

ООО «Промтрактор-Финанс»

ИНФОРМАЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

**Облигационный заем
5 000 000 000 рублей**

ОРГАНИЗАТОРЫ



Deutsche Bank



Июль 2008 года

Ограничение ответственности

НЕ ПОДЛЕЖИТ ОПУБЛИКОВАНИЮ ИЛИ РАСПРОСТРАНЕНИЮ, ПРЯМО ИЛИ КОСВЕННО, ПОЛНОСТЬЮ ИЛИ ЧАСТИЧНО, НА ТЕРРИТОРИИ СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ АМЕРИКИ, АВСТРАЛИИ, КАНАДЫ ИЛИ ЯПОНИИ

Настоящий информационный меморандум кратко описывает основные условия и структуру выпуска облигаций («Основные условия выпуска»), а также содержит информацию об эмитенте и его бизнесе. Подробная информация об эмитенте и о выпуске облигаций, включая подробное описание рисков, связанных с деятельностью эмитента, развитием отрасли и приобретением облигаций, содержится в зарегистрированном ФСФР России проспекте облигаций, размещенном в сети Интернет на сайте эмитента <http://www.ptfinans.ru>. Получатели настоящего меморандума должны самостоятельно ознакомиться с проспектом облигаций и иной раскрытой эмитентом информацией для целей принятия инвестиционных решений.

Настоящий информационный меморандум основан исключительно на информации, предоставленной организаторам настоящего выпуска облигаций эмитентом, и организаторы не осуществляли независимую проверку достоверности, точности и полноты указанной информации. Все цифры и другие данные, содержащиеся в настоящем меморандуме, отражают цифры, фактическую и в некоторых случаях прогнозируемую информацию, полученную от эмитента и не основываются на каком-либо анализе или исследовании, проведенных организаторами. Кроме того, некоторая информация, содержащаяся в настоящем меморандуме, получена из общедоступных источников и не подвергалась независимой проверке со стороны эмитента и/или организаторов. Получатель не должен полагаться на какую-либо письменную или устную информацию, которая касается выпуска облигаций и не содержится в меморандуме, как на информацию, подготовленную эмитентом или организаторами от имени эмитента.

Настоящий меморандум может быть использован исключительно для целей выпуска облигаций. Меморандум предоставляется получателям исключительно в информационных целях и содержит информацию общего характера об эмитенте и его деятельности, является сугубо ориентировочным и не имеет какой-либо юридической значимости. Права и обязанности получателя, который планирует участвовать в размещении облигаций, будут регулироваться исключительно соответствующими договорами, заключенными на основании зарегистрированного проспекта облигаций, никакие права или обязанности в отношении эмитента или организаторов не возникают на основании настоящего меморандума. Он предназначен исключительно для информирования и не является основанием для принятия инвестиционных решений.

Организаторы не проверяли достоверность, точность и полноту информации, содержащейся в настоящем меморандуме, и не обязуются их проверять. Получателям следует провести свое собственное исследование и анализ эмитента и его деятельности, при этом ответственность за такое исследование и анализ возлагается исключительно на получателей.

Ни эмитент ни организаторы не дают никаких заверений или гарантий, прямо выраженных или подразумеваемых, в отношении достоверности, точности или полноты меморандума и никакая из этих сторон не несет ответственности за информацию, содержащуюся или упущенную в меморандуме, или любую информацию, переданную получателям в письменном, электронном или устном виде, в ходе собственного исследования и оценки получателем выпуска облигаций. Таким образом, мы исключаем свою ответственность в части касающейся таких заверений и гарантий.

В особенности, но не ограничивая общий характер нижеизложенного, никакие заверения или гарантии не даются относительно достижения или достоверности любых предполагаемых показателей, целей, оценок или прогнозов, и ничто в настоящем меморандуме (или любой другой предоставленной получателям информации) не является или не может быть рассмотрено как обещание или заверение относительно будущего.

Отдельная информация, содержащаяся в настоящем меморандуме, может содержать предполагаемые показатели или другие прогнозные заявления, относящиеся к будущим событиям или будущей финансовой деятельности эмитента. Получатели могут определить прогнозные заявления по наличию терминов «ожидать», «полагать», «предполагать», «оценивать», «намереваться», «будет», «возможно», «может», «вероятно», по наличию негативных производных от этих терминов, или по другим аналогичным выражениям. Такие заявления носят исключительно прогнозный характер, и действительные события или результаты могут существенно от них отличаться. Ни эмитент, ни организаторы не намерены корректировать эти заявления с целью отражения событий и обстоятельств, имевших место после указанной здесь даты, или отражения наступления непредвиденных событий. Существует множество факторов, способных привести к тому, что действительные результаты будут существенно отличаться от тех, которые содержатся в наших предположениях или прогнозных заявлениях. Они включают в себя (среди прочих) общие экономические условия, конкурентную среду эмитента, риски, связанные с ведением деятельности в России, быстрые технологические и рыночные изменения в областях деятельности эмитента, а также многие другие риски, непосредственно относящиеся к эмитенту и его деятельности.

Ни получение настоящего меморандума, ни любая предоставленная в последствии информация в письменном, электронном или устном виде в связи с выпуском облигаций не являются и не могут рассматриваться как предоставление эмитентом или организаторами или любыми другими консультантами эмитента или его должностными лицами или сотрудниками инвестиционных рекомендаций или рекомендаций приобрести облигации эмитента или участвовать в размещении облигаций.

Информация и рекомендации, содержащиеся в настоящем меморандуме, предоставляются на соответствующую дату меморандума, и впоследствии такая информация может утратить актуальность в связи с изменением применимого законодательства, фактических данных, целей или условий, на основании которых был подготовлен настоящий меморандум. Ни эмитент, ни организаторы не берут на

себя обязательств предоставлять какому-либо получателю какую-либо дополнительную информацию или доступ к ней, обновлять настоящий меморандум или исправлять любые возможно содержащиеся здесь и впоследствии выявленные неточности, а также эмитент и организаторы сохраняют за собой право без предварительного уведомления и без объяснения причин прекратить предоставление какой-либо информации о выпуске облигаций в любое время до заключения каких-либо договоров, являющихся юридическим основанием для осуществления размещения облигаций.

Настоящий меморандум предназначен к распространению исключительно в Российской Федерации на русском языке.

Содержание

I. ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ.....	6
II. ПАРАМЕТРЫ ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ	8
III. ОБЗОР РЫНКА ПРОМЫШЛЕННОЙ И С/Х ТЕХНИКИ.....	9
IV. КОНЦЕРН «ТРАКТОРНЫЕ ЗАВОДЫ».....	19
История создания.....	19
Структура управления и менеджмент	21
Организационная структура	26
Операционная деятельность.....	28
Стратегия развития и инвестиции	47
V. ПОРУЧИТЕЛИ ПО ВЫПУСКУ	53
ОАО «Промтрактор»	53
ОАО «ЧАЗ»	56
ООО «Промтрактор-Промлит».....	58
VI. КРАТКИЙ ОБЗОР ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ	60
Концерн «Тракторные заводы».....	60
ОАО «Промтрактор»	61
ОАО «ЧАЗ»	68
ООО «Промтрактор-Промлит».....	73
VII. КОНТАКТЫ	80
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	81
Консолидированная управленческая бухгалтерская отчетность ОАО «Промтрактор», ОАО «ЧАЗ» и ООО «Промтрактор-Промлит» за 2005-07гг.	81
Бухгалтерская отчетность ОАО «Промтрактор» за 2005-07 гг. и I кв. 2008г.	84
Бухгалтерская отчетность ОАО «ЧАЗ» за 2005-07 гг. и I кв. 2008г.....	87
Бухгалтерская отчетность ООО «Промтрактор-Промлит» за 2005-07 гг. и I кв. 2008г.....	90

I. ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Инвесторам предлагаются облигации неконвертируемые процентные документарные на предъявителя с обязательным централизованным хранением ООО «Промтрактор-Финанс» (далее – Эмитент). Выпуску присвоен государственный регистрационный номер 4-03-36089-R от 19 июня 2008 г.

ООО «Промтрактор-Финанс» – специально созданная компания для привлечения денежных средств для предприятий Концерна «Тракторные заводы» (далее – Концерн) на публичном рынке. Концерн «Тракторные заводы» был основан в 2003 году и в настоящее время объединяет 20 бизнес-единиц в 9 субъектах РФ и за рубежом (производственные и торгово-сервисные компании, конструкторские бюро). Основными производственными активами Концерна в настоящее время являются ОАО «Промтрактор», ОАО «Чебоксарский агрегатный завод», ООО «Промтрактор-Промлит», ОАО «Курганмашзавод», «ПО Красноярский завод комбайнов», ОАО «ПО Алтайский моторный завод» и др.

Конкурентные преимущества Концерна:

- **Диверсификация бизнеса**

Продукция Концерна хорошо диверсифицирована как по номенклатуре, так и по отраслям применения, концентрируясь при этом на наиболее быстрорастущих сегментах рынка.

- **Высокая эффективность деятельности**

Концерн является одним из лидеров в России по объемам и эффективности заготовительных производств и обладает низким уровнем издержек относительно аналогичных производств. Организация производства по принципу «потока единичных изделий» обеспечивает высокую ритмичность и низкий уровень производственных запасов.

- **Имидж ведущего российского производителя**

Концерн обладает сильными позициями на российском рынке (бренд «ЧЕТРА») и входит в состав ТОП-15 глобальных игроков развивающихся рынков зарубежья (Индия, Бразилия, Ближний Восток).

- **Развитая сервисная сеть**

Концерн обладает широкой сетью собственных и партнерских сервисных центров в странах СНГ и дальнем зарубежье, и имеет возможность оперативного реагирования на потребности клиентов (использование в т.ч. передвижных сервисных пунктов).

- **Эффективная система качества**

Сертификация производства по международным стандартам позволяет поставлять продукцию для известных брендов (Caterpillar, FIAT).

- **Стратегические партнерские отношения с крупными клиентами**

На протяжении долгих лет заказчиками Концерна являются крупнейшие российские компании (Газпром, РАО ЕЭС, РЖД, Алроса).

- **Высокий уровень технологий и компетенции персонала**

Наличие в составе Концерна сильных предприятий НИОКР позволяет осваивать до 10 новых востребованных моделей техники в год.

Поручителями по облигационному займу выступают одни из крупнейших компаний Концерна – консолидировано ОАО «Промтрактор», ОАО «ЧАЗ» и ООО «Промтрактор-Промлит» представляют 46% совокупной выручки Концерна, 38% активов и 90% чистой прибыли.

ОАО «Промтрактор»

ОАО «Промтрактор» является одним из крупнейших отечественных предприятий тракторного машиностроения, специализируясь на производстве землеройных и дорожных машины (более 84% в общем объеме по итогам 2007 года). Доля предприятия на отечественном рынке тракторов 10 класса составляет порядка 30%, а в сегменте тракторов тяговых классов 15-35 – более 80%. Объемы производства компании быстро растут – в 2006-07 гг. темпы роста выручки превышали 30%.

ОАО «ЧАЗ»

ОАО «Чебоксарский агрегатный завод» является одним из крупнейших предприятий тракторостроительной отрасли России, лидирующим в производстве запасных частей к ходовым системам тракторной техники. Во многих сегментах выпускаемой продукции компания занимает значительные доли рынка, при этом номенклатура производимых видов изделий составляет более 6000 наименований. Высокие стандарты качества и используемые технологии позволяют компании выпускать комплектующие для тракторной техники таких брендов как KOMATSU, CATERPILLAR, HITACHI, KATO, LIEBHERR и др.

ООО «Промтрактор-Промлит»

ООО «Промтрактор-Промлит» – один из крупнейших в России производителей литых заготовок для машиностроения. Начиная с 2003 года компания переориентировалась на выпуск востребованного рынком литья железнодорожной номенклатуры, доля которого по итогам 2007 года составила 83% продаж. Смена профиля повлекла за собой коренную реконструкцию производства, которое в настоящее время представлено лучшими зарубежными образцами оборудования. Современные производственные мощности и технологическая оснащенность позволили предприятию занять ведущие позиции среди производителей литья для нужд ОАО «РЖД», с которым подписан долгосрочный контракт на поставку продукции до 2010 года.

Цели привлечения займа

Средства, привлекаемые от размещения Облигаций, будут использованы Эмитентом для рефинансирования задолженности образовавшейся после погашения 03.07.2008г. выпуска серии 01 (1,5 млрд руб.), а также реализацию инвестиционной программы поручителей по займу (3,5 млрд руб.).

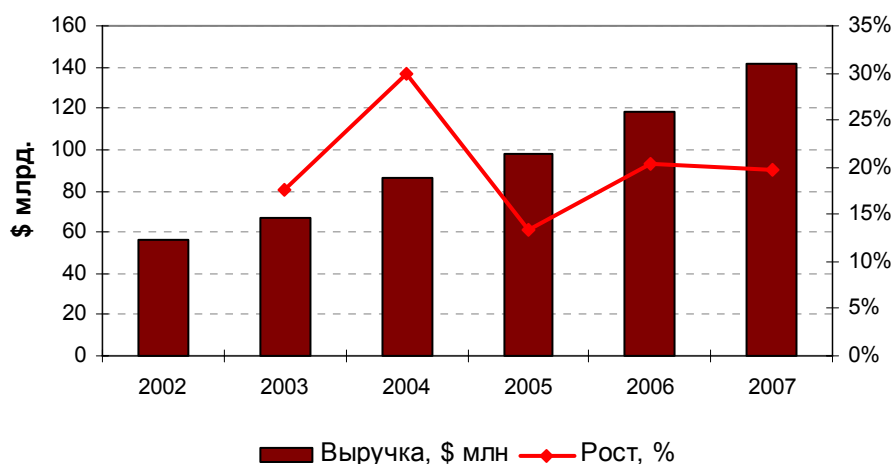
II. ПАРАМЕТРЫ ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ

Эмитент	ООО «Промтрактор-Финанс»
Поручители	ОАО «Промтрактор» ОАО «Чебоксарский агрегатный завод» ООО «Промтрактор-Промлит»
Форма выпуска	Облигации неконвертируемые процентные документарные на предъявителя с обязательным централизованным хранением (государственный регистрационный номер 4-03-36089-R от 19 июня 2008 г.)
Серия	03
Номинальный объем выпуска	5 000 000 000 (Пять миллиардов) рублей
Номинал одной облигации	1 000 (Одна тысяча) рублей
Срок обращения	5 лет
Купонный период	6 месяцев (182 дня)
Ставка купона	На 1-й год обращения (в случае установления годовой оферты) определяется на конкурсе в день начала размещения выпуска. Размер процентной ставки по остальным купонам устанавливаются Эмитентом.
Приобретение облигаций по требованию владельцев с возможностью дальнейшего обращения (оферта)	Эмитентом планируется установление оферты на приобретение облигаций срочностью 1 год с даты начала размещения. Исполнение оферты: биржевое, ЗАО «ФБ ММВБ» Цена приобретения: 100% номинальной стоимости (дополнительно к цене приобретения Эмитент выплачивает НКД по облигациям, рассчитанный на дату заключения сделки на бирже) Период предъявления требований агенту: последние 5 дней купонного периода по Облигациям, предшествующего купонному периоду, по которому размер купона устанавливается Эмитентом. Дата заключения сделок на бирже: 3-й рабочий день с даты окончания Периода предъявления требований агенту. Агент по исполнению оферты: ОАО Банк «Петрокоммерц» Адрес для предъявления требований: 127051, г. Москва, ул. Петровка, д. 24, строение 1, тел./факс (495) 745-89-48
Обращение облигаций	ЗАО «ФБ ММВБ», внебиржевой рынок
Депозитарий и платежный агент	НДЦ
Платежный агент, Андеррайтер	ОАО Банк «Петрокоммерц»
Организаторы выпуска	ОАО Банк «Петрокоммерц» и ООО «Дойче Банк»

III. ОБЗОР РЫНКА ПРОМЫШЛЕННОЙ И С/Х ТЕХНИКИ

Глобальный рынок промышленной и с/х техники переживает фазу бурного роста, вызванную стартом крупных инфраструктурных проектов (преимущественно в странах с развивающейся экономикой). Средний темп роста этого рынка за последние 5 лет составил 20%, и по прогнозам не будет опускаться ниже 15% в ближайшие 5 лет.

Рис. 1. Глобальные продажи промышленной и с/х техники.



Источник: Construction Review

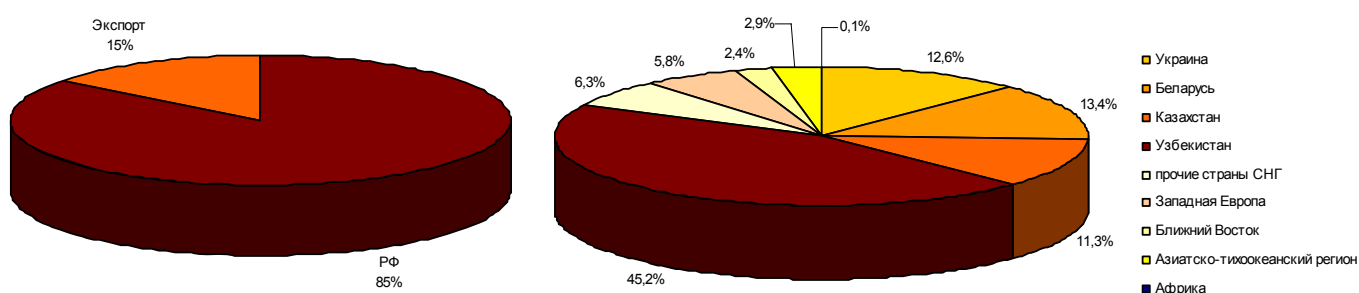
Тенденции российского рынка соответствуют среднемировым. Рост выпуска по направлению «Тракторы» в прошлом году составил 21%, а по сегменту «Экскаваторы» (одно из наиболее востребованных направлений) достиг 38%. Выпуск зерноуборочных и кормоуборочных комбайнов вырос на 4,2% и 11,2% соответственно. Объем выпуска запасных частей к тракторам и с/х машинам вырос более чем на 3% и составил 7,35 млрд. рублей. Всего было произведено продукции на сумму 52,4 млрд. рублей, что составляет прирост в 25,7% к уровню 2006 года.

Табл. 1. Выпуск промышленной и с/х техники российскими компаниями

	2006	2007	прирост
Тракторы, шт.	12 350	14 985	21%
в т.ч. с/х, шт.	6 567	8 225	25%
Мини-тракторы, шт.	623	772	24%
Экскаваторы, шт.	4 219	5 808	38%

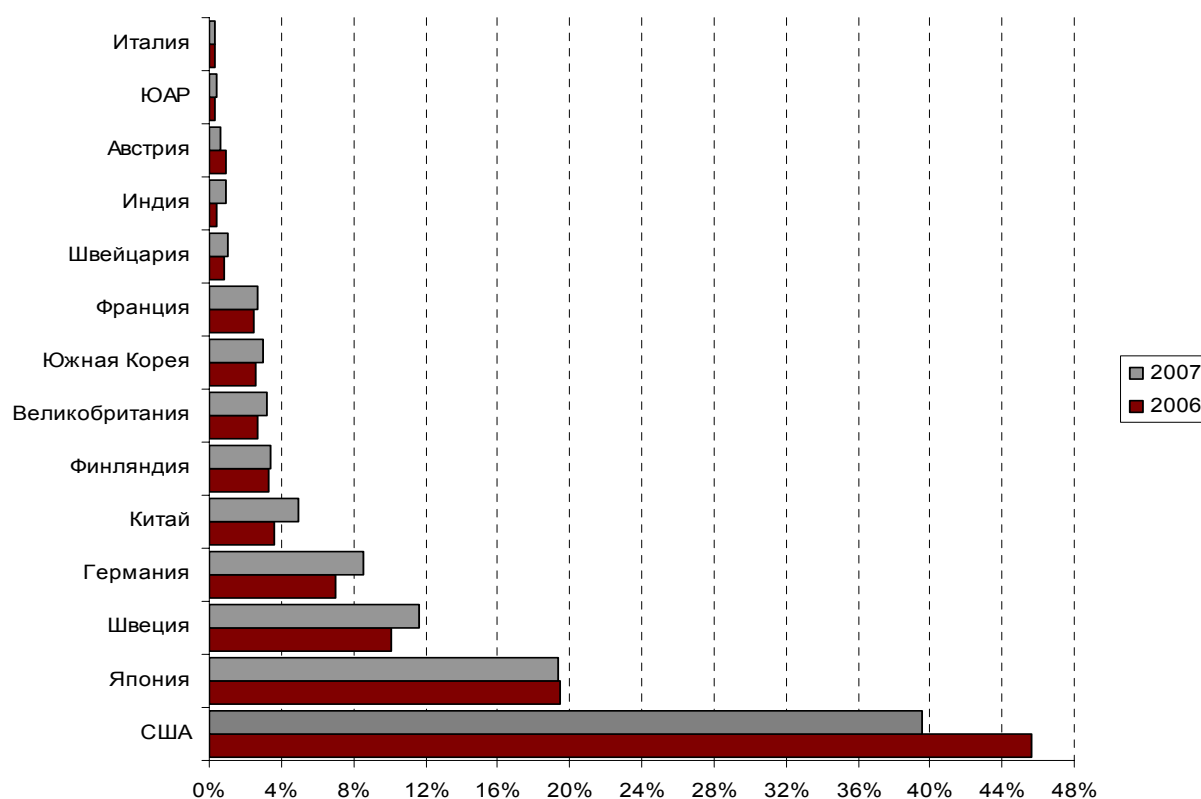
Источник: АСМ-Холдинг

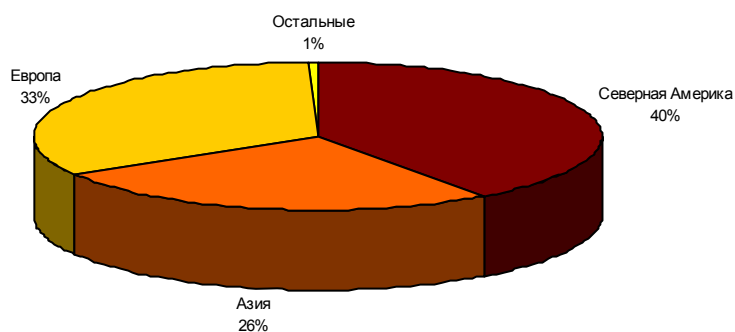
Положительная тенденция сохраняется и в этом году. Так за 3 месяца выпуск тракторов увеличился на 39% (4184 против 3013 шт. выпущенных за аналогичный период прошлого года). Вырос выпуск зерноуборочных и кормоуборочных комбайнов почти на 37%, сеялок тракторных - на 73%, культиваторов тракторных - на 62,0%. При этом основная масса произведенной техники продается внутри РФ, и лишь 15% экспортируется (преимущественно в страны СНГ).

Рис. 2. Экспортно-импортная структура производства промышленной и с/х техники

Источник: АСМ-Холдинг

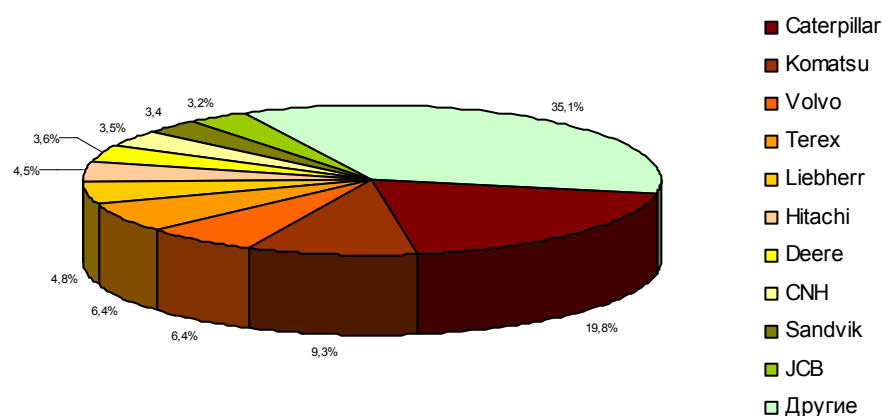
Долгое время морфология структуры производителей промышленной и с/х техники на глобальном рынке оставалась неизменной. При этом традиционно доминирующее положение занимали США со своими флагманами – Caterpillar, John Deere. Однако за 2 последних года американская доля сократилась 47,7% до 39,6% под давлением конкурентов со стороны китайских и европейских производителей техники. Стоит отметить, что рост доходов 50 крупнейших производителей техники в 2007 году оказался практически равен росту за 2006 год, несмотря на заметное охлаждение наиболее емкого американского рынка. Этот факт является косвенным подтверждением того, что глобальный рынок становится более дифференцированным, и в случае проблем у крупнейших участников спрос может быть компенсирован со стороны развивающихся рынков.

Рис. 3. Доли рынка промышленной и с/х техники по странам и континентам



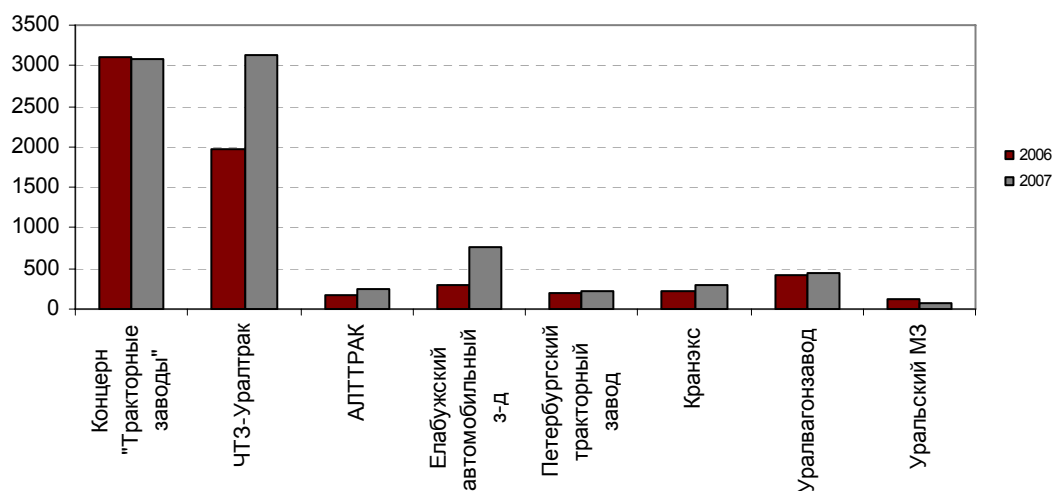
Источник: Construction Review

Рис. 4. Крупнейшие игроки глобального рынка строительной и с/х техники



Источник: Construction Review

Рис. 5. Выпуск основных российских игроков рынка промышленных тракторов (шт.)



Источник: АСМ-Холдинг

БУЛЬДОЗЕРНАЯ ТЕХНИКА

Емкость российского рынка бульдозерной техники в 2007 году составила более 3,5 тыс. ед. техники или порядка 24,2 млрд. рублей. Основные объемы продаж на российском рынке бульдозерной техники приходятся на ОАО «ЧТЗ-Уралтрак».

Импортная техника представлена в основном брендами Komatsu, Caterpillar, Shantui и Liebherr.

Табл. 2. Структура рынка бульдозерной техники в РФ по итогам 2007 года

Класс техники		Импорт	ЧТЗ	Концерн	доля класса
Легкий	T-9, 10	16%	73%	12%	68%
Средний	T-15	68%		32%	8%
	T-20	57%	11%	31%	9%
Тяжелый	T-25	77%	6%	17%	10%
	T-35, 40	50%		50%	5%
Всего		31%	51%	18%	100%

Источник: ФТС РФ, АСМ-Холдинг

В структуре рынка наибольший удельный вес (около 68%) занимает техника легкого класса. Оставшуюся часть рынка примерно в равных долях разделили между собой средние и тяжелые бульдозеры. В этих сегментах доминирующее положение занимает импортная техника, причем если раньше в структуре импорта преобладала б/у техника, то теперь больше ввозят новые машины. Лидерами поставок здесь являются два мировых производителя Komatsu и Caterpillar.

Табл. 3. Структура рынка бульдозерной техники в РФ по потребителям

Основные потребители	Структура рынка бульдозерной техники в РФ по итогам 2007 года, %		
	Импорт	ЧТЗ	Концерн
Строительная отрасль	17%	79%	4%
Нефтегазовая отрасль	35%	53%	12%
Угольная отрасль	47%	20%	33%
Добывающие отрасли	49%	16%	35%
Лесная отрасль	16%	71%	13%

Источник: АСМ-Холдинг

Факторы роста рынка бульдозерной техники в ближайшие 5 лет:

- рост отраслей-потребителей – золотодобывающей, нефтегазовой, угольной, строительной и железнодорожной отрасли;
- высокий уровень физического и морального износа действующего парка техники в России и странах СНГ;
- реализация государственных программ по развитию инфраструктуры и стимулированию инвестиционных вложений в модернизацию.

КРАНЫ-ТРУБОУКЛАДЧИКИ

Емкость российского рынка кранов-трубоукладчиков в 2007 году составила порядка 670 единиц или 7,9 млрд. рублей.

Структура рынка включает в себя трубоукладчики легкого, среднего и тяжелого классов эксплуатационной мощностью от 100 до 500 кВт и грузоподъемностью от 8 до 110 тонн. На долю легких и средних трубоукладчиков, которые помимо строительства и нефтегазовой промышленности могут применяться и в других отраслях в качестве подъемной машины, приходится порядка 1/3 рынка.

Табл. 4. Структура рынка трубоукладчиков РФ по итогам 2007 г.

Класс техники		Импорт	ЧТЗ	Концерн	доля класса
Легкий	ТГ-121	7%	52%	41%	17%
Средний	ТГ-221	15%	72%	13%	18%
Тяжелый	ТГ-301	81%		19%	31%
	ТГ-503	79%		21%	35%
Всего		56%	22%	22%	100%

Источник: ФТС РФ, АСМ-Холдинг

Сегмент тяжелых трубоукладчиков является более узкоспециализированным и такие модели применяется преимущественно в нефтегазовой отрасли. Основными игроками на рынке помимо Концерна являются ООО «ЧТЗ-Уралтрак» и зарубежные производители - Komatsu и Caterpillar, обеспечивающие большую часть поставок. В последнее время активно увеличивают свое присутствие на этом рынке китайские производители (Shanyui, Taishan).

Табл. 5. Структура рынка трубоукладчиков по потребителям

Основные потребители	Импорт	ЧТЗ	Концерн
Строительная отрасль	42%	30%	28%
Нефтегазовая отрасль	70%	14%	16%

Источник: АСМ-Холдинг

За последний год значительно вырос импорт трубоукладчиков, при этом растет доля новой техники, что объясняется благоприятной экономической обстановкой. Лидерами поставок здесь являются два мировых производителя Komatsu и Caterpillar. С ростом доходов покупатели такой техники всё активнее инвестируют средства в обновление парка машин, причем приоритеты смещаются от ценового фактора в пользу качественных характеристик.

Происходят изменения и в самой структуре рынка – увеличивается доля тяжелой техники, что объясняется в первую очередь ростом добывающих отраслей российского рынка, требующих более мощную и производительную технику. В легком классе необходимо отметить устойчивые позиции ОАО «ЧТЗ-Уралтрак», которое в последнее время активизировало маркетинговую политику, кроме того, на предприятии идет модернизация производства.

Факторы роста рынка РФ:

- Нарастивание объемов добычи нефти как в традиционных нефтедобывающих районах, так и в новых нефтегазовых провинциях;
- Высокая степень износа существующих нефтегазопроводов;
- Рост цен на энергоносители на международных и внутренних рынках и планируемый рост объемов производства и потребления топливно-энергетических ресурсов.

КОЛЕСНЫЕ ФРОНТАЛЬНЫЕ ПОГРУЗЧИКИ

Российский рынок колесных фронтальных погрузчиков – один из самых емких рынков дорожно-строительной техники в России. Так, емкость российского рынка фронтальных погрузчиков массой свыше 5 тонн по результатам 2007 года увеличилась почти в 2 раза по сравнению с 2006 годом и составила более 7300 ед. или порядка 16 млрд. рублей.

В прошедшем году наиболее востребованным сегментом оказался сегмент погрузчиков легкого класса массой 9-11 тонн, на долю которых приходится порядка 41% от общей емкости рынка. Вместе с тем более чем в 6 раз, по сравнению с 2006 годом, вырос импорт погрузчиков массой 15-19 тонн – за ними 21% рынка. На третьем месте с 19% - погрузчики массой 11-15 тонн. В сегменте погрузчиков массой свыше 25 тонн после спада продаж в 2006 году снова наблюдался рост, доля этой техники в 2007 году составила 3%.

Рост рынка в основном происходит за счет увеличения продаж новых импортных погрузчиков. В 2007 году импорт фронтальных погрузчиков массой свыше 5 тонн вырос в 2,5 раза по сравнению с 2006 годом и составил 4617 машин, причем доля техники, бывшей в употреблении, в 2007 году снизилась до 15% от общего объема импорта. Больше всего в 2007, как и в 2006 году, было ввезено машин из КНР, доля которых в импорте составила 66% или 3045 единиц (в 2006 году – 41% или 738 единиц). Необходимо отметить, что ещё в 2005 году китайские производители занимали лишь 11% рынка.

В целом китайские производители по итогам 2007 года заняли 41% всего рынка фронтальных погрузчиков. Снизилась доля «Амкодора», бывшего в 2006 году лидером российского рынка. Из других отечественных предприятий можно отметить «ЧСДМ» группы «ГАЗ», которое показывает стабильный рост продаж погрузчиков (72% за 2007 год) и занимает в России около 5% рынка.

Табл. 6. Структура рынка погрузчиков по потребителям

Основные потребители	Импорт	РФ и СНГ	Концерн
Строительная отрасль	76%	23%	менее 1%
Добывающие отрасли	91%	8%	менее 1%

Источник: АСМ-Холдинг

Несмотря на то, что отечественные предприятия в последнее время вводят в конструкцию своих машин импортные комплектующие, отрасли, в которых уровень платежеспособности выше среднего, отдают предпочтение покупке импортных машин. Отечественными машинами (в т.ч. техникой Амкодор) пользуются в основном государственные дорожные и коммунальные хозяйства.

Факторы роста рынка РФ:

- рост инвестиций в общегражданское и городское строительство, строительство крупных федеральных объектов;
- рост добычи и инвестиций в угледобывающую и горнодобывающую отрасли;
- высокий уровень физического и морального износа действующего парка техники в России и странах СНГ.

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ТЕХНИКА

В последнее десятилетие обеспеченность посевных работ исправными тракторами снизилась в нашей стране до 5-6 машин на 1000 га пашни, а обеспеченность исправными зерноуборочными комбайнами составила 2-3 машины на 1000 га. Срок службы 2/3 парка техники превышает 20 лет.

В настоящее время платежеспособный спрос со стороны аграриев растет. По данным «Союзагромаша», за последние 4 года закупки с/х техники выросли почти в 3 раза. Однако если в 2003 году на российском рынке сельскохозяйственной техники царил

своеобразный паритет в денежном выражении – по \$730 млн, то уже в 2005 году доля зарубежной продукции доминировала, а в 2007 году более \$3 млрд пошло на закупку импортной техники и около \$1,5 млрд - отечественной.

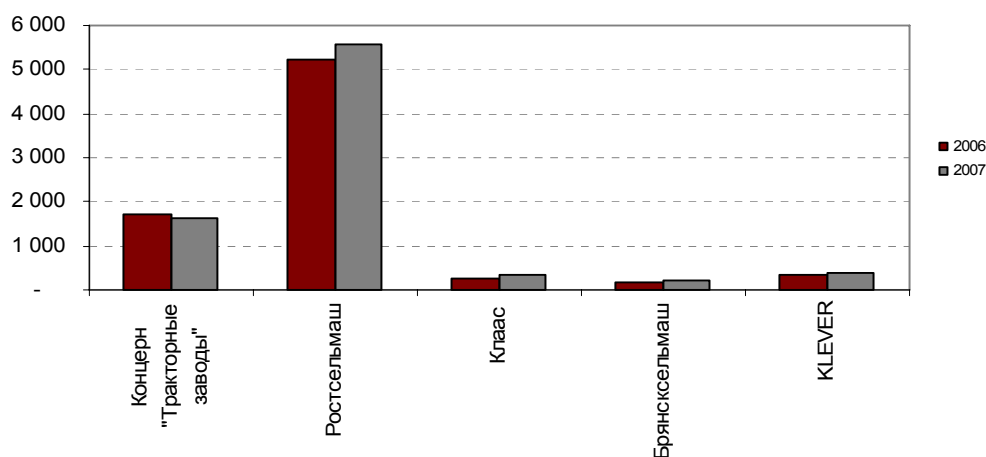
Основные производители с/х техники сосредоточились в трех холдингах: Концерн «Тракторные заводы», Промышленный союз «Новое содружество» («Ростсельмаш», «Морозовсксельмаш» и др.), Кировский завод (Петербургский тракторный завод «Кировец-Ландтехник»). В общей сложности эти холдинги контролируют более половины объема выпускаемой с/х техники в стране.

Главным результатом консолидации отрасли стал рост российского производства сельхозтехники на 10-15% в год. Прирост обеспечивается реализацией новых разработок, поскольку продажи устаревших дешевых отечественных моделей стремительно сокращаются. В частности, в 2007 году прошли испытания 120 моделей, в то время как в 2005 году всего 30.

Рынок с/х техники подразделяется на 2 крупных сегмента: зерно- и кормоуборочные комбайны и тракторы с/х назначения. Сегментация рынка комбайнов присутствует преимущественно по цене: высокая цена - зарубежные производители; низкая/средняя цена – Концерн «Тракторные заводы», «Ростсельмаш», «Гомсельмаш».

Первый сегмент ориентирован на потребности вертикально интегрированных структур АПК РФ и СНГ количество и потребности которых относительно стабильны. Уровень конкуренции между зарубежными производителями жесткий, что в ближайшие 5 лет не позволит предприятиям 2-го сегмента войти и закрепиться на нем.

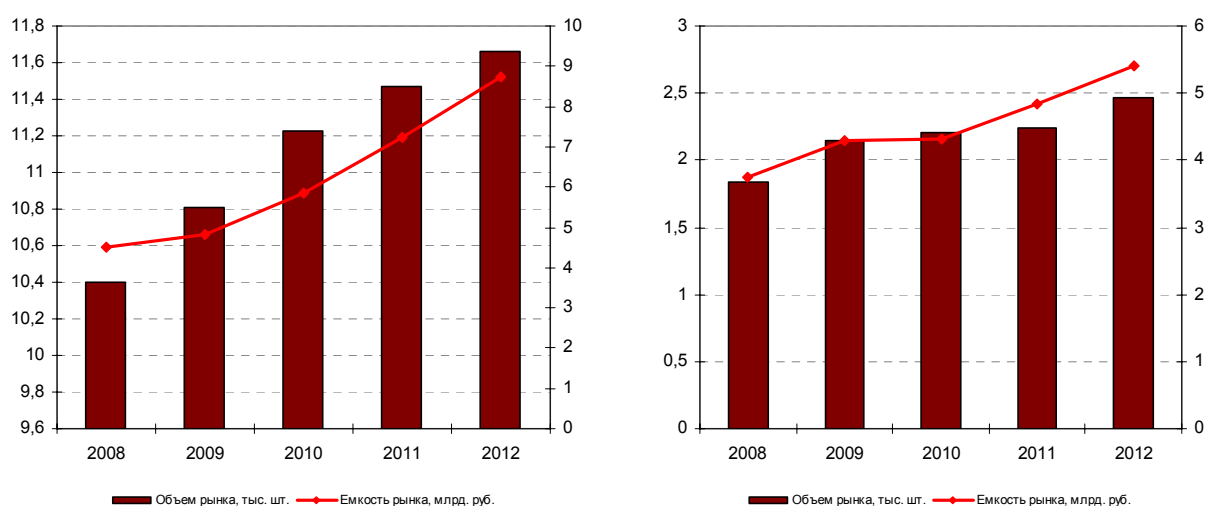
Во втором сегменте сложилась олигополия. Вхождение зарубежных предприятий в эту нишу рынка маловероятно по причине необходимости значительного снижения ценового предложения до 80% от сложившегося уровня цен при сохранении прежних качественных характеристик предлагаемой техники. Соответственно распределение растущего рынка данного сегмента потребления будет происходить между «Ростсельмашем», «Гомсельмашем» и Концерном. Конкуренция между производителями-олигополистами до сих пор сдерживалась географическим фактором: «Ростсельмаш» обслуживает центральные и южные регионы РФ, «Гомсельмаш» – Белоруссию и Украину, «Красноярский комбайновый завод» - восточную территорию РФ и Азиатские страны СНГ.

Рис. 6. Выпуск основных российских игроков рынка комбайнов (шт.)

Источник: АСМ-Холдинг

Существует ряд факторов, который позволяет надеяться на рост рынка зерноуборочных и кормоуборочных комбайнов в РФ:

- реализация приоритетного национального проекта «Развитие АПК»;
- увеличение площади посева и урожайности зерновых, зернобобовых и кормовых культур;
- высокий уровень физического и морального износа используемого сельхозпроизводителями парка комбайнов;
- увеличение инвестиций сельскохозяйственными предприятиями в основные фонды;
- развитие программ государственного и коммерческого лизинга.

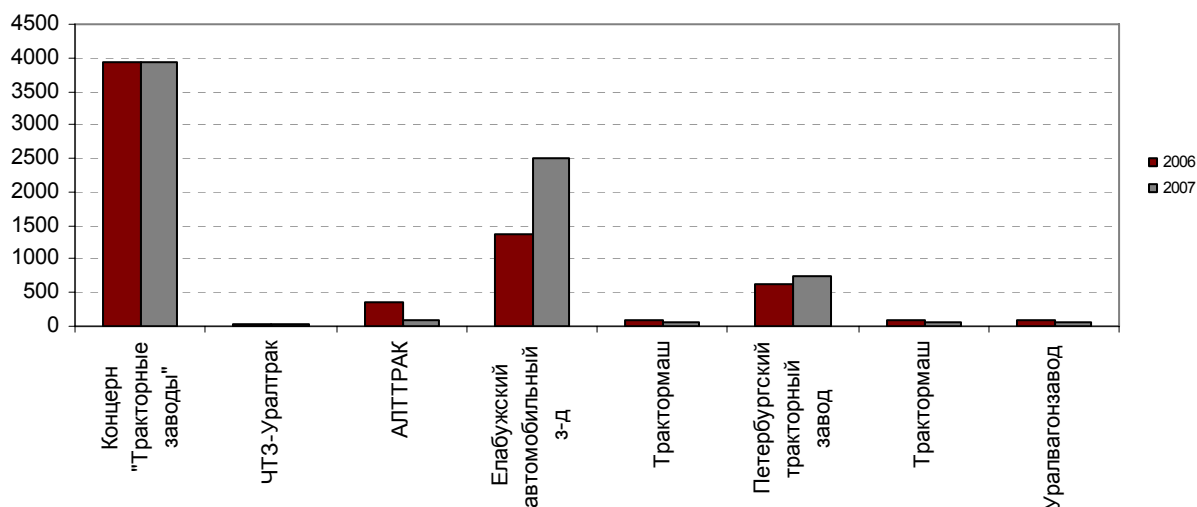
Рис. 7. Прогноз роста рынка зерноуборочных и кормоуборочных комбайнов.

Источник: данные АСМ-Холдинг

В сегменте тракторов ситуация для российских производителей выглядит гораздо сложнее, чем с комбайнами - объем импорта в общей структуре потребления в России достигает до 70%. На продукцию Минского тракторного завода приходится 2/3 импорта. В сегменте колесных тракторов легких и средних классов МТЗ пока

находится вне конкуренции. Экспорт в РФ в 2007 году составил более 20 тыс. шт., при том что собственное производство в РФ составило чуть более 8 тыс. шт.

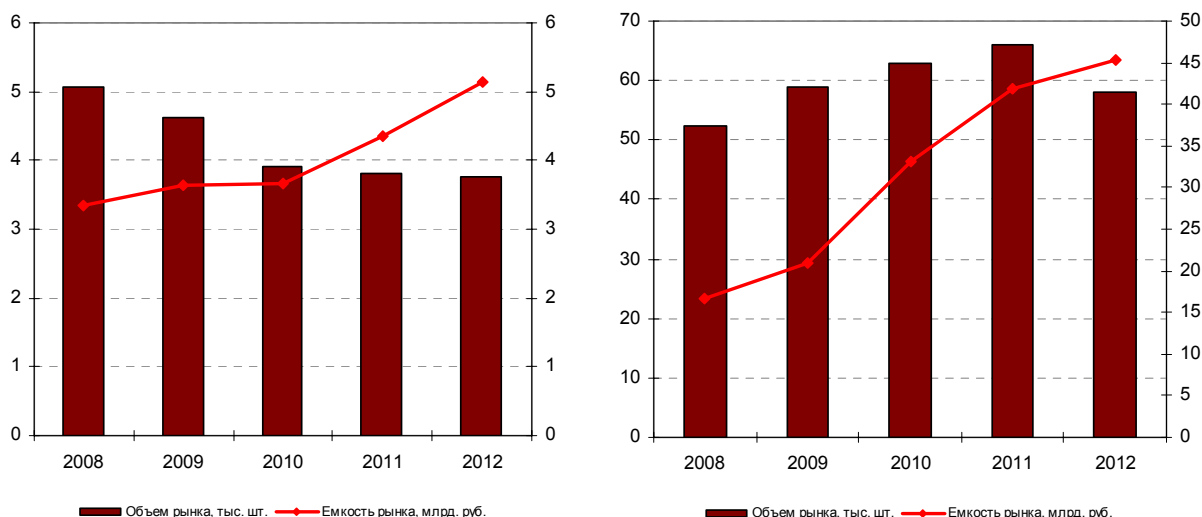
Рис. 8. Выпуск основных российских игроков рынка с/х тракторов (шт.)



Источник: АСМ-Холдинг

Одна из бед российского тракторостроения заключается в том, что в нашей стране некоторые востребованные на рынке классы тракторов просто не выпускаются, как, например, колесные тракторы мощностью от 170 до 250 л.с. Точно так же дело обстоит с тракторами мощностью 250-500 л.с. В этом классе работает холдинг «Кировский завод», однако объем этого рынка растет быстрее, чем возможности предприятия, и его активно занимает продукция Case New Holland, John Deere и других зарубежных компаний.

Рис. 9. Прогноз роста рынка гусеничных и колесных с/х тракторов.



Источник: данные АСМ-Холдинг

Аналогично сегменту комбайнов существует ряд факторов, который позволяет надеяться на рост рынка с/х тракторов:

- внедрение прогрессивных технологий в отраслях сельского хозяйства ориентированная на минимальную, нулевую и др. ресурсо и энергосберегающие технологии;
- увеличение площади обрабатываемой пашни до уровня 100,3 млн. га;
- высокий уровень (70%) физического и морального износа используемого сельхозпроизводителями парка гусеничных тракторов;
- реализация программ государственного и коммерческого лизинга;
- рост нагрузки на единицу сельскохозяйственных тракторов в связи с изменением технологии возделывания сельскохозяйственных культур.

IV. КОНЦЕРН «ТРАКТОРНЫЕ ЗАВОДЫ»

История создания

Компания корпоративного управления «Концерн «Тракторные заводы» объединяет производственные предприятий в сферах тракторного, сельскохозяйственного, железнодорожного машиностроения, оборонной промышленности и металлургии, а также торгово-сервисные компании и специализированные конструкторские бюро и НИИ. Техника, выпускаемая Концерном, эксплуатируется более чем в 40 странах мира.

Компания корпоративного управления «Концерн «Тракторные заводы» создана в 2006 году. Ей переданы полномочия единоличного исполнительного органа акционерных обществ, входящих в концерн. Деятельность компании направлена на повышение эффективности бизнеса управляемых предприятий в интересах их акционеров, сотрудников и общества в целом.

Первостепенными задачами Компании корпоративного управления являются стандартизация системы управления предприятиями, организация специализированных торгово-сервисных компаний и конструкторских бюро, управление основными логистическими процессами, осуществление диверсификации бизнеса, развитие брэндов.

Стратегические преимущества Концерна «Тракторные заводы» достигаются путем кооперации производителей различных видов техники. Компания корпоративного управления способствует процессу интеграции предприятий.

Табл. 7. Основные этапы развития Концерна «Тракторные заводы»

1996	Основатель Концерна «Тракторные заводы» М.Г. Болотин приобрел свой первый актив в машиностроении – пакет акций Чебоксарского завода промышленных тракторов.
2000	Сформирован контрольный пакет акций Чебоксарского завода промышленных тракторов (Промтрактор).
2001	Начата реализация программы по антикризисному управлению в ОАО «Промтрактор». Выделено в отдельное юридическое лицо литейное производство -создан Промтрактор-Промлит
2002	Приобретен Владимирский моторо-тракторный завод. ООО «Промтрактор-Промлит» заключил с Министерством путей сообщения долгосрочный контракт на поставки железнодорожного литья. В Чебоксарах проведено первое Трактор-Шоу, привлечшее к себе внимание представителей бизнеса, банковских структур и журналистов России и зарубежья.
2003	Основан Концерн «Тракторные заводы». Приобретены Чебоксарский агрегатный и Липецкий тракторный заводы.
2004	Приобретен Онежский тракторный завод.

2005	Приобретен контрольный пакет акций Курганского машиностроительного завода. Подписано соглашение о долгосрочной аренде Канашского вагоноремонтного завода, на базе которого создан «Промтрактор-Вагон».
2006	Начата реализация проекта по выпуску вагонов нового поколения в «Промтрактор-Вагон». В апреле завершилась сделка по приобретению 100%-ного пакета акций ОАО «Агромашхолдинг» (далее АМХ), принадлежащего ранее Группе «Промышленные инвесторы». Приобретены пакеты акций Волгоградского тракторного завода, Волгоградской машиностроительной компании «ВгТЗ», Красноярского завода комбайнов и Алтайского моторного завода. Приобретен первый зарубежный производственный актив – датская компания Silvatec. В Чебоксарах учреждена Компания корпоративного управления «Концерн «Тракторные заводы», которой переданы полномочия единоличного исполнительного органа предприятий, входящих в Концерн.
2007	Приобретен Красноярский завод лесного машиностроения. В рамках повышения эффективности производства на базе Курганмашзавода создан Зауральский кузнечно-литейный завод. Принято решение о реорганизации активов – создании холдинговой структуры – объединенного собственника активов.

Основными владельцами активов «Концерн тракторные заводы» являются Михаил Болотин и его партнер Альберт Баков.

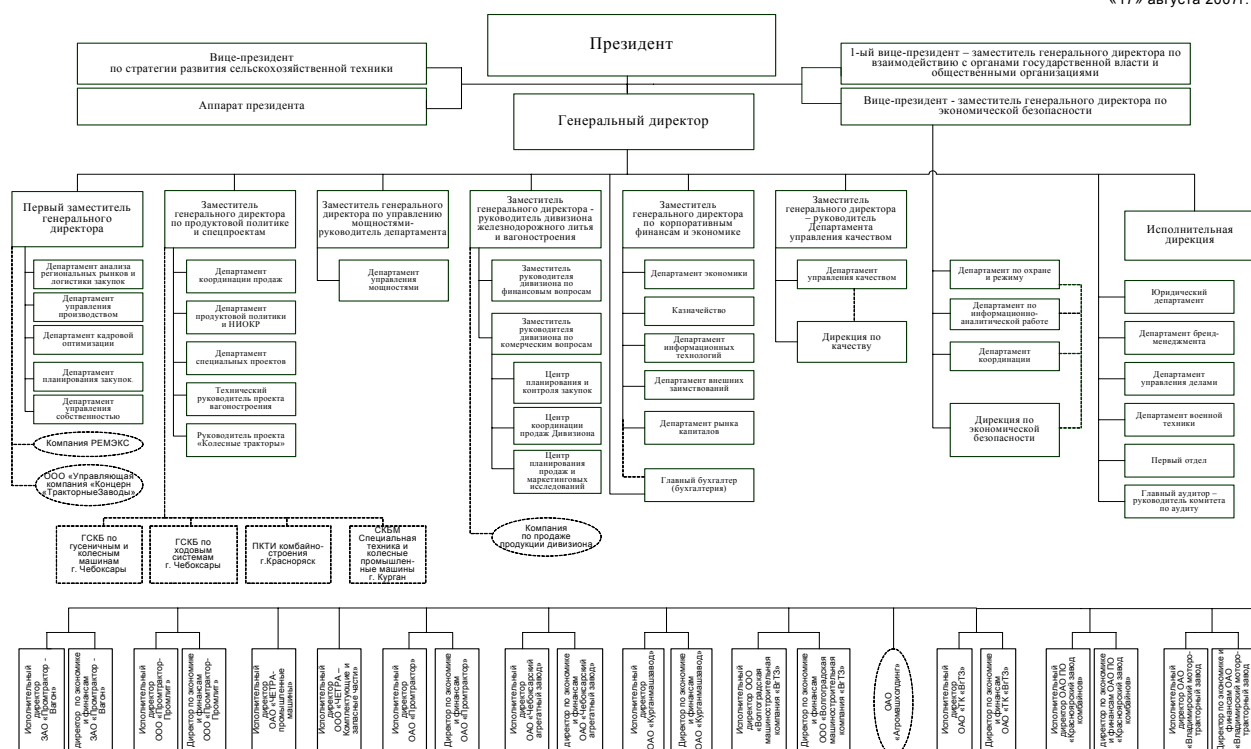
В планах развития Концерн обозначено новое направление деятельности, связанное с выпуском железнодорожных вагонов. С января 2006 года начала работать компания ЗАО «Промтрактор – Вагон» на базе имущества Канашского вагоноремонтного завода, переданного ОАО «РЖД» в аренду до 2015 года. В июне 2006 года было подписано соглашение с японскими компаниями Nippon Shario и Sojitz Corporation по проектированию нового вагоностроительного производства на базе «Промтрактор – Вагон», мощностью 9 000 вагонов в год, с запуском в 2009 году.

Структура управления и менеджмент

В настоящее время стратегическое и тактическое управление деятельностью предприятий планируемых к объединению в Концерн осуществляется Компанией корпоративного управления (ККУ) в соответствии с решениями принятыми общими собраниями акционеров/участников и Советов директоров соответствующих бизнес-единиц в течение 2006-2008 года. Схема управления – комбинация дивизионального (продуктового) и функционального принципа.

Рис. 10. Структура управления Концерна «Тракторные заводы»

УТВЕРЖДЕНО
Генеральным директором
М.Г.Болотиным
«17» августа 2007г.



Существующая система управления планируется к изменению в момент создания Объединенного собственника и окончательного формирования его продуктовых направлений и специализации.

В процессе создания Концерна, реорганизации входящих в него предприятий, налаживания продуктивной работы и новых взаимосвязей между бизнес-единицами, сформировалась эффективная команда менеджеров высшего звена.

Табл. 8. Топ-Менеджмент Концерна



Болотин Михаил Григорьевич
Президент, Генеральный директор

Родился 23 мая 1961 года. В 1984 году окончил Московский химико-технологический институт им. Д.И.Менделеева, в аспирантуре которого продолжил свое обучение до 1988 года. С 1988 до 1990 года работал младшим научным сотрудником кафедры редких элементов МХТИ. В 1990-1996 занимал пост генерального директора компании «Мост». Начиная с 1996 года, в разное время возглавлял Советы директоров ряда крупных машиностроительных предприятий РФ, совмещая свою деятельность с постом президента Некоммерческого партнерства «Концерн «Тракторные заводы».

С сентября 2006 года - президент ООО «Компания корпоративного управления «Концерн «Тракторные заводы», с августа 2007 года - генеральный директор ООО «Компания корпоративного управления «Концерн «Тракторные заводы». Кандидат химических наук.



Баков Альберт Владимирович
Первый вице-президент – Заместитель генерального директора по взаимодействию с органами государственной власти и общественными организациями

Родился 27 мая 1962 года. Окончил Институт стран Азии и Африки при МГУ им. М.В.Ломоносова.

С сентября 2006 года Первый вице-президент – заместитель генерального директора по взаимодействию с органами государственной власти и общественными организациями



Партасова Наталья Юрьевна
Вице-президент по стратегии развития с/х техники
ООО «ККУ «Концерн «Тракторные заводы»,
Президент ОАО «Агромашхолдинг»

Родилась 4 декабря 1957 года. В 1981 году окончила Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова, получив специальность «экономист». Трудовую деятельность начала в 1981 г. экономистом на Чебоксарском заводе промышленных тракторов. В 1992 г перешла работать на АО «Дизельпром» зам. главного специалиста по финансам, где вскоре была назначена директором по финансам и экономике. С 1996 по 2001 г.г. являлась заместителем главы администрации г.Чебоксары – начальником управления экономики, Первым заместителем главы администрации – начальником управления экономического развития города, муниципальным советником Чувашской Республики I класса. 2001-04 г.г. – Первый заместитель Председателя Кабинета Министров Чувашской Республики,

Председатель Кабинета Министров Чувашской Республики. 2004-05 гг. – Первый заместитель Генерального директора по стратегическому маркетингу ОАО «Чебоксарское НППП «ЭЛАРА».

С декабря 2005 г. по настоящее время является Президентом ОАО «Агромашхолдинг», с сентября 2007 года также вице-президент по стратегии развития с/х техники ООО «ККУ «Концерн «Тракторные заводы».



Андреев Валентин Григорьевич
Вице-президент
Заместитель генерального директора
по экономической безопасности

Родился 30 мая 1946 года

В 1976 г. окончил Высшую Краснознаменную школу КГБ

С октября 2006 г. является Вице-президентом, Заместителем генерального директора по экономической безопасности.



Ярмолович Валерий Иосифович
Первый заместитель генерального директора

Родился 27 сентября 1964 года. В 1987 году окончил Ленинградский политехнический институт, получив специальность «инженер-механик».

С 1987 года работает на «Чебоксарском заводе промышленных тракторов», где прошел путь от инженера-конструктора до первого заместителя генерального директора. С 2003 года также назначен первым заместителем генерального директора ОАО «ЧАЗ», с июля 2005 г. - первым заместителем генерального директора ОАО «Курганмашзавод». С января 2006 г. также генеральный директор ООО «Волгоградская машиностроительная компания «ВГТЗ».

С сентября 2006 года является первым заместителем генерального директора ООО «ККУ «Концерн «Тракторные заводы».



Лепин Владимир Васильевич
Заместитель генерального директора
по корпоративным финансам и экономике

Родился 10 декабря 1958 года.

1984 год - Всесоюзный заочный политехнический институт (г. Москва).

1989 год - Всесоюзный центральный институт повышения квалификации.

1990 год - Бизнес-школа Университет штата Оклахома (США).

2006 год - Аспирантура Московского авиационного института.

Трудовую деятельность начал фрезеровщиком в Калининградском машиностроительном заводе КПКО «Стрела» в 1976 году.

С 1980 по 1991 год работал на машиностроительном заводе им. П.О.Сухого: инженер-технологом, начальником отдела.

1991 - 1992 год ассоциация «Аэроконверсия» - заместитель генерального директора.

1992 - 1994 год АО «Передовые технологии П.О. Сухого» - генеральный директор.

1994 - 1996 год АК Банк «Еврокапитал» - Председатель правления.

1996 - 1999 год НПФ «Феникс ЛТД» - заместитель генерального директора по экономике.

С 1999 года ООО «Лукойл-Холдинг-Сервис» - заместитель генерального директора по экономике и корпоративным финансам.

С 2007 года заместитель генерального директора по корпоративным финансам и экономике ООО «ККУ «Концерн «Тракторные заводы». Кандидат экономических наук.



Громов Николай Александрович
Заместитель генерального директора
по продуктовой политике и спецпроектам

Родился 2 января 1956 года.

В 1979 году окончил Казанский авиационный институт им. А.Н. Туполева по специальности инженер-механик. В 1979-81 гг. проходил службу в рядах Советской Армии. В апреле 1981 года начал свою работу на Чебоксарском заводе промышленных тракторов с должности мастера экспериментального цеха. С июля 1996 г. по декабрь 1998 г. генеральный директор АООТ «Промтрактор-Сервис», затем первый заместитель генерального директора ОАО «Промтрактор». С 2003 года также назначен заместителем генерального директора ОАО «ЧАЗ» по продажам, с июля 2005 г. - заместителем генерального директора по развитию и продажам ОАО «Курганмашзавод». С апреля 2006 года назначен также генеральным директором ОАО «Агромашхолдинг».

С сентября 2006 года - заместитель генерального директора по продуктовой политике и продажам ООО «ККУ «Концерн «Тракторные заводы».



Костромин Альберт Геннадьевич
Заместитель генерального директора –
руководитель дивизиона ж/д литья и вагоностроения

Родился 25 сентября 1966 года. В 1989 году окончил Свердловский государственный медицинский институт по специальности «Лечебное дело». Начал свою трудовую деятельность в январе 1991 года заведующим медицинским отделением КМП «Принц-II» г. Свердловска. С октября 2003 года по август 2006 года - заместитель генерального директора по коммерческим вопросам Общества с ограниченной ответственностью «Промтрактор-Промлит»

С августа 2006 года - заместитель руководителя дивизиона ж/д литья и вагоностроения, с сентября 2007 года - заместитель генерального директора- руководитель дивизиона ж/д литья и вагоностроения ООО «ККУ

«Концерн «Тракторные заводы».



Тащилин Александр Иванович
Заместитель генерального директора –
руководитель департамента управления качеством

Родился 22 октября 1965 года. В 1994 году окончил Семипалатинский государственный педагогический институт. В 2003 году - Новосибирский государственный педагогический университет. В 2001-06 гг. получил дополнительное образование в области менеджмента. Является экспертом по внутренним аудитам системы менеджмента ISO 9001, ведущим аудитором систем менеджмента ISO 14001 и SA 8000.

С 1983 по 1992 год проходил службу в пограничных войсках КГБ СССР.

С 1993 по 2001 год работал руководителем направления «Бизнес-консалтинг» (разработка и внедрение ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, систем управления проектом, систем управления рисками) в ООО «Консультант Н». С 2001 по 2004 год работал директором по качеству в ООО «Нонолет Компьютеры и Телекоммуникации» г.Новосибирск. В 2004-05 гг. работал коммерческий директор-руководитель отдела консалтинга в ЗАО «СибНИИстрой». С 2005 по 2007 г. занимал должность руководителя проекта - ассистента генерального директора по системе управления в ОАО «Новосибирскнефтегаз» ТНК-ВР, ООО «СП Ваньеганнефть».

В июле 2007 года назначен Заместителем генерального директора - руководителем департамента управления качеством ООО «ККУ «Концерн «Тракторные заводы».



Титов Александр Иванович
Исполнительный директор ОАО «Промтрактор»

Родился 9 июня 1956 года.

В 1978 году окончил Липецкий политехнический институт по специальности «инженер – механик».

С 1980 работает на ОАО «Промтрактор», где прошел путь от мастера механического цеха №3 до заместителя генерального директора по производственно-техническим вопросам.

С сентября 2006 года - исполнительный директор ОАО «Промтрактор»



Гордеев Дмитрий Геннадьевич
Исполнительный директор ОАО «ЧАЗ»

Родился 23 июня 1972 года.

В 1994 году окончил Уральский государственный политехнический институт по специальности «инженер-экономист». Трудовую деятельность начал в г. Екатеринбург экономистом в банках «Уралвнешторгбанк» и Екатеринбургском филиале МАКБ «Возрождение». В 1998-2000 гг. работал начальником ПЭО, финансовым директором ООО «ТД Серовского металлургического завода», ООО «ТД «Народного предприятия Серовский металлургический завод». С 2000 по 2004 г. занимал должность Заместителя генерального директора, финансового директора ОАО «Уралстроймеханизация». В 2004-2006 гг. работал директором по экономике и финансам, Заместителем генерального директора – начальником коммерческого управления ЗАО «Региональный объединенный союз по снабжению вторичными металлами г. Екатеринбурга». С 2006 по 2007 гг. работал директором по

экономике и финансам ОАО «ПО «АМЗ», г.Барнаул.

С июля по август 2007 г. – директор по экономике и финансам ОАО «Чебоксарский агрегатный завод», г.Чебоксары. С августа 2007 года – исполнительный директор ОАО «Чебоксарский агрегатный завод».



Коденцов Александр Михайлович
Исполнительный директор ООО «Промтрактор-Промлит»

Родился 18 января 1953 года.

В 1975 году окончил Новочеркасский политехнический институт по специальности «инженер-механик».

1992 – 1994 г.г.- заместитель главного инженера, заместитель директора по производству ООО «Техноприбор».

1994-1996 гг. - директор по внешней кооперации НПФ «Теллур».

1996-2001 гг. – исполнительный директор ОАО «Промтрактор-ЧЛЗ».

2001-2002 гг. – директор ОАО «Чебоксарский завод промышленного литья».

2002-2004 гг. – заместитель генерального директора по развитию производства ОАО «Промтрактор-Сервис».

2004-2006 гг. – начальник литейного производства ОАО «Чебоксарский агрегатный завод».

С ноября 2006 года - исполнительный директор ООО «Промтрактор-Промлит» (Исполнительной дирекции ООО «ККУ «Концерн «Тракторные заводы»).

Организационная структура

Концерн «Тракторные заводы» объединяет в настоящее время юридические лица в 9 субъектах Российской Федерации и за рубежом (Дания), также имеются представительства в (Индии и ОАЭ):

- 16 производственных площадок – 12 предприятий машиностроения и 4 - металлургии;
- 3 торгово-сервисные компании;
- 4 головных специализированных конструкторских бюро;

Доли в уставных капиталах бизнес-единиц Концерна на данный момент не консолидированы на единой компании, однако такая работа запланирована в ближайшем будущем. Управленческий и фактический контроль над предприятиями Концерна централизован в ООО «ККУ «Концерн «Тракторные заводы».

Табл. 9. Специализация бизнес-единиц Концерна «Тракторные Заводы»

Бизнес-единицы	Специализация по рынкам	Промышленное машиностроение					Сельхоз. машиностроение				Ж/Д машиностроение		Машиностроение спец. назначения	ОЕМ компоненты
		Гусеничная техника	Колесная техника	Леспром техника	Коммун. техника	Запасные части	Гусеничные тракторы	Колесные тракторы	Комбайны	Запасные части	Вагоны	Литье и поковки		
Производственные	ОАО «Промтрактор»													
	ОАО «Чебоксарский агрегатный завод»													
	ОАО «Курганмашзавод»													
	ООО «Зауральский кузнечно-литейный завод»													
	ООО «Волгоградская машиностроительная компания «ВГТЗ»													
	ОАО «Краслесмаш»													
	ООО «Онежский тракторный завод»													
	Silvatec Skovmaskiner A/S													
	ОАО «ПО «Красноярский завод комбайнов»													
	ООО «Назаровский вагоностроительный завод»													
	ОАО «ПО «Алтайский моторный завод»													
	Группа компаний «Волгоградский тракторный завод»													
	Группа компаний «Владимирский моторо-тракторный завод»													
	Группа компаний «Липецкий трактор»													
	ООО «Промтрактор-Промлит»													
	ЗАО «Промтрактор-Вагон»													

Бизнес-единицы	Специализация по рынкам	Промышленное машиностроение					Сельхоз. машиностроение				Ж/Д машиностроение		Машиностроение спец. назначения	ОЕМ компоненты
		Гусеничная техника	Колесная техника	Леспром техника	Коммун. техника	Запасные части	Гусеничные тракторы	Колесные тракторы	Комбайны	Запасные части	Вагоны	Литье и поковки		
Сбытовые	ОАО «Четра – Промышленные машины»													
	ООО «Агромашхолдинг»													
	ООО «Четра – Комплектующие и запасные части»													
	Дивизион железнодорожного литья и вагонов ООО «ККУ «КТЗ»													
	Дивизион военной техники ООО «ККУ «КТЗ»													
Конструкторские	ОАО «Специализированное конструкторское бюро машиностроения» (г.Курган)													
	ООО «Головное специализированное конструкторское бюро» (г.Чебоксары)													
	ООО «Головное специализированное конструкторское бюро ходовых систем» (г.Чебоксары)													
	ОАО «Красноярский проектно-конструкторский институт комбайнов»(г.Красноярск)													

Производственные предприятия Концерна подразделяются на 3 основные группы:

1) Предприятия с **полнозамкнутым циклом производства:**

- Промтрактор (г.Чебоксары),
- Алтайский моторный завод (г.Барнаул),
- Тракторная компания "ВгТЗ" (г.Волгоград),
- Промтрактор-Вагон (г.Канаш).

Группа предприятий характеризуется наличием собственного производства по заготовительным переделам (литейного и кузнечно-прессового производства), сварочного и механообрабатывающего производства, сборочно-окрасочное производства, а также поставками по внутренней кооперации на другие предприятия.

2) Предприятия с **механосборочным производством:**

- Волгоградская машиностроительная компания "ВгТЗ" (г.Волгоград),
- Курганский машиностроительный завод (г.Курган),
- Владимирский моторотракторный завод (г.Владимир),
- Онежский тракторный завод (г.Петрозаводск),
- Красноярский завод лесного машиностроения (г.Красноярск),
- Красноярский завод комбайнов (г.Красноярск),
- Silvatec Skovmaskiner A/S
- Назаровский вагоностроительный завод (г.Красноярск)

Предприятия имеют жесткую систему связей по внутренней кооперации, сварочное, механообрабатывающее и сборочно-окрасочное производство.

3) Предприятия **с заготовительным переделом**:

- Чебоксарский агрегатный завод (г.Чебоксары),
- Промтрактор-Промлит (г.Чебоксары),
- Зауральский кузнечно-литейный завод (г.Курган).
- Липецкий литейный завод (г.Липецк)

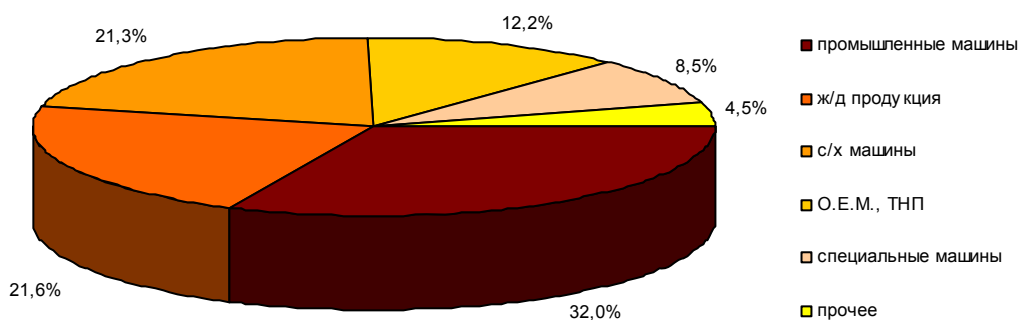
Группа предприятий специализируется на заготовительном переделе - литейное и кузнечно-прессовое производство, минимальное механообрабатывающее производство.

Операционная деятельность

Концерн «Тракторные заводы» специализируется на пяти продуктовых направлениях в отрасли тяжелого машиностроения:

- промышленная техника (бульдозеры, трубоукладчики, коммунальная и лесная техника);
- сельскохозяйственная техника (тракторы, комбайны, кормоуборочная техника);
- продукции для железных дорог (грузовые вагоны, крупногабаритные литые детали);
- техника специального назначения;
- О.Е.М. компоненты, двигатели и ТНП.

Рис. 11. Структура продаж Концерна в 2007 году, %



Объединение предприятий в единый холдинг позволяет добиться значительного синергического эффекта, в первую очередь, за счет внутренней кооперации, централизации сбытовой и закупочной деятельности.

Доля централизованных закупок для предприятий Концерна в 2007 году составила 35%. Система материального обеспечения и организации закупок является очень гибкой и использует централизованное распределение только в случае целесообразности:

- централизованные поставки осуществляются специализированными снабженческими предприятиями (ООО «УК «КТЗ», ООО «Ремекс», ООО «Литий»), обеспечивающими закупки материалов для обеспечения больших размеров партий (металлы, лом, ГСМ, инструмент), а также в случае закупок,

требующих специальных навыков и высокой концентрации знаний (закупка оборудования, расходных материалов для ремонта оборудования);

- локальноцентрализованные закупки комплектующих одной группы (например двигатели) осуществляются службой снабжения производственной бизнес-единицы, имеющей генеральный договор с крупным поставщиком с дальнейшим перераспределением между бизнес-единицами Концерна;
- децентрализованные поставки осуществляются самостоятельно службами снабжения производственных бизнес-единиц по широкой группе специфических материалов и комплектующих.

Применение консолидации поставок позволило Концерну занять устойчивое положение крупного потребителя ресурсов на российском рынке, отказаться от услуг компаний-посредников и начать работу непосредственно с производителями ресурсов, что положительно сказалось на снижении себестоимости используемых Концерном материальных ресурсов. Прямыми поставщиками Концерна являются крупнейшие металлургические комбинаты России: ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», ОАО «Челябинский металлургический комбинат», ОАО «Уральская сталь» (г. Новотроицк), ОАО «Уральский трубный завод» (г. Первоуральск), ОАО «Тулачермет», ОАО «Серовский ферросплавный завод».

В Концерне разработана и внедряется система управления запасами на складах предприятий, в основе которой нормирование запасов на планируемый объем производства в трех взаимосвязанных разрезах: натуральном и стоимостном выражении, днях обеспеченности. Система управления запасами полностью внедрена и успешно функционирует на основных предприятиях, что позволило существенно повысить эффективность использования запасов и повысить их оборачиваемость.

Многие предприятия входящие в Концерн занимают лидирующие позиции в своих отраслях и показывают быстрые темпы роста.

Табл. 10. Характеристика развития рынков присутствия Концерна

	Промышлен- ная техника	Сельхоз- техника	Продукция для Ж/Д	Спецтехника	ОЕМ компоненты
Продажи Концерна в 2007 г.	10,7 млрд руб.	7,3 млрд руб.	7,1 млрд руб.	2,9 млрд руб.	4,1 млрд руб.
	32,1 млрд руб.				
Текущая рыночная позиция Концерна в России	№1-по лесной и коммунальной технике; №2-по бульдозерам и трубоукладчик ам	№2 по тракторам и комбайнам	№1 по ремонтам грузовых вагонов №2 по поставкам запчастей	Ведущий производитель спецмашин	Поставка литья на конвейер ведущих автозаводов
Ключевые факторы роста	- бум инвестиций в инфраструк- туру и энергетически е мощности -интенсивное жилищное строительство -освоение новых месторождени	- быстрое выбытие парка - господдержка с/х -рост потребности в с/х продукции	-устойчивый рост ж\д перевозок -значительные темпы выбытия подвижного состава - инвест. программа РЖД по обновлению	- растущий госзаказ - растущий экспортный рынок	- значитель- ный темп роста отраслей потребителей: автомобиле- и судостроения -ограниченные мощности конкурентов и высокая стоимость создания

	й -наличие долгосрочных инвест. программ развития отраслей- потребителей		парка до 2030 года		новых мощностей
Среднесрочные темпы роста рынка	Выше темпов роста ВВП	Выше темпов роста ВВП	Выше темпов роста ВВП	На уровне темпов ВВП	Выше темпов роста ВВП

Широкая линейка производимой техники, высокое качество продукции, конкурентные цены и продуманная маркетинговая стратегия позволяют предприятиям Концерна занимать существенные доли в поставках техники для ведущих российских и зарубежных компаний.

Табл. 11. Основные покупатели продукции Концерна

	Алроса		РЖД
	Апатит		Роснефть
	Газпром		РАО ЕЭС России
	Евраз-Холдинг		Caterpillar
	Казахмыс		Fiat
	Карельский окатыш		АвтоВАЗ
	Криворожсталь		СУЭК
	Лебединский ГОК		ТНК-ВР
	Лукойл		Сургутнефтегаз
	Магнитогорский металлургический комбинат		Северсталь
	Мариупольский металлургический комбинат		Стройтрансгаз
	Навоийский ГМК		АК «Корвет»
	Норильскгазпром		Анжерский машиностроительный завод
	Покровский рудник		УАЗ
	Полюс		ЗМЗ
	Сахалин-II		Икар
	Севералмаз		Кишиневский тракторный завод
	Онежский тракторный завод		Минский моторный завод
	Русавтобус		Новомет

Ниже рассмотрены основные направления деятельности Концерна – в сегментах промышленной техники, продукции для железных дорог и сельскохозяйственной техники, обеспечивающих 75% выручки от продаж.

Промышленная техника

В продуктовую линейку данного направления входят следующие виды продукции:

- гусеничные трактора (бульдозеры, краны-трубоукладчики);
- колесные и гусеничные погрузчики;
- гусеничные транспортные машины, предназначенные для перевозки людей и грузов в условиях бездорожья;
- универсальные шасси, предназначенные для монтажа на них различного технологического оборудования (буровых и крановых установок, экскаваторов, погрузчиков, лесозаготовительного оборудования и т.д.),
- лесозаготовительная техника;
- оборудование для ремонта трубопроводов.

Основная масса техники продается под брендом «ЧЕТРА»

Бульдозерная техника. Продуктовая линейка под брендом «ЧЕТРА» включает в себя 7 базовых тракторов и порядка 30 их модификаций.



Табл. 12. Основные потребители бульдозерной техники

Категория техники	Основные потребители
Легкие тракторы: Т-9 массой 6,5 т, Т-11 массой 23 т	Дорожное и общегражданское строительство, нефтегазовая, угольная, горнодобывающая, золотодобывающая, лесная отрасли, железные дороги
Средние тракторы: Т-15 массой 29 т, Т-20 массой 36 т	Дорожное и общегражданское строительство, нефтегазовая, угольная, горнодобывающая, золотодобывающая отрасли
Тяжелые тракторы: Т-25 массой 46 т, Т-35 массой 60 т, Т-40 массой 68 т	Нефтегазовая, угольная, горнодобывающая, золотодобывающая отрасли



Основным рынком сбыта бульдозерной техники является российский – в странах ближнего и дальнего зарубежья доля концерна пока не превышает 5%. Российский рынок представлен бульдозерами легкого, среднего и тяжелого класса, эксплуатационной мощностью от 100 до 500 кВт и выше. Бульдозеры «ЧЕТРА», производимые предприятиями Концерна (ОАО «Промтрактор» и ОАО «ВгТЗ»), представлены во всех сегментах российского рынка. Доля Концерна на российском рынке колеблется от 12% в самом массовом легком классе (модели Т-9, Т-10) до 50% в тяжелом классе (Т-35, Т-40).

Краны-трубоукладчики. Продуктовая линейка трубоукладчиков «ЧЕТРА» включает в себя 4 класса машин и состоит из 5 базовых моделей грузоподъемностью от 12,4 до 104,5 тонн, выполненных на базе гусеничного трактора с установкой необходимого оборудования.

Табл. 13. Основные покупатели трубоукладчиков

Категория техники	Основные потребители
Легкая техника: 12 класс (ТГ-121 г/п 25 т)	Дорожное и общегражданское строительство, нефтегазовая отрасль
Средняя техника: 20 класс (ТГ-221 г/п 44 т)	Дорожное и общегражданское строительство, нефтегазовая отрасль



Тяжелая техника: 32 класс (ТГ-301 г/п 64 т), 50 класс (ТГ-503 г/п 102 т, ТГ-511 г/п 104 т)	Нефтегазовая отрасль
--	----------------------

Основным рынком сбыта трубоукладчиков является российский, в странах ближнего и дальнего зарубежья доля Концерна пока не превышает 5%.



Доля Концерна в сегменте тяжелых трубоукладчиков составляет около 20% (ТГ-301, ТГ-503), при том что оставшийся спрос полностью удовлетворяется за счет импорта. В сегменте легких и средних трубоукладчиков доля Концерна составляет 41% и 13% соответственно. Строительная и нефтегазовая отрасли – основные потребители трубоукладчиков – находятся сегодня на подъеме и в ближайшее время будут расти, обеспечивая устойчивый спрос на подобные машины.

Гусеничные транспортные машины. Продуктовая линейка состоит из:



- Вездеходов ТМ-120 и ТМ-130, предназначенных для использования в качестве транспортного средства для перевозки людей, грузов, при монтаже различных модулей и агрегатов машиной специального назначения.
- Гусеничных шасси – самодвижущиеся машины для крепления разнообразного навесного оборудования (Шасси 662-сб5 мощностью 330 л.с). На его базе создано семейство специализированных машин в различных исполнениях и комплектациях: машина лесопромышленная МЛ107А, экскаватор-планировщик, крановая установка г/п 25 тонн, буровая установка.

Гусеничные транспортные машины используются в нефтегазовой, угольной, горнодобывающей, золотодобывающей, строительной и лесной отрасли. Емкость российского рынка гусеничных транспортных машин в 2007 году составила 400 ед. техники или порядка 1,5 млрд руб. Рынок характеризуется как стабильный, с высокими барьерами входа, распределение долей среди основных игроков достаточно устойчиво. Доля Концерна в 2007 году составила 16%.

Фронтальные погрузчики и колёсные бульдозеры. В настоящий момент в продуктовую линейку концерна входят погрузчики колёсные фронтальные ЧЕТРА 60 и ПК-12.02 с емкостью ковша 3,5 и 5,5 куб.м. соответственно.

Табл. 14. Основные потребители колёсных бульдозеров

Категория техники	Основные потребители
ПК-60 массой 22 т	Строительная, добывающие отрасли
ПК-12 массой 53 т	Добывающие отрасли



Погрузчики имеют ходовую часть из четырёх односкатных шин с давлением воздуха в пределах 4+0,2 кгс/см² обеспечивает погрузчику высокие скорости, маневренность, комфортные условия труда. Основным рынком сбыта погрузчиков является российский, доля Концерна на котором пока незначительна и

составляет менее 1%. Учитывая что рынок фронтальных погрузчиков является одним из самых емких, Концерн очень заинтересован в развитии направления. С 2008 года начат выпуск опытно-промышленной партии погрузчиков ПК-40, а на 2009-12 гг. запланировано значительное расширение линейки выпускаемой техники. Постоянно ведется работа по дальнейшему улучшению эксплуатационных и потребительских свойств погрузчиков и бульдозеров: модернизация систем с применением импортных комплектующих, оснащение погрузчиков быстросменным навесным оборудованием.

Лесозаготовительная техника. Продуктовая линейка техники, предназначенной для выполнения производственных операций на лесозаготовках состоит из:

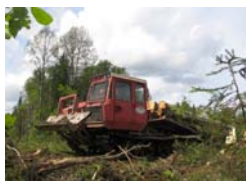


- 3 базовых тракторов для заготовки хлыстов ТЛТ-100 (до 2008 года), Онежец-300, выпускаемых Онежским тракторным заводом, ТТ-4М-23К, выпускаемых Красноярским заводом лесного машиностроения;
- Харвестера 8266ТН с колесной формулой 8*8 и чиппера СН878 (рубильная машина для заготовки щепы) производства «Сильватек».



Основным рынком сбыта лесозаготовительных машин является российский.

Емкость российского рынка лесозаготовительной техники в 2007 году составила порядка 2 000 ед. техники или порядка 6 млрд руб.



Особенность существующего состояния российского рынка связана с особенностями применяемой технологии лесозаготовки – хлыстовой способ. В данной связи Концерн занимает более 42% рынка:

- ОАО «Краслесмаш» (г. Красноярск), с производством около 170 машин в год - практически все виды машин хлыстовой заготовки, включая чокерные и бесчокерные трелевщики, валочные машины и лесопогрузчики. Основными рынками сбыта являются Красноярский край и Иркутская область России.
- ОАО «Онежский тракторный завод» (г.Петрозаводск), с производством около 300 машин в год - легкого класса. Основным рынком сбыта является Северо-Западный регион России.

Кроме машин хлыстовой заготовки в Россию ежегодно импортируется порядка 200-300 харвестеров для сортиментной лесозаготовки, в основном производства компании Ponsse и John Deere. Доля Концерна в данном сегменте – 4%.

Данный сегмент, учитывая высокую степень износа парка техники и рост спроса на продукцию лесопереработки, обладает высоким потенциалом роста. На период до 2012 года запланировано значительное обновления модельного ряда. Учитывая растущую долю сортиментной технологии, планируется постройка на производство базового сортиментовоза (форвардера) и скиддера (пачкоподборщика) на его базе.

Коммунальная техника. Продуктовая линейка Концерна представлена серийной машиной МКСМ-800 (универсальный самоходный короткобазовый силовой модуль) и 18 наименованиями навесного оборудования. Конструктивной особенностью машин класса МКСМ являются компактные размеры и «бортовой



поворот», обеспечивающий высокую маневренность машины и ее производительность.



Объем рынка погрузчиков с бортовым поворотом (МКСМ) в 2007 году составил свыше 2300 машин или порядка 3 млрд руб. Доля Концерна – 35%. Предполагается расширение модельного ряда МКСМ за счет машин грузоподъемностью 400, 600, 800, 1000, 1200, 1400 кг в новом дизайне и на новых технических решениях. Существенного улучшение потребительских свойств планируется достичь модернизации и разработки нового навесного оборудования.

Экспорт промышленной техники. В настоящее время благодаря целенаправленной и продуктивной политике ОАО «ЧЕТРА - Промышленные машины» объем продаж тракторной техники на экспорт постоянно растет. Объем экспортных продаж в 2007 году составил 1,4 млрд руб. или 18% от общего объема продаж техники и услуг.

Табл. 15. Структура экспорта в Концерне в 2007 году

Страна	Бульдозеры	Трубоукладчики
Страны СНГ	33%	10%
Дальнее зарубежье	22%	35%
Доля техники всего	55%	45%
ВСЕГО, млн руб.	1 400	

В 2007 году поставка техники осуществлялась в 15 стран ближнего и дальнего зарубежья (Азербайджан, Грузия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Молдова, Украина, Узбекистан, Болгария, Индия, Южная Корея, Сербия и др.). По итогам года лидером в объемах экспортных поставок стала Индия.

Для выполнения гарантийных обязательств и обеспечения бесперебойной работы экспортируемой за рубеж техники в странах Дальнего Зарубежья создана сеть консигнационных складов, обеспечивающая потребителей необходимыми запасными частями. В планах Концерна организация подобных складов на Украине, в Казахстане, Узбекистане. Сервисное обслуживание тракторной техники планируется осуществлять через сеть компаний, осуществляющих гарантийное и сервисное обслуживание.

Сервис промышленной техники. Сервисное обслуживание производимой Концерном техники осуществляется ОАО «ЧЕТРА-Промышленные машины» через 12 филиалов и 5 представительств. По договорам на гарантийное техническое обслуживание ОАО «ЧЕТРА-ПМ» работает с 18 предприятиями-партнерами, в том числе с 9 предприятиями в странах СНГ (Украина, Белорусия, Казахстан, Узбекистан), имеется одно представительство в Дальнем Зарубежье. В г. Чебоксары организовано производство по капитальному ремонту тракторной техники, ремонту узлов и агрегатов, изготовлению стендов для ремонта тракторной техники.

С целью увеличения объемов сервисных услуг, оказываемых эксплуатирующим предприятиям, установлением постоянного контроля за эксплуатируемой техникой, ОАО «ЧЕТРА-ПМ» постоянно увеличивает количество собственных представительств

в регионах России, что позволит сократить объемы обслуживания тракторной техники производства Концерна сторонними организациями.

Общая характеристика направления «Промышленная техника». В России рынок строительной и специальной техники можно считать сложившимся с устоявшимися доверительными отношениями с традиционными производителями и импортерами. Исключение составляют направления «погрузчики с телескопической стрелой», «колесная лесозаготовительная техника» и «оборудование для ремонта трубопроводов» - сравнительно новые и неосвоенные пока сегменты.

Практически все сегменты характеризуются высокой конкуренцией – присутствуют как отечественные игроки, так и мировые производители. Исключение составляет направление «гусеничная лесозаготовительная техника» - на рынке гусеничных трелевочных машин доминирующее положение занимает Концерн «Тракторные заводы», поскольку в него входят основные производители техники такого типа.

Потребители всех сегментов предъявляют высокие требования к качеству продукции (на уровне зарубежных производителей), при этом требуют сохранить отечественный уровень стоимости техники.

Ключевыми факторами успеха по направлению «Промышленная техника» являются:

- Повышение качества практически всей имеющейся в продуктовой линейке Концерна продукции, в том числе за счет использования импортных комплектующих и повышения выходного контроля выпускаемой техники.
- Поддержание высоких технико-экономических показателей машин за счет постоянной модернизации до соответствующего текущему времени уровня.
- Сохранение уровня цен на 20-30% ниже уровня зарубежных аналогов.
- Развитие сервисной сети: повышение уровня оснащенности сервисных центров, повышение уровня квалификации персонала.
- Клиентоориентированность, в том числе расширение модельного ряда перспективными новыми моделями, соответствующими текущим потребностям рынка.

Железнодорожное направление



Данная область деятельности Концерна представлена следующими продуктами:

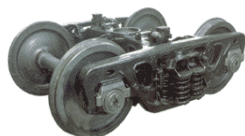
- производство грузовых вагонов;
- капитальный ремонт грузовых вагонов;
- изготовление запасных частей для подвижного состава.



В сегментах производства запасных частей и капитальных ремонтов Концерн занимает лидирующие позиции на рынке. В производстве грузовых вагонов доля Концерна на рынке пока незначительная, однако, в ближайшем времени ожидается ввод в строй современных производственных мощностей, которые позволят существенно увеличить выпуск продукции.

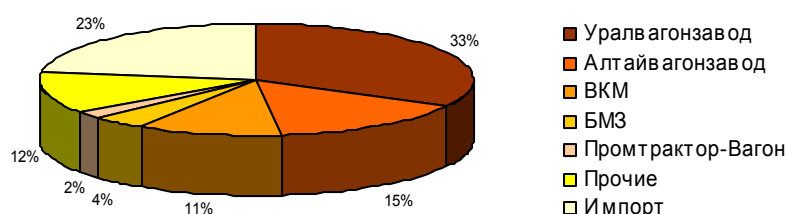


Грузовые и специальные вагоны. Российский рынок грузовых вагонов оценивается в 85-90 млрд руб. или 55-60 тысяч грузовых



вагонов в год. Основную долю грузовых вагонов в России производят четыре крупных компании, лидером среди которых является ФГУП «Уралвагонзавод» с объемом поставок в 2007 г. более 17 тыс. грузовых вагонов.

Рис. 12. Российский рынок грузовых вагонов



Самым востребованным и массовым видом вагонов является полувагон (доля в парке превышает 30%). Производственные мощности заводов России загружены полностью. Значительные темпы развития экономики России, эффективное реформирование железнодорожной отрасли и, прежде всего ОАО «РЖД», определяют спрос, непокрытый предложением отечественных производителей.

Жесткой специализации производителей нет, виды грузовых вагонов для производства выбираются в зависимости от конъюнктуры рынка. Особенностью действующих вагоностроительных производств является их негибкость по переналадке: организация производства не позволяет выпускать одновременно более одного вида грузового вагона, переналадка на новый модельный ряд занимает не менее 10 дней. Отечественные предприятия сегодня выпускают морально устаревшие вагоны, большая часть которых была разработана еще в 60-х – 70-х годах прошлого столетия.

Основным сдерживающим фактором развития вагоностроения является ограничение литейных возможностей производителей. Сегодня только Уралвагонзавод и Брянский машиностроительный завод (группа Трансмашхолдинг), обеспечены собственным крупным железнодорожным литьем, при этом имеют существенные ограничения по мощности. Остальные производители, не обеспеченные собственным металлургическим комплексом, вынуждены приобретать литейные комплектующие на остродефицитном рынке. Начато развитие литейного производства ОАО «Алтайвагонзавод» и ОАО «ВКМ», а также других предприятий. Однако для полноценного развития литейного производства железнодорожных комплектующих требуется приложение колоссальных усилий, привлечения огромных инвестиций, и отработки технологии в течение не менее 3-4 лет.

Запланированный Концерном к введению в эксплуатацию в 2008 году новый завод по производству грузовых вагонов (ЗАО «Промтрактор-Вагон») и создание мощностей по производству грузовых вагонов в г. Красноярск (Назаровский вагоностроительный завод) общей мощностью до 12 тыс. вагонов в год позволит эффективно работать под заказ: сроки переналадки оборудования на ЗАО «Промтрактор-Вагон» под производство разных типов грузовых вагонов составят менее одной рабочей смены без прекращения производства текущей модели. ЗАО

«Промтрактор-Вагон» при поддержке ОАО «РЖД» и в сотрудничестве с ведущими зарубежными и российскими научными центрами разработал для производства принципиально новый тип грузовых вагонов с улучшенными техническими и эксплуатационными характеристиками – повышенными грузоподъемностью и межремонтным пробегом.

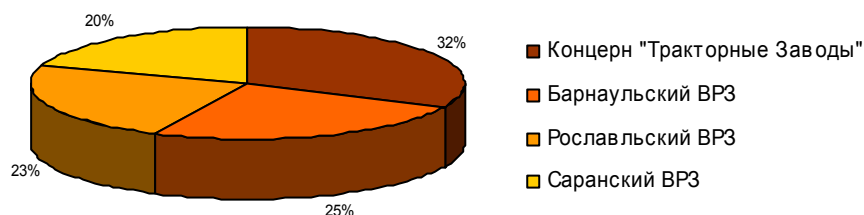
В соответствии с Планом стратегического развития Концерна на 2008-12 гг. на 2008 год запланировано расширение номенклатуры грузовых вагонов: постановка на производство платформы для перевозки крупнотоннажных контейнеров, крытого двухрусного вагона для перевозки автомобилей, полувагона с осевой нагрузкой 25 т. В ближайшей перспективе планируется также освоить производство новой модели вагона-хоппера для перевозки зерна, цемента, минеральных удобрений и других сыпучих грузов. В дальнейшем, опираясь на возможность быстрой переналадки производства, Концерн планирует выпускать наиболее востребованные рынком модели вагонов, в том числе платформы длиной 25 метров для перевозки рельсов или труб большого диаметра, крытого вагона с уширенными дверными проемами для перевозки бумаги и лесоматериалов, крытого вагона для перевозки легковесных грузов и другие модели.

Конкурентными преимуществами Концерна в данном сегменте являются:

- наличие новых производственных мощностей с уникальной технологической линией с возможностью позаказной сборки вагонов и новейшим производственным оборудованием, гарантирующими скорость и качество выполнения заказов;
- наличие собственных конструкторских разработок для производства новых вагонов с улучшенными техническими и эксплуатационными характеристиками;
- конкурентная себестоимость производства и возможностью применения гибкой ценовой политики;
- гарантированное обеспечение литейными комплектующими производства предприятиями Концерна с самыми высокими в отрасли характеристиками качества;
- долгосрочная программа развития на основании соглашения между ОАО «РЖД», ОАО «Промтрактор» и Кабинетом Министров Чувашской Республики.

Вагоноремонтные услуги. Рынок капитальных ремонтов в России оценивается в 18-20 тыс. ремонтов в год. ЗАО «Промтрактор – Вагон», которое ранее входило в дирекцию «Желдорреммаша» ОАО «РЖД», является лидером среди предприятий оказывающих услуги по капитальным видам ремонта всех грузовых вагонов в России с долей рынка 35%.

Рис. 13. Рынок вагоноремонтов



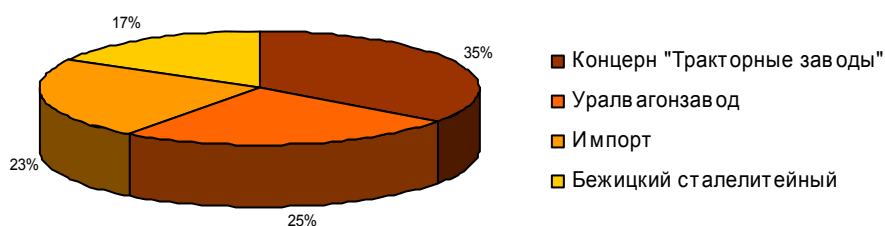
На рынке капитального ремонта наблюдается дефицит производственных мощностей. В настоящее время большинство вагоноремонтных заводов являются стопроцентными дочерними предприятиями ОАО «РЖД», что, соответственно, приводит к дефициту мощностей для частных железнодорожных операторов, капитальный ремонт вагонов которых осуществляется по остаточному принципу. В связи с этим незначительную долю капитальных ремонтов, ввиду полной загрузки вагоноремонтных заводов, проводят вагоноремонтные депо.

Средний возраст вагонов частных железнодорожных операторов гораздо меньше, чем у ОАО «РЖД», и составляет порядка 14 лет. Объясняется это сравнительно короткой историей развития в России частного бизнеса в сфере железнодорожных перевозок и тем, что частные железнодорожные операторы закупали новые вагоны. Однако к 2010 году ожидается, что более четверти данных вагонов исчерпают свой нормативный срок использования.

Концерн планирует сохранить свою долю рынка в среднесрочной перспективе опираясь на свои конкурентные преимущества:

- длительную положительную историю обслуживания грузовых вагонов ОАО «РЖД» и положительный имидж стабильно высокого качества ремонтов;
- долгосрочные договорные отношения с ОАО «РЖД» и дочерними компаниями (ПГК);
- высокий технический уровень производства, гарантирующий оперативность и качество ремонтов в полном объеме,
- готовность проводить ремонты грузовых вагонов с улучшенными техническими характеристиками, в том числе и из-за обеспеченности комплектующими выпускаемыми предприятиями Концерна;
- наличие высококвалифицированного персонала.

Запасные части для подвижного состава. Ситуация на рынке железнодорожного литья характеризуется наличием систематической неудовлетворенной потребности вагоностроительных и вагоноремонтных предприятий из-за дефицита мощностей как в России, так и в Украине и высокой стоимостью входа на рынок. Самые сложные железнодорожные отливки, в первую очередь определяющие объемы выпуска и ремонта вагонов – рамы боковые и балки надрессорные, составляющие по весу более 60% веса вагонокомплекта, выпускает в настоящее время ограниченное количество российских предприятий, лидером среди которых является ОАО «Промтрактор-Промлит», входящий в состав Концерна.

Рис. 14. Рынок крупного железнодорожного литья в РФ в 2007 году

Крупное железнодорожное стальное литье на протяжении многих лет остается самым дефицитным компонентом на рынке, что гарантирует высокий уровень спроса и цен. Рынок крупного железнодорожного литья в целом оценивается в размере 278 тыс. т., в том числе по рамам боковым и балкам надрессорным - в размере 190 тыс. т. Все ведущие отечественные производители грузовых вагонов развивают литейные производства для обеспечения своих производственных потребностей.

Конкурентным преимуществом выпускаемого Концерном литья являются высокие показатели качества и низкий уровень издержек, что обеспечивается современным оборудованием основного предприятия-производителя ООО «Промтрактор-Промлит», реинжиниринг технологии и замена оборудования на котором были произведены в 2003 году. ООО «Промтрактор-Промлит» самое молодое предприятие в металлургической отрасли. В 2007 году по оценке экспертных специалистов ВНИИЖТ ООО «Промтрактор-Промлит» первым в отрасли достигло показателя коэффициента усталостной прочности литья, превышающий 2 (норматив = 1,8). Продукция для железных дорог изготавливается также другими предприятиями Концерна - ОАО «Чебоксарский агрегатный завод», ОАО «АМЗ», ОАО «ВгТЗ».

На среднесрочную перспективу Концерном поставлены цели по увеличению объема производства и доли рынка, а также по выпуску продукции с улучшенными качественными характеристиками (литье для вагонов нового поколения).

Факторы достижения целей:

- наличие современной производственной базы, высокий потенциал литейной продукции железнодорожного назначения в России;
- высокое качество продукции и как следствие высокий имидж предприятия-производителя;
- долгосрочная программа сотрудничества с ОАО «РЖД», закреплённая договором до 2010 года, история поставок с 2003 г.;
- ограниченные мощности конкурентов и невозможность их восполнения в ближайшие 3 года, стабильный острый дефицит крупного и среднего литья на рынке вагоностроения и ремонта;
- расширение производимой номенклатуры литья, наличие уникальных собственных разработок современной продукции;
- тесное сотрудничество с ведущими разработчиками продукции железнодорожного назначения;

Политика продаж продукции для железных дорог. Продажи продукции для железных дорог, производимой предприятиями Концерна, организационно осуществляются Дивизионом железнодорожного литья и вагонов ООО «ККУ «Концерн «Тракторные заводы». Договора на поставку конечному потребителю и финансовые потоки осуществляются через ООО «Промтрактор-Промлит» - по компонентам для железных дорог, ЗАО «Промтрактор-Вагон» - по грузовым вагонам.

Используются прямые продажи потребителю, что обусловлено высокой степенью унификации подвижного состава в России и отсутствием потребности в среднесрочной перспективе создания развитой сети сбыта и обслуживания. Политика продвижения по продукции железнодорожного направления будет основываться на создании и поддержании имиджа надежного партнера ОАО «РЖД» и поставщика качественной продукции мирового уровня, формировании позитивного информационного пространства вокруг торговой марки Концерна и устойчивой высокой степени узнаваемости компании, как результат повышения брендовой составляющей в цене компании.

Портфель заказов по железнодорожному направлению на сегодняшний день на 62% состоит из долгосрочных контрактов с ОАО «РЖД», в том числе по поставкам ж/д литья и вагоноремонтам. К 2012 гг. уровень долгосрочных контрактов прогнозируется на уровне не ниже показателя 2008 г., при этом основную долю составят новые модели грузовых вагонов.

Сельскохозяйственная техника

Сельскохозяйственное направление деятельности Концерна представлено производством зерно- и кормоуборочных комбайнов, а также гусеничными и колесными тракторами, которые реализуются под единым брендом – «Агромашхолдинг».

Табл. 16. Специализация производителей с/х техники Концерна

Продукция	Производитель
Зерноуборочные комбайны пропускной способностью 5.5-14.5 кг/с (3-6 класса)	 ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ КРАСНОЯРСКИЙ ЗАВОД КОМБАЙНОВ
Кормоуборочные комбайны пропускной способностью 16-20 кг/с	
Гусеничные тракторы мощностью от 94 до 500 л.с. (тяговый класс от 3 до 7);	 ВОЛГОГРАДСКИЕ ТРАКТОРЫ
Колесные тракторы мощностью от 25 до 500 л.с. (тяговый класс от 0,6 до 5).	 ЛИПЕЦКИЙ ТРАКТОР
	 BMTЗ

В состав «Агромашхолдинга» входят 4 производителя техники: ОАО «ПО «Красноярский завод комбайнов», ГК «Волгоградский тракторный завод», ОАО «Владимирский моторо-тракторный завод» и ОАО «Липецкий трактор».

ОАО «ПО «Красноярский завод комбайнов» основан в 1941 году, проектная мощность – 5000 ед. машин, продукция – зерноуборочные и кормоуборочные комбайны «Енисей», жатвенные части и другое оборудование. В 2003 году завод получил сертификат соответствия международному стандарту менеджмента качества ISO 9001:2000, выданный сертификационной компанией «TUV CERT» (Германия). Выпускаемые сегодня модификации комбайна «Енисей» соответствуют всем требованиям российского рынка и последним достижениям комбайностроения.

ГК «Волгоградский тракторный завод» – одно из крупнейших предприятий машиностроительной отрасли России, специализируется на производстве сельскохозяйственных гусеничных тракторов различных модификаций. С момента основания (1930 г.) предприятие поставило на рынок сельскохозяйственной техники свыше 2,5 млн ед. техники, производственная мощность предприятия – до 15 тыс. тракторов год.

ОАО «Владимирский моторо-тракторный завод» с 1945 года работает на рынке тракторной техники и дизельных двигателей. Предприятие выпускает универсальные тракторы мощностью от 25 до 85 л.с., приспособленные к выполнению сельскохозяйственных, коммунальных, строительных и пр. работ.

ОАО «Липецкий трактор» является одним из крупнейших производителей тракторов в России. С главного конвейера предприятия, начиная с 1944 года, сошло более полутора миллиона тракторов. В настоящее время предприятие выпускает комфортабельные современные колесные тракторы тягового класса 1,4-2,0, предназначенные для широкого спектра сельскохозяйственных, коммунальных, транспортных и других видов работ в зависимости от агрегатирования навесным и прицепным оборудованием.

Комбайны. В настоящее время на рынке представлены 9 производителей, 3 из которых представляют собой филиалы иностранных предприятий.

Табл. 17. Конкурентная позиция Концерна на рынке зерно- и кормоуборочных комбайнов РФ и СНГ

	Зерноуборочные комбайны			Кормоуборочные комбайны
	3 класс	4 класс	5-6 класс	
Модели, выпускаемые Концерном	«Енисей 1200 НМ», «Енисей - 950»	«Енисей – 954», «Енисей – 957», «Енисей – 959», «Енисей – 858», «Енисей - 960»	«Енисей-970»	«Енисей - 324» «Енисей – 334»
Тенденции развития рынка	Рынок характеризуется как стабильный с тенденцией снижения	Рынок характеризуется как растущий. Основной рост продаж приходится на долю основного конкурента Концерна – "Ростсельмаш". В восточных регионах высокий уровень ценовой конкуренции – "JDL" (Китай)	Рынок характеризуется как растущий. Основной рост продаж наблюдается по иностранной технике, в том числе со сборочным производством в РФ	Рынок характеризуется как растущий. Основной рост продаж наблюдается по иностранной технике, в том числе со сборочным производством в РФ
Основные конкуренты, их доли рынка в 2005-2007 годах	«Ростсельмаш» - 20%	Ростсельмаш - 70%, Прочие иностранные производители (Claas, CNH, John Deere, Massey Ferguson, Laverda, Sampo Rosenlew, Same Deutz-Fahr) – 10%	Ростсельмаш – 70%, Прочие иностранные производители (Claas, CNH, John Deere, Massey Ferguson, Laverda, Sampo Rosenlew, Same Deutz-Fahr) – 30%	Ростсельмаш – 40%, Прочие иностранные производители (Claas, John-Deere, JF-Fabriken, CNH, Krone) – 50%
Доля Концерна на рынке	80%	20%	Планируется занять 5% рынка к 2012 г.	10%
Основные преимущества	Средний (наиболее востребованный на данный момент) уровень качества и	Ремонтопригодность, доступность, известность на рынке	-	Средний уровень качества и ценовых показателей,

	ценовых показателей, ремонтпригодность, доступность, известность на рынке			доступность, развивающийся модельный ряд
--	---	--	--	--

Данные ОАО «АСМ-холдинг» и ГКС РФ

Сегментация рынка по покупательской способности потребителя формируется по направлениям:



- Высокая цена/высокий уровень качества – зарубежные производители;
- Приемлемая цена/приемлемый уровень качества – техника производимая Концерном, «Ростсельмаш» и «Гомсельмаш».

По первому сегменту, рынок напрямую ориентирован на потребности вертикально интегрированных структур АПК РФ и СНГ количество и потребности которых относительно стабильны. Уровень конкуренции между зарубежными производителями жесткий, что в ближайшие 5 лет не позволит предприятиям 2-го сегмента войти и закрепиться на нем.

По второму сегменту следует отметить олигопольный характер рынка между предприятиями Концерна, «Ростсельмаш» и «Гомсельмаш». Вхождение зарубежных предприятий в данный сегмент маловероятно по причине необходимости значительного снижения цены при сохранении прежних качественных характеристик техники. Соответственно распределение растущего рынка данного сегмента потребления будет происходить между «Ростсельмаш», «Гомсельмаш» и «Красноярским комбайновым заводом». Следует отметить низкий конкурентный уровень между производителями вызванный географической ориентацией потребителя:

- «Ростсельмаш» – центральные и южные регионы России;
- «Гомсельмаш» – Белоруссия и Украина;
- «Красноярский комбайновый завод» – Восточная территория РФ и Азиатские страны СНГ.

В ближайшей перспективе Концерном планируется расширение модельного ряда с целью более полного удовлетворения рыночного спроса. В сегменте зерноуборочных комбайнов будут освоены следующие виды продукции:

- кабина нового поколения с панорамным стеклом, единая для всей линейки комбайнов «Енисей»;
- комбайны 5-го класса «Енисей-970»;
- комбайны 6-го класса (в кооперации с одной из ведущих мировых компаний);
- зерноуборочный комбайн 4-го класса на гусеничном ходу с резиноармированной гусеницей.

В сегменте кормоуборочных комбайнов планируется запуск в производство с 2010 года комбайна "Енисей-334" с увеличенной пропускной способностью до 20 кг/час.

Концерн ожидает значительного роста своей рыночной доли, с целью чего планирует улучшить взаимодействие с дилерскими центрами, развивать филиальную сеть и комплекс сервисных услуг, расширять ассортимент продукции и осуществить ребрендинг торговых марок.

Гусеничные тракторы. Гусеничные трактора предназначены для работ на грунтах с тяжелой проходимостью. Модельный ряд гусеничных тракторов Концерна 94-500 л.с. представлен следующими классами:

- 3-4 класс – серии ДТ-75, ВТ-150 производства ОАО «Волгоградский тракторный завод». Конкурентное состояние по рынку характеризуется олигопольным положением между Концерном, Харьковским тракторным заводом (ХТЗ) и Алтайским трактором г. Рубцовск (АТ). Концерн обладает хорошими перспективами усиления присутствия на рынке, так как ХТЗ переориентирует производство в сторону колесных дорожно-строительных машин, а АТ находится в тяжелом финансовом состоянии не позволяющим в ближайшее время обеспечить системную работу по выпуску техники.
- 5-6 класс – серии ЧЕТРА 6 и ЧЕТРА7 производства ОАО «Волгоградский тракторный завод». Конкурентное состояние характеризуется доминированием предложения (95% рынка) со стороны зарубежных производителей Cat и John Deere. Перспективы вхождения на рынок других компаний низкие по причине необходимости осуществления больших вложений в производство при относительно небольших потребностях рынка. Значительным преимуществом Концерна в данном сегменте является участие в федеральной программе РФ по производству тракторов 5-6 класса.

Табл. 18. Конкурентная позиция Концерна на рынке гусеничных тракторов 94-500 л.с.:

	Гусеничные тракторы		
	3 класс	4 класс	5-6 класс
Модели Концерна	ДТ-75	ВТ-150	ЧЕТРА 6С-315
Тенденции развития рынка	Рынок характеризуется как стабильный с тенденцией снижения	Рынок характеризуется как растущий	Рынок характеризуется как растущий за счет постепенного переключения потребителей на образцы иностранных производителей, в том числе со сборочным производством в России
Основные конкуренты, их доли рынка в 2005-2007 годах	Харьковский тракторный завод - 10%	Харьковский тракторный завод - 16%, Алтайский тракторный завод - 4%	Иностранные производители – 95%
Доля Концерна на рынке	90%	80%	Планируется увеличить долю рынка до 15% к 2012 г.
Основные преимущества	Средний (наиболее востребованный на данный момент) уровень качества и ценовых показателей, ремонтпригодность, доступность, известность на рынке	Ремонтпригодность, доступность, известность на рынке	

по данным ОАО «АСМ-холдинг» и ГКС РФ

В ближайшей перспективе в данном сегменте Концерном запланировано расширение модельного ряда по следующим направлениям:

- Расширение модельного ряда за счет создания трактора класса 5-6 ЧЕТРА 6С-315 мощностью 315 л.с. (в соответствии с выигранным государственным конкурсом проведенным Минсельхозом РФ в 2007 году за счет средств федерального бюджета), который обеспечит реализацию перспективных агротехнологий возделывания зерновых культур крупными сельскохозяйственными предприятиями.

- Улучшение технических характеристик и потребительских свойств трактора ВТ-150 за счет усиления коробки передач, применения комбинированной индивидуальной подвески, а также за счет освоения дизеля новой размерности.
- В 2010-2012 годах запланировано создание и освоение производства трактора 4 класса мощностью 150-210 л.с. и трактора 7 класса мощностью 400-500 л.с.

Колесные тракторы. Модельный ряд колесных тракторов Концерна 25-500 л.с представлен тракторами следующих классов:

0.6 и 0.9 классов производства «ВМТЗ» и «ЛТ» предназначенных для выполнения работ сельскохозяйственного и вспомогательного назначения на малых площадях. Конкурентная позиция концерна характеризуется положением лидера с угрозами занятия растущих емкостных возможностей рынка конкурентными производствами Китая (Foton) и МТЗ г. Минск.

Табл. 19. Конкурентная позиция Концерна на рынке колесных тракторов тяговых классов 0,6 и 0,9



Тяговый класс	Колесные тракторы*	
	0,6	0,9
Модели Концерна	ВТЗ-2027; ВТЗ-2032; ВТЗ-2048; Т30-69; Т30-70; Т30А-80; Т-45	Т-50; ЛТЗ-60А/АБ/АБ10
Тенденции развития рынка	Рынок характеризуется как стабильный с тенденцией снижения	Рынок характеризуется как растущий
Доля Концерна на рынке	95%	50%
Основные конкуренты, их доли рынка в 2005-2007 годах	МТЗ - 2%, др. страны СНГ, Китай	производители стран дальнего зарубежья – 50%

Сохранение традиционных рынков Концерн будет осуществляться за счет следующих действий:

- модернизации и расширения функциональных возможностей традиционно выпускаемых моделей;
- реализации Концерном программ развития сервисной поддержки и обеспечения доступности техники для потребителя.

1.4 и 2 классов производства «ВМТЗ» предназначенных для выполнения работ сельскохозяйственного и вспомогательного назначения на малых и средних площадях. Конкуренция на рынке в данном сегменте характеризуется доминирующим положением «МТЗ» в ценовом сегменте «приемлемая цена/приемлемое качество» с растущим присутствием китайских производителей (Foton) и доминированием (95% емкостных возможностей рынка) зарубежных производителей (Fendt, Valtra, John Deere и др.) в ценовом сегменте «дорогая цена / высокий уровень качества». Следует отметить возможности Концерна по вхождению на данный рынок за счет предложения техники с сопоставимыми техническими характеристиками, с более низкой ценой полученной за счет организации крупноузловой сборки тракторов с аналоговыми характеристиками из компонентов собственного производства (кабины, трансмиссия, двигатель).

3-5 классов производства «ВМТЗ» предназначенных для выполнения работ сельскохозяйственного и вспомогательного назначения на средних и крупных площадях. Конкуренция на рынке характеризуется:

- доминирующем положением «ПТЗ» г. Петербург в ценовом сегменте «приемлемая цена/приемлемое качество» с растущим присутствием Агротехмаш г. Петербург предлагающего аналоговую технику технических характеристик сегмента «высокая цена / высокий уровень качества»;
- доминированием (95% емкостных возможностей рынка) зарубежных производителей (Fendt, Valtra, John Deere и др.) в ценовом сегменте «дорогая цена/ высокий уровень качества».

В случае организации соответствующего производства для Концерна существуют возможности по вхождению на данный рынок.

Табл. 20. Конкурентная позиция Концерна на рынке колесных тракторов тяговых классов 1,4-5

Колесные тракторы				
Тяговый класс	1,4	2	3	5
Модели Концерна	Т-85	ЛТЗ-120; ЛТЗ-140; ЛТЗ-155	ТК-3 Перспективные разработки	ТК-5 Перспективные разработки
Тенденции развития рынка	Рынок характеризуется как растущий	Рынок характеризуется как растущий	Рынок характеризуется как растущий	Рынок характеризуется как растущий
Доля Концерна на рынке	До 15% к 2012г.г.	До 15% к 2012г.г.	До 10% к 2012г.г.	До 5% к 2012г.г.
Основные конкуренты, их доли рынка в 2005-2007 годах	МТЗ – 98%, др. производители стран СНГ – 2%	МТЗ-68%, производители стран дальнего зарубежья - 6%, другие производители стран СНГ – 26%	ПТЗ – 20%; МТЗ – 15%; производители стран дальнего зарубежья -65%	ПТЗ – 40%; производители стран дальнего зарубежья - 60%

Развитие продуктовой линейки и ассортимента оборудования в сегменте колесных тракторов будет осуществляться по следующим направлениям:

- Развитие существующих моделей за счет расширения и адаптации гаммы специального навесного оборудования.
- Выпуск опытно-промышленной партии тракторов Т-85 класса 1,4 с трансмиссией «Карраро» и дизелем «Sisu», который будет заменен на осваиваемый в Концерне дизель новой размерности и. На начальном этапе серийного производства в 2008-09 годах предполагается использование импортной трансмиссии с заменой на собственную в 2010 году в рамках проекта модельного ряда типизированных трансмиссий.
- в 2008-2012 годах планируется разработка и освоение тракторов тяговых классов 2-5.

Экспорт сельскохозяйственной техники. Текущее положение в области экспортных поставок характеризуется ограниченным присутствием Концерна на рынках Дальнего зарубежья (страны Балтии, Польша, Венгрия, Ливия) и традиционно сильными позициям на рынках стран СНГ (Узбекистан, Кыргызстан, Казахстан). Учитывая текущие тенденции поставок, Концерн ожидает направить на экспорт 22% произведенных колесных тракторов, 34% комбайнов (в том числе 5% в страны Дальнего зарубежья) и 39% гусеничных тракторов (в том числе 6% в страны Дальнего зарубежья).

Сервис сельскохозяйственной техники. Сервисное обслуживание производимой Концерном техники осуществляется ОАО «Агромашхолдинг» посредством привлечения 83 специализированных сервисных предприятий. Для выполнения гарантийных обязательств перед потребителем и обеспечения бесперебойной работы техники:

- В регионах РФ сформирована сеть из 80 ремонтно-сервисных предприятий оказывающих услуги по сервисному сопровождению техники в местах эксплуатации.
- В странах Ближнего Зарубежья заключены соответствующие договора на сервисное обслуживание с тремя сервисными пунктами обеспечивающими полный охват техники в Узбекистане, Казахстане, Украине. Планируется формирование до 2010 года аналоговых систем сервисного сопровождения на территориях Кыргызстана, Азербайджана и Грузии.
- В странах Дальнего Зарубежья планируется создать сеть консигнационных складов и сервисных центров (не менее 7 к 2010г.) обеспечивающих потребителей необходимыми запасными частями и услугами по ремонту в Египте, Польше, Венгрии, Индии и странах Балтии.

Политика продаж сельскохозяйственной техники. Продажи сельскохозяйственной техники, производимой предприятиями Концерна, осуществляются единственной специализированной сбытовой бизнес-единицей – ОАО «Агромашхолдинг».

Организации продаж построена следующим образом:

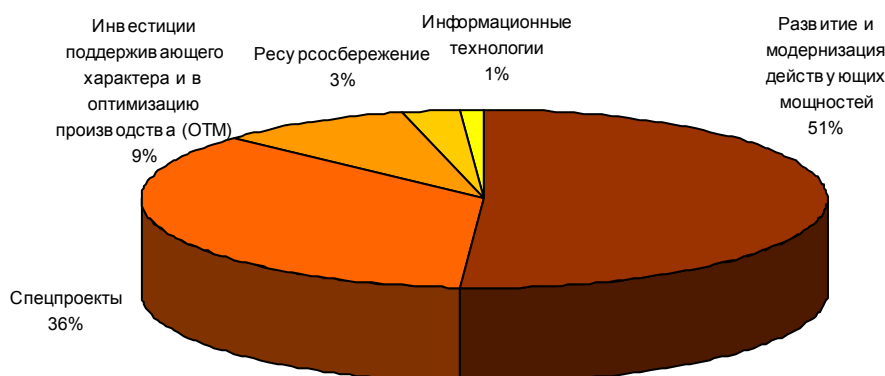
- дистрибуция (90% от объемов) с участием в системе 52 дилерских центров, обеспечивающих помимо реализации техники предпродажную подготовку и сервисное обслуживание техники;
- прямые продажи потребителю, что обусловлено специфичностью производимого продукта – изготовление машин строго под заказ каждого потребителя с уникальным набором опций.

Применяется агрессивная рекламная политика, направленная на продвижение бренда «ЧЕТРА» и «Агромашхолдинг». Марка «CHETRA» должна стать ведущим брендом в премиум-сегменте рынка сельскохозяйственной техники в РФ, известной маркой на приоритетных рынках дальнего зарубежья. По мере узнаваемости бренда «ЧЕТРА» и «Агромашхолдинг» предполагается получение устойчивого, постоянно растущего «брендового» дохода – существенного увеличения цены сельскохозяйственной техники для увеличения рентабельности не менее уровня 2% каждый год.

Стратегия развития и инвестиции

Для предприятий Концерна разработана единая инвестиционная программа направленная на повышение эффективности деятельности отдельных производств, улучшение синергии в рамках внутренней кооперации компаний, а также развитие новых перспективных проектов. На период до 2012 года инвестиционная программа Концерна запланирована на уровне 26,4 млрд руб.

Рис. 15. Структура инвестиций Концерна на 2008-12 гг.



Развитие и модернизация мощностей

Более половины запланированных инвестиций планируется направить на развитие и модернизацию действующих мощностей.

Первичный анализ производственных мощностей **заготовительного передела** (литейные, кузнечные, прессовые) в целом по Концерну показывает их достаточность для выполнения производственной программы на планируемый период, а по чугунному литью и поковкам некоторую избыточность. Однако при более детальном исследовании мощностей в разрезе производственных программ по каждой бизнес-единице были сделаны выводы о недостаточности мощностей или предельной их загрузке на ОАО «ЗКЛЗ» (Сталелитейный цех, кузнечный цех) и ОАО «ЧАЗ» (чугунолитейный цех). Дальнейшее увеличение выпуска этих предприятий будет обеспечиваться перераспределением на свободные мощности заводов Концерна по внутренней кооперации. Стальное литье переместится на ОАО «ЧАЗ» и литейный завод ОАО «Промтрактор», а поковки и чугунное литье на ГК «ВГТЗ». Кроме этого, в период с 2009 по 2010 годы потребуется качественное изменение литейных мощностей Концерна в связи с постановкой на производство новых моделей техники. Для производства данной техники потребуются более качественные отливки высокой степени точности, изготовление которых возможно лишь на современных формовочных линиях и очистном оборудовании.

Анализ мощностей **механического и сборочного производства** показывает в основном достаточность таких мощностей для выпуска продукции, однако, существуют отдельные «узкие места», которые могут снизить темпы роста объемов производства в среднесрочной перспективе. Общая оценка инвестиционных

вложений на закупку оборудования для расшивки таких «узких мест» составляет за данный период 8,7 млрд руб.

Табл. 21. Запланированные инвестиции по механическим и сборочным производствам

Производственная площадка	Действующие мощности	Направления инвестирования
ОАО «Промтрактор»	1200 единиц тракторов	Создание мощностей для производства тракторов через приобретение оборудования: - станков для обработки корпусного литья; - станков для обработки валов, шестерен; - формовочного оборудования для литейного завода. В целях изготовления осей тракторов Т11, Т15, Т20, Т25 приобретение токарных многофункциональных станков фирмы MAZAK QTN 200 NEXUS, с ЧПУ МК680Ф3, специальных сверлильного станка глубокого сверления ОС2805. Завершение формирования линии конических, эпициклических, крупномодульных шестерен с приобретением зубодолбежного станка ОНА-50 NC4 и 2 ед. токарно-карусельных станков 5М161ПМФ3. Завершение наращивания мощностей по обработке корпусных деталей для тракторов Т11, Т-15, Т-20 и их модификаций с приобретением автоматической линии на базе станков 410А-НС JNTEGREX фирмы MAZAK, станка NEXUS фирмы MAZAK; создание мощностей по изготовлению водил трактора Т-25 с приобретением станка JNTEGREX фирмы MAZAK, модель Е-800V/5; внедрение прогрессивной технологии по изготовлению осей шарниров на базе станка JNTEGREX 400. Приобретение сварочного оборудования KIT-600 для автоматической сварки катков. Внедрение лентопильных станков модели ARG230.
ОАО «Чебоксарский агрегатный завод»	43,7 тыс. т. – сталь, 31,9 тыс. т. – чугун, 31,5 тыс. т. – поковки	Модернизация и развитие действующих производств для развития мощностей заготовительного передела с приобретением ленточнопильного станка мод. Н-460НА для порезки проката; токарного полуавтомата с ЧПУ типа «MAZAK» для обработки деталей «ось». Развитие мощностей механосборочного производства с приобретением токарного станка с ЧПУ мод. 16А20Ф3 для мех. обработки втулок – 2 ед., токарного обрабатывающего центра для обработки катков опорных, токарно-карусельного станка с ЧПУ типа 1А512МФ3 для обработки тел вращения; приобретение горизонтально-обрабатывающего центра «MAZAK» для расточки и сверловки звеньев; вертикально-токарного станка с ЧПУ типа «MAZAK» для чистовой обработки роликов.
ОАО «Курганмашзавод»	1200 самоходных машин	Создание мощностей для расширения модельного ряда МКСМ, погрузчиков ПК-40, ПК-60 и лесной техники универсальных шасси, современных трансмиссий с приобретением обрабатывающего центра VH-PLUS-H-4000-MG-11 – 2 ед., обрабатывающего центра IP1600ПМФ4 – 2 ед., обрабатывающего центра ИС800, с устройством смены палет – 1 ед. Увеличение мощностей с повышением качественного уровня обработки производства шестерен, созданием регионального центра зубообработки с приобретением зубонарезных и зубошлифовальных станков. Увеличение мощностей участка гибких технологий с приобретением лазерного оборудования. Приобретение фрезерного станка с интегрированным поворотноподвижным столом модели PERFORMER 200 MG 8 фирмы NICOLAS CORREA. Внедрение технологии биохимочистки промстоков.
ООО «Онежский тракторный завод»	329 ед. самоходной техники	Создание мощностей сварочно-сборочного производства машин «Онежец-300» на новой производственной площадке с приобретением 3-х ед. обрабатывающих центров типа А5640 и 2-х ед. лентопильных станков BS400
ОАО «Красноярский завод комбайнов»	3 000 ед.	Создание мощностей для производства новых комбайнов Енисей 970, Енисей 850,858,868, 834,838, телескопических погрузчиков с приобретением окрасочного конвейера и окрасочной линии, лазерного комплекса и 6-ти ед. ножниц точного реза с ЧПУ.

Производственная площадка	Действующие мощности	Направления инвестирования
ОАО «ТК ВГТЗ»	5 000 (ДТ-75 и его модификации)	Создание мощностей для производства новых тракторов ЧЕТРА - 9, создание мощностей для производства тракторов ВТ-150, тракторов с/х назначения 5-6 классов, с приобретением машины для термической резки «Вертикаль», сварочного полуавтомата КИТ-600WS; горизонтально-расточного станка с ЧПУ модели ИС1250ПМФЧ; окрасочной линии.
ОАО «ПО «Алтайский моторный завод»	10 тыс. т. чугуна, литья	Качественное обновление оборудования в ЧЛЦ с внедрением «дуплекс-процесса» на базе электродуговой печи ДС-5М и заменой вагранок на индукционные печи. Создание производства радиаторов отопительных с запуском линии обработки, сборки и испытаний на базе станка СМ112, сборочных и испытательных стендов.
ООО «Владимирский моторо-тракторный завод»	15 000 двигателей	Создание нового производства двигателей для колесных тракторов мощность 35-160 л.с. с приобретением сборочной линии, испытательного оборудования, покрасочной камеры, электропогрузчиков.
	3 000 ед. техники	Создание производственных мощностей по сборке колесных тракторов с/х и коммунального назначения с приобретением конвейерной линии, испытательных стендов, пневмоэлектрогайковертов, электропогрузчиков.
ООО «Промтрактор-Промлит»	125 тыс. т. стального литья	Увеличение номенклатуры и объемов выпуска с приобретением пескоохладителей, станков для мех. обработки «рамы боковой»; модернизация и приобретение нового очистного оборудования
Липецкий литейный завод	0	Создание производственных мощностей на имеющейся производственной площадке на автоматических формовочных линиях, стержневом, землеприготовительном и очистном оборудовании для выпуска отливок, отвечающих максимальным требованиям по качеству
Назаровский вагоностроительный завод	0	Создание производственных мощностей по производству новых грузовых вагонов на имеющейся производственной площадке Назаровского филиала (г.Красноярск) с приобретением высокопроизводительного оборудования
ЗАО «Промтрактор-Вагон»	6 000- для ремонта	Создание новых мощностей по производству новых вагонов по технологическому проекту Ниппон Шарио (Япония) с приобретением высокопроизводительного оборудования: ленточнопильных станков HFA400W (5 ед.) и НК-700FR (1 ед.) оборудования металлообработки, лазерной резки SUPER TURBO Mk II X612 (2 ед.) и SUPER TURBO Mk II X510 (5 ед.), газовой резки с программным управлением КТ-590 J (3 ед.), КТ 790J (4 ед.) и КТ 5 NX (5 ед.), сварочного оборудования MAG и AXV6L + DP500, окрасочного оборудования фирмы «Виллибрейтор Фрай» (8 ед.), кранового и транспортного оборудования
ОАО «Краслесмаш»	160 ед.	Модернизация механообрабатывающего и сборочного оборудования

Осуществление указанных инвестиций в механические и сборочные предприятия Концерна позволит существенно увеличить проектную мощность производств.

Спецпроекты

В данном направлении планируется направить 36% общей инвестиционной программы. Предполагается осуществление нескольких крупных специальных проектов по созданию принципиально новых мощностей по производству новых видов продукции и ключевых комплектующих для производимой Концерном техники.

«Производство новых грузовых вагонов».

- Техническое перевооружение действующих мощностей в г.Канаш.
- Строительство новых мощностей в г. Канаш.
- Создание производства грузовых полувагонов на производственных мощностях КЗК в г. Назарово.

Проект предусматривает организацию производства нового поколения грузовых железнодорожных вагонов проектной мощностью 9 000 штук в год в Канаше и 3 000 штук в Назарово, с внедрением современных технологий производства и конструкторских разработок, обеспечивающих межремонтный пробег до 1 млн км. и улучшенные эксплуатационные характеристики вагонов. Запланированный срок реализации инвестиционного проекта в Канаше 2006-09 гг., в Назарове 2008–10гг. Общий объем инвестиций 7,6 млрд руб.

«Производство колёсных тракторов мощностью от 35 до 160 л.с.»

- Создание сборочного производства тракторов.
- Создание производства трансмиссий.
- Создание производства кабин.

Проект предусматривает создание современного производства колёсных тракторов четырёх тяговых классов проектной мощностью 15 000 машин в год. Тракторы будут максимально унифицированы по наиболее трудоёмким компонентам, таким как двигатель (две модели), трансмиссия (три модели) и кабина (две модели). Проект также включает в себя создание производства основных компонентов:

- трансмиссий, проектной мощностью 18 000 комплектов в год;
- кабин, проектной мощностью 15 000 комплектов в год.

Для реализации проекта намечено привлечение зарубежной инжиниринговой компании, которая разработает дизайн и конструкцию кабины, а также спроектирует завод по их производству. Реализация проекта намечена на производственных площадках в г. Владимир и г. Липецк.

Запланированный срок реализации инвестиционного проекта (поэтапно) 2008-15 гг. Общий объем инвестиций – 1,85 млрд руб.

«Промышленная сборка дизельных двигателей».

- Создание сборочного производства двигателей.
- Локализация производства компонентов двигателя.

Организация, в сотрудничестве с одним из ведущих мировых производителей дизельных двигателей, сборочного производства трёх- четырёх- и шестицилиндровых дизельных двигателей шести моделей мощностью от 80 до 300 л.с. с последующей локализацией компонентов на предприятиях Концерна. Двигатели соответствуют международному стандарту Tier 3 по выбросам, имеют высокие показатели по шуму и вибрации, высокую топливную экономичность в широком диапазоне мощностей и крутящих моментов. Дизели спроектированы специально для применения на сельскохозяйственной технике и легко адаптируются для применения на дорожно-строительной, коммунальной технике, генераторных установках, водном транспорте. Проектная мощность производства – 20 000 моторов в год. Запланированный срок реализации инвестиционного проекта 2008-12 гг. Необходимый объем инвестиций – 1,0 млрд руб.

Поддержание существующих производственных мощностей и их оптимизация

На данном направлении планируется направить 9% общей инвестиционной программы.

Поддержание оборудования в рабочем состоянии обеспечивается системой планово-предупредительных ремонтов оборудования. Затраты на поддержание оборудования в рабочем состоянии в 2008-12гг. будут расти темпами ниже темпов роста объемов товарного выпуска.

В Концерне осуществляется **программа по оптимизации производственных мощностей** для приведения их к необходимому для осуществления стратегических задач уровню. Работа по оптимизации ведется в двух направлениях:

- Приведение производственных мощностей (производственные корпуса, технологическое оборудование) в соответствие с планируемыми объемами производства; перегруппировка мощностей заготовительного передела по предприятиям Концерна.
- Приведение к оптимальному уровню инфраструктуры предприятий (энергетических мощностей, объектов инфраструктуры, повышение эффективности используемых площадей).

Программа снижения затрат на производство

Данная программа предполагает осуществление следующих мероприятий:

- Применение более современных технологических решений, приводящих к снижению материалоемкости, трудоемкости, энергоемкости производства (инвестиционная программа по закупке прогрессивного оборудования);
- Организация производства по принципу «вытягивания», обеспечивающая ритмичность производства, рационализацию запасов и исключение непроизводительных потерь времени;
- Расстановку оборудования по принципу предметно-замкнутых участков для рационализации производственных потоков, возможности внедрения многостаночного обслуживания, рационального использования производственных площадей;
- Применение специальных программ по рационализации производства: Система «Упорядочение/5S»., методологии «Бережного производства» с использованием принципов, «ТРИЗ» (Теория Решения Изобретательских Задач);
- Проведение работ по возможности выхода на свободный рынок энергоресурсов, что приведет к снижению стоимости их приобретения.

Использование двух типов мероприятий: инвестиции в ресурсосбережение и организационно-технические мероприятия (планы ОТМ, беззатратные и малозатратные мероприятия) позволяет экономить значительные средства.

В следующей таблице представлены потоки общей инвестиционной программы в соответствии с Планом стратегического развития Концерна на 2008 – 2012 годы в разрезе лет и направлений инвестирования.

Табл. 22. Объемы инвестиций концерна по годам, млн руб.

Объем инвестиций по направлениям	2008	2009	2010	2011	2012	Итого за 5 лет
Развитие и модернизация действующих мощностей	2 665	3 016	2 906	2 208	1 783	12 579
Инвестиции поддерживающего характера и в оптимизацию производств (ОТМ)	435	483	480	480	484	2 362
Ресурсосбережение	176	207	131	122	118	755
Внедрение информац. технологий	128	96	61	38	39	362
ВСЕГО в действующие мощности:	3 405	3 802	3 578	2 849	2 424	16 058
Создание мощностей по производству новых грузовых вагонов (г.Канаш)	4 410	575	26	26	27	5 063
Создание мощностей по производству новых грузовых вагонов (г.Назарово)	500	0	0	0	0	500
Производство колесных тракторов малого класса (г.Владимир)	44	179	163	60	60	506
Создание литейного завода в городе Липецк	650	780	1 430	0	0	2 860
Производство кабин для колесных тракторов (г.Липецк)	80	157	100	30	30	397
Производство дизельных двигателей (г.Владимир)	272	292	233	219		1 016
Итого инвестиций в спецпроекты	5 956	1 983	1 951	335	117	10 342
Всего инвестпрограмма	9 360	5 786	5 529	3 183	2 541	26 400

В 2008 году в структуре инвестиций выделяются затраты на создание мощностей по производству вагонов в г. Канаш, которые составляют 47% годового объема и 17% от общей инвестиционной программы. В дальнейшем распределение инвестиций запланировано более равномерно с основным упором на развитие и модернизацию существующих мощностей.

V. ПОРУЧИТЕЛИ ПО ВЫПУСКУ

ОАО «Промтрактор»

ОАО «Промтрактор» - один из крупнейших в России и СНГ производителей тяжелой бульдозерно-рыхлительной и трубоукладочной техники, используемой для выполнения землеройных работ в промышленном, дорожном, нефтегазовом и гидротехническом строительстве, вскрышных работ в горнодобывающей промышленности, на ирригационных, мелиоративных и аварийно-спасательных работах. Предприятие занимает порядка 30% отечественного рынка тракторов 10 класса и более 80% отечественного рынка тракторов тяговых классов 15-35.

Строительство завода-гиганта началось 12 января 1972 года. Постановлением ЦК ВЛКСМ Чебоксарский завод был включен в число Всесоюзных Ударных комсомольских строек.

28 декабря 1993 года государственное предприятие «Чебоксарский завод промышленных тракторов» было преобразовано в акционерное общество открытого типа «Промтрактор» и в этом качестве зарегистрировано администрацией Калининского района города Чебоксары.

В состав ОАО «Промтрактор» входит 4 основных завода (завод трансмиссий, механический завод, прессово-сварочный завод, сборочный завод), на базе которых формируется технология изготовления всех моделей тракторов и запасных частей к ним. Технология производства на заводах организована по полному замкнутому циклу от получения заготовок и комплектующих до сборки, испытания и окраски готовых узлов. Парк основного оборудования предприятий, входящих в состав ОАО «Промтрактор», насчитывает более 7 тыс. ед. единиц (в том числе более 900 ед. обрабатывающих центров и станков с ЧПУ), по итогам I квартала 2008 года на заводе работало более 7,5 тыс. человек.

Развитие технологий осуществляется предприятием по нескольким основным направлениям: автоматизация конструкторско-технологической подготовки производства; автоматизация управления экономикой, финансами и персоналом; автоматизация управления производством, обеспечением и сбытом.

Действующая в ОАО «Промтрактор» система качества охватывает все этапы жизненного цикла выпускаемой продукции. ОАО «Промтрактор» еще в 2002 году в числе первых в России сертифицировал свою систему менеджмента качества на соответствие международным стандартам ISO 9001-2000. На предприятии ведется кропотливая работа по повышению надежности и улучшению эксплуатационных свойств всех выпускаемых тракторов. Одним из шагов в этом направлении стало применение импортных комплектующих фирм Cummins (США), Iveco (Италия), Sauer-Danfoss и др.

ОАО «Промтрактор» динамично развивается. Благодаря профессиональному менеджменту, высокой квалификации инженеров, конструкторов и рабочего персонала ему удалось значительно расширить гамму производимой техники. Только за последние годы разработано и поставлено на производство 6 базовых моделей

бульдозерно-рыхлительных агрегатов и 34 модификации на их базе, 4 базовых модели трубоукладчика и 3 модели колесного трактора. Торговая марка «ЧЕТРА», объединяющая новую серию тракторов ОАО «Промтрактор», завоевала серебро на конкурсе «Бренд года/EFFIE-2003».

Объем производства на предприятии быстро растет. Выпуск землеройных и дорожных машин, которые занимают большую часть реализации продукции, увеличился с 607 шт. в 2005 году до 970 в 2007 году.

Табл. 23. Структура продаж ОАО «Промтрактор», тыс. руб.

	2005	2006	2007	Доля в 2007г., %
Реализация продукции, товаров и услуг, всего	3 367 066	5 232 866	6 935 497	100%
Землеройные и дорожные машины	2 836 935	4 031 719	5 195 297	74,9%
Запасные части	330 780	323 977	440 370	6,3%
Кооперация	33 085	46 484	229 525	3,3%
Инструмент	24 248	35 651	40 152	0,6%
Прочая продукция	106 631	156 034	235 350	3,4%
Услуги по объектам СКБ	35 387	37 264	58 573	0,8%
Товары и услуги		601 737	736 230	10,6%

Производимые землеройные машины можно разделить на бульдозеры, трубоукладчики и колесные погрузчики.

Табл. 24. Структура выпуска землеройных и дорожных машин

Модель	2007			2006			Изменение 2007г. к 2006г., %	
	шт.	тыс. руб.	уд. вес	шт.	тыс. руб.	уд. вес	шт.	тыс. руб.
Бульдозеры								
Т-9.01	8	24 140	0,5%	3	6 271	0,2%	в 2,7р.	в 3,8р.
Т-11.01	304	949 955	18,3%	268	698 976	17,3%	113,4	135,9
Четра Б-11 (ТК-11.01)				2	5 593	0,1%		
Т-15.01	106	444 432	8,6%	43	174 812	4,3%	в 2,5р.	в 2,5р.
Т-20.01	113	567 684	10,9%	64	309 802	7,7%	176,6	183,2
Т-25.01	98	704 176	13,6%	94	658 205	16,3%	104,3	107,0
ТК-25.02	3	20 315	0,4%	5	35 506	0,9%	60,0	57,2
ТМ-25.01	8	59 880	1,2%	2	14 831	0,4%	в 4,0р.	в 4,0р.
Т-35.01	102	863 398	16,6%	86	712 622	17,7%	118,6	121,2
Т-40.01				1	8 475	0,2%		
Трубоукладчики								
ТГ-121	45	165 008	3,2%	40	136 038	3,4%	112,5	121,3
ТГ-221	28	167 668	3,2%	14	78 954	2,0%	в 2,0р.	в 2,1р.
ТГ-301	77	542 620	10,4%	76	494 155	12,3%	101,3	109,8
ТГ-503	70	630 330	12,1%	54	558 225	13,8%	129,6	112,9
ТГ-511	2	19 941	0,4%					
Погрузчики колесные								
ПК-12.02	4	29 943	0,6%	5	42 207	1,0%	80,0	70,9
ПК-60.01	2	5 807	0,1%	32	97 047	2,4%	6,3	6,0

В 2007 году на 2 модели трубоукладчиков (ТГ-301 и ТГ-503) и 5 моделей бульдозеров (Т-11.01, Т-35.01, Т-25.01, Т-20.01 и Т-15.01) приходилось более 90% реализации машин.

ОАО «Промтрактор» имеет номенклатуру изготавливаемых деталей и сборочных единиц на собственном производстве для комплектации трактора - 58 тысяч наименований. Номенклатура покупных изделий - более 3000. Основными поставщиками предприятия являются ООО «Оренбургский Радиатор», ОАО «ЧАЗ», ООО «Торговая компания «Ярдизель», ЗАО «Курскрезинотехника», ЗАО «Волжскрезинотехника», ООО «ТД ЕПК», ПРУП «МЗПМ» (Беларусь), ООО Управляющая Компания «Концерн Тракторные заводы», ОАО «Восток-ККЛЗ».

В настоящее время с помощью бульдозеров ОАО «Промтрактор» ведется добыча золота и алмазов в Сибири и на Дальнем Востоке, угля - в Кузбассе, Красноярском крае и Приморье; осуществляется мелиорация земель в республиках Средней Азии и Кавказа. Трубоукладчики успешно эксплуатируются на освоении газовых месторождений в районах Западной Сибири и Крайнего Севера, колесные погрузчики - на разработке минеральных удобрений в Волго-Вятском, Центральном и Поволжском регионах, а также в странах ближнего зарубежья - Казахстане и на Украине.

Потребителями нашей продукции также являются Украина, Казахстан, Узбекистан, Индия, а также страны Африки и Среднего Востока. Основными покупателями продукции являются предприятия и организации региональных и структурных подразделений ОАО «Газпром», РАО ЕЭС России, ОАО «Карельский окатыш», ОАО «Сургутнефтегаз», ООО «РИТЕК», ОАО «Покровский рудник», ОАО «Норильскгазпром», ЗАО «Старстрой», ТОО «КазСтройСервис», АО «Корпорация Казахмыс», ОАО «ТНК», ОАО «Российские железные дороги» и др. Благодаря мощной поддержке и активному содействию Правительства Чувашской Республики ОАО «Промтрактор» участвует в реализации долгосрочных соглашений об экономическом и научно-техническом сотрудничестве между Кабинетами Министров Чувашской Республики и Республики Саха - Якутии, администрациями Кемеровской, Тюменской и Магаданской областей.

«Промтрактор» – первое из предприятий отечественного тракторостроения, организовавшее собственную сеть сервисных центров и свою лизинговую компанию. «Промтрактор» не просто производит и продает бульдозерно-рыхлительную и трубоукладочную технику, но и обеспечивает своим партнерам полномасштабную программу гарантийно-технического и сервисного обслуживания, максимально приближенного к районам эксплуатации техники.

ОАО «ЧАЗ»

ОАО «Чебоксарский агрегатный завод» – крупнейшее машиностроительное предприятие, специализирующееся на производстве запасных частей и агрегатов тракторной, сельскохозяйственной и автомобильной техники, изделий для железнодорожного транспорта, а также на изготовлении радиаторов и запирающих устройств. Завод является одним из крупнейших предприятий тракторостроительной отрасли России, лидирующим в производстве запасных частей к ходовым системам тракторной техники. Высокие стандарты качества и используемые технологии позволяют компании выпускать комплектующие для тракторной техники таких брендов как KOMATSU, CATERPILLAR, HITACHI, KATO, LIEBHERR и др.

На сегодняшний день производственный комплекс предприятия включает в свой состав сталелитейный цех, цех точного стального литья, чугунолитейный цех, 2 механосборочных производства, 3 механосборочных цеха, кузнечно-штамповочный цех, заготовительный цех и вспомогательные цеха.

В настоящее время ОАО «ЧАЗ» обладает составом оборудования и технологиями для производства изделий, отвечающих требованиям современного рынка. На данный момент эксплуатируется свыше 5 000 единиц оборудования, в том числе более 2 600 единиц металлорежущего оборудования, 265 единиц кузнечнопрессового оборудования, около 600 единиц литейного оборудования. Производственные площади предприятия составляют – 80 га, количество сотрудников предприятия – 7500 человек.

Достоинства продукции ОАО «ЧАЗ» подтверждены наградами многих престижных выставок и конкурсов, в том числе Платиновыми, Золотыми и Серебряными Знаками качества XXI века на выставке-конкурсе «Всероссийская марка (III тысячелетие)». Этими наградами за высокое качество и конкурентоспособность были отмечены различные виды продукции, выпускаемой заводом: гусеницы и узлы ходовых систем для промышленных и сельскохозяйственных тракторов, узлы сцепления, отопительные радиаторы и замочные изделия.

С целью наращивания своих мощностей завод проводит активную работу по техническому перевооружению. Инвестиционные вложения в 2007 году составили 304,1 млн руб.

В результате проведения комплекса мероприятий по оптимизации производства в ОАО «Чебоксарский агрегатный завод» производительность труда в 2007 году в расчете на одного работающего выросла на 19,5% по сравнению с 2006 годом. На предприятии продолжает реализовываться программа тотальной оптимизации производства (ТОП), предусматривающая сокращение излишних затрат, рациональное расходование ресурсов и материалов.

Завод специализируется на производстве продукции в следующих направлениях:

1. Гусеницы и детали ходовых систем для промышленных тракторов:
 - российского производства (ОАО «Промтрактор», ОАО «ЧТЗ-УралТрак»);
 - импортозамещающих запчастей для техники фирм KOMATSU, CATERPILLAR, DRESSTA;
2. Гусеницы и детали ходовых систем для сельскохозяйственных и трелевочных тракторов

3. Гусеницы и детали ходовых систем для экскаваторов отечественного и импортного производства HITACHI , Kobelco , CATERPILLAR, KOMATSU, KATO, LIEBHERR
4. Узлы сцепления и диски ведомые для тракторов, автомобилей и комбайнов,
5. Детали для нужд ОАО «Российские железные дороги»,
6. Запасные части к автобусам,
7. Замки навесные, врезные, накладные, мебельные, почтовые,
8. Радиаторы отопительные чугунные,
9. Чугунное и стальное литье

Табл. 25. Структура продаж ОАО «ЧАЗ», млн руб.

	2005	2006	2007	Доля в 2007г., %
Запасные части	2 656,20	2 798,40	3 186,82	56,3%
Товары народного потребления	541,50	597,90	739,31	13,1%
Кооперация	550,10	753,40	1 024,71	18,1%
Экспорт	678,60	820,40	231,88	4,1%
Прочая продукция	468,50	727,67	479,26	8,5%
Итого	4 894,90	5 697,77	5 661,98	100,0%

Завод производит продукцию для различных отраслей экономики - золото-алмазодобывающей, нефтегазодобывающей, лесозаготовительной, угледобывающей, сельского хозяйства, дорожного строительства, производителей автотракторной техники, железнодорожного транспорта, строительных организаций. Немалая часть выпускаемой продукции поставляется на сборочные конвейеры ведущих тракторостроительных, экскаваторных, моторостроительных и автомобилестроительных ведущих предприятий России, СНГ и зарубежных стран:

- ОАО «Промтрактор»;
- предприятий «Fiat» и «Catterpillar» (через фирму «ALPEM»);
- ОАО «АвтоВАЗ»;
- ОАО «Волгоградский тракторный завод»;
- ОАО «РусАвтобусПром»;
- ОАО «Ульяновский автомобильный завод»;
- ОАО «Заволжский автомобильный завод»;
- ОАО «ПО «Алтайский моторный завод»;
- ОАО «Онежский тракторный завод»;
- ОАО «Кишиневский тракторный завод»;
- экскаваторных заводов России, расположенных в г.Тверь, г. Воронеж, г. Иваново, г. Ковров.

У завода существуют многолетние связи с зарубежными фирмами Италии, Китая, Чили, Сирии, Вьетнама, Индии, Польши, Литвы, Латвии и стран СНГ. В целом, продукция завода поступает в 43 страны мира. Крупнейшим поставщиком сырья и

промышленных заготовок ОАО «ЧАЗ» является ООО «УК «Концерн тракторные заводы», на долю которого в 2007 году пришлось 69,1% поставок. Такая централизация закупочной деятельности позволяет существенно снижать затраты на сырье и материалы в структуре себестоимости.

ООО «Промтрактор-Промлит»

ООО «Промтрактор – Промлит» - крупнейший в России производитель литых заготовок для машиностроения (железнодорожного, тракторного, коммунального и др.). Это одно из самых современных литейных производств в России. Литейный завод был основан в 1977 г. в составе Чебоксарского завода промышленных тракторов, специализируется на серийном и массовом производстве крупных отливок из углеродистых и низколегированных сталей габаритными размерами до 2600x1600 мм и весом до 2000 кг.

Производственная мощность предприятия составляет:

- 80 тыс. тонн стального литья в песчано-глинистые формы на двух автоматических формовочных линиях фирмы Herman (США) с размерами опок 1300x1400x500/500 мм и 2500x1600x600/600 мм;
- 55 тыс. тонн стального литья в сухие песчаные формы на линии вакуумно-пленочной формовки VDK-10 фирмы HVS (Германия) в опоках размером 3000x1800x500/500мм;
- 5 тыс. тонн высококачественных стальных отливок, получаемых методом электрошлакового литья и центробежной заливкой в металлические формы;
- 1тыс. тонн металлокерамических (порошковых) изделий в год.

Наиболее важное литейное оборудование: система смесеприготовления, формовочные линии, стержневое оборудование, системы разлива металла, очистки литья, транспортировки отливок и регенерации смеси было закуплено у ведущих фирм США, Германии и Италии. В ноябре 2005 г. введена в эксплуатацию новая формовочная линия VDK-10 фирмы Heinrich Wagner Sinto (Германия) по технологии вакуумно-пленочной формовки с размером опок 3000x1800x500/500 мм, производительностью 20 форм/час, что позволяет значительно увеличить выпуск высококачественного литья в том числе и железнодорожного. Линия предназначена для производства стальных отливок балка надрессорная и рама боковая для грузовых вагонов, а также других отливок для машиностроения.

Все это в сочетании с соответствующей квалификацией персонала обеспечивает высокое качество выпускаемой продукции. Система качества на предприятии сертифицирована Российским Морским Регистром Судоходства на соответствие международному стандарту ISO 9001. Некоторые виды литья сертифицированы по европейским стандартам EN-124 и EN-545. В течение многих лет продукция «Промтрактор-Промлит» экспортируется за рубеж (Франция, США и др.). Гибкий характер производства позволяет выдерживать специфические требования национальных стандартов.

ООО «Промтрактор-Промлит» является стратегическим партнером по поставкам вагонного литья ОАО «РЖД», с которым заключен долгосрочный договор (до 2010 года) на поставку стального литья для грузовых вагонов на общую сумму в \$1 млрд. В 2007 году в структуре реализации литье для железнодорожных вагонов составило более 83%.

Табл. 26. Структура выпускаемой продукции ООО «Промтрактор-Промлит», млн руб.

	2005	2006	2007	Доля в 2007г., %
Вагонное литье	1 543,3	1 748,2	2 604,1	83%
Тракторное литье	238,4	289,3	138,3	4%
Прочая продукция	140,1	267,9	394,9	13%
Итого готовая продукция	2 047,2	2 305,4	3 137,3	100%

Наиболее крупными поставщиками предприятия являются ООО «Литий», ООО «ТД «Урал», ООО «Группа Магnezит», ООО ПКФ «Инвестпром», ООО «Нерудстром» и ООО «Назарово-Металлургсервис».

Крупнейшим покупателем продукции завода выступает ОАО «РЖД», доля которого по итогам 2007 года составила 55,3%.

Табл. 27. Доля покупателей в структуре продаж, %

	2005	2006	2007
ОАО «РЖД»	52,4	48,2	55,3
ОАО «Промтрактор»	10,6	3,2	4,6
ОАО «Завод «Водоприбор»	3,3	0,4	0,4
ОАО «Онежский тракторный завод»	0,5	0,1	0,3
«МС Интернационал Индастриес» США	0,5	-	-
ОАО «Алтайвагон»	2,7	1,7	1,0
ОАО «Рузхиммаш»	3,7	0,1	0,7

На заводе большое внимание уделяется улучшению условий труда работающих и защите окружающей среды. Все дуговые печи находятся в специальных укрытиях из которых выделяющиеся при плавке металла газы и дым поступают в систему очистки типа BagHouse (Швеция). Недавно принятая в эксплуатацию линия вакуумной формовки использует самый экологически чистый способ производства форм, исключая загрязнение окружающей среды.

VI. КРАТКИЙ ОБЗОР ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

Концерн «Тракторные заводы»

В настоящее время Концерн находится в процессе реструктуризации – несмотря на то, что предприятия входящие в холдинг находятся под контролем и управлением Компании корпоративного управления «Концерн «Тракторные заводы», окончательная организационная структура и структура собственности находятся в процессе формирования. Количество компаний входящих в состав Концерна за последние годы существенно увеличилось.

За 2005-06гг. результаты части активов Концерна можно оценить по отчетности по МСФО ОАО «Промтрактор» и ОАО «ЧАЗ». В настоящее время Концерном осуществляется подготовка отчетности по МСФО на базе единой компании за период 2005-07гг., аудитором по которой выступит KPMG. На момент подготовки настоящего меморандума Концерн располагает управленческой консолидированной отчетностью по РСБУ за 2007 год.

Табл. 28. Сравнение основных показателей управленческой консолидированной отчетности по РСБУ Концерна и Поручителей за 2007 год, млн руб.

Бухгалтерский баланс	Концерн*	Поручители
Активы	37 054	13 930
Внеоборотные активы, в т.ч.	10 481	5 384
Основные средства	5 849	3 556
Долгосрочные фин. Вложения	2 830	967
Оборотные активы, в т.ч.	26 573	8 546
Запасы	8 952	2 759
Дебиторская задолженность	11 164	4 254
Краткосрочные фин. вложения	6 011	1 443
Денежные средства	65	23
Пассивы	37 054	13 930
Собственный капитал	12 613	6 221
Долг, в т.ч.	16 359	5 919
долгосрочные займы и кредиты	2 007	1 867
краткосрочные займы и кредиты	14 352	4 052
Кредиторская задолженность	7 814	1 658
Отчет о прибылях и убытках		
Выручка	32 913	14 991
Себестоимость	26 337	11 847
Валовая прибыль	6 576	3 144
Прибыль от продаж	3 079	2 104
Проценты к уплате	1 641	544
Чистая прибыль	1 289	1 167

* - Консолидация осуществлена на базе 12 компаний, функции единоличного исполнительного органа в которых осуществляет ООО «ККУ «Концерн «Тракторные заводы»

Как видно из таблицы Поручители по облигационному займу в значительной степени представляют консолидированные результаты Концерна. ОАО «Промтрактор», ОАО

«ЧАЗ» и ООО «Промтрактор-Промлит» совместно представляют 46% совокупной выручки Концерна, 38% активов и 90% чистой прибыли.

ОАО «Промтрактор»

На протяжении последних лет основной тенденцией финансовой отчетности ОАО «Промтрактор» является последовательный и динамичный рост основных показателей. По итогам 2007 года суммарная выручка от реализации продукции превысила 6,9 млрд руб., что на 32,5% превышает уровень 2006 года.

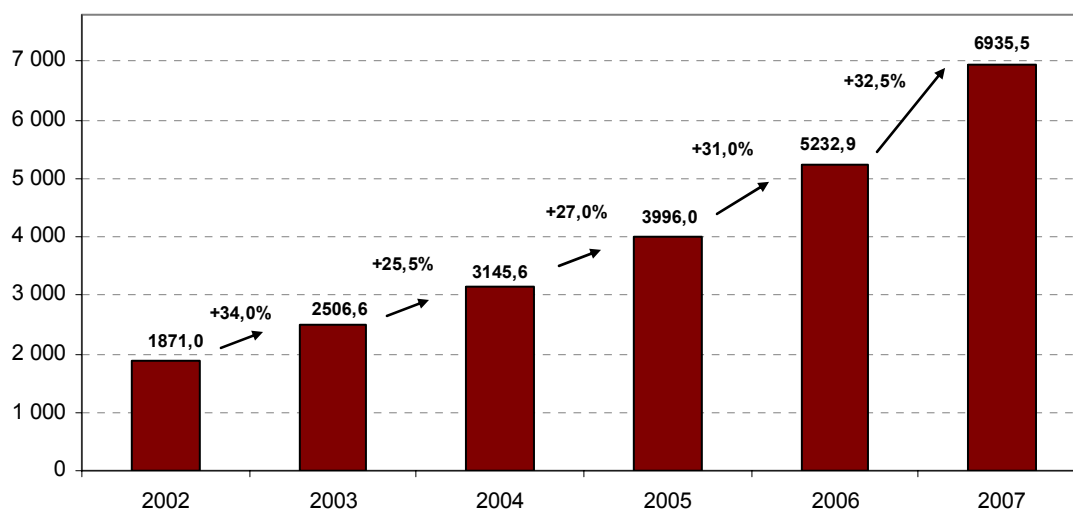
Табл. 29. Основные показатели отчета о прибылях и убытках, тыс. руб.

Наименование показателя	2005	2006	2007	I кв. 2008
Выручка (нетто)	3 996 006	5 232 866	6 935 497	2 111 580
Себестоимость	(3 176 033)	(3 913 976)	(5 351 022)	(1 555 828)
Валовая прибыль	819 973	1 318 890	1 584 475	555 752
Коммерческие расходы	(52 955)	(131 874)	(111 269)	(10 494)
Управленческие расходы	(245 209)	(304 558)	(366 163)	(104 972)
Прибыль (убыток) от продаж	521 809	882 458	1 107 043	440 286
Проценты к получению	101 051	170 216	84 198	36 057
Проценты к уплате	(337 384)	(387 901)	(279 650)	(92 060)
Прочие доходы*	2 056 823	2 513 431	2 982 610	167 632
Прочие расходы*	(2 075 995)	(2 566 415)	(3 065 118)	(155 865)
Прибыль до налогообложения	266 331	611 789	829 083	396 050
Текущий налог на прибыль	(54 494)	(137 830)	(263 712)	(95 186)
Чистая прибыль	201 482	458 604	579 945	297 624

* – за 2005 гг. данные приведены с учетом внереализационных и операционных доходов (расходов)

При этом в течение 2002-07 гг. темпы роста выручки увеличиваются, что определяется, главным образом, растущим спросом на рынке промышленных тракторов и расширением номенклатуры выпускаемой продукции.

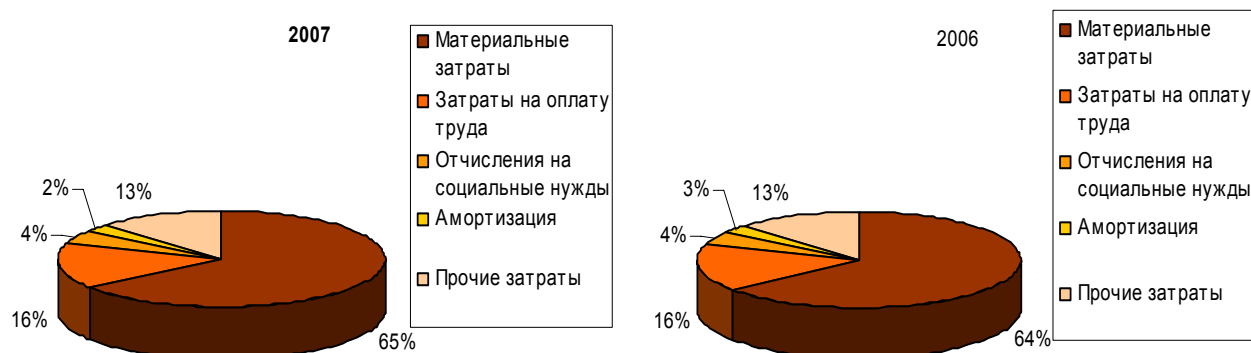
Рис. 16. Динамика изменения размера выручки, млн руб.



Как видно из графика темпы роста выручки ОАО «Промтрактор» с 2003 года составляют не менее 25% в год, что для производственных предприятий является высоким показателем. По итогам I квартала 2008 года выручка от реализации продукции составила 2,1 млрд руб., превысив на 35,8% результат аналогичного периода прошлого года. Следует отметить наличие достаточно выраженной сезонности деятельности предприятия. В разрезе квартальных показателей наибольший объем реализации приходится, как правило, на 4 квартал.

Отрасль, в рамках которой осуществляет свою деятельность ОАО «Промтрактор» является материалоемкой. Учитывая значительный рост цен на сырьевые товары используемые в производстве, в том числе металлы, предприятие уделяет особое внимание оптимизации закупок, производственной деятельности и продаж. Закупки сырья для производственных предприятий Концерна осуществляются максимально централизованно, что позволяет снижать себестоимость таких закупок. Средние темпы роста себестоимости в 2005-08гг. отстают от темпов роста выручки – по итогам 2005 года на 1 рубль выручки приходилось 79,5 коп. себестоимости, а в I квартале 2008 года – 73,7 коп.

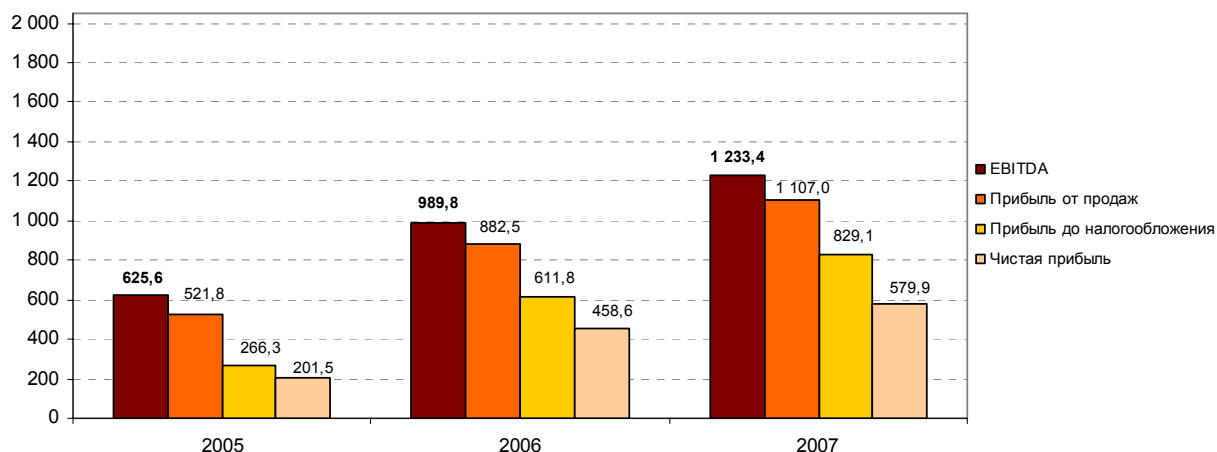
Рис. 17. Структура себестоимости ОАО «Промтрактор» 2006-07гг.



В течение 2006-07гг. структура себестоимости практически не претерпела изменений - на 1% увеличилась доля материальных затрат, что произошло из-за роста цен на основные виды сырья и материалов.

Следствием опережающего роста выручки и масштабов производства являются растущие показатели полученной прибыли. При этом растет не только валовая прибыль, но и прибыль от продаж, и чистая прибыль. Прибыль до уплаты налогов, процентов и амортизации (EBITDA)* по итогам I кв. 2008 г. составила 479 млн руб., прибыль от продаж – 440,3 млн руб., а чистая прибыль – 297,6 млн руб.

* - показатель EBITDA по отчетности РСБУ рассчитывается как прибыль от продаж (стр. 50 формы №2) увеличенная на размер амортизационных отчислений

Рис. 18. Динамика полученной прибыли, млн руб.

Помимо быстрых темпов увеличения показателей выручки и прибыли, деятельность ОАО «Промтрактор» характеризуется значительным ростом эффективности. Проводимая политика по оптимизации затрат и повышению производительности позволили существенно увеличить рентабельность деятельности.

Табл. 30. Показатели рентабельности

	2005	2006	2007	I кв. 2008
Валовая рентабельность	20,5%	25,2%	22,8%	26,3%
Рентабельность EBITDA	15,7%	18,9%	17,8%	22,7%
Чистая рентабельность	5,0%	8,8%	8,4%	14,1%
Рентабельность активов	3,7%	6,8%	7,9%	-
Рентабельность собств. капитала	11,1%	21,6%	22,2%	-

За период с 2005 по I кв. 2008 года показатели рентабельности демонстрируют постоянный рост. Показатели валовой рентабельности, рентабельности EBITDA и чистой рентабельности в течение этого срока выросли на 6-9%.

Тенденция роста показателей сказывается также на показателях бухгалтерского баланса. По итогам I квартала 2008 года суммарные активы ОАО «Промтрактор» достигли 7 483 млн руб., увеличившись по сравнению с уровнем на начало года на 10%.

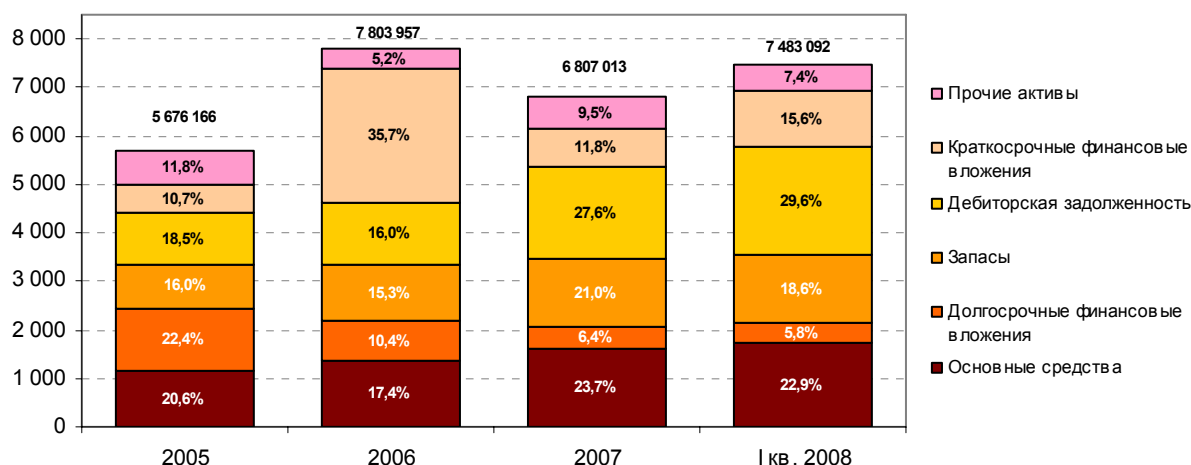
Табл. 31. Основные показатели бухгалтерского баланса ОАО «Промтрактор», тыс. руб.

	2005	2006	2007	I кв. 2008
Активы				
Внеоборотные активы, в т.ч.	2 474 701	2 235 339	2 245 457	2 272 648
основные средства	1 167 855	1 357 155	1 614 535	1 716 276
долгосрочные финансовые вложения	1 269 182	811 814	432 294	432 288
Оборотные активы, в т.ч.	2 474 701	2 235 339	2 245 457	2 272 648
запасы	909 148	1 191 279	1 432 652	1 394 954
дебиторская задолженность	1 049 448	1 249 606	2 259 280	2 597 509
Краткосрочные финансовые вложения	608 287	2 785 949	802 402	1 170 758

	2005	2006	2007	I кв. 2008
Пассивы				
Собственный капитал	1 914 353	2 330 277	2 889 685	3 178 583
Долг, в т.ч.	3 105 914	2 793 297	3 193 367	3 406 688
долгосрочные займы и кредиты	1 265 337	773 088	884 156	1 187 788
краткосрочные займы и кредиты	1 840 577	2 020 209	2 309 211	2 218 900
Кредиторская задолженность	597 095	2 622 344	685 919	857 192
БАЛАНС	5 676 166	7 803 957	6 807 013	7 483 092

За 2005-08гг. структура активов подвергалась существенным изменениям. На стабильном уровне находились только доли основных средств (доля в активах от 17 до 23%%) и запасов (от 15 до 21%%).

Рис. 19. Структура активов, тыс. руб.



Наибольшим изменениям в структуре активов подвергалась доля финансовых вложений. В течение 2005-08гг. доля долгосрочных финансовых вложений сократилась с 22,4% до 5,8%, а колебания доли краткосрочных финансовых вложений составляли от 10,7% до 35,7%. Такие изменения объясняются, в первую очередь, процессами реструктуризации в рамках Концерна, централизацией финансовых потоков и собственности. На 01.04.2008г. долгосрочные финансовые вложения на 73% были представлены вкладом в уставный капитал ООО «Сталь» (99,7% уставного капитала). Также в состав долгосрочных финансовых вложений входят доли участия в ООО «Промтрактор-Промлит», ООО «Четра-Промышленные машины», ООО «Отель-Дис» и других компаний. Краткосрочные финансовые вложения по итогам I квартала 2008г. на 98% состояли из предоставленных займов. Крупнейшими заемщиками выступали ОАО ПО «Красноярский завод комбайнов», ОАО «Владимирский моторо-тракторный завод», ОАО «Агромашхолдинг», ООО «Липецкий трактор».

Порядка 30% активов приходится на дебиторскую задолженность. Ее объем увеличился с начала года на 15% до 2,6 млрд руб. в основном вследствие роста задолженности покупателей. На долю покупателей и заказчиков приходится 40%

дебиторской задолженности. В структуре крупнейших покупателей выделяется ОАО «ЧЕТРА - Промышленные машины» и ООО «ЧЕТРА - Комплектующие и запасные части» на которых возложены функции по реализации готовой продукции конечным потребителям. Контрагентами по оставшейся задолженности являются преимущественно компании Концерна, комплектующие которым поставляются по прямым договорам.

Табл. 32. Дебиторская задолженность основных (более 2%) покупателей и заказчиков на 01.04.2008

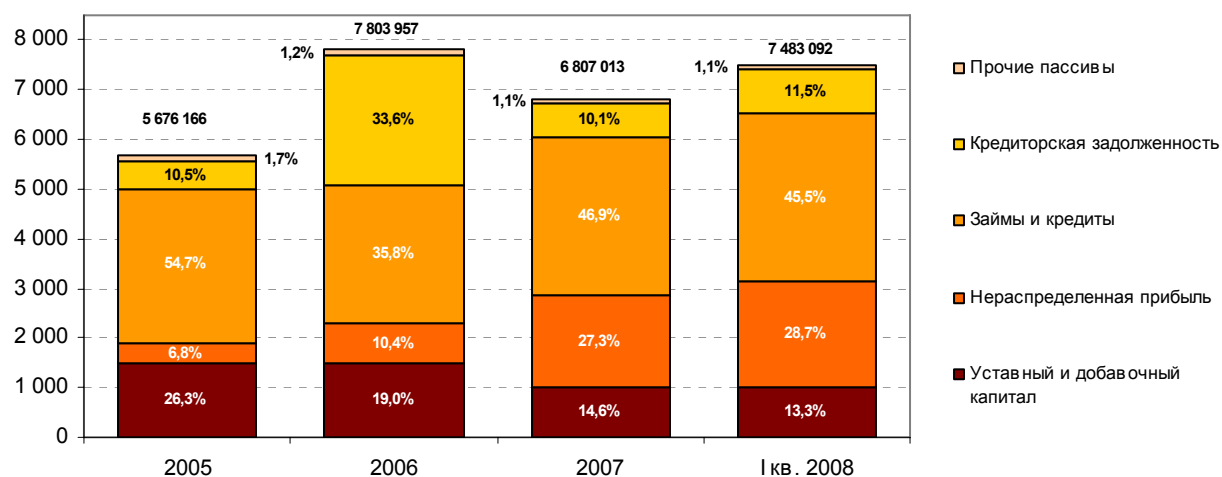
Наименование дебитора	Размер задолженности, тыс. руб.	Доля в общей сумме, %
ОАО «ЧЕТРА - Промышленные машины»	580 191	65,9%
ООО «ЧЕТРА - Комплектующие и запасные части»	64 814	7,4%
ООО «Промтрактор-Промлит»	50 335	5,7%
ООО «Сталь»	35 674	4,1%
ОАО «Чебоксарский агрегатный завод»	11 931	1,4%
Syrian Arab Republic Ministry of Agriculture and Agrarian Reform	25 066	2,1%
ОАО «Курганмашзавод»	19 273	2,1%
Итого	880 035	100%

Практически вся дебиторская задолженность носит краткосрочный характер. Исключением является долгосрочная дебиторская задолженность в размере 383 млн руб., которая отражает задолженность предприятий Концерна перед ОАО «Промтрактор».

Запасы на 01.04.2008 г. составили 1 395 млн руб., уменьшившись с начала года на 2,6%. Основными составляющими запасов являются сырье и материалы (71,4%), затраты в незавершенном производстве (15,6%) и готовая продукция (11,7%).

В структуре пассивов на протяжении 2005-08 гг. сохраняется постоянная позитивная динамика по увеличению доли собственных средств. С 2005 года доля собственного капитала в пассивах выросла с 33 до 42%%. Такая тенденция связана с более высокими темпами увеличения нераспределенной прибыли относительно темпов роста пассивов.

Рис. 20. Структура пассивов ОАО «Промтрактор», тыс. руб.



Займы и кредиты на 01.04.2008г. составили 3 407 млн руб., увеличившись с начала года на 6,7%. На протяжении 2005-08 гг. доля займов и кредитов в пассивах уменьшается и по итогам I кв. 2008г. она составила 45,5%. В структуре долга долгосрочные и краткосрочные обязательства разделяются в пропорции 35% на 65%. Основными банками-кредиторами являются «Сбербанк», «ВТБ», «Банк Сосьете Женераль Восток».

Табл. 33. Займы и кредиты ОАО «Промтрактор» на 01.04.2008г.

Банк	Сумма, тыс. руб.	Дата погашения
Долгосрочные займы и кредиты	1 187 788	
Сбербанк	300 246	23.07.2010
Сбербанк	145 113	25.10.2010
Сбербанк	300 246	14.01.2011
Сведбанк	301 090	17.01.2010
АйСиАйСиАй Банк Евразия	141 093	26.01.2009
Краткосрочные займы и кредиты	2 218 900	
Сбербанк	18 313	05.11.2008
Сбербанк	46 728	12.01.2008
Банк Сосьете Женераль Восток	500 000	27.05.2008
АйСиАйСиАй Банк Евразия	141 094	26.06.2008
ВТБ Северо-Запад	351 157	01.08.2008
КБ Гаранти-Банк	170 000	10.10.2008
ВТБ	269 926	31.10.2008
ВТБ	200 688	31.10.2008
ВТБ	265 512	31.01.2009
ЮниКредит Банк	235 939	31.10.2008
Итого	3 406 688	

По привлеченным кредитам обеспечением выступает залог имущества. ОАО «Промтрактор» своевременно и в полном объеме производит выплаты по своим обязательствам.

Размер кредиторской задолженности увеличился с начала года на 25% и на 01.04.2008г. составляет 857 192 тыс. руб. В ее структуре 35% приходится на расчеты с поставщиками и подрядчиками, крупнейшими из которых являются ООО «Промтрактор-Промлит» (7,8% кредиторской задолженности), ОАО «ЧАЗ» (5,1%), ООО «РУССТРОЙ» (4,1%), ООО «УК Концерн тракторные заводы» (2,9%). Доля каждого прочего кредитора не превышает 2%, что свидетельствует о приемлемом уровне диверсифицированности задолженности ОАО «Промтрактор».

Коэффициенты оборачиваемости и ликвидности ОАО «Промтрактор» на протяжении 2005-08 гг. в целом растут, что является следствием опережающего роста выручки Компании над активами и изменения структуры статей баланса. Оборачиваемость активов увеличилась с 0,74 в 2005г. до 0,95 по итогам в 2007 г., что показывает значительный рост эффективности использования активов предприятия. Показатели

оборачиваемости запасов за данный период также стабильно увеличиваются, достигнув значения 4,08 по состоянию на конец 2007 г. Данный факт является следствием внедрения политики эффективного управления запасами на ОАО «Промтрактор». Динамика изменения размера дебиторской задолженности соответствуют темпам увеличения объема реализации, что можно видеть по стабильности показателя оборачиваемости дебиторской задолженности за рассматриваемый период. Резкие перепады оборачиваемости кредиторской задолженности в 2006-07гг. являются результатом моментного увеличения кредиторской задолженности по итогам 2006 года (увеличения по сравнению с 2005г. более чем на 2 млрд руб.) в ходе реализации разовой крупной сделки ОАО «Промтрактор».

С 2005 года наблюдается постепенное улучшение показателей ликвидности. Предприятие имеет достаточный объем оборотных средств, которые при необходимости могут быть использованы для погашения всех краткосрочных обязательств ОАО «Промтрактор», о чем свидетельствуют высокие значения показателей текущей (1,57) и быстрой (1,12) ликвидности по состоянию на 01.04.2008г.

Табл. 34. Показатели оборачиваемости и ликвидности

	2005	2006	2007	I кв. 2008*
Оборачиваемость активов	0,74	0,78	0,95	-
Оборачиваемость запасов	3,50	3,73	4,08	-
Оборачиваемость ДЗ	4,16	4,55	4,44	-
Оборачиваемость КЗ	4,78	2,43	3,23	-
Коэф. текущей ликвидности	1,31	1,20	1,40	1,57
Коэф. быстрой ликвидности	0,94	0,94	0,92	1,12

Показатели долговой нагрузки на протяжении 2005-08гг. демонстрируют ярко выраженную положительную динамику. В течение данного периода коэффициент автономии вырос с 0,34 до 0,42.

Табл. 35. Показатели долговой нагрузки

	2005	2006	2007	I кв. 2008*
Собственный капитал/Активы	0,34	0,30	0,42	0,42
Долг/Собственный капитал	1,62	1,20	1,11	1,07
Долг/Активы	0,55	0,36	0,47	0,46
Выручка/Долг	1,29	1,87	2,17	-
Долг/EBITDA	4,96	2,82	2,59	-

Улучшение показателей долговой нагрузки, в первую очередь, является результатом растущей рентабельности деятельности, что позитивно сказывается на финансовой устойчивости и показателях кредитоспособности предприятия.

ОАО «ЧАЗ»

На протяжении последних лет ОАО «ЧАЗ» демонстрирует последовательный рост масштабов деятельности. В 2005-07гг. среднегодовые темпы увеличения выручки составили 11,6%. Небольшое снижение выручки в 2007 году связано с изменением системы продаж, когда функции реализации продукции были переданы ООО «ЧЕТРА-КОМПЛЕКТУЮЩИЕ И ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ».

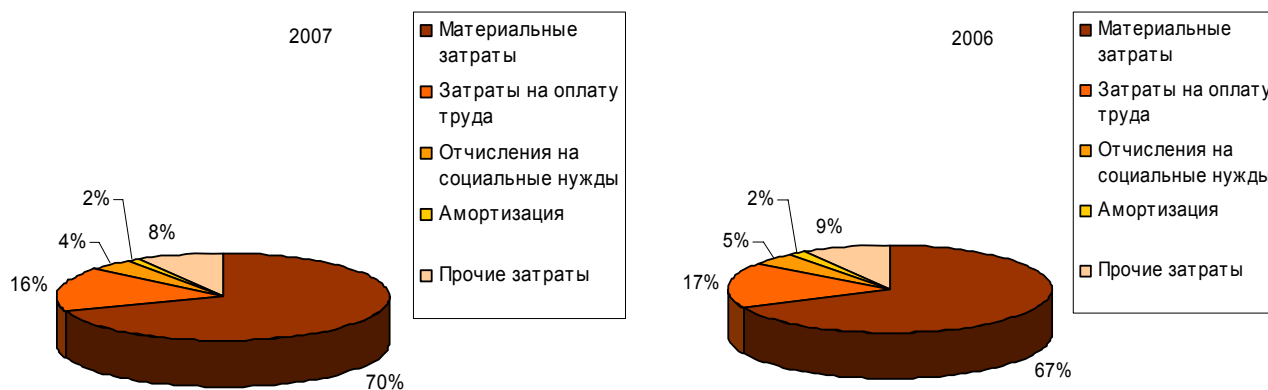
Табл. 36. Основные показатели отчета о прибылях и убытках, тыс. руб.

Наименование показателя	2005	2006	2007	I кв. 2008
Выручка (нетто)	4 894 854	5 697 772	5 661 981	1 662 595
Себестоимость	(3 928 444)	(4 491 275)	(4 737 015)	(1 264 724)
Валовая прибыль	966 410	1 206 497	924 966	397 871
Коммерческие расходы	(72 469)	(102 387)	(24 103)	(7 065)
Управленческие расходы	(432 606)	(418 580)	(380 173)	(100 345)
Прибыль (убыток) от продаж	461 335	685 530	520 690	290 461
Проценты к получению	1 810	46 671	46 217	15 867
Проценты к уплате	(236 558)	(255 487)	(186 183)	(50 775)
Прочие доходы*	1 526 957	1 197 413	2 844 030	636 733
Прочие расходы*	(1 553 119)	(1 236 611)	(2 825 264)	(649 093)
Прибыль до налогообложения	200 443	437 518	399 490	243 185
Текущий налог на прибыль	(66 784)	(131 977)	(109 156)	(51 580)
Чистая прибыль	122 149	299 243	312 132	182 210

* – за 2005 гг. данные приведены с учетом внереализационных и операционных доходов (расходов)

Отрасль, в рамках которой осуществляет свою деятельность ОАО «ЧАЗ» является материалоемкой и в структуре себестоимости затраты на сырье и материалы занимают основную долю. В течение 2006-07гг. за исключением роста доли материальных затрат структура себестоимости практически не претерпела изменений. Рост доли материальных затрат на 3% до 70% произошел из-за роста цен на основные виды сырья, в том числе металлы. Средние темпы роста себестоимости в 2005-08гг. отстают от темпов роста выручки – по итогам 2005 года на 1 рубль выручки приходилось 80,3 коп. себестоимости, а в I квартале 2008 года – 76,1 коп.

Рис. 21. Структура себестоимости ОАО «ЧАЗ» 2006-07гг.



Следствием опережающего роста выручки и масштабов производства являются растущие показатели полученной прибыли и рентабельности. По итогам I квартала

2008 года показатели рентабельности деятельности показывают значительный рост: валовая рентабельность по сравнению с 2007 годом увеличилась на 7,6% до 23,9%, рентабельность EBITDA увеличилась в 1,8 раза до 18,9%, а чистая рентабельность достигла 11%. Показатели эффективности использования активов и собственного капитала также выросли на 8-11%.

Табл. 37. Показатели рентабельности

	2005	2006	2007	I кв. 2008
Валовая рентабельность	19,7%	21,2%	16,3%	23,9%
Рентабельность EBITDA	10,7%	13,2%	10,5%	18,9%
Чистая рентабельность	2,5%	5,3%	5,5%	11,0%
Рентабельность активов	3,3%	5,7%	5,3%	-
Рентабельность собств. капитала	9,9%	21,6%	14,5%	-

Снижение валовой рентабельности и рентабельности EBITDA в 2007 году связано с изменением системы продаж и перераспределением затрат. Реализация продукции в данный период переводилась от прямых контрактов с потребителями на торговый дом Концерн. В данной связи произошло некоторое снижение выручки и валовой прибыли, однако существенно снизились коммерческие расходы на поддержание службы сбыта, что с учетом уменьшения процентов к уплате привело к росту чистой рентабельности в 2007 году до 5,5%.

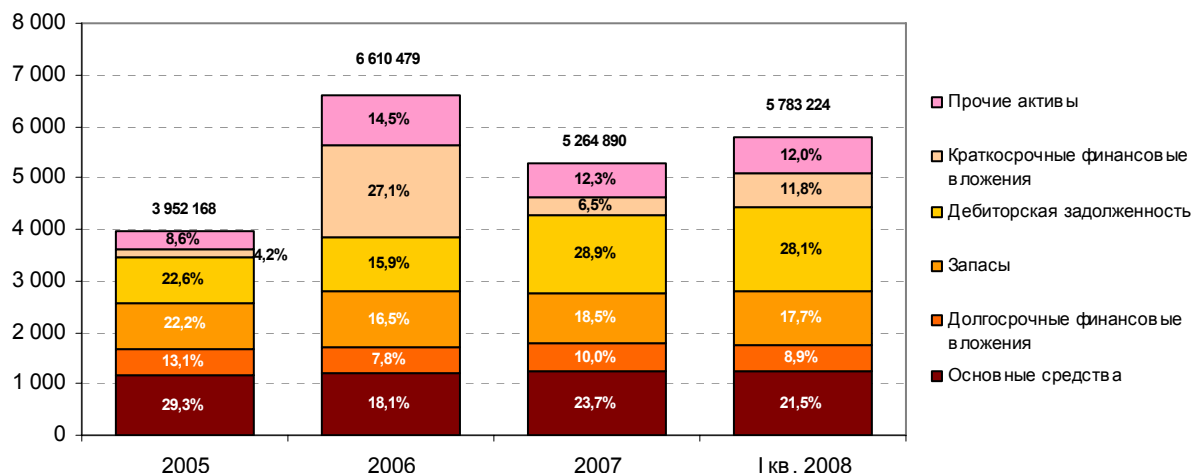
Тенденция роста показателей сказывается также на показателях бухгалтерского баланса. По итогам I квартала 2008 года суммарные активы ОАО «ЧАЗ» достигли 5 783 млн руб., увеличившись по сравнению с уровнем на начало года на 10%.

Табл. 38. Основные показатели бухгалтерского баланса ОАО «ЧАЗ», тыс. руб.

	2005	2006	2007	I кв. 2008
Активы				
Внеоборотные активы, в т.ч.	1 772 960	2 266 139	2 408 915	2 400 476
основные средства	1 159 099	1 196 254	1 248 703	1 242 455
доходные вложения в мат. ценности		471 517	561 894	558 952
долгосрочные финансовые вложения	518 314	518 379	525 987	516 396
Оборотные активы, в т.ч.	2 179 208	4 344 340	2 855 975	3 382 748
запасы	876 917	1 091 166	976 333	1 024 405
дебиторская задолженность	891 913	1 052 819	1 519 549	1 625 890
Краткосрочные финансовые вложения	165 320	1 790 630	344 385	680 061
Пассивы				
Собственный капитал	1 266 060	1 509 788	2 805 344	2 982 488
Долг, в т.ч.	2 052 477	1 892 191	1 782 054	2 048 580
долгосрочные займы и кредиты	851 887	441 471	726 590	618 581
краткосрочные займы и кредиты	1 200 590	1 450 720	1 055 464	1 429 999
Кредиторская задолженность	613 339	878 917	640 397	705 642
БАЛАНС	3 952 168	6 610 479	5 264 890	5 783 224

За 2005-08гг. структура активов не подвергалась существенным изменениям, за исключением доли краткосрочных финансовых вложений, которая колебалась от 4,2% в 2005 году до 27,1% в 2006 году.

Рис. 22. Структура активов, тыс. руб.



Краткосрочные финансовые вложения на 01.04.2008 г. составили 680 061 тыс. руб. или 11,8% активов, и были представлены выданными займами. Крупнейшими заемщиками выступали AgromashHolding B. V. (32,2% выданных займов), ООО «Инвест-технология» (15,7%), ОАО «ПО «КЗК» (14,1%), ОАО «ВМТЗ» (11,7%). Доли остальных заемщиков не превышают 10%. В структуре долгосрочных финансовых вложений, которые на 01.04.2008 составляли 516 396 тыс. руб., 99,3% занимает вклад в уставный капитал ООО «Концерн «Тракторные заводы».

Порядка 28% активов приходится на дебиторскую задолженность. Ее объем увеличился с начала года на 7% до 1,6 млрд руб. в основном вследствие роста задолженности покупателей. На долю покупателей и заказчиков приходится 46,3% дебиторской задолженности. В структуре крупнейших покупателей выделяется ООО «ЧЕТРА - Комплектующие и запасные части» на которое возложены функции по реализации готовой продукции конечным потребителям. Контрагентами по оставшейся задолженности являются преимущественно компании Концерна, комплектующие которым поставляются по прямым договорам. Вся дебиторская задолженность носит краткосрочный характер.

Табл. 39. Дебиторская задолженность основных (более 2%) покупателей и заказчиков на 01.04.08

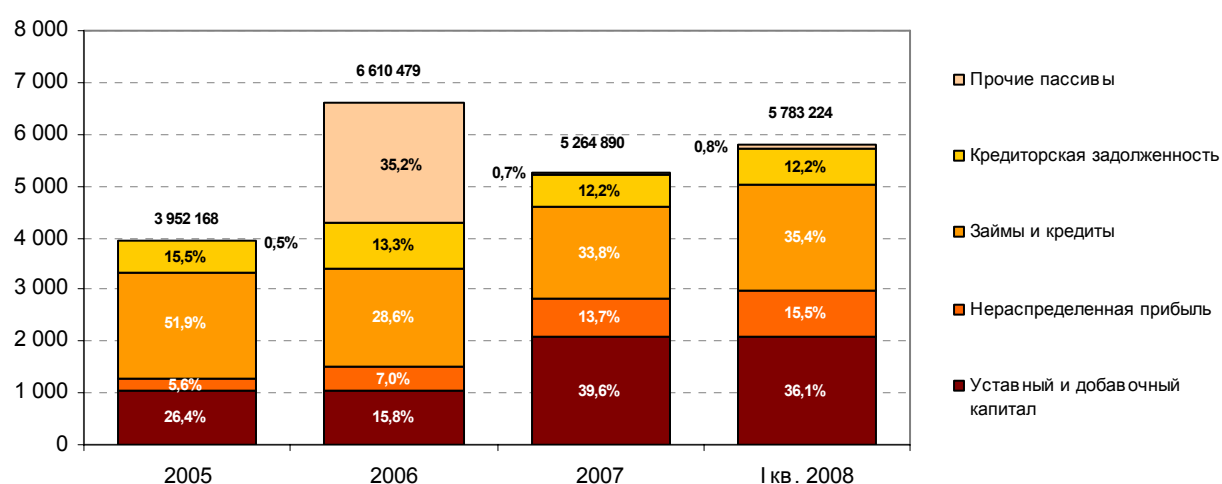
Наименование дебитора	Размер задолженности, тыс. руб.	Доля в общей сумме, %
ООО «ЧЕТРА-КОМПЛЕКТУЮЩИЕ И ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ»	457 302	60,7%
ООО «ПРОМТРАКТОР-ПРОМЛИТ»	73 650	9,8%
ОАО «ПРОМТРАКТОР»	47 690	6,3%
ALPEM S.R.L.	42 530	5,6%
ОАО «ТРАКТОРНАЯ КОМПАНИЯ ВГТЗ»	32 690	4,3%
ООО «ЗАУРАЛЬСКИЙ КУЗНЕЧНО-ЛИТЕЙНЫЙ З-Д»	18 765	2,5%

ООО «РЕМЭКС»	18 455	2,4%
ИТОГО	753506	100%

Запасы на 01.04.2008 г. составили 1 024 млн руб., увеличившись с начала года на 4,9%. Основными составляющими запасов являются сырье и материалы (73,3%), готовая продукция (14,9%) и затраты в незавершенном производстве (10,7%).

В структуре пассивов на протяжении 2005-08 гг. сохраняется постоянная позитивная динамика по увеличению доли собственных средств. С 2005 года доля собственного капитала в пассивах выросла с 32 до 51,6%. Такая тенденция связана с проведенной в 2007 году дополнительной эмиссией акций общества и увеличением доли нераспределенной прибыли в структуре пассивов.

Рис. 23. Структура пассивов ОАО «ЧАЗ», тыс. руб.



Займы и кредиты на 01.04.2008г. составили 2 049 млн руб., увеличившись с начала года на 15,0%. На протяжении 2005-08 гг. доля займов и кредитов в пассивах уменьшается и по итогам I кв. 2008г. она составила 35,4%. В структуре долга долгосрочные и краткосрочные обязательства разделяются в пропорции 30% на 60%. Основными банками-кредиторами являются «Сбербанк», Банк «Петрокоммерц» и «ВТБ».

Табл. 40. Займы и кредиты ОАО «ЧАЗ» на 01.04.2008г.

Банк	Сумма, тыс. руб.	Дата погашения
Долгосрочные займы и кредиты		
Сбербанк	295 000	22.10.2008
Сведбанк	200 000	26.12.2009
Сбербанк	122 996	01.10.2010
Краткосрочные займы и кредиты		
Петрокоммерц	300 000	06.03.2009
Банк Сосьете Женераль Восток	250 000	28.05.2008
ВТБ Северо-Запад	244 405	09.04.2008
ВТБ	205 762	28.01.2009
ВТБ	199 883	15.03.2009
ЮниКредит Банк	174 770	19.12.2008

ВТБ	48 207	14.01.2009
Итого	2 041 022	

Обеспечением по привлеченным кредитам выступает залог оборудования и товаров в обороте, при этом 47% от всех выданных кредитов получены без обеспечения. Доля кредитов в рублях на 01.04.2008г. составляла 78%, а в долларах США – 22%. ОАО «ЧАЗ» своевременно и в полном объеме производит выплаты по своим обязательствам.

Размер кредиторской задолженности увеличился с начала года на 10,2% и на 01.04.2008г. составляет 705 642 тыс. руб. В ее структуре 61,4% приходится на расчеты с поставщиками и подрядчиками, крупнейшими из которых являются ООО «УК «Концерн тракторные заводы» (44,3% задолженности перед поставщиками и подрядчиками), ООО «ЧЕТРА - Комплектующие и запасные части» (3,3%), ОАО «Промтрактор» (2,7%), ООО «Терминал-Импульс» (2,2%). Доля каждого прочего кредитора не превышает 2%.

Табл. 41. Показатели оборачиваемости и ликвидности

	2005	2006	2007	I кв. 2008
Оборачиваемость активов	1,32	1,08	0,95	-
Оборачиваемость запасов	4,64	4,56	4,58	-
Оборачиваемость ДЗ	6,60	5,86	4,40	-
Оборачиваемость КЗ	7,51	6,02	6,24	-
Коэф. текущей ликвидности	1,20	1,29	1,68	1,58
Коэф. быстрой ликвидности	0,72	0,97	1,11	1,10

Значения коэффициентов оборачиваемости и ликвидности ОАО «ЧАЗ» на протяжении 2005-08 гг. не были подвержены резким изменениям. Оборачиваемость активов незначительно уменьшилась с 1,32 в 2005г. до 0,95 по итогам 2007 г. Существенное снижение показателя оборачиваемости активов в 2006-07гг. является результатом резкого увеличения стоимости активов в 2006 году – на 67% по сравнению с 2005 годом. Такой рост активов был вызван отражением взноса в счет будущей дополнительной эмиссии акций и увеличения статьи прочих долгосрочных обязательств (в общей сложности на 2,3 млрд руб.). Показатели оборачиваемости запасов в 2005-07 гг. стабильно увеличиваются, достигнув значения 4,58 по состоянию на конец 2007 г. Данный факт является следствием внедрения политики эффективного управления запасами на предприятии. Снижение оборачиваемости дебиторской задолженности не отражает ухудшения платежной дисциплины покупателей, а является следствием увеличения прочей дебиторской задолженности, обеспечивающей краткосрочный переток ликвидности в рамках Концерна. Так доля дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в общем объеме снизилась с 97% в 2005 году до 42% по итогам 2007 года. Показатели оборачиваемости кредиторской задолженности находятся на приблизительно одинаковом уровне, с некоторым снижением в 2006-07гг

С 2005 года наблюдается постоянное улучшение показателей ликвидности. Предприятие имеет достаточный объем оборотных средств, которые при

необходимости могут быть использованы для погашения всех краткосрочных обязательств ОАО «ЧАЗ», о чем свидетельствуют высокие значения показателей текущей (1,58) и быстрой (1,10) ликвидности по состоянию на 01.04.2008г.

Показатели долговой нагрузки на протяжении 2005-07гг. демонстрируют ярко выраженную положительную динамику. В течение данного периода коэффициент автономии вырос с 0,32 до 0,53, а отношение долга к EBITDA снизилось с 3,93 до 2,98.

Табл. 42. Показатели долговой нагрузки

	2005	2006	2007	I кв. 2008
Собственный капитал/Активы	0,32	0,23	0,53	0,52
Долг/Собственный капитал	1,62	1,25	0,64	0,69
Долг/Активы	0,52	0,29	0,34	0,35
Выручка/Долг	2,38	3,01	3,18	-
Долг/EBITDA	3,93	2,52	2,98	-

* – данные за I квартал 2008 г. приведены к годовым

Улучшение показателей долговой нагрузки является результатом увеличения уставного и добавочного капитала, а также растущей рентабельности деятельности предприятия.

ООО «Промтрактор-Промлит»

На протяжении последних лет основной тенденцией финансовой отчетности ООО «Промтрактор-Промлит» является последовательный и динамичный рост основных показателей. Среднегодовые темпы роста выручки ООО «Промтрактор-Промлит» за период с 2005 до 2007 года составляют 26,4% в год, а за последние 4 года выручка компании увеличилась в 5,4 раза. По итогам 2007 года суммарная выручка от реализации продукции превысила 4,0 млрд руб., что на 31,0% превышает уровень 2006 года.

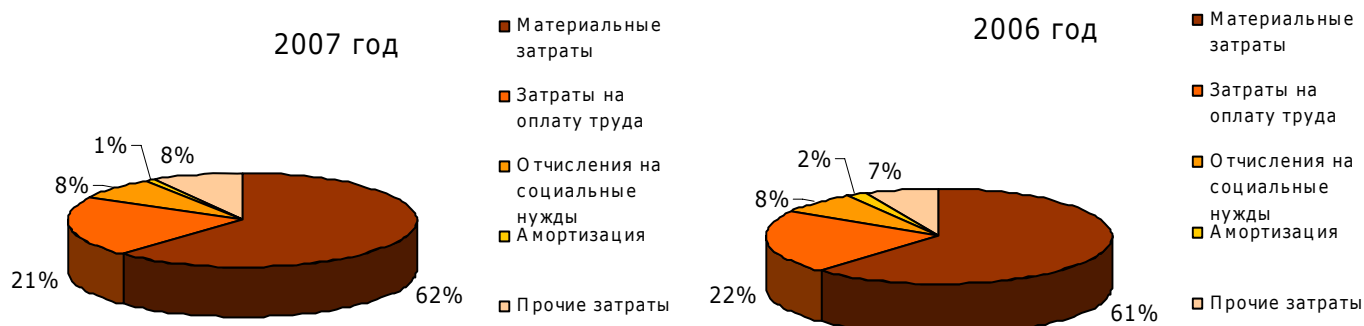
Табл. 43. Основные показатели отчета о прибылях и убытках, тыс. руб.

Наименование показателя	2005	2006	2007	I кв. 2008
Выручка (нетто)	2 619 593	3 082 446	4 036 883	1 160 150
Себестоимость	(2 286 956)	(2 757 850)	(3 438 522)	(982 298)
Валовая прибыль	332 637	324 596	598 361	177 852
Коммерческие расходы	(19 927)	(20 558)	(22 145)	(5 950)
Управленческие расходы	(81 471)	(103 796)	(136 510)	(37 090)
Прибыль (убыток) от продаж	231 239	200 242	439 706	134 812
Проценты к получению	10	2 092	4 221	6 220
Проценты к уплате	(34 091)	(88 758)	(77 874)	(26 071)
Прочие доходы*	26 228	39 876	29 825	837
Прочие расходы*	(30 754)	(59 666)	(65 453)	(5 007)
Прибыль до налогообложения	192 632	93 786	330 425	110 791
Текущий налог на прибыль	(38 544)	(11 235)	(73 992)	(22 953)
Чистая прибыль	143 817	60 674	243 127	84 881

* – за 2005 гг. данные приведены с учетом внереализационных и операционных доходов (расходов)

Литейная отрасль, в рамках которой осуществляет свою деятельность ООО «Промтрактор-Промлит» является материалоемкой – доля сырья и материалов составляет 62% в структуре затрат.

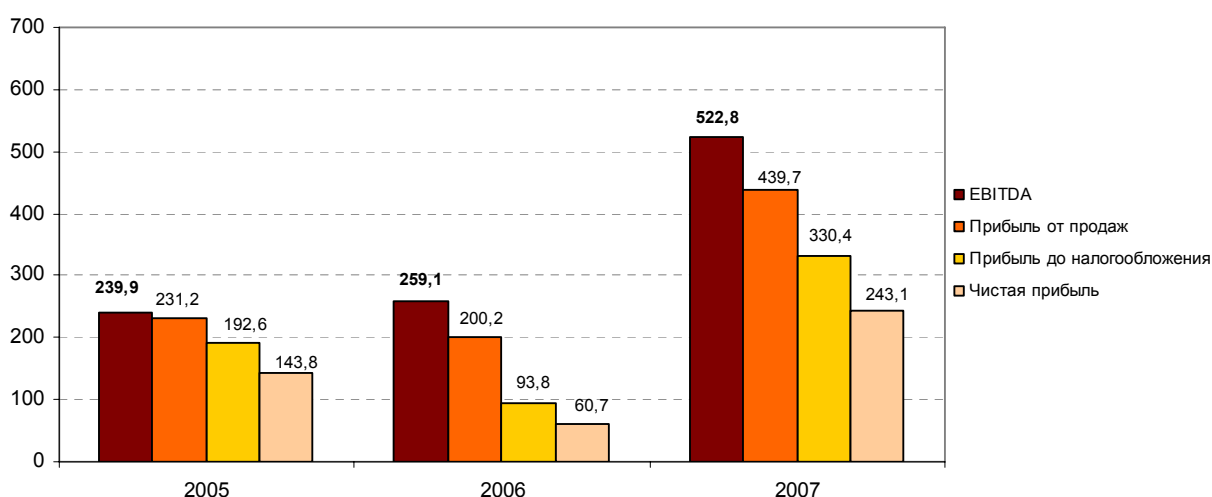
Рис. 24. Структура себестоимости ООО «Промтрактор-Промлит» 2006-07гг.



В течение 2006-07гг. структура себестоимости практически не претерпела изменений – на 1% увеличилась доля материальных затрат и на столько же уменьшилась доля затрат на оплату труда. Средние темпы роста себестоимости в 2005-08гг. отстают от темпов роста выручки – по итогам 2005 года на 1 рубль выручки приходилось 87,3 коп. себестоимости, а в I квартале 2008 года – 84,7 коп.

Следствием опережающего роста выручки и масштабов производства являются растущие показатели полученной прибыли. Показатель прибыли до уплаты налогов, процентов и амортизации (EBITDA) по итогам 2007 года вырос в 2 раза и составил 522,8 млн руб., прибыль от продаж увеличилась в 2,2 раза, а чистая прибыль в 4 раза.

Рис. 25. Динамика полученной прибыли, млн руб.



Помимо быстрых темпов увеличения показателей выручки и прибыли, деятельность ООО «Промтрактор-Промлит» характеризуется растущей эффективностью. За исключением незначительного снижения в 2006 году, показатели рентабельности предприятия улучшаются.

Табл. 44. Показатели рентабельности

	2005	2006	2007	I кв. 2008
Валовая рентабельность	12,7%	10,5%	14,8%	15,3%
Рентабельность EBITDA	9,2%	8,4%	13,0%	13,7%
Чистая рентабельность	5,5%	2,0%	6,0%	7,3%
Рентабельность активов	9,4%	3,6%	12,4%	-
Рентабельность собств. капитала	59,0%	17,5%	48,8%	-

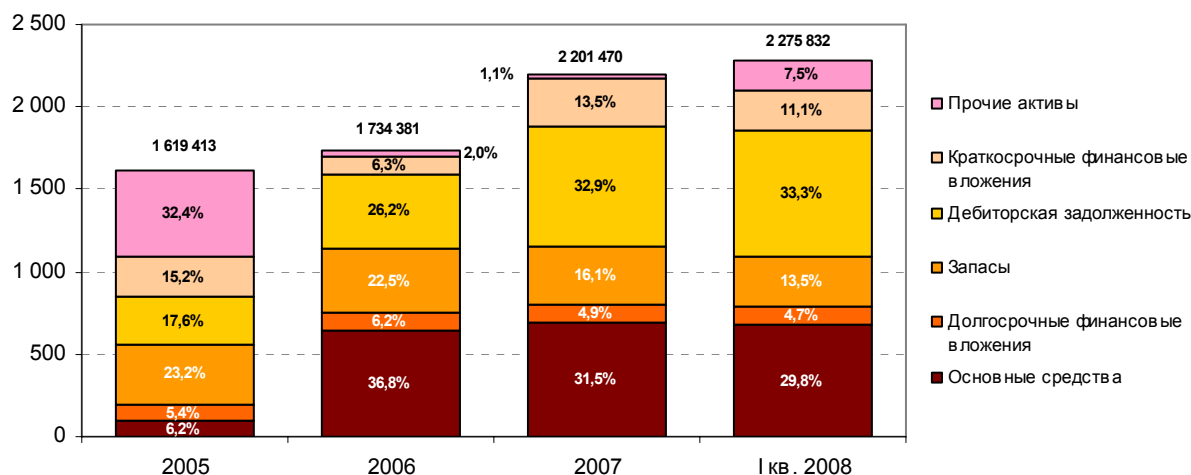
Тенденция роста показателей сказывается также на показателях бухгалтерского баланса. По итогам I квартала 2008 года суммарные активы ООО «Промтрактор-Промлит» достигли 2 276 млн руб., увеличившись по сравнению с уровнем на начало года на 3,4%.

Табл. 45. Основные показатели бухгалтерского баланса ООО «Промтрактор-Промлит», тыс. руб.

	2005	2006	2007	I кв. 2008
Активы				
Внеоборотные активы, в т.ч.	603 803	765 316	818 097	813 470
основные средства	100 680	638 788	693 225	678 362
долгосрочные финансовые вложения	87 541	108 367	108 080	108 083
Оборотные активы, в т.ч.	1 015 610	969 065	1 383 373	1 462 362
запасы	375 239	390 074	355 106	307 787
дебиторская задолженность	285 253	454 278	724 855	757 730
краткосрочные финансовые вложения	246 201	108 793	296 229	252 101
денежные средства	730	8 239	1 544	140 171
Пассивы				
Собственный капитал	315 585	376 259	619 387	704 268
Долг, в т.ч.	882 888	757 248	944 026	902 309
долгосрочные займы и кредиты	269 016	300 000	256 250	237 500
краткосрочные займы и кредиты	613 872	457 248	687 776	664 809
Кредиторская задолженность	389 257	553 092	581 326	609 657
БАЛАНС	1 619 413	1 734 381	2 201 470	2 275 832

За 2005-08гг. структура активов подвергалась существенным изменениям, что, учитывая быстрый рост предприятия, вполне объяснимо. Наибольшие изменения произошли с долей основных средств в активах, которая в 2006 г. выросла с 6,2% до 36,8%. Данный факт обусловлен глобальным техническим перевооружением в 2006 году, в том числе приобретением современной линии для изготовления стальных отливок стоимостью более 300 млн руб.

Рис. 26. Структура активов, тыс. руб.



Доля долгосрочных финансовых вложений в активах в течение 2005-08гг. практически не менялась, и находилась в диапазоне от 4,7% до 6,2%. На 01.04.2008 г. 85% долгосрочных финансовых вложений ООО «Промтрактор-Промлит» представляют доли в уставных капиталах ООО «Сталь», ОАО «Промтрактор» и АКБ «Вятич».

В структуре краткосрочных финансовых вложений, которые по итогам I квартала 2008 года составляют 252 млн руб., отражены займы предприятиям Концерна. Наиболее крупными заемщиками являются ОАО «Агромашхолдинг», ОАО «АМЗ» и ОАО «Липецкий трактор».

Более 33% активов приходится на дебиторскую задолженность. Ее объем увеличился с начала года на 4,5% до 758 млн руб. в основном вследствие роста задолженности покупателей. На долю покупателей и заказчиков приходится 68% дебиторской задолженности. В структуре крупнейших покупателей выделяются ОАО «РЖД», поставки которому осуществляются в соответствии с долгосрочным контрактом, и ООО «Железнодорожные технологии», которое выполняет функции сбытовой единицы в рамках Концерна.

Табл. 46. Дебиторская задолженность основных (более 2%) покупателей и заказчиков на 01.04.08

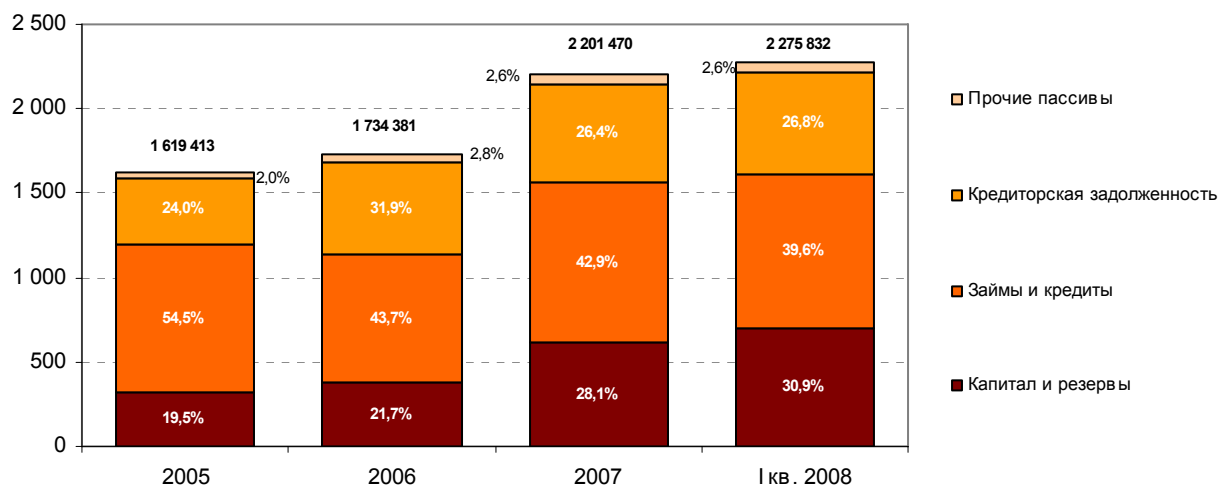
Наименование дебитора	Размер задолженности, тыс. руб.	Доля в общей сумме, %
ОАО «РЖД»	227 490	44%
ООО «Железнодорожные технологии»	131 454	25%
ОАО «Промтрактор»	65 480	12%
ООО «Волжская вагонная компания»	55 868	10,8%
Итого	516 978	100%

Практически вся дебиторская задолженность носит краткосрочный характер (доля задолженности более года – 0,07%).

Запасы на 01.04.2008 г. составили 307 787 тыс. руб., уменьшившись с начала года на 13,3%. Основными составляющими запасов являются сырье и материалы (86,5%), затраты в незавершенном производстве (7,7%) и готовая продукция (4,4%).

В структуре пассивов на протяжении 2005-08 гг. сохраняется постоянная позитивная динамика по увеличению доли собственных средств и сокращению доли займов и кредитов. С 2005 года доля собственного капитала в пассивах выросла с 20 до 31%%. Увеличение доли собственных средств происходит за счет получаемой предприятием чистой прибыли.

Рис. 27. Структура пассивов ООО «Промтрактор-Промлит», тыс. руб.



Займы и кредиты на 01.04.2008г. составили 902 млн руб., увеличившись с начала года на 4,4%. На протяжении 2005-08 гг. доля займов и кредитов в пассивах уменьшилась с 54,5% до 39,6%. В структуре долга долгосрочные и краткосрочные обязательства разделяются в пропорции 26% на 74%. Основными банками-кредиторами являются «Сбербанк», «ВТБ», «ВТБ Северо-Запад». В структуре краткосрочного долга также присутствуют займы от предприятий Концерна на 431 тыс. руб.

Табл. 47. Займы и кредиты ООО «Промтрактор-Промлит» на 01.04.2008г.

Контрагент	Сумма, тыс. руб.
Долгосрочные займы и кредиты	237 500
Сбербанк	237 500
Краткосрочные займы и кредиты	664 809
Сбербанк	289 000
ВТБ	170 000
ВТБ Северо-Запад	169 100
Транскредитбанк	36 271
ОАО «Четра-Промышленные машины»	361
ОАО «Промтрактор»	77
Итого	902 309

ООО «Промтрактор-Промлит» своевременно и в полном объеме производит выплаты по своим обязательствам.

Размер кредиторской задолженности увеличился с начала года на 4,9% и на 01.04.2008г. составляет 609 657 тыс. руб. В ее структуре 55% приходится на расчеты с поставщиками и подрядчиками, крупнейшими из которых являются ОАО «ЧАЗ» (22,0% задолженности перед поставщиками), ОАО «Промтрактор» (15,0%), ООО «ТД «УРАЛ» (14,0%), ОАО «ПО «АМЗ» (5,6%), ООО «Литий» (5,6%). Доля каждого прочего кредитора не превышает 5%, а общее их количество на конец I квартала 2008 года превышает 250, что свидетельствует о хорошей диверсификации задолженности ООО «Промтрактор-Промлит».

Коэффициенты оборачиваемости ООО «Промтрактор-Промлит» отражают существенные изменения структуры активов которые происходили на протяжении 2005-08 гг. Оборачиваемость активов имеет незначительную тенденцию к увеличению – показатель изменился с 1,71 в 2005г. до 2,05 в 2007 г., что показывает рост эффективности использования активов предприятия. Показатель оборачиваемости запасов за данный период вырос очень сильно – с 6,83 до 9,23. Компании удается поддерживать высокие темпы роста выручки при практически неизменных запасах, что отражает результат постоянной оптимизации логистики и процесса производства для максимально эффективного использования запасов. Динамика изменения размера дебиторской задолженности наоборот сильно превышает темпы увеличения реализации, что можно трактовать как некоторое ухудшение платежной дисциплины с контрагентами. При этом по состоянию на конец 2007 года показатель оборачиваемости дебиторской задолженности находится на приемлемом уровне. Показатели оборачиваемости кредиторской не имеют выраженной тенденции и можно говорить о нормальных колебаниях размера коэффициентов около среднего уровня.

Показатели ликвидности, на протяжении рассматриваемого периода, улучшаются и находятся в пределах нормы. Предприятие имеет достаточный объем оборотных средств, которые при необходимости могут быть использованы для погашения всех краткосрочных обязательств ООО «Промтрактор-Промлит».

Табл. 48. Показатели оборачиваемости и ликвидности

	2005	2006	2007	I кв. 2008
Оборачиваемость активов	1,71	1,84	2,05	-
Оборачиваемость запасов	6,83	7,21	9,23	-
Оборачиваемость ДЗ	10,92	8,34	6,85	-
Оборачиваемость КЗ	7,05	5,85	6,06	-
Коэф. текущей ликвидности	1,01	0,96	1,09	1,15
Коэф. быстрой ликвидности	0,64	0,57	0,81	0,91

Показатели долговой нагрузки на протяжении 2005-08гг. имеют позитивную динамику. В течение данного периода коэффициент автономии вырос с 0,19 до 0,31. С 2005 по 2007 гг. показатель Выручка/Долг увеличился в 1,4 раза до 4,28, а отношение долга к EBITDA снизилось в 2,0 раза до 1,81.

Табл. 49. Показатели долговой нагрузки

	2005	2006	2007	I кв. 2008
Собственный капитал/Активы	0,19	0,22	0,28	0,31
Долг/Собственный капитал	2,80	2,01	1,52	1,28
Долг/Активы	0,55	0,44	0,43	0,40
Выручка/Долг	2,97	4,07	4,28	-
Долг/EBITDA	3,68	2,92	1,81	-

Улучшение показателей долговой нагрузки, в первую очередь, является результатом растущей рентабельности деятельности, что позитивно сказывается на финансовой устойчивости и показателях кредитоспособности предприятия.

VII. КОНТАКТЫ

Пожалуйста, адресуйте все вопросы относительно настоящего выпуска облигаций и Информационного меморандума нижеследующим лицам:

ООО ККУ «Концерн тракторные заводы»

Чувашская республика, г. Чебоксары, пр. Мира, д.1

Имя и должность	Контактная информация
Лепин Владимир Васильевич Заместитель генерального директора по корпоративным финансам и экономике	Тел.: (8352) 63-06-59 Эл. почта: lepin@chaz.ru
Кафиатуллин Рустем Маратович Руководитель Департамента рынков капитала	Тел.: (495) 580-70-10 доб. 208 Эл. почта: rustem@tplants.com
Шилова Елена Геннадьевна Департамент внешних заимствований	Тел.: (8352) 30-40-77 Факс: (8352) 30-43-67 Эл. почта: shilova.dvz@tplants.com

ОАО Банк «Петрокоммерц»

Москва, ул. Петровка, 24 строение 1

Имя и должность	Контактная информация
Куприянов Алексей Викторович Начальник Управления рынков капитала	Тел.: (495) 745-89-48 Эл. почта: cuper@pkb.ru
Кветная Мария Владимировна Начальник отдела организации заимствований	Тел.: (812) 332-37-51, (495) 411-6-411 доб. 8811 Эл. почта: kvetnaya.m.v@pkb.ru
Пашкевич Андрей Николаевич Заместитель Начальника отдела организации заимствований	Тел.: (495) (495) 745-89-48, (495) 411-6-411 доб. 4252 Эл. почта: pashkevich.a.n@pkb.ru

ООО «Дойче Банк»

Москва, ул. Садовническая, д. 82 строение 2.

Имя и должность	Контактная информация
Мартыненко Вадим Арсенович Директор, Начальник Управления продаж институциональным клиентам	Тел.: (495) 797-52-35, (495) 797-52-68 Факс: (495) 797-51-19 Эл. почта: vadim.martynenko@db.com
Вдовин Михаил Борисович Вице-президент Начальник отдела продаж инструментов с фиксированным доходом	Тел.: (495) 645-48-70, Факс: (495) 797-51-19 Эл. почта: mikhail.vdovin@db.com

Приложения

Консолидированная управленческая бухгалтерская отчетность
ОАО «Промтрактор», ОАО «ЧАЗ» и ООО «Промтрактор-Промлит» за 2005-
07гг.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

АКТИВ	2005	2006	2007	I кв. 2008
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы, в том числе:	11 725	11 518	11 918	12 030
деловая репутация компаний	10 607	10 607	10 607	10 607
Основные средства	2 427 634	3 192 197	3 556 463	3 637 093
Незавершенное строительство	529 241	153 141	264 169	210 364
Доходные вложения в материальные ценности		471 517	561 894	558 952
Долгосрочные финансовые вложения	1 707 406	1 339 361	967 162	957 568
Отложенные налоговые активы	3 560	10 468	12 736	13 271
Прочие внеоборотные активы	14 874		9 535	8 724
ИТОГО по разделу I	4 774 440	5 178 202	5 383 877	5 398 002
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы, в том числе:	2 161 304	2 635 295	2 758 890	2 721 945
сырье, материалы и др. аналогичные ценности	1 282 844	1 729 155	2 167 580	2 007 660
затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)	256 530	349 073	353 594	350 266
готовая продукция и товары для перепродажи	588 651	504 820	202 106	329 700
товары отгруженные				
расходы будущих периодов	33 279	52 247	35 610	34 319
прочие запасы и затраты				
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	305 113	162 067	66 732	67 760
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты), в том числе:		550	383 675	383 584
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 мес. после отчетной даты), в том числе:	1 947 921	2 416 207	3 870 660	4 334 333
покупатели и заказчики	1 328 127		1 537 425	1 893 189
Краткосрочные финансовые вложения	948 240	4 685 124	1 443 016	2 083 377
Денежные средства	731 444	603 240	22 794	175 987
Прочие оборотные активы		1 572	83	108
ИТОГО по разделу II	6 094 022	10 504 055	8 545 850	9 767 094
БАЛАНС	10 868 462	15 682 257	13 929 727	15 165 096

ПАССИВ	2005	2006	2007	I кв. 2008
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал	96 818	96 818	97 116	97 116
Собственные акции, выкупленные у акционеров	(961)	(961)	(961)	(961)
Добавочный капитал	2 451 935	2 440 985	2 984 884	2 983 682
Резервный капитал	39 349	39 349	39 349	39 349
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) прошлых лет	352 817	733 020	1 933 008	3 087 645
Нераспределенная прибыль(непокрытый убыток) отчетного года	467 448	781 297	1 167 227	564 715
ИТОГО по разделу III	3 407 406	4 090 508	6 220 623	6 771 546
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Займы и кредиты	2 386 240	1 514 311	1 866 996	2 043 869
Отложенные налоговые обязательства	45 879	111 928	117 255	133 008
Прочие долгосрочные обязательства	64 449	1 282 641	14 088	13 302
ИТОГО по разделу IV	2 496 568	2 908 880	1 998 339	2 190 179
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Займы и кредиты	3 595 039	3 869 177	4 052 451	4 294 165
Кредиторская задолженность, в том числе:	1 368 998	3 772 857	1 657 789	1 908 775
поставщики и подрядчики	639 916	1 021 357	891 062	810 291
задолженность перед персоналом организации	90 921	97 403	129 109	139 737
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	46 677	28 047	37 946	41 641
задолженность по налогам и сборам	158 544	167 626	143 749	455 700
прочие кредиторы	432 940	2 458 424	455 923	461 406
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	412	397	441	431
Доходы будущих периодов				
Резервы предстоящих расходов и платежей	39	105	84	
Прочие краткосрочные обязательства		1 040 333		
ИТОГО по разделу V	4 964 488	8 682 869	5 710 765	6 203 371
БАЛАНС	10 868 462	15 682 257	13 929 727	15 165 096

**СПРАВКА
О НАЛИЧИИ ЦЕННОСТЕЙ, УЧИТЫВАЕМЫХ НА ЗАБАЛАНСОВЫХ СЧЕТАХ**

Наименование показателя	2005	2006	2007	I кв. 2008
Арендованные основные средства	1 543 388	1 583 365	1 430 359	1 299 667
в том числе по лизингу	651 406	888 188	721 077	590 598
Товарно - материальные ценности, принятые на ответственное хранение	129 839	267 889	488 466	699 741
Товары, принятые на комиссию				
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов	38 287	75 282	86 785	86 802
Обеспечение обязательств и платежей полученные				
Обеспечения обязательств и платежей выданные	6 798 402	11 258 651	12 665 667	12 010 366
Износ жилищного фонда		58	86	96
Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов				
Основные средства, сданные в аренду				
Основные средства, стоимостью до 10тыс.руб	19 741	22 313	6 539	
Спецодежда, переданная в эксплуатацию	5 116	32 349	2 805	

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

Наименование показателя	2005	2006	2007	I кв. 2008
Доходы и расходы по обычным видам деятельности				
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг	9 731 811	11 603 649	14 991 306	4 447 383
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	(7 611 096)	(8 791 469)	(11 847 189)	(3 315 908)
Валовая прибыль	2 120 715	2 812 180	3 144 117	1 131 475
Коммерческие расходы	(145 351)	(254 819)	(157 517)	(23 509)
Управленческие расходы	(759 286)	(826 934)	(882 846)	(242 407)
Прибыль (убыток) от продаж	1 216 078	1 730 427	2 103 754	865 559
Прочие доходы и расходы				
Проценты к получению	98 091	218 015	134 636	57 153
Проценты к уплате	(603 253)	(731 182)	(543 707)	(167 925)
Доходы от участия в других организациях	45	2		2
Прочие доходы	3 602 787	3 736 966	5 757 823	805 202
Прочие расходы	(3 654 342)	(3 848 359)	(5 861 485)	(809 965)
Прибыль (убыток) до налогообложения	659 406	1 105 869	1 591 021	750 026
Отложенные налоговые активы	(13 959)	2 849	752	534
Отложенные налоговые обязательства	(2 237)	(31 199)	(5 556)	(15 758)
Текущий налог на прибыль	(159 822)	(281 042)	(446 860)	(169 719)
Прочие расходы	(15 940)	(15 180)	27 870	(368)
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода)	467 448	781 297	1 167 227	564 715
СПРАВОЧНО.				
Постоянные налоговые обязательства (активы)	15 746	35 051	81 369	7 626
Базовая прибыль (убыток) на акцию				
Разводненная прибыль (убыток) на акцию				

Бухгалтерская отчетность ОАО «Промтрактор» за 2005-07 гг. и I кв. 2008г.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

АКТИВ	2005	2006	2007	I кв. 2008
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	862	704	523	478
Основные средства	1 167 855	1 357 155	1 614 535	1 716 276
Незавершенное строительство	33 668	62 557	191 621	116 622
Доходные вложения в материальные ценности				
Долгосрочные финансовые вложения	1 269 182	811 814	432 294	432 288
Отложенные налоговые активы	3 134	3 109	6 484	6 984
Прочие внеоборотные активы				
ИТОГО по разделу I	2 474 701	2 235 339	2 245 457	2 272 648
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы, в том числе:	909 148	1 191 279	1 432 652	1 394 954
сырье, материалы и др. аналогичные ценности	593 758	846 303	1 062 477	995 464
затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)	157 167	173 770	207 551	217 005
готовая продукция и товары для перепродажи	135 567	145 001	143 113	163 603
товары отгруженные				
расходы будущих периодов	22 656	26 205	19 511	18 882
прочие запасы и затраты				
НДС по приобретенным ценностям	90 661	100 281	49 518	46 639
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)			383 171	383 080
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты), в том числе:	1 049 448	1 249 606	1 876 109	2 214 429
покупатели и заказчики	569 650	437 537	670 846	880 105
Краткосрочные финансовые вложения	608 287	2 785 949	802 402	1 170 758
Денежные средства	543 921	241 503	17 704	584
Прочие оборотные активы				
ИТОГО по разделу II	3 201 465	5 568 618	4 561 556	5 210 444
БАЛАНС	5 676 166	7 803 957	6 807 013	7 483 092

ПАССИВ	2005	2006	2007	I кв. 2008
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал	96 497	96 497	96 497	96 497
Собственные акции выкупленные у акционеров				
Добавочный капитал	1 395 103	1 384 827	896 489	895 287
Резервный капитал	39 269	39 269	39 269	39 269
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	383 484	809 684	1 857 430	2 147 530
ИТОГО по разделу III	1 914 353	2 330 277	2 889 685	3 178 583
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Займы и кредиты	1 265 337	773 088	884 156	1 187 788
Отложенные налоговые обязательства	16 691	25 034	23 870	27 327
Прочие долгосрочные обязательства	42 074	32 900	14 088	13 302
ИТОГО по разделу IV	1 324 102	831 022	922 114	1 228 417
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Займы и кредиты	1 840 577	2 020 209	2 309 211	2 218 900
Кредиторская задолженность, в том числе:	597 095	2 622 344	685 919	857 192
поставщики и подрядчики	252 327	251 651	320 389	302 600
задолженность перед персоналом организации	28 749	32 555	54 203	58 435
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	29 550	11 255	19 123	19 394
задолженность по налогам и сборам	65 153	59 276	47 516	204 083
прочие кредиторы	221 316	2 267 607	244 688	272 680
Задолженность участникам(учредителям) по выплате доходов				
Доходы будущих периодов				
Резервы предстоящих расходов	39	105	84	
ИТОГО по разделу V	2 437 711	4 642 658	2 995 214	3 076 092
БАЛАНС	5 676 166	7 803 957	6 807 013	7 483 092

**СПРАВКА
О НАЛИЧИИ ЦЕННОСТЕЙ, УЧИТЫВАЕМЫХ НА ЗАБАЛАНСОВЫХ СЧЕТАХ**

Наименование показателя	2005	2006	2007	I кв. 2008
Арендованные основные средства	162 429	264 375	242 308	241 535
в том числе по лизингу	146 622	248 568	156 940	156 167
Товарно - материальные ценности, принятые на ответственное хранение	2 138		269 831	421 600
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов	10 568	17 664	50 532	50 549
Обеспечения обязательств и платежей выданные	4 890 869	6 655 791	6 852 992	6 710 239
Основные средства, сданные в аренду		333 866	402 110	402 110
Инвентарь и хоз.принадлежности в эксплуатации			6 425	7 619
Основные средства, стоимостью до 10 тыс. руб.	19 741	21 411		
Спецодежда, переданная в эксплуатацию	5 116	5 130		
Пени, штрафы по платежам в госуд.внебюдж.фонды	92 783	92 783		
Пени, штрафы по платежам в бюджет	20 906	15 654		
Спецоснастка		22 124		

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

Наименование показателя	2005	2006	2007	I кв. 2008
Доходы и расходы по обычным видам деятельности				
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг	3 996 006	5 232 866	6 935 497	2 111 580
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	(3 176 033)	(3 913 976)	(5 351 022)	(1 555 828)
Валовая прибыль	819 973	1 318 890	1 584 475	555 752
Коммерческие расходы	(52 955)	(131 874)	(111 269)	(10 494)
Управленческие расходы	(245 209)	(304 558)	(366 163)	(104 972)
Прибыль (убыток) от продаж	521 809	882 458	1 107 043	440 286
Прочие доходы и расходы				
Проценты к получению	101 051	170 216	84 198	36 057
Проценты к уплате	(337 384)	(387 901)	(279 650)	(92 060)
Доходы от участия в других организациях	27			
Прочие доходы	2 056 823	2 513 431	2 982 610	167 632
Прочие расходы	(2 075 995)	(2 566 415)	(3 065 118)	(155 865)
Прибыль (убыток) до налогообложения	266 331	611 789	829 083	396 050
Отложенные налоговые активы	(15 704)	(24)	3 375	499
Отложенные налоговые обязательства	8 015	(8 344)	1 164	(3 457)
Текущий налог на прибыль	(54 494)	(137 830)	(263 712)	(95 186)
Иные аналогичные платежи	(2 666)	(6 987)	10 035	(282)
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода)	201 482	458 604	579 945	297 624
СПРАВОЧНО.				
Постоянные налоговые обязательства (активы)	(1 736)	(631)	60 193	3 092
Базовая прибыль (убыток) на акцию	0,209	0,63367	0,80133	0,41124
Разводненная прибыль (убыток) на акцию				

Бухгалтерская отчетность ОАО «ЧАЗ» за 2005-07 гг. и I кв. 2008г.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

АКТИВ	2005	2006	2007	I кв. 2008
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	57	51	772	749
Основные средства	1 159 099	1 196 254	1 248 703	1 242 455
Незавершенное строительство	80 616	76 366	65 919	76 246
Доходные вложения в материальные ценности		471 517	561 894	558 952
Долгосрочные финансовые вложения	518 314	518 379	525 987	516 396
Отложенные налоговые активы	4 061	3 572	5 640	5 678
Прочие внеоборотные активы	10 813			
ИТОГО по разделу I	1 772 960	2 266 139	2 408 915	2 400 476
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы, в том числе:	876 917	1 091 166	976 333	1 024 405
сырье, материалы и др. аналогичные ценности	417 126	605 868	809 988	750 647
животные на выращивании и откорме				
затраты в незавершенном производстве	82 105	136 410	112 662	109 505
готовая продукция и товары для перепродажи	372 589	331 497	41 220	152 965
товары отгруженные				
расходы будущих периодов	5 097	17 391	12 463	11 288
прочие запасы и затраты				
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	106 265	54 655	12 079	17 052
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)				
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты), в том числе:	891 913	1 052 819	1 519 549	1 625 890
покупатели и заказчики	861 614	649 055	638 251	753 506
Краткосрочные финансовые вложения	165 320	1 790 630	344 385	680 061
Денежные средства	138 793	353 498	3 546	35 232
Прочие оборотные активы		1 572	83	108
ИТОГО по разделу II	2 179 208	4 344 340	2 855 975	3 382 748
БАЛАНС	3 952 168	6 610 479	5 264 890	5 783 224

ПАССИВ	2005	2006	2007	I кв. 2008
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал	321	321	619	619
Собственные акции, выкупленные у акционеров				
Добавочный капитал	1 044 631	1 044 631	2 084 667	2 084 667
Резервный капитал, в том числе:	80	80	80	80
резервы, образованные в соответствии с законодательством	80	80	80	80
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) прошлых лет	221 028	165 513	407 846	714 912
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) отчетного года		299 243	312 132	182 210
ИТОГО по разделу III	1 266 060	1 509 788	2 805 344	2 982 488
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Займы и кредиты	851 887	441 471	726 590	618 581
Отложенные налоговые обязательства	16 224	39 662	36 654	46 083
Прочие долгосрочные обязательства	3 656	1 249 191		
ИТОГО по разделу IV	871 767	1 730 324	763 244	664 664
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Займы и кредиты	1 200 590	1 450 720	1 055 464	1 429 999
Кредиторская задолженность, в том числе:	613 339	878 917	640 397	705 642
поставщики и подрядчики	335 976	688 967	464 377	433 131
задолженность перед персоналом организации	38 072	36 248	47 378	51 414
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	10 176	9 044	10 281	12 048
задолженность по налогам и сборам	89 355	80 394	81 488	180 558
прочие кредиторы	89 758	10 332	22 812	11 930
авансы полученные	50 002	53 932	14 061	16 563
Задолженность перед участниками (учредителям) по выплате доходов	412	397	441	431
Доходы будущих периодов				
Прочие краткосрочные обязательства		1 040 333		
ИТОГО по разделу V	1 814 341	3 370 367	1 696 302	2 136 072
БАЛАНС	3 952 168	6 610 479	5 264 890	5 783 224

**СПРАВКА
О НАЛИЧИИ ЦЕННОСТЕЙ, УЧИТЫВАЕМЫХ НА ЗАБАЛАНСОВЫХ СЧЕТАХ**

Наименование показателя	2005	2006	2007	I кв. 2008
Арендованные основные средства	266 055	488 835	493 895	363 976
в том числе по лизингу	244 429	485 135	484 829	355 123
Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение	5 450	53 207	210 747	229 493
Товары, принятые на комиссию				
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов	26 164	53 688	36 253	36 253
Обеспечения обязательств и платежей полученные				
Обеспечения обязательств и платежей выданные	1 596 351	4 836 009	4 165 169	3 682 019
Износ жилищного фонда				
Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов				
Нематериальные активы, полученные в пользование				

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

Наименование показателя	2005	2006	2007	I кв. 2008
Доходы и расходы по обычным видам деятельности				
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг	4 894 854	5 697 772	5 661 981	1 662 595
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	(3 928 444)	(4 491 275)	(4 737 015)	(1 264 724)
Валовая прибыль	966 410	1 206 497	924 966	397 871
Коммерческие расходы	(72 469)	(102 387)	(24 103)	(7 065)
Управленческие расходы	(432 606)	(418 580)	(380 173)	(100 345)
Прибыль (убыток) от продаж	461 335	685 530	520 690	290 461
Прочие доходы и расходы				
Проценты к получению	1 810	46 671	46 217	15 867
Проценты к уплате	(236 558)	(255 487)	(186 183)	(50 775)
Доходы от участия в других организациях	18	2		2
Прочие доходы	1 526 957	1 197 413	2 844 030	636 733
Прочие расходы	(1 553 119)	(1 236 611)	(2 825 264)	(649 093)
Прибыль (убыток) до налогообложения	200 443	437 518	399 490	243 185
Отложенные налоговые активы	1 745	(488)	553	38
Отложенные налоговые обязательства	(548)	(4 812)	2 779	(9 435)
Текущий налог на прибыль	(66 784)	(131 977)	(109 156)	(51 580)
Дополнительные обязательные платежи, санкции	(12 707)	(998)	(226)	2
Налог на прибыль за 2006 год			18 692	
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	122 149	299 243	312 132	182 210
СПРАВОЧНО.				
Постоянные налоговые обязательства (активы)	17 482	32 273	9 946	2 613

Бухгалтерская отчетность ООО «Промтрактор-Промлит» за 2005-07 гг. и I кв. 2008г.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

АКТИВ	2005	2006	2007	I кв. 2008
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы, в том числе:	199	156	16	196
патенты, лицензии, товарные знаки (знаки обслуживания), иные аналогичные права и активы	12	11	16	196
организационные расходы	187	145		
Основные средства, в том числе:	100 680	638 788	693 225	678 362
здания, машины, оборудование и другие основные средства	100 680	638 788	693 225	678 362
Незавершенное строительство	414 957	14 218	6 629	17 496
Доходные вложения в материальные ценности				
Долгосрочные финансовые вложения, в т.ч.:	87 541	108 367	108 080	108 083
инвестиции в дочерние общества				
инвестиции в другие организации	73 488	73 488	73 486	73 486
инвестиции в зависимые общества		21 768	21 770	21 770
займы, предоставленные организациям на срок более 12 месяцев	14 053	13 111	12 824	12 827
Отложенные налоговые активы	426	3 787	612	609
Прочие внеоборотные активы			9 535	8 724
ИТОГО по разделу I	603 803	765 316	818 097	813 470
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы, в том числе:	375 239	390 074	355 106	307 787
сырье, материалы и др. аналогичные ценности	271 960	282 689	299 753	266 187
затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)	17 258	38 893	33 381	23 756
готовая продукция и товары для перепродажи	80 495	59 841	18 336	13 695
товары отгруженные				
расходы будущих периодов	5 526	8 651	3 636	4 149
прочие запасы и затраты				
НДС по приобретенным ценностям	108 187	7 131	5 135	4 069
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты), в том числе:		550	504	504
прочие дебиторы		550	504	504
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 мес. после отчетной даты), в том числе:	285 253	454 278	724 855	757 730
покупатели и заказчики	169 824	332 081	475 785	516 978
векселя к получению			1 538	1 538
задолженность дочерних и зависимых обществ				
задолженность участников (учредителей) по вкладам в уставный капитал				
авансы выданные	110 002	108 905	134 441	125 276
прочие дебиторы, в т.ч.	5 427	13 292	113 091	113 938
беспроцентные займы		65	11 800	12 000
Краткосрочные финансовые вложения, в т.ч.:	246 201	108 793	296 229	252 101
займы, предоставленные организациям на срок менее 12 мес.	204 433	88 793	276 229	232 101
прочие краткосрочные финансовые вложения	41 768	20 000	20 000	20 000
Денежные средства, в том числе:	730	8 239	1 544	140 171
касса	24	37	59	60
расчетные счета	698	8 196	1 435	103 586
валютные счета	1		40	20
прочие денежные средства	7	6	10	36 505
Прочие оборотные активы				
ИТОГО по разделу II	1 015 610	969 065	1 383 373	1 462 362
БАЛАНС	1 619 413	1 734 381	2 201 470	2 275 832

ПАССИВ	2005	2006	2007	I кв. 2008
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал	87 631	87 631	87 631	87 631
Добавочный капитал	12 201	11 527	3 728	3 728
Резервный капитал				
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) прошлых лет	71 936	216 427	284 901	528 028
Нераспределенная прибыль(непокрытый убыток) отчетного года	143 817	60 674	243 127	84 881
ИТОГО по разделу III	315 585	376 259	619 387	704 268
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Займы и кредиты	269 016	300 000	256 250	237 500
Отложенные налоговые обязательства	29 188	47 232	56 731	59 598
Прочие долгосрочные обязательства	2 495	550		
ИТОГО по разделу IV	300 699	347 782	312 981	297 098
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Займы и кредиты, в том числе:	613 872	457 248	687 776	664 809
кредиты банков, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	613 406	457 000	687 776	664 371
займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	466	248		438
Кредиторская задолженность, в том числе:	389 257	553 092	581 326	609 657
поставщики и подрядчики	282 252	362 030	351 346	335 572
задолженность перед персоналом организации	24 100	28 600	27 528	29 888
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	6 951	7 748	8 542	10 201
задолженность по налогам и сборам	4 036	27 956	14 745	71 059
прочие кредиторы	61 900	126 758	179 165	162 937
векселя к уплате				
авансы полученные	10 018	9 297	10 897	17 197
Доходы будущих периодов				
Резервы предстоящих расходов				
ИТОГО по разделу V	1 003 129	1 010 340	1 269 102	1 274 466
БАЛАНС	1 619 413	1 734 381	2 201 470	2 275 832

**СПРАВКА
О НАЛИЧИИ ЦЕННОСТЕЙ, УЧИТЫВАЕМЫХ НА ЗАБАЛАНСОВЫХ СЧЕТАХ**

Наименование показателя	2005	2006	2007	I кв. 2008
Арендованные основные средства	872 684	809 887	694 156	694 156
в том числе по лизингу	209 749	134 217	79 308	79 308
Товарно - материальные ценности, принятые на ответственное хранение	1 420	7 486	7 888	48 648
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов				
Обеспечения обязательств и платежей выданные			1 647 506	1 618 108
Износ жилищного фонда		48	86	96
Основные средства, сданные в аренду			600	600
Основные средства, стоимостью до 10 тыс. руб.			114	114
Спецодежда, переданная в эксплуатацию			2 790	3 684
Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов	10			
Пени, штрафы по платежам в госуд.внебюдж.фонды	3 642	3 219		
Пени, штрафы по платежам в бюджет	4 863	3 288	1 483	1 397
Спецоснастка			15	14

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

Наименование показателя	2005	2006	2007	I кв. 2008
Доходы и расходы по обычным видам деятельности				
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг	2 619 593	3 082 446	4 036 883	1 160 150
в т.ч. от продажи: готовой продукции	2 047 156	2 305 386	3 137 293	924 097
оказание услуг				
товаров	572 437	777 060	899 590	236 053
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	(2 286 956)	(2 757 850)	(3 438 522)	(982 298)
в т.ч. проданных: готовой продукции	(1 781 216)	(2 048 174)	(2 604 170)	(756 053)
оказание услуг				
товаров	(505 740)	(709 676)	(834 352)	(226 245)
Валовая прибыль	332 637	324 596	598 361	177 852
Коммерческие расходы	(19 927)	(20 558)	(22 145)	(5 950)
Управленческие расходы	(81 471)	(103 796)	(136 510)	(37 090)
Прибыль (убыток) от продаж	231 239	200 242	439 706	134 812
Прочие доходы и расходы				
Проценты к получению	10	2 092	4 221	6 220
Проценты к уплате	(34 091)	(88 758)	(77 874)	(26 071)
Доходы от участия в других организациях				
Прочие доходы	26 228	39 876	29 825	837
Прочие расходы	(30 754)	(59 666)	(65 453)	(5 007)
Прибыль (убыток) до налогообложения	192 632	93 786	330 425	110 791
Отложенные налоговые активы		3 361	(3 176)	(3)
Отложенные налоговые обязательства	(9 704)	(18 043)	(9 499)	(2 866)
Текущий налог на прибыль	(38 544)	(11 235)	(73 992)	(22 953)
Налог на прибыль(корректировка)	1 853			
Прочие расходы	(2 420)	(7 195)	(631)	(88)
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода)	143 817	60 674	243 127	84 881
СПРАВОЧНО.				
Постоянные налоговые обязательства (активы)	164	3 409	11 230	1 111
Базовая прибыль (убыток) на акцию				
Разводненная прибыль (убыток) на акцию				