

Российские корпоративные облигации

12 марта 2007г.

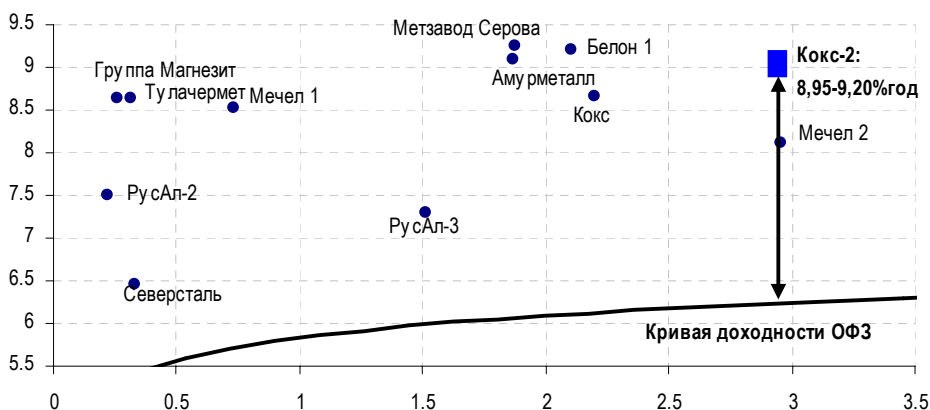
Специальное обозрение

КОКС: новый путь интеграции с Европой

- ОАО «Кокс» - один из основных производителей металлургического кокса в России и центр консолидации одноименной группы предприятий угольной промышленности, цветной и черной металлургии. Стратегия Группы ориентирована на вертикальную интеграцию и диверсификацию деятельности с целью роста эффективности бизнеса Группы в целом и снижения зависимости от ценовых рисков отдельных товаров.
- В рамках этой стратегии «Кокс» в 2006г. приобрел контрольные пакеты акций ОАО «Уфалейникель», ЗАО «ПО «Режникель» (производство никеля), ОАО «Комбинат КМАруда» - крупного производителя железорудного сырья для крупнейшего в стране производителя чугуна «Тулачермет». Группа и ее акционеры контролируют около 66% акций компании. Общая сумма приобретений составила 8,7 млрд руб. Эти приобретения позволяют выстроить законченную производственную цепочку от добычи угля и руды до производства продукции черной и цветной металлургии.
- В начале марта 2007г. было объявлено о приобретении Коксом за 105 млн евро 55% акций Словенской Стальной Группы (ССГ) – крупного производителя специальных сталей. Приобретение ССГ позволит Компании завершить формирование полной вертикальной производственной цепи в черной металлургии, что должно позитивно сказаться на рентабельности Группы за счет существенного синергетического эффекта.
- Бизнес Группы «Кокс» абсолютно прозрачен для инвесторов: Кокс составляет консолидированную аудированную отчетность по МСФО и проформу отчетности по МСФО. При этом результаты деятельности компаний Группы по РСБУ практически совпадают с показателями проформы по МСФО. По данным проформы отчетности по МСФО за 9 мес. 2006г., консолидированная выручка Группы, с учетом приобретенных компаний, составила 17,9 млрд руб. (16,7 млрд руб. за 9мес. 2005г.), EBITDA — 5 млрд руб., чистая прибыль — 1,5 млрд руб. Около 39% выручки Группы приходится на реализацию кокса, доля ванадия составила 22%, никеля — 23%.
- Несмотря на существенные инвестиционные затраты в 2006г., Коксу удается сохранять умеренный уровень долговой нагрузки: Долг/ЕБИТДА за 9 мес. 2006г. не превысил 1,7х. По нашим оценкам, Долг/ЕБИТДА по итогам 2007г. будет находиться на уровне 2-2,2х. Планируемый облигационный заем будет в первую очередь направлен на рефинансирование долгосрочных (до 2,4 млрд руб.) и краткосрочных банковских кредитов (до 0,7 млрд руб.), что позволит оптимизировать временную структуру долга и снизить его стоимость. Оставшаяся часть средств будет использована на увеличение доли Группы в Комбинате КМАруда.

Оценка доходности облигационного займа
Кокс 2й серии на 12.03.2007

Оценка справедливой
доходности



- Мы оцениваем доходность Кокс-2 исходя из текущих спредов первого выпуска. В настоящий момент спред Кокс-1 к кривой ОФЗ составляет 255 б.п.
- Мы полагаем, что 2-й выпуск Кокса должен содержать некоторую премию (до 25-50 б.п.) к первому выпуску.
- «Справедливая» доходность Кокс-2: 8,95-9,20% год, что соответствует купону 8,75-9,0%.

Источник: ММВБ, оценки Райффайзенбанка

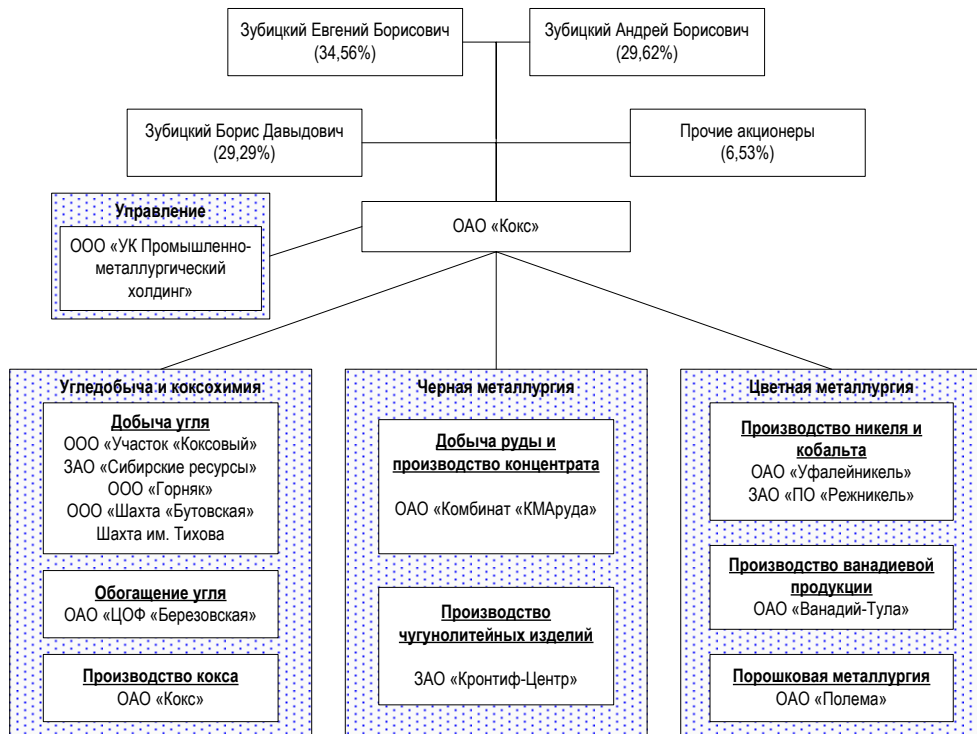
Краткое описание эмитента

«Кокс» - вертикально-интегрированная металлургическая группа

ОАО «Кокс» (далее группа, «Кокс») является одним из основных производителей металлургического кокса в России. Кроме того, ОАО «Кокс» владеет контрольными пакетами акций группы предприятий в таких отраслях как: добыча и обогащение угля, производство металлургического кокса, цветная и черная металлургия. Группа «Кокс» управляется ООО «УК «Промышленно-Металлургический Холдинг»(ПМХ).

Следующая диаграмма показывает операционную и акционерную структуру группы. Бизнес группы принадлежит семье Зубицких. Основными видами бизнеса группы являются производство кокса, ванадия и никеля.

«Кокс» диверсифицирует направления деятельности. Основные сегменты бизнеса - производство кокса, никеля и ванадия



Источник: ОАО «Кокс»

Операционная деятельность

Диверсификация деятельности «Кокса» снижает его зависимость от динамики цен на один продукт

Диверсификация видов деятельности существенно снижает зависимость Компании о динамики цен на один продукт, минимизирует влияние рыночных рисков. Так, например, в 2005г. мировые цены на ванадий существенно выросли, что позволило группе компенсировать снижение цен на кокс, вызванное неблагоприятной конъюнктурой на угольном и рынке стали. А в 2006г., благодаря необычайно высоким ценам на никель, влияние снижения цен на кокс и ванадий оказалось не таким значительным.

Вертикальная интеграция – стратегическая цель Группы «Кокс»

Группа «Кокс» стремится к дальнейшей вертикальной интеграции своего бизнеса и выстраиванию в рамках группы законченной производственной цепочки от добычи угля и руды до производства стали и продукции цветной металлургии.

Угледобыча и коксохимия

ОАО «Кокс» - ключевое звено угольного бизнеса Группы

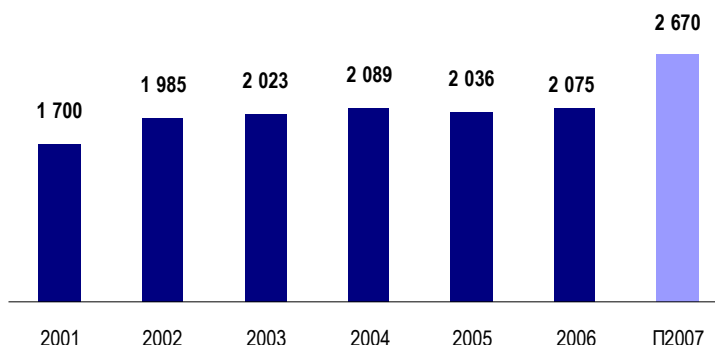
ОАО «Кокс» является ключевым звеном коксохимического бизнеса группы. В настоящий момент мощности компании составляют около 2,2 млн тонн кокса в год. В 2006г. компания произвела 2,1 млн тонн кокса, что на 2% больше, чем в 2005г.

Запуск дополнительных мощностей позволит увеличить производство кокса почти на 30%

Ввод в эксплуатацию новой 4й коксовой батареи в апреле 2007г. позволит увеличить производство и реализацию кокса на 595 тыс. тонн в 2007г., и на 850 тыс. тонн в последующие годы. Дополнительная выручка должна составить 2,4 млрд руб. и 3,3 млрд руб., соответственно.

Общий объем инвестиций в строительство батареи составил около 3 млрд руб. В дальнейшем группа не собирается осуществлять крупные капитальные вложения в производство кокса, концентрируясь больше на увеличении рентабельности этого бизнеса.

Динамика объемов производства кокса в -2001-2007гг., тыс. тонн



Источник: ОАО «Кокс»

Контроль над угледобывающими активами обеспечивает сырьевую независимость

В производстве кокса основным сырьем является концентрат коксующихся углей, существенная доля которого поставляется на ОАО «Кокс» дочерними угледобывающими компаниями, что обеспечивает высокую степень сырьевой независимости. В 2006г. на долю предприятий группы пришлось около 60% поставок угольного концентрата на ОАО «Кокс» (1,62 млн тонн).

Дальнейшее развитие сырьевой базы – один из основных приоритетов «Кокса»

Дальнейшее развитие собственной сырьевой базы и снижение зависимости от внешних поставщиков угольного концентрата является одной из приоритетных задач ОАО «Кокс». Уже в 2007г. за счет введения в эксплуатацию шахты «Романовская» планируется увеличить объемы добычи угля на 500 тыс. тонн и на 900 тыс. тонн в последующие годы. В 2010-2011гг. будет начата добыча на двух строящихся шахтах – «Бутовская» и «Шахта им. Тихова». Объем добычи на всех шахтах после выхода на проектную мощность составит около 6 млн тонн в год.

Основные потребители кокса – компании Группы «Кокс»

Реализация кокса осуществляется преимущественно на внутренний рынок (85%). Главным потребителем продукции ОАО «Кокс» является ОАО «Тулачермет». На эту компанию приходится около половины поставок. Группа «Кокс» владеет 33% акций этой компании и осуществляет операционный контроль над ней.

На входящие в группу ОАО «Уфалейникель» и ЗАО «ПО Режникель» поставляется около 13% кокса. Компания ведет расчеты за кокс со всеми предприятиями по рыночным ценам.

Также среди потребителей находятся крупные металлургические компании, такие как Евразхолдинг, НЛМК, Северсталь. Около 15% продукции поставляется на экспорт в Казахстан, Узбекистан, Иран, Германию и Белоруссию.

Ухудшение конъюнктуры на мировом рынке стали в 2005 и начале 2006г. вызвало снижение цен на сырье, в том числе и на кокс. Если в конце 2004г. цена тонны кокса в России превышала 7,5 тыс. руб., то к середине 2005г. она достигла минимального уровня в 3,65 тыс. руб.. В 2006 году цены на кокс варьировались в пределах 3,4-3,7 тыс. руб. С октября 2006г. ситуация на рынке кокса начала улучшаться. В 2007г. ожидается рост внутреннего спроса на кокс в России за счет увеличения производства стали. Кроме того, благоприятная ситуация на мировом рынке стального проката также положительно отразится на экспортных ценах на кокс.

Приобретение в 2006г. предприятий-производителей никеля позволило Компании минимизировать негативное влияние ситуации на рынке кокса: цена на никель в 2006г. увеличились более чем в 2,2 раза.

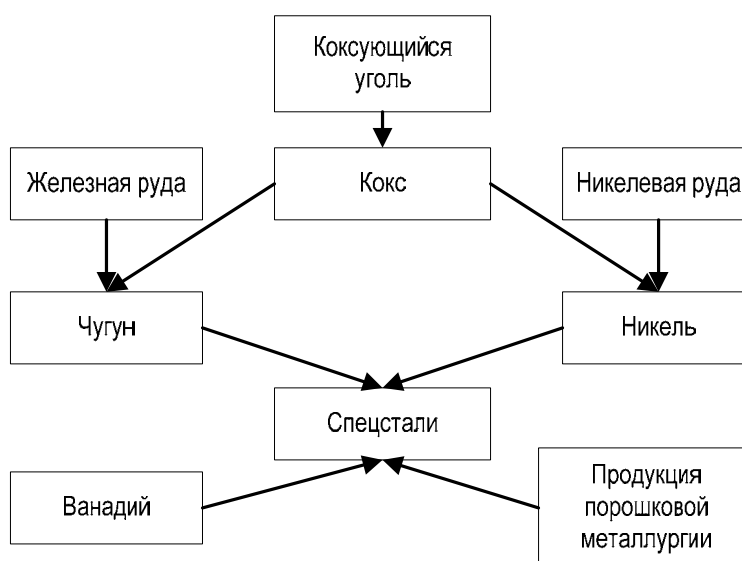
Металлургия

Выстраивание законченной производственной цепочки – основная цель «Кокса»

Группа «Кокс» стремится к дальнейшей интеграции своего бизнеса и выстраиванию в рамках группы законченной производственной цепочки от добычи угля и руды до производства продукции черной и цветной металлургии. В рамках этой задачи в 2006г. ОАО «Кокс» приобрело контрольные пакеты акций ОАО «Уфалейникель», ЗАО «ПО «Режникель» (производство никеля), ОАО «Комбинат КМАруда» (железорудное сырье). Общая сумма приобретений составила 8,7 млрд руб.

В настоящий момент группа выстраивает производственную цепочку в черной металлургии. Приобретение контрольного пакета Комбината КМАруда, крупного поставщика железорудного сырья для ассоциированной компании «Тулачермет», позволяет говорить о формировании полного цикла производства. КМАруда обеспечивает потребности Тулачермета в железорудном сырье примерно на 50%, в т.ч. по железорудному концентрату – на 65%.

Схематично полная вертикально интегрированная цепочка выглядит следующим образом:



Приобретение Словенской Стальной Группы поможет Коксу завершить формирование полной производственной цепочки в черной металлургии

В начале марта правительство Словении и Группа Кокс сообщили, о том, что Кокс за 105 млн евро приобретет 55% акций Словенской Стальной Группы (ССГ) – крупного производителя специальных сталей. Приобретение ССГ позволит Компании завершить формирование полной вертикальной производственной цепи в черной металлургии и позитивно скажется на рентабельности Группы за счет существенного синергетического эффекта.

Slovenska Industrija Jekla (ССГ) – металлургический комплекс по производству специальных легированных и инструментальных сталей и изделий из них. Объем выпуска стали в 2006г. составил около 487 тыс. тонн, а выручка – около 550 млн евро. ССГ – группа производств с высокой добавленной стоимостью: тонна продукции ССГ стоит около \$1,8 тыс., в то время как стоимость обычной стали – всего около \$400.

Словенская компания станет одним из крупнейших потребителей всех видов продукции группы:

- никелевой продукции, производимой Уфалейникелем и Режникелем;
- продукции порошковой металлургии (Полема);
- чугуна (Тулачермет);
- ванадия (Ванадий-Тула).

Таким образом, после включения ССГ в производственные цепочки группы, Кокс будет продавать не первичный металл, а продукцию высоких переделов, что должно позитивно сказаться на рентабельности компании.

Приобретение Уфаленикеля и Режникаля позволило усилить диверсификацию и интеграцию бизнеса Группы

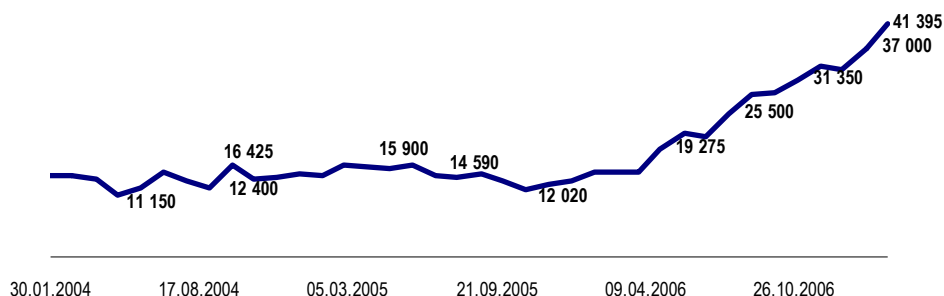
В рамках диверсификации бизнеса группа «Кокс» постепенно увеличивает свое присутствие в отрасли цветной металлургии. Так в 2004г. группа получила контрольный пакет в ОАО «Ванадий» (производство ванадиевой продукции), в 2005г. - в «Полема» (крупнейший в России производитель в области порошковой металлургии), а в 2006г. - в «Уфалейникель» и «ПО Режникаль» (производство никеля).

Приобретение Уфалейникеля и Режникаля - еще один шаг к полной вертикальной интеграции

Решение о приобретении Уфалейникеля и Режникаля было принято под влиянием двух факторов. Во-первых, обе компании являются крупными потребителями кокса, что повышает вертикальную интеграцию группы. Общая потребность заводов в коксе составляет 540 тысяч тонн в год или порядка 25% от текущего годового производства ОАО «Кокс».

Во-вторых, приобретение никелевых активов увеличивает диверсификацию деятельности. Заводы на 100% обеспечены собственной никелевой рудой, балансовые запасы которой составляют 695 тыс. тонн в никеле. Никелевое направление является сейчас для Группы наиболее рентабельным.

Динамика цен на никель на Лондонской бирже металлов в 2004-2007гг., \$тыс./т



Источник: Bloomberg

Рынок никеля демонстрирует рекордный рост цен

Существенный рост спроса на никель привел к рекордному росту цен на этот металл. Так, в 2004г. цены на никель составили в среднем около \$13,9 тыс./т. В 2005г. среднегодовая цена составила \$14,5 тыс./т, а в феврале 2007г. превысила \$40 тыс./т.

ОАО «Полема» специализируется на производстве изделий и порошков из молибдена, вольфрама, титана, электролитического хрома. Большинство видов продукции завода являются изделиями крайне высокой степени передела с большой добавленной стоимостью.

ОАО «Ванадий» является крупнейшим в России и значительным поставщиком ванадиевой продукции на мировом рынке. Около 90% произведенного ванадия поставляется на внешний рынок, доля продукции ОАО «Ванадий» составляет около 15% от мирового рынка.

Рынок ванадия нестабилен, но цены остаются на достаточно высоком уровне

Конъюнктура мирового рынка феррованадия достаточно нестабильна. В 1999- 2003гг. цена на феррованадия колебалась в диапазоне от \$6-13/кг. С конца 2003г. начался резкий рост цен, в результате которого цена в апреле 2005г. достигла \$128/кг. Резкий рост цен послужил толчком к замещению этого металла феррониобием. Вместе с тем наблюдался почти непрерывный рост объемов мирового потребления феррованадия, что позволяло ценам держаться на довольно высоком уровне. С апреля 2005 цены на феррованадий существенно снизились, но при этом не опускались ниже \$30/кг. По состоянию на середину февраля 2007г. цена стабилизировалась на уровне \$33-35/кг, что позволяет большинству производителей сохранять очень высокие показатели рентабельности.

Интеграция и диверсификация бизнеса ведет к росту эффективности

Таким образом, повышение интеграции добывающих и перерабатывающих активов и рост диверсификации деятельности ведет к росту эффективности бизнеса Группы в целом.

Финансовое состояние

«Кокс» составляет консолидированную отчетность по МСФО

Группа Кокс публикует консолидированную финансовую отчетность по стандартам МСФО с 2005г. Ее отчетность за 2005г. аудирована PriceWaterhouseCoopers. Консолидированная отчетность ОАО «Кокс» за 9 мес. 2006г. прошла процедуру аудиторской проверки (review). Она включает операционные показатели (выручку, прибыль и пр.) вновь приобретенных компаний (КМАРуда, Уфалейникель, Режникель) с момента приобретения контроля в мае-сентябре 2006г., тогда как балансовые показатели этих компаний (в т.ч. и долг) включаются в консолидированный баланс в полном объеме.

Анализ финансового состояния компаний в активной фазе M&A целесообразно проводить на базе проформы отчетности

Мы полагаем, что более целесообразно анализировать текущее финансовое состояние Группы Кокс на основании проформы консолидированной отчетности. Для компаний, которые осуществляют активную политику слияний и поглощений, анализ проформы позволяет оценить реальный эффект от консолидации.

Проформа включает финансовые показатели новых компаний, как если бы контроль над ними был установлен с 1.01.2006г. Следует отметить, что интеграция никелевых активов в бизнес Группы началась еще в 2005г., когда Кокс приобрел крупные акции этих компаний (по 19,9%).

Основные различия между этими двумя отчетностями касаются показателей отчета о прибылях и убытках. Так, по данным проформы, выручка составляет 17,9 млрд руб., а по официальной отчетности – только 13,7 млрд руб. Операционная прибыль – 3,7 млрд руб. и 2,4 млрд руб., соответственно. Чистая прибыль – 1,5 млрд руб. и 1,2 млрд руб., соответственно. Единственной причиной этих различий является включение операционных результатов новых компаний в проформу отчетности с 1.01.2006г., тогда как в официальную отчетность Уфалейникель был включен с 1.09.2006г., Режникель – с 1.05.2006г., КМАРуда – с 30.09.2006г.

Кроме того, мы подчеркиваем высокую финансовую прозрачность Группы: результаты деятельности компаний Группы по РСБУ практически совпадают с показателями проформы по МСФО.

Финансовые показатели Группы Кокс в 2005—2006гг.

	2005	9мес.2006*	Изменение к 9мес. 2005г.
Выручка, млн руб.	21 029	17 900	+7%
ЕБИТДА**, млн руб.	4 965	5 017	+22%
Рентабельность по ЕБИТДА	24%	28%	-
Долг	2 827	11 218	-
Долг/ЕБИТДА	0,6х	1,7х	-
Чистая прибыль, млн руб.	4 527	1 455	-2,3х
Чистая рентабельность	22%	8%	-

*9мес.2006г. -проформа

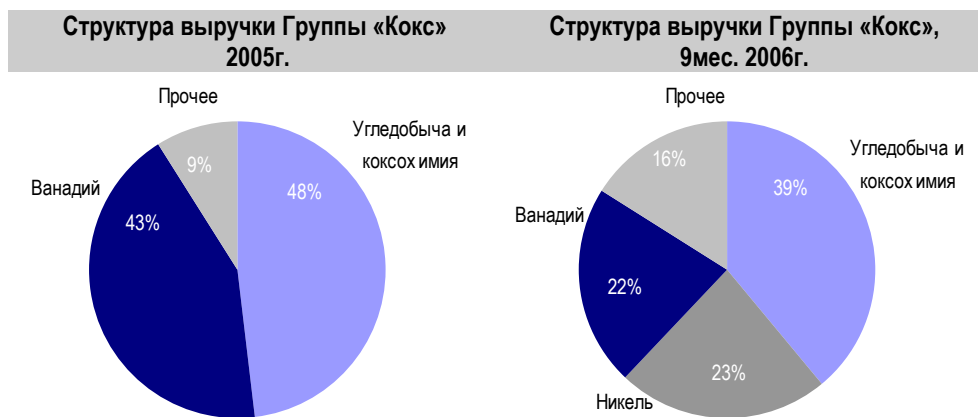
**скорректирована на сумму налоговых резервов

Источник: консолидированная отчетность ОАО «Кокс» по МСФО

Благодаря диверсификации бизнеса Группе удалось увеличить выручку даже на фоне снижения цен на кокс и ванадий

По итогам 9 мес. 2006г. выручка группы «Кокс» увеличилась на 7% во многом благодаря благоприятной конъюнктуре на рынке никеля. Доля никеля составила около 23% в общем объеме выручки Компании. Объем реализации этого бизнес-сегмента компенсировал снижение выручки по коксу и ванадию.

При этом, на фоне общего спада в коксохимической отрасли группе удалось увеличить объемы производства (на 2%). А с запуском четвертой коксовой батареи годовой объем производства кокса должен вырасти на 29%.



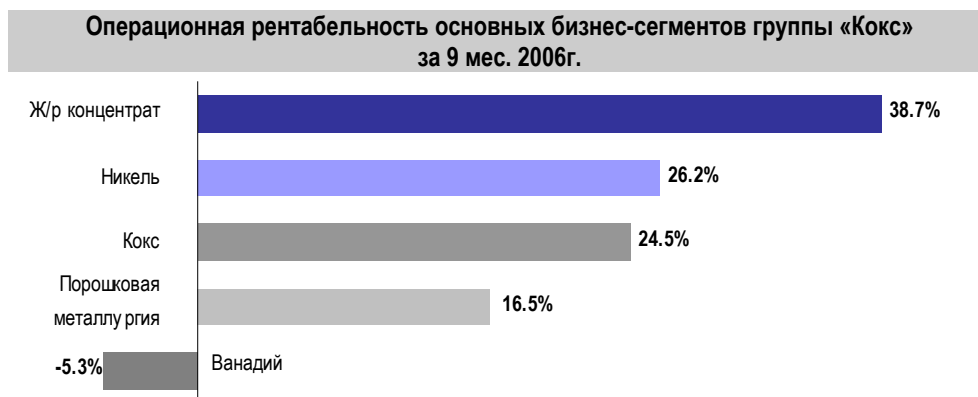
Источник: ОАО «Кокс», оценки Райффайзенбанка

Диверсификация бизнеса ведет к росту эффективности

ЕБИТДА за 9мес. 2006г.: 5 млрд руб. при рентабельности 28%

Таким образом, Группе удалось достичь высокой степени диверсификации, при которой результаты ее деятельности не зависят от одного продукта.

Процессы диверсификации и вертикальной интеграции привели к росту эффективности деятельности. По итогам 9 мес. 2006г. прибыль ЕБИТДА выросла на 22% до 5 млрд руб. Рентабельность ЕБИТДА составила 28% против 24% за 9 мес. 2005г. Основной вклад в финансовый результат внесли никелевое, коксохимическое направление и производство железорудного концентрата. Их доли в операционной прибыли составили по 47%, 30% и 17%, соответственно.



Источник: ОАО «Кокс», оценки Райффайзенбанка

Убыточность деятельности ванадиевого направления связана с учетом налогового резерва в операционных расходах ОАО «Ванадий-Тула». Консолидированный показатель ЕБИТДА скорректирован на этот резерв по налогам (605 млн руб.), который является неповторяющимся событием, искажающим реальный уровень операционной эффективности компании. Резерв по налоговым обязательствам ОАО «Ванадий-Тула» был сформирован еще в 2004г., затем в результате судебных решений в пользу компании суммы были сторнированы. Однако в течение 2006г. часть дел была пересмотрена и по ним было вынесено негативное судебное решение. В результате резерв в размере 1 млрд руб. был восстановлен. По состоянию на данный момент суммы налогов в размере 170 млн руб. были уплачены. По остальным суммам идет процедура обжалования судебных решений.

Снижение чистой прибыли связано в большей мере с убытком от переоценки товарного кредита

Снижение чистой прибыли в 2,3 раза до 1,5 млрд руб. в значительной степени связано с бухгалтерским убытком, полученным от переоценки товарного кредита (около 747 млн руб.). **Товарный кредит** ОАО «Кокс» представляет собой задолженность по соглашению на поставку никеля и кобальта, заключенному в 1998г. между ОАО «Уфалейникель» и Росрезервом. Возврат кредита осуществляется поставками никеля и кобальта ежеквартально равными долями до 2013г. Размер задолженности по состоянию на январь 2007 года, в соответствии с промежуточным

Актом сверки, составил 4 437 тонн никеля и 214 тонн кобальта.

В соответствии с требованиями аудиторов остаток кредита на каждую отчетную дату должен переоцениваться в соответствии с текущими форвардными ценами на эту дату на никель/кобальт и приводиться к текущей стоимости методом дисконтирования. Учитывая, что в 2006г. цена на никель выросла более чем в 2,2 раза, разница от переоценки была отнесена на убыток Компании.

Разница в сумме убытка от переоценки в проформе отчетности и отчетности Кокса, прошедшей процедуру обзора, объясняется разными датами взятыми для сравнения. В отчетность, прошедшую процедуру обзора, Уфалейникель был включен только с 1.09.2006г., соответственно, сравнивались цены на 1.09.2006 и 1.10.2006. Для примера: цена на никель на LME на эти даты составила \$28,8 тыс./т и \$29,4 тыс./т, соответственно. А в проформе отчетности, в которую операции Уфалейникеля были включены с 1.01.2006 сравнивались цены 1.01.2006 и 1.10.2006. (цены составили \$13,5 тыс./т и \$29,4 тыс./т).

Скорректированная величина чистой прибыли: 2,2 млрд руб. при рентабельности 12%

Таким образом, данный убыток является виртуальным и связан исключительно с принятой учетной политикой. Кроме того, погашение товарного кредита первично по отношению к формированию выручки (т.е. выручка формируется после расчетов по этому кредиту). Скорректированная на эту величину чистая прибыль составляет около 2,2 млрд руб., рентабельность по чистой прибыли – 12%.

Помимо переоценки суммы товарного кредита, на финансовый результат повлияло увеличение процентных расходов в связи с увеличением долга. За 9 мес. 2006г. процентные расходы увеличились в 3,7 раза в сравнении с аналогичным периодом прошлого года.

Несмотря на рост долга в абсолютном выражении, долговая нагрузка остается на достаточно консервативном уровне: долг/ЕБИТДА не превышает 1,7х

За 9 мес. 2006г. долг группы увеличился в 4 раза до 11,2 млрд руб. Сумма товарного кредита (2,2 млрд руб.) исключена из расчета. Этот кредит гасится в никеле и не является финансовым обязательством. Таким образом, операционная прибыль компании не является источником средств для исполнения этого обязательства.

Рост долга связан активной консолидацией бизнеса и приобретением новых производственных активов. В 2006г. объем инвестиций на эти цели превысил 8,7 млрд руб.

Несмотря на рост долга в абсолютном выражении, мы полагаем, что Компания проводит взвешенную финансовую политику: долговая нагрузка в относительном выражении не превышает 1,7х в терминах Долг/ЕБИТДА, при этом ЕБИТДА в 12 раз превышает процентные расходы.

Мы отмечаем, что рост долга не стал сюрпризом для инвесторов: при размещении 1го выпуска облигаций «Кокс» давал ориентир по долговой нагрузке на конец 2006г. не более 2х (Долг/ЕБИТДА). По нашим расчетам, Компания не превысит заданный уровень.

По итогам 2007г. долговая нагрузка Кокса не превысит 2-2,2х (Долг/ЕБИТДА)

Совокупный объем расходов, связанных с приобретением Словенской Стальной Группы составит в 2007г. порядка 220 млн евро (105 млн евро – приобретение 55% акций, 40 млн евро – выкуп акций миноритарных акционеров (20% акций), 75 млн евро - инвестиции в развитие. По нашим оценкам, с учетом средней рентабельности СГГ в 15%, консолидированная ЕБИТДА Кокса по итогам 2007г. должна составить порядка 10-11 млрд руб., а совокупный эффект от сделки на долговую нагрузку Группы не должен превысить 2-2,2х Долг/ЕБИТДА).

Доходность рублевых облигаций на 12 марта 2007г.

Выпуск*	Доходность (*к оферте), %	Цена, % от номинала	Дюрация, лет	Объем эмиссии, млн руб.	Ставка купона, %	Спрэд к кривой ОФЗ, б.п.
Амурметалл	9,11	101,57	1,84	1 500	9,80%	302
Белон 1	9,22	100,15	2,08	1 500	9,10%	308
Кокс	8,69	100,90	2,18	3 000	8,95%	254
Метзавод Серова	9,19	99,58	1,86	2 000	8,75%	309
Мечел 2	8,11	101,25	2,93	5 000	8,40%	183
РусАлЗ	7,33	100,00	1,49	6 000	7,20%	132

*выбраны выпуски металлургических компаний с дюрацией больше 1 года

Источник: ММВБ, оценки Райффайзенбанка

Описание облигационного займа

Основные характеристики облигационного займа	
Эмитент	ОАО «Кокс»
Поручитель	ООО «Метинком»
Номинал выпуска	5 млрд руб.
Организатор	ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» ВТБ
Предварительная дата размещения	конец марта 2007г.
Срок до погашения	5 лет
Предварительный срок до оферты	3 года
Купонный период	182 дня
Использование средств	Средства планируется направить на: 1. рефинансирование текущей финансовой задолженности (2,4 – 3,1 млрд руб.); 2. увеличение доли Группы в ОАО «Комбинат КМАруда» (1,9-2,6 млрд руб.).

ЗАО «Райффайзенбанк Австрия»

Адрес	129090, Москва, ул. Троицкая, 17/1
Телефон	(+7 495) 721 9900
Факс	(+7 495) 721 9901

Аналитика

Максим Раскоснов	mraskosnov@raiffeisen.ru	(+7 495) 981 2893
Алексей Чекушин	achekushin@raiffeisen.ru	(+7 495) 721 9900

Операции на рынке корпоративных облигаций

Начальник Казначейства

Сергей Пчелинцев	spchelintsev@raiffeisen.ru	(+7 495) 775 5243
------------------	----------------------------	-------------------

Продажи

Наталья Пекшева	npekcheva@raiffeisen.ru	(+7 495) 721 3609
Андрей Бойко	aboiko@raiffeisen.ru	(+7 495) 775 5231

Торговые операции

Александр Лосев	alosev@raiffeisen.ru	(+7 495) 721 9976
Дмитрий Акулов	dakulov@raiffeisen.ru	(+7 495) 981 2857

Организация выпуска и размещения корпоративных облигаций

Начальник Управления корпоративного финансирования и инвестиционно-банковских операций

Никита Патрахин	npatrakhin@raiffeisen.ru	(+7 495) 721 2834
-----------------	--------------------------	-------------------

Выпуск облигаций

Олег Гордиенко	ogordienko@raiffeisen.ru	(+7 495) 721 2845
Олег Корнилов	okornilov@raiffeisen.ru	(+7 495) 721 2835
Екатерина Михалевич	emikhalevich@raiffeisen.ru	(+7 495) 775 5297
Дмитрий Румянцев	droumiantsev@raiffeisen.ru	(+7 495) 721 2817
Анастасия Байкова	abaikova@raiffeisen.ru	(+7 495) 721 9900
Алексей Тарасов	atarasov@raiffeisen.ru	(+7 495) 721 2817

ВАЖНАЯ ИНФОРМАЦИЯ. Предлагаемый Вашему вниманию информационно-аналитический бюллетень ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» (Райффайзенбанк) предназначен для клиентов Райффайзенбанка. Информация, представленная в бюллетене, получена Райффайзенбанком из открытых источников, которые рассматриваются банком как надежные. Райффайзенбанк не имеет возможности провести должную проверку всей такой информации и не несет ответственности за точность и полноту представленной информации. При принятии инвестиционных решений, инвестор не должен полагаться исключительно на мнения, изложенные в настоящем бюллетене, но должен провести собственный анализ финансового положения эмитента облигаций и всех рисков, связанных с инвестированием в ценные бумаги. Райффайзенбанк не несет ответственности за последствия использования содержащихся в настоящем отчете мнений и/или информации.