

**Открытое акционерное общество
ОБЪЕДИНЕННЫЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЕ ЗАВОДЫ
(Группа Уралмаш-Ижора)**

**Поручитель
ООО «ОМЗ-Спецсталь»**



**Облигационный заем
1 600 000 000 рублей**

Облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии 06 в количестве 1 600 000 (Один миллион шестьсот тысяч) штук номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) рублей каждая, со сроком погашения в 1 820-й (Одна тысяча восемьсот двадцатый) день с даты начала размещения Облигаций выпуска, размещаемые по открытой подписке

ИНФОРМАЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

**Организатор
«Газпромбанк» (Открытое акционерное общество)**

Май 2008 г.

География деятельности Группы ОМЗ (основные производственные активы)



* компании, входящие в ЗАО «Машиностроительная корпорация «УРАЛМАШ», - совместное предприятие ОАО ОМЗ и УК «Металлинвест».

ОГРАНИЧЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Настоящий Информационный Меморандум (далее также «Меморандум») предоставляется исключительно в информационных целях. Информационный Меморандум не является составной частью документов, подлежащих предоставлению в какие-либо регистрирующие или иные государственные органы Российской Федерации или какого-либо иностранного государства в связи с регистрацией облигационного займа, описанного в настоящем документе.

Настоящий Информационный Меморандум является документом, позволяющим потенциальным инвесторам получить информацию об Открытом Акционерном Обществе Объединенные машиностроительные заводы (Группа Уралмаш-Ижора) (далее – «Эмитент», «Компания», «ОАО ОМЗ») и Обществе с ограниченной ответственностью «ОМЗ - Спецсталь» (далее – «Поручитель») сверх минимального объема, раскрытие которого обязательно в соответствии с требованиями российского законодательства при выпуске облигаций, а также оценить риски, связанные с приобретением ценных бумаг. Каждому потенциальному инвестору также рекомендуется ознакомиться с Решением о выпуске ценных бумаг и Проспектом ценных бумаг, зарегистрированными Решением ФСФР России от 15 мая 2008 года с присвоением государственного регистрационного номера 4-06-30174-D.

Настоящий Информационный Меморандум не является рекламным материалом относительно Облигаций, продажи или покупки Облигаций в России или в любой иной стране. Настоящий Информационный Меморандум не является предложением о продаже или предложением о покупке Облигаций какому-либо лицу в России или любой иной стране. Ни одно лицо не уполномочено предоставлять в связи с размещением Облигаций какую-либо информацию или делать какие-либо иные заявления, за исключением информации и заявлений, содержащихся в Информационном Меморандуме, Решении о выпуске ценных бумаг и Проспекте ценных бумаг.

Ни Федеральная служба по финансовым рынкам, ни какой-либо иной государственный орган Российской Федерации или какого-либо иного государства, регулирующий порядок совершения операций с ценными бумагами, не давал никаких специальных рекомендаций по поводу приобретения Облигаций. Кроме того, вышеуказанные органы не рассматривали настоящий документ, не подтверждали и не определяли его адекватность или точность.

Ни Организатор, ни какое-либо иное лицо, причастное к подготовке, выпуску и/или размещению Облигаций, не проводили проверку точности и полноты информации, содержащейся в Информационном Меморандуме, и не делают никаких заверений, и не принимают на себя никакой ответственности в отношении объективности, точности и/или полноты всей и любой информации, содержащейся в Информационном Меморандуме. Мнения и намерения Эмитента, выраженные в настоящем документе, являются добросовестными мнениями и намерениями Эмитента. Эмитент после проведения добросовестной проверки принимает на себя ответственность за информацию, содержащуюся в Информационном Меморандуме, и подтверждает, что на дату составления документа эта информация является правдивой и точной во всех существенных фактах и не вводит в заблуждение. За информацию, касающуюся Поручителя и содержащуюся в Информационном Меморандуме, несет ответственность Поручитель.

Вся информация, приведенная в данном Информационном Меморандуме и касающаяся конкурентов ОАО ОМЗ, была получена из публичных источников информации, включая пресс-релизы. Достоверность представления данной информации не проходила независимой проверки. Некоторая информация, приведенная в данном Информационном Меморандуме, была получена из официальных источников российских государственных органов, в том числе официальные статистические данные, основа формирования которых может быть отличной от той, которая используется в других странах, в том числе с более развитой рыночной экономикой.

Информационный Меморандум и любая прилагаемая к нему финансовая документация не являются основой для проведения кредитной или иной оценки. Любое лицо, получившее данный Информационный Меморандум, подтверждает, что такое лицо не полагалось на Организатора относительно полноты и точности Информационного Меморандума и решения о приобретении Облигаций. Каждое такое лицо должно самостоятельно определить для себя значимость информации, содержащейся в Информационном Меморандуме, и при покупке Облигаций должно опираться на исследования и иные проверки, которые сочтет необходимым провести. Ни вручение Информационного Меморандума, ни размещение Облигационного займа ни при каких обстоятельствах не исключают риск возможности неблагоприятных изменений в состоянии дел Эмитента и Поручителя после даты выпуска Информационного Меморандума.

Пересчет из рублей в доллары США произведен исключительно для удобства пользователя данного Информационного Меморандума. Ни Эмитент, ни Организатор не делают заверений о том, что указанные в настоящем Информационном Меморандуме суммы в рублях или в долларах США могли или могут в действительности быть пересчитаны в доллары США или в рубли по какому-либо определенному курсу или вообще пересчитаны на какую-либо дату или период. В Информационном Меморандуме «рубли» или «руб.» означают официальную валюту Российской Федерации; «\$», «доллары США», «долл. США» означают официальную валюту Соединенных Штатов Америки; «€» или «евро» означают единую европейскую валюту; «млрд», «млн» и «тыс.» означают, соответственно, «миллиард», «миллион» и «тысяча».

СОДЕРЖАНИЕ

1. КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ВЫПУСКЕ	5
1.1. ПАРАМЕТРЫ ВЫПУСКА	5
1.2. ОЖИДАЕМОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ, ПРИВЛЕКАЕМЫХ ОТ РАЗМЕЩЕНИЯ ОБЛИГАЦИЙ.....	7
1.3. РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ	8
1.4. КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОСНОВНЫХ УЧАСТНИКОВ СДЕЛКИ	9
2. ИНВЕСТИЦИОННОЕ РЕЗЮМЕ ЗАЕМЩИКА.....	11
2.1. ЭМИТЕНТ	11
2.2. ПОРУЧИТЕЛЬ	12
2.3. ИСТОЧНИКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ.....	13
2.4. ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ	15
2.5. АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ	19
2.6. СТРУКТУРА ГРУППЫ ОМЗ.....	21
2.7. РУКОВОДСТВО И ПЕРСОНАЛ	22
2.8. ПРОИЗВОДСТВО	25
2.9. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ	37
2.10. ПРОДАЖИ.....	39
2.11. ЗАТРАТЫ	41
2.12. ЭКОЛОГИЯ	42
2.13. НИОКР.....	43
3. ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ ГРУППЫ.....	44
3.1. ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ.....	44
3.2. КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ.....	47
3.3. ОБЛИГАЦИОННЫЕ ЗАЙМЫ ОАО ОМЗ	48
4. КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ОТРАСЛЕЙ.....	49
4.1. АТОМНАЯ ОТРАСЛЬ	49
4.2. ГОРНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ.....	52
4.3. ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПЕРЕРАБОТКИ НЕФТИ И ГАЗА.....	53
4.4. СПЕЦИАЛЬНЫЕ СТАЛИ	54
4.5. ТЯЖЕЛОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ	56
5. ФАКТОРЫ РИСКА.....	58
5.1. СТРАНОВЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ РИСКИ	59
5.2. ОТРАСЛЕВЫЕ РИСКИ	61
5.3. ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ РИСКИ	63
5.4. ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ	64
5.5. ПРАВОВЫЕ РИСКИ.....	65
5.6. РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ОБЛИГАЦИЯМИ.....	66
6. ПРИЛОЖЕНИЯ.....	67
6.1. БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ОАО ОМЗ.....	67
6.2. БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ООО «ОМЗ - СПЕЦСТАЛЬ».....	70
7. ССЫЛКИ НА ИСТОЧНИКИ, ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ В МЕМОРАНДУМЕ	74

1. Краткая информация о выпуске

1.1. Параметры выпуска

ЭМИТЕНТ	Открытое акционерное общество Объединенные машиностроительные заводы (Группа Уралмаш-Ижора)
ПОРУЧИТЕЛЬ	Общество с ограниченной ответственностью «ОМЗ - Спецсталь»
ОБЛИГАЦИИ	Документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением
СЕРИЯ	06
ОБЪЕМ ВЫПУСКА ПО НОМИНАЛУ	1 600 000 000 (Один миллиард шестьсот миллионов) рублей
СРОК ОБРАЩЕНИЯ	1 820 дней (5 лет)
НОМИНАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ КАЖДОЙ ОБЛИГАЦИИ	1 000 рублей
КОЛИЧЕСТВО ОБЛИГАЦИЙ В ВЫПУСКЕ	1 600 000 (Один миллион шестьсот тысяч) штук
ОФЕРТА НА ДОСРОЧНЫЙ ВЫКУП	Эмиссионными документами предусмотрена «гибкая» оферта, срок оферты будет определен по результатам маркетинга выпуска Облигаций
КУПОННЫЙ ПЕРИОД	182 дня
ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТАВКИ 1-ГО КУПОНА	Один из двух вариантов по выбору Эмитента: 1) определение ставки купона на конкурсе при размещении; 2) определение ставки купона по завершении формирования книги адресных заявок со стороны покупателей на приобретение Облигаций (аналогично размещению еврооблигаций)
СТАВКА ПОСЛЕДУЮЩИХ КУПОНОВ	Ставка купонов до оферты равна ставке 1-го купона, ставка купонов после оферты определяется Эмитентом
СПОСОБ ПЕРВИЧНОГО РАЗМЕЩЕНИЯ	Открытая подписка, размещение Облигаций осуществляется с использованием системы торгов ЗАО «Фондовая биржа ММВБ» (планируется включение Облигаций в котировальный список «В»)
ЦЕНА РАЗМЕЩЕНИЯ	100% от номинальной стоимости

ОРГАНИЗАТОР ВЫПУСКА	ГПБ (ОАО)
ПЛАТЕЖНЫЙ АГЕНТ	НДЦ
ДЕПОЗИТАРИЙ	НДЦ
ВТОРИЧНОЕ ОБРАЩЕНИЕ	ФБ ММВБ* и внебиржевой рынок

* Планируется включение Облигаций в Котировальный список ЗАО «ФБ ММВБ» «В». Вторичные торги в котировальном списке «В» планируется начать в кратчайшие сроки после завершения первичного размещения.

1.2. Ожидаемое использование средств, привлекаемых от размещения облигаций

Денежные средства, полученные от размещения облигаций Эмитента, планируется использовать на следующие цели:

- оптимизация кредитного портфеля (увеличение срочности пассивов);
- модернизация и расширение действующих производственных мощностей;
- финансирование объектов капитального строительства.

Возврат средств, полученных от привлечения облигационного займа, и выплата купонов обеспечиваются за счет доходов от основных видов деятельности предприятий Группы ОМЗ.

1.3. Раскрытие информации

С информацией о выпуске можно ознакомиться на сайте Эмитента (<http://www.omz.ru>) в течение не менее шести месяцев с момента регистрации и опубликования указанных ниже документов, а также на сайте Организатора (<http://www.gazprombank.ru>).

В течение всего периода обращения Облигаций любое заинтересованное лицо вправе получить копии Решения о выпуске, Проспекта Облигаций и Информационного Меморандума по указанным в Информационном Меморандуме адресам Эмитента и Организатора.

1.4. Контактная информация основных участников сделки**ЭМИТЕНТ**

Наименование	Открытое акционерное общество Объединенные машиностроительные заводы (Группа Уралмаш-Ижора)
Контакты	Россия, 119021, Москва, ул. Тимура Фрунзе, д. 24 Телефон: +7 (495) 662 10 40 Факс: +7 (495) 662 10 41 e-mail: denis.kazantsev@omzglobal.com marina.nacheva@omzglobal.com http://www.omz.ru

ПОРУЧИТЕЛЬ

Наименование	Общество с ограниченной ответственностью «ОМЗ - Спецсталь»
Контакты	Россия, 196651, Санкт-Петербург, Колпино, Ижорский завод Телефон: +7 (812) 322 81 50, Факс: +7 (812) 461 07 41 e-mail: specsteel-spb@omz.ru http://omz-specialsteel.com

ОРГАНИЗАТОР

Наименование	«Газпромбанк» (Открытое акционерное общество)
Лицензия	Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности: № 177-04229-100000 от 27 декабря 2000 г. (без ограничения срока действия)
Контакты	Россия, 117420, Москва, ул. Наметкина, дом 16, корпус 1 Телефоны: +7 (495) 983-18-80, +7 (495) 428-49-80, Факс: +7 (495) 983-17-63 e-mail: Ilya.Remizov@gazprombank.ru KuzD@gazprombank.ru http://www.gazprombank.ru

ДЕПОЗИТАРИЙ И ПЛАТЕЖНЫЙ АГЕНТ

Наименование	Некоммерческое партнерство «Национальный депозитарный центр»
Лицензия	Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление депозитарной деятельности № 177-03431-000100 выдана ФКЦБ России 4 декабря 2000 г. (без ограничения срока действия)
Контакты	Россия, 125009, Москва, Средний Кисловский пер., д. 1/13, стр. 4 Телефон: +7 (495) 232-05-27 http://www.ndc.ru

МЕСТО РАЗМЕЩЕНИЯ И ОБРАЩЕНИЯ ОБЛИГАЦИЙ

Наименование	Закрытое акционерное общество «Фондовая биржа ММВБ»
Лицензия	Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг 077-10489-000001 выдана ФСФР России 23 августа 2007 г. (без ограничения срока действия)
Контакты	Россия, 125009, Москва, Большой Кисловский пер., 1/13, стр. 8 Телефоны: +7 (495) 234-48-16 +7 (495) 705-96-92 http://www.micex.ru

2. Инвестиционное резюме заемщика

2.1. Эмитент

Открытое акционерное общество Объединенные машиностроительные заводы (Группа Уралмаш-Ижора) – головная компания Группы ОМЗ, являющейся крупнейшим российским производителем отрасли тяжелого машиностроения. Группа ОМЗ (далее «Группа ОМЗ», «Группа» или «ОМЗ») – это ОАО ОМЗ и совокупность обществ, являющихся дочерними и зависимыми предприятиями ОАО ОМЗ.

ОАО ОМЗ владеет контрольными пакетами акций и долей ведущих отечественных машиностроительных предприятий: ОАО «Ижорские заводы», ООО «ОМЗ-Спецсталь», ООО «ИЗ-Картэкс» и ряда других производственных предприятий, научно-исследовательских и конструкторских центров, а также крупными машиностроительными предприятиями в Чехии – Skoda JS a.s. и Pilsen Steel s.r.o., блокирующим пакетом ЗАО «МК «Уралмаш».

Предприятия Группы ОМЗ специализируются на инжиниринге, производстве, продаже и сервисном обслуживании высокотехнологичных машин и оборудования по следующим направлениям:

- оборудование для атомных электрических станций;
- оборудование для горной промышленности;
- подъемно-транспортное оборудование;
- оборудование для предприятий нефтегазоперерабатывающей, нефтехимической и химической отраслей.

Также одним из основных направлений работы Группы является производство металлургических полуфабрикатов из сталей со специальными свойствами.

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», по итогам 2006 года Группа ОМЗ входит в число 400 крупнейших российских компаний по объему реализации продукции, занимая 166-е место в рейтинге (19-е место среди предприятий машиностроительной отрасли).

Портфель заказов Группы ОМЗ на производство всех видов продукции по состоянию на 01.03.2008 г. составил порядка 1,5 млрд долл. США.

2.2. Поручитель

ООО «ОМЗ-Спецсталь» – одно из основных предприятий Группы ОМЗ, крупнейший российский производитель металлургической заготовки для тяжелого и энергетического машиностроения и других отраслей промышленности. Компания создана в 2002 г. на базе металлургического комплекса Ижорских заводов.

Отличительная особенность ООО «ОМЗ-Спецсталь» – широкие технологические возможности и многолетний опыт изготовления крупных и сверхкрупных металлургических заготовок. Производственные мощности предприятия позволяют выпускать уникальную по габаритам и свойствам продукцию, которая востребована как на российском, так и на зарубежном рынках.

Компания производит металлургические полуфабрикаты из сталей со специальными свойствами. Основные виды металлургической продукции сертифицированы ведущими международными сертификационными центрами.

ООО «ОМЗ-Спецсталь» является единственной российской компанией, способной производить цельнокованные заготовки роторов паровых турбин и турбогенераторов мощностью до 1 200 МВт. ООО «ОМЗ-Спецсталь» имеет в своем распоряжении самый мощный в Европе автоматизированный ковочный комплекс, состоящий из прессов усилием 6 000 т и 12 000 т.

Продукция компании используется для изготовления ответственных изделий для атомной энергетики, нефтегазового комплекса, металлургической и горной отраслей промышленности, судостроения.

ООО «ОМЗ-Спецсталь» входит в пятерку ведущих мировых производителей крупных и сверхкрупных изделий для атомного и энергетического машиностроения. Система менеджмента качества предприятия сертифицирована в соответствии с требованиями ИСО 9001:2000

По итогам 2007 года активы ООО «ОМЗ-Спецсталь» составили более 4,2 млрд руб. (рост 50%), выручка за год также возросла на более чем 50% и составила 5,8 млрд руб., чистая прибыль – более 400 млн руб.

Численность работающих по состоянию на 31.12.2007 г. – 1 951 человек.

2.3. Источники инвестиционной привлекательности

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- + **Группа ОМЗ – лидер рынка производства оборудования для атомного машиностроения**
Единственный производитель в России и СНГ, изготавливающий корпусное оборудование первого контура для АЭС с водо-водяными энергетическими реакторами
- + **Уверенные позиции предприятий Группы на рынках горного оборудования**
Производство более 90% тяжелой горной техники в России
- + **Высокая степень диверсификации производства и сбыта**
География сбыта: оборудование Группы ОМЗ поставляется более чем в 30 стран мира
Рынки сбыта: присутствие на 5 различных рынках – атомное машиностроение, горно-добывающая техника, нефтегазоперерабатывающее оборудование, спецстали, тяжелое машиностроение
- + **Уникальность и широкий ассортимент производимой продукции**
Группа ОМЗ – единственный производитель в России крупного корпусного литья и винтов для судов
Производственные мощности ОМЗ оснащены самым мощным в Европе автоматизированным кузнечно-прессовым комплексом
Осуществление всех видов сварки
Производство более 300 марок стали различных классов
- + **Наличие длительной положительной кредитной истории**
- + **Публичный статус Группы и большой опыт работы с рынками капитала**
- + **Устойчивое финансовое положение и стабильный рост показателей эффективности работы Группы**
- + **Отлаженная система управления и риск-менеджмента**

ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОСТА

- ↑ **Благоприятная конъюнктура на рынках сбыта и долгосрочные прогнозы их стабильного развития**
- ↑ **Большой потенциал роста на рынках оборудования для нефтегазоперерабатывающей промышленности**
- ↑ **Профессиональная команда менеджеров**
- ↑ **Активная работа в области НИОКР**
Совершенствование производимого оборудования, разработка и создание новых видов продукции
- ↑ **Принятая среднесрочная Стратегия развития, направленная на увеличение присутствия на рынках, рост Группы и наращивание производственных мощностей**

В настоящее время ОМЗ:

- лидер рынка с многолетней успешной историей, большим опытом, развитой структурой, именем, авторитетом и устойчивыми контактами в России и за рубежом;
- группа компаний с большими перспективами роста, связанными с изменением структуры акционеров, приходом новых стратегических инвесторов, совершенствования организационной структуры, повышением качества управления, принятием в 2007 году инвестиционной политики развития.

2.4. История создания

ОАО ОМЗ зарегистрировано в 1996 году. Группа ОМЗ создана на основе объединения активов двух групп компаний, имеющих богатую историю, значительный авторитет в отрасли и высокий научный и промышленный потенциал – Ижорских заводов и Уральского завода тяжелого машиностроения.

Основные события современного развития Группы ОМЗ

1996

- ОАО ОМЗ (первоначальное название – Уральские машиностроительные заводы) зарегистрировано в г. Екатеринбурге, оно объединило Уральский завод тяжелого машиностроения (ОАО «Уралмашзавод», г. Екатеринбург) и Завод сварных машиностроительных конструкций (ОАО «ЗСМК», Свердловская область).

1998

- В состав Компании вошли ОАО «Ижорские заводы» (Санкт-Петербург) и ОАО Научно-производственное объединение «Буровая техника».
- Освоено серийное производство буровых установок для кустового бурения в блочно-модульном исполнении (ОАО «Уралмашзавод»).

1999

- Получен диплом Торгово-Промышленной палаты Российской Федерации за большой вклад в развитие экономики России.
- Группа перешла на международные стандарты финансовой отчетности.

2000

- Компания приступила к реализации программы собственной реструктуризации, направленной на снижение издержек, началось выделение непрофильных бизнесов (прокатный стан-5000 продан ОАО «Северсталь»).
- Общее собрание акционеров принимает решение о переименовании Компании из ОАО «Уральские машиностроительные заводы» в ОАО Объединенные машиностроительные заводы (Группа Уралмаш-Ижора).
- Завершилось приобретение ОАО «Завод «Красное Сормово» (г. Нижний Новгород).

2001

- Приобретен завод нефтебурового оборудования UPET (Тырговиште, Румыния).
- Международным рейтинговым агентством Standard & Poor's ОАО ОМЗ присвоены кредитный рейтинг эмитента по российской шкале на уровне «ruBB+», а также рейтинги долговых обязательств по российской шкале на уровне «ruBB+» 1-му, 2-му и 3-му облигационным займам.
- Депозитарные расписки ОМЗ прошли листинг на Лондонской Фондовой Бирже.

2002

- Международное рейтинговое агентство Standard & Poor's повысило кредитный рейтинг ОАО ОМЗ по национальной шкале с «ruBB+» до «ruBBB» в связи с улучшением текущей деятельности, рейтинговое агентство «Эксперт РА»

присвоило облигационным займам Компании серий 01, 02 и 03 рейтинг «А» (высокий уровень надежности, низкий риск невыполнения обязательств).

- Приобретены контрольные пакеты акций ОАО «Нижегородский теплоход» (г. Бор, Нижегородская область), ОАО Волжский проектный институт «Проектверфь» (г. Нижний Новгород) и ОАО «Павловский машиностроительный завод» (Пермская область).

2003

- Группа ОМЗ приобрела 19,9% акций ОАО «Внешнеэкономическое объединение «Атомэнергоэкспорт», являющегося поставщиком оборудования и услуг по строительству атомных электростанций за рубежом, и контрольный пакет (50,94% акций) ведущего института в области проектирования и инжиниринга энергетических объектов – ОАО «Зарубежэнергопроект».
- Международное рейтинговое агентство Standard & Poor's присвоило выпуску облигаций ОАО ОМЗ 4-й серии предварительный рейтинг по национальной шкале на уровне «ruBBB», одновременно агентство Standard & Poor's подтвердило кредитные рейтинги Компании по международной шкале на уровне «ССС+» и «ruBBB» по национальной шкале с прогнозом «позитивный» (в настоящее время ведется работа по повышению рейтингов).
- Рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило облигациям ОАО ОМЗ 4-й серии рейтинг «А» (высокий уровень надежности) и подтвердило рейтинг «А» облигаций 2-го и 3-го выпусков.
- Группа ОМЗ заключила соглашение о продаже бизнеса металлургического оборудования компании «Северстальмаш».
- В состав Группы вошло ОАО «Волгоградский судостроительный завод».
- ОАО ОМЗ по итогам конкурса «Компания года» признано лучшей компанией в номинации «Машиностроение».

2004

- ОАО ОМЗ приобрела три компании ШКОДА ХОЛДИНГ (Чехия): Skoda JS a.s., SKODA Hute, Plzen, s.r.o. и SKODA Kovarny, Plzen, s.r.o.
- Дочерняя компания ООО «ОМЗ-Морские и нефтегазовые проекты» продана по схеме «management buyout» в рамках реализации стратегии «фокусирования», предполагающей сосредоточение на энергетическом машиностроении.
- ОАО ОМЗ по версии журнала Global Finance признано лучшей российской компанией в номинации «Машиностроение».

2005

- Пакет акций Группы в размере 42,16% обыкновенных акций продан группе инвесторов (финансовый консультант по сделке – Газпромбанк).
- Впервые в истории атомной энергетики Группа ОМЗ провела модернизацию систем контроля и управления энергоблока АЭС без долгосрочного прекращения его эксплуатации (блок №3 АЭС «Дукованы», Чехия).
- Предприятия Группы отгрузили корпус атомного реактора ВВЭР-1000 для первого блока индийской АЭС «Куданкулам».
- Предприятия Группы изготовили для ОАО «Северсталь» самый мощный в России литейный кран грузоподъемностью 520 т.
- На предприятиях Группы разработаны новые модели гидравлического и карьерных гусеничных экскаваторов.

- Согласно исследованию, проведенному агентством «Эксперт-РА», Группа ОМЗ показала наилучший результат по темпам прироста рублевой выручки за 10 лет среди 400 крупнейших российских компаний.

2006

- В соответствии с концепцией Федеральной целевой программы «Развитие атомного энергопромышленного комплекса России на 2007-2010 годы и на перспективу до 2015 года», Группой ОМЗ 08.08.2006 г. создана рабочая группа, которая, совместно с ОАО «Атомное и энергетическое машиностроение» и Газпромбанком (финансовый консультант), должна определить наиболее эффективный вариант сотрудничества государственных компаний и частного бизнеса в сегменте атомного машиностроения. В качестве одного из вариантов рассматривается создание совместного предприятия (СП), в которое помимо ОАО «Ижорские заводы» могут войти другие ключевые активы отрасли.
- Группа ОМЗ изготовила первый в России серийный гидравлический карьерный экскаватор ЭГ-110.
- В структуре Группы создано и выделено в самостоятельный бизнес ООО «ОМЗ - Нефтегазовые проекты (Ижорские заводы)», поставившее оборудование для ОАО «Сургутнефтегаз» и ОАО «Казаньоргсинтез».
- Заключены контракты на поставку оборудования для АЭС «Козлодуй» (Болгария) и «Пакш» (Венгрия).

2007

- ООО «ОМЗ - Нефтегазовые проекты (Ижорские заводы)» заключило контракт с ОАО «ЛЕННИИХИММАШ» (г. Санкт-Петербург) на изготовление, поставку и монтаж «под ключ» в Пуровском районе Ямало-Ненецкого автономного округа (г. Новый Уренгой) 10 шаровых резервуаров емкостью 600 куб. м для ЗАО «Североргсинтез».
- ОАО ОМЗ и УК «Металлоинвест» договорились о создании единого промышленного комплекса, объединяющего активы ОАО «Уральский завод тяжелого машиностроения», ООО «УралмашСпецсталь», и ООО «ОМЗ-Кран» со стороны ОАО ОМЗ, и ОАО «ОРМЕТО-ЮУМЗ» со стороны «Металлоинвеста». Новая структура получила название Закрытое акционерное общество «Машиностроительная корпорация «УРАЛМАШ».
- Компании SKODA Kovarny, Plzen, s.r.o. и SKODA HUTE, Plzen, s.r.o., входящие в консорциум SKODA STEEL, бизнес-единицу ОАО ОМЗ, объединены в одно юридическое лицо (новая компания стала называться PILSEN STEEL s.r.o.).
- Группа ОМЗ выиграла тендер на поставку двух реакторов гидроочистки 1 и 2 ступени для ОАО «ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез» (г. Кстово, Нижегородская область).
- ООО «ОМЗ-Спецсталь» завершило поставку 6 турбинных роторов для Shanghai Electric Power Company (КНР) – крупнейшего производителя электроэнергии в Шанхае.
- Компания Skoda JS a.s. подписала контракт с компанией «Wenutec» (Германия) на изготовление узлов гайковерта для АЭС «Дукованы» – вес полного комплекта гайковерта составляет 40 т, внешний диаметр превышает 4,5 м (оборудование предназначено для гидравлической затяжки или ослабления одновременно всех шпилек на фланце корпуса ядерного реактора).
- ОАО ОМЗ победило в международном тендере на изготовление и поставку двух реакторов гидрокрекинга для нового строящегося компанией ОАО «ТАНЕКО»

комплекса глубокой переработки нефти в г. Нижнекамске, изготовление реакторов будет производиться по заказной спецификации одного из ведущих мировых лицензиаров – компании «Chevron Lummus Global LLC».

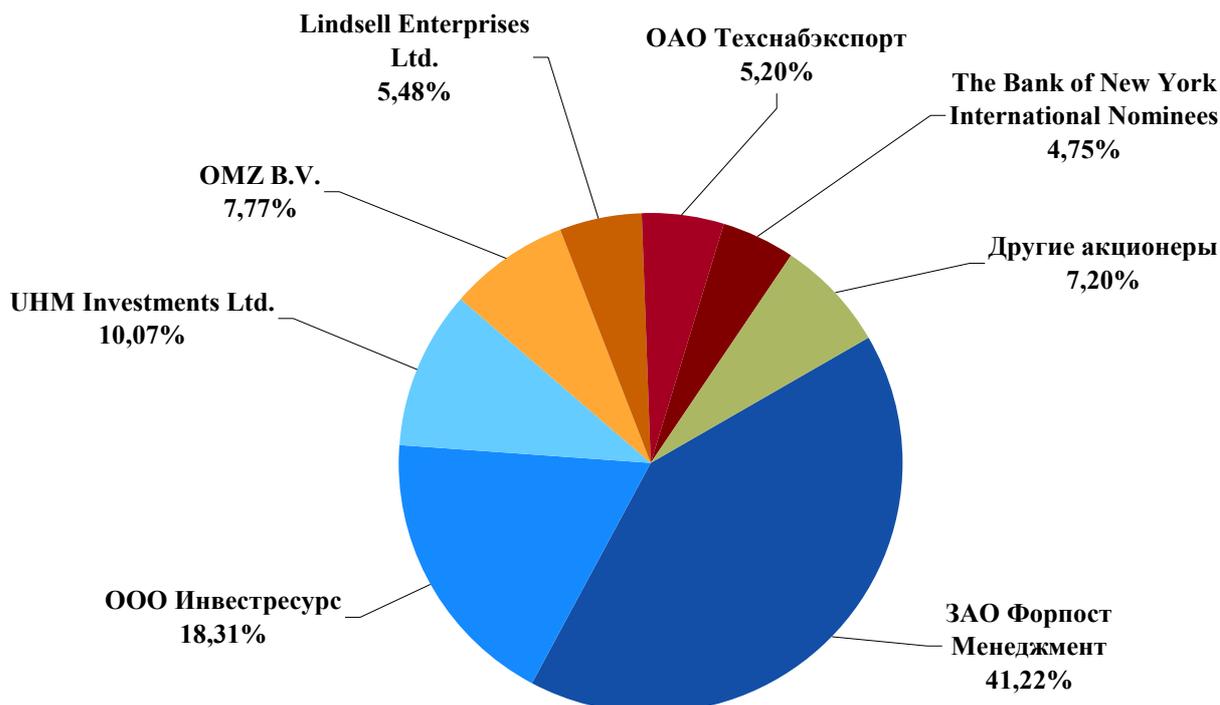
- На ООО «ОМЗ-Спецсталь» начались работы по сооружению сверхмощной 120-тонной дуговой сталеплавильной печи последнего поколения. Поставку оборудования и строительство печи будет осуществлять компания SMS Demag AG (Германия). Новая печь будет выплавлять металл для крупнотоннажных заготовок, в т.ч. для обечаек корпусов реакторов АЭС, ее создание необходимо для реализации ФЦП «Развитие атомного энергопромышленного комплекса России на 2007-2010 годы и на перспективу до 2015 года».
- Заключен контракт с нефтяной компанией ОАО «НК «Роснефть» на изготовление, поставку и монтаж «под ключ» четырех шаровых резервуаров емкостью 600 куб. м для Туапсинского НПЗ (Краснодарский край).
- Выигран тендер на поставку двух реакторов гидроочистки вакуумного газойля весом 240 т каждый для компании «Уфимский НПЗ».
- Компания Skoda JS a.s. выиграла тендер на продолжение проекта обновления системы контроля и управления АЭС «Дукованы» (Чехия).
- Согласно рейтингу сообщества менеджеров E-executive Группа ОМЗ вошла в число 10 самых привлекательных компаний-работодателей России.

2.5. Акционерный капитал

Структура акционерного капитала и акционеры

На 20.03.2008 г. в реестре акционеров ОАО ОМЗ было зарегистрировано 3 985 владельцев акций. Величина уставного капитала ОАО ОМЗ составляет 3 823 018,6 руб.

Структура акционеров ОАО ОМЗ на 20.03.2008 г.



Источник: данные Компании

Рынок акций

Акции ОАО ОМЗ обращаются внутри России на организованном биржевом рынке – ФБ ММВБ и ФБ РТС, а также на зарубежных рынках – в форме ADR на биржах Лондона и Берлина, и внебиржевом рынке США.

Общее количество размещенных обыкновенных акций составляет 35 480 186 шт, привилегированных – 2 750 000 шт. Номинал акций – 0,1 руб.

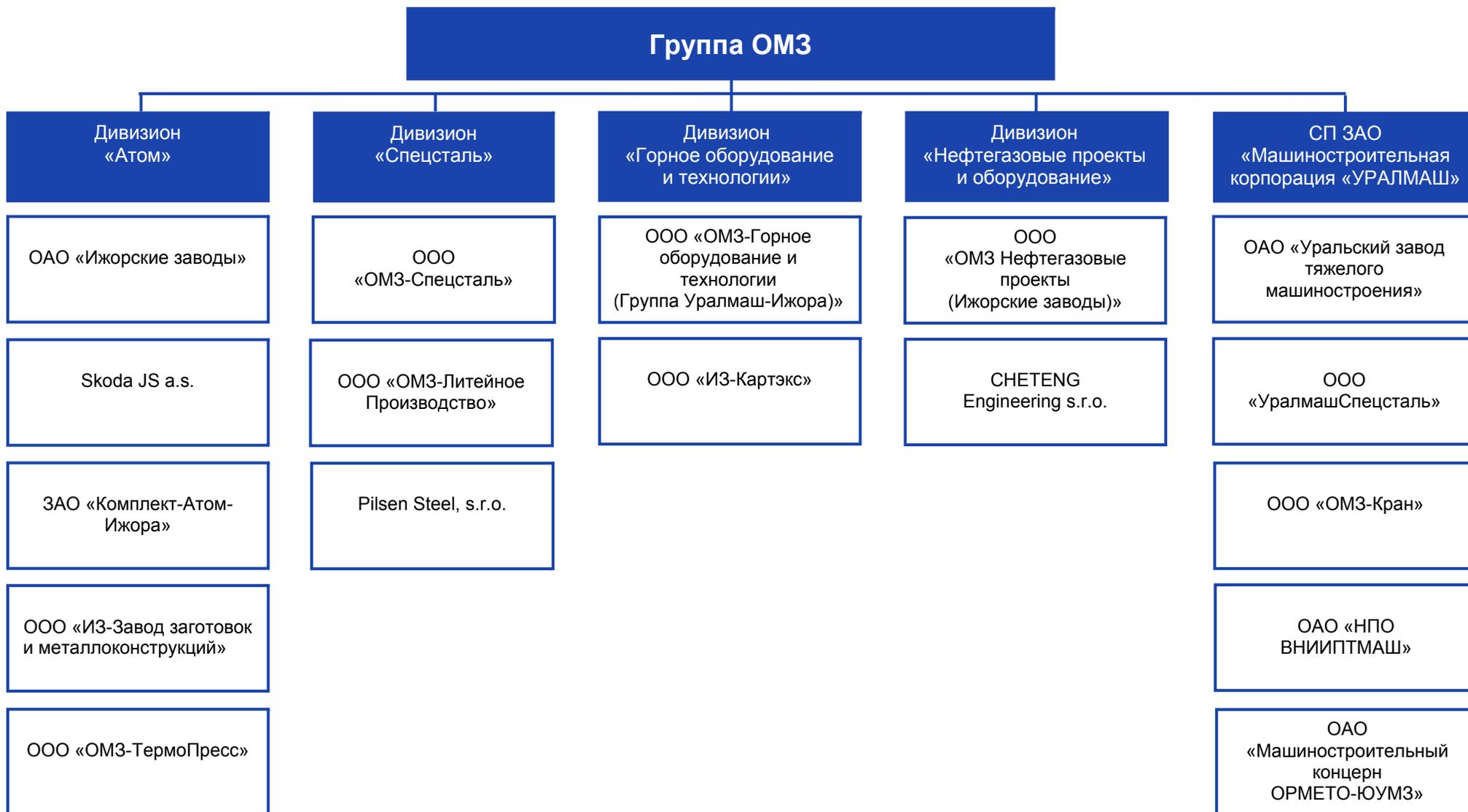
19.01.1998 г. было зарегистрировано размещение депозитарных расписок (DR) по правилам 144а и Reg. S (депозитарий – The Bank of New York). Согласно первому из них депозитарные расписки подлежат размещению и торговле только среди квалифицированных институциональных покупателей в США. Согласно второму правилу расписки могут быть приобретены инвесторами вне США.

В январе 2001 г. осуществлена реализация спонсированной программы ADR 1-го уровня, что способствовало резкому росту ликвидности акций и открыло для ОМЗ, помимо европейских фондовых рынков, внебиржевой рынок США.

По состоянию на 01.04.2008 г. в форме депозитарных расписок находится 5,12% общего количества обыкновенных акций ОАО ОМЗ.

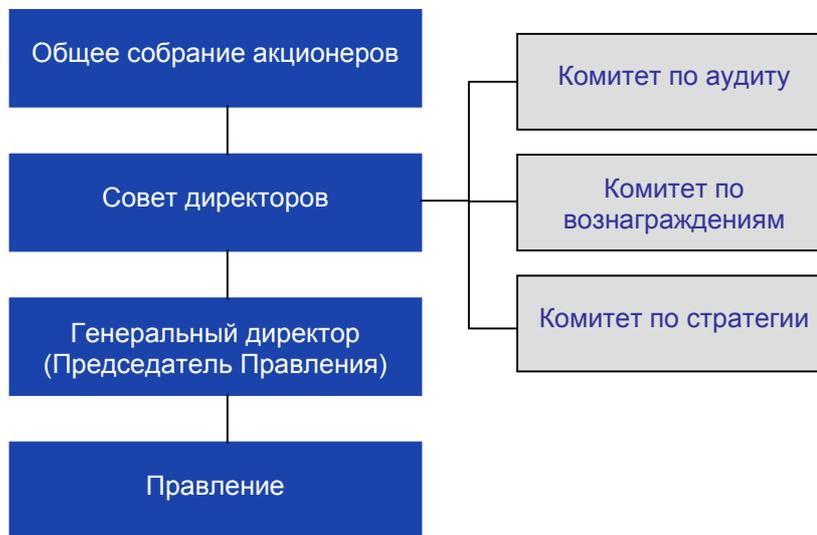
Обыкновенные именные акции ОАО ОМЗ включены в котировальный лист «А2» ФБ РТС. Привилегированные акции Компании также допущены к обращению на ФБ РТС.

2.6. Структура Группы ОМЗ



2.7. Руководство и персонал

Структура управления



Совет директоров

Совет директоров ОАО ОМЗ состоит из 9 человек:

1. Канцеров Фарид Масхутович, Заместитель Председателя Правления «Газпромбанк» (Открытое акционерное общество) – Председатель Совета директоров ОАО ОМЗ.
2. Бакатин Дмитрий Вадимович, Консультант Московского представительства компании «Спутник Инвестмент Лимитед» (Кипр) – Член Совета директоров ОАО ОМЗ.
3. Борисов Евгений Иванович, Советник Председателя Правления «Газпромбанк» (Открытое акционерное общество) – Член Совета директоров ОАО ОМЗ.
4. Грищенко Сергей Валентинович, Исполнительный директор Департамента корпоративного финансирования «Газпромбанк» (Открытое акционерное общество) – Член Совета директоров ОАО ОМЗ.
5. Матвеев Алексей Анатольевич, Заместитель Председателя Правления «Газпромбанк» (Открытое акционерное общество) – Член Совета директоров ОАО ОМЗ.
6. Ремес Сеппо, Старший Советник, член Совета директоров ЗАО «ФИМ» Инвестиционный банк (Россия) – Член Совета директоров ОАО ОМЗ.
7. Скатерщиков Сергей Сергеевич, Вице-президент по стратегии и развитию ОАО «МТС» – Член Совета директоров ОАО ОМЗ.
8. Чернышев Валерий Владимирович – Член Совета директоров ОАО ОМЗ.
9. Юрков Владимир Алексеевич, Генеральный директор ЗАО «Форпост-Менеджмент» – Член Совета директоров ОАО ОМЗ.

Правление

Состав Правления:

1. Даниленко Виктор Георгиевич, член Совета директоров ОАО «Ижорские заводы», генеральный директор ОАО ОМЗ – Председатель Правления ОАО ОМЗ.
2. Гавриков Григорий Григорьевич, заместитель генерального директора по экономике и финансам – Член Правления ОАО ОМЗ.

3. Коробков Павел Герасимович, генеральный директор ООО «ИЗ-КАРТЭКС» – Член Правления ОАО ОМЗ.
4. Чехунов Виктор Васильевич, директор дивизиона «Нефтегазовые проекты» ОМЗ, генеральный директор ООО «ОМЗ Нефтегазовые проекты (Ижорские заводы)» – Член Правления ОАО ОМЗ.
5. Шаколин Николай Алексеевич, Генеральный директор ООО «ОМЗ-Спецсталь» – Член Правления ОАО ОМЗ.
6. Шарапов Александр Юрьевич – Член Правления ОАО ОМЗ.
7. Шевченко Виктор Степанович, заместитель Генерального директора ОАО ОМЗ, Генеральный директор ОАО «Ижорские заводы» – Член Правления ОАО ОМЗ.

Руководящий состав

Ф.И.О.	Должность	Опыт работы в отрасли
Даниленко Виктор Георгиевич	Генеральный директор ОАО ОМЗ	более 30 лет
Шевченко Виктор Степанович	Заместитель генерального директора ОАО ОМЗ, генеральный директор ОАО «Ижорские заводы»	более 30 лет
Гавриков Григорий Григорьевич	Заместитель генерального директора по экономике и финансам ОАО ОМЗ	более 20 лет
Мартынов Михаил Юрьевич	Директор по стратегическому планированию ОАО ОМЗ	более 12 лет
Стахиева Елена Валерьевна	Директор по связям с общественностью	более 12 лет
Уточкин Юрий Иванович	Директор Дивизиона «Спецсталь», директор по научно-техническому развитию – начальник Управления НТР Дирекции по стратегическому развитию ОАО ОМЗ	более 10 лет
Чехунов Виктор Васильевич	Директор Дивизиона «Нефтегазовые проекты» ОМЗ, генеральный директор ООО «ОМЗ Нефтегазовые проекты (Ижорские заводы)»	более 30 лет
Шаколин Николай Алексеевич	Генеральный директор ООО «ОМЗ-Спецсталь»	более 20 лет
Коробков Павел Герасимович	Генеральный директор ООО «ИЗ-Картэкс»	более 30 лет
Мирослав Фиала	Генеральный директор SKODA JS a.s.	более 30 лет
Мартин Новак	Генеральный директор Pilsen Steel s.r.o.	более 20 лет
Стадниченко Дмитрий Владимирович	Генеральный директор ООО «ОМЗ – Литейное производство»	более 7 лет

Источник: данные Компании

Кадровая политика и персонал

Численность персонала Группы ОМЗ на 01.04.2008 г. составила около 16,1 тыс. человек.

Эффективная деятельность Группы во многом обеспечивается продуманной кадровой политикой, включающей в себя:

- подбор кадров;
- развитие персонала;
- оценку персонала;
- разработку и внедрение эффективных систем стимулирования труда.

Позиции менеджеров занимают специалисты высокой квалификации. Группа ОМЗ привлекает на работу молодых специалистов и поддерживает сотрудничество с высшими учебными заведениями.

Подготовка молодых специалистов осуществляется в учебных заведениях Санкт-Петербурга (Ижорский Профессиональный Политехнический лицей, Санкт-Петербургский Политехнический колледж, Санкт-Петербургский Государственный Технический Университет, Санкт-Петербургский Институт машиностроения, Северо-Западный Политехнический институт) и Екатеринбурга (Профессиональное училище им. М.В. Курочкина, Екатеринбургский машиностроительный колледж, Уральский государственный политехнический университет, Уральская государственная горно-геологическая академия).

Подписан трехсторонний договор о сотрудничестве между ОМЗ, Уральским государственным политехническим университетом и Уральской государственной горно-геологической академией. Он предполагает, в том числе: подготовку по необходимым специальностям, целевой прием студентов, проведение научных конференций, именные стипендии и именные премии.

В 2008-2010 гг. в рамках реализации Стратегии развития Группы предусмотрены мероприятия по совершенствованию кадровой политики, закрепляющие позиции ОМЗ на рынке труда как социально ответственного и привлекательного работодателя:

- развитие корпоративной культуры организации;
- обеспечение найма персонала на базе единого центра найма;
- обеспечение адаптации персонала и повышение квалификации через систему непрерывного обучения;
- поддержание конкурентоспособной оплаты труда, социальных гарантий;
- улучшение условий труда;
- создание программы по повышению эффективности управления производственным персоналом линейными руководителями.

2.8. Производство

Бизнес Группы хорошо диверсифицирован и представлен дивизионами, производящими продукцию в следующих отраслях:

- атомное машиностроение;
- производство сталей со специальными свойствами;
- оборудование для горной промышленности;
- оборудование для предприятий нефтегазоперерабатывающей, нефтехимической и химической отраслей;
- оборудование для тяжелого машиностроения.

Дивизион «Атом»

Профиль

Инжиниринг и производство оборудования для атомных электрических станций с водородными энергетическими реакторами (ВВЭР), оборудования для хранения и транспортировки отработанного ядерного топлива.

ОАО «Ижорские заводы» – единственное предприятие в России и СНГ, изготавливающее корпусное оборудование первого контура для АЭС с ВВЭР.

Структура бизнес-направления

- ОАО «Ижорские заводы» (г. Санкт-Петербург)
- Skoda JS a.s. (Чехия, г. Пльзень)
- ЗАО «Комплект-Атом-Ижора» (г. Санкт-Петербург)
- ООО «ИЗ-Завод заготовок и металлоконструкций» (г. Санкт-Петербург)
- ООО «ОМЗ-ТермоПресс» (г. Санкт-Петербург)

Продукция

- Корпусное оборудование для АЭС с реакторными установками типа ВВЭР.
- Корпусное оборудование для плавучих АЭС с реакторной установкой КЛТ-40.
- Оборудование для хранения и транспортировки отработанного ядерного топлива.
- Оборудование для западных типов АЭС – внутрикорпусные устройства реакторов PWR и BWR, оборудование бетонной шахты реактора, теплообменники.
- Сервисное обслуживание АЭС с реакторными установками типа ВВЭР: продление срока эксплуатации компонентов реактора, эксплуатационный контроль корпуса реактора, анализы безопасности и надежности, ремонт, менеджмент ППР.

Ключевые проекты

- 2000-2007 гг. – поставка оборудования и реакторных установок ВВЭР-1000 для строительства:
 - АЭС «Бушер» (Иран) – 1 блок;
 - АЭС «Тяньвань» (Китай) – 2 блока;
 - АЭС «Куданкулам» (Индия) – 2 блока;
 - Ростовской АЭС (Россия) – 1 блок.
- 2001-2009 гг. – возобновление системы контроля и управления на чешской АЭС «Дукованы» (Skoda JS a.s., Чехия).
- 2003 г. – изготовление оборудования для Большого адронного коллайдера (ускорителя) по заказу Европейской организации ядерных исследований (CERN) в рамках международного научно-исследовательского проекта «Atlas».

Информационный меморандум

- 2004 г. – реконструкция завода для обработки земляного газа в г. Сосногорск, (Skoda JS a.s., Чехия).
- 2007-2008 гг. – поставка корпусного оборудования 2-х реакторных установок КЛТ-40 для первой в мире плавучей АЭС (Россия).
- 2007-2012 гг. – поставка корпусного оборудования для АЭС «Белене» (Болгария) – 2 блока.
- 2007-2015 гг. – поставка корпусного оборудования для реакторных установок ВВЭР-1000: Нововоронежская АЭС-2 – 2 блока, Ленинградская АЭС-2 – 2 блока и т.д. – всего 18 блоков для российских АЭС (в соответствии с ФЦП «Развитие атомного энергопромышленного комплекса России на 2007–2010 годы и на перспективу до 2015 года»).
- 2008-2010 гг. – поставка корпусного оборудования 4-х реакторных установок КЛТ-40 для плавучих АЭС (Россия).

Крупнейшие заказчики

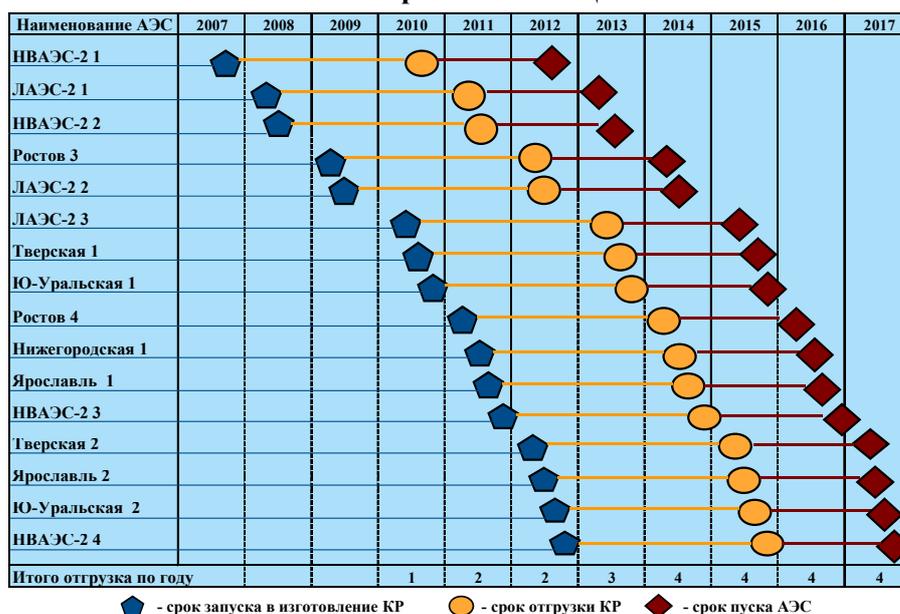
- ЗАО «Атомстройэкспорт» (гос. компания)
- ФГУП «Концерн Росэнергоатом» (гос. компания)
- АЭС «Бушер» (Иран, заказчик – гос. компания)
- АЭС «Тяньвань» (Китай, заказчик – гос. компания)
- АЭС «Куданкулам» (Индия, заказчик – гос. компания)
- АЭС «Дукованы» (Чехия, заказчик – гос. компания)

Динамика развития

В рамках реализации Федеральной целевой программы «Развитие атомного энергопромышленного комплекса России на 2007-2010 годы и на перспективу до 2015 года» планируется запустить в производство:

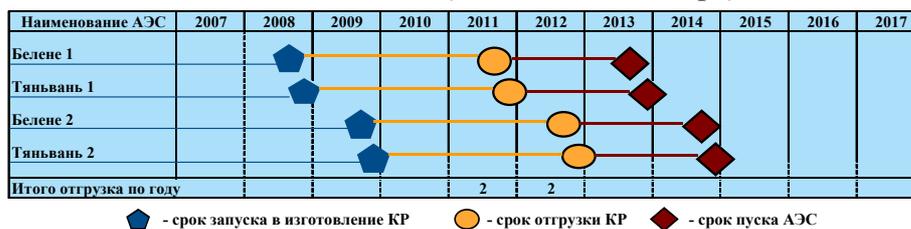
- 16 корпусов реакторов (до 2012 года) для всех запланированных российских АЭС;
- не менее 4 корпусов реакторов для зарубежных АЭС.

Сроки изготовления основного оборудования (корпус реактора) для новых АЭС в соответствии с потребностью ФЦП в 2007-2017 гг.



Источник: данные Компании

**Сроки изготовления основного оборудования (корпус реактора) для новых АЭС
в 2007-2017 гг. (поставки на экспорт)**



Источник: данные Компании

Группа ОМЗ является монополистом на внутреннем рынке и обеспечивает порядка 10% предложения на внешнем рынке.

Основные стратегические цели развития Дивизиона:

- реализация ФЦП «Развитие атомного энергопромышленного комплекса России на 2007-2010 гг. и на перспективу до 2015 года» в полном объеме и выход на производство 4 комплектов оборудования реакторного отделения в год;
- удовлетворение стабильно растущего спроса на оборудование для АЭС со стороны экспортных рынков;
- снижение затрат на изготовление оборудования для АЭС;
- увеличение вклада инжиниринга в поставки оборудования для АЭС, с увеличением добавленной стоимости за счет комплексности предлагаемых решений, в том числе за счет приобретения соответствующих компаний за рубежом.

Дивизион «Спецсталь»

Профиль

Производство металлургических полуфабрикатов из сталей со специальными свойствами: высокопрочных конструкционных, коррозионностойких, жаропрочных, хладостойких, высоколегированных, радиационностойких. Полный цикл изготовления стальных и чугунных отливок, модельное, фасонно-сталелитейное производство, финишные операции.

Выплавка осуществляется в 6 дуговых сталеплавильных печах емкостью от 12 т до 65 т. Для улучшения качества стали используются установки комплексной внепечной обработки с вакуумированием и рафинированием металлического расплава с ковшами емкостью до 140 т. Для получения стали особой чистоты используются установки электрошлакового и вакуумнодугового переплава.

Структура бизнес-направления

- ООО «ОМЗ-Спецсталь» (г. Санкт-Петербург)
- ООО «ОМЗ-Литейное производство» (г. Санкт-Петербург)
- Pilsen Steel s.r.o. (Чехия, г. Пльзень)

Продукция

ООО «ОМЗ-Спецсталь» входит в пятерку ведущих мировых производителей крупных и сверхкрупных изделий для атомного и энергетического машиностроения наряду с Japan Steel, Kobe Steel, JCFC (Япония) и Doosan (Корея). Система менеджмента качества ООО «ОМЗ-Спецсталь» сертифицирована в соответствии с требованиями ИСО 9001:2000.

Производство заготовок сертифицировано Lloyd's Register (Великобритания), Bureau Veritas (Франция), DNV (Норвегия), Российским Морским Регистром Судоходства, Российским Речным Регистром и Госатомнадзором России.

Технологические возможности, научный потенциал и многолетний опыт позволяют выпускать продукцию из металла собственного производства, уникальную по массе, габаритам и техническим характеристикам:

- кузнечные слитки массой до 360 т;
- слитки ЭШП и ВДП массой 63 т и 41 т соответственно;
- стальные поковки массой до 230 т;
- кованные валы длиной до 21 м;
- кованные обечайки диаметром до 5,5 м;
- листовой прокат толщиной до 450 мм;
- двух- и трехслойные листы и плиты, плакированные нержавеющей сталью;
- стальные и чугунные отливки для различных отраслей промышленности.

Диапазон выплавляемых марок стали превышает 300 позиций из различных классов:

- конструкционные:
 - углеродистые качественные;
 - низколегированные;
 - легированные,
- инструментальные:
 - штамповые;
 - валковые,
- стали и сплавы коррозионностойкие, жаростойкие, жаропрочные, износостойкие.

Ключевые проекты

- 2000 г. – производство слитка массой 360 т и выпуск опытной обечайки массой 210 т для корпуса атомного реактора ВВЭР-1500.
- 2006 г. – проект по интенсификации плавильного процесса на электродуговых печах.
- 2006 г. – начало проекта ввода установки VOD для вакуумирования расплава с целью получения коррозионностойких сталей с ультранизким содержанием углерода.
- 2006 г. – запуск проектов по модернизации мехобработывающего оборудования и модернизации термических печей.
- 2006-2007 гг. – производство опорных валков массой 200 т из слитков массой 360 т для стана «5000».
- 2007 г. – начало проекта по строительству сверхмощной электросталеплавильной печи ДСП-120 последнего поколения.

Крупнейшие заказчики

- Концерн «Силовые машины»
- Корпорация «ВСМПО-АВИСМА»
- ФГУП «ПО Севмаш» (гос. компания)
- ОАО «ММК» (рейтинг: «BB»/«Ba2»/«BB» - S&P/Moody's/Fitch)
- ЗАО «Уральский турбинный завод»
- ООО «Русэлпром-Комплект»
- ОАО «НЛМК» (рейтинг: «BB+»/«Ba1»/«BB+» - S&P/Moody's/Fitch)

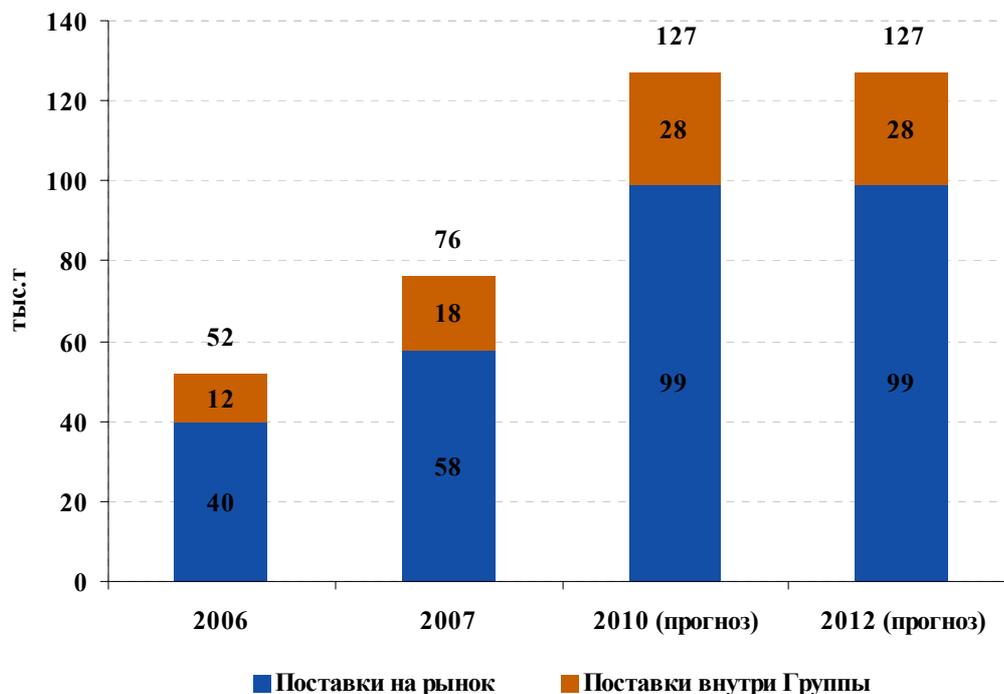
- Tissen Krupp (Франция)
- Турбоатом (Украина)
- Миттал Стил Темиртау (Казахстан) (рейтинг материнской компании: «BBB+»/«Baa2»/«BBB» - S&P/Moody's/Fitch)
- Jindal Steel & Power (Индия)

Динамика развития

В настоящее время доля предприятий Дивизиона на рынке продукции из спецсталей составляет 22%-30% (в зависимости от вида изделий). В соответствии с принятой стратегией развития в течение ближайших 3-х лет Дивизион планирует увеличить долю на растущем отечественном рынке до уровня 24%-36%.

В 2007 году объем производства спецстали на предприятиях Группы увеличился на 46% по сравнению с 2006 годом и составил 76 тыс. т. В 2008-2010 гг. ежегодный темп прироста производства ожидается на уровне 19%.

Динамика и прогноз производства изделий из спецсталей предприятиями Дивизиона в 2006-2012 гг.



Источник: данные Компании

Основные стратегические цели развития Дивизиона:

- увеличение доли ООО «ОМЗ-Спецсталь» на российском рынке поковок до 36% в 2012 г. с объемом поставок 89 тыс. т по сравнению с 35 тыс. т в 2006 г.;
- сохранение лидирующих позиций на рынке поковок для:
 - оборудования для АЭС – сохранение доли рынка не менее 90%;
 - оборудования для нефтехимии – увеличение доли рынка с 10% до 50%;
 - оборудования для энергетики – увеличение доли рынка с 25% до 85%;
- увеличение доли продаж на экспорт с 16% до 35%;
- увеличение в портфеле заказов доли поковок с механической обработкой до 50%;

- строительство дуговой сталеплавильной печи на 120 т, обновление и модернизация кузнечнопрессового и механообрабатывающего оборудования;
- модернизация термических и нагревательных печей;
- сохранение научно-материальной базы и высококвалифицированных специалистов, участие в целевых программах, привлечение молодых специалистов.

Дивизион «Горное оборудование и технологии»

Профиль

Инжиниринг, производство, продажа и комплексное сервисное обслуживание высокопроизводительного экскаваторного оборудования для добычи полезных ископаемых открытым способом, а также оборудования для буровзрывных работ.

Структура бизнес-направления

- ООО «ОМЗ-Горное оборудование и технологии (Группа Уралмаш-Ижора)» (г. Санкт-Петербург)
- ООО «ИЗ-Картэкс» (г. Санкт-Петербург)

Продукция

- шагающие экскаваторы (драглайны)
- карьерные гусеничные экскаваторы
- гусеничные драглайны
- гидравлические экскаваторы
- буровые станки

Система менеджмента качества ООО «ИЗ-Картэкс» сертифицирована в соответствии с требованиями ГОСТ Р ИСО 9001:2001 (ИСО 9001:2000).

Более 90% парка крупных горнодобывающих предприятий России и СНГ укомплектовано продукцией предприятий Дивизиона.

Ключевые проекты

- 1997 г. – изготовление самого мощного в России бурового станка для бурения взрывных скважин диаметром 270 мм.
- 1999 г. – конструирование и изготовление первого карьерного гусеничного драглайна.
- 2002 г. – начало опытной эксплуатации гидравлического экскаватора с вместимостью ковша 5,5 куб. м.
- 2006 г. – разработка первого в истории речного экскаватора ЭКГ-1500Р с вместимостью ковша 18 куб. м.
- 2006 г. – изготовление первого в России серийного гидравлического экскаватора ЭГ-110.
- 2007 г. – разработка первого в России карьерного гусеничного экскаватора ЭКГ 1500Ж с вместимостью ковша 26 куб. м.
- 2007 г. – разработка технического проекта добычного комплекса – инновационного решения, не имеющего аналогов в мире, направленного на повышение производительности экскаватора в 1,6-2 раза.
- 2007-2009 гг. – разработка и создание тяжелого карьерного гусеничного экскаватора большой единичной мощности ЭКГ-3000Р, с основным ковшом вместимостью 30 куб. м.

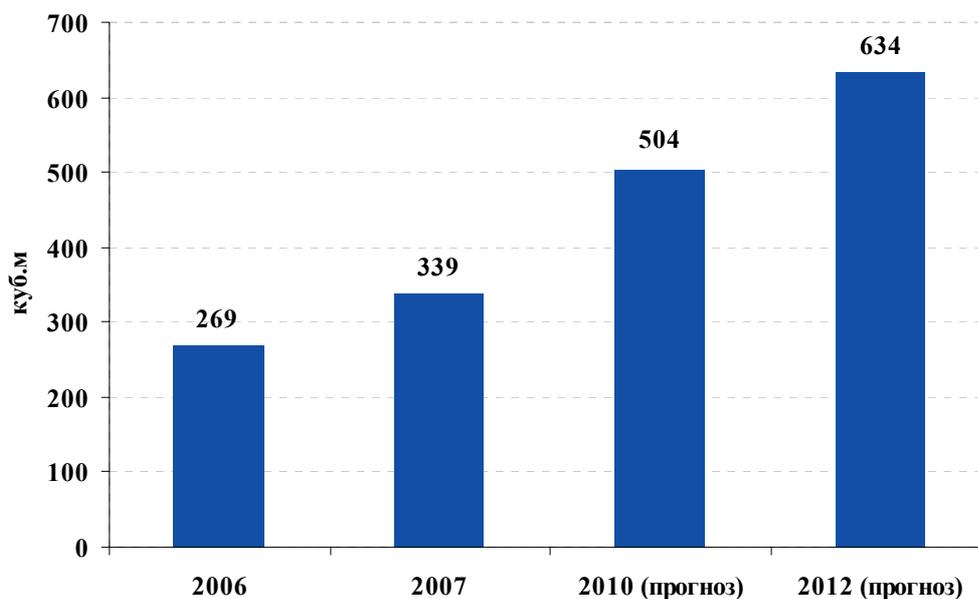
Крупнейшие заказчики

- ОАО «УГМК-Холдинг» – ОАО «УК Кузбассразрезуголь» (рейтинг: «В3» – Moody's)
- ОАО «Евразхолдинг» (рейтинг: «ВВ–»/«ВВ» - S&P/Fitch) – ОАО Качканарский ГОК «Ванадий»
- ООО УК «Металлоинвест» – ОАО «Лебединский ГОК» (рейтинг: «Вa3» – Moody's), ОАО «Михайловский ГОК»
- ОАО «НЛМК» (рейтинг: «ВВ+»/«Вa1»/«ВВ+» - S&P/Moody's/Fitch) – ОАО «Стойленский ГОК»
- ОАО «Северсталь-ресурс» – ОАО «Карельский окатыш», ОАО «Олкон»
- ОАО «Ураласбест»
- ОАО «Мечел» – ОАО «Южный Кузбасс»
- ЗАО «ФосАгро АГ» – ОАО «Апатит»
- ОАО «Миттал Стил Кривой Рог» – ОАО «НКГОК» (Украина)
- ОАО «Группа Приват Банк» – ОАО «Южный ГОК» (Украина)
- Ferrexpo AG – ОАО «Полтавский ГОК» (Украина)
- System Capital Management – ОАО «Северный ГОК», ОАО «Центральный ГОК»
- ОАО «Смарт-Групп» – ОАО «Ингулецкий ГОК»
- ОАО «Навоийский ГМК» (Узбекистан)
- ОАО «Евразийская энергетическая корпорация» (Казахстан)
- Эрдэнэт (Монголия)
- Vinacoal (Вьетнам)
- Coal India (Индия)

Динамика развития

В настоящее время доля предприятий Дивизиона составляет более 55% на внутреннем рынке экскаваторов и порядка 9% – на внешнем рынке. В соответствии с принятой стратегией развития в течение ближайших 3-х лет Дивизион планирует увеличить свое присутствие на внутреннем и внешнем рынках до уровня 70% и 15% соответственно.

В 2007 году объем производства экскаваторов на предприятиях Группы увеличился на 26% по сравнению с 2006 годом. В 2008-2010 гг. ежегодный темп прироста производства ожидается на уровне не менее 14%.

Динамика и прогноз производства экскаваторов 2006-2012 гг.
(по суммарной емкости ковшей)

Источник: данные Компании

Основные стратегические цели развития Дивизиона:

- удержат позиции лидера на рынке карьерных экскаваторов в России и СНГ с долей рынка не менее 70%;
- обновить линейку экскаваторов в соответствии с общемировой тенденцией к увеличению в парках горного оборудования доли экскаваторов с большей мощностью и с объемом ковша > 20 куб. м, разработать и запустить в производство карьерные экскаваторы с емкостью ковша в 20-50 куб. м;
- осуществить переход от продаж оборудования к продаже комплексных решений для горнодобывающих предприятий (оборудование + сервис + технология);
- освоить выпуск гидравлических экскаваторов и дизельных буровых станков;
- существенно увеличить объемы продаж гидравлического и бурового оборудования к 2012 г.;
- обеспечить рост продаж сервисных услуг;
- увеличить долю горного дивизиона ОМЗ на мировом рынке карьерных экскаваторов с 9% в 2006 г. до 15% в 2012 г.;
- увеличить долю предприятий на приоритетных экспортных рынках: страны СНГ, Китай, Индия, Монголия, Вьетнам.

Дивизион «Нефтегазовые проекты и оборудование»

В 2006 г. в структуре Группы ОМЗ создана и выделена в самостоятельный бизнес компания ООО «ОМЗ - Нефтегазовые проекты (Ижорские заводы)».

Профиль

Проектирование, изготовление (в т.ч. «под ключ») и комплектная поставка оборудования для предприятий нефтегазоперерабатывающей, нефтехимической и химической отраслей.

Структура бизнес-направления

- ООО «ОМЗ Нефтегазовые проекты (Ижорские заводы)» (г. Санкт-Петербург)
- CHETENG Engineering s.r.o. (Чехия, г. Брно)

Продукция

- проектирование оборудования и технологических установок для переработки и хранения нефти и газа для предприятий нефтегазовой, нефтехимической и химической отраслей
- производство специализированного оборудования весом до 1 000 т, включая реакторы гидроочистки, риформинга, гидрокрекинга, сепараторы различного назначения, теплообменные аппараты, емкости, адсорберы, десорберы, газгольдеры и технологические установки для предприятий нефтегазовой, нефтехимической и химической отраслей

Ключевые проекты

- 2006 г. – поставка и монтаж 24 шаровых газгольдеров для парка хранения углеводородного сырья для компании ОАО «Сургутнефтегаз».
- 2006 г. – создание парков хранения широкой фракции легких углеводородов для ЗАО «Североргсинтез» (г. Новый Уренгой), ТОО «Толкыннефтегаз» (Казахстан), ООО «РН-Туапсинский НПЗ».
- 2007 г. – поставка двух реакторов гидрокрекинга для Уфимского НПЗ общей массой 480 т.
- 2008 г. – поставка двух реакторов для ОАО «Лукойл-Нижегороднефтеоргсинтез» массой 720 т каждый.
- 2009 г. – поставка двух реакторов гидрокрекинга массой 1 200 т каждый для ОАО «ТАНЕКО» на строящийся комплекс глубокой переработки нефти в г. Нижнекамске.

Крупнейшие заказчики

- ОАО «Газпром» (рейтинг: «BBB+»/«A3»/«BBB» - S&P/Moody's/Fitch)
- ОАО «НК «Роснефть» (рейтинг: «BB+»/«Baa»/«BBB-» - S&P/Moody's/Fitch)
- ОАО «НК «Лукойл» (рейтинг: «BBB-»/«Baa2»/«BBB-» - S&P/Moody's/Fitch)
- ОАО «Сургутнефтегаз»
- ОАО «ТНК-ВР» (рейтинг: «BBB+»/«A3»/«BBB» - S&P/Moody's/Fitch)
- ОАО «Газпром нефть» (рейтинг: «BB+»/«Baa2»/«BBB-» - S&P/Moody's/Fitch)
- ОАО «СИБУР Холдинг» (рейтинг: «Ba2»/«BB» - Moody's/Fitch)
- ОАО «Казаньнефтеоргсинтез» (рейтинг: «B-»/«B-» - S&P/ Fitch)
- ОАО «Башнефть»
- ОАО «ТАНЕКО»

Динамика развития

Дивизион «Нефтегазовые проекты и оборудование» – новое направление развития Группы ОМЗ. В настоящее время доля предприятий Дивизиона на внутреннем рынке нефтегазового оборудования составляет порядка 9%. Акционерами и руководством Группы ОМЗ приняты амбициозные планы по наращиванию присутствия Дивизиона на рынке до уровня 87% к 2010 г. Ежегодный планируемый темп прироста производства в 2008-2010 гг. составит 131%.

Основные стратегические цели развития Дивизиона:

- увеличение доли на рынке;
- достижение лидирующих позиций в инжиниринге и поставках нефтегазового оборудования в России, налаживание реализации комплексных проектов по переработке нефти и газа, в т.ч. за рубежом;
- наращивание производственных активов.

Машиностроительная корпорация «Уралмаш»

ЗАО «МК Уралмаш» (далее «МК Уралмаш», «Корпорация») – совместное предприятие, созданное на паритетных условиях УК «Металлоинвест» и ОАО ОМЗ.

Профиль

МК Уралмаш является ведущим предприятием России по производству оборудования для металлургии, горнодобывающей, нефте- и газодобывающей промышленности, промышленности строительных материалов и энергетики.

Корпорация имеет полный цикл производства: инжиниринг, металлургические, сварочные, механосборочные и инструментальные цеха.

Структура бизнес-направления

- ОАО «Уралмашзавод» (г. Екатеринбург)
- ООО «УралмашСпецсталь» (г. Екатеринбург)
- ООО «ОМЗ-Кран» (г. Москва)
- ОАО «НПО ВНИИПТМАШ» (г. Москва)
- ОАО «Машиностроительный концерн ОРМЕТО-ЮУМЗ» (г. Орск)

Продукция

Основными потребителями продукции Дивизиона являются следующие сектора экономики: машиностроение, черная металлургия, цветная металлургия, горнодобывающая промышленность, станционные и складские хозяйства, энергетика (в т.ч. атомная), промышленность строительных материалов.

Виды производимой продукции:

- оборудование для складов насыпных материалов;
- коксохимическое оборудование;
- обжиговые машины и агломерационное оборудование;
- доменное оборудование;
- миксеры для чугуна;
- сталеплавильное оборудование;
- машины непрерывной разливки стали;
- прокатное оборудование;
- буровое оборудование;
- валки для станов горячей и холодной прокатки;
- кузнечно-прессовое оборудование;
- подъемно-транспортное оборудование.

Конструкторские подразделения МК Уралмаш образованы на базе НПО «ВНИИПТМАШ», являющегося головным институтом по проектированию подъемно-транспортного оборудования в России. Конструкторы компании имеют опыт разработки уникального кранового оборудования для космодромов Плесецк и Байконур, атомной станции «Бушер» (Иран), ТЭЦ «Хуанен Пекин» (Китай), ГЭС «Урра-1» (Колумбия), ГЭС «Тишрин» (Сирия), ГЭС «Аль Вахда» (Марокко), ГЭС «Дшар Эль Уэд» (Марокко).

В дуговых сталеплавильных печах ООО «УралмашСпецсталь» выплавляется более 100 марок стали. Агрегаты внепечной обработки стали «печь-ковш» позволяют получать металл с минимальным содержанием вредных примесей.

Корпорация обладает уникальным станочным парком, позволяющим качественно обрабатывать крупные детали любой сложности и конфигурации. Имеются станки для плазменно-механической и электроконтактной обработки. Особое внимание уделяется технологиям финишной обработки деталей.

Контроль качества продукции осуществляется на всех этапах технологического процесса. Система менеджмента качества предприятий корпорации сертифицирована по требованиям ИСО 9001:2000.

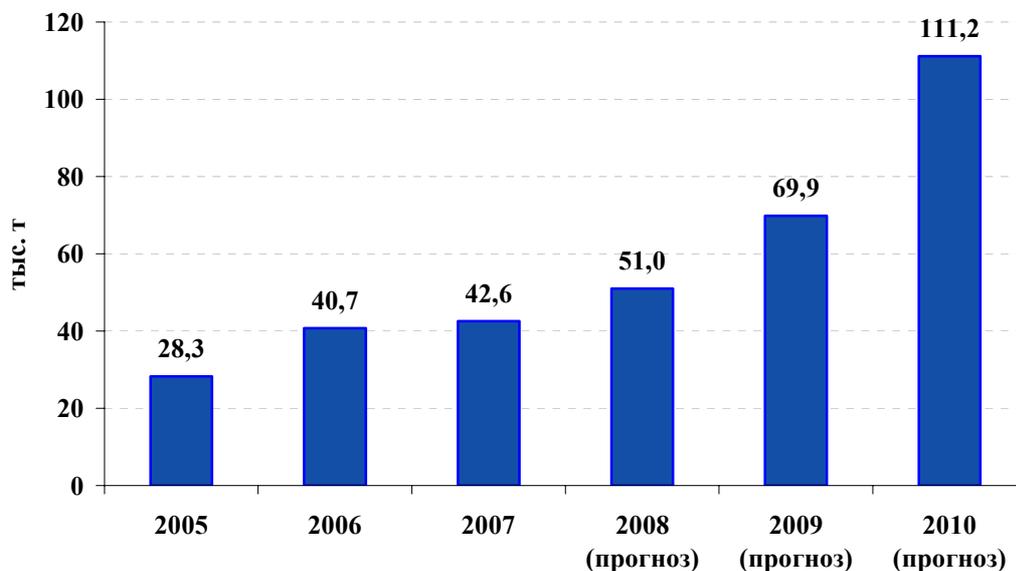
Оборудование корпорации эксплуатируется в 42 странах. В настоящее время долгосрочные партнерские отношения связывают корпорацию с металлургическими компаниями России, Болгарии, Румынии, Китая, Индии, Пакистана, Украины, Казахстана и других стран.

Динамика развития

МК Уралмаш занимает лидирующие позиции на рынке, доля Корпорации составляет от 5% до 45% рынка в зависимости от вида продукции.

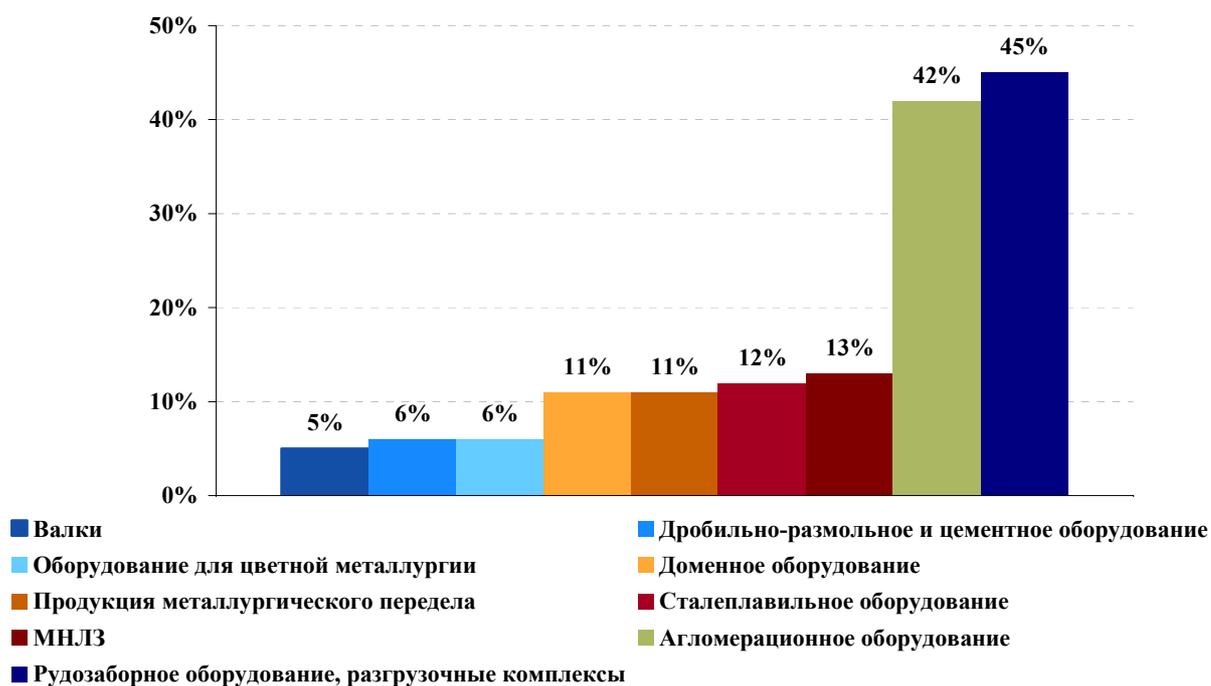
В 2007 году объем производства на предприятиях МК Уралмаш составил более 42 тыс. т. К 2010 году планируется увеличить объем выпускаемой продукции более чем в 2,5 раза, при этом средний ежегодный темп прироста производства ожидается на уровне 38%.

Динамика и прогноз производства предприятий МК Уралмаш в 2005-2010 гг.



Источник: данные Компании

Доля МК Уралмаш на рынках тяжелого машиностроения в 2007 г.



Источник: данные Компании

Основные стратегические цели развития МК Уралмаш:

- консолидация и наращивание активов;
- инвестиции в средства производства;
- вложения в информационные технологии.

2.9. Стратегия развития

В 2005 году основатель ОМЗ Каха Бендукидзе и его партнеры продали свой пакет в размере 42,16% обыкновенных акций группе инвесторов (финансовым консультантом сделки выступил Газпромбанк). В настоящее время 4 из 9 членов Совета директоров ОМЗ (включая Председателя) – представители ГПБ (ОАО).

После изменения структуры акционеров в Группе ОМЗ были проведены существенные преобразования:

- В 2006 году в Группе реализована программа по оптимизации бизнес-процессов компании, ключевыми аспектами которой являются переход к комплексным решениям, управление издержками, а также повышение эффективности деятельности предприятий. Ее реализация стала одним из определяющих факторов позитивной динамики ключевых финансовых показателей ОМЗ. Консолидированная выручка Группы выросла на 11% до 667 млн долл. США. В рамках программы одной из приоритетных задач на данном этапе являлось внедрение корпоративной системы управления проектами, операционного стандарта, проектов Lean «Бережливое производство», 6 Sigma и др.
- Выделен отдельный Дивизион «Нефтегазовые проекты».
- ОАО ОМЗ и УК «Металлоинвест» пришли к соглашению о создании на паритетных условиях совместной компании (МК Уралмаш), способной занять лидирующие позиции в производстве металлургического оборудования на рынке СНГ. Цель альянса – повышение объемов продаж и рентабельности производства в данном сегменте за счет синергетического эффекта от создания совместного бизнеса и получения монополии в отрасли.
- Проведено объединение компаний SKODA Kovarny, Plzen, s.r.o. и SKODA HUTE, Plzen, s.r.o. в одно юридическое лицо – PILSEN STEEL s.r.o.
- Подписан протокол о стратегическом партнерстве между ОМЗ и чешской компаний CHETENG s.r.o. (ХЕТЕНГ) с целью совместной реализации в России проектов «под ключ» для химической и нефтехимической отраслей.

В октябре 2007 года Совет директоров ОАО ОМЗ одобрил основные ориентиры и целевые показатели Концепции развития производственного комплекса Группы ОМЗ на период 2008-2010 гг. В качестве приоритетного принят активный вариант развития, который включает модернизацию существующего оборудования и создание новых высокотехнологических мощностей с целью повышения эффективности производства и обеспечения конкурентных преимуществ бизнеса.

Стратегия развития Группы ОМЗ на 2008-2010 гг. направлена на развитие бизнеса посредством обеспечения роста профильных активов и максимального роста выпуска продукции. Стратегия включает следующие цели:

- сохранение лидирующих позиций в машиностроительной отрасли России, соответствие мировым стандартам эффективности работы;
- повышение доли на основных рынках присутствия за счет высококачественной и высокотехнологичной продукции, расширение продуктовой линейки техники и оборудования;
- сохранение позиции монопольного поставщика оборудования для АЭС на российском рынке, активное участие в государственной программе по созданию сети атомных электростанций;

- закрепление предприятий Группы на рынке оборудования для нефтегазопереработки;
- реализация инвестиционной программы, направленной на восполнение, модернизацию и наращивание основных производственных мощностей, повышение их операционной эффективности (улучшение организации производства, ремонтов и обслуживания, мотивации персонала, технологических процессов);
- создание и участие в стратегических альянсах;
- активное развитие НИОКР;
- сохранение позиции Группы как надежного и социально-ответственного работодателя.

В рамках реализации Стратегии развития Группы ОМЗ принята инвестиционная программа, целями которой являются развитие существующих и создание новых производственных мощностей и инфраструктуры, а также совершенствование технологии производства.

Общий объем запланированных инвестиций на 2008 год составляет 3,4 млрд руб. Источники финансирования инвестиций: планируемый выпуск облигаций и результаты финансовой деятельности Группы в 2007-2008 гг.

2.10. Продажи

Основными источниками доходов ОМЗ являются:

- реализация произведенной продукции;
- сервисное обслуживание поставленного оборудования;
- инжиниринговые услуги.

Предприятия ОМЗ, специализирующиеся на сбыте продукции, работают с производственными предприятиями Группы на основании агентских договоров, договоров комиссии и купли-продажи.

Реализация или иные операции между операционными сегментами Группы проводятся на коммерческих условиях, аналогичных используемым при сделках с независимыми сторонами.

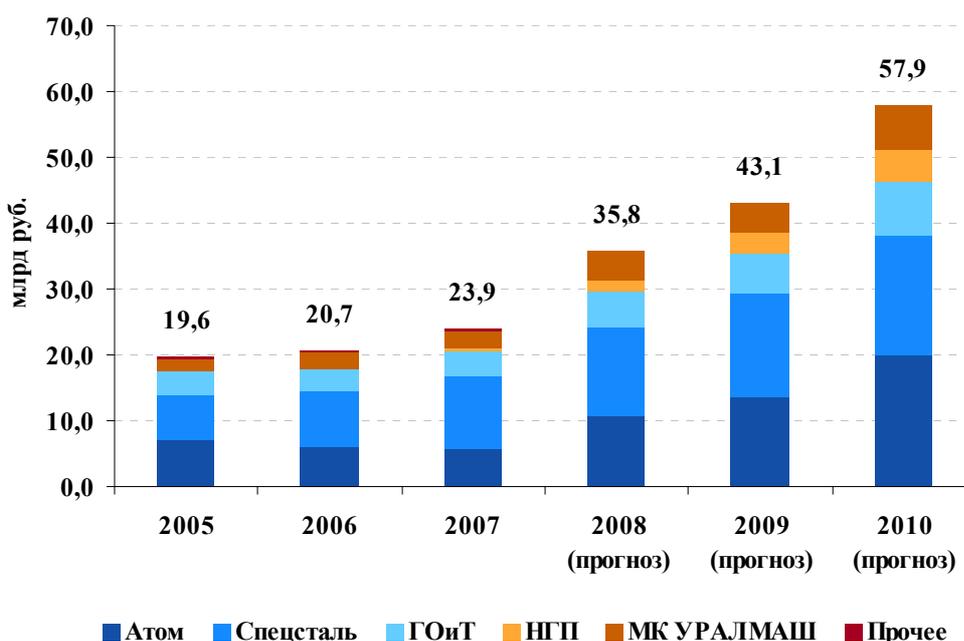
Продажи продукции ОМЗ осуществляются в основном на основе средне- и долгосрочных контрактов с потребителями. На внутреннем рынке поставки продукции осуществляются на основе частичной предоплаты (30%-50% суммы контракта). Экспортные контракты в основном заключаются на условиях открытия импортером аккредитива.

Поставки на экспорт атомного оборудования осуществляются через посредничество государственной организации ЗАО «Атомстройэкспорт», которая заключает генеральный договор с заказчиком на государственном уровне.

Экспортные поставки горного оборудования и металлургической продукции осуществляются предприятиями ОМЗ преимущественно напрямую.

Объемы продаж Группы на протяжении последних лет демонстрируют устойчивую положительную динамику.

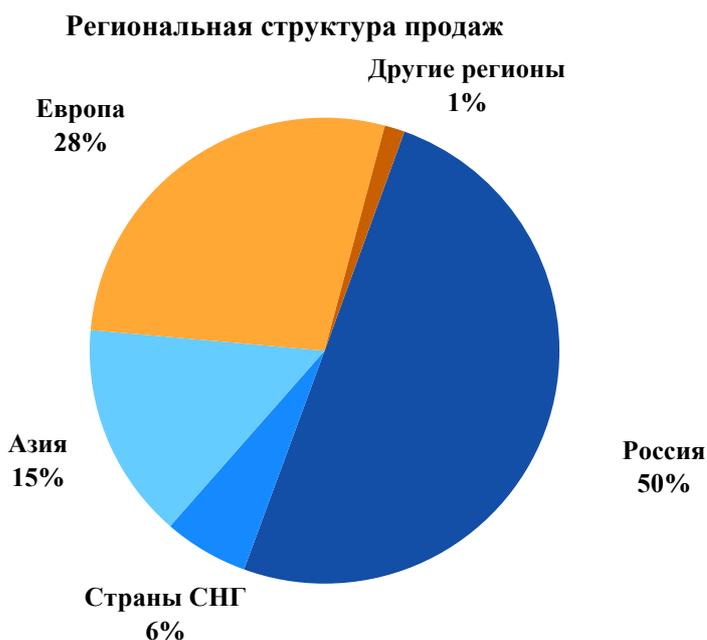
Структура продаж по дивизионам в 2005-2010 гг.



Источник: данные Компании

Суммарная выручка Группы по итогам 2007 года составила порядка 23,9 млрд руб. При этом около 70% поступлений было обеспечено за счет продаж дивизионов «Атом» и «Спецсталь». Продажи Группы хорошо диверсифицированы как по отраслевому, так и по географическому признакам.

Порядка 50% выручки Группы ОМЗ обеспечивается за счет поставок продукции и оказания услуг российским предприятиям. Продажи на экспортные рынки достаточно диверсифицированы. В последние годы наблюдается рост поставок в страны азиатско-тихоокеанского региона.



Источник: данные Компании

2.11. Затраты

В структуре консолидированных расходов основной статьёй являются затраты на сырье и материалы. Около 15% продаж составляют поставки между предприятиями внутри Группы ОМЗ на условиях, идентичных контрактам с внешними покупателями.

Структура закупок хорошо диверсифицирована. Общее количество основных поставщиков сырья и материалов – более 25, при этом на каждого поставщика приходится менее 15% от общего объема закупок.

Основной статьёй производственных расходов на предприятиях Группы являются материальные затраты – более 55%. В 2007 году объем производственной себестоимости составил 21,2 млрд руб. Рост расходов в прошедшем году связан с ростом производства, цен на основное сырье и комплектующие материалы, а также с расширением деятельности Группы.



Источник: данные Компании

2.12. Экология

ОМЗ реализует долгосрочную экологическую политику, основными целями которой являются:

- техническое перевооружение предприятий, направленное на снижение неблагоприятного воздействия производственных процессов на окружающую среду;
- внедрение систем повторного использования отходов и рециркулирования;
- достижение международного стандарта ИСО 14 001.

Для достижения поставленных целей Группа ОМЗ на постоянной основе осуществляет следующие мероприятия:

- проведение систематического экологического аудита на предприятиях;
- обновление и модернизация производственных мощностей;
- обеспечение соответствия нормам экологического регулирования;
- внедрение и развитие международных экологических стандартов в рамках Программы EHS, предъявляемых к производствам, аналогичным по классу и содержанию деятельности.

Менеджмент каждого предприятия ОМЗ несет ответственность за строгий контроль экологической безопасности производства.

Предприятия ОМЗ активно сотрудничают с местными регулирующими органами и придерживаются природоохранных и санитарно-гигиенических стандартов, оснащены собственными лабораториями по измерению выбросов и сбросов загрязняющих веществ.

В апреле 2007 года Группа вошла в тройку лидеров рейтинга экологической эффективности по версии Независимого экологического рейтингового агентства (АНО «НЭРА»).

В ноябре 2007 года Группа вошла в десятку лучших в рейтинге «топ-100» самых экологически ответственных предприятий России. Рейтинг составлен Международным социально-экологическим союзом и Независимым экологическим рейтинговым агентством.

Затраты по охране окружающей среды за 2007 год по ОМЗ составили 66,3 млн руб., капитальные затраты – 7,0 млн руб.

В ближайшей перспективе капитальные затраты и часть текущих затрат на обеспечение охраны окружающей среды будут увязываться и реализовываться в едином комплексе с внедрением единых социальных стандартов по охране труда и обеспечения здоровья персонала предприятий обществ (EHS).

2.13. НИОКР

ОМЗ активно инвестирует средства в научно-техническую деятельность и развитие производства. В планах НИОКР – реализация приоритетных проектов, направленных на создание конкурентоспособной техники и внедрение новых прогрессивных технологий производства: создание современных горных машин, реакторов нового поколения, кранов повышенной грузоподъемности, широкого размерного ряда дробильно-размольного оборудования; современные технологии по производству металлургических заготовок из специальных сталей.

Основные направления в области научно-технического развития:

- создание новой и/или усовершенствованной продукции по бизнес- направлениям;
- создание новых и/или усовершенствованных технологий производств;
- создание средств и способов по совершенствованию системы охраны труда, техники безопасности и экологии;
- разработка методических материалов, являющихся научно-технической базой для последующей разработки новых технологий и оборудования.

Общий бюджет расходов на НИОКР в 2004-2007 гг. составил более 240 млн руб.

В 2008 г. запланированные расходы на НИОКР составят порядка 59 млн руб.

Указанные средства будут направлены на проведение следующих работ:

- разработка мощных карьерных экскаваторов – новые машины будут максимально унифицированы, более надежны и ремонтоспособны, оснащены современными системами управления;
- изготовление обечайки реактора из высокопрочной стали с целью освоения технологии изготовления по Коду ASME кованой обечайки и ее сварного соединения;
- отработка и аттестация технологии многоэлектродной сварки под флюсом и сварочных материалов антикоррозийной наплавки применительно для АЭС с целью сокращения сроков изготовления продукции, обеспечения высокого качества выпускаемой продукции;
- отработка и аттестация технологии антикоррозионной наплавки внутренней поверхности патрубков;
- разработка технологии изготовления синтетического жидкого топлива (продукт переработки природного газа);
- разработка технологии и освоение производства высокохромистых роторов;
- разработка приводов, комплектующих изделий, материалов, систем контроля для реакторов АЭС.

Планируемый период реализации проектов: 2008-2010 гг.

3. Финансовые показатели и кредитный портфель Группы

3.1. Финансовые показатели

Представленные ниже показатели рассчитаны на основе консолидированной бухгалтерской отчетности Группы ОМЗ по МСФО (аудитором отчетности за 2005-2006 гг. является ЗАО «ПрайсвотерхаусКуперс Аудит», промежуточная отчетность за 6 месяцев 2006 и 2007 годов не аудирована).

Основные балансовые показатели Группы ОМЗ, тыс. долл. США

	2005 г.	1П2006 г.	2006 г.	1П2007 г.
Основные средства	177 372	188 601	183 956	164 495
Нематериальные активы	37 182	39 083	40 896	39 121
Отложенные налоговые активы	13 719	12 041	14 245	3 519
Долгосрочные финансовые активы	37 512	57 227	31 636	69 615
Внеоборотные активы	265 785	296 952	270 733	276 750
Денежные средства	57 468	75 547	25 837	25 306
Дебиторская задолженность	323 009	302 559	217 593	237 456
Запасы	175 380	189 950	194 597	218 576
Прочие финансовые оборотные активы	8 531	4 621	1 901	810
Долгосрочные активы для продажи	1 632	-	202 248	271 436
Оборотные активы	566 020	572 677	642 176	753 584
Активы	831 805	869 629	912 909	1 030 334
Собственный капитал	159 412	184 441	182 912	154 071
Доля меньшинства	27 774	29 286	22 403	21 231
Долгосрочные кредиты и займы	103 448	65 802	57 415	89 965
Отложенные налоговые обязательства	27 793	27 103	30 310	24 625
Прочие долгосрочные обязательства	12 005	11 070	11 300	17
Долгосрочные обязательства	143 246	103 975	99 025	114 607
Кредиторская задолженность	383 430	342 660	273 229	362 119
Краткосрочные кредиты и займы	117 943	209 267	101 611	107 435
Обязательства по активам для продажи	-	-	233 729	270 871
Краткосрочные обязательства	501 373	551 927	608 569	740 425
Пассивы	831 805	869 629	912 909	1 030 334

Источник: консолидированная бухгалтерская отчетность Группы ОМЗ по МСФО

Согласно данным консолидированной бухгалтерской отчетности Группы ОМЗ в соответствии с МСФО, за 1-е полугодие 2007 г. активы выросли на 117,4 млн долл. США или 13% до 1 030,3 млн долл. США, в основном за счет увеличения оборотных активов – долгосрочных активов, удерживаемых для продажи (на 69,2 млн долл. США), запасов (на 24,0 млн долл. США) и дебиторской задолженности (на 19,9 млн долл. США).

В структуре внеоборотных активов 59% или 164,5 млн долл. США занимают основные средства и 25% – долгосрочные финансовые активы (69,6 млн долл. США), 14% - нематериальные активы (39,1 млн долл.США).

В структуре оборотных активов Группы ОМЗ преобладают долгосрочные активы для продажи (36% или 271,4 млн долл. США), дебиторская задолженность (32% или 237,5 млн долл. США) и запасы (29% или 218,6 млн долл. США).

Раздел «Долгосрочные активы для продажи» (271,4 млн долл. США на 01.07.2007 г.) представлен ОАО «Ижорские заводы» и ЗАО «Комплект Атом Ижора». Обязательства этих предприятий отражены в разделе «Обязательства по активам для продажи» (270,9 млн долл. США). В соответствии с концепцией ФЦП «Развитие атомного энергопромышленного комплекса России на 2007-2010 годы и на перспективу до 2015 года», Группой ОМЗ 08.08.2006 г. создана рабочая группа, которая, совместно с ОАО «Атомное и энергетическое машиностроение» и Газпромбанком (финансовый консультант), должна определить наиболее эффективный вариант сотрудничества государственных компаний и частного бизнеса в сегменте атомного машиностроения. В качестве одного из вариантов рассматривается создание совместного предприятия (СП). В связи с планами по возможному включению ОАО «Ижорские заводы» и ЗАО «Комплект Атом Ижора» в состав СП (наряду с другими ключевыми активами отрасли) данные компании были учтены аудитором в разделе «Долгосрочные активы для продажи».

Собственный капитал Группы ОМЗ за 1-е полугодие 2007 года снизился на 16% (28,8 млн долл. США) за счет эмиссионного дохода и резерва курсовых разниц, его доля в пассивах на 01.07.2007 г. – 15%.

В структуре обязательств Группы ОМЗ основную долю занимает кредиторская задолженность (42% или 362,1 млн долл. США), 32% (270,9 млн долл. США) – обязательства, связанные с долгосрочными активами, удерживаемыми для продажи, доля задолженности по кредитам и займам – 23% (197,4 млн долл. США, в т.ч. краткосрочная – 107,4 млн долл. США), структура кредитного портфеля Компании приведена в п.3.2 настоящего Меморандума.

**Основные показатели отчета о прибылях и убытках Группы ОМЗ
по продолжающейся деятельности, тыс. долл. США**

	2005 г.	1П2006 г.	2006 г.	1П2007 г.
Выручка	602 175	302 776	667 031	353 691
Затраты и расходы	(498 445)	(226 430)	(518 455)	(285 554)
Валовая прибыль	103 730	76 346	148 576	68 137
Процентные доходы (расходы) нетто	(21 709)	1 851	(14 536)	(13 963)
Прибыль (убыток) до налогообложения	10 001	26 108	45 127	6 518
Чистая прибыль (убыток)	11 136	19 646	28 607	6 586

Источник: консолидированная бухгалтерская отчетность Группы ОМЗ по МСФО, расчеты ГПБ (ОАО)

Величина выручки ОМЗ за 1-е полугодие 2007 года по продолжающейся деятельности составила 353,7 млн долл. США, увеличившись на 17% (50,9 млн долл. США) по сравнению с аналогичным периодом 2006 года вследствие роста объемов деятельности. Финансовый результат составил 6,6 млн долл. США, а показатель ЕБИТДА (прибыль до уплаты налогов и процентов, амортизации и обесценения) сократился и составил 23,8 млн

долл. США. Сокращение показателя ЕБИТДА было связано с закрытием ряда экспортных контрактов в рамках деятельности Дивизиона «Атом» – «Куданкулам» (Индия), «Бушер» (Иран). Контракты были подписаны в 2000 году с условием фиксированной цены, изменение за несколько лет конъюнктуры рынка и общей ситуации в мировой экономике и, как следствие, повышение цен привели к тому, что контракты закрывались без прибыли, что и повлияло на ключевые показатели эффективности работы Группы в указанный период.

**Основные показатели финансовой устойчивости и эффективности
Группы ОМЗ по продолжающейся деятельности**

	2005 г.	1П2006 г.	2006 г.	1П2007 г.
ЕБИТДА, тыс. долл. США	49 612	37 994	81 414	23 798
Финансовый долг, тыс. долл. США	221 391	275 069	159 026	197 400
Чистый долг, тыс. долл. США	163 923	199 522	133 189	172 094
Финансовый долг / Собственный капитал	1,39	1,49	0,87	1,28
Финансовый долг / Активы	0,27	0,32	0,17	0,19
Финансовый долг / ЕБИТДА	4,46	3,62	1,95	4,15
Чистый долг / Собственный капитал	1,03	1,08	0,73	1,12
Чистый долг / Активы	0,20	0,23	0,15	0,17
Чистый долг / ЕБИТДА	3,30	2,63	1,64	3,62
Рентабельность Собственного капитала, %	7,0%	22,9%	16,7%	7,8%
Рентабельность Активов, %	1,3%	4,6%	3,3%	1,4%
Рентабельность ЕБИТДА, %	8,2%	12,5%	12,2%	6,7%
Рентабельность Чистой прибыли, %	1,8%	6,5%	4,3%	1,9%

Источник: консолидированная бухгалтерская отчетность Группы ОМЗ по МСФО, управленческая отчетность Группы, расчеты ГПБ (ОАО)

Показатели долговой нагрузки Группы ОМЗ по продолжающейся деятельности за 1-е полугодие 2007 года несколько возросли – так, на 01.07.2007 г. отношение финансового долга к собственному капиталу увеличилось до величины 1,28, отношение чистого долга к капиталу составило 1,12.

Долговая нагрузка на ЕБИТДА (рассчитанная на годовой основе) составила 4,15 для финансового долга и 3,62 для чистого долга. Несмотря на некоторое увеличение долговой нагрузки, связанной со снижением ЕБИТДА Группы, значение данных показателей не является высоким.

Изменение показателей рентабельности также связано с закрытием ряда экспортных неприбыльных контрактов и носит краткосрочный характер.

3.2. Кредитный портфель

Банками-кредиторами Группы ОМЗ являются АКБ «Сберегательный Банк Российской Федерации» (ОАО), ГПБ (ОАО), Банк ВТБ (ОАО), ОАО «МДМ-Банк», ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» и др.

Свои обязательства Группа исполняет в полном объеме без нарушений условий кредитования. На 1 июля 2007 г. кредитный портфель Группы ОМЗ по продолжающейся деятельности составил 197,4 млн долл. США.

Кредитный портфель Группы ОМЗ по продолжающейся деятельности по состоянию на 1 июля 2007 г.

Кредитор	Заемщик	Сумма, млн долл. США	Обеспечение	Дата выдачи	Дата погашения
Краткосрочные кредиты					
Сбербанк	ГОиТ	3,2	Поручительство, залог прав требования выручки	29.11.06	27.05.08
Сбербанк	ГОиТ	3,5	Залог оборудования	06.07.06	05.07.07
Сбербанк	ГОиТ	1,3	Поручительство, залог имущественных прав	13.02.07	12.02.08
Сбербанк	ОМЗ-Спецсталь	3,1	Залог товаров в обороте	04.12.06	19.11.07
Сбербанк	УЗТМ	5,4	Залог оборудования	24.01.07	15.12.07
Сбербанк	УЗТМ	8,3	Залог основных средств	20.10.06	29.08.07
Сбербанк	УЗТМ	1,7	Залог основных средств	04.06.07	04.06.08
Газпромбанк	УЗТМ	15,6	Залог готовой продукции, залог недвижимости, поручительство	17.04.07	19.10.07
КредитЕвропаБанк	ГОиТ	4	Залог готовой продукции, поручительство	26.03.07	28.02.08
АТБ	ГОиТ	5,3	Поручительство	08.02.07	08.02.08
НРБ	ОМЗ-Спецсталь	10,5	Поручительство	25.01.07	30.07.07
Гаранти банк	УЗТМ	3,5	Поручительство	22.03.07	22.03.08
ВТБ	ГОиТ	3,2	Залог прав требования выручки, поручительство	26.02.07	25.02.08
МДМ-Банк	ГОиТ	7	Поручительство	05.02.07	05.02.08
МДМ-Банк	ОМЗ-Спецсталь	5	Поручительство	15.02.07	15.02.08
Райффайзенбанк	УЗТМ	2,2	Залог основных средств, поручительство	10.04.07	08.08.07
Прочее		21,7			
Итого:		104,5			
Долгосрочные кредиты					
4-й облигационный заем	ОАО ОМЗ	34,9	Поручительство ОАО «Ижорские заводы»	06.03.03	26.02.09
5-й облигационный заем	ОАО ОМЗ	58,0	Поручительство ООО «ИЗ-КАРТЭКС» ОАО «Ижорские заводы»	05.09.06	30.08.11
Итого:		92,9			
ИТОГО кредиты:		197,4			

Источник: данные Эмитента

Крупнейшими банками-кредиторами Группы ОМЗ по продолжающейся деятельности являются Сбербанк России, обязательства перед которым (26,5 млн долл. США) составляют 13% от совокупной величины кредитов и займов, и Газпромбанк, доля обязательств перед которым (15,6 млн долл. США) составляет 8%. Кроме того, в составе долгосрочной задолженности Группы учитываются обращающиеся облигационные займы (92,9 млн долл. США).

3.3. Облигационные займы ОАО ОМЗ

Группа ОМЗ обладает длительной положительной кредитной историей на публичном долговом рынке – дебютный выпуск облигаций ОАО ОМЗ был размещен 12.04.2001 г. В настоящее время в обращении на ФБ ММВБ находятся 4-й и 5-й выпуски облигаций суммарной номинальной стоимостью 2,4 млрд. руб.

Краткая информация о размещенных облигационных займах ОАО ОМЗ

Серия	Объем выпуска, млн руб.	Срок обращения	Дата размещения	Статус
01	280	720 дней	20.04.2001	погашен
02	390	900 дней	06.09.2001	погашен
03	390	900 дней	04.10.2001	погашен
04	900	2 184 дней	06.03.2003	в обращении
05	1 500	1 820 дней	05.09.2006	в обращении

Источник: данные Эмитента

Размещение 5-го выпуска облигаций ОАО ОМЗ объемом 1,5 млрд. руб. состоялось на ФБ ММВБ 05.09.2006 г. По результатам конкурса ставка первого купона была установлена эмитентом в размере 8,80% годовых, при этом доходность облигаций к трехлетней оферте составила 8,99% годовых. В ходе конкурса по определению ставки первого купона было подано 68 заявок на общую сумму 3,7 млрд. руб., что в 2,5 раза превысило суммарную номинальную стоимость выпуска.

4. Краткое описание отраслей

4.1. Атомная отрасль

Перспективы развития Группы ОМЗ как ключевого поставщика реакторных установок и оборудования для строительства АЭС определяются, в первую очередь, объективными тенденциями в развитии отечественной и мировой атомной энергетики.

Основой роста спроса на продукцию ОМЗ является потребность в оборудовании для строительства новых АЭС в России и мире, которая, в свою очередь, обусловлена следующими аспектами:

- возобновление интереса к атомной энергетике в России и большинстве стран мира после 20-летнего застоя, вызванного «чернобыльским синдромом»;
- объективная энергодефицитность большинства экономик при отсутствии видимых альтернатив ее восполнения и дороговизне углеводородных энергоносителей;
- быстрый рост энергоемких экономик ряда развивающихся стран, в т.ч. Китая и Индии, сделавших ставку на первоочередное развитие ядерной энергетики.

В настоящее время российская атомная отрасль переживает реорганизацию, целью которой является создание условий для увеличения выработки мощности атомными станциями и роста доли отрасли в общем производстве электроэнергии. Это вызвано как общим развитием экономики страны и ростом потребления электроэнергии, так и высокой степенью изношенности действующих электростанций. По оценкам РАО «ЕЭС России», к 2010 г. около половины мощностей тепловых и гидроэлектростанций полностью выработают свой ресурс, а к 2020 г. – до 70% всех мощностей.

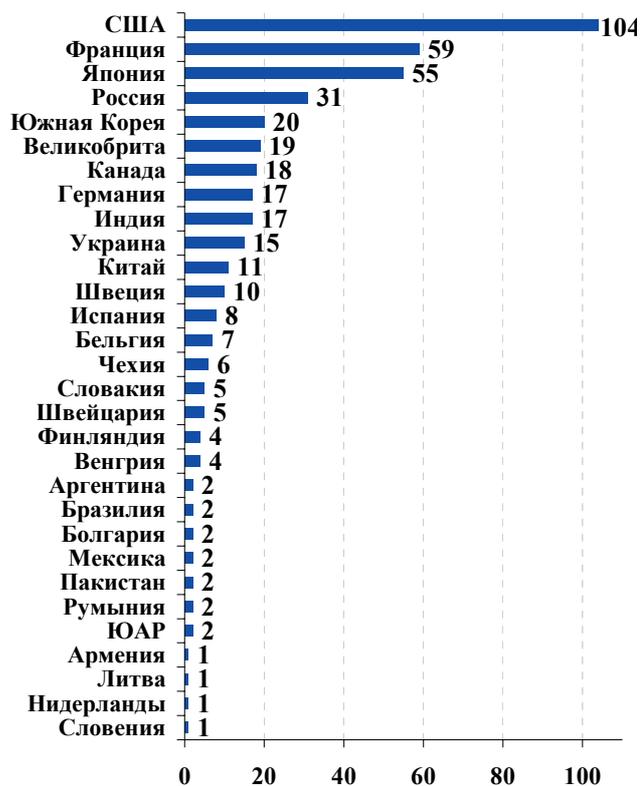
По состоянию на конец апреля 2008 года на десяти действующих АЭС России эксплуатируется 31 энергоблок общей установленной мощностью 23,2 ГВт.

Согласно долгосрочной программе развития атомной энергетики, озвученной Росатомом, в течение ближайших 25 лет планируется строительство 40 атомных энергоблоков и увеличение в общем электроэнергетическом балансе страны доли энергии, вырабатываемой российскими АЭС, с текущих 16% до 25%.

Российская атомная энергетика нацелена на активное завоевание мирового рынка. За последние два года в сфере российской атомной энергетики были сделаны успешные шаги в сторону возвращения на свои традиционные рынки – страны Азии и Восточной Европы.

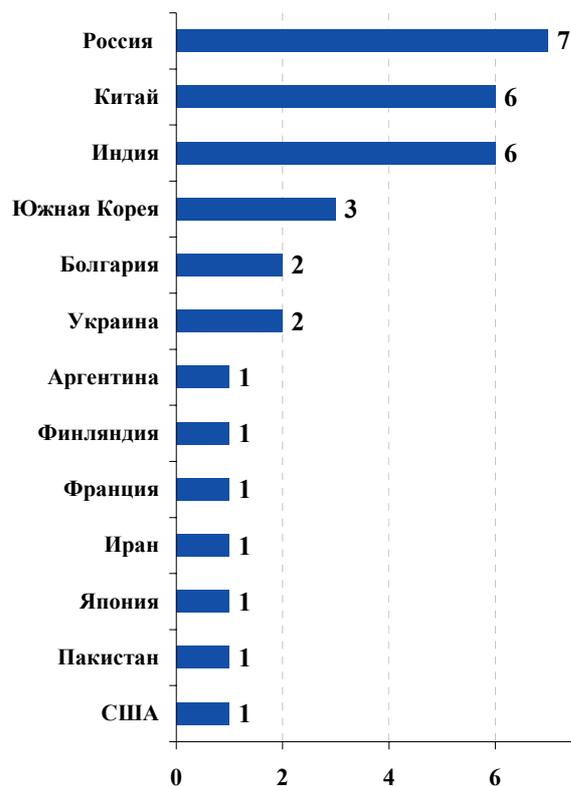
В настоящее время в мире эксплуатируется 439 атомных энергоблоков общей мощностью около 372 ГВт. Самыми большими парками АЭС в мире обладают США (104 энергоблока), Франция (59 энергоблоков), Япония (55 энергоблоков) и Россия (31 энергоблок).

Количество работающих атомных энергоблоков в странах мира (30.04.2008 г.)



Источник: Power Reactor Information Service

Количество строящихся атомных энергоблоков (31.03.2008 г.)

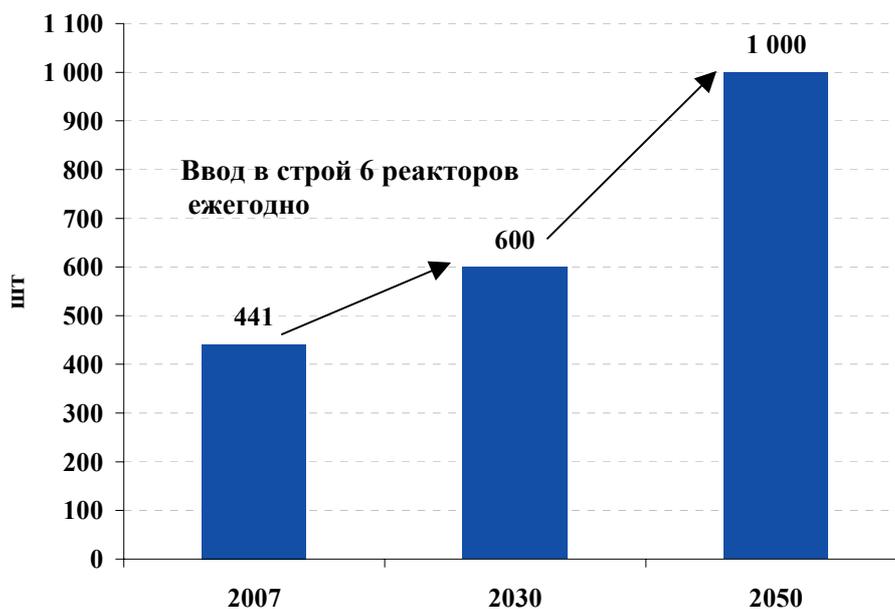


Источник: Power Reactor Information Service

В условиях роста цен на традиционные энергоносители привлекательность АЭС в мире растет, что стимулирует рост рынка атомного оборудования. Согласно исторически сложившимся технологическим стандартам, российские производители могут рассчитывать на треть этого рынка.

В таких странах, как Китай, Индия и Иран, в ближайшие 20 лет планируется увеличить мощность АЭС в 5-7 раз и построить в каждой из них от 10 до 40 реакторов. По оценкам экспертов, к 2050 году планируется рост количества реакторов до 1 000 шт. Ожидается снижение затрат на строительство атомных станций до 25% и сокращение сроков строительства с 5 до 4 лет. Также ожидается рост мощностей АЭС в странах Азии и Азиатско-Тихоокеанского региона (Южная Корея, Япония, Тайвань), в некоторых странах Восточной Европы (Чехия, Словакия), а также в странах СНГ. Seriously рассматривают развитие атомной энергетики страны, не имеющие собственной атомной генерации: Италия, Польша, Белоруссия, Турция, Египет, Марокко, Казахстан, Чили, Нигерия, Бангладеш, Индонезия, Вьетнам, Таиланд, Австралия, Новая Зеландия.

Планы ввода новых ядерных реакторов в мире



Источник: UX Consulting

Ближайшая перспектива продвижения российских атомных технологий на мировом рынке строительства новых АЭС в первую очередь связана с закреплением и расширением российского присутствия в Китае, Индии и Иране.

Существует перспектива российского участия в строительстве АЭС в Турции. Seriously рассматривается возможность участия российских организаций в достройке 3-го и 4-го блоков Хмельницкой АЭС (Украина). Также ожидается строительство АЭС в Белоруссии и Казахстане. К 2010 г. планируется начать строительство 5-го и 6-го блоков АЭС «Пакш» (Венгрия), где также возможно участие российских организаций.

Согласно мнению Standard & Poor's, прогноз спроса на оборудование для атомной промышленности в развивающихся странах положительный и обусловлен ростом потребления электроэнергии на уровне выше среднего.

В связи с этим у предприятий ОМЗ возрастают возможности по увеличению своего присутствия на рынке атомного оборудования по следующим направлениям:

- комплексные поставки оборудования и инжиниринга для АЭС;
- сервис;
- ремонт и модернизация АЭС;
- вывод АЭС из эксплуатации, включая обращение с отработанным ядерным топливом и радиоактивными отходами.

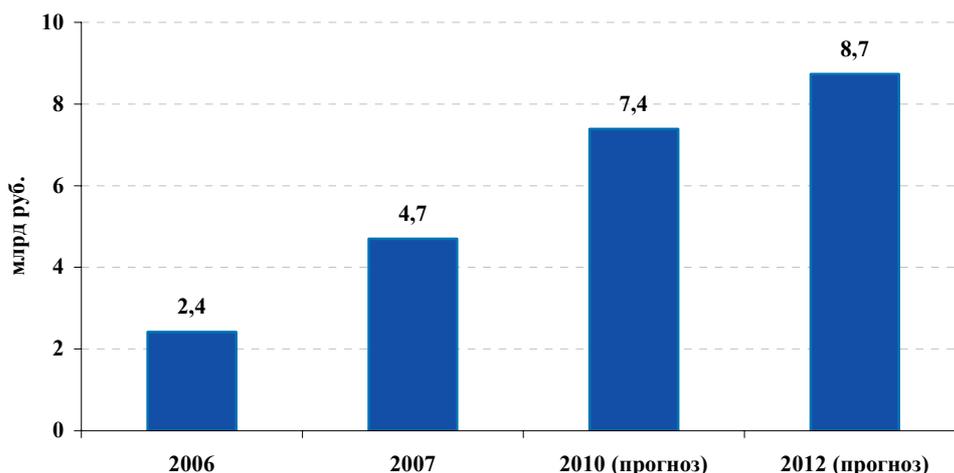
4.2. Горное оборудование

Мировой рынок горнодобывающей техники устойчиво растет на 8%-10% ежегодно. По подсчетам исследовательских организаций MarketResearch.com объем рынка горнодобывающей техники в 2006 г. превысил 20 млрд долл. США. При этом в ближайшие 2 года темпы роста, по мнению российских экспертов, сохранятся на прежнем уровне, и в 2009 г. объем рынка составит уже более 27 млрд долл. США. На сегодняшний день крупнейшими странами-производителями являются Германия, Япония и США. Главные потребители горнодобывающего оборудования – Китай, США и Россия, в перспективе – Индия.

В течение последних 4-х лет на российском рынке горного оборудования наблюдается подъем, связанный с улучшением ситуации на рынке цветных и черных металлов, а также с разрешением ситуации перепроизводства продукции в угольной промышленности. Постоянное увеличение объемов добычи полезных ископаемых, в частности руды и угля, влечет за собой повышение спроса на горнодобывающую технику. Также существенное влияние на состояние данного рынка оказывает и высокий накопленный износ существующего парка на уже разрабатываемых месторождениях, который обуславливает необходимость замены оборудования и связанный с этим рост спроса на него.

В 2006 году объем российского рынка горного оборудования вырос в полтора раза и приблизился к 200 млн долл. США. Рынок экскаваторов в России в 2007 году вырос более чем на 50%. Данный процесс начался в 2006 году и обусловлен обновлением эксплуатационного парка во всех основных отраслях потребления – промышленно-гражданском строительстве, жилищно-коммунальном хозяйстве, нефтегазовом комплексе, дорожном строительстве. По прогнозам аналитиков ожидается, что объем российского рынка экскаваторов к 2013 году по сравнению с 2007 годом увеличится почти в 2 раза и составит около 8,7 млрд руб.

Динамика роста объема российского рынка экскаваторов



Источник: данные Компании

Доминирующим игроком на отечественном рынке горного оборудования по-прежнему являются российские производители – так, на долю ОМЗ приходится свыше 55% продаж тяжелых экскаваторов и драглайнов. Причем Группа не сдает свои позиции зарубежным конкурентам, как это происходит со многими другими отечественными производителями, а стабильно удерживает свою долю на рынке на протяжении последних лет.

4.3. Оборудование для переработки нефти и газа

Прогнозируемый рост спроса на оборудование для переработки нефти и газа обусловлен высокими темпами роста нефтегазовой отрасли России в период 2008-2015 гг.

Основными факторами, влияющими на развитие отрасли производства оборудования для переработки нефти и газа, являются тенденции развития нефте- и газоперерабатывающих отраслей:

- строительство новых нефтеперерабатывающих заводов (в районах с развитой инфраструктурой экспорта);
- модернизация процессов переработки нефти в сторону их углубления;
- ускорение темпов увеличения объемов переработки нефти;
- развитие вариантов утилизации попутного нефтяного газа;
- увеличение инвестиций в перевооружение предприятий.

Большинство российских нефтеперерабатывающих предприятий было построено в 60-е годы прошлого века и характеризуются высокой степенью износа основных фондов (до 80%), использованием устаревших, энергоемких и экологически несовершенных технологий, низкой долей деструктивных усугубляющих процессов (каталитический крекинг, гидрокрекинг, коксование), а также низким уровнем конверсии нефтяного сырья в более ценные продукты переработки.

В связи с этим российские нефтяные компании существенно увеличили объемы вложений в модернизацию НПЗ и заводов по переработке газа. Так, ОАО «НК «Роснефть» проводит масштабную программу модернизации Туапсинского и Комсомольского НПЗ, ОАО «Сургутнефтегаз» реализует проект реконструкции и расширения мощностей Киришского НПЗ, ОАО «Татнефть» осуществляет строительство нового НПЗ на территории Татарстана. Реализуемые проекты нацелены на увеличение глубины переработки нефти и улучшение структуры выпуска нефтепродуктов путем увеличения доли вторичных и деструктивных процессов в первичной переработке, а также повышения качества выпускаемых нефтепродуктов.

Нефтеперерабатывающая отрасль, существовавшая длительное время в условиях недостатка инвестиций, при существующей конъюнктуре рынка углеводородного сырья готова к масштабной реконструкции и развитию.

По анонсированным планам основных игроков рынка, инвестиции в развитие отрасли до 2015 г. приблизительно составят: в нефтепереработку – 16 млрд долл. США, в газопереработку – 27-58 млрд долл. США.

4.4. Специальные стали

В настоящее время мировой рынок стали вновь вступил в стадию роста. По итогам 2007 г. установлен новый исторический рекорд в мировом производстве стали – более 1,3 млрд т. По данным Международного института чугуна и стали (International Iron & Steel Institute) этот показатель вырос на 7,5% по сравнению с 2006 г. Начиная с 2000 г., мировое производство стали в 2007 г. уже восьмой раз подряд достигает нового исторического максимума и в четвертый раз превышает отметку в 1 млрд т, впервые преодоленную в 2004 г.

Благодаря возобновлению потребительской активности возросли цены на стальную продукцию на Ближнем Востоке и в Восточной Азии, постепенно увеличивается стоимость проката и в США, что, в свою очередь, повлияло на рынки полуфабрикатов и металлолома.

Рост цен на заготовки из стали обусловлен влиянием таких факторов, как подорожание металлолома, возобновление закупок ближневосточными прокатными компаниями и неясность перспектив с поставками из Китая.

Согласно оценке аналитических компаний, доля специальных сталей и сплавов в мире составляет более 2,3% от общего объема производства стали или около 31,3 млн т. На долю нержавеющей стали приходится около 78% от общего объема производства специальной стали, доля подшипниковой стали составляет примерно 16%, около 5% приходится на инструментальную сталь и менее 1% – на жаропрочную.

Согласно экспертной оценке Ассоциации «Спецсталь», общий объем выплавки специальной стали в России в 2007 году составил около 440 тыс. т. В структуре ее производства наибольшая доля приходится на подшипниковую сталь.

Структура российского производства спецстали в 2007 году



Источник: Ассоциация «Спецсталь»

В последнее время отрасль специальных сталей становится в России стратегически важной в связи с ростом машиностроения. Приоритетным рынком, на который

ориентируется подразделение ОМЗ, специализирующееся на производстве металлургических полуфабрикатов из сталей со специальными свойствами, является энергетическое машиностроение. В краткосрочной перспективе на российском рынке прогнозируется рост спроса на заготовки для энергомашиностроения. Ситуация в долгосрочной перспективе будет определяться динамикой развития энергетического машиностроения в целом.

В ближайшие 5 лет, до 2012 года включительно, ожидается заметный рост потребления металлопроката благодаря началу реализации федеральных программ по развитию транспортного машиностроения, автомобиле-, авиа- и судостроения, атомной энергетики, оборонно-промышленного комплекса и подготовке к Олимпиаде в Сочи. В прошлом году Минпромэнерго приняло стратегию по развитию металлургической отрасли, которая предполагает к 2015 году удвоение потребности в спецсталях в одном только машиностроении.

4.5. Тяжелое машиностроение

ОМЗ присутствует на рынках металлургического, дробильно-размольного, а также бурового оборудования.

Металлургическое оборудование

Металлургическая отрасль в настоящее время выходит на новый качественный уровень развития: существующие металлургические заводы активно увеличивают и модернизируют имеющиеся мощности, разрабатываются проекты по строительству новых заводов. В середине 2007 года был запущен первый металлургический завод с конца 80-х годов в г. Шахты Ростовской области.

Стратегией развития металлургической отрасли России до 2015 года, опубликованной Министерством экономического развития, предусмотрена реализация 15 проектов строительства металлургических мини-заводов по всей территории России.

На данный момент степень износа оборудования на предприятиях черной металлургии России составляет 44%, в цветной – 42 %.

Металлургическими компаниями приняты перспективные инвестиционные программы на период до 2010-2015 гг., предусматривающие значительные объемы инвестиций в реконструкцию и модернизацию производства, что подразумевает стабильное увеличение спроса на продукцию металлургического машиностроения.

Дробильно-размольное оборудование

В связи с развитием технологий рудоподготовки отмечается рост потребности в перспективных продуктах дробильно-размольного оборудования (ДРО): конусные дробилки крупного дробления, крупные щековые дробилки, мельницы сухого самоизмельчения, бесцапфенные шаровые мельницы, конусные дробилки мелкого дробления для получения дробленого продукта 10-12 мм и продукта изометрической формы, роликовые прессы (пресс-валковые измельчители). В среднесрочной перспективе прогнозируется рост емкости рынка ДРО в России и СНГ – так, в 2008 году ожидается, что объем рынка ДРО составит 4,2 млрд руб., а в 2009 году – 4,8 млрд руб.

Значительную долю на отечественном рынке дробильно-размольного оборудования занимают российские производители, в частности, на долю ОМЗ приходится более 60%.

Буровое оборудование

Производство оборудования, предназначенного для добычи нефти и газа, – один из важнейших сегментов рынка нефтесервисных услуг: в него входит производство буровых установок, механизмов для цементирования скважин и нефтепромысловой техники. Аналитики прогнозируют высокую динамику российского рынка нефтегазового оборудования – рост рынка в 2 раза к 2010 году, и оценивают его текущий общий объем около 900 млн долл. США.



Источник: Douglas Westwood

В настоящее время темпы роста объемов буровых работ в России превышают среднемировые показатели. Ожидается, что сегмент буровых установок будет увеличиваться на 47% в год – это связано с высоким уровнем износа бурового оборудования нефтяных компаний: из 1,5 тыс. действующих установок, работающих в России, свыше 40% используются уже более пятнадцати лет и нуждаются в модернизации или замене. Таким образом, до 2011 года нефтяным компаниям потребуется около 300 новых буровых установок, из них около 70 – в ближайшие два года. Высокие цены на нефть способствуют реинвестированию средств нефтяных компаний в перевооружение производства и увеличение производственных мощностей.

Российский рынок бурового оборудования укрепляется по мере роста объемов инвестиций отечественных производителей, стремящихся остаться конкурентоспособными в ситуации превышения спроса на буровое оборудование на мировом рынке над предложением (объемы бурения растут вместе с ценами на нефть).

Еще один фактор роста сегмента буровых установок – выработка ресурса имеющихся скважин. Увеличение объемов разведочных работ должно привести к следующему скачку спроса на буровое и нефтепромысловое оборудование. Кроме того, появляются новые технологии бурения (например, горизонтальная выработка), требующие принципиально другой техники.

5. Факторы риска

Инвестиции в Облигации связаны с высокой степенью риска. Потенциальные инвесторы, прежде чем принимать какое-либо решение о приобретении Облигаций, должны тщательно изучить, среди прочих условий, нижеприведенные риски, а также другую информацию, приведенную в Информационном Меморандуме. Каждый из указанных рисков может оказать неблагоприятное воздействие на производственную деятельность, финансовое положение и результаты деятельности Эмитента и Поручителя, что, в свою очередь, может оказать неблагоприятное воздействие на способность Эмитента обслуживать свои платежные обязательства по выпущенным Облигациям. В дополнение к вышесказанному, стоимость Облигаций в результате представленных рисков может снижаться, и потенциальные инвесторы могут потерять часть или полную стоимость своих инвестиций. Также могут возникать дополнительные риски, которые представляются нематериальными или о которых Эмитент не осведомлен. Подобные риски могут оказывать аналогичный эффект на Эмитента как те, что представлены ниже.

Здесь и далее под рисками Эмитента понимаются риски как непосредственно Эмитента, так и его дочерних компаний, поскольку основной доход Эмитент получает от предоставления в пользование дочерним компаниям товарного знака ОАО ОМЗ и предоставления поручительства за дочерние и зависимые общества Эмитента.

В настоящее время Эмитентом внедрена корпоративная система управления рисками. Внедрение системы риск - менеджмента позволило сделать процесс управления рисками более прозрачным и управляемым, что, в свою очередь, благоприятно отражается на деятельности Эмитента и надежности ценных бумаг ОАО ОМЗ. Компания считает, что риск-менеджмент является неотъемлемой частью ее социальной ответственности и осуществляет постоянный мониторинг, актуализацию данных и выполнение комплекса необходимых действий и всестороннего контроля, которые способствуют минимизации релевантных риск - факторов в настоящем и сокращении их количества в будущем.

Подобная систематическая работа помогает выявлять новые социальные, политические (региональные), рыночные, производственные (отраслевые), финансово-экономические, экологические и иные риски, которые могут затрагивать не только деятельность Компании, но и интересы всех ее заинтересованных сторон.

Эффективность и качество управления рисками стали основой уверенности Компании в достижении стратегических целей и поставленных задач, а постоянный диалог и контроль со стороны Совета директоров позволяют интегрировать этот процесс в каждодневную работу Компании.

5.1. Страновые и региональные риски

В настоящее время развитие России характеризуется устойчивостью федеральной и региональной властей, определенностью экономической политики федерального правительства. На протяжении последних лет Правительство России осуществляло реформы, которые привели к стабилизации макроэкономической ситуации и улучшению инвестиционного климата в стране. Ожидается, что страновые и региональные риски не окажут существенного влияния на финансово-экономические показатели ОМЗ и выполнение Эмитентом обязательств перед владельцами ценных бумаг.

По оценке Росстата, за 2007 год прирост ВВП России достиг 8,1% (против 7,4% в 2006 году). Ускореннее темпов экономического роста обеспечивалось ускорением потребительского и инвестиционного спроса.

В 2007 году прирост промышленного производства составил 6,3% к 2006 году. Наибольший вклад в прирост всего промышленного производства (93,6%) за 2007 года по сравнению с 2006 годом внесла сфера деятельности «обрабатывающие производства». Из производств этой сферы деятельности 13,2% общего роста обеспечило «производство машин и оборудования», 19,4% – «производство транспортных средств и оборудования».

В настоящее время наблюдается положительная тенденция повышения международных рейтингов Российской Федерации. На протяжении последних лет правительство России осуществляло реформы, которые привели к стабилизации макроэкономической ситуации и улучшению инвестиционного климата в стране.

Кредитные рейтинги Российской Федерации

Агентство	Рейтинговая шкала	Рейтинг	Прогноз	Дата присвоения
Standard & Poor's	Межд. шкала в ин. вал.	BBB+	Позитивный	11.03.2008
	Межд. шкала в нац. вал.	A-	Позитивный	11.03.2008
	Нац. шкала (Россия)	ruAAA		11.03.2008
Moody's	Межд. шкала в ин. вал.	Baa2	Стабильный	24.05.2006
	Межд. шкала в нац. вал.	Baa2	Стабильный	24.05.2006
Fitch	Межд. шкала в ин. вал.	BBB+	Стабильный	16.08.2007
	Межд. шкала в нац. вал.	BBB+	Стабильный	16.08.2007

Источник: данные рейтинговых агентств

В марте 2008 года международное рейтинговое агентство Standard & Poor's, изменив прогноз по долгосрочным рейтингам Российской Федерации со «Стабильного» на «Позитивный», отметило, что данный прогноз отражает потенциал повышения рейтингов вследствие политики преемственности, проводимой новым правительством, и большей координации налогово-бюджетной и монетарной политики как составляющей долгосрочной приверженности политике стерилизации и сбережения доходов, полученных вследствие благоприятной конъюнктуры торговли.

По мнению рейтингового агентства Fitch Ratings, благоприятным рейтинговым фактором для Российской Федерации является хорошая ситуация в сфере государственных финансов – профицит бюджета в 2007 году составил приблизительно 5% ВВП. По прогнозам данного агентства, рост ВВП в текущем году должен составить 7,7%, а темпы прироста инвестиций – повыситься до 20%.

Основные факторы, которые могут негативно повлиять на сбыт продукции дочерних компаний ОМЗ:

- негативные события в экономике России;
- изменения в экономической и политической сферах стран-импортеров, касающихся порядка и объемов импорта продукции;
- военные конфликты в регионах расположения потребителей;
- смена политического режима;
- значительная ревальвация национальной валюты.

Указанные факторы могут негативно отразиться на деятельности Компании, однако вероятность таких событий низка. Важно отметить, что географическая диверсификация производственных активов ОМЗ, увеличение доли экспорта дочерних компаний и выход на новые региональные рынки снижают воздействие рисков.

В случае резких отрицательных изменений в стране, которые приведут к ухудшению инвестиционного климата, дочерние предприятия Эмитента планируют добиваться сохранения положительной рентабельности бизнеса за счет сокращения текущих производственных издержек, а также за счет корректировки в сторону повышения отпускных цен. Вероятное снижение спроса на продукцию ОМЗ со стороны отечественных потребителей может быть компенсировано расширением экспортных операций Группы (порядка 50% продаж – регионально диверсифицированные экспортные поставки, см. раздел 2.10. «Продажи»).

5.2. Отраслевые риски

Группа ОМЗ присутствует на рынках энергетического машиностроения. Кроме оборудования и сталей со специальными свойствами для атомной энергетики, продукция горного машиностроения используется в угольной отрасли, при нефте- и газодобыче и нефтепереработке. На фоне наблюдающегося (в целом долгосрочного) роста цен на энергоносители, и прежде всего цен на нефть, рынки оборудования для энергетического машиностроения также имеют перспективы динамичного роста.

Вертикальная интеграция дочерних компаний ОМЗ позволяет обеспечить внутрикorporативными заказами значительную часть производства металлургических полуфабрикатов, что снижает как риски зависимости машиностроительных производств ОМЗ от поставок, так и риски сбыта продукции металлургических производств.

Кроме того, услуги Эмитента оказываются в рамках стратегического партнерства с рядом компаний как в Российской Федерации, так и за рубежом, что позволяет позиционировать ОМЗ как серьезного игрока в рассматриваемых секторах производства, способного осуществлять инжиниринг, производство и комплексные поставки оборудования, а также выступать в качестве EPC-контрактора (Engineering Procurement Construction).

Предпосылки успеха Группы ОМЗ: монопольное положение Группы ОМЗ на рынке атомного машиностроения и лидирующее (более 90%) на рынке горной техники; изношенность производственных мощностей в отраслях-потребителях продукции; амбициозные инвестиционные планы по расширению производства у клиентов; недостаток на российском рынке инжиниринговых и подрядных организаций, обладающих собственными производственными мощностями и способных обеспечить комплексную реализацию крупных проектов, наличие референций в производстве специализированного оборудования на предприятиях Группы, наличие подготовленного персонала, специального оборудования и технологий на заводах, а также инвестиции в приобретение новых производственных активов.

В целом можно сделать вывод о том, что рынки сбыта продукции и услуг Группы ОМЗ хорошо диверсифицированы, что существенно снижает и без того относительно невысокий отраслевой риск в условиях подъема мировой и российской конъюнктуры, в том числе энергетики и энергетического машиностроения.

Рынок атомного оборудования

Основной фактор риска, сдерживающий рост атомной энергетики, – более высокая стоимость строительства АЭС по сравнению с тепловыми электростанциями, а также негативное общественное мнение из-за последствий Чернобыльской аварии.

Вместе с тем, необходимо отметить следующее:

- «чернобыльский синдром» более или менее преодолен – строятся и эксплуатируются гораздо более надежные реакторы РБМК – реактор большой мощности канальный, реакторы нового поколения ВВЭР;
- согласно подсчетам лаборатории социально-экологического риска Института проблем безопасного развития атомной энергетики, экономическая эффективность и конкурентоспособность АЭС по сравнению с газовыми теплоэлектроустановками возможна по достижении цены газа 40 долл. США за тонну условного топлива.

Согласно мнению Standard & Poor's, положительный прогноз спроса на оборудование для атомной промышленности в развивающихся странах обусловлен ростом потребления электроэнергии на уровне выше среднего. В европейских странах, несмотря на замедление развития атомной энергетики вследствие экологических опасений, сохраняется стабильность на рынке контейнеров для транспортировки и хранения отработанного ядерного топлива.

Рынок горного оборудования

Среднесрочные и долгосрочные прогнозы развития говорят об увеличении спроса и сохранении цен на достаточно высоком уровне. Риски ухудшения ситуации на рынке горного оборудования связаны с потенциальным ухудшением мировой экономической конъюнктуры в целом и являются крайне незначительными.

Рынок производства металлургических полуфабрикатов из сталей со специальными свойствами

В краткосрочной перспективе прогнозируется рост спроса на российском рынке заготовок для энергомашиностроения, определяемый общим ростом экономики и изношенностью действующих производственных фондов. Ситуация в долгосрочной перспективе будет определяться динамикой развития энергетического машиностроения в целом. Вероятность существенного снижения спроса на этом рынке достаточно мала.

Кроме того, необходимо учитывать, что значительные объемы металлургических полуфабрикатов (около 20%) используются во внутреннем потреблении дочерних предприятий ОМЗ, которые реализуют свою продукцию на мало связанных между собой рынках (оборудование для АЭС, горное оборудование, нефтегазоперерабатывающее оборудование и др.), это создает стабильный спрос на металлургические заготовки и сокращает потенциальные риски.

Рынок оборудования для нефтегазопереработки

В целом рынки сбыта оборудования для нефтегазопереработки обусловлены высоким темпом роста нефтегазовой отрасли России в период 2008-2015 гг., что существенно снижает и без того относительно невысокий отраслевой риск в условиях улучшения мировой и российской конъюнктуры, в том числе производства оборудования для переработки нефти и газа.

Вероятность существенного снижения спроса на рынке оборудования для переработки нефти и газа достаточно мала. Эмитент оценивает данный риск и его влияние на исполнение Эмитентом своих обязательств по Облигациям как минимальный в связи с тем, что снижение инвестиционного спроса со стороны отраслей - потребителей не прогнозируется.

Рынок продукции тяжелого машиностроения

Прогнозируемое в среднесрочной перспективе увеличение спроса и сохранение цен на достаточно высоком уровне обусловлено общим ростом экономики страны, благоприятными внешнеэкономическими факторами и изношенностью производственных активов в отраслях - потребителях продукции. Вероятность существенного снижения спроса на этом рынке достаточно мала.

5.3. Хозяйственные риски

Риски, связанные с возможным ущербом от повреждения имущества

В Группе большое внимание уделяется непрерывной высококачественной страховой защите имущества, оптимизируется комплексная страховая программа с участием страховщиков и западных перестраховщиков высшего уровня надежности, что обеспечивает необходимый уровень финансовой защиты от имущественных рисков предприятий ОМЗ.

Риски изменения цен на сырье и материалы

Дочерние компании Эмитента подвержены риску изменения цен на сырье и услуги, используемые ими в своей деятельности (электроэнергия, металл). ОМЗ оценивает данный риск и его влияние на исполнение своих обязательств как минимальный, поскольку компании Группы присутствуют на перспективных и бурно развивающихся рынках машиностроения, и с ростом цен на используемые сырье и услуги дочерние предприятия Эмитента планируют повышать цены на конечные продукты, что позволит нивелировать возможный негативный эффект от таких изменений на финансовые показатели Группы.

5.4. Финансовые риски

Риски, связанные с изменением процентных ставок

Являясь заемщиком, Группа ОМЗ подвержена воздействию рисков, связанных с изменением процентных ставок.

Данный риск оценивается как незначительный, поскольку кредитный портфель Группы относительно невелик (менее 25% стоимости консолидированных активов) и диверсифицирован по банкам-кредиторам (около 10 текущих и потенциальных кредиторов).

Валютный риск

Указанный риск оценивается как умеренный, вероятность негативного влияния на деятельность Группы невысокая по следующим причинам:

- Группа ОМЗ осуществляет большую часть своих операций в национальной валюте;
- хорошая диверсификация и схожесть валютной структуры контрактов и кредитного портфеля Группы;
- операционная деятельность и кредитный портфель Эмитента номинированы в национальной валюте.

Инфляция

Инфляционное воздействие на экономику России постепенно снижается. В течение последних 10 лет уровень инфляции в стране снизился, однако все еще остается на достаточно высоком уровне (11,9% в 2007 году). При этом положительным фактором является его прогнозируемость, а следовательно, возможность его учета при планировании производственной, финансовой и инвестиционной деятельности Эмитента и его дочерних организаций.

Текущий уровень инфляции не оказывает существенного влияния на финансовое положение Группы. В случае значительного роста темпов инфляции ОМЗ предпримет меры по сокращению операционных затрат. В соответствии с прогнозными данными, инфляция не должна оказать существенного влияния на способность Компании производить выплаты по ценным бумагам.

Политика правительства Российской Федерации, направленная на снижение инфляции, позволяет оценить данный риск как незначительный.

5.5. Правовые риски

Риски, связанные с изменением валютного, налогового, таможенного и лицензионного регулирования, которые могут повлечь ухудшение финансового состояния Эмитента, являются незначительными. Эмитент строит свою деятельность на четком соответствии налоговому, таможенному и валютному законодательству, отслеживает и своевременно реагирует на изменение в них, а также стремится к конструктивному диалогу с регулирующими органами в вопросах интерпретации норм законодательства.

Риски, связанные с изменением налогообложения

Система налогообложения в Российской Федерации постоянно развивается и меняется по мере осуществляемого Правительством России перехода от командной к рыночной экономике. Возможный рост ставок по налогам, выплачиваемым Группой в ходе своей производственно-финансовой деятельности, может привести к увеличению расходов и снижению денежных средств, остающихся для финансирования текущей деятельности и исполнения обязательств, в том числе по выпущенным облигациям. Однако, учитывая наблюдающуюся в последнее время тенденцию к снижению налоговых ставок в стране, данный риск можно признать маловероятным.

На деятельность и финансовое положение Эмитента будет по-прежнему оказывать влияние развитие политической ситуации в России, включая применение действующего и будущего законодательства и режима налогообложения. Вероятность таких событий и их последствий для Эмитента может оказать существенное влияние на способность Эмитента продолжать свою деятельность. Компания не считает, что эти потенциальные обязательства в отношении ее деятельности носят более существенный характер, чем потенциальные обязательства аналогичных российских организаций.

Слабость судебной системы, бюрократический пресс, непрозрачность регулирования приводят к недостаточной защите прав собственника, значительным рискам в сфере регулирования и налогообложения. Вместе с тем, действия Правительства России, направленные на повышение прозрачности и стабильности развития экономики, позволяют рассматривать данный риск как маловероятный.

Риски, связанные с изменением валютного регулирования

Органы законодательной и исполнительной власти России проводят политику по либерализации внешнеэкономических отношений. Эмитент в основном не осуществляет непосредственно внешнеэкономическую деятельность, однако либерализация валютного законодательства благотворно скажется на деятельности дочерних предприятий Эмитента – экспортеров продукции.

Риски, связанные с изменением правил таможенного контроля и пошлин

Данному риску подвержены дочерние компании Эмитента, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность. Проводимая Правительством России политика по либерализации внешнеэкономических отношений позволяет рассматривать эти риски как незначительные.

5.6. Риски, связанные с Облигациями

Финансовые кризисы на развивающихся рынках

Финансовые кризисы на других развивающихся рынках могут повлиять на котировки Облигаций, даже если российская экономика будет оставаться относительно стабильной.

Недостаточная оценка Облигаций рынком

Облигации являются ценными бумагами нового выпуска, не имеющими истории обращения на вторичном рынке. Цена на Облигации может быть ниже ожидаемой в случае неблагоприятной конъюнктуры долгового рынка, снижения спроса на услуги Компании и т.д. Данная недооценка может быть не связана с кредитным качеством Эмитента и Поручителя и отражать общий высокий уровень волатильности доходностей рублевого рынка заимствований.

Недостаточная развитость рынка Облигаций

Российский рынок корпоративных облигаций находится в стадии становления. Уровень развития законодательства, рыночной инфраструктуры, а также ликвидности и диверсификации базы инвесторов значительно ниже, чем на западных финансовых рынках. Нет гарантии, что на момент размещения и при вторичном обращении на рынке будет необходимый уровень ликвидности и соответствующего спроса на Облигации, что может привести к установлению стоимости Облигаций ниже уровня, определяемого кредитным качеством Эмитента и Поручителя. Несмотря на то, что рынок рублевых заимствований развивается высокими темпами, узкая база инвесторов, представленная в значительной степени банковскими организациями, не обеспечивает достаточного уровня стабильности функционирования рынка, что, в частности, характеризуется выраженной сезонностью операций.

6. Приложения**6.1. Бухгалтерская отчетность ОАО ОМЗ**

Баланс ОАО ОМЗ, тыс. рублей

АКТИВ	Код	2006	2007	1 кв. 2008
1	2	3	4	5
I. Внеоборотные активы				
Нематериальные активы	110	6	5	5
Основные средства	120	987	7 444	7 475
Незавершенное строительство	130	-	-	-
Доходные вложения в материальные ценности	135	-	-	-
Долгосрочные финансовые вложения	140	1 300 133	1 259 391	1 234 084
Отложенные налоговые активы	145	-	-	131
Прочие внеоборотные активы	150	-	-	-
Итого по разделу I	190	1 301 126	1 266 840	1 241 694
II. Оборотные активы				
Запасы				
в том числе:	210	16 359	102 823	85 779
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	550	4 083	5 168
затраты в незавершенном производстве	213	-	-	-
готовая продукция и товары для перепродажи	214		404	418
расходы будущих периодов	216	15 809	98 336	80 193
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	7 129	2 900	222
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	-	-	-
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)				
в том числе:	240	639 768	1 591 041	1 800 059
покупатели и заказчики	241	126 753	18 646	50 133
Краткосрочные финансовые вложения	250	3 403 860	1 789 045	1 494 827
Денежные средства	260	21 362	6 205	22 318
Прочие оборотные активы	270	3 255	298 863	293 733
Итого по разделу II	290	4 091 733	3 790 877	3 696 938
БАЛАНС	300	5 392 859	5 057 717	4 938 632

ПАССИВ	Код	2006	2007	1 кв. 2008
1	2	3	4	5
III. Капитал и резервы				
Уставный капитал	410	3 823	3 823	3 823
Добавочный капитал	420	1 187 385	1 187 385	1 187 385
Резервный капитал в том числе:	430	953	953	953
резервные фонды, образованные в соответствии с законодательством	431	953	953	953
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	17 048	20 393	54 178
Итого по разделу III	490	1 209 209	1 212 554	1 246 339
IV. Долгосрочные обязательства				
Займы и кредиты	510	1 520 140	2 511 664	2 409 738
Отложенные налоговые обязательства	515	24 362	19 867	19 604
Прочие долгосрочные обязательства	520	-	-	-
Итого по разделу IV	590	1 544 502	2 531 532	2 429 342
V. Краткосрочные обязательства				
Займы и кредиты	610	1 656 418	361 245	398 469
Кредиторская задолженность в том числе:	620	969 707	946 713	858 758
поставщики и подрядчики	621	98 928	14 729	23 462
задолженность перед персоналом организации	622	3	4 390	7 911
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	131	-	1 362
задолженность по налогам и сборам	624	7 317	2	12 419
прочие кредиторы	625	863 329	927 593	813 604
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	630	53	48	48
Резервы предстоящих расходов	650	12 970	5 224	5 676
Прочие краткосрочные обязательства	660	-	400	-
Итого по разделу V	690	2 639 148	1 313 631	1 262 951
БАЛАНС	700	5 392 859	5 057 717	4 938 632

СПРАВКА О НАЛИЧИИ ЦЕННОСТЕЙ, УЧИТЫВАЕМЫХ НА ЗАБАЛАНСОВЫХ СЧЕТАХ				
Арендованные основные средства	910	-	6 270	6 270
в том числе по лизингу	911	-	6 270	6 270
Обеспечения обязательств и платежей полученные	950	4 558 200	3 034 112	5 425 948
Обеспечения обязательств и платежей выданные	960	3 182 436	7 239 868	5 565 221

Отчет о прибылях и убытках ОАО ОМЗ, тыс. рублей

Показатель	Код	2006	2007	1 кв. 2008
1	2	4	3	5
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)	10	206576	35174	83 035
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	20	-1	-	-
Валовая прибыль	29	206575	35174	83 035
Коммерческие расходы	30	-	-	-
Управленческие расходы	40	-258229	-353656	-132 360
Прибыль (убыток) от продаж	50	-51654	-318482	-49 325
Прочие доходы и расходы				
Проценты к получению	60	152388	141751	37 040
Проценты к уплате	70	-244719	-193725	-56 309
Доходы от участия в других организациях	80	-	-	-
Прочие доходы	90	3356421	861484	281 787
Прочие расходы	100	-3188364	-473379	-167 150
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	24072	17649	46 043
Отложенные налоговые активы	141	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	142	-7764	4495	1 693
Текущий налог на прибыль	150	-15894	-11584	-13 950
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	180	-	-7182	-
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	414	3378	33 786

СПРАВОЧНО: Постоянные налоговые обязательства (активы)	200	17881	2854	1 207
Базовая прибыль (убыток) на акцию	201	-	-	-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	202	-	-	-

6.2. Бухгалтерская отчетность ООО «ОМЗ - Спецсталь»

Баланс ООО «ОМЗ-Спецсталь», тыс. рублей

АКТИВ	Код	2006	2007	1 кв. 2008
1	2	3	4	5
I. Внеоборотные активы				
Нематериальные активы	110	-	-	-
Основные средства	120	50 992	78 106	135 731
Незавершенное строительство	130	68 552	251 571	254 313
Доходные вложения в материальные ценности	135	-	-	-
Долгосрочные финансовые вложения	140	-	43 173	223 865
Отложенные налоговые активы	145	-	-	-
Прочие внеоборотные активы	150	390	32 532	2 340
Итого по разделу I	190	119 934	405 382	616 249
II. Оборотные активы				
Запасы				
в том числе:	210	1 517 314	2 009 135	2 410 455
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	633 576	1 041 305	1 001 906
затраты в незавершенном производстве	213	748 282	886 238	1 250 631
готовая продукция и товары для перепродажи	214	55 223	57 498	101 614
товары отгруженные	215	77 333	19 317	17 422
расходы будущих периодов	216	2 900	4 777	38 882
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	70 879	71 064	129 910
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	-	-	-
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)				
в том числе:	240	690 871	1 073 683	924 998
покупатели и заказчики	241	535 416	823 109	612 656
задолженность дочерних и зависимых обществ	243	-	-	-
авансы выданные	245	47 589	185 545	270 092
прочие дебиторы	246	107 866	65 029	42 250
Краткосрочные финансовые вложения	250	288 476	348 283	209 017
Денежные средства	260	22 706	111 106	99 930
Прочие оборотные активы	270	94 614	203 069	173 987
Итого по разделу II	290	2 684 860	3 816 340	3 948 297
БАЛАНС	300	2 804 794	4 221 722	4 564 546

ПАССИВ	Код	2006	2007	1 кв. 2008
1	2	3	4	5
III. Капитал и резервы				
Уставный капитал	410	10	10	10
Добавочный капитал	420	-	-	-
Резервный капитал в том числе:	430	2	2	2
резервные фонды, образованные в соответствии с законодательством	431	-	-	-
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	432	2	2	2
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) в том числе:	470	135 017	539 882	778 777
нераспределенная прибыль прошлых лет	471	135 017	135 017	538 718
прибыль отчетного года	472	-	404 865	240 059
Итого по разделу III	490	135 029	539 894	778 789
IV. Долгосрочные обязательства				
Займы и кредиты	510	69 393	-	-
Отложенные налоговые обязательства	515	105 884	198 227	220 611
Прочие долгосрочные обязательства	520	-	-	-
Итого по разделу IV	590	175 277	198 277	220 611
V. Краткосрочные обязательства				
Займы и кредиты	610	1 123 376	1 367 969	1 372 875
Кредиторская задолженность в том числе:	620	1 317 649	2 102 640	2 182 186
поставщики и подрядчики	621	618 940	651 015	944 896
задолженность перед персоналом организации	622	32 304	39 860	39 708
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	8 349	8 931	11 954
задолженность по налогам и сборам	624	6 251	17 719	79 054
авансы полученные	625	614 101	1 351 035	1 103 207
прочие кредиторы	626	37 704	34 080	3 367
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	630	-	-	-
Резервы предстоящих расходов	650	21 895	12 101	9 512
Прочие краткосрочные обязательства	660	30 781	-	-
Итого по разделу V	690	2 494 488	3 483 601	3 565 146
БАЛАНС	700	2 804 794	4 221 722	4 564 546

СПРАВКА О НАЛИЧИИ ЦЕННОСТЕЙ, УЧИТЫВАЕМЫХ НА ЗАБАЛАНСОВЫХ СЧЕТАХ				
Арендованные основные средства	910	754 413	498 980	498 980
в том числе по лизингу	911	-	-	-
Списанная в убыток задолженность пенплатежеспособных дебиторов	940	-	-	3 438
Обеспечения обязательств и платежей полученные	950	373 296	545 517	517 343
Обеспечения обязательств и платежей выданные	960	1 085 394	3 605 854	3 407 276

Отчет о прибылях и убытках ООО «ОМЗ-Спецсталь», тыс. рублей

Показатель	Код	2006	2007	1 кв. 2008
1	2	4	3	5
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)	10	3 752 597	5 810 650	1 482 484
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	20	-3 237 081	-4 982 278	-1 064 734
Валовая прибыль	29	515 516	828 372	417 750
Коммерческие расходы	30	-72 809	-79 882	-14 294
Управленческие расходы	40	194 503	-181 838	-62 961
Прибыль (убыток) от продаж	50	248 204	566 652	340 495
Прочие доходы и расходы				
Проценты к получению	60	13 192	14 198	10 706
Проценты к уплате	70	-89 631	-109 672	-30 847
Доходы от участия в других организациях	80	-	-	-
Прочие доходы	90	2 166 132	2 369 653	325 000
Прочие расходы	100	-2 159 232	-2 374 240	-328 029
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	178 695	466 591	317 325
Отложенные налоговые активы	141	-5 213	-43 484	-3 447
Отложенные налоговые обязательства	142	-7 038	-48 859	-17 860
Текущий налог на прибыль	150	-5 395	-	55 059
Пени и штрафы по налогам	160	-43	-164	-
Прочие резервы под условные факты хоз. деятельности	170	-30 781	30 781	-
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	130 225	404 865	240 059

СПРАВОЧНО: Постоянные налоговые обязательства (активы)	200	-25 241	-19 639	-1 108
Базовая прибыль (убыток) на акцию	201	-	-	-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	202	-	-	-

7. Ссылки на источники, использованные в Меморандуме

- Douglas Westwood: <http://www.dw-1.com/>
- MarketResearch.com:
<http://www.marketresearch.com/browse.asp?categoryid=151&SID=21553500-414977732-435482520>
- Power Reactor Information Service <http://www.iaea.org/programmes/a2/>
- UX consulting http://www.uxc.com/products/rpt_npo.html
- Агентство Moody's: www.moody.ru
- Ассоциация «Спецсталь»:
http://www.ussa.ru/analitic.php?act=show_news_item&id=350
- Компания Standard & Poor's: <http://www.standardandpoors.ru/>
- Международное рейтинговое агентство Fitch Ratings: <http://www.fitchratings.ru/>
- Международный институт чугуна и стали: <http://www.worldsteel.org/>
- О стратегии развития атомной энергетики России до 2030 года и на период до 2050 года: <http://www.wdcb.ru/mining/articls/strategia.html>
- Рейтинговое агентство «Эксперт РА»: <http://www.raexpert.ru/>
- Стратегия развития металлургической промышленности российской федерации на период до 2015 года: <http://www.minprom.gov.ru/activity/metal/strateg/2>
- Федеральная служба государственной статистики: <http://www.gks.ru/>
- Федеральная целевая программа «Развитие атомного энергопромышленного комплекса России на 2007 - 2010 годы и на перспективу до 2015 года»:
<http://www.government.ru/government/governmentactivity/rfgovernmentplans/8123133.html>
- Экологические рейтинги российских предприятий, составленный Международным социально-экологическим союзом и Независимым экологическим рейтинговым агентством (АНО «НЭРА»): <http://biodat.ru/nera/2007/press2.htm>