



**ГРУППА КОМПАНИЙ «ДЖЕНСЕР»**

**ВЕКСЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА**  
Информационный меморандум

ОРГАНИЗАТОР, АНДЕРРАЙТЕР И ПЛАТЕЖНЫЙ АГЕНТ  
**КБ «ЛОКО-Банк» (ООО)**

Москва 2004



<b>Основные параметры выпуска векселей</b>	<b>3</b>
<b>Информация о векселедателе, руководство</b>	<b>4</b>
<b>Информация о Группе</b>	<b>5</b>
<b>Крупнейшие корпоративные клиенты</b>	<b>13</b>
<b>Основные показатели деятельности</b>	<b>14</b>
<b>Маркетинговая стратегия, конкурентные преимущества и перспективы развития Группы</b>	<b>17</b>
<b>Финансовая информация</b>	<b>19</b>
<b>Программа внешнего финансирования</b>	<b>21</b>
<b>Контакты</b>	

---

**□ Векселедатель** **ООО «ДЖЕНСЕР СЕРВИС»**

---

**□ Объем выпуска:** **100 000 000 рублей**

**3 месяца** **40 000 000 рублей**

**6 месяцев** **60 000 000 рублей**

---

**□ Планируемые ставки размещения, % годовых**

**3 месяца** **18**

**6 месяцев** **19**

---

**□ Организатор и андеррайтер** **КБ «ЛОКО-Банк»**

---

**□ Платежный агент** **КБ «ЛОКО-Банк»**

---

- Полное наименование:  
**ООО «ДЖЕНСЕР СЕРВИС/GENSER service Ltd»**
- Местонахождение: **119607, г.Москва, Мичуринский пр-т, д.27, корп.2**
- Почтовый адрес: **127254, г.Москва, ул.Добролюбова, д.2Б**
- Телефон: **(095) 786-2050**
- Факс: **(095) 786-2069**
- Официальный WEB-сайт: **www.genser.ru**

### Руководство компании

- Генеральный директор: **Пронин Владимир Леонидович**
- Коммерческий директор: **Шамов Сергей Ибрагимович**
- Финансовый директор: **Пономарёв Игорь Александрович**
- Главный бухгалтер: **Чевина Наталья Викторовна**

### **БИЗНЕС-ПРОФИЛЬ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ДЖЕНСЕР»**

- **11 лет на автомобильном рынке России;**
- **3 современных автоцентра полного цикла общей площадью более 14 000 кв. м.;**
- **2 специализированных центра технического обслуживания;**
- **Пропускной потенциал сервисных центров - свыше 35 000 автомобилей в год;**
- **Годовой объем продаж - более 2 000 автомобилей ведущих иностранных автомобилестроителей;**
- **Более 300 квалифицированных специалистов;**
- **Собственные склады запасных частей.**





### ГРУППА КОМПАНИЙ «ДЖЕНСЕР»

#### ПРОДАЖА АВТОМОБИЛЕЙ

- Персональные владельцы и корпоративная клиентура;
- Кредитование на покупку автомобиля;
- Лизинговые операции;
- Trade-In.

#### СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

- Гарантийное и постгарантийное обслуживание клиентов;
- Полный спектр ремонтных работ;
- Круглосуточная техническая помощь и эвакуация автомобиля;
- Дополнительный сервис.

#### ПРОДАЖА ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ

- Оригинальные запчасти;
- Широкий ассортимент и постоянное наличие более 30 000 наименований запчастей.

### Автосалон и центр технического обслуживания на Новоясеневском проспекте, д. 8

- Год создания: 2000
- Демонстрационный зал площадью 1 100 кв.м.;
- Современная материально-техническая база и оборудование:
  - ремонтная зона на 11 подъемников;
  - стенд диагностики ходовой части;
  - 2 покрасочных камеры;
  - 3-D стенд регулировки развала-схождения колес;
  - 2 стапеля восстановления геометрии кузова;
  - Монтаж дополнительного оборудования;
  - Круглосуточная техническая помощь;
- Склад запасных частей на 15 000 наименований.

### **Автосалон и центр технического обслуживания на ул. Лобачевского, д. 110**

- **Год создания: 2002**
- **Демонстрационный зал площадью 1 100 кв.м.;**
- **Новейшее оборудование и современный демонстрационный зал:**
  - **ремонтная зона на 10 подъемников фирмы «Nussbaum» (Германия);**
  - **экспертная система виброконтроля колес фирмы «Hunter» (США);**
  - **инструментальный контроль на линии «Hoffman»;**
  - **установка дополнительного оборудования;**
  - **круглосуточная техническая помощь.**

### Центр технического обслуживания

- Место нахождения: М. Власьевский пер., 4
- Целевая группа: Корпоративные клиенты;
- Удобное место расположения: Центральный административный округ г. Москвы;
- Солидное техническое оснащение:
  - обслуживание автомобилей Nissan, Volvo, Saab, Daewoo; ремонтная зона на 4 подъемника;
  - стенд диагностики ходовой части;
  - оборудование для диагностики систем кондиционирования и топливной системы;
  - монтаж дополнительного оборудования;
  - доставка автомобиля из офиса клиента и обратно.

**Автосалон и центр технического обслуживания на ул.  
Добролюбова, д. 26**

- **Год создания: 1995**
- **Демонстрационный зал площадью 400 кв.м.;**
- **Склад запасных частей на 14 000 наименований;**
- **Современная материально-техническая база и оборудование:**
  - **ремонтная зона на 11 подъемников «Steril Kony»;**
  - **цех кузовных работ;**
  - **цех покраски;**
  - **стенды BOSCH для диагностики ходовой части, топливной системы и двигателя;**
  - **пропускная способность 20 000 автомобилей в год;**
  - **установка дополнительного оборудования.**

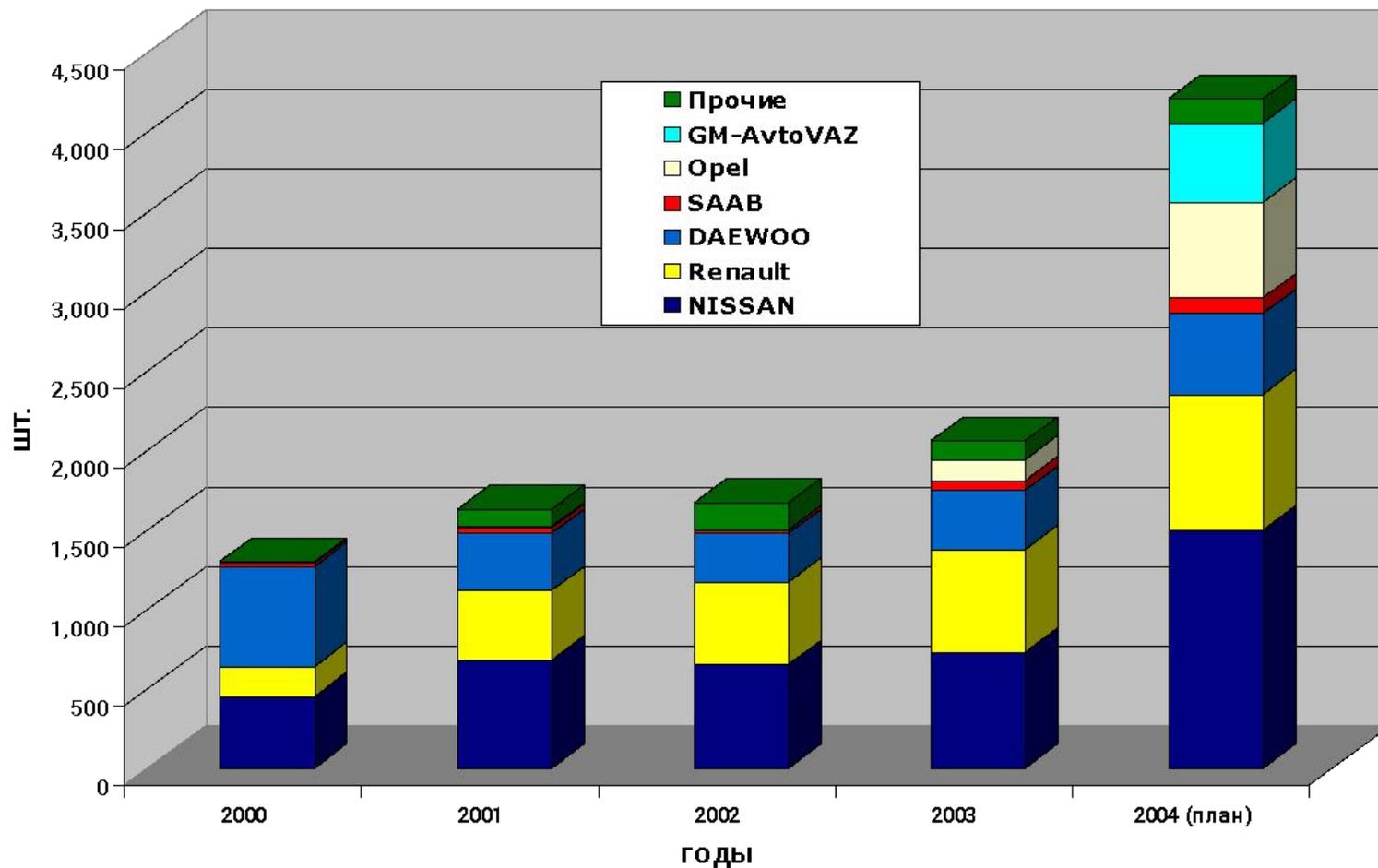
### Центр технического обслуживания

- Место нахождения: г. Балашиха, Московской области
- Целевая группа: Корпоративные и частные клиенты;
- Солидное техническое оснащение:
  - обслуживание автомобилей Nissan, Renault, Skoda, Mitsubishi, Daewoo;
  - ремонтная зона на 3 подъемника;
  - установка для промывки инжекторов;
  - оборудование для ремонта систем кондиционирования;
  - склад запасных частей – 1000 наименований.

- Hertz (ЗАО «Ричмонд Транспортные услуги»)
- DHL (ЗАО «DHL International»)
- Верховный Суд Российской Федерации
- Администрация Краснодарского Края
- Министерство путей сообщения РФ
- Страховая компания «Сибирь»
- ООО «Группа Ренессанс Страхование»
- ЗАО «НИКойл-Страхование»
- ОАО «РОСНО»
- ОСАО «Ингосстрах»
- ООО «Райффайзен-Лизинг»
- Российско-Германская Лизинговая компания
- Русский Страховой Альянс ОВС НП
- ЗАО «Мэри Кэй»
- Представительство фирмы «Ново Нордиск А/С»

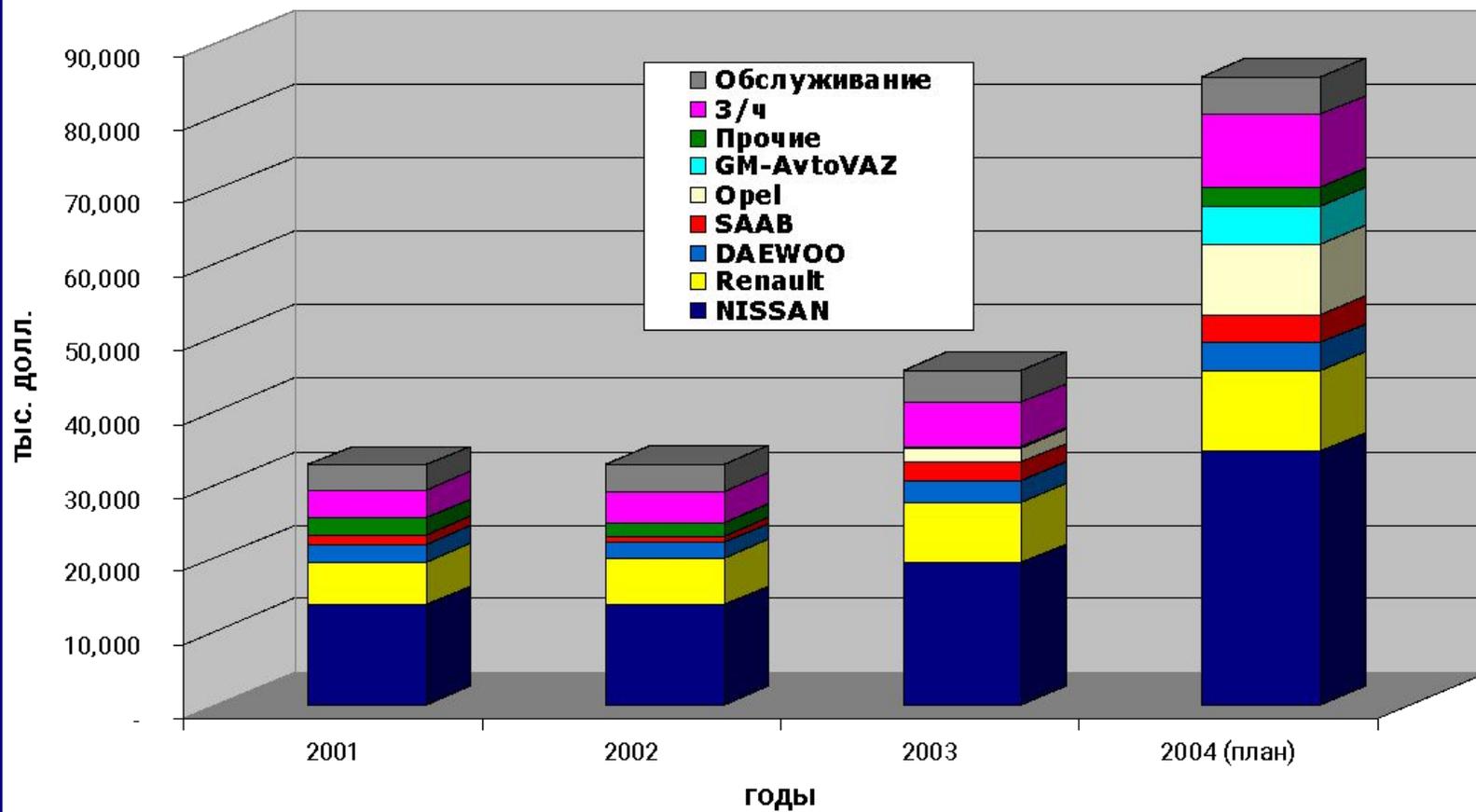
## Основные показатели деятельности

Объём продаж легковых автомобилей ГК "ДЖЕНСЕР", шт.

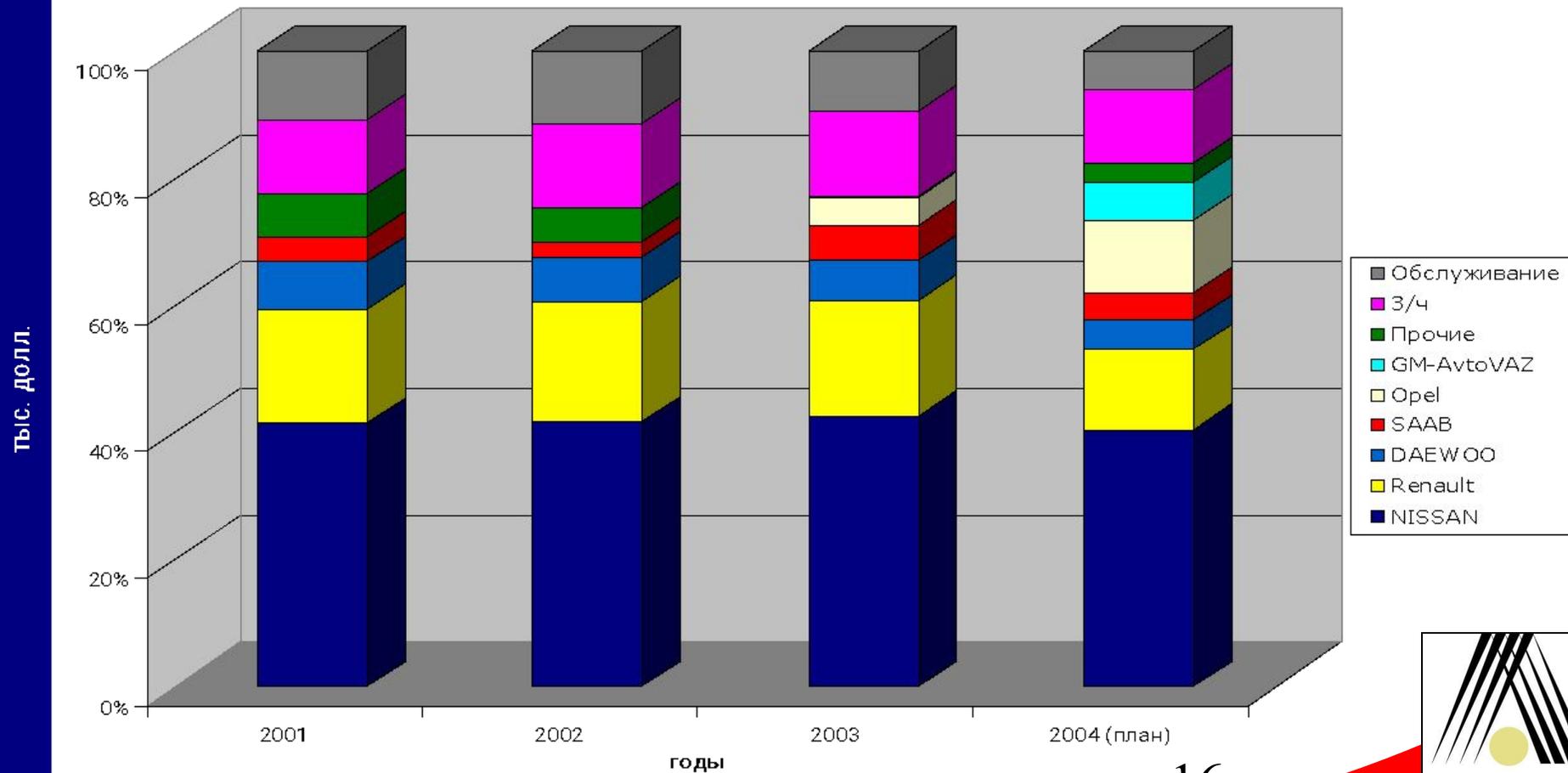


## Основные показатели деятельности

Совокупная выручка ГК "ДЖЕНСЕР", тыс. долл.



### Структура совокупной выручки ГК "ДЖЕНСЕР", проценты



## Маркетинговая стратегия и конкурентные преимущества компании

### Маркетинговая стратегия компании

- Активное участие в маркетинговых и рекламных кампаниях производителей;
- Увеличение собственной маркетинговой активности на рынке;
- Увеличение рекламного бюджета компании в два раза по сравнению с прошлым годом;
- Более глубокое изучение портрета потребителя с целью привлечения новых клиентов;
- Регулярное проведение тренингов по работе с клиентами с последующей аттестацией с целью развития навыков продаж, повышения профессионального уровня продавцов и улучшения качества предоставляемых услуг.

### Конкурентные преимущества компании

- Широко диверсифицированный портфель брендов;
- Удачное географическое расположение автоцентров;
- Один из самых известных игроков на рынке;
- Большинство представленных брендов находится в долларовой зоне;
- Растущий рыночный сегмент.

## **Перспективы развития Группы компаний «ДЖЕНСЕР»**

**Стратегическим планом развития Группы на 2004 год предусмотрено увеличение объема продаж до 4000 автомобилей в год и выручки до 100 млн. долл. за счет реализации следующих бизнес-мероприятий:**

- Открытие нового автоцентра по продаже автомобилей;**
- Увеличение финансирования поставок автомобилей, в том числе за счет публичных заимствований;**
- Агрессивная рекламная кампания;**
- Продажа автомобилей в кредит;**
- Развитие программ поддержки корпоративных клиентов.**

### Баланс ООО «ДЖЕНСЕР сервис», тыс.руб.

	31 дек 02	01 окт 03		31 дек 02	01 окт 03
<b>АКТИВ</b>	<b>100,830</b>	<b>112,343</b>	<b>ПАССИВ</b>	<b>100,830</b>	<b>112,343</b>
<b>I. Внеоборотные активы</b>	<b>35,196</b>	<b>36,586</b>	<b>III. Капитал и резервы</b>	<b>27,409</b>	<b>38,606</b>
Основные ср-ва	12,464	13,822	Уставный капитал	1,000	10,000
незавершённое стр-во	13		Капитал и Фонды(420+430+440+450)	1,552	1,552
Долгосрочные фин. вложения	22,719	22,720	Нераспределённая прибыль прошл. лет	24,857	24,857
Прочие долг.фин.вложения		44	Нераспределённая прибыль отчёт. года		2,197
<b>II. Оборотные активы</b>	<b>65,634</b>	<b>75,757</b>	<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>		<b>10,029</b>
Запасы	48,035	47,008	Займы и кредиты		9,905
НДС по приобретённым ценностям	1,991	1,091	Прочие долгосрочные обязательства		124
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев)		2,511			
Дебиторская задолженность	15,520	20,206	<b>V. Краткосрочные обязательс</b>	<b>73,421</b>	<b>63,708</b>
Краткосрочные фин. вложения		513	Займы и кредиты	27,756	20,001
Денежные средства	88	4,428	Кредиторская задолженность	45,665	43,707

**Финансовая информация**  
**Отчет о прибылях и убытках**  
**ООО «ДЖЕНСЕР сервис», тыс.руб.**

	9 мес. 2003 г.	9 мес. 2002 г.
<b>Выручка</b>	<b>248,053</b>	<b>198,316</b>
Выручка от торговли	172,917	145,740
Выручка от услуг	66,723	46,723
Выручка от посреднических услуг	8,413	5,853
<b>Себестоимость</b>	<b>229,212</b>	<b>183,128</b>
Торговля	167,863	142,251
Услуги	52,575	36,225
Коммерческие расходы	8,774	4,652
<b>Прибыль от продажи</b>	<b>18,841</b>	<b>15,188</b>
Операционные доходы	2,951	2,822
Операционные расходы	5,888	4,199
Внереализационные доходы	562	31
Внереализационные расходы	12,591	5,679
<b>Прибыль до налогообложения</b>	<b>3,875</b>	<b>8,163</b>
Налог на прибыль и иные аналогичные платежи	793	1,696
<b>Нераспределённая прибыль</b>	<b>3,082</b>	<b>6,467</b>

**Программа внешнего финансирования группы компаний «Дженсер» является составной частью Комплексной стратегии финансово-экономического развития группы компаний на период 2004-2006 г.г.**

### **ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ПРОГРАММЫ**

**1 этап: февраль 2004 – март 2004 г.**

**Выпуск «пилотного» вексельного займа на сумму 100 млн. руб.**

**2 этап: сентябрь 2004 – октябрь 2004 г.**

**Эмиссия векселей на сумму 500 млн. руб.**

**2 этап является подготовительным к выпуску облигационного займа**

**3 этап: октябрь 2004 – март 2005 г.**

**Облигационный займ на сумму 500 млн. руб.**

**Целью реализации вексельной программы Группы компаний «ДЖЕНСЕР» является:**

- Диверсификация источников привлеченных средств;**
- Более широкое использование инструментов денежного рынка;**
- Расширение круга потенциальных партнеров и инвесторов;**
- Создание положительной публичной кредитной истории среди профессиональных участников рынка ценных бумаг России;**
- Дальнейшее развитие торговой марки (бренда) «Genser».**

**Средства, полученные от размещения вексельного займа будут использованы на рефинансирование привлеченных ранее кредитов, пополнение оборотного капитала и обеспечение текущей деятельности компаний.**

**Вексельная программа группы компаний «Дженсер»  
позиционируется на следующих принципах:**

- Финансовый характер долговых обязательств эмитента;**
- Прозрачность и прогнозируемость для инвестора;**
- Ограниченный объем векселей в обращении;**
- Конкурентный уровень доходности векселей;**
- Равномерное увеличение дюрации заимствований на публичном рынке ценных бумаг.**

**□ К Б «ЛОКО – Банк» (ООО)**

**Начальник Департамента активных операций - Василенко Илья**  
**Управление развития и продаж - Чиликин Дмитрий**  
**Отдел операций с ценными бумагами - Медведь Александр**  
**Отдел продаж - Борисов Константин**

**Москва, ул. Госпитальная д. 14 стр. 1**  
**Тел./факс (095) 232-2812, 232-2813**  
**www.lockobank.ru**  
**E-mail: veksel@lockobank.ru**

ООО «Дженсер Сервис» уполномочило КБ «ЛОКО-Банк» (ООО) выступить в роли генерального агента по размещению вексельного займа на общую сумму 100,000,000 рублей. Информация, содержащаяся в настоящем Информационном Меморандуме, предоставляется ООО «Дженсер Сервис» или от лица последней. При этом, КБ «ЛОКО-Банк» (ООО) и его аффилированными лицами (совместно – «КБ «ЛОКО-Банк» (ООО)») самостоятельная проверка содержащихся в настоящем документе данных не проводилась, и такие данные представлены КБ «ЛОКО-Банк» (ООО) исключительно для информационных целей. При этом, КБ «ЛОКО-Банк» (ООО) не предоставляет никаких заверений и гарантий в отношении точности и полноты указанных данных и не принимает на себя никаких обязательств в связи с последующим предоставлением информации по мере её появления или в связи с какими-либо изменениями в сложившейся ситуации. КБ «ЛОКО-Банк» (ООО) не несет обязательств в связи с какими-либо заверениями и гарантиями (оговоренными или подразумеваемыми), которые содержатся или отсутствуют в Информационном Меморандуме, а также в связи с прочей письменной и устной информацией, предоставляемой заинтересованным лицам в ходе осуществляемой ими оценки фактов и данных, связанных с предполагаемым финансированием или при других обстоятельствах. Содержащаяся в настоящем документе информация представлена исключительно лишь в целях оказания содействия заинтересованным лицам в самостоятельной оценке целесообразности предполагаемого финансирования ООО «Дженсер Сервис». КБ «ЛОКО-Банк» (ООО) не ставит своей целью предоставление исчерпывающей информации или всей полноты данных, которые могут потребоваться потенциальному заимодателю. Предполагается, что каждый получатель настоящего Информационного Меморандума будет осуществлять самостоятельную проверку и анализ предполагаемого финансирования и кредитоспособности ООО «Дженсер Сервис» на основании изложенной информации способами, которые он сочтет целесообразными, не полагаясь при этом на КБ «ЛОКО-Банк» (ООО). Представленная в настоящем документе информация не заменяет самостоятельную проверку и анализ всех необходимых данных её получателем. Получатели настоящего Информационного Меморандума должны извлекать и соблюдать все требования действующего законодательства. Информация, содержащаяся в настоящем документе, включает некоторые факты, оценки показателей, представленные ООО «Дженсер Сервис» в отношении результатов своей будущей деятельности. Такие факты, оценки и показатели основываются на разного рода допущениях, принимаемых ООО «Дженсер Сервис» в отношении планируемых результатов своей деятельности, и, на практике, такие допущения могут оказаться как оправданными, так и ошибочными. Фактические показатели могут значительно отличаться от планируемых показателей, представленных в настоящем документе. Настоящим КБ «ЛОКО-Банк» (ООО) информирует о том, что между КБ «ЛОКО-Банк» (ООО) и ООО «Дженсер Сервис» и его аффилированными лицами существуют правоотношения различного характера, в частности, КБ «ЛОКО-Банк» (ООО) является кредитором. В

