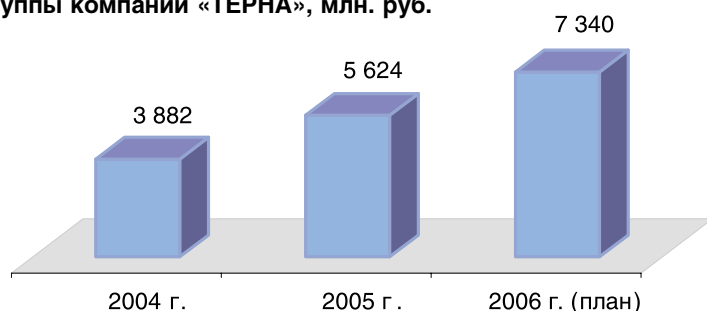




### Основная информация о Группе компаний «ТЕРНА»

- Группа компаний «ТЕРНА» является динамично развивающейся вертикально интегрированной структурой. Группа объединяет три бизнес-направления:
  - производство строительных отделочных материалов и светотехнической продукции,
  - оптовая торговля продукцией собственного и стороннего производства,
  - комплексные системы безопасности.
- В каждом из целевых сегментов рынка Группа компаний «ТЕРНА» является одним из лидеров: 35% рынка отделочных строительных материалов из ПВХ (сайдинг), 60% рынка потолочных систем, 30% рынка растровых светильников, до 80% рынка криптографической защиты информации.
- В 2005 г. значительно увеличился объем выпуска продукции Группы в натуральном выражении: светильники — в 1,6 раз, металлический профиль — в 2,3 раза, изделия из ПВХ — в 2,3 раз, средства криптозащиты — в 1,8 раз. Предполагается дальнейший рост объемов выпуска. Результаты 6 мес. 2006 г. подтверждают обоснованность годового бизнес-плана Группы.
- Группа компаний «ТЕРНА» имеет в собственности значительные производственные и складские площади, большая часть которых расположена непосредственно за МКАД г. Москвы.
- Производственное направление генерирует около 51% доходов.
- Сейчас основной объем сбытовой деятельности Группы концентрируется на наиболее емких и доходных рынках г. Москвы и Подмосковья. Группа активно расширяет географию деятельности путем расширения собственной сети сбыта.
- В 2005 г. консолидированная выручка Группы увеличилась на 45%, чистая прибыль — на 71%. На 2006 г. запланирован рост выручки на 31%, чистой прибыли — на 53%.
- За 6 мес. 2006 г. отмечено повышение эффективности деятельности: операционная маржа увеличилась до 6,38%, чистая маржа составила 1,42%. Невысокие показатели эффективности характерны для компаний на этапе активного развития. В ближайшие годы эффективность деятельности предприятий Группы возрастет под влиянием эффекта масштаба, увеличения отдачи от открытых в 2005 г. региональных торговых центров, реализации активных мер по оптимизации расходов.

### Динамика консолидированной выручки Группы компаний «ТЕРНА», млн. руб.



### Параметры выпуска облигаций

|                 |                                                                                                                           |
|-----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Эмитент         | ООО «Терна-Финанс»                                                                                                        |
| Объем выпуска   | 1,5 млрд. руб.                                                                                                            |
| Срок обращения  | 5 лет                                                                                                                     |
| Купонный период | 6 мес.                                                                                                                    |
| Ставка купонов  | Определяется на конкурсе                                                                                                  |
| Оферта          | Через 1–2 года после размещения                                                                                           |
| Вид обеспечения | Поручительство ЗАО «ТПГ «Терна» и ЗАО «Терна Полимер»                                                                     |
| Цели займа      | 1. Развитие существующих направлений деятельности компаний Группы.<br>2. Рефинансирование портфеля заемных средств Группы |
| Организатор     | ОАО «Банк Москвы»                                                                                                         |

### Показатели финансовой отчетности Группы компаний «ТЕРНА»

#### Показатели консолидированной отчетности, тыс. руб.

| Показатель                                    | 01.01.05  | 01.01.06  | 01.04.06  | 01.07.06  |
|-----------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| <b>Показатели отчета о прибылях и убытках</b> |           |           |           |           |
| Выручка                                       | 3 881 976 | 5 623 596 | 1 062 667 | 2 474 032 |
| Прибыль от реализации                         | 155 043   | 223 208   | 59 834    | 157 908   |
| Чистая прибыль                                | 30 582    | 52 263    | 8 396     | 35 053    |

|                           |           |           |           |           |
|---------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| <b>Показатели баланса</b> |           |           |           |           |
| Оборотные активы          | 1 623 002 | 1 983 485 | 2 076 827 | 2 411 157 |
| Внеоборотные активы       | 1 294 484 | 1 419 677 | 1 437 296 | 1 337 985 |
| Совокупные обязательства  | 2 146 253 | 2 543 419 | 2 641 764 | 2 846 834 |
| Капитал                   | 771 233   | 859 743   | 872 359   | 902 308   |
| Валюта баланса            | 2 917 486 | 3 403 162 | 3 514 123 | 3 749 142 |

|                                      |       |       |       |       |
|--------------------------------------|-------|-------|-------|-------|
| <b>Показатели эффективности</b>      |       |       |       |       |
| Операционная маржа                   | 3,99% | 3,97% | 5,63% | 6,38% |
| Маржа ЕВІТ                           | 3,85% | 4,21% | 6,11% | 6,34% |
| Чистая маржа                         | 0,79% | 0,93% | 0,79% | 1,42% |
| Рентабельность активов               | 2,10% | 1,65% | 0,97% | 1,93% |
| Рентабельность собственного капитала | 7,93% | 6,41% | 3,88% | 7,90% |

|                             |      |      |      |      |
|-----------------------------|------|------|------|------|
| <b>Характеристики долга</b> |      |      |      |      |
| Выручка/Совокупный долг     | 1,81 | 2,21 | 1,61 | 1,74 |
| ЕВІТ/Совокупный долг        | 0,07 | 0,09 | 0,10 | 0,11 |
| ЕВІТ/Текущие обязательства  | 0,12 | 0,17 | 0,20 | 0,20 |
| ЕВІТ/Процентные платежи     | 1,48 | 1,49 | 1,24 | 1,45 |

Источник: данные ЗАО «ТПГ «ТЕРНА», расчет Банка Москвы

## SWOT - анализ

Страница 2

### Сильные стороны

1. Группа является вертикально интегрированным холдингом, объединяющим 3 бизнес-направления. **Диверсификация деятельности** снижает зависимость консолидированного финансового результата от изменений конъюнктуры отдельных целевых рынков.
2. **Продукция Группы компаний «ТЕРНА» имеет обратную сезонность** (пик продаж отделочных строительных материалов и электротехники приходится на лето, светотехники — на зиму), что помогает сгладить колебания потоков выручки, оптимизировать использование оборотных средств.
3. **Лидирующие или одни из ведущих позиций на целевых рынках**, причем производственные планы на 2006 г. предусматривают дальнейшее увеличение рыночной доли.
4. **Имеют высокую узнаваемость среди потребителей зарегистрированные торговые марки**, под которыми реализуется продукция Группы.
5. В производстве **эксплуатируется современное высокотехнологичное импортное оборудование**, приобретенное в 2000-2005 гг. Часть оборудования является уникальным, разработанным с учетом специфики деятельности предприятий Группы.
6. **В процессе производства используются новаторские технические решения, которые защищены патентами и свидетельствами об изобретениях.** На предприятиях Группы продолжается ведение исследований в области улучшения потребительских свойств выпускаемой продукции, оптимизации и совершенствования технологии производства.
7. Все производственные предприятия Группы имеют **собственную инфраструктуру** (подъездные пути, разгрузочные терминалы, трансформаторные подстанции, котельные и др.).

### Слабые стороны

1. **Низкие текущие показатели эффективности** деятельности. Это характерно для любого производственно-торгового предприятия на этапе активного развития, поскольку Группа активно реинвестирует получаемые доходы (расширение сбытовой сети, совершенствование технологии производства и пр.), а также осуществляет значительные инвестиции по продвижению товарных марок и созданию собственного брэнда в качестве надежного партнера. *В дальнейшем прогнозируется повышение эффективности деятельности, поскольку увеличится отдача от инвестиций, осуществленных на этапе становления бизнеса.*
2. **Группа не проводит аудиторскую проверку консолидированной отчетности.** *Планы ЗАО «ТПГ «Терна» предусматривают привлечение аудитора для подтверждения консолидированной отчетности.*
3. В настоящее время для производства светотехнической продукции **все металлосырье приобретается на условиях 100%-ой предоплаты**, поскольку данные условия являются типичными для российского рынка металла и металлопроката. Вместе с тем, такие условия осуществления закупок «связывают» оборотные активы Группы, увеличивая потребность в них. *В настоящее время предприятия Группы проводят работу по изменению порядка оплаты по поставкам металло сырья.*

### Возможности

1. **Прогнозируется дальнейший рост спроса** на строительные отделочные материалы и светотехническую продукцию в связи с ожидаемым в среднесрочной перспективе ростом объемов строительства, а также повышением благосостояния населения. Это позволит продолжить наращивать объемы производства и реализации основной продукции Группы.
2. **Ожидается существенный рост доходов торгового бизнес-направления**, поскольку большинство из существующих региональных торговых центров были открыты в 2005 г., и их выход на оптимальные объемы товарооборота прогнозируется в ближайшие годы.
3. Постоянно проводимые **изыскания в области совершенствования технологии производства**, повышения качества продукции, снижения материалоемкости и т.д. позволяют снизить себестоимость производства, что благоприятно отражается на показателях эффективности деятельности.

### Угрозы

1. Часть производственного сырья и продукции для перепродажи Группа компаний «ТЕРНА» импортирует, что повышает **валютные риски**, а также риски, связанные с изменением таможенного законодательства. *При этом, доля импортных закупок в общей сумме затрат невелика, а существенного повышения курсов валют в ближайшее время не ожидается.*
2. **Рост цен на металлосырье.** *Данный риск предприятия Группы предполагают снизить за счет снижения металлоемкости выпускаемой продукции.*
3. **Рост конкуренции** на рынке производства и реализации отделочных строительных материалов. *Укрепление рыночных позиций предполагается проводить за счет расширения номенклатуры продукции, а также предоставления покупателям дополнительных сервисных услуг и гибких условий оплаты.*

## Основные направления деятельности предприятий Группы компаний «ТЕРНА»

### Страница 3

В рамках Группы компаний «ТЕРНА» развивается три бизнес-направления, в отдельную структурную единицу выделены аффилированные компании, обслуживающие деятельность производственных и торговых направлений.

Продукция Группы, реализуемая под зарегистрированными торговыми марками, широко известна на рынке строительных отделочных материалов, также популярна и пользуется устойчивым спросом светотехническая продукция сторонних производителей, реализуемая через торговую сеть Группы.

Предприятия бизнес-направления Группы по проектированию и внедрению комплексных систем безопасности, обеспечению криптозащиты информации являются одними из крупнейших в отрасли.

Предприятия Группы компаний «ТЕРНА» являются новаторами в продвижении на российском рынке новой продукции. Группа первой в России начала производство растровых светильников (1996 г.), подвесных систем для потолков (2000 г.), винилового сайдинга (2002 г.), а также разработала соединение российских криптографических алгоритмов с криптографическим интерфейсом фирмы Microsoft (2000 г.) и программный продукт для диспетчеризации, мониторинга и управления распределительными объектами (2004 г.).

### Производство отделочных строительных материалов и светотехнической продукции



**ООО «Завод светильников «ЛЮМСВЕТ»** — одно из ведущих предприятий российской светотехнической промышленности. Выпускает полный ассортимент растровых светильников. Завод имеет наиболее высокий в отрасли уровень автоматизации производственных процессов. Завод «Люмсвет» — постоянный участник профильных выставок, в том числе «Интерсвет» и «Электро». Продукция завода была награждена многочисленными дипломами.

Завод имеет собственное конструкторское бюро, которое проектирует осветительную арматуру и разрабатывает технологическую оснастку для ее изготовления. Многие технологические процессы разработаны специалистами завода и защищены патентами. Инженерно-техническим персоналом завода разработан не имеющий аналогов автоматизированный комплекс для изготовления светильников. Комплекс изготовлен в Италии, разработка защищена патентом РФ.



**ОАО «Петушинский металлический завод»** с февраля 2004 г. перешел на выпуск металлического профиля для подвесного потолка типа Armstrong, выпускается полный ассортимент профилей для гипсокартонной плиты, а также вся номенклатура крепежных элементов к нему, кабель-каналы для монтажа электропроводки в зданиях промышленно-складского назначения. Завод располагает широкой современной производственной базой. Весь объем продукции реализуется через Торговый дом «Серебряный плес».

Завод имеет филиал в г. Новосибирск, выпускающий аналогичный ассортимент продукции, которая реализуется на рынках Сибири и Дальнего Востока.



**ЗАО «Терна Полимер»** выпускает строительные материалы из ПВХ для внутренней и наружной отделки. По виниловому сайдингу «Терна Полимер» является одним из крупнейших поставщиков на российском рынке, причем продукция также экспортируется в Украину, Белоруссию и Азербайджан. Завод располагает двумя полностью автоматизированными комплексами разгрузки-транспортировки и приготовления сырья. Автоматизация производственного процесса исключает ошибки в рецептуре.

Испытания, проведенные в независимых лабораториях, подтвердили высокое качество продукции, удовлетворяющее, а по некоторым показателям превосходящее требования американских стандартов ASTM. Вся продукция завода сертифицирована.

С июля 2006 г. предприятие начало производство термопереводных панелей из ПВХ, отличающихся от имеющихся аналогов высоким качеством нанесенного рисунка и широкой гаммой декоров.

В начале июля 2006 г. Группа компаний «ТЕРНА» достигла с владельцем предприятия ООО «Деко-Д» договоренности о приобретении его бизнеса по производству и продаже отделочных строительных материалов из ПВХ. ООО «Деко-Д» войдет в состав ЗАО «Терна Полимер».

## Основные направления деятельности предприятий Группы компаний «ТЕРНА»

Страница 4

### Торговое направление



**ОАО «ТоргСервис»** осуществляет реализацию отделочных строительных материалов, электротехнической и светотехнической продукции через региональные центры продаж. Ассортимент продукции составляет около 20 тысяч наименований. Компания имеет собственную товаропроводящую сеть, включающую 18 региональных центров продаж, 10 из них были открыты в 2005 г.

За 2005 г. выручка ТоргСервис составила около 1,3 млрд. руб., что почти на 50% больше показателя предыдущего года. Такой результат был достигнут в основном за счет увеличения объемов продаж посредством расширения региональной сети в крупнейших городах России. Планируется дальнейшее расширение числа региональных филиалов.



**ЗАО «Терна светотехника»** — один из крупнейших продавцов импортной светотехнической и электротехнической продукции на российском рынке, официальный дистрибьютор таких ведущих европейских производителей как:

- OSRAM — все типы источников света;
- PHILIPS — источники света, светильники, ПРА;
- VOSSLOH-SCHWABE — комплектующие для производства светильников;
- ELECTRONICON — компенсационные конденсаторы;
- ALANOD — анодированная алюминиевая лента для отражателей светильников.

Поставляет светильники для архитектурно-художественной подсветки, внутреннего освещения промышленных и общественных зданий, бытового освещения под марками Croner, Comtech, Viromax.

Ассортиментный ряд содержит более 8000 наименований и постоянно расширяется.



**ЗАО «Серебряный плёс»** является торговой компанией, осуществляющей реализацию продукции предприятий Группы «ТЕРНА» — светильников, подвесной системы, реечных потолков, структуры для монтажа гипсокартона. Клиентами «Серебряного плёса» являются все крупнейшие оптовые торговые компании, работающие на рынке стройматериалов. Продукция отгружается по железной дороге и автотранспортом на всей территории России, а также в Украине и Белоруссии.

### Направление «Комплексные системы безопасности»



**ЗАО «Терна СБ»** занимается проектированием, монтажом и обслуживанием комплексных систем безопасности и жизнеобеспечения объектов. Поставляет оборудование для систем безопасности. Компания позиционируется на рынке как интегратор, осуществляющий оснащение крупных объектов.

Заказчиками компании на протяжении периода ее деятельности были государственные структуры (Минобороны, МВД, Росэнергоатом, МПС), крупные промышленные предприятия (ОАО «Газпром», РАО ЕЭС, ООО «Межрегионгаз»), торговые предприятия («Седьмой континент»), банки.

Среди наиболее интересных комплексных разработок компании следует выделить систему автоматического интегрированного управления техническими подсистемами с участием человека «Комплекс/2000», которая вызвала повышенный интерес, будучи представленной на Международной выставке «MILIPOL Paris 2001».



**ЗАО «ТернаСИС»** специализируется на системном проектировании и разработке уникального прикладного программного обеспечения для крупных автоматизированных систем мониторинга и управления разнесенными в пространстве объектами. Сотрудничество с банками и компаниями, работающими с пластиковыми картами, привело к развитию крупного стратегического направления Смарт-технологий. В разное время клиентами компании были ФАПСИ-ФСО, ОАО «АК «Транснефтепродукт», ОАО «Связьинвест», АКБ «Автобанк, АБ «Империял» и пр.



**ООО «КРИПТО-ПРО»** разрабатывает средства защиты информации. Многолетний опыт позволил коллективу компании разработать принципиально новое средство — «КРИПТО-ПРО CSP», соединяющее российские криптографические алгоритмы с продуктами Microsoft.

Крупнейшими клиентами компании являлись Правительство РФ, Администрация Президента РФ, Государственная Дума РФ, Комитет РФ по финансовому мониторингу, Государственный таможенный комитет РФ, Росстат (АС «Перепись»), Минобразования РФ (система проведения ЕГЭ), ОАО «АльфаБанк» и др.

## Основные направления деятельности предприятий Группы компаний «ТЕРНА»

Страница 5

### Операционные компании



ООО «**Мытищи-Терна**» является операционной компанией, обеспечивающей управление недвижимостью Группы ТЕРНА в промзоне г. Мытищи Московской области.



ООО «**ТЕРНА-ФИНАНС**» специально создана в качестве эмитента облигаций для финансирования проектов Группы компаний ТЕРНА.



ООО «**ТМТ-техно**» обеспечивает логистику и международные перевозки грузов для предприятий Группы компаний ТЕРНА.



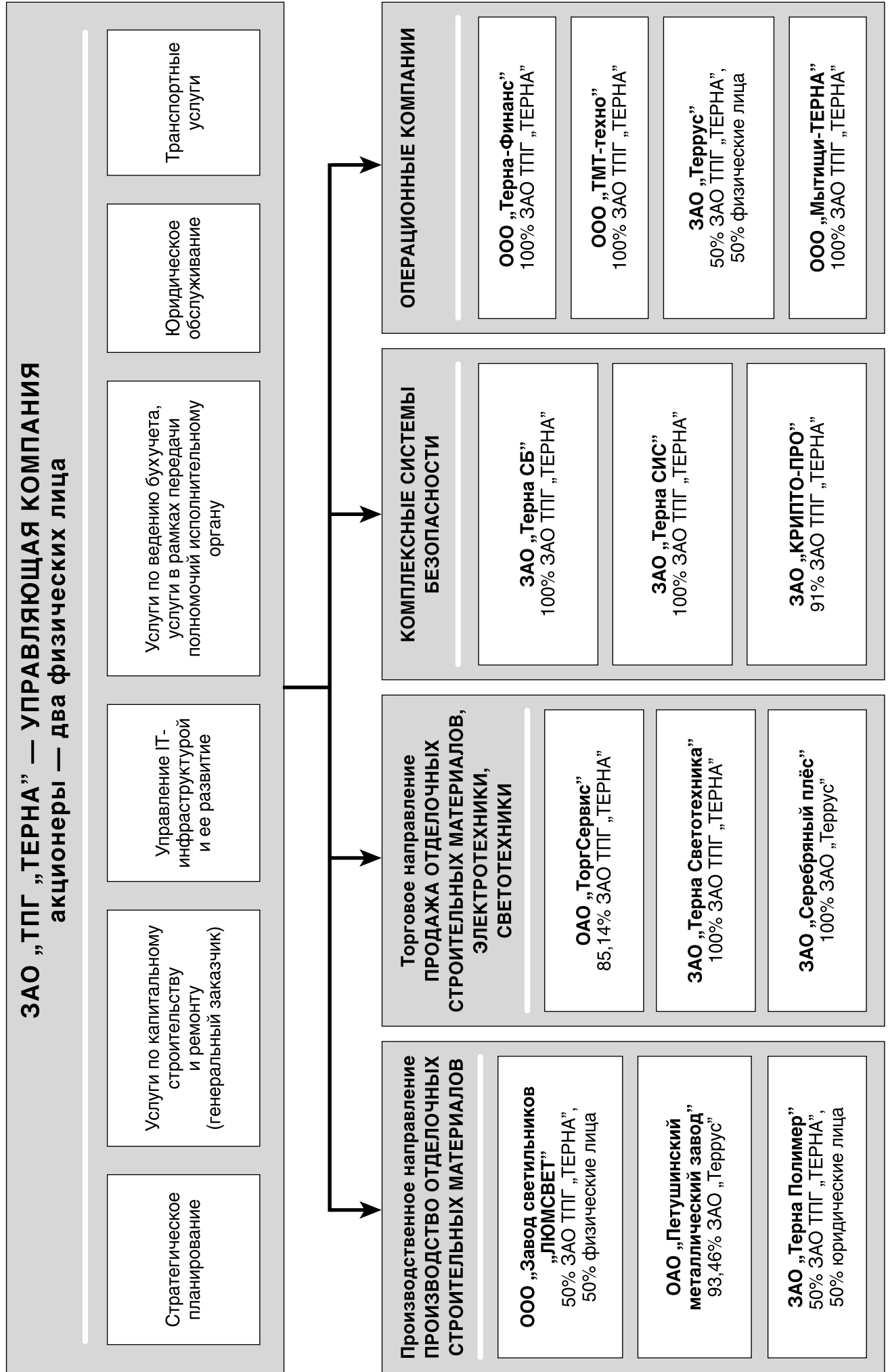
ЗАО «**ТЕРПУС**» специально создан в качестве держателя акций ОАО «Петушинский металлический завод» и ЗАО «Серебряный Плёс».

## Принципы корпоративного управления в Группе компаний «ТЕРНА»

- Группа компаний «ТЕРНА» является вертикально интегрированной холдинговой структурой.
- В каждом из целевых сегментов рынка предприятия, входящие в Группу, входят в число лидеров.
- Группа ориентирована на долгосрочный успех. Деятельность всех предприятий Группы объединена общей стратегией, нацеленной на постепенное расширение бизнеса основных направлений в долгосрочном периоде.
- В управляющую компанию Группы «ТЕРНА» — ЗАО «ТПГ «Терна», — предприятиями Группы передан ряд управленческих функций, которые должны выполняться централизованно. В частности ЗАО «ТПГ «Терна» определяет общую стратегию развития для Группы в целом, разрабатывает среднесрочные планы производственной деятельности для каждой компании, осуществляет общее руководство деятельностью каждого предприятия, входящего в Группу. Предприятия Группы отчитываются по результатам своей деятельности непосредственно перед управляющей компанией. Также ЗАО «ТПГ «Терна» осуществляет следующие управленческие функции: ведение бухгалтерского учета, юридическое обслуживание, обеспечение экономической безопасности, организация международных перевозок, функции Генерального заказчика по капитальному строительству, эксплуатация зданий и сооружений, управление IT-инфраструктурой и ее развитие.
- Взаимодействие предприятий Группы строится на коммерческой основе и регулируется рынком. На предприятиях Группы компаний «ТЕРНА» не существует трансферных цен и не используется «внутреннее» ценообразование.
- Широкая диверсификация деятельности позволяет снизить возможное негативное влияние на консолидированный финансовый результат неблагоприятных конъюнктурных колебаний в отдельных целевых сегментах.
- Продукция Группы компаний «ТЕРНА» имеет обратную сезонность: пик продаж отделочных строительных материалов и электротехники приходится на лето, светотехники — на зиму. То есть диверсификация деятельности помогает сгладить колебания потоков выручки, оптимизировать использование оборотных средств.



## Схема взаимодействия предприятий Группы „ТЕРНА“



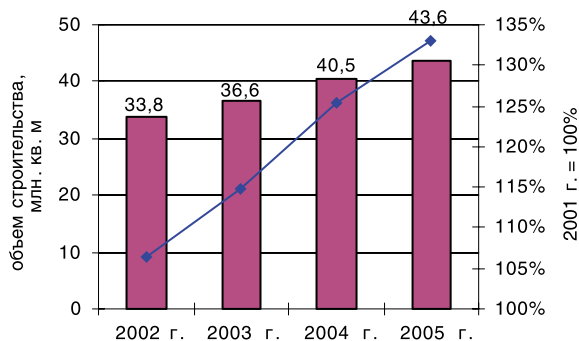
## Основные тенденции на целевых рынках

Страница 7

### Основные тенденции на рынке производства и реализации строительных отделочных материалов

- Для сегмента отделочных строительных материалов характерны высокие темпы роста спроса на продукцию в последние годы, что обусловлено бурным ростом объемов строительства. Динамика объемов жилищного строительства представлена на диаграмме. Также ситуация на рынке отделочных материалов отражает повышение благосостояния россиян, которые в первоочередном порядке направляют свободные средства на ремонт жилья. Сейчас оборот российского рынка отделочных строительных материалов составляет 600-650 млрд. руб. в год. По прогнозам аналитиков отрасли **объем рынка отделочных строительных материалов будет расти на 7–9% в год до 2010–2012 гг.**
- В последние годы в результате активно проводимого переоснащения производственной базы, не только увеличились объемы производства строительных материалов, в том числе и отделочных, но и повысилось качество выпускаемой продукции. **Сейчас 70-80% отечественных материалов по качественным характеристикам не уступает зарубежным аналогам.** В результате, доля импортной продукции на рынке снизилась приблизительно до 30%.
- Согласно прогнозам Росстроя, **объем спроса на стеновые отделочные материалы в ближайшие годы продолжит стабильно расти.** Производимые в России стеновые материалы в целом отвечают уровню мировых стандартов, но при этом отличаются более низкой ценой. Соответственно, можно предполагать, что объемы поставок импортных стеновых материалов возрастать не будут.
- Сегмент потолочных подвесных систем также активно расширяется в последние годы. В 2007–2009 гг. западные концерны KNAUF и OWA пустят в эксплуатацию заводы по производству потолочных панелей из минеральных материалов, строительство которых уже началось. **В производстве же подвесных систем к ним и реечного потолка доминируют отечественные производители. Предприятие Группы компаний «ТЕРНА» — ОАО «Петушинский металлический завод», — занимает около 60% сегмента.**
- В настоящее время основная доля в реализации строительных отделочных материалов приходится на небольшие магазины, а также неорганизованные строительные рынки. Число компаний, реализующих строительные отделочные материалы, постоянно увеличивается, что повышает конкуренцию. Рост конкуренции на рынке вынуждает компании совершенствовать способы организации торговой деятельности, искать новые маркетинговые подходы для привлечения клиентов. **В настоящее время наиболее перспективным признается сетевой способ организации торговли отделочными строительными материалами** в силу следующих причин: возможность поддержания широкого ассортимента, реализация продукции различных ценовых ниш, значительная экономия на логистических издержках, возможность оказания дополнительных услуг покупателям и пр.

Динамика объемов жилищного строительства



### Основные тенденции на рынке комплексных систем безопасности

- На протяжении последних лет рынок комплексных систем безопасности стремительно расширяется, поскольку актуальность данной проблемы растет по мере развития бизнеса. **Каждый год объем оборотов на нем увеличивается от 10 до 35% в зависимости от сектора.** Отмечается повышение спроса на более надежные и дорогостоящие интегрированные системы защиты, а также применение криптографии и биометрических систем.
- Эксперты рынка прогнозируют дальнейший рост рынка на 17–19% в год. **Таким образом, в 2006 году объем рынка систем безопасности превысит 1 млрд. долл. США, а к 2008 году достигнет значений в 1,6 млрд. долл. США.**

## Положение предприятий Группы компаний «ТЕРНА» на целевых рынках

Страница 8

В каждом из целевых секторов рынка Группа компаний «ТЕРНА» является одним из лидеров. Стратегические планы Группы предусматривают укрепление рыночных позиций, а также расширение рыночных долей в некоторых целевых сегментах рынка.

ОАО «ТоргСервис» на сегодняшний день имеет один из самых широких товарных ассортиментов среди компаний-аналогов, что, с учетом требований рынка к уровню обслуживания, является одним из основных факторов, определяющих привлекательность той или иной торговой сети для покупателя. Группа компаний «ТЕРНА» планирует активно использовать имеющееся конкурентное преимущество торговой сети и активно наращивать торговые обороты.

### Положение предприятий Группы компаний «ТЕРНА» на целевых рынках

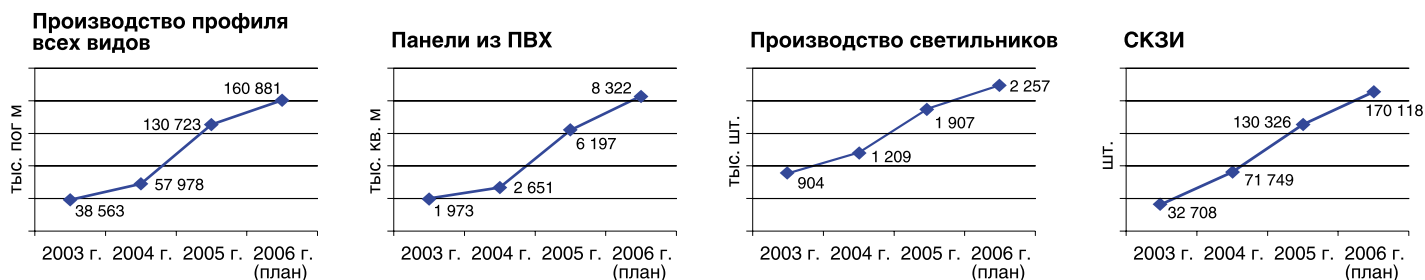
| Торговое наименование                                              | Доля на рынке РФ |                |
|--------------------------------------------------------------------|------------------|----------------|
|                                                                    | 2005 г.          | 2006 г. (план) |
| Отделочные строительные материалы из ПВХ-сайдинг («Терна-Полимер») | 30–35%           | > 50%          |
| Потолочные системы (ПМЗ и ЗС «Люмсвет»)                            | ~60%             | 60%            |
| Растровые светильники (ЗС «Люмсвет»)                               | 25–30%           | 30–35%         |
| Продукция компании Кристо-Про (СКЗИ, УЦ)                           | 70–80%           | 70–80%         |
| Продукция компании Терна-СБ («Системы безопасности»)               | 8–10%            | 12–15%         |

Источник: оценка и прогноз ЗАО «ТПГ «Терна»

## Динамика производственных показателей Группы компаний «ТЕРНА»

По ассортименту продукции Группа компаний «ТЕРНА» ориентируется на массовые изделия средней и низкой ценовых категорий, обеспечивающие большой объем сбыта и высокую загрузку производственных мощностей, оптимальное использование возможностей трудового коллектива.

За 2003–2005 гг. существенно выросли объемы производства основных видов продукции Группы компаний «ТЕРНА».



По итогам 6 мес. 2006 г. предприятия Группы также показали рост объемов деятельности. За 6 мес. 2006 г. произведено:

- растровые светильники — 1,17 млн. шт., что на 56% больше, чем за 6 мес. 2005 г.;
- подвесная система (Т-профиль) — 81,65 млн. пог. м, что на 52% выше результатов 1 полугодия 2005 г.;
- профиль из ПВХ (виниловый сайдинг, подоконники, стеновая панель) — 2,34 млн. кв. м, прирост 31%;
- средства криптографической защиты информации — 57,5 тыс. шт.

Продолжающееся расширение объемов деятельности происходит за счет увеличения производственных мощностей и повышения загрузки существующих мощностей. Бизнес-планом на 2006 г. предусмотрено увеличение объемов производства подвесных систем на 23%, панелей из ПВХ — на 34%, светильников — на 18%, СКЗИ — 31%.

Учитывая фактические результаты деятельности за 6 мес. 2006 г., тенденции рынка и высокую известность продукции Группы, выполнение запланированной производственной программы представляется высоко вероятным.



## Структура консолидированных доходов Группы компаний «ТЕРНА»

Страница 9

В 2005 г. выручка Группы компаний «ТЕРНА» существенно увеличилась по причине роста объемов собственного производства и увеличения объемов сбыта продукции для перепродажи. Так агрегированная выручка (определяемая как сумма доходов предприятий Группы, то есть включающая внутригрупповые обороты) увеличилась на 60% и составила 8,9 млрд. руб., консолидированная выручка (без учета внутренних оборотов) — на 45% и составила 5,6 млрд. руб. В 1-ом полуг. 2006 г. рост выручки продолжился.

По итогам 2005 г. 85,7% продукции реализовывалось на территории РФ, 14,3% — экспортировалось, в т.ч. 7,1% в Украину, 7,2% в прочие 6 стран. В настоящее время основной объем продукции Группы компаний «ТЕРНА» реализуется на наиболее емких и доходных рынках г. Москвы и Подмосковья. Группа активно расширяет территорию сбыта путем открытия региональных торговых и производственных филиалов и представительств.

В 2005 г. в структуре выручки доминировали доходы производственного бизнес-направления — выручка производственных предприятий составила 2 837 млн. руб. или 51% консолидированного дохода Группы. В 2005 г. наибольший объем выручки приходился на потолочные системы (21% совокупной выручки). В 2006 г. структура выручки существенно не изменится. Но, в соответствии с бизнес-планом Группы, в 2006 г. опережающими темпами будет увеличиваться объем производства продукции из ПВХ как за счет ввода в эксплуатацию новых экструзионных линий, так и за счет мощностей ООО «Деко-Д», приобретенного в июле 2006 г.

В 2005 г. доходы от торгового направления составляли 2 027 млн. руб. или 36% выручки Группы. Предполагается, что в 2006 г. темпы роста выручки торгового направления будут выше, чем по остальным бизнес-направлениям, в результате выхода всех десяти открытых в 2005 г. региональных центров продаж компании ТоргСервис на полные торговые обороты.

Доходы от бизнес-направления по разработке комплексных систем безопасности составляют в 2005 г. 12% совокупной выручки, при этом основной объем дохода генерирует ЗАО «Терна СБ».

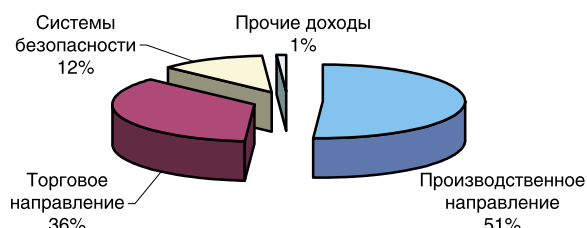
### Структура консолидированной выручки Группы за 2005 г., план на 2006 г., млн. руб.

| Вид продукции                                | 2005 г.      | Доля, %     | 2006 г. (план) | Доля, %     |
|----------------------------------------------|--------------|-------------|----------------|-------------|
| <b>Производственное направление</b>          | <b>2 837</b> | <b>51%</b>  | <b>3 380</b>   | <b>46%</b>  |
| Отделочные строительные материалы из ПВХ     | 755          | 13%         | 930            | 13%         |
| Потолочные системы и комплектующие к профилю | 1 164        | 21%         | 1 350          | 18%         |
| Светильники и аксессуары                     | 918          | 17%         | 1 100          | 15%         |
| <b>Торговое направление</b>                  | <b>2 027</b> | <b>36%</b>  | <b>3 080</b>   | <b>42%</b>  |
| Выручка ТоргСервис*                          | 953          | 17%         | 1 680          | 23%         |
| Выручка Терна Светотехника                   | 1 074        | 19%         | 1 400          | 19%         |
| <b>Системы безопасности</b>                  | <b>715</b>   | <b>12%</b>  | <b>830</b>     | <b>11%</b>  |
| Системы безопасности компании Терна СБ       | 594          | 11%         | 640            | 8%          |
| Программное обеспечение компании Терна-СИС   | 22           | 0%          | 60             | 1%          |
| СКЗИ компании КРИПТО-ПРО                     | 99           | 1%          | 130            | 2%          |
| <b>Прочие доходы</b>                         | <b>45</b>    | <b>1%</b>   | <b>50</b>      | <b>1%</b>   |
| Грузоперевозки (ТМТ-техно)                   | 39           | 1%          | 50             | 1%          |
| Прочее                                       | 6            | 0%          | —              | —           |
| <b>Итого консолидированная выручка</b>       | <b>5 624</b> | <b>100%</b> | <b>7 340</b>   | <b>100%</b> |

\* ЗАО «ТоргСервис» частично реализует продукцию Группы. При консолидации выручка от этих операций отражается как доход торгового предприятия и не учитывается в доходах производственного направления.

Источник: данные и прогноз ЗАО «ТПГ «Терна»

### Структура консолидированной выручки в 2005 г.



# Краткий обзор основных финансовых показателей Группы компаний «ТЕРНА» на основе данных консолидированной отчетности

Страница 10

## Анализ баланса Группы компаний «ТЕРНА»

### Динамика валюты баланса

За период с 01.01.05 по 01.07.06 г. консолидированная балансовая стоимость имущества Группы компаний «ТЕРНА» увеличилась на 26%. В активе отмечен рост стоимости как внеоборотных активов по причине проводимого расширения производственных и торговых мощностей (внеоборотные активы Группы увеличились на 3%), так и оборотных активов по причине увеличения объемов основной деятельности (оборотные активы увеличились на 49%). Рост стоимости имущества в большей степени был профинансирован заемными средствами: долгосрочные обязательства выросли на 45%, краткосрочные — на 24%. Рост собственного капитала за рассматриваемый период на 17% обусловлен накоплением нераспределенной прибыли.

### Структура и состав актива баланса

За рассматриваемый период структура консолидированных активов Группы компаний «ТЕРНА» существенно не изменилась: с незначительным перевесом преобладают текущие активы (64% балансовой стоимости имущества на 01.07.06 г., на 01.01.05 г. — 56%). Структура текущих и внеоборотных активов по состоянию на 01.07.06 г. также незначительно отличается от структуры групп на 01.01.05 г.

В производственном процессе Группа эксплуатирует, по большей части, собственные современные производственные и складские мощности, что обуславливает высокую долю **основных средств и незавершенного строительства** в валюте баланса. По состоянию на 01.07.06 г. доля указанных активов в балансовой стоимости имущества составляет 35%, в стоимости внеоборотных активов — 97%.

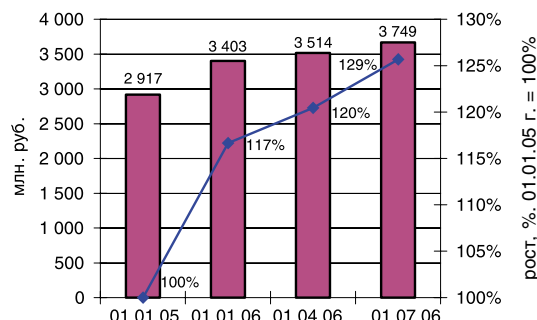
В составе основных средств и незавершенного строительства преобладают активы предприятий производственного бизнес-направления: 591 767 тыс. руб. по состоянию на 01.07.06 г. (46% общей стоимости соответствующего имущества Группы). Кроме того, основная часть основных средств и незавершенного строительства, арендуемого ООО «ЗС «Люмсвет» и ЗАО «Серебряный плёс», отражена на балансе ООО «Мытищи-«ТЕРНА» — 564 597 тыс. руб. (44% стоимости основных средств и незавершенного строительства Группы).

Группа имеет в собственности следующие производственно-складские площадки:

| Площадка                                                          | Земельный<br>участок,<br>га | Здания, тыс. кв. м                              |                                       | Инфраструктура      |             |                                                                                                                        |
|-------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-------------------------------------------------|---------------------------------------|---------------------|-------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                   |                             | Всего                                           | в т.ч. производ-<br>ственно-складские | Котельная,<br>ГГкал | ТПС,<br>кВт | Подъездные пути                                                                                                        |
| Площадка «Мытищи-1», Моск. обл., г. Мытищи                        | 2,0                         | 8,2                                             | 7,2                                   | 2,24                | 1 260       | 1 ветка Ярославской ж/д,<br>прямой выезд на Ярославское,<br>Осташковское ш. и МКАД, терминал<br>оборудован кран-балкой |
| Площадка «Мытищи-2», Моск. обл., г. Мытищи                        | 1,4                         | 9,0                                             | 9,0                                   | 6,02                | 4 800       |                                                                                                                        |
| Площадка «Мытищи-3», Моск. обл., г. Мытищи                        | 3,3                         | 18,4                                            | 14,1                                  | 1,72                | 1 260       |                                                                                                                        |
| Площадка «Мытищи-4», Моск. обл., г. Мытищи                        | 4,2                         | Незастроенный участок под базу оптовой торговли |                                       |                     |             |                                                                                                                        |
| Площадка «Дмитровка», г. Москва,<br>Дмитровское ш., 87            | 2,4                         | 13,5                                            | 13,5                                  | 1,9                 | 1 260       | Прямой выезд на Дмитровское,<br>Коровинское ш. и МКАД                                                                  |
| Площадка «Алабино», Моск. обл.,<br>Наро-Фоминский р-н, п. Алабино | 3,8                         | 5,2                                             | 5,0                                   | –                   | 800         | Прямой выезд на Киевское ш.                                                                                            |
| Площадка «Петушки», Владимирская обл.,<br>г. Петушки              | 20,3                        | 18,4                                            | 11,3                                  | 11,6                | 3 300       | 2 ветки Горьковской ж/д, выезд на<br>Горьковское ш., терминал оборудо-<br>ван порталным краном                         |
| Площадка «Сходня», Моск. обл.,<br>Солнечногорский р-н             | 0,6                         | 4,0                                             | 4,0                                   | –                   | 630         | Прямой выезд на Ленинградское ш.                                                                                       |

Источник: данные ЗАО «ТПГ «Терна»

### Динамика валюты баланса



### Аналитический консолидированный баланс Группы компаний «ТЕРНА», тыс. руб.

|                                       | 01.01.05         | 01.01.06         | 01.04.06         | 01.07.06         |
|---------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>Активы</b>                         | <b>2 917 486</b> | <b>3 403 162</b> | <b>3 514 123</b> | <b>3 749 142</b> |
| <u>Текущие активы</u>                 | <u>1 623 002</u> | <u>1 983 485</u> | <u>2 076 827</u> | <u>2 411 157</u> |
| Денежные средства                     | 49 497           | 202 342          | 32 911           | 34 256           |
| Краткосрочные фин. вложения           | 4 581            | 23 453           | 15 299           | 5 710            |
| Дебиторская задолженность             | 518 512          | 539 243          | 664 972          | 757 371          |
| Запасы                                | 754 844          | 942 818          | 1 132 536        | 1 369 108        |
| НДС, прочие текущие активы            | 295 568          | 275 629          | 231 109          | 244 712          |
| <u>Внеоборотные активы</u>            | <u>1 294 484</u> | <u>1 419 677</u> | <u>1 437 296</u> | <u>1 337 985</u> |
| Основные средства                     | 627 326          | 713 084          | 694 399          | 672 502          |
| Незавершенное строительство           | 653 901          | 672 260          | 702 167          | 625 412          |
| Нематериальные активы                 | 1 221            | 1 295            | 1 286            | 1 271            |
| Прочие внеоб. а-вы                    | 12 036           | 33 038           | 39 444           | 38 800           |
| <b>Пассивы</b>                        | <b>2 917 486</b> | <b>3 403 162</b> | <b>3 514 123</b> | <b>3 749 142</b> |
| <u>Текущие обязательства</u>          | <u>1 247 789</u> | <u>1 356 850</u> | <u>1 288 109</u> | <u>1 543 661</u> |
| Краткосрочные кредиты и займы         | 447 981          | 616 721          | 426 644          | 381 458          |
| Кредиторская задолженность            | 799 808          | 740 129          | 861 465          | 1 162 203        |
| <u>Долгосрочные источники средств</u> | <u>1 669 697</u> | <u>2 046 312</u> | <u>2 226 014</u> | <u>2 205 481</u> |
| Долгосрочные обязательства            | 898 464          | 1 186 569        | 1 353 655        | 1 303 173        |
| Собств. капитал                       | 771 233          | 859 743          | 872 359          | 902 308          |

Источник: данные ЗАО «ТПГ «Терна»

# Краткий обзор основных финансовых показателей Группы компаний «ТЕРНА» на основе данных консолидированной отчетности

Страница 11

Пригодная для застройки земля имеется на площадках «Мытищи-3», «Петушки» и «Алабино», что дает возможность, при необходимости, построить дополнительные собственные складские и производственные площади.

В производственной деятельности предприятия Группы эксплуатируют высокотехнологичное современное импортное оборудование, купленное в 2000–2004 гг., что также является причиной высокой балансовой стоимости основных фондов.

Следует отметить, что в последние годы рыночная стоимость производственной и складской недвижимости г. Москвы и области росла с высокими темпами. Поскольку в 2004–2006 г. переоценка недвижимости и прав на земельные участки Группы не проводилась (последняя переоценка проводилась по состоянию на 01.01.02 г.), следует ожидать, что справедливая стоимость данных активов значительно превосходит балансовую.

В структуре оборотных активов на протяжении всего рассматриваемого периода преобладают Запасы и Дебиторская задолженность.

По состоянию на 01.07.06 г. балансовая стоимость **запасов** составляет 1 369 108 тыс. руб. (37% валюты баланса, 57% оборотных активов). За рассматриваемый период балансовая стоимость запасов выросла на 81% в результате расширения деятельности. Кроме того, существенный рост объема запасов в 1–2-ом кв. 2006 г. обусловлен влиянием сезонного фактора спроса на строительную отделочную продукцию, излишки запасов готовой продукции будут распроданы в летний период пикового спроса. В составе запасов доминируют запасы сырья и материалов (416 956 тыс. руб.) и запасы готовой продукции и товаров для перепродажи (867 456 тыс. руб.), что определяется характером основной деятельности: поддержание запасов требуемых объемов и видов сырья необходимо для обеспечения стабильного производственного процесса (96% консолидированной стоимости сырья и материалов приходится на производственные предприятия Группы), поддержание запасов всех видов готовой продукции необходимо для обеспечения постоянной ассортиментной готовности каждого из предприятий в соответствии с потребностями рынка (на торговые предприятия Группы приходится 81% консолидированной стоимости готовой продукции).

**Дебиторская задолженность** Группы носит краткосрочный характер — производственные и торговые предприятия Группы компаний «ТЕРНА» не предоставляют отсрочки своим покупателям более чем на 30 дн. На протяжении рассматриваемого периода величина дебиторской задолженности постепенно увеличивалась (рост на 46%) по причине расширения клиентской базы. По состоянию на 01.07.06 г. величина задолженности составляет 757 371 тыс. руб. (20% валюты баланса или 31% стоимости оборотных активов).

В составе дебиторской задолженности наибольшую долю занимают обязательства ООО «Стройремкомплект» перед ЗАО «Серебряный плес» за поставленную продукцию (11% от общей консолидированной по Группе задолженности покупателей и заказчиков), а также обязательства по поставке сырья на ОАО «ПМЗ» по предоплате (задолженность ОАО «НМЛК» — 9%, ОАО «ММК» — 3%).

## Пассив баланса

**Собственные средства** Группы по состоянию на 01.07.06 г. составляют 902 308 тыс. руб. (24% валюты баланса). За рассматриваемый период балансовая стоимость собственного капитала увеличилась на 17% в результате накопления нераспределенной прибыли. Еще раз следует подчеркнуть, что при проведении переоценки основных фондов значительно увеличится балансовая стоимость капитала в части добавочного капитала, поскольку недвижимое имущество Группы по данным баланса недооценено.

**Долгосрочные обязательства** составляют 1 303 173 тыс. руб. на 01.07.06 г., из которых 33 625 тыс. руб. — отложенные налоговые обязательства.

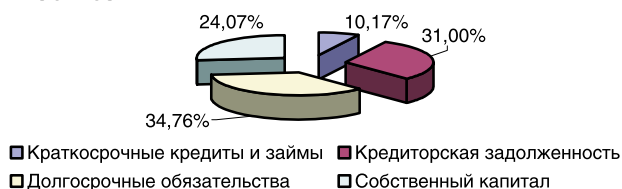
Доля долгосрочных обязательств в валюте баланса за рассматриваемый период увеличилась с 31% на 01.01.05 г. до 35%. Также за рассматриваемый период увеличилась доля долгосрочных источников средств (собственных средств и долгосрочных обязательств) в валюте баланса с 57% до 59%. Учитывая, что доля внеоборотных активов в валюте баланса на протяжении рассматриваемого

## Перечень крупнейших дебиторов Группы на 01.07.06 г.

| Дебитор                         | Сумма, тыс. руб. | Доля, % |
|---------------------------------|------------------|---------|
| ООО «Стройремкомплект»          | 81 880           | 10,81%  |
| ОАО «НМЛК»                      | 68 955           | 9,10%   |
| ООО «Рингтон»                   | 30 996           | 4,09%   |
| ОАО «ММК»                       | 19 656           | 2,60%   |
| Администрация Мытищинского р-на | 13 828           | 1,83%   |
| МАЯК ЗАО                        | 10 747           | 1,42%   |
| ЗАО «Электрокомплектсервис»     | 7 749            | 1,02%   |
| ООО «Леруа Мерлен Восток»       | 7 486            | 0,99%   |
| ООО «Винилстроймаркет»          | 6 822            | 0,90%   |

Источник: данные ЗАО «ТПГ «Терна»

## Структура пассивов на 01.07.06 г.



## Состав долгосрочных кредитов и займов на 01.07.06 г.

| Кредитор            | Сумма, тыс. руб. | Дата погашения     | Доля, %        |
|---------------------|------------------|--------------------|----------------|
| Тверское ОСБ № 7982 | 754 562          | 4 кв. 2006–2009 г. | 59,43%         |
| Облигационный займ  | 501 918          | 4 кв. 2008 г.      | 39,54%         |
| ООО «Евромикс»      | 13 068           | 3 кв. 2006 г.      | 1,03%          |
| <b>Итого</b>        | <b>1 269 548</b> |                    | <b>100,00%</b> |

Источник: данные ЗАО «ТПГ «Терна»

## Краткий обзор основных финансовых показателей Группы компаний «ТЕРНА» на основе данных консолидированной отчетности

Страница 12

периода составляла 36-44%, отмечается соответствие срочности активов и финансирующих их обязательств.

На 01.07.06 г. основная доля задолженности Группы по долгосрочным кредитам и займам приходится на обязательства перед Сбербанком РФ (59,43% задолженности).

Кроме того, по состоянию на 01.07.06 г. Группа имеет обязательства по облигационному займу в размере 501 918 тыс. руб. (39,54% обязательств по долгосрочным кредитам и займам). Заем погашается в декабре 2008 г., оферта в декабре 2006 г.

**Краткосрочные кредиты и займы** по состоянию на 01.07.06 г. составляют 10% совокупных пассивов. Балансовая величина задолженности по краткосрочным кредитам и займам, также как и по долгосрочным, включает всю задолженность по процентам. Это является подтверждением достоверности отчетности в плане размера обязательств.

По состоянию на 01.07.06 г. наибольший объем обязательств по краткосрочным кредитам и займам Группы приходится на задолженность перед АКБ «Электроника» (48,11%), распределение обязательств между прочими кредиторами равномерно.

**Кредиторская задолженность** составляет 31% валюты баланса. Основная доля задолженности приходится на обязательства перед поставщиками и заказчиками и прочими кредиторами — 1 131 152 тыс. руб. (97% кредиторской задолженности на 01.07.06 г.). Крупнейшими кредиторами Группы по состоянию на 01.07.06 г. являются ООО «ВистА» (задолженность за поставку светотехнической продукции), ООО «Берарг» (за поставку комплектующих для светильников) и ООО «Стримлайн» (задолженность за поставку химических модификаторов). Доли прочих кредиторов в составе совокупной задолженности незначительны, то есть Группа не зависит от политики какого-либо отдельного контрагента.

### Анализ показателей отчета о прибылях и убытках

На протяжении всего ретроспективного периода выручка от реализации продолжала постепенно увеличиваться под влиянием роста объемов производства и объемов реализации продукции для перепродажи. Темпы роста себестоимости в 2005 — 6 мес. 2006 г. были ниже темпов роста выручки в силу следующих причин:

- предприятия Группы «ТЕРНА» принимают активные меры по оптимизации затрат за счет снижения материалоемкости, повышения уровня автоматизации производственного процесса, внедрения новых высокотехнологичных процессов в производстве;
- влияние «эффекта масштаба» в результате наращивания объемов производства;
- рост объемов реализации региональных филиалов, открытых в 2005 г., на фоне неизменных расходов по их содержанию.

В результате, за рассматриваемый период значительно выросла прибыль от реализации и операционная маржа: если в 2004 г. показатель операционной маржи составлял 3,99%, то по итогам 6 мес. 2006 г. показатель вырос до 6,38%. Маржа EBIT также выросла с 3,85% до 6,34%. Рост маржинальных показателей наглядно отражает рост эффективности деятельности.

В 2005 г. величина чистой прибыли выросла на 71% по сравнению с 2004 г. На 2006 г. запланирован рост чистой прибыли до 80 млн. руб. (более чем на 50%).

### Состав краткосрочных кредитов и займов на 01.07.06 г.

| Кредитор            | Сумма, тыс. руб. | Дата погашения  | Доля, %        |
|---------------------|------------------|-----------------|----------------|
| АКБ «Электроника»   | 183 535          | 3-4 кв. 2006 г. | 48,11%         |
| ОАО Банк «Зенит»    | 115 076          | 1 кв. 2008 г.   | 30,17%         |
| Тверское ОСБ № 7982 | 57 601           | 3 кв. 2006 г.   | 15,10%         |
| ЗАО КБ «Техноком»   | 25 246           | 1 кв. 2007 г.   | 6,62%          |
| <b>Итого</b>        | <b>381 458</b>   |                 | <b>100,00%</b> |

Источник: данные ЗАО «ТПГ «Терна»

### Перечень крупнейших кредиторов Группы на 01.07.06 г.

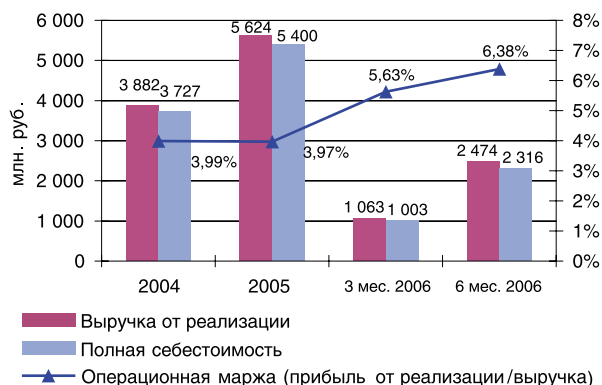
| Наименование контрагента  | Сумма, тыс. руб. | Доля, % |
|---------------------------|------------------|---------|
| ООО «ВистА»               | 391 204,37       | 34,58%  |
| ООО «Берарг»              | 159 146,58       | 14,07%  |
| ООО «Стримлайн»           | 95 001,90        | 8,40%   |
| ООО «Сибменеджмент групп» | 70 213,65        | 6,21%   |
| ЗАО «ЭлеСи»               | 40 390,62        | 3,57%   |
| ЗАО «Стальинтэкс»         | 39 325,41        | 3,48%   |
| ООО «Дмитров-Кабель»      | 10 081,30        | 0,89%   |

Источник: данные ЗАО «ТПГ «Терна»

### Отчет о доходах и расходах, тыс. руб.

| Показатель                            | 2004           | 2005           | 3 мес. 2006   | 6 мес. 2006    |
|---------------------------------------|----------------|----------------|---------------|----------------|
| Выручка                               | 3 881 976      | 5 623 596      | 1 062 667     | 2 474 032      |
| Себестоимость                         | 3 526 832      | 4 804 507      | 883 488       | 1 979 828      |
| Коммерческие и управленческие расходы | 200 101        | 595 881        | 119 345       | 336 296        |
| <b>Прибыль от реализации</b>          | <b>155 043</b> | <b>223 208</b> | <b>53 834</b> | <b>157 908</b> |
| Операционная маржа, %                 | 3,99%          | 3,97%          | 5,63%         | 6,38%          |
| <b>EBIT</b>                           | <b>149 642</b> | <b>236 546</b> | <b>64 945</b> | <b>156 954</b> |
| Маржа EBIT, %                         | 3,85%          | 4,21%          | 6,11%         | 6,34%          |
| <b>Прибыль до налогообложения</b>     | <b>48 758</b>  | <b>77 752</b>  | <b>12 770</b> | <b>48 562</b>  |
| <b>Чистая прибыль</b>                 | <b>30 582</b>  | <b>52 263</b>  | <b>8 396</b>  | <b>35 053</b>  |
| Чистая маржа, %                       | 0,79%          | 0,93%          | 0,79%         | 1,42%          |

Источник: данные ЗАО «ТПГ «Терна»





Ретроспективные показатели эффективности деятельности Группы компаний «ТЕРНА» невысокие, но это свойственно большинству активно развивающихся производственно-торговых предприятий. Следует ожидать, что под влиянием расширения объемов деятельности и принимаемых активных мер по снижению затрат, эффективность деятельности Группы продолжит увеличиваться.

#### Анализ основных финансовых коэффициентов

Следует отметить высокую долговую нагрузку Группы компаний «ТЕРНА», что характерно для активно развивающихся производственно-торговых предприятий. Поскольку ожидается, что в ближайшие годы ситуация на рынке будет благоприятствовать стабильному расширению деятельности Группы, вероятно дальнейшее повышение эффективности деятельности под влиянием эффекта масштаба. Накопление нераспределенной прибыли будет способствовать росту абсолютной величины собственного капитала, а также его доли в источниках финансирования.

Положительным моментом является соответствие срочности активов и финансирующих их обязательств, что свидетельствует о сбалансированности баланса. Это повышает финансовую устойчивость Группы.

Величина показателей оборачиваемости обусловлена длительностью производственных и финансовых циклов. Некоторое увеличение длительности оборота основных групп текущих активов и обязательств в 1–2-ом кв. 2006 г. обусловлено влиянием сезонного фактора: в первой половине года объем продаж ниже, чем во втором полугодии, это приводит к снижению объемов выручки и себестоимости 1-ого полугодия и, соответственно, к росту длительности периодов оборачиваемости. Показатели ликвидности Группы близки к рекомендуемым диапазонам. По информации, полученной от руководства ЗАО «ТПГ «Терна» предприятия Группы не имеют проблем с исполнением текущих обязательств.

#### Основные финансовые коэффициенты

| Показатель                                     | 01.01.05 | 01.01.06 | 01.04.06 | 01.07.06 |
|------------------------------------------------|----------|----------|----------|----------|
| <b>Структура баланса</b>                       |          |          |          |          |
| Коэффициент автономии                          | 26%      | 25%      | 25%      | 24%      |
| Коэффициент самофинансирования                 | 36%      | 34%      | 33%      | 32%      |
| Собственный оборотный капитал, млн. руб.       | 375      | 627      | 789      | 867      |
| <b>Показатели ликвидности</b>                  |          |          |          |          |
| Коэффициент покрытия                           | 130%     | 146%     | 161%     | 156%     |
| Коэффициент критической ликвидности            | 47%      | 56%      | 55%      | 52%      |
| Коэффициент срочной ликвидности                | 4%       | 17%      | 4%       | 3%       |
| <b>Показатели оборачиваемости</b>              |          |          |          |          |
| Период оборачиваемости запасов                 | 36,46    | 56,59    | 93,13    | 97,21    |
| Период оборачиваемости дебитор. задолженности  | 24,04    | 33,86    | 50,99    | 51,74    |
| Период оборачиваемости кредитор. задолженности | 38,63    | 51,33    | 71,87    | 78,64    |
| <b>Характеристика долга</b>                    |          |          |          |          |
| Совокупный долг, млн. руб                      | 2 146    | 2 543    | 2 642    | 2 847    |
| Совокупный долг/Активы                         | 74%      | 75%      | 75%      | 76%      |
| Долгоср. долг/Совокуп. долг                    | 42%      | 47%      | 51%      | 46%      |
| Выручка/Совокупный долг                        | 1,81     | 2,21     | 1,61     | 1,74     |
| ЕВІТ/Совокупный долг                           | 0,07     | 0,09     | 0,10     | 0,11     |
| ЕВІТ/Текущие обяз-ва                           | 0,12     | 0,17     | 0,20     | 0,20     |
| ЕВІТ/Процентные платежи                        | 1,48     | 1,49     | 1,24     | 1,45     |

Источник: данные ЗАО «ТПГ «Терна», расчет Банка Москвы



## Долговая нагрузка Группы компаний «ТЕРНА» на 01.08.06 г.

Страница 14

Долговая нагрузка Группы компаний «ТЕРНА» по состоянию на 01.08.06 г. составляет 1 630 185 тыс. руб. (без учета процентов, срок наступления которых еще не наступил, и кредитов овердрафт).

По состоянию на 01.08.06 г. Группа компаний «ТЕРНА» не имеет просроченной задолженности по привлеченным кредитам и займам — ни по основному долгу, ни по начисленным процентам. Это характеризует предприятия, входящие в Группу, как исполнительных заемщиков.

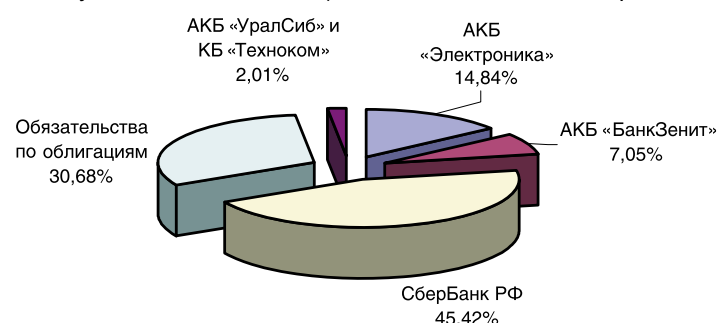
Ниже представлен реестр обязательств по кредитам и займам Группы компаний «ТЕРНА» в разрезе кредиторов по состоянию на 01.08.06 г. (без учета процентов, срок наступления которых еще не наступил, и кредитов овердрафт):

### Кредитный портфель Группы компаний «ТЕРНА» на 01.08.06 г.

| Кредитор                                                         | Валюта      | Лимит по договорам, тыс. ед. | Остаток задолженности, тыс. ед. | Срок погашения | Доля в совокупной задолженности |
|------------------------------------------------------------------|-------------|------------------------------|---------------------------------|----------------|---------------------------------|
| Обязательства по облигационному займу                            | руб.        |                              | 500 000                         | конец 2008     | 30,67%                          |
| СберБанк РФ всего                                                | руб.        | 1 005 000                    | 740 290                         |                | 45,41%                          |
| в том числе:                                                     |             |                              |                                 |                |                                 |
| финансирование инвестиционного проекта                           | руб.        | 455 000                      | 290 290                         | 2006–2009      | 17,81%                          |
| кредиты                                                          | руб.        | 450 000                      | 450 000                         | 2006–2007      | 27,60%                          |
| овердрафты                                                       | руб.        | 100 000                      | н/д                             | –              | –                               |
| АКБ «Электроника»                                                | руб.        | 242 000                      | 242 000                         | конец 2006     | 14,84%                          |
| АКБ «Банк Зенит»                                                 | руб.        | 115 000                      | 115 000                         | начало 2008    | 7,05%                           |
| КБ «Техноком»                                                    | руб.        | 25 000                       | 25 000                          | начало 2007    | 1,54%                           |
| АКБ «УралСиб» (валютный аккредитив на поставку импортного сырья) | долл. США   | 2 000                        | 292                             | конец 2006     | –                               |
| то же в рублевом эквиваленте                                     | руб.        | 54 000                       | 7 895                           |                | 0,49%                           |
| <b>Итого совокупные обязательства</b>                            | <b>руб.</b> |                              | <b>1 630 185</b>                |                | <b>100,00%</b>                  |

Источник: данные ЗАО «ТПГ «Терна»

По состоянию на 01.08.06 г. в составе обязательств Группы компаний «ТЕРНА» преобладают рублевая задолженность (99,5% совокупной задолженности), что снижает валютные риски.



Из совокупной задолженности более 30% приходится на обязательства по 1-ому облигационному займу.

Банки, кредитующие предприятия Группы компаний «ТЕРНА» можно отнести к крупнейшим российским банкам.

Следует отметить высокую долю задолженности, приходящуюся на обязательства перед Сбербанком России, но диверсифицированность задолженности перед указанным кредитором по срокам погашения снижает зависимость предприятий Группы от кредитора.

Из совокупной задолженности Группы компаний «ТЕРНА» более 45% погашается до конца 2006 г. Данная величина включает обязательства по 1-ому облигационному займу, oferta по которому установлена 19.12.06 г.

## Основные выводы

Страница 15

- Спрос на строительные отделочные материалы в последние годы увеличивается с высокими темпами, что является следствием бурного роста объемов строительства. Ситуация на рынке отделочных материалов отражает повышение благосостояния населения, в первоочередном порядке направляющего свободные средства на ремонт жилья.
- По прогнозам экспертов рынка, до 2010–2012 г. объем рынка отделочных строительных материалов будет расти с темпами 7–9% в год. При этом увеличения доли импортной продукции на рынке не ожидается по причине ее низкой конкурентной способности по цене и сопоставимости с отечественной продукцией по качеству.
- По итогам 2005 г. предприятия Группы компаний «ТЕРНА» входят в число лидеров каждого из сегментов рынка, которые Группа выделила для себя как целевые. ЗАО «Терна Полимер» занимает около 35% рынка сайдинга из ПВХ, ООО «Завод светильников «ЛЮМСВЕТ» и ОАО «ПМЗ» занимают около 60% рынка потолочных систем, ООО «Завод светильников «ЛЮМСВЕТ» занимает также около 30% рынка потолочных светильников, ООО «КРИПТО-ПРО» — около 80% рынка СКЗИ.
- Предприятия группы активно наращивают объемы производства. В 2006 г. также предполагается увеличивать объемы выпуска основных видов продукции, причем в сегментах сайдинга из ПВХ и растровых светильников планируется увеличить также рыночную долю предприятий Группы.
- Деятельность Группы компаний «ТЕРНА» на протяжении 2004–6 мес. 2006 г. была прибыльной.
- По результатам 2005–6 мес. 2006 г. отмечается существенный рост эффективности деятельности в результате увеличения отдачи от образованных в 2005 г. дополнительных региональных торговых центров, проводимой оптимизации расходов, влияния эффекта масштаба.
- Группа компаний «ТЕРНА» имеет собственную современную производственную базу. В собственности предприятий Группы находятся 8 производственно-складских комплексов (семь в Московской обл. и одна во Владимирской обл.). Все площадки имеют хорошую транспортную доступность, полностью обеспечены собственной инфраструктурой. Производство осуществляется на высокотехнологичном импортном оборудовании, приобретенном в 2000-2005 гг.
- Справедливая стоимость недвижимости и прав на земельные участки Группы значительно превосходит их балансовую оценку. Поэтому данные баланса дают искаженную оценку структуры активов и источников средств Группы.
- Следует отметить высокую долговую нагрузку Группы компаний «ТЕРНА», что характерно для активно развивающихся производственно-торговых предприятий. Кроме того, высокая долговая нагрузка в соответствии с данными баланса является следствием недооцененности добавочного капитала по причине недооцененности балансовой стоимости недвижимости. Поскольку ожидается, что в ближайшие годы ситуация на рынке будет благоприятствовать стабильному расширению деятельности Группы, вероятно дальнейшее повышение эффективности деятельности под влиянием эффекта масштаба. Накопление нераспределенной прибыли будет способствовать росту абсолютной величины собственного капитала, а также его доли в источниках финансирования.
- Предприятия Группы компаний «ТЕРНА» активно осваивают и внедряют современные технологии в производстве, передовые методы в управлении. Группа активно осваивает сетевой метод в реализации продукции, преимущества которого в условиях растущей конкуренции на рынке реализации строительных отделочных материалов и электротехнической продукции очевидны. Реализуемая Группой компаний «ТЕРНА» стратегия ведения бизнеса ориентирована на долгосрочный успех.
- В конце 2005 г. ООО «Терна-Финанс» успешно разместило дебютный облигационный заем. Группа компаний «ТЕРНА» своевременно и в полном объеме выполняет обязательства по займу.

Настоящий документ предоставлен исключительно в порядке информации и не является предложением о проведении операций на рынке ценных бумаг, и, в частности, предложением об их покупке или продаже. Настоящий документ содержит информацию, полученную из источников, которые Банк Москвы рассматривает в качестве достоверных. Однако Банк Москвы, его руководство и сотрудники не могут гарантировать абсолютные точность, полноту и достоверность такой информации и не несут ответственности за возможные потери клиента в связи с ее использованием. Оценки и мнения, представленные в настоящем документе, основаны исключительно на заключениях аналитиков Банка в отношении анализируемых ценных бумаг и эмитентов. Вознаграждение аналитиков не связано и не зависит от содержания аналитических обзоров, которые они готовят, или от существа даваемых ими рекомендаций.

Банк Москвы, его руководство и сотрудники не несут ответственности за инвестиционные решения клиента, основанные на информации, содержащейся в настоящем документе. Банк Москвы, его руководство и сотрудники не несут ответственности в связи с прямыми или косвенными потерями и/или ущербом, возникшим в результате использования клиентом информации или какой-либо ее части при совершении операций с ценными бумагами. Банк Москвы не берет на себя обязательства регулярно обновлять информацию, которая содержится в настоящем документе или исправлять возможные неточности. Сделки, совершенные в прошлом и упомянутые в настоящем документе, не всегда являются индикативными для определения результатов будущих сделок. На стоимость, цену или величину дохода по ценным бумагам или производным инструментам, упомянутым в настоящем документе, могут оказывать неблагоприятное воздействие колебания обменных курсов валют. Инвестирование в российские ценные бумаги несет значительный риск, в связи с чем клиенту необходимо проводить собственный анализ рынка и исследование надежности российских эмитентов до совершения сделок.

Настоящий документ не может быть воспроизведен, полностью или частично, с него нельзя делать копии, выдержки из него не могут использоваться для каких-либо публикаций без предварительного письменного разрешения Банка Москвы. Банк Москвы не несет ответственности за несанкционированные действия третьих лиц, связанные с распространением настоящего документа или любой его части.

## КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

WWW.MMBANK.RU

+7 (495) 105-8000

### ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ

Сытников Алексей Валентинович

Федоров Виталий Владимирович

### ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫПУСКА ЦЕННЫХ БУМАГ

|                               | e-mail                                                             | Вн. телефон |
|-------------------------------|--------------------------------------------------------------------|-------------|
| Фроловский Игорь Николаевич   | <a href="mailto:Frolovsky_IN@mmbank.ru">Frolovsky_IN@mmbank.ru</a> | 45-77       |
| Хранеко Александр Петрович    | <a href="mailto:Khraneko_AP@mmbank.ru">Khraneko_AP@mmbank.ru</a>   | 42-32       |
| Балашов Алексей Анатольевич   | <a href="mailto:Balashov_AA@mmbank.ru">Balashov_AA@mmbank.ru</a>   | 42-05       |
| Ковалев Александр Геннадьевич | <a href="mailto:Kovalev_AG@mmbank.ru">Kovalev_AG@mmbank.ru</a>     | 42-85       |
| Романов Антон Николаевич      | <a href="mailto:Romanov_AN@mmbank.ru">Romanov_AN@mmbank.ru</a>     | 47-53       |

### АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОТДЕЛ

|                               |                                                                      |       |
|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-------|
| Никишова Марина Александровна | <a href="mailto:Nikishova_MA@mmbank.ru">Nikishova_MA@mmbank.ru</a>   | 42-18 |
| Аверьянова Любовь Николаевна  | <a href="mailto:Averyanova_LN@mmbank.ru">Averyanova_LN@mmbank.ru</a> | 44-06 |
| Горбунова Екатерина Борисовна | <a href="mailto:Gorbunova_EB@mmbank.ru">Gorbunova_EB@mmbank.ru</a>   | 17-03 |

### ОТДЕЛ ПРОДАЖ

|                                |                                                                      |       |
|--------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-------|
| Железнова Елена Викторовна     | <a href="mailto:Zheleznova_EV@mmbank.ru">Zheleznova_EV@mmbank.ru</a> | 47-50 |
| Нецветаев Александр Викторович | <a href="mailto:Netsvetaev_AV@mmbank.ru">Netsvetaev_AV@mmbank.ru</a> | 46-81 |

### ОТДЕЛ ОФОРМЛЕНИЯ И СОПРОВОЖДЕНИЯ ЭМИССИИ

|                            |                                                                |       |
|----------------------------|----------------------------------------------------------------|-------|
| Ручкин Денис Александрович | <a href="mailto:Ruchkin_DA@mmbank.ru">Ruchkin_DA@mmbank.ru</a> | 47-50 |
|----------------------------|----------------------------------------------------------------|-------|