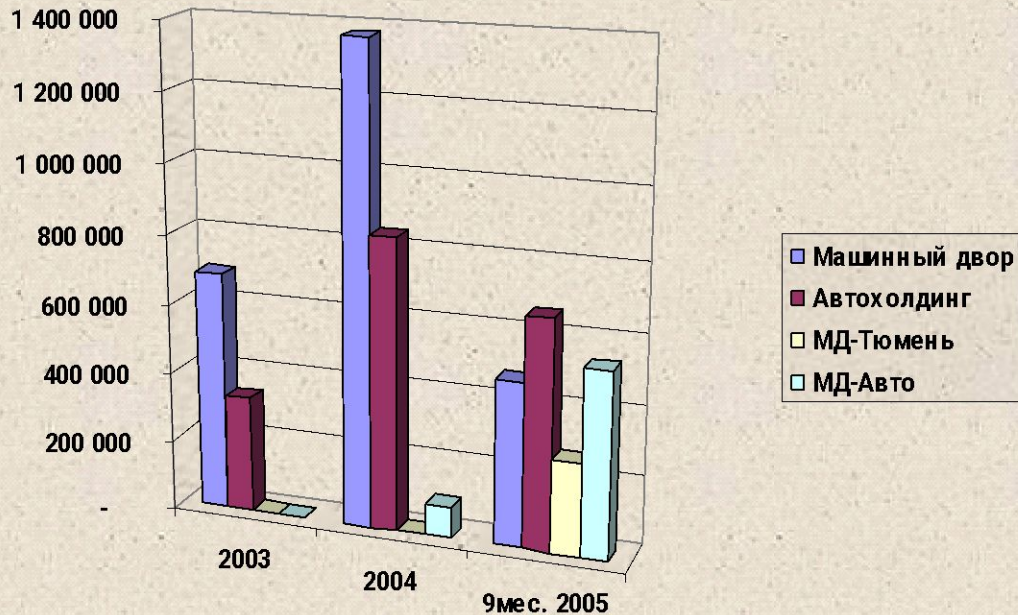
### **6. Развитие продаж в кредит.**

Во всех салонах МД клиентам предоставляются на выбор несколько кредитных схем крупных банков (Сбербанк, МДМ-банк, Русский Стандарт).

## 5. Финансовый анализ

### 5.1 Операционные показатели

Валовая выручка предприятий холдинга, тыс. руб.

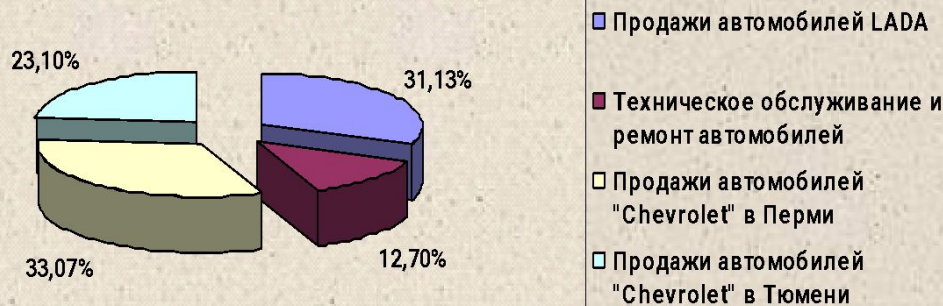


История объемов продаж свидетельствует о динамичном развитии Автохолдинга. Несмотря на разделение на две равные части в сентябре 2005г. (что вызвало снижение выручки в два раза), «Машинный двор» за один год вернулся к прежнему уровню выручки.

## 5. Финансовый анализ

### 5.1 Операционные показатели

Распределение выручки по направлениям деятельности



По итогам 9 месяцев 2005г. продажи иностранных новых автомобилей удвоились в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Можно сделать вывод, что темпы роста объемов продаж Автохолдинга не отстают от темпов роста рынка.

# 5. Финансовый анализ

## 5.2 Показатели оборачиваемости

Снабженческо-сбытовая деятельность	"Машинный двор"	"Автохолдинг"	"МД-Тюмень"	«МД-Авто»
Период оборачиваемости кредиторской задолженности (дней)	74,0	31,6	34,9	28,4
Период оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности, дней	74,6	22,0	14,7	26,5
Период оборачиваемости запасов, дней	116,6	26,5	36,4	6,2
Период оборачиваемости оборотных активов, дней	221,9	76,1	56,4	42,4
Период оборачиваемости активов, дней	240,7	93,5	57,2	44,6

## 5. Финансовый анализ

### 5.2 Показатели оборачиваемости

Показатели оборачиваемости предприятий, занимающихся реализацией автомобилей «Chevrolet» («Автохолдинг» и «МД-Тюмень») находятся на хорошем уровне и превосходит среднеотраслевые показатели. Высокая оборачиваемость ООО «Автохолдинг» и ООО «Машинный двор - Тюмень» обусловлена особенностями дилерских соглашений с российским представительством GM.

**Среднеотраслевые периоды оборачиваемости** (данные сайта [www.sibprice.ru](http://www.sibprice.ru))

- активов – 154 дня;
- оборотных активов – 120 дней;
- запасов – 26 дней;
- краткосрочной дебиторской задолжности – 62 дня;
- кредиторской задолжности – 87 дней.

## 5. Финансовый анализ

### 5.3 Структура оборотных активов

В структуре оборотных активов компании почти половину занимают запасы – 49%, 37% - это дебиторская задолженность со сроком погашения менее 12 месяцев. Доля прочих оборотных активов 14%.  
Большая часть запасов представляет собой новые автомобили.



## 5. Финансовый анализ

### 5.4 Показатели ликвидности

Ликвидность	"Машинный двор"	"Автохолдинг"	"МД-Тюмень"	«МД-Авто»
Коэффициент текущей ликвидности	1,09	1,02	1,13	1,06
Коэффициент быстрой ликвидности	0,46	0,65	0,30	0,79

Коэффициенты текущей ликвидности находится в границах рекомендуемого диапазона 1-2. Рекомендуемый диапазон коэффициента быстрой ликвидности 0,5-0,8, в эти границы попадает ООО «Автохолдинг» и «Машинный двор - Авто», значение для ООО «Машинный двор» несколько ниже – 0,45. В целом по холдингу ликвидность на хорошем уровне.





## 6. Исследование рынка

---

На текущий момент на рынке присутствуют долговые обязательства следующих компаний, занимающихся торговлей автомобилями: Элекс-Полюс (г. Москва), ИНКОМ-Лада (г.Москва). Элекс-Полюс активно занимает на вексельном рынке, ИНКОМ-ЛАДА на облигационном рынке.

## 6. Исследование рынка



Элекс-Полюс – официальный дилер «АвтоВАЗа» в Москве и его дочернее предприятие, валовая выручка 9 месяцев 2005г. составила около 5 млрд. руб. ИНКОМ-Лада – крупный московский автодилер, реализующий отечественные и импортные автомобили, валовая выручка за 6 месяцев 2005г. 185 млн. долл.



## 6. Исследование рынка

---

Для снижения стоимости заимствований Автохолдинга «Машинный двор» будут использоваться

следующие меры:

- регулярное раскрытие информации (отчетность и существенные факты);
- предоставление аудированной консолидированной отчетности;
- повышение прозрачности корпоративного управления.



## 7. Заключение

---

- Автохолдинг «Машинный двор» осуществляет свою деятельность в одной из самых быстрорастущих отраслей России. Объем продаж новых автомобилей иностранного производства удвоился в сравнении с 2004г., при этом темпы роста выручки Автохолдинг не отстают от темпов роста отрасли. Основными марками реализуемых автомобилей являются: «Chevrolet», KIA, «Lada», «Great Wall».
- «Машинный двор» осуществляет экспансию в другие регионы России: открыт новый автоцентр в Тюмени, готовятся к открытию автоцентры в Волгограде, Набережных Челнах. В 2006г. «Машинный двор» планирует выйти на московский автомобильный рынок.



## 7. Заключение

---

- На финансовом рынке присутствуют долговые инструменты только двух компаний, специализирующихся на торговле автомобилями: Элекс-Полюс (вексельный рынок) и Инком-Лада (облигационный рынок). Доходность на вторичном рынке для этих эмитентов составляет 11% годовых для Инком-Лада при сроке до погашения 1 год и 13,5-14,5% годовых на срок 3-6 месяцев для Элекс-Полюс.
- При первом транше векселей «Машинного двора» инвесторам будет предложена доходность 16-17% годовых при сроке до погашения от 3 до 5 месяцев.

# Приложение

Отчет о прибылях и убытках по данным управленческой отчетности по итогам 9 месяцев 2005г.:

№ п/п	Наименование	млн. руб.
1	Выручка	1 932,1
2	Прямые переменные затраты (закупка автомобилей, зап.частей, доп.оборудования)	1 777,6
<b>3</b>	<b>Валовая прибыль</b>	<b>154,6</b>
4	Прямые постоянные расходы (зарплата производственного персонала, аренда помещений)	21,1
5	Косвенные постоянные расходы (коммунальные расходы, налоги, амортизация)	10,8
6	Маркетинг, реклама, продвижение	19,0
7	Прямые административные по ЦФО (зарплата, налоги, охрана, прочие услуги)	9,6
9	Административные расходы холдинга	13,6
8	Проценты, прочие платежи по финансовой деятельности	31,4
<b>10</b>	<b>Чистая прибыль</b>	<b>49,0</b>

# Контактная информация

---

## Автохолдинг «Машинный двор»

Галиев Ринат Закиевич – генеральный директор ООО «Автохолдинг»

Перминов Илья Вадимович – финансовый директор [perminov@mash-dvor.ru](mailto:perminov@mash-dvor.ru)

Тел/факс (342) 220-50-70

## ООО Фингард

Белоус Ольга Викторовна – директор ООО Фингард

Усманов Андрей Ревхатович – зам. директора ООО Фингард, [usmanovA@finguard.ru](mailto:usmanovA@finguard.ru)

Еремченко Сергей Михайлович – финансовый аналитик, [eremchenko@finguard.ru](mailto:eremchenko@finguard.ru)

Шумихин Михаил Сергеевич – финансовый аналитик, [shumihin@finguard.ru](mailto:shumihin@finguard.ru)

Тел./факс (342) 219-53-53