



**ТД «Корзинка» - лидер розничного рынка  
Липецкой области**



Мы

## «Корзинка» - лидер розничного рынка Липецкой области

- Доля рынка в Липецке - более 30% по всему розничному обороту продуктами питания
- Холдинг «Корзинка» состоит из 22 магазинов трех форматов:
  - ▶ Сеть универсамов «Корзинка» - 20 магазинов эконом класса в городе и области
  - ▶ Центр Семейных Покупок «Мы» - формат Гипермаркета
  - ▶ Супермаркет «Калинка»
- Общая площадь торговых объектов - более 34 тыс. кв.м.
- Оборот розничной торговли в 2006 году составил \$119 млн. (без НДС), Ожидаемый оборот за 2007 год составляет \$187 млн. (без НДС)
- Средняя проходимость магазинов сети в 2007 году - более 70 000 человек в день
- Развивается направление «фабрика кухни», которое позволяет централизованно производить продукты высокой степени готовности для всей сети (салаты, мясные полуфабрикаты, копчености, выпечка, готовые блюда)
- Впервые в ритейле была успешно применена прогрессивная технология «Три-генерации», которая на основе природного газа вырабатывает электроэнергию, отопление и осуществляет кондиционирование Гипермаркета



# История развития ТД «Корзинка»





Мы

# Универсамы «Корзинка»

Формат: Универсамы экономического класса

- 20 магазинов площадью от 150 до 1 250 кв. м
  - ▶ Общая торговая площадь - 17 823 кв. м.
  - ▶ Средняя торговая наценка - 13-15%
  - ▶ Ассортимент продукции - 7 500 наименований
  - ▶ Среднее количество чеков в день по всей сети за август 2007 года - 64 750 человек;
  - ▶ Средний чек за август 2007 года - 172 рубля (с НДС)
  - ▶ Средняя выручка на 1 кв. м. торговой площади - более \$1000/мес.
- Более 40% площадей находятся в собственности





МЫ

# Гипермаркет ЦСП «МЫ»

МЫ ЦЕНТР СЕМЕЙНЫХ ПОКУПОК



## Формат: Центр Семейных Покупок, Гипермаркет

- Запущен в октябре 2006 г.
- Составляющие формата:
  - ▶ ЦСП «МЫ» (гипермаркет + cash&carry) - 9 800 м2. Торговый зал 6 000 м2. В том числе:
    - Собственное кафе 60 посадочных мест, размещается на 2-х этажах
    - Детская игровая комната
    - Зона сервиса для покупателей (ручная кладь, инфостойка, туалеты, выдача сертификатов, банкоматы, обмен валют, салон связи Евросеть, фотоуслуги, химчистка, туристическое агентство, цветы)
- Парковка 500 парковочных мест
- В электроснабжении, отоплении и кондиционировании используется технология «Три-генерации»
- Количество посетителей в день: 6 450-8 500 чеков, в пики продаж до 13 000 чеков
- Средний чек: 360-500 руб. в тележку объемом 150 литров
- Целевая группа покупателей в диапазоне от 400 рублей/ср. чек и выше
- Режим работы: круглосуточно (2 смены), зона сервиса - с 9.00 до 21.00
- Заканчивается строительство арендной площади 2500 кв. м в примыкающем объеме. Открытие на ней М-Видео в октябре текущего года.



**Мы**

# Гипермаркет ЦСП «Мы»

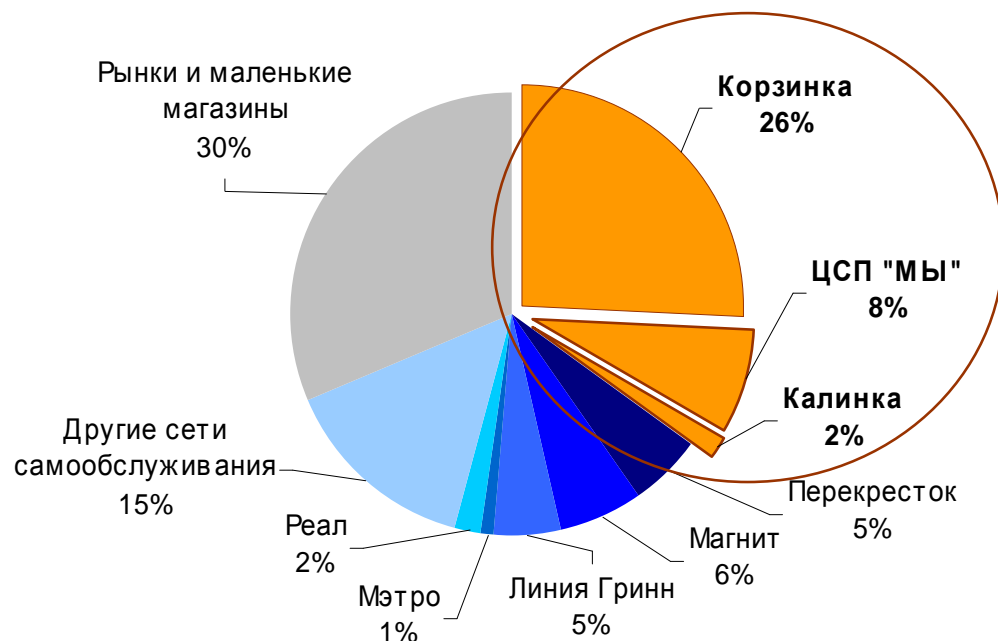




## Рыночная доля (январь 2007)

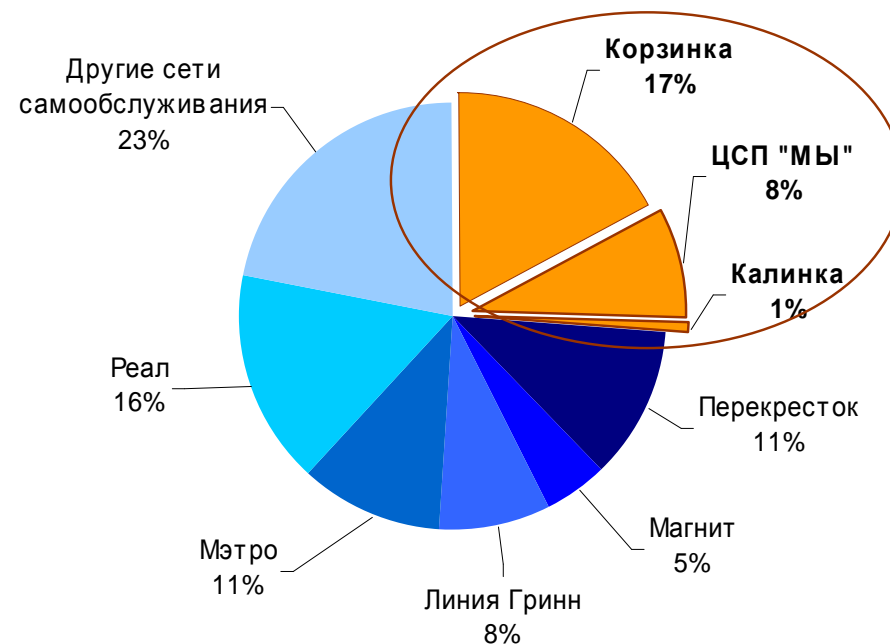
- **Сеть занимает доминирующее положение в городе с рыночной долей:**
  - По торговому обороту более 36%;
  - По торговым площадям всех магазинов самообслуживания 26%;

Рыночная доля ТД «Корзинка» по торговому обороту



Источник: данные компании, оценки IBRG Capital  
Примечание: по состоянию на январь 2007 г.

Рыночная доля по торговым площадям



Источник: данные компании, оценки IBRG Capital  
Примечание: Только магазины самообслуживания



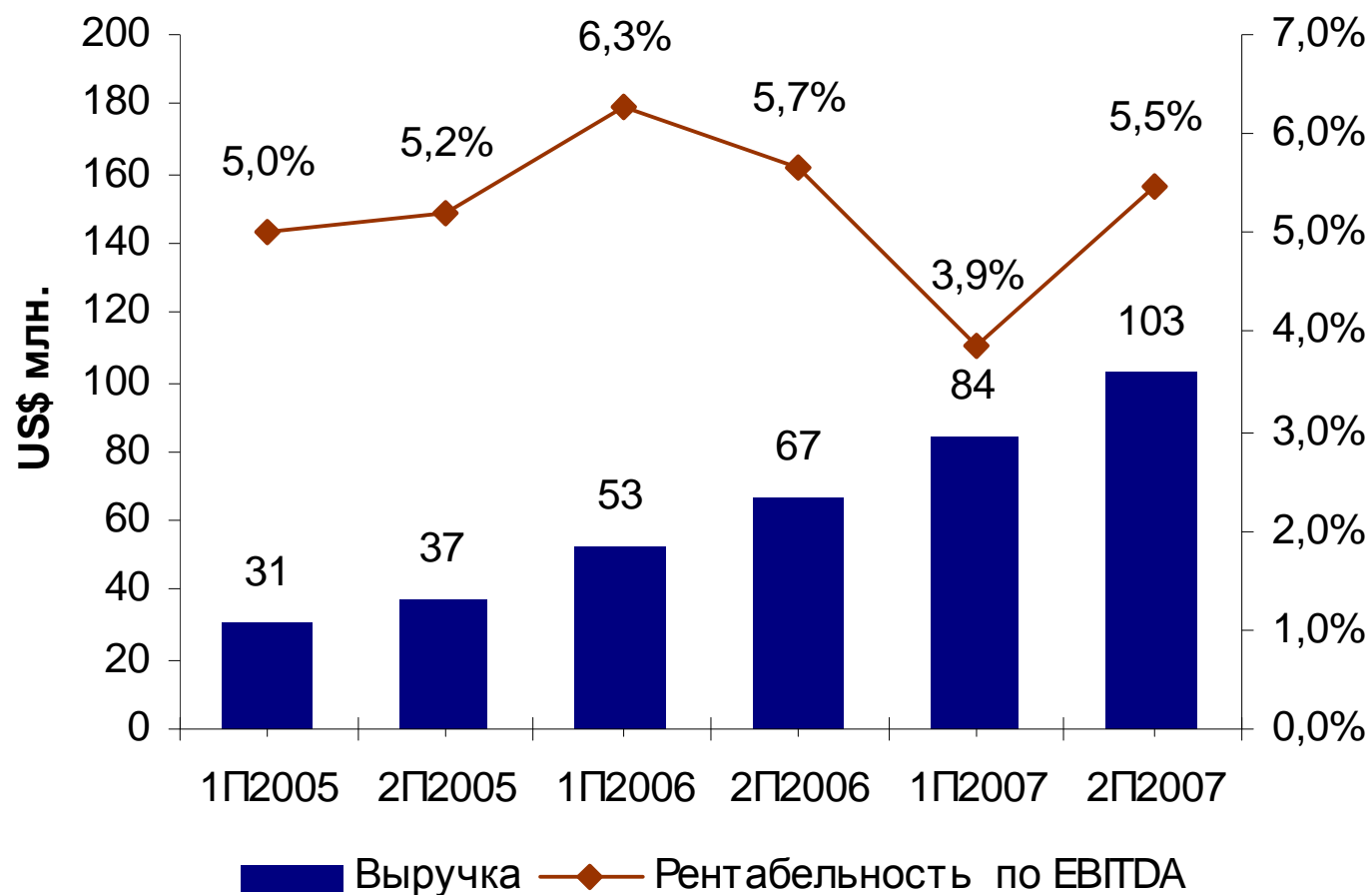
**Мы**

# Достигнутые финансовые показатели 2005 - 2007П

Финансовые показатели 2007 г.

Розничный оборот - US\$187 млн.

ЕВITDA - US\$8,8 млн. (рентабельность 4,74%)







## Основные этапы подготовки в сделке по продаже сети

- **Декабрь 2006 г.** - принятие решения о продаже ТД «Корзинка»
- **Привлечение репутательного финансового консультанта с опытом сделок в розничной торговле (декабрь 2006)**
  - ▶ Оценка ТД «Корзинка» и определение справедливой рыночной цены бизнеса при различных сценариях продажи и составе активов
  - ▶ Определение потенциальных стратегических инвесторов
  - ▶ Организация закрытого аукциона по продаже бизнеса
  - ▶ Подготовка информационных материалов, организация Due Diligence
  - ▶ Ведение переговоров с потенциальными покупателями о цене и условиях сделки
  - ▶ Организация работы юристов и аудиторов
- **Привлечение опытного юридического консультанта с обширным опытом реструктуризации российских компаний (март 2007):**
  - ▶ Разработка структуры владения (холдинговой структуры), обеспечивающей юридический контроль и консолидацию финансовых результатов
  - ▶ Разработка операционной структуры
  - ▶ Разработка и сопровождение плана перехода к целевой структуре
  - ▶ Подготовка договорной документации



# Ключевые моменты перед продажей бизнеса

- Построение финансовой модели бизнеса (финансовые консультанты):
  - ▶ Выявление «узких мест» действующего бизнеса, разработка мероприятий для повышения стоимости бизнеса в глазах инвесторов (управленческая отчетность в формате МСФО, приведение в норму основных затратных показателей, оценка управленческих решений с позиции влияния на стоимость компании и т.д.)
  - ▶ Помощь в построении качественной системы бюджетирования - повышения точности прогнозов и вероятности их подтверждения перед инвесторами
  - ▶ Аналитическая поддержка переговоров по цене (в том числе оценка выгод для каждого покупателя)
- Реформирование договорной базы арендованных магазинов - инвесторы требуют только долгосрочную аренду (от 5 лет), иначе применяется дисконт к стоимости бизнеса:
  - ▶ ТД «Корзинка» перезаключил все договора в среднем более чем на 8 лет
- Консолидация денежных потоков и построение юридической структуры владения бизнеса (юридические консультанты) -
  - ▶ Позволяет предварительно решить как вопросы долгосрочного владения всеми видами бизнесов акционеров, так и подготовки к сделке

**Из опыта ТД «Корзинка» - стоит начать заниматься подготовкой к продаже бизнеса как можно раньше, т.к. процесс требует длительного промежутка времени**



**Мы**

## Закрытый тендер по продаже бизнеса - лучший способ максимизировать цену

- **Поставленные задачи:**
  - ▶ Максимизация выгоды от продажи бизнеса для акционеров
  - ▶ Снижение риска неудачной продажи
  - ▶ Максимизация количества потенциальных покупателей
  - ▶ Одновременное получение всех предложений от заинтересованных лиц
  - ▶ Возможность закрытых переговоров при получении привлекательного предложения на всем этапе продажи
  - ▶ Ускорение сроков
  - ▶ Полный контроль над процессом на каждом из его этапов
  - ▶ Минимизация утечки информации за счет коротких сроков аукциона

**Проведение закрытого тендера по продаже ТД «Корзинка» позволила значительно сократить сроки продажи бизнеса и получить все предложения от покупателей одновременно**



# Основные пройденные этапы продажи бизнеса

Этапы и мероприятия	Стороны	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь
Принятие решения о продаже	К	■										
Привлечение финансового консультанта	К/ФК	■										
<b>Оценка ТД "Корзинка"</b>												
Сбор необходимой информации	ФК	■	■	■								
Оценка компании	ФК		■	■								
Согласование стоимости ТД "Корзинка"	ФК/К			■								
Привлечение юридического консультанта	ФК/К/ЮР			■	■							
Реструктуризация договорной базы			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Реструктуризация компании	ЮК/К			■	■	■	■	■	■	■	■	■
Подготовка информационного меморандума	ФК		■	■	■							
Согласование списка потенциальных инвесторов	ФК/К			■								
Подготовка короткого описания - тизера	ФК			■								
Рассылка тизера и сбор заявок	ФК				■							
Рассылка информационных материалов	ФК				■	■						
Подготовка информационной комнаты	ФК/К			■	■	■						
Сбор предложений и определение основных претендентов	ФК/К					■	■					
Работа Информационной комнаты	ФК/К					■	■					
Проведение двухсторонних встреч с инвесторами	ФК/К					■	■	■				
<b>Определение победителя аукциона</b>	<b>ФК/К</b>						■	■				
Подписание предварительного договора	ФК/К/Инв							■	■			
Due Diligence	Инв							■	■	■		
Внутренние согласования покупателя	Инв								■	■	■	
Подготовка и согласование юридической документации	ФК/К/Инв/ЮК								■	■	■	■
Подписание основного договора купли-продажи	К/ЮК/Инв										■	■
Одобрение сделки регулирующими органами	К/ЮК/Инв										■	■
Закрытие сделки	ФК/К/Инв/ЮК											■

К- ТД «Корзинка», ФК - финансовые консультанты (IBRG Capital), ЮР - юридические консультанты PWC, Инв. - Стратегический инвестор

**С учетом всех подготовительных мероприятий, сделка по продаже бизнеса ТД «Корзинка» занимает более 10 месяцев**



## Как максимизировать стоимость при продаже?

- Провести комплекс мероприятий по повышению привлекательности компании перед инвесторами
- Выбрать финансового консультанта с опытом сделок в розничном бизнесе и обширными связями среди стратегических и финансовых инвесторов:
  - ▶ Позволяет вовлечь в процесс максимальное количество инвесторов
  - ▶ Оптимизирует временные и финансовые затраты
  - ▶ Позволяет меньше отвлекать ресурсы компании, ограничить круг вовлеченных работников и уменьшить утечку информации
- Выбрать опытного юридического консультанта для выстраивания оптимальной юридической структуры перед продажей:
  - ▶ Минимизация рисков инвестора повышает цену сделки
  - ▶ Прозрачность структуры компании так же влияет на цену сделки



# Спасибо за внимание!

**Сергей Пивовар**

Основатель и управляющий партнер ТД «Корзинка»

**IBRG**  
Capital

**Финансовый консультант**

тел. (499) 500-10-98

E-mail: [info@ibrg-capital.ru](mailto:info@ibrg-capital.ru)

web: [www.ibrg-capital.ru](http://www.ibrg-capital.ru)