

TRUST[®]
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК ТРАСТ



ОАО «ЛИПЕЦКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД «СВОБОДНЫЙ СОКОЛ»



Организатор: Инвестиционный банк «ТРАСТ»
107045, Россия, Москва, Уланский пер., 26
Дирекция Долговых Продуктов
тел. (495) 247-2591 факс (495) 208-2256
E-mail: debt@trust.ru <http://www.trust.ru>

ОГЛАВЛЕНИЕ

ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ВЫПУСКА.....	3
РЕЗЮМЕ.....	4
ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОАО «ЛМЗ СВОБОДНЫЙ СОКОЛ»	5
ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ	6
АКЦИОНЕРЫ	7
ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	8
ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА	8
УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ КОМАНДА.....	9
МИССИЯ И ЗАДАЧИ ОАО «ЛМЗ «СВОБОДНЫЙ СОКОЛ»: РАЗВИТИЕ В ГАРМОНИИ С ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДОЙ.....	10
ОСНОВНЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ	10
РЫНОК ЧУГУНА	11
МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ.....	11
ВНУТРЕННИЙ РЫНОК.....	12
ТРУБНЫЙ РЫНОК	14
МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ.....	14
ВНУТРЕННИЙ РЫНОК.....	14
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ТРУБ ВЧШГ	15
ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ	17
ПРОДУКЦИЯ.....	17
СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	18
ОСНОВНЫЕ ПОСТАВЩИКИ	19
МАРКЕТИНГ И СБЫТОВАЯ ПОЛИТИКА	20
РЕАЛИЗАЦИЯ ЧУГУНА.....	20
РЕАЛИЗАЦИЯ ТРУБНОЙ ПРОДУКЦИИ	21
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПАРТНЕРЫ: OVERCOM И ЧЕРМЕТТРЕЙД.....	23
ИНВЕСТИЦИИ	24
ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ОАО «ЛМЗ «СВОБОДНЫЙ СОКОЛ»	26
АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ	26
АКТИВЫ КОМПАНИИ.....	28
АНАЛИЗ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ И КАПИТАЛА.....	29
АНАЛИЗ КРЕДИТНОГО КАЧЕСТВА	29
ПРОГНОЗ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ.....	30
СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ ЛМЗ «СВОБОДНЫЙ СОКОЛ».....	31
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ЧЕРМЕТТРЕЙД».....	32
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ОАО «ЛМЗ «СВОБОДНЫЙ СОКОЛ» ЗА 2003-2006 ГГ.....	34
ПРИЛОЖЕНИЕ 3. ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ООО «ЧЕРМЕТТРЕЙД» ЗА 2004-9М 2006 ГГ.	35

ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ВЫПУСКА

Эмитент	ОАО «Липецкий металлургический завод «Свободный сокол»
Поручитель	ООО «ЧЕРМЕТТРЕЙД»
Облигации	Документарные процентные неконвертируемые облигации на предъявителя серии 03 с обязательным централизованным хранением в НДЦ
Объем выпуска (по номинальной стоимости)	RUR 1 200 000 000
Количество облигаций	1 200 000 штук номинальной стоимостью RUR1 000 каждая
Порядок размещения	Открытая подписка через организатора торговли в соответствии с эмиссионными документами
Цена размещения	RUR 1 000 (100% от номинальной стоимости)
Погашение	В 1 456-й день с даты начала размещения облигаций (4 года)
Оферта	По номиналу в 546-й день с даты начала размещения облигаций (через 1.5 года)
Купонный период	182 дня
Процентная ставка купонного дохода	Процентная ставка 1-го, 2-го и 3-го купонов определяется на конкурсе в первый день размещения облигаций. 4-ый, 5-ый, 6-ой, 7-ой и 8-ой купоны определяются уполномоченными органами Эмитента
Порядок погашения и выплаты купонного дохода	Выплаты осуществляются платежным агентом в российских рублях в безналичном порядке
Платежный агент	Инвестиционный банк «ТРАСТ» (ОАО)
Организатор выпуска и агент по размещению облигаций	Инвестиционный банк «ТРАСТ» (ОАО)

РЕЗЮМЕ

- ОАО «Липецкий металлургический завод «Свободный сокол» - единственный в РФ производитель уникальных труб из высокопрочного чугуна с шаровидной структурой графита (ВЧШГ) диаметром 100-300 мм.
- Предприятие является крупным российским экспортером чугуна. За прошедший год компания реализовала на экспорт 678.7 тыс. тонн товарного чугуна, а доля ЛМЗ «Свободный сокол» в общем объеме отгрузок данной продукции из РФ в 2006 г. составила 12.4%.
- В 2006 г. завод произвел 802 тыс. тонн чугуна (+10.2% к уровню 2005 г.) и 80 тыс. тонн труб ВЧШГ Ду 100-300 мм (+48.7% к уровню 2005 г.). В 2007 г. производство чугуна предполагается сохранить на прежнем уровне, в то время как в сегменте трубной продукции ожидается рост на 37.5% до уровня 110 тыс. тонн.
- Инвестиционная программа ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» направлена на реконструкцию существующих мощностей доменного и труболитейного производств. Оценочная стоимость программы модернизации в период 2007-2012 гг. составит порядка RUR 3.3 млрд., при этом пик капиталовложений придется на 2007-2008 гг., когда предполагается инвестировать около RUR 1.6 млрд. Результатом инвестиционной программы в среднесрочной перспективе станет расширение ассортимента трубной продукции и начало производства в 2008 г. труб ВЧШГ больших диаметров Ду 350-1000 мм.
- Основное конкурентное преимущество ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» - оптимальное соотношение «Цена/Потребительские свойства» относительно продукции конкурентов.
- К преимуществам мы также относим простую структуру компании, где ЛМЗ «Свободный сокол» является единственной производственной единицей, генерирующей при этом на своем балансе все основные денежные потоки.
- Стратегические приоритеты ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» - укрепление позиций на внутренних и внешних рынках чугуна и труб ВЧШГ, расширение номенклатуры выпускаемой продукции, а также акцент на ее высоком качестве при умеренной политике ценообразования.
- Растущая фаза цикла глобальной и российской металлургии на фоне сокращения производства чугуна в США и Европе будет залогом стабильности сбыта чугуна ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» в среднесрочной перспективе.
- Предприятия ЖКХ, являющиеся основными потребителями трубной продукции ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол», обеспечивают стабильный спрос на трубы ВЧШГ Ду 100-300 мм в связи с обветшанием сетей водоснабжения и канализации и растущей потребности их реконструкции.
- В 2006 г. величина выручки компании достигла RUR5.8 млрд., а показатель операционной рентабельности «EBITDA margin» составил 8.8%. Средний темп прироста выручки за период 2003-2006 (CAGR) равен 24.8%.
- Предстоящий облигационный заем станет третьим в истории ЛМЗ «Свободный сокол». Цель выпуска облигаций – финансирование инвестиционной программы предприятия, а также рефинансирование существующего выпуска облигаций в размере RUR600 млн. с погашением в ноябре 2007 г., которое позволит оптимизировать структуру долга компании и снизить долю краткосрочных заимствований.

ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОАО «ЛМЗ СВОБОДНЫЙ СОКОЛ»

ОАО «Липецкий металлургический завод «Свободный сокол» - ведущий экспортер российского чугуна и единственный в РФ производитель уникальной и востребованной продукции – центробежно-литых труб из высокопрочного чугуна с шаровидным графитом (ВЧШГ). В силу оптимального соотношения «Цена/Потребительские свойства» трубы из ВЧШГ применяются в строительстве коммунальных и промышленных трубопроводных систем водоснабжения и канализации, а также в секторе теплоснабжения и при обустройстве шахт.

Расположенный в Центрально-Черноземном регионе страны завод имеет выгодное географическое положение, как для зарубежных покупателей, так и для отечественных потребителей. География поставок продукции ЛМЗ «Свободный сокол» на внутренний рынок представлена большинством регионов России и стран СНГ, а на внешнем рынке - странами Европы, Америки, Ближнего и Среднего Востока и Азии.

Сегодня в состав предприятия входят 14 цехов и производств с развитой инфраструктурой. Доменный цех завода располагает двумя печами объемом 700 кубических метров каждая, а также комплексом разливочного оборудования, что позволяет выпускать порядка 800 тыс. тонн литейного, передельного и нодулярного чугуна в год.

ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» постоянно расширяет номенклатуру выпускаемой продукции, совершенствует предоставляемый потребителям комплекс услуг. Выпускаемые заводом трубы ВЧШГ Ду 100, 150, 200, 250 и 300 мм, длиной 6 м по прочности и пластичности на порядок превосходят трубы из серого чугуна и являются одними из самых перспективных при строительстве трубопроводов различного назначения.

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ

Завод основан в 1899 году, когда с привлечением бельгийских инвесторов было создано акционерное общество – «Тамбовское анонимное горно-металлургическое общество» и на окраине Липецка началось строительство Сокольского металлургического завода. В 30-е годы Завод начал специализироваться как труболитейное предприятие.

7 ноября 1934 года была отлита первая чугунная водопроводная труба. К середине 80-х годов ЛМЗ «Свободный сокол» выпускал уже 30% водопроводных чугунных труб и каждый шестой радиатор в СССР.

В 1990 году на заводе был введен в эксплуатацию цех по производству труб из высокопрочного чугуна с шаровидным графитом, оборудование и технология для которого были закуплены у французской фирмы «Понт-а-Муссон» и немецкой фирмы «Будерус». С этого момента предприятие располагает современным, высокотехнологичным труболитейным производством. За последние годы Завод неоднократно менял формы собственности и организационную структуру. Последняя реструктуризация проведена в марте 1999 года. На его базе создано ОАО «Липецкий металлургический завод «Свободный сокол».

В мае 2001 года на заводе была разработана и введена в действие Политика в области качества. В июне 2001 года предприятие получило Сертификат соответствия выпускаемых труб из ВЧШГ требованиям Международного стандарта ISO 2531, а в октябре 2001 года ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» успешно прошло сертификационный аудит французской независимой компании «Бюро Веритас» по международному стандарту ISO 9002 и получило соответствующий сертификат.

В марте 2004 г. ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» стало первым предприятием в России, которое получило сразу три престижных международных сертификата: единой системы качества (ISO 9001:2000), экологического менеджмента (ISO 14001:1996), менеджмента промышленной безопасности и охраны труда (OHSAS 18001:1999).

В период 2004-2006 гг. ЛМЗ «Свободный сокол» активно осуществлял программу модернизации и развития производства, в т.ч. были реализованы следующие мероприятия:

- выполнены работы по 1-й очереди модернизации и реконструкции труболитейного производства;
- осуществлено строительство и ввод в эксплуатацию участка по производству литых фасонных частей Ду 100-300 мм;
- осуществлено строительство и ввод в эксплуатацию воздухонагревателя №5 для доменной печи №2 и еще целого ряда важных объектов.

В январе 2007 г. предприятие прошло ресертификационный аудит международной организации «Бюро Веритас» и подтвердило соответствие Интегрированной системы менеджмента требованиям стандартов ISO 9001, ISO 14001 и OHSAS 18001.

Апрель 2007 г.

АКЦИОНЕРЫ

По состоянию на 01.01.2007 г. уставный капитал ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» составлял RUR 1 071 334 тыс. и был представлен 21 426 680 обыкновенных акций номиналом RUR 50 каждая. Привилегированные акции у завода отсутствуют.

Общее количество акционеров компании – 3 830, из них физических лиц – 3 821.

ТАБЛИЦА 1. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ АКЦИОНЕРНОГО КАПИТАЛА ОАО «ЛМЗ «СВОБОДНЫЙ СОКОЛ» НА 14.03.2007

Акционер	Доля в УК
FGV Holding SA	24.65%
Brinler Holdings Inc.	19.99%
ООО «Управляющая компания «Регионгазфинанс» (доверительный управляющий)	17.73%
Колсон Лимитед	16.12%
Динмаркет Секьюритиз Лтд	10.11%
ОАО «Издательство «Недра»	3.05%
ЗАО «Депозитарно-клиринговая компания»	0.018%
ООО «Черметтрейд»	0.0165%
ЗАО Инвестиционная компания «Либра Капитал»	0.0015%
Физические лица	8.314%
Итого	100%

Источник: данные компании

15 марта 2007 г. компания начала дополнительное размещение акций в количестве 4 000 000 номиналом RUR50 каждая по закрытой подписке. Датой окончания размещения является 15 февраля 2008 г.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА

Согласно уставу, основными органами управления ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» являются общее собрание акционеров, совет директоров и Генеральный директор.

ДИАГРАММА 1. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ОАО «ЛМЗ «СВОБОДНЫЙ СОКОЛ»



Источник: данные компании

Общее собрание акционеров является высшим органом управления завода. В период между собраниями акционеров общее руководство деятельностью ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» осуществляет совет директоров, состоящий из 7 человек.

ТАБЛИЦА 2. СОСТАВ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

Фамилия Имя Отчество	Год рождения	Занимаемые должности
Чигладзе Гоча Георгиевич	1960	Председатель Совета директоров ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол»
Бабуцидзе Антон Яковлевич	1962	Начальник отдела угля металлов ООО «Черметтрейд», член Совета директоров ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол»
Костюнин Сергей Викторович	1973	Член Совета директоров ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол», член Совета директоров ООО КБ «БИКБАНК»
Ивашкевич Сергей Павлович	1956	Член Совета директоров ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол», Директор по производственным вопросам ЗАО «НПО ЗНАМЯ ТРУДА»
Лаврентьев Владимир Васильевич	1950	Руководитель территориального управления Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами по Липецкой области
Меньщиков Владимир Дмитриевич	1948	Член Совета директоров ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол»
Фалеев Дмитрий Борисович	1970	Адвокат Федеральной палаты адвокатов Московской области

Источник: данные компании

Апрель 2007 г.

Руководство текущей деятельностью осуществляет генеральный директор ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» - Фещенко Сергей Александрович.

Изменение корпоративной структуры не планируется.

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ КОМАНДА

Новая управленческая команда ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» была сформирована в 2005 году. В нее вошли профессионалы, имеющие значительный опыт работы в черной металлургии, машиностроении, управлении, экономике и финансах.

Фещенко Сергей Александрович (генеральный директор) имеет 25-летний стаж работы на предприятиях металлургической отрасли, из них 19 лет – на инженерных и руководящих должностях. Сергей Александрович является автором 5 изобретений и более 20 рационализаторских предложений. Фещенко С.А. возглавил группу специалистов, разработавших способ подогрева природного газа при подаче его в доменные печи. Сергей Александрович является автором ряда научных статей, размещенных в периодических изданиях, по применению шунгита, сидерита, конверторных шлаков в доменных печах. В 2006 году ему присвоено звание «Почетный металлург».

Шпет Александр Викторович (коммерческий директор) обладает высокой квалификацией и 20-летним опытом работы на предприятиях черной металлургии.

Лизунов Борис Николаевич (главный инженер) 22 года работает на предприятиях черной металлургии, в том числе около 20 лет - на инженерных и руководящих должностях. На его счету множество рационализаторских предложений. В 2002 году награжден Почетной грамотой министерства промышленности, науки и технологий Российской Федерации.

В настоящее время на заводе работают 2 кандидата технических наук: заместитель начальника технического отдела по доменному производству Плешков В.И. и ведущий инженер-технолог технического отдела Галай И.Г.

Таланова Елена Анатольевна (главный бухгалтер). Стаж работы по специальности на промышленных предприятиях составляет более 20 лет, из которых более 12 лет – на руководящих должностях. Имеет аттестат профессионального бухгалтера. При непосредственном участии Талановой Е.А. завод первым в регионе осуществил выпуск облигаций в 2002 г., а также разместил второй облигационный заем в 2004 г.

МИССИЯ И ЗАДАЧИ ОАО «ЛМЗ «СВОБОДНЫЙ СОКОЛ»: РАЗВИТИЕ В ГАРМОНИИ С ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДОЙ

Миссия компании – выпуск металлопродукции высокого качества, удовлетворяющей требованиям потребителей, в безопасных условиях при минимальном воздействии на окружающую среду.

Задачи ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» - завоевание национального и международного авторитета как ведущей металлургической компании, гарантирующей удовлетворение запросов потребителей и обеспечение получения устойчивой прибыли предприятия в гармонии с окружающей средой, обеспечивая при этом экологическую и промышленную безопасность производства, охрану здоровья работников предприятия и окружающей среды.

ОСНОВНЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ

Основные стратегические приоритеты ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол»:

- повышение эффективности деятельности путем оптимизации процессов производства, сбыта и логистики, а также усовершенствование оргструктуры, управления персоналом и рисками;
- экспансия на новые сегменты рынка посредством реализации очевидных конкурентных преимуществ и развития новых видов продукции.

Ключевыми стратегическими целями компании являются:

- динамичное укрепление и расширение позиций на внутренних рынках чугуна и труб из высокопрочного чугуна с шаровидным графитом (ВЧШГ);
- формирование собственного бренда на мировом рынке;
- диверсификация номенклатурного портфеля компании посредством развития новых продуктов из ВЧШГ для нужд растущего российского машиностроения;
- создание дополнительных конкурентных преимуществ по соотношению «Цена/Качество».

РЫНОК ЧУГУНА

МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Чугун – основной вид сырья для производства стали, и поэтому состояние отрасли производства чугуна напрямую зависит от фазы, в которой находится сталелитейная отрасль.

По данным International Iron and Steel Institute (IISI), мировое производство чугуна в 2006 г. возросло на 12% против уровня 2005 г. и составило 867.6 млн. тонн.

Тенденции роста существенно различаются по регионам: так, производство чугуна продолжает увеличиваться в Азии, Южной Америке, Океании и СНГ, в то время как индустриально развитые страны ЕС и Северной Америки стремятся сократить у себя доменное производство и предпочитают импортировать чугун.

Основными мировыми экспортерами товарного чугуна в последние годы являются Бразилия, Китай и Россия.

ДИАГРАММА 2. ДИНАМИКА ЭКСПОРТНЫХ ЦЕН НА ЧУГУН ИЗ СТРАН СНГ



ДИАГРАММА 3. ДИНАМИКА ВНУТРЕННИХ ЦЕН НА ЧУГУН



Источник: Данные компании

Источник: Данные компании

2005 год был годом серьезных испытаний для мировой черной металлургии. После длительного периода сверхприбылей и заоблачных цен на сталь в 2003-2004 гг. наступил период резкого ухудшения конъюнктуры рынка. Следствие этого – явное снижение ценового тренда на сталь в 2005 году, которое, следовательно, повлекло снижение цен на чугун. С января по июль 2005 г. экспортные цены на чугун упали на 37.1% с US\$ 318 за тонну до US\$ 200 за тонну. Далее рынок вступил в фазу стабилизации и кратковременного стремительного роста весной-летом 2006 г. С августа 2006 г. на мировом рынке чугуна наметилась тенденция по снижению цен, вызванная ограниченной активностью закупок со стороны основных потребителей чугуна в связи с затовариванием рынка. В некоторой мере на снижение цен на чугун оказало влияние снижение цен на стальной лом.

По итогам 2006 г. средняя экспортная цена чугуна составила US\$279 за тонну, что на 9.4% выше, чем в 2005 г. (US\$ 255 за тонну). В 2004 г. средняя цена экспорта была US\$ 278 за тонну.

В 2007 г. ожидается небольшое повышение мировых цен на чугун (до уровня US\$ 315-320 за тонну). Причиной роста цен станет подорожание железорудного сырья, а также сокращение предложения чугуна.

В ближайшие 5 лет емкость мирового рынка чугуна будет увеличиваться под влиянием таких факторов, как:

- Рост мирового потребления стальной продукции на 6-7% в год;
- Рост экономики АТР и, в частности, экономики Китая, где ожидается рост ВВП на уровне 5-8% в год, что приведет к существенному увеличению производства металлопродукции, в т.ч. чугуна. Одновременно ожидается снижение производства чугуна в западных странах в среднем на 1-2% в год;
- Более широкое замещение чугуном стального лома вследствие обострения дефицита и удорожания последнего.

Апрель 2007 г.

В среднесрочной перспективе прогнозируется рост цен на чугун в связи с ростом стоимости железорудного сырья и стального лома.

ВНУТРЕННИЙ РЫНОК

В 2006 г. совокупный объем производства чугуна в России составил 51.7 млн. тонн (из них товарного чугуна – 6.7 млн. тонн). Объем экспорта чугуна из страны в прошлом году составил 5.5 млн. тонн или 10.6% совокупного внутреннего производства.

Россия обладает наиболее развитой географией поставок по сравнению с другими странами-производителями чугуна и постоянно наращивает объемы его экспорта. Так, за последние 14 лет, начиная с 1992 г., экспорт чугуна увеличился в 2.9 раз. Основными рынками сбыта российского чугуна являются Европа – 45%, США – 36% и страны Азиатско-Тихоокеанского региона – 15%.

В целом динамика цен на чугун на внутреннем рынке повторяет тенденции мирового рынка: после продолжительного роста в период 2003-2004 гг. цены на чугун стали стремительно снижаться в 1-м полугодии 2005 г. вслед за снижением мировых цен на сталь. Так, с января по июль 2005 г. внутренние цены на чугун упали на 29.8% с RUR 8 916 за тонну до RUR 6 256 за тонну. За весну-лето 2006 г. цены на чугун на внутреннем рынке возросли на 35.4%, что практически соответствовало конъюнктуре внешнего рынка, на котором наблюдался прирост в размере 37.9%. Различия между внутренними и экспортными ценами на чугун в конце 2006 г. было незначительным.

Средняя цена за 1 тонну чугуна на внутреннем рынке в 2006 г. составила RUR 7 158, что на 6.2% ниже, чем в 2005 г. (RUR 7 635 за тонну).

Крупнейшими производителями чугуна в России являются металлургические комбинаты, которые используют большую часть произведенной продукции в собственных переделах: Магнитогорский и Новоліпецкий металлургические комбинаты, Северсталь, комбинаты группы «Евраз» и др.

На рынке товарного чугуна по объемам поставок лидируют Тулачермет, Косогорский МЗ, Новоліпецкий металлургический комбинат, ЛМЗ «Свободный сокол» и Уральская Сталь. В 2006 г. емкость внутреннего рынка товарного чугуна составила 1.3 млн. тонн.

ТАБЛИЦА 3. ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ЧУГУНА В РФ

Наименование предприятия	Общий объем производства, тыс. тонн	В т.ч. производство товарного чугуна, тыс. тонн	Доля в совокупном производстве
1-я группа: производители чугуна для собственных нужд			
Магнитогорский МК	9 735	-	18.80%
Новоліпецкий МК	9 035	844	17.47%
Северсталь	8 191	-	15.84%
Западно-Сибирский МК	5 950	-	11.50%
Нижнетагильский МК	5 003	-	9.68%
Мечел	3 554	109	6.87%
Уральская сталь	2 506	290	4.85%
Новокузнецкий МК	1 814	660	3.51%
Чусовской МЗ	673	188	1.31%
Другие предприятия	708	194	1.37%
2-я группа: производители товарного чугуна			
Тулачермет	2 992	2 992	5.80%
ЛМЗ Свободный сокол	802	727	1.56%
Косогорский МЗ	745	745	1.44%
Итого общий объем производства по России	51 708	6 749	100.00%

Источник: Данные компании

В 2006 гг. ЛМЗ «Свободный сокол» занимал 1.56% производства на внутреннем рынке. При этом на российском рынке товарного чугуна доля предприятия в 2006 г. составила 3.7%, снизившись с 15% в 2001 г. за счет существенного наращивания объемов экспорта. Доля ЛМЗ «Свободный сокол» в общем объеме экспортного чугуна из России в 2006 г. была 12.4%.

ДИАГРАММА 4. ДОЛИ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В ЭКСПОРТЕ ЧУГУНА В 2006 Г.

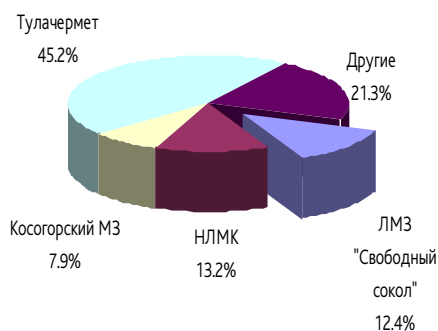
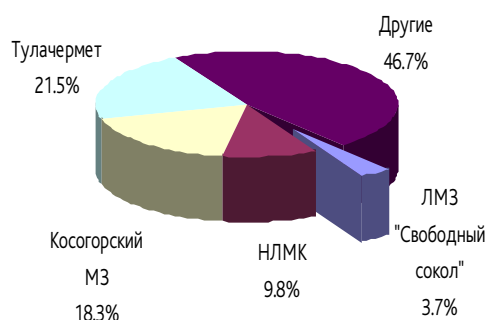


ДИАГРАММА 5. УЧАСТНИКИ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА ТОВАРНОГО ЧУГУНА В 2006 Г.



Источник: Данные компании

Источник: Данные компании

Факторами конкурентоспособности ЛМЗ «Свободный сокол» на рынках чугуна являются качество продукции, технологические особенности производства и налаженные связи с потребителями продукции, в первую очередь на международном рынке.

Малый объем доменных печей (700 куб. м.) позволяет заводу выплавлять чугун, который при использовании в литейном производстве обеспечивает:

- хорошие литейные свойства;
- стабильность показателей структуры, твердости и механических свойств;
- гарантированную герметичность отливок;
- геометрическую стабильность литых деталей за счет релаксационной стойкости чугуна;
- хорошую обрабатываемость отливок за счет отсутствия отбела в тонких стенках и кромках заготовок, а также скоплений в структуре чугунолития фосфидных эвтектик.

ТРУБНЫЙ РЫНОК

МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Оценочная емкость рынка труб из высокопрочного чугуна в 2006 г. составила 6.8 млн. тонн (+3.0% к 2005 г.), что соответствует примерно 7.6% совокупных мировых мощностей по производству всех видов труб. Трубы ВЧШГ используются в водопроводных и канализационных системах в 120 странах, 100 столицах мира и в 300 крупнейших городах.

В 2006 г. мировой объем продаж труб ВЧШГ малого диаметра Ду 80-300 мм составил 2.6 млн. тонн, что соответствует 38.2% мирового рынка.

ДИАГРАММА 6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОДАЖ ТРУБ ВЧШГ В 2006 Г. ПО ТИПАМ

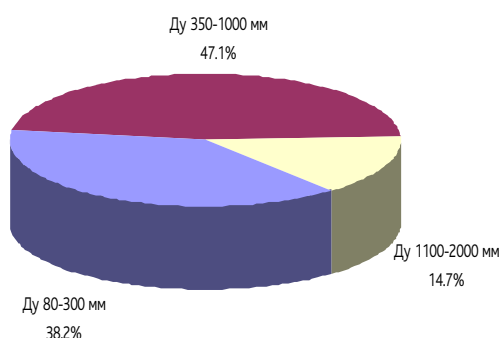
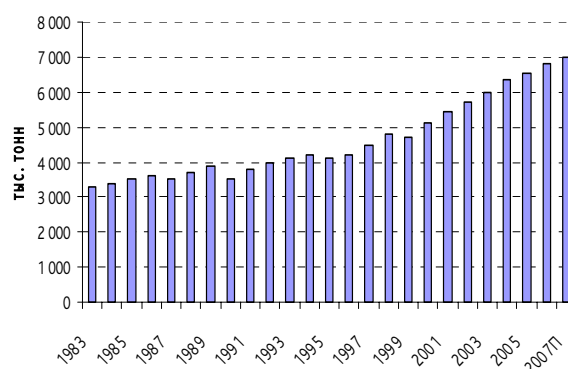


ДИАГРАММА 7. ДИНАМИКА ПРОДАЖИ ТРУБ ВЧШГ В 1983-2010 ГГ.



Источник: данные компании

Источник: данные компании

Темпы роста продаж труб из высокопрочного чугуна в период с 1984 г. и по 2005 г. включительно составляет 3.2% ежегодно, а оценочный прогноз роста рынка на 2006-2010 гг. составляет 3.3% ежегодно. Таким образом, к 2010 году объем продаж труб ВЧШГ оценочно составит более 7.7 млн. тонн. Достаточно высокий спрос на трубы из высокопрочного чугуна позволяет надеяться на успешное продвижение трубной продукции из ВЧШГ на рынки стран Восточной и Западной Европы, Ближнего и Среднего Востока, а также Северной Африки.

В настоящее время сложилась ситуация, когда мировой рынок чугунных труб имеет три своего рода «полюса» - Северную и Южную Америку, страны Азиатско-Тихоокеанского региона (в т.ч. Китай) и страны Ближнего и Среднего Востока. Наиболее динамично развивающиеся рынки – страны АТР и особенно Китай, в котором объем потребления труб ВЧШГ оценочно составляет 1.35 млн. тонн в год, и страны Ближнего и Среднего Востока.

ТАБЛИЦА 4. ОСНОВНЫЕ ЦЕНТРЫ ПОТРЕБЛЕНИЯ ВЧШГ В 2006 Г.

Регион мира	Потребление ВЧШГ (тыс. тонн)
Северная Америка	1 950
Южная Америка	550
Страны Европы	860
Страны СНГ, включая Россию	50
Страны Ближнего и Среднего Востока и Северной Африки	985
Африка	130
Страны Юго-Восточной Азии	2 165
Австралия	100
ИТОГО	6 790

Источник: данные компании

ВНУТРЕННИЙ РЫНОК

В 2006 г. доля России в общемировом производстве труб из ВЧШГ составляла порядка 1.1%. ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» является единственным в России и СНГ производителем труб из ВЧШГ.

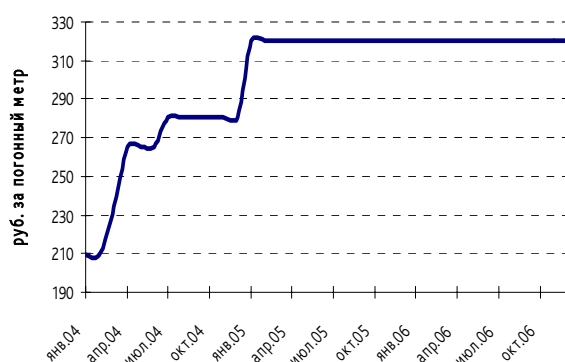
Апрель 2007 г.

В настоящий момент ЛМЗ «Свободный сокол» производит трубы ВЧШГ малого диаметра 100-300 мм, которые применяются в строительстве уличных, внутриквартальных и внутридворовых коммуникаций и занимают 75-80% от общей протяженности сетей водоснабжения в России, в то время как на долю труб больших диаметров свыше 350 мм приходится лишь 20-25% сетей.

Емкость внутреннего рынка реконструкции и строительства сетей водоснабжения и канализации в 2006 г. составила:

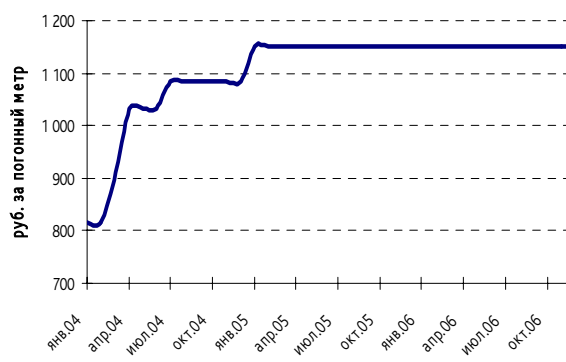
- Ду 100-300 мм – 10 500 км;
- Ду 350-2000 мм – 2 620 км.

ДИАГРАММА 8. ДИНАМИКА ВНУТРЕННИХ ЦЕН НА ТРУБЫ ДУ 100 ММ



Источник: данные компании

ДИАГРАММА 9. ДИНАМИКА ВНУТРЕННИХ ЦЕН НА ТРУБЫ ДУ 300 ММ



Источник: данные компании

Стратегией ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» является удержание внутренних цен на трубы ВЧШГ на постоянном уровне. На протяжении 2004-2006 гг. единственным фактором, оказывавшим влияние на изменение отпускных цен на данный вид продукции, являлся рост цен на сырье.

За 2004 г. цены на трубы ВЧШГ были повышены в среднем на 33,6%, что обусловлено резким скачком цен на железорудное сырье. В 2005-2006 гг. ЛМЗ «Свободный сокол» проводил комплекс мероприятий по снижению себестоимости производства труб (снижение брака, повышение стойкости металлоформ, оптимизация состава металлошихты, а также снижение численности персонала), что позволило стабилизировать и не повышать цены на трубы ВЧШГ на протяжении 2 лет.

Оценочная доля ОАО ЛМЗ «Свободный сокол» в сегментах рынка водоснабжения и канализации в 2006 году составила порядка 12% (1 260 км) от общего объема строительства и замены сетей. В прошлом году все потребляемые в РФ трубы ВЧШГ Ду 100-300 мм были произведены эмитентом. Импорт продукции данного вида в страну отсутствовал. В сегменте труб больших диаметров Ду 350-2000 мм доля труб ВЧШГ в настоящее время составляет 2% (53 км сетей). В связи с отсутствием внутри РФ собственных мощностей по производству труб ВЧШГ диаметром от 350 мм и более, вся продукция ВЧШГ в этом сегменте импортируется из Китая и Европы.

Устойчивые темпы роста экономики России и стран СНГ также позволяют говорить о благоприятных перспективах спроса на трубную продукцию на внутреннем рынке в 2007-2010 годах. Федеральная целевая программа «Жилище» и подпрограмма «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Российской Федерации» на период 2006-2010 годов предусматривают увеличение темпов замены ветхих сетей водотеплоснабжения и канализации, а также увеличение объемов строительства инженерных коммуникаций в связи с увеличением темпов строительства жилья. В 2002-2006 годах рост объемов реализации труб ВЧШГ на внутреннем рынке составлял в среднем 30% ежегодно.

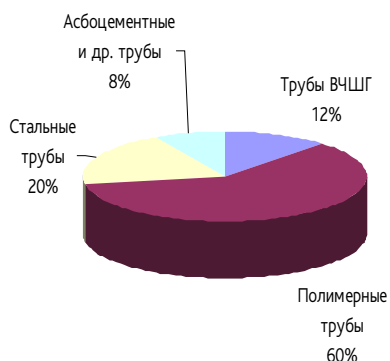
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ТРУБ ВЧШГ

Поскольку, начиная с 2005 г., ОАО ЛМЗ «Свободный сокол» является единственным производителем трубной продукции из ВЧШГ Ду 100-300мм на территории России и стран СНГ, то основными конкурентами на рынке в настоящее время являются предприятия, производящие

Апрель 2007 г.

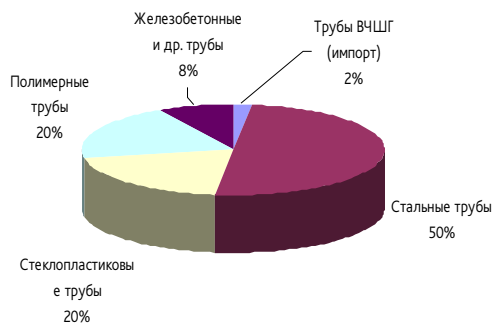
трубы из полимерных материалов и стали. На долю производителей полимерной продукции в 2006 г. приходилось 60% рынка в сегменте Ду 100-300 мм и 20% рынка в сегменте Ду 350-2000 мм. На долю производителей стальных труб приходилось 20% и 50% рынков соответственно.

ДИАГРАММА 10. ВНУТРЕННИЕ СЕТИ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И КАНАЛИЗАЦИИ ПО ТИПАМ ПРИМЕНЯЕМЫХ ТРУБ В СЕГМЕНТЕ ДУ 100-300 ММ



Источник: данные компании

ДИАГРАММА 11. ВНУТРЕННИЕ СЕТИ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И КАНАЛИЗАЦИИ ПО ТИПАМ ПРИМЕНЯЕМЫХ ТРУБ В СЕГМЕНТЕ ДУ 350-2000 ММ



Источник: данные компании

Из всех предприятий, производящих полимерные трубы в России, можно выделить два основных, доля которых превышает 50 % от общего объема производства. Это холдинг «Евротрубпласт» (объединяет 12 предприятий проектной мощностью более 100 тыс. тонн и производит 35% полимерных труб в России) и ОАО «Казаньоргсинтез» (обеспечивает 20% производства полимерных труб). Остальные участники рынка полимерных труб – предприятия со средними и небольшими производственными мощностями, продукция которых в основном распространяется на локальных рынках.

Среди производителей стальных труб конкурентами ЛМЗ «Свободный сокол» являются Выксунский металлургический завод и Таганрогский металлургический завод.

Основные конкурентные преимущества трубной продукции из ВЧШГ перед аналогами из стали и полимерных материалов:

- **Длительный срок службы**, составляющий 60-80 лет. Срок службы полимерных труб не превышает 50 лет, а труб из стали – 15-20 лет.
- **Высокая прочность**. Трубы ВЧШГ имеют высокий запас прочности (коэффициент безопасности $k=3$), в отличие от полиэтилена ($k=1.25$) или стеклопластика ($k=1.8$). В связи с этим трубы ВЧШГ могут укладываться на глубину до 14-17 м, а также применяться в местах с высокой транспортной нагрузкой.
- **Высокая коррозионная стойкость**. Коррозионная стойкость труб ВЧШГ в 4-5 раз превышает стойкость труб из стали.
- **Низкая температурная зависимость**. Прочность труб ВЧШГ остается неизменной при температуре до -60°C . Монтаж и ремонт полимерных труб возможен при температуре от 0 до $+35^{\circ}\text{C}$.
- **Простота сборки**. Стыковка труб осуществляется с помощью раструбных соединений через изолирующие резиновые кольца и не требует применения электроэнергии, в то время как стальные трубы стыкуются с помощью сварки. Монтаж труб ВЧШГ может осуществляться в любых условиях, в т.ч. под водой и в условиях грязи. Укладка же полимерных труб, в силу худших механических свойств данного материала, имеет четко регламентированную технологию и требует высокой квалификации рабочей силы.
- **Ценовой фактор**. В диапазоне диаметров 200-300 мм цена труб ВЧШГ минимальна по сравнению с полимерными и стальными аналогами. При неизменной стоимости труб ВЧШГ на протяжении 2005-2006 гг., внутренние цены на трубы из ПВХ за данный период повысились на 15%, на полиэтиленовые трубы – на 34.5%, а на стальные трубы – на 13.7%. Кроме того, трубы ВЧШГ производства ЛМЗ «Свободный сокол» в среднем на 10-15% дешевле, чем аналогичная продукция иностранных конкурентов.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ

ПРОДУКЦИЯ

Основными видами продукции ОАО «ЛМЗ Свободный Сокол» являются:

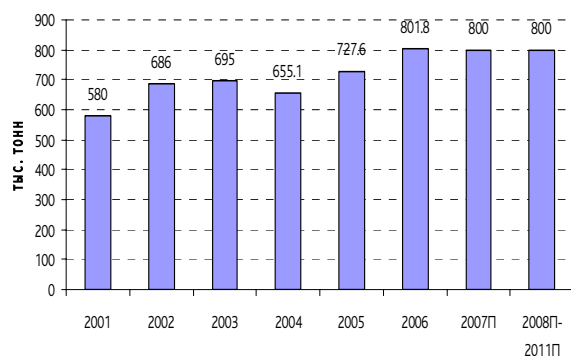
- Чугун литейный марок Л1-Л6, соответствующий ГОСТ 4832-95 первой, второй и третьей группы (в зависимости от содержания марганца), классов А, Б, В, Г (по содержанию фосфора), категорий 1-4 (по содержанию серы);
- Чугун переделный марок ПЛ1, ПЛ2 (ГОСТ 805-95);
- Чугун нодулярный
- Напорные трубы из высокопрочного (ковкого) чугуна с шаровидным графитом длиной 6 метров с условными проходами 100-300 мм, с лаково-битумным, цементно-песчаным и цинковым покрытием;
- Фасонные части и ремонтные комплекты для трубопроводов из высокопрочного чугуна.

В конце 2002 года на предприятии начато производство сварных и литых фасонных частей для трубопроводов из высокопрочного чугуна, а также производство оснастки для изготовления отливок и их металлообработки.

В 2006 году среднегодовая загрузка производственных мощностей участка фасонных частей труболитейного цеха составила 71.3%, что при производственной мощности на уровне 2.8 тыс. тонн отражает выпуск порядка 1.9 тыс. тонн фасонных частей или потенциал увеличения загрузки производства на 28.7%.

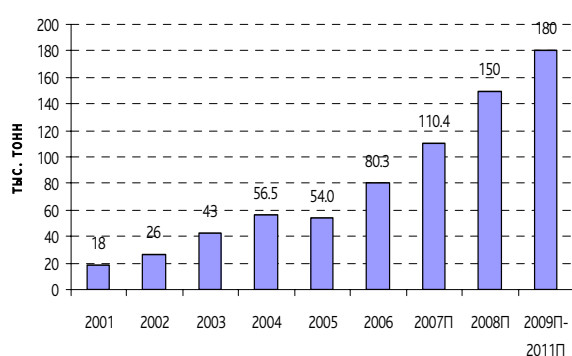
В 2006 г. на ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» было произведено 801.8 тыс. тонн чугуна (+10.2% к уровню 2005 г.). При этом среднегодовая загрузка производственных мощностей доменного цеха составила 96.7%. Ожидается, что в период 2007-2011 гг. производство чугуна будет находиться на уровне 800 тыс. тонн в год, что обусловлено проектной мощностью доменных печей, реконструкция которых намечена на 2009 г.

ДИАГРАММА 12. ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВА ЧУГУНА



Источник: данные компании

ДИАГРАММА 13. ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВА ТРУБ ИЗ ВЧШГ



Источник: данные компании

В результате комплекса организационных и технических мероприятий, выполненных в 2006 году, объем производства труб ВЧШГ по итогам периода достиг 80.3 тыс. тонн (+48.7% к уровню 2005 г.). Среднегодовая загрузка производственных мощностей труболитейного цеха составила 48.8%. В процессе проведения реконструкции и модернизации труболитейного производства в 2007-2008 гг. ожидается увеличение загрузки производственных мощностей до максимального уровня, соответствующего производству 180 тыс. тонн. Ожидается, что на максимальную мощность завод выйдет в 2009 г. Дальнейший рост производства труб ВЧШГ ограничивается существующими производственными возможностями плавильного отделения труболитейного цеха, расширение которых планируется на втором этапе программы модернизации. Таким образом, в период 2009-2011 гг. выпуск труб ВЧШГ будет оставаться на уровне 180 тыс. тонн в год.

СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ

В состав завода входят 14 цехов и производств, которые опираются на разветвленную инфраструктуру. Кроме того, в составе завода присутствует собственная ТЭЦ-ПВС, что позволяет ОАО «ЛМЗ Свободный Сокол» снижать себестоимость энергоносителей при производстве.

Транспортно-складская инфраструктура состоит из складов сырья и готовой продукции, развитой сети автомобильных дорог и железнодорожных веток. Объекты инфраструктуры на территории завода расположены таким образом, чтобы обеспечить бесперебойные поставки сырья и полуфабрикатов на производство, а также своевременность отгрузки производимой продукции потребителям.

Доменный цех завода оснащен двумя печами и комплексом разливочного оборудования. Общая мощность доменного производства составляет 853 тыс. тонн чугуна в год при пересчете на передельный чугун. Литейный чугун производства ОАО «ЛМЗ Свободный Сокол» предназначается для дальнейшего использования в чугунолитейных цехах при производстве отливок. Малый объем (порядка 700 куб. м) доменных печей и современное оборудование обеспечивают стабильно высокое качество продукции.

Передельный чугун производства завода ОАО «Свободный Сокол» предназначен для переплавки в сталеплавильном производстве. Чугун производится в чушках без пережимов массой 9 кг.

Труболитейный цех. ОАО «ЛМЗ Свободный Сокол» - единственный в России и СНГ обладатель современной технологии, позволяющей производить трубы из высокопрочного чугуна с шаровидным графитом посредством центробежного литья. В составе труболитейного производства ОАО «ЛМЗ Свободный Сокол» четыре индукционных печи производительностью 30 тонн в час и пять центробежных литейных машин общей мощностью 180 тыс. тонн труб в год. Технология производства обеспечивает возможность изготовления труб с внутренним цементно-песчаным и внешним битумно-лаковым покрытием. Кроме того, в зависимости от требований заказчика, на внешнюю сторону трубы может наноситься цинковое покрытие.

Продукция труболитейного производства ОАО «ЛМЗ Свободный Сокол» соответствует требованиям международных стандартов качества ISO 2531, ISO 4179, EN 545, ISO 8179-1. Производство введено в эксплуатацию в начале 90-х годов и в настоящее время представляет собой самый современный в Европе производственный комплекс по выпуску труб из ВЧШГ. Производственные площади комплекса насыщены высокомеханизированным и автоматизированным оборудованием, что позволяет свести к минимуму участие человека в производственном процессе.

В настоящий момент ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» осуществляет производство труб из ВЧШГ лишь малых диаметров Ду 100-300 мм. Проведение технического перевооружения и модернизации труболитейного производства в 2007-2010 гг. позволит переориентировать часть мощностей на выпуск труб ВЧШГ диаметрами от 350 до 1000 мм.

Расширение и модернизация труболитейного производства позволит ОАО ЛМЗ «Свободный Сокол» выпускать трубную продукцию в соответствии со всеми современными требованиями к качеству и номенклатуре при одновременном снижении себестоимости производства.

Производство фасонных частей. Для максимального удовлетворения потребностей заказчиков по комплектности, ОАО «ЛМЗ «Свободный Сокол» осуществляет производство полной номенклатуры фасонных частей для трубопроводов хозяйственно-питьевого водоснабжения из высокопрочного чугуна диаметрами 100-300 мм.

ОСНОВНЫЕ ПОСТАВЩИКИ

Обеспечение ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» материальными ресурсами предусматривает организацию снабжения сырьем, топливом, основными и вспомогательными материалами, технологическим, контрольным, измерительным и испытательным оборудованием, вычислительной техникой и другими материальными ресурсами в соответствии с утвержденным бюджетом.

ТАБЛИЦА 5. ОСНОВНЫЕ ПОСТАВЩИКИ СЫРЬЯ И МАТЕРИАЛОВ НА 2007 Г.

Поставщик	Материал	Объем поставок (тыс. тонн в год)	Доля в общих поставках
ООО «Черметтрейд» (г. Москва)	Кокс	420	100%
ОАО «Карельский окатыш» (г. Костомукша)	Окатыши	1 020	100%
ОАО «Михайловский ГОК» (г. Железногорск)	Руда доменная	60	100%
ОАО «Доломит» (г. Данков)	Доломит	36	100%
ООО «ТД-Известняк» (г. Елец)	Известняк	108	100%
ООО ТД «Карбон шунгит» (г. Москва)	Шунгит	36	100%
ООО ТД «Руда Урала» (г. Озерск)	Сидерит	48	100%
ОАО «НЛМК» (г. Липецк)	Шлак конверторный	36	100%

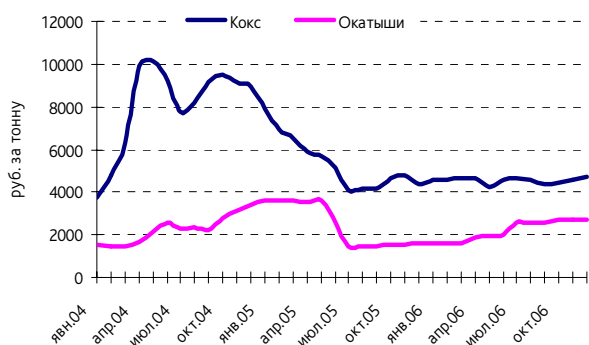
Источник: данные компании

В подавляющем большинстве контракты с поставщиками заключаются сроком на один год, при взаимном согласии сторон часть договоров по окончании срока их действия пролонгируется, что оформляется дополнительными соглашениями к контрактам, которые подписываются обеими сторонами.

Ценовые условия контрактов пересматриваются ежемесячно. Исключением в настоящий момент является договор с ОАО «Карельский окатыш», в котором цены на поставку окатышей зафиксированы на весь 2007 г. Поставщики отбираются на основании конъюнктурных проработок. Изменение поставщиков возможно и зависит от привлекательности предложений, наиболее выгодных для ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол».

Динамика закупочных цен ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» на основные виды сырья проиллюстрирована на диаграммах.

ДИАГРАММА 14. ДИНАМИКА ЗАКУПОЧНЫХ ЦЕН НА КОКС И ОКАТЫШИ



Источник: данные компании

ДИАГРАММА 15. ДИНАМИКА ЗАКУПОЧНЫХ ЦЕН НА ИЗВЕСТНЯК



Источник: данные компании

Цены на основное сырье, кокс и окатыши зависят от многих факторов, в т.ч. от колебания цен на мировых рынках и от потребности в сырье основных крупных потребителей, таких как Северсталь, Мечел, ММК и Евраз.

Апрель 2007 г.

Колебания цен в 2004-2005 гг. были вызваны:

- повышенным спросом китайских потребителей кокса и железорудного сырья, связанным с энергичным развитием в Китае черной металлургии;
- нехваткой высококачественных коксующихся углей внутри РФ из-за затянувшейся реструктуризации отрасли;
- увеличением экспорта данных видов сырья вследствие роста мировых цен.

Со 2-го полугодия 2005 г. цены на кокс и окатыши характеризует умеренный рост. Средняя цена закупки 1 тонны кокса возросла с RUR 4 072 в июле 2005 г. до RUR 4 702 в декабре 2006 г. (+15.5%). За аналогичный период цена закупки 1 тонны окатышей увеличилась на 84.2% с RUR 1 454 за тонну до RUR 2 678 за тонну, при этом пик роста пришелся на 2-е полугодие 2006 г., в то время как на протяжении целого календарного года с июля 2005 г. по июль 2006 г. цена на окатыши оставалась практически неизменной.

Цены на известняк за 2004-2006 гг. возросли на 70.5% (в т.ч. на 25.8% в 2006 г.).

МАРКЕТИНГ И СБЫТОВАЯ ПОЛИТИКА

ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» реализует свою продукцию на внутреннем рынке РФ, а также является крупным экспортером чугуна и труб из ВЧШГ. В 2006 г. выручка предприятия на 78.9% была сформирована за счет поступлений от внешнеторговой деятельности.

РЕАЛИЗАЦИЯ ЧУГУНА

В 2006 г. завод поставил на внешний рынок 678.7 тыс. тонн литейного, передельного и нодулярного чугуна (93.4% от общего объема продаж), таким образом, доля ЛМЗ «Свободный сокол» среди российских предприятий-экспортеров товарного чугуна составила 12.4%.

География экспортных поставок завода включает в себя такие страны, как: Нидерланды, Италия, Турция, Франция, Испания, Ирландия, Великобритания, Португалия, Польша, Бельгия, Германия, Финляндия, Саудовская Аравия, Греция, Швеция, Чехия, Австрия, Словакия, Сербия, Румыния, Болгария, Литва, Украина и другие.

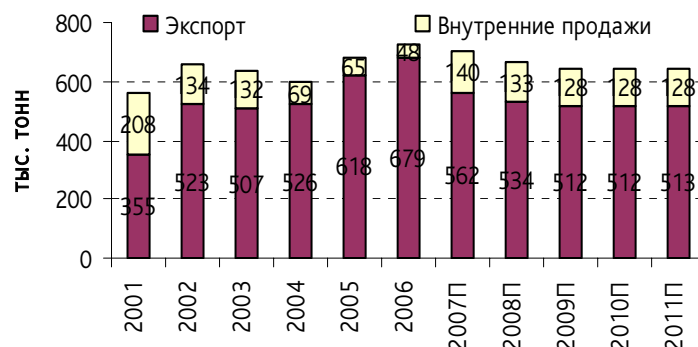
На внешнем рынке чугуна доменную продукцию ОАО «Липецкий металлургический завод «Свободный сокол» представляет его стратегический дистрибьютор «OVERCOM S.A.» (Швейцария), который уже давно и успешно работает в данном направлении.

В обязанности «OVERCOM S.A.» входит:

- формирование заказов и объемов отгрузки литейного, передельного и нодулярного чугуна в пределах планируемого квартала;
- поиск, переговорная работа и заключение контрактов с региональными дистрибьюторами;
- заключение прямых контрактов с потребителями чугуна и поддержка долгосрочных отношений с ними;
- мониторинг платежеспособности потребителей;
- участие в максимальном количестве региональных тендеров;
- создание и поддержка оптимальных складских запасов чугуна в портах отгрузки и обеспечение стабильной логистической политики;
- решение всех вопросов на местах (с инспекторами, заказчиками, с рекламациями и т.п.).

Помимо OVERCOM (доля закупок – 55%), основными покупателями чугуна, производимого ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол», на внешнем рынке являются «Fanroad Investments Corporation» (30%) и «Дартекс» (10%).

ДИАГРАММА 16. ДИНАМИКА ПРОДАЖ ЧУГУНА НА ВНУТРЕННЕМ И ВНЕШНЕМ РЫНКАХ В 2001-2011 ГГ.



Источник: данные компании

В 2006 г. на внешний рынок (включая страны ближнего зарубежья) было реализовано 679 тыс. тонн чугуна, что на 9,8% больше, чем в 2005 г. В целом же за 7 лет с 2001 г. по 2006 г. завод поставил на внешний рынок 3,2 млн. тонн чугуна, а прирост объема поставок в 2006 г. к 2001 г. составил 91,3%. Прогноз реализации чугуна на внешнем рынке в 2007-2011 гг. составляет 2,6 млн. тонн.

В 2007-2012 гг. продажи чугуна внутри РФ будут возрастать, что обусловлено ростом объемов рынка и планируемым Правительством развитием энергетики, машиностроения и других отраслей промышленности. Совокупный же объем продаж на внутреннем и внешнем рынке будет постепенно снижаться, начиная с 2007 г., в связи с тем, что часть чугуна будет использоваться как сырье для растущего труболитейного производства.

На внутреннем рынке продукция ЛМЗ «Свободный сокол» реализуется напрямую таким потребителям чугуна как:

- ОАО «АЛНАС»;
- ОАО «Мценский литейный завод»;
- ОАО «УМТО»;
- ОАО «Элдин» Ярославский электромашиностроительный завод;
- ООО «Лебединский машиностроительный завод»;
- ЗАО УБТ «Уралвагонзавод»;
- ОАО «Ставропольский завод поршневых колец»;
- ОАО «Пульсатор»;
- ОАО «Таганрогский металлургический завод»

Доля каждого из потребителей в общем объеме отгрузок на внутренний рынок в 2006 г. не превышала 10%.

На внутреннем рынке 88% отгрузок чугуна осуществляются по 100% предоплате, а 12% отгрузок – с отсрочкой платежа до 30 календарных дней с даты отгрузки. При поставках чугуна на внешний рынок практикуется 100% предоплата.

РЕАЛИЗАЦИЯ ТРУБНОЙ ПРОДУКЦИИ

Учитывая высокий мировой спрос на трубы из высокопрочного чугуна, ЛМЗ «Свободный сокол» ведет активную маркетингово-сбытовую политику на внешнем рынке. В 2006 г. на экспорт было реализовано 23,4 тыс. тонн труб ВЧШГ (+27,2% к 2005 г.), что составило 34,5% от совокупного объема их продаж. Ожидается, что в период 2007-2012 гг. доля экспортных поставок труб возрастет до 50% и более.

Реализация труб ВЧШГ на внешнем рынке в 2006 г. осуществлялась через OVERCOM S.A. (66%), «Польские продукты» (15%) и «Водотехника» Хорватия (11%).

Основным регионом сбыта продукции ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» в 2006 г. была Саудовская Аравия. Существенно меньшие объемы отгрузок приходились на Польшу, Хорватию, Белоруссию, Казахстан, Вьетнам, Ирак и Иорданию.

Апрель 2007 г.

В связи с тем, что за рубежом проекты реконструкции и строительства сетей водоснабжения и канализации курируются местными водоканалами, структуры водоканалов различных стран являются конечными потребителями труб из ВЧШГ, производимых ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол».

ДИАГРАММА 17. РЕАЛИЗАЦИЯ ТРУБ ВЧШГ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ В 2006 Г.

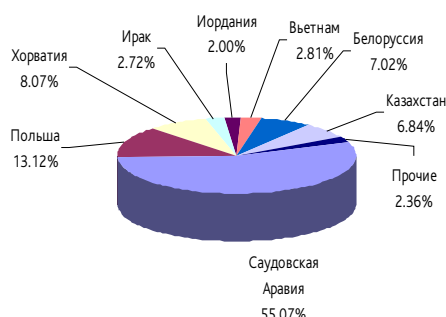
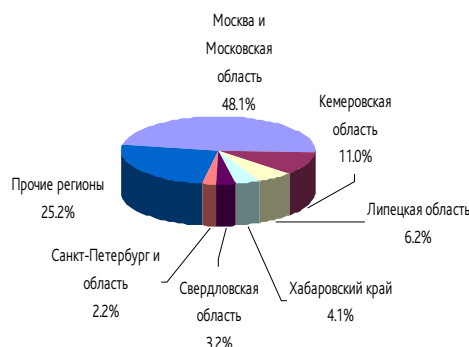


ДИАГРАММА 18. ОТГРУЗКА ТРУБ ВЧШГ В РЕГИОНЫ РОССИИ В 2006 Г.



Источник: данные компании

Источник: данные компании

Ключевым рынком сбыта продукции внутри РФ являются Москва и Московская область (48.1% отгрузок в 2006 г.). Среди регионов России в 2006 г. выделялись Кемеровская область (11.0% отгрузок), Липецкая область (6.2% отгрузок), Хабаровский край (4.1% отгрузок), Свердловская область (3.2% отгрузок), а также Санкт-Петербург и Ленинградская область (2.1% отгрузок).

На внутреннем рынке 70% отгрузок в 2006 г. осуществлялось по 100% предоплате, а 30% - с отсрочкой платежа. На внешнем рынке по предоплате реализуется 20% труб, а 80% - с отсрочкой платежа от 3 до 90 календарных дней с даты экспортного таможенного оформления.

За период 2001-2006 гг. предприятием было реализовано 252.4 тыс. тонн труб из ВЧШГ, в т.ч. на экспорт – 88.2 тыс. тонн или 34.9%. План продаж на 2007-2011 гг. составляет 790 тыс. тонн труб. Рост объемов продаж будет достигнут за счет увеличения загрузки производственных мощностей вследствие проведения их комплексной реконструкции, а также за счет расширения номенклатуры производимой продукции, в т.ч. начала производства труб больших диаметров Ду 350-1000.

ДИАГРАММА 19. ДИНАМИКА РЕАЛИЗАЦИИ ТРУБ ВЧШГ В 2001-2011 ГГ.

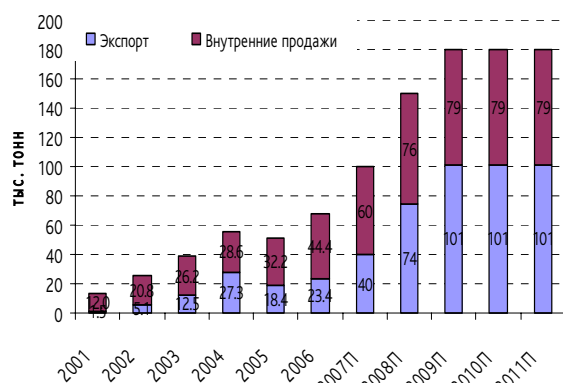
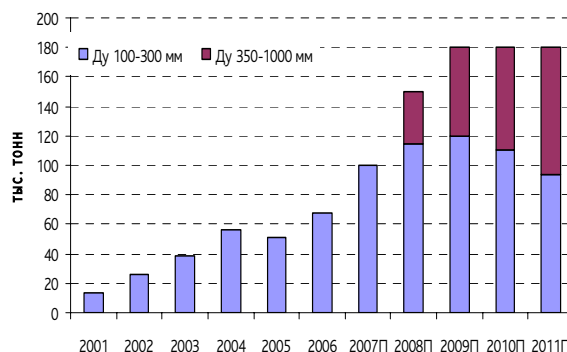


ДИАГРАММА 20. РЕАЛИЗАЦИЯ ТРУБ ВЧШГ ПО ВИДАМ ПРОДУКЦИИ В 2001-2011 ГГ.



Источник: данные компании

Источник: данные компании

Начиная с 2008 г., ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» будет осуществлять реализацию новой продукции – труб ВЧШГ Ду 350-1000 мм. Ожидается, что объем продаж данного вида труб возрастет с 35 тыс. тонн в 2008 г. до 86 тыс. тонн в 2011 г. (+145.7%), а доля труб Ду 350-1000 мм в совокупном объеме реализации увеличится с 23.3% в 2008 г. до 47.8% в 2011 г. Преимущественно трубы ВЧШГ Ду 350-1000 мм будут поставляться на экспорт.

Апрель 2007 г.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПАРТНЕРЫ: OVERCOM И ЧЕРМЕТТРЕЙД

Швейцарская компания OVERCOM S.A. является стратегическим партнером ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» на внешних рынках чугуна и труб ВЧШГ. Основной бизнес OVERCOM – реализация чугунной продукции, производимой эмитентом. Компания имеет подразделения в Москве, Швейцарии и Бразилии.

В 2006 г. через OVERCOM S.A. осуществлялось:

- 55% общезаводского экспорта чугуна (367.5 тыс. тонн)
- 66% общезаводского экспорта труб ВЧШГ (15.4 тыс. тонн)

Стратегическим партнером ЛМЗ «Свободный сокол» на внутреннем рынке является ООО «Черметтрейд», которое работает на трубном рынке сферы ЖКХ г. Москвы и Московской области. В 2006 г. доля компании в общем объеме отгрузок трубной продукции ВЧШГ на рынок данного региона составила 52.4% или 10.1 тыс. тонн. Все трубы ВЧШГ, реализованные ООО «Черметтрейд» в Москве и области в 2006 г., были произведены на мощностях ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол».

Компании OVERCOM S.A. и ООО «Черметтрейд» сотрудничают с ЛМЗ «Свободный сокол» начиная с 2000 г. и по настоящее время.

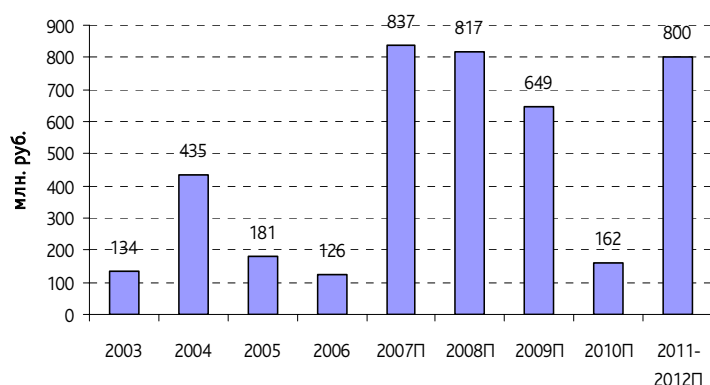
ИНВЕСТИЦИИ

Инвестиционная программа ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» направлена на реконструкцию существующих и развитие новых производственных мощностей в целях решения основных стратегических задач, стоящих перед предприятием в области производства.

В 2006 г. объем капитальных вложений ЛМЗ «Свободный сокол» составил RUR 125.5 млн. Все инвестиции были осуществлены за счет собственных средств компании.

В соответствии с программой модернизации и развития производства в период 2007-2012 гг. предприятие собирается инвестировать в общей сложности RUR 3.3 млрд. Пик капиталовложений придется на 2007-2008 гг.

ДИАГРАММА 21. КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ В 2003-2012 ГГ.



Источник: данные компании

ТАБЛИЦА 6. ОСНОВНЫЕ ПРОЕКТЫ, РЕАЛИЗОВАННЫЕ И ПЛАНИРУЕМЫЕ В РАМКАХ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ ОАО «ЛМЗ «СВОБОДНЫЙ СОКОЛ»

Срок реализации	Проект	Сумма (RUR млн.)
Декабрь 2003 г.	Строительство участка по изготовлению фасонных соединительных частей труб Ду 100-300 мм труболитейного цеха мощностью 1 200 тонн отливок в год	26.5
Декабрь 2004 г.	Модернизация и реконструкция труболитейного цеха, в т.ч.: <ul style="list-style-type: none"> Установка канального индукционного миксера 125 тонн Реконструкция стержневого отделения с установкой автомата LFB-50 фирмы «Laetpre» Модернизация центробежных машин Установка оцинкования труб Отделение приемки, хранения цемента и приготовления цементной смеси 	380
Ноябрь 2005 г.	Установка оцинкования труб	9.3
Декабрь 2005 г.	Реконструкция рудной эстакады №5 в доменном цехе	4.5
Ноябрь 2006 г.	Ввод воздухонагревателя №5 в доменном цехе	114.6
2007 г.	Строительство воздухонагревателя №7 в доменном цехе	18.6
2007 г.	Строительство комплекса по изготовлению труб ВЧШГ Ду 350-1000 мм	718.7

Источник: данные компании

Апрель 2007 г.

Основным инвестиционным проектом, реализуемым ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» в 2007 г. станет строительство комплекса по изготовлению труб ВЧШГ больших диаметров Ду 350-1000 мм, в т.ч. перепрофилирование существующих мощностей на новое производство. Запуск данной линии позволит заводу расширить ассортимент выпускаемой продукции, а также существенно упрочить конкурентные позиции на внешнем рынке труб ВЧШГ.

В период 2008-2010 гг. большая часть капиталовложений будет направлена на реконструкцию доменного производства, в частности, на капитальный ремонт доменных печей №1 и №2 с реконструкцией литейного двора и строительством системы аспирации. За указанный период на эти цели предполагается потратить порядка RUR 1.0 млрд.

Реконструкция доменного производства позволит увеличить объемы выплавляемого чугуна, а также снизить себестоимость производства. Часть чугуна, дополнительно произведенного за счет реализации инвестиционной программы, будет направлена на выпуск труб ВЧШГ.

ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ОАО «ЛМЗ «СВОБОДНЫЙ СОКОЛ»

В настоящее время ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» готовит самостоятельную бухгалтерскую отчетность по РСБУ. Благодаря простоте организационной структуры эмитента и сосредоточению всех денежных потоков на одном юридическом лице, данная отчетность дает достаточно полное представление о деятельности ЛМЗ «Свободный сокол». С 2003 г. аудитором компании является ЗАО «ЮрАудитКонсалт». Ниже приведен обзор основных показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия в 2003-2006 гг.

АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ

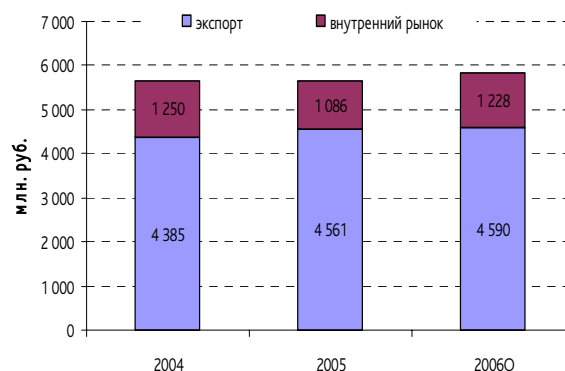
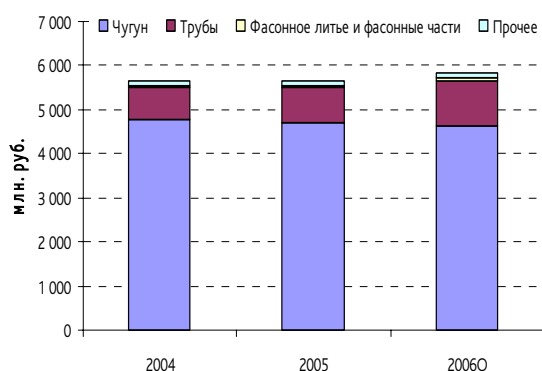
В 2006 г. величина выручки ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» составила RUR5.8 млрд., RUR4.6 млрд. из которых пришлось на доходы от продажи чугуна, а RUR1.1 млрд. – на доходы от продажи труб ВЧШГ. Прирост показателя к 2005 г. составил 3.0%.

Существенное (порядка 30%) снижение рыночных цен на чугун в 1-м полугодии 2005 г. серьезно повлияло на финансовые результаты деятельности компании по итогам года. В 2005 г. выручка ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» увеличилась всего 0.2% по сравнению с 2004 г., составив RUR5.6 млрд. При этом рост показателя был достигнут исключительно за счет деятельности предприятия во втором полугодии, в то время как по итогам января-июня 2005 г. наблюдалось снижение выручки на 11.2%.

2004 г., напротив, был одним из наиболее успешных для компании. По итогам года выручка возросла на 88.5%, достигнув RUR5.6 млрд. за счет увеличения реализации труб ВЧШГ, а также благоприятной конъюнктуры рынка чугуна: с января по декабрь экспортные цены на чугун увеличились на 41.9%, а внутренние – на 67.8%.

В период 2003-2006 гг. средний темп прироста выручки составил 24.8%

ДИАГРАММА 22. СТРУКТУРА ВЫРУЧКИ ПО ОСНОВНЫМ ВИДАМ ПРОДУКЦИИ В 2004-2006 ГГ. **ДИАГРАММА 23. СООТНОШЕНИЕ ЭКСПОРТА И ВНУТРЕННИХ ПРОДАЖ В 2004-2006 ГГ.**



Источник: данные компании

Источник: данные компании

Основным источником доходов завода являются поступления от продажи чугуна. Тем не менее, доля данной продукции в структуре реализации ЛМЗ «Свободный сокол» снизилась за период 2004-2006 гг. с 84.5% до 79.3% за счет роста продаж продукта с более высокой добавленной стоимостью – труб ВЧШГ. В 2006 г. на долю труб ВЧШГ Ду 100-300 мм пришлось 18.1% выручки от реализации (против 13.4% в 2004 г.). По мере освоения новых рынков сбыта для труб ВЧШГ и расширения номенклатуры их производства (в т.ч. за счет труб ВЧШГ Ду 350-1000 мм), доля данной продукции в совокупном доходе предприятия будет неуклонно возрастать.

Большая часть продукции ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» реализуется на экспорт. Так, в 2006 г. поступления от экспорта составили 78.9%. Доля экспорта в общей структуре выручки от реализации остается стабильно высокой в период 2004-2006 гг. В дальнейшем ожидается ее увеличение за счет продаж труб ВЧШГ Ду 350-1000 мм, реализация которых будет осуществляться преимущественно на внешних рынках.

Апрель 2007 г.

В структуре себестоимости ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» преобладают расходы на сырье (окатыши) и топливо, в качестве которого предприятие преимущественно использует кокс. В абсолютном выражении затраты на сырье в 2006 г. составили RUR2.4 млрд. (-0.7% к уровню 2005 г.), а на топливо – RUR2.0 млрд. (-1.1% к уровню 2005 г.). Вклад данных расходов в совокупные затраты компании в последнем отчетном периоде составил 44.4% (против 45.2% в 2005 г.) и 37.5% (против 38.2% в 2005 г.), соответственно.

Небольшое снижение расходов на сырье и материалы в 2006 г. обусловлено уменьшением удельного веса окатышей в шихте доменных печей за счет других видов сырья (сидерита, конвертерного шлака и металлодобавок). Уменьшение затрат на топливо обусловлено снижением расходных коэффициентов по коксу вследствие применения новых технологий при выплавке чугуна.

В 2006 г. наблюдался рост затрат по статьям «Оплата труда», «Оплата услуг сторонних организаций» и «Амортизация», совокупная доля которых в общей структуре издержек в данном периоде составила 11.4% (против 10.0% в 2005 г.).

Затраты на оплату труда возросли в 2006 г. на RUR49.9 млн., составив RUR396.1 млн. (+14.4% к 2005 г.). Причиной роста фонда оплаты труда стала индексация заработных плат с 1 апреля прошлого года и внесение изменений в положения о премировании труда.

По статье «Оплата услуг сторонних организаций» в 2006 г. произошел рост на 9.1% до уровня RUR70.7 млн. в связи с проведением большого объема работ по капитальному и текущему ремонту с привлечением сторонних организаций.

Предприятие также увеличило отчисления по амортизации за счет переоценки и ввода основных фондов, а также проведения капитального ремонта и модернизации доменного и труболитейного цехов.

Кроме того, на структуру себестоимости повлиял рост тарифов на покупную теплоэнергию, что отразилось на росте статьи «Электроэнергия со стороны» в отчетном периоде.

В целом в 2006 г. объем издержек производства составил RUR5.3 млрд., что на 0.9% выше, чем в 2005 г.

ДИАГРАММА 24. ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ СЕБЕСТОИМОСТИ В 2003-2006 ГГ.

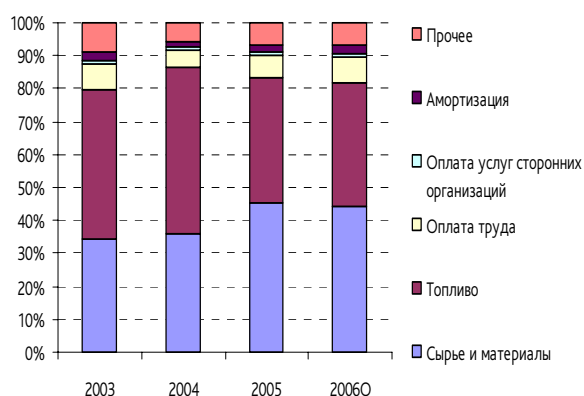
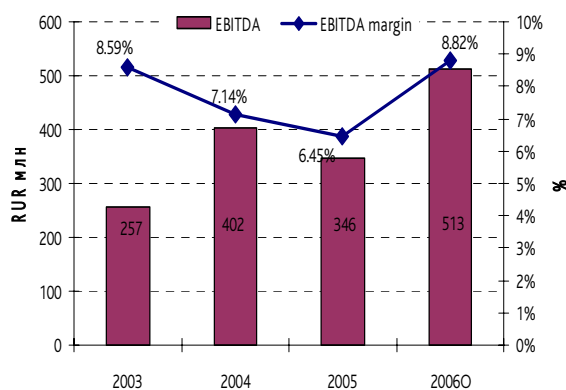


ДИАГРАММА 25. РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА В 2003-2006 ГГ.



Источник: данные компании

Источник: данные компании

Значение показателя операционной рентабельности снижается на протяжении 2003-2004 гг. В 2004 г. снижение «EBITDA margin» обусловлено ростом закупочных цен на сырье, в частности на кокс и окатыши, которые используются для выплавки чугуна. В 2005 г. цены на кокс начали снижаться, тем не менее, стоимость окатышей продолжала расти до середины года. Кроме того, на рынке наблюдалось падение цен на чугун, что в совокупности повлекло снижение маржи ЛМЗ «Свободный сокол» по итогам года. В результате стабилизации на рынках сырья и готовой продукции, в 2006 г. показатель «EBITDA» увеличился на 48.3% против уровня 2005 г., а рентабельность по EBITDA возросла с 6.45% до 8.82% соответственно.

ТАБЛИЦА 7. ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОАО «ЛМЗ «СВОБОДНЫЙ СОКОЛ» В 2003-2006 ГГ.

РСБУ, RUR млн.	2003	2004	2005	2006 О
Выручка	2 989	5 635	5 647	5 818
ЕБИТДА	257	402	364	513
Проценты к уплате	-78	-208	-189	-276
Чистая прибыль	62	47	3	53
Долг	1 092	2 188	2 389	2 653
Чистый долг	935	2 075	2 361	2 637
Собственный капитал	1 337	1 415	1 625	1 748
Активы	2 583	3 934	4 504	5 045
Норма ЕБИТДА	8.59%	7.14%	6.45%	8.82%
Долг / ЕБИТДА	4.25	5.44	6.56	5.17
Чистый долг / ЕБИТДА	3.64	5.16	6.49	5.14
Долг / Собственный капитал	81.69%	154.67%	147.03%	151.77%
ЕБИТДА / Проценты к уплате	3.29	1.93	1.93	1.86

Источник: данные компании, ТРАСТ

АКТИВЫ КОМПАНИИ

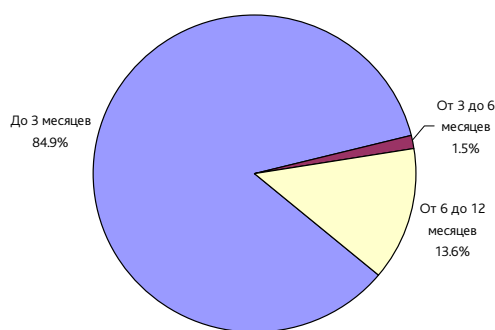
Согласно результатам 2006 г. общая стоимость активов ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» составила RUR5.0 млрд., что соответствует росту на 10.3% по сравнению с началом года. По состоянию на 01.01.2007 в структуре активов 38.6% составляли основные средства, в то время как 28.0% активов приходилось на запасы, а 17.0% - на дебиторскую задолженность.

В связи с производственной спецификой деятельности предприятия запасы ЛМЗ «Свободный сокол» сформированы преимущественно за счет сырья и материалов (49.3%) и готовой продукции (29.6%).

ДИАГРАММА 26. СТРУКТУРА АКТИВОВ НА 01.01.2007



ДИАГРАММА 27. СТРУКТУРА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА 01.01.2007 ПО СРОКАМ ПОГАШЕНИЯ



Источник: данные компании

Источник: данные компании

В конце 2006 г. 89.4% дебиторской задолженности должно было быть погашено в течение 3 месяцев, что обусловлено спецификой расчетов предприятия с основными покупателями, где часть отгрузок оплачивается с отсрочкой платежа до 90 дней. Основные дебиторы ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» - покупатели и заказчики, на долю которых по состоянию на 01.10.2006 приходилось 60.6% краткосрочной дебиторской задолженности. Крупнейшим дебитором компании является ООО «Черметтрейд». Дебиторская задолженность свыше 1 года, а также просроченная дебиторская задолженность на последнюю отчетную дату отсутствовала.

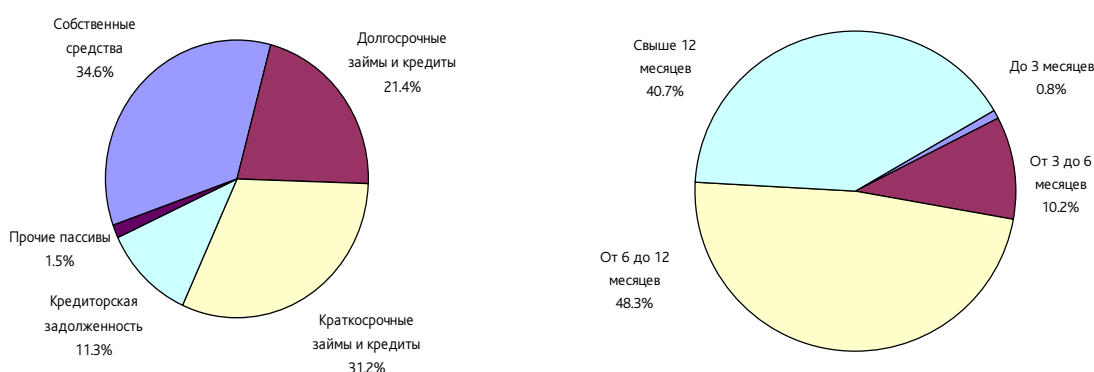
АНАЛИЗ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ И КАПИТАЛА

Треть структуры пассивов (34.6%) ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» по итогам 2006 г. приходилась на собственные средства. По оценкам на 01.01.2007 величина собственного капитала составила RUR1.7 млрд., что на 3.1% больше, чем в начале года. Основным источником роста статьи «Капиталы и резервы» стала нераспределенная прибыль отчетного периода.

В настоящее время осуществлена государственная регистрация и планируется размещение дополнительного выпуска акций номинальной стоимостью 50 рублей каждая в количестве 4 000 000 на сумму RUR200 млн. Таким образом, величина уставного капитала ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» составит RUR1.3 млрд. (против RUR1.1 млрд. на начало года). Дополнительное размещение акций осуществляется по закрытой подписке. Дата начала размещения – 15 марта 2007 г. Дата окончания размещения определена как 1 год с даты государственной регистрации выпуска, т.е. с 15 февраля 2007 г.

Размещение акций позволит привлечь дополнительные денежные средства в компанию, а также оптимизировать структуру баланса. На 01.01.2007 соотношение между заемными и собственными средствами ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» составляло 1.5х. В перспективе планируется снизить соотношение заемных и собственных средств до 1.0х за счет увеличения уставного капитала (дополнительная эмиссия акций), добавочного капитала и нераспределенной прибыли.

ДИАГРАММА 28. СТРУКТУРА ПАССИВОВ НА 01.01.2007 **ДИАГРАММА 29. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ КРЕДИТОВ И ЗАЙМОВ ПО СРОКАМ ПОГАШЕНИЯ НА 01.01.2007**



Источник: данные компании

Источник: данные компании

В структуре кредитов преобладают средства, привлеченные на срок от 6 месяцев до года, доля которых на 01.01.2007 составляла 48.3% совокупной задолженности перед третьими лицами. На долю долгосрочных займов и кредитов, в составе которых в т.ч. учитываются средства, привлеченные в ходе второго облигационного займа, в последнем отчетном периоде приходилось 40.7% совокупного долга. Крупнейшим кредитором предприятия является Сбербанк.

АНАЛИЗ КРЕДИТНОГО КАЧЕСТВА

Начиная с 2005 г., ЛМЗ «Свободный сокол» генерирует положительный денежный поток на операционном уровне, что позволяет покрывать часть потребностей в инвестициях за счет собственных источников. Общий объем долга на конец 2006 г. составил RUR2.6 млрд. При этом в период 2005-2006 гг. средний прирост заимствований составил 10.1%. Доля краткосрочного долга практически не изменилась в 2006 г. по сравнению с 2005 г. и находилась на уровне 59.3%. Размещение нового облигационного займа, часть из которого будет направлена на рефинансирование существующего выпуска облигаций в размере RUR600 млн. с погашением в ноябре 2007 г., позволит оптимизировать структуру долга компании и снизить долю краткосрочных заимствований.

В период 2004-2006 гг. соотношение «Долг/Собственный капитал» стабильно находится на уровне 150% и по состоянию на 01.01.07 составляет 151.8%. При этом наблюдается тенденция к росту отношения долга к выручке от реализации. По итогам 2006 г. оно составило 45.6%, увеличившись с 42.3% в 2005 г.

Апрель 2007 г.

Финансовое положение ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» характеризуется высоким уровнем ликвидности. Коэффициент текущей ликвидности стабильно превышает 100% и составляет 139.4% на конец 2006 г.

Соотношение «Долг/ЕБИТДА» в 2006 г. составило 5.2х, что несколько ниже, чем в 2005 г. (6.5х). За указанный период показатель «Чистый долг/ЕБИТДА» также снизился с 6.5х до 5.1х.

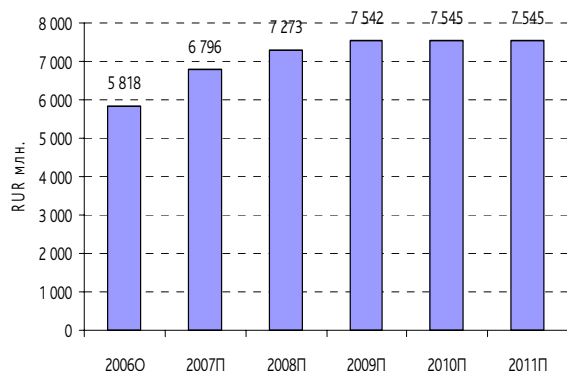
ПРОГНОЗ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

В основе финансовой модели ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» лежит наращивание объемов продаж труб ВЧШГ до 180 тыс. тонн в год при сокращении объемов продаж чугуна до 640 тыс. тонн в год в связи с тем, что часть данной продукции будет использована для выплавки труб.

Несмотря на позитивный прогноз рынков труб и чугуна, цены в модели остаются практически неизменными в период 2007-2011 гг. Цена реализации 1 тонны труб в 2007 г. составляет RUR15.7 тыс., а в 2008-2011 гг. снижается до RUR15.3 тыс. Цена реализации 1 тонны чугуна зафиксирована на уровне RUR7.2 тыс., себестоимость производства 1 тонны чугуна – на уровне RUR6.9 тыс., а себестоимость производства 1 тонны труб – незначительно снижается с RUR13.9 тыс. в 2007 г. до RUR13.4 тыс. в 2011 г. (-3.5%).

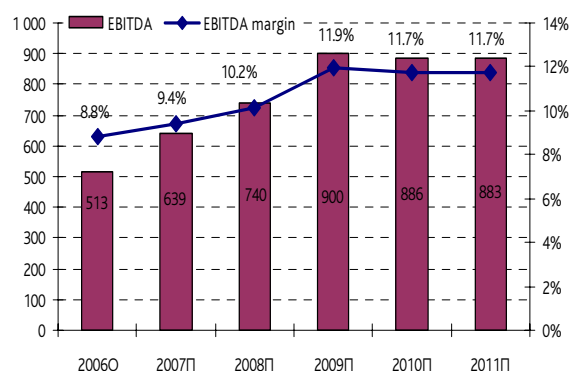
В 2007-2011 гг. ожидается рост выручки от реализации в среднем на 5.3% ежегодно. Причиной роста выручки в этот период станет увеличение реализации труб ВЧШГ вследствие проведения модернизации производства. К 2011 г. объем выручки от реализации достигнет RUR7.5 млрд.

ДИАГРАММА 30. ДИНАМИКА ВЫРУЧКИ В 2006-2011 ГГ.



Источник: данные компании

ДИАГРАММА 31. РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА В 2006-2011 ГГ.



Источник: данные компании

Реализация инвестиционной программы также приведет к снижению затрат на единицу произведенной продукции, что в конечном итоге повлияет на рост показателя «ЕБИТДА» и на увеличение операционной рентабельности. В 2011 г. норма ЕБИТДА составит 11.7%.

Совокупный объем долга по итогам 2007 г. составит RUR4.0 млрд. В период с 2008 по 2011 гг. будет осуществляться лишь рефинансирование краткосрочных займов и кредитов, привлечение новых долгосрочных кредитов не прогнозируется. Таким образом, ожидается, что совокупная величина долга будет оставаться на постоянном уровне, что приведет к снижению долговой нагрузки в свете роста рентабельности производства. К 2009 г. значение коэффициента «Долг/ЕБИТДА» снизится до 4.4х, а в 2010-2011 гг. стабилизируется на уровне 4.5х. Чистый долг/ЕБИТДА в 2009 г. составит 4.4х, а в 2011 гг. – 4.0х.

ТАБЛИЦА 7. ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОАО «ЛМЗ «СВОБОДНЫЙ СОКОЛ» В 2006-2011 ГГ.

РСБУ, RUR млн.	2006 О	2007 П	2008 П	2009 П	2010 П	2011 П
Выручка	5 818	6 796	7 273	7 542	7 545	7 545
ЕБИТДА	513	639	740	900	886	883
Чистая прибыль	53	100	259	305	281	176
Долг	2 653	3 997	3 991	3 991	3 991	3 991
Чистый долг	2 637	3 342	3 766	3 925	3 621	3 557
Норма ЕБИТДА	8.82%	9.40%	10.17%	11.93%	11.75%	11.71%
Долг / ЕБИТДА	5.17	6.26	5.40	4.44	4.50	4.52
Чистый долг / ЕБИТДА	5.14	5.23	5.09	4.36	4.09	4.03

Источник: данные компании, ТРАСТ

СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ ЛМЗ «СВОБОДНЫЙ СОКОЛ»

Сильные стороны

- Монопольное положение на рынке труб ВЧШГ Ду 100-300 мм в СНГ. С 2008 г. ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» планирует начать реализацию труб ВЧШГ Ду 350-1000 мм, что существенно улучшит конкурентные позиции компании на внешнем рынке
- Возможность (в связи с собственным доменным производством) поддерживать оптимальное конкурентоспособное соотношение цены и качества труб ВЧШГ
- Наличие на внутреннем рынке разветвленной (в т.ч. по географическому признаку) товаропроводящей сети завода по трубной продукции из ВЧШГ
- Более высокое качество выплавляемого чугуна по сравнению с продукцией конкурентов, достигаемое за счет использования чистого металлургического сырья и малых объемов доменных печей
- Стабильный спрос на трубную продукцию ЛМЗ «Свободный сокол» со стороны ЖКХ в связи с устареванием сетей водоснабжения и канализации и растущей необходимостью их реконструкции
- Благоприятные перспективы развития рынка чугуна, являющегося основным сырьем для производства стали, в связи с ожидаемым ростом мировой металлургической промышленности

Слабые стороны

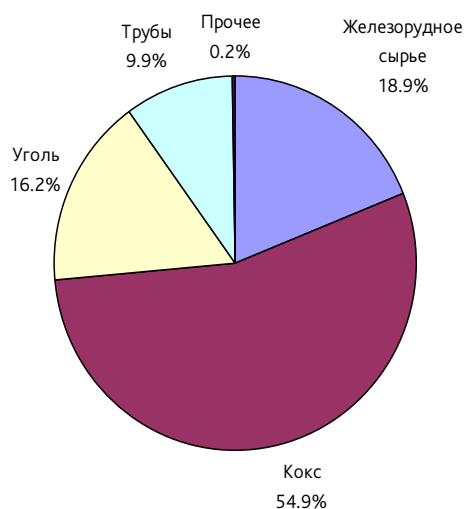
- Зависимость от колебаний цен на сырье и материалы
- Низкая платежеспособность ряда потребителей – организаций, участвующих в ремонте, реконструкции и строительстве трубопроводов жилищно-коммунальной сферы
- Высокая доля экспорта и, как следствие, зависимость от колебаний валютно-обменных курсов

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «ЧЕРМЕТТРЕЙД»

ООО «Черметтрейд» осуществляет бухгалтерский учет в соответствии с РСБУ. Аудитор компании – ЗАО «ЮрАудитКонсалт». Специализацией компании является оптовая торговля продукцией черной металлургии (кокс, чугун, уголь, трубы).

Основным источником формирования выручки являются доходы от продажи кокса. В соответствии с контрактом, Черметтрейд обеспечивает 100% потребностей ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» в данной продукции. Менее значительными статьями прибыли для компании в последнем отчетном периоде являлись продажа железорудного сырья, угля и труб.

ДИАГРАММА 32. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВЫРУЧКИ ПО ВИДАМ РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ (9М2006)



Источник: данные компании

Высокое значение показателя выручки от реализации в 2004 г. было достигнуто благодаря резкому скачку цен на кокс и железорудное сырье. Во втором полугодии 2005 г., при практически неизменных объемах продаж, цены на окатыши существенно снизились, кроме того, на протяжении всего года четко прослеживался отрицательный тренд на коксовом рынке. Сочетание данных факторов повлекло за собой снижение совокупного дохода ООО «Черметтрейд» с RUR4.2 млрд. в 2004 г. до RUR3.3 млрд. в 2005 г. (-21.3%). Необходимо заметить, что в 2004-2005 гг. доходы от продажи кокса и железорудного сырья были единственными источниками формирования выручки компании.

В период с 2003 г. по 1-й квартал 2006 г. включительно основным направлением деятельности поручителя является сырьевое снабжение ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол», на долю которого приходилось более 90% от выручки ООО «Черметтрейд». Начиная со 2-го квартала 2006 г., Черметтрейд не занимается сырьевым снабжением ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» в части железорудного сырья, что, в свою очередь, уменьшило объемы выручки от данного вида деятельности. Наряду с этим в планы организации входит постепенное увеличение объемов продаж угля и труб. По итогам 9 месяцев 2006 г. доля ЛМЗ «Свободный сокол» в совокупной выручке поручителя составила 73.7%. Одновременно поручитель начал осуществлять сбыт труб ВЧШГ, производимых эмитентом.

Изменение структуры товарных потоков повлекло за собой снижение выручки ООО «Черметтрейд» по итогам 9 месяцев 2006 г.

Несмотря на снижение выручки от реализации, рентабельность компании на протяжении анализируемого периода демонстрировала тенденцию к росту. Рост рентабельности продаж обусловлен снижением себестоимости, которая заключается в покупке сырья на более выгодных условиях. Тем не менее, рентабельность деятельности ООО «Черметтрейд» невысока, что обусловлено непроизводственным характером деятельности поручителя.

Апрель 2007 г.

По состоянию на 01.10.2006 активы компании были сформированы преимущественно за счет статьи «Запасы» (26.7% валюты баланса) и краткосрочной дебиторской задолженности (19.3% валюты баланса). Основным дебитором поручителя является ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол».

В структуре пассивов 46.9% приходилось на кредиторскую задолженность, а 51.6% - на займы и кредиты. Доля собственных средств составляет 1.5% валюты баланса.

Совокупная величина долга на 01.10.2006 составила RUR185.2 млн. (+4.1% к началу года). Все заимствования компании представлены краткосрочными кредитами, привлекаемыми с целью пополнения разрывов ликвидности.

ТАБЛИЦА 8. ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ООО «ЧЕРМЕТТРЕЙД»

РСБУ, RUR тыс.	2004	2005	9М 2006	9М 2005
Выручка	4 203 283	3 308 406	1 998 879	2 519 322
Прибыль от продаж	7 925	21 598	20 816	13 125
Проценты к уплате	-7 430	-12 546	-17 489	-8 144
Чистая прибыль	1 329	1 057	3 259	12 558
Долг	79 736	177 923	185 213	
Чистый долг	79 591	176 596	182 888	
Собственный капитал	992	2 049	5 308	
Активы	441 511	391 336	358 695	
Норма прибыли от продаж	0.19%	0.65%	1.04%	0.52%
Долг/Прибыль от продаж	10.06	8.24	6.32	
Чистый долг/Прибыль от продаж	10.04	8.18	6.24	
Прибыль от продаж / %	1.07	1.72	1.19	
Долг/Собственный капитал	8037.90%	8683.41%	3489.32%	

Источник: данные компании, ТРАСТ

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ОАО «ЛМЗ «СВОБОДНЫЙ СОКОЛ» ЗА 2003-2006 ГГ.

ОАО «ЛМЗ «Свободный сокол» (РСБУ)				
(RUR тыс.)	2003	2004	2005	2006
Отчет о прибылях и убытках	Аудированная	Аудированная	Аудированная	Оценка
Выручка	2 989 177	5 634 630	5 647 199	5 817 876
Себестоимость товаров и услуг	-2 765 745	-5 239 378	-5 288 166	-5 334 498
Валовая прибыль	223 432	395 252	359 033	483 378
Коммерческие, административные и прочие операционные расходы	-30 262	-68 761	-110 200	-110 648
ЕВИТДА	256 902	402 329	364 062	513 124
Амортизация	-63 732	-75 838	-115 229	-140 394
Прибыль от продаж	193 170	326 491	248 833	372 730
Процентные расходы	-78 154	-208 260	-189 025	-276 325
Прочие расходы/доходы	-41 385	-37 060	-51 257	-29 627
Налог на прибыль	-11 767	-33 842	-5 130	-14 171
Чистая прибыль	61 864	47 329	3 421	52 607
Отчет о движении денежных средств				
Операционный денежный поток	-340 362	-418 091	360 929	98 320
Капвложения	-30 442	-350 019	-86 379	-71 984
Инвестиции кроме капвложений	-7 162	-314 985	-562 928	-262 040
Свободный денежный поток	-370 804	-768 110	274 550	26 336
Увеличение долга, нетто	н.д.	1 096 429	200 872	263 830
Дивиденды уплаченные	0	0	0	0
Денежный поток от финансовой деятельности	472 516	1 039 066	203 028	223 560
Увеличение денежных средств и их эквивалентов	94 550	-44 029	-85 350	-12144
Бухгалтерский баланс				
Денежные средства и их эквиваленты	157 181	113 136	27 851	15 602
Торговая дебиторская задолженность	285 092	646 550	958 641	856 847
Запасы	599 256	815 464	998 599	1 414 604
НДС к уплате	69 613	272 705	166 449	240 806
Прочие текущие активы	15 870	246 630	344 591	460 580
Итого текущие активы	1 127 012	2 094 485	2 496 131	2 988 439
Основные средства	1 361 349	1 460 647	1 814 577	1 945 345
Прочие внеоборотные активы	94 320	378 520	192 839	111 475
Итого внеоборотные активы	1 455 669	1 839 167	2 007 416	2 056 820
Итого активы	2 582 681	3 933 652	4 503 547	5 045 259
Краткосрочный долг	604 992	1 219 787	1 413 620	1 572 537
Торговая кредиторская задолженность	139 652	300 189	445 383	570 959
Прочие текущие пассивы	188	3 717	81	452
Итого текущие пассивы	744 832	1 523 693	1 859 084	2 143 948
Долгосрочный долг	486 742	968 376	975 415	1 080 328
Прочие долгосрочные пассивы	14 598	26 898	44 214	72 994
Долгосрочные пассивы	501 340	995 274	1 019 629	1 153 322
Итого собственный капитал	1 336 509	1 414 685	1 624 834	1 747 989
Итого собственный капитал и обязательства	2 582 681	3 933 652	4 503 547	5 045 259

ПРИЛОЖЕНИЕ 3. ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ООО «ЧЕРМЕТТРЕЙД» ЗА 2004-9М 2006 ГГ.

ООО "Черметтрейд" (РСБУ)			
(RUR тыс.)	2004	2005	9М 2006
Отчет о прибылях и убытках	Аудированная	Аудированная	Аудированная
Выручка	4,203,283	3,308,406	1,998,879
Себестоимость товаров и услуг	-4,172,174	-3,257,227	-1,956,388
Валовая прибыль	31,110	51,179	42,490
Коммерческие, административные и прочие операционные расходы	-23,185	-29,582	-21,674
Прибыль от продаж	7,925	21,598	20,816
Процентные расходы	-7,430	-12,546	-17,489
Прочие расходы/доходы	1,940	-6,599	-68
Налог на прибыль	-1,106	-1,395	0
Чистая прибыль	1,329	1,057	3,259
Бухгалтерский баланс			
Денежные средства и их эквиваленты	145	1,327	2,325
Торговая дебиторская задолженность	267,954	138,885	69,290
Запасы	71,177	95,663	95,663
НДС к уплате	21,054	12,194	467
Прочие текущие активы	39,413	107,215	181,980
Итого текущие активы	399,743	355,284	349,725
Основные средства	16,565	5,203	3,640
Прочие внеоборотные активы	25,203	30,849	5,330
Итого внеоборотные активы	41,768	36,052	8,970
Итого активы	441,511	391,336	358,695
Краткосрочный долг	79,736	177,923	185,213
Торговая кредиторская задолженность	360,783	211,364	168,174
Прочие текущие пассивы	0	0	0
Итого текущие пассивы	440,519	389,287	353,387
Долгосрочный долг	0	0	0
Прочие долгосрочные пассивы	0	0	0
Долгосрочные пассивы	0	0	0
Итого собственный капитал	992	2,049	5,308
Итого собственный капитал и обязательства	441,511	391,336	358,695

ДИРЕКЦИЯ ДОЛГОВЫХ ПРОДУКТОВ

Управляющие директора
Анатолий Иофе
Александр Курбатов

Контактная информация
Телефон (495) 647-25-91
Факс (495) 208-22-56
E-mail debt@trust.ru

Департамент организации эмиссий
Денис Никитин
Анна Тигеева

Департамент синдицирования и первичного размещения эмиссий
Эйдн Фрейн (Лондон): +44 (207) 152-65-80
Александр Панфилов (495) 789-32-60

Департамент банковских институтов
Артем Андреев

Департамент структурного долгового финансирования
Александр Буяновский

ДИРЕКЦИЯ ПРОДУКТОВ С ФИКСИРОВАННОЙ ДОХОДНОСТЬЮ

Управляющие директора

Пиотр Пьеха +7 (495) 647-25-90
Майкл Воркман +7 (495) 207-75-28

Департамент исследований долговых рынков

Телефон +7 (495) 647-90-75
Факс +7 (495) 647-23-85
E-mail research.debtmarkets@trust.ru

Департамент торговли

Телефон +7 (495) 647-25-90/95
Факс +7 (495) 647-28-77
E-mail sales@trust.ru

Группа кредитного анализа +7 (495) 208-20-38

Алексей Демкин
Виктория Кибальченко
Леонид Игнатьев
Екатерина Семенова

Петр Тер-Аванесян
Дмитрий Игумнов

Андрей Лифшиц +7 (495) 647-25-92

Евгений Гарипов

Роман Приходько +7 (495) 789-99-06

Андрей Шуринов +7 (495) 647-25-97

Андрей Миронов +7 (495) 647-25-97

Группа стратегического анализа +7 (495) 208-20-24

Павел Пиккулев
Марина Власенко
Александр Щуриков
Тимур Семенов

Департамент клиентской торговли

Валентина Сухорукова +7 (495) 647-25-90

Наталия Шейко +7 (495) 647-28-39

Илья Бучковский +7 (495) 540-95-78

Джузеппе Чикателли +7 (495) 647-25-74

Себастьян де Толомес де Принсак

Юлия Тонконогова

Макроэкономика +7 (495) 208-20-18

Евгений Надоршин

Департамент РЕПО и производных инструментов

Наталья Храброва +7 (495) 789-36-14
Варвара Пономарёва +7 (495) 789-98-29

Выпускающая группа +7 (495) 208-20-59

Стивен Коллинз
Татьяна Андриевская
Камилла Шарафутдинова

REUTERS: TRUST

TRUSTBND/RUR1 ОФЗ
TRUSTBND/RUR2 Субфедеральные облигации
TRUSTBND/RUR3 Телекоммуникационные облигации
TRUSTBND/RUR4 Корпоративные еврооблигации
TRUSTBND/RUR5 Корпоративные еврооблигации
TRUSTBND/EUR1 Суверенные и субфедеральные еврооблигации
TRUSTBND/EUR2 Корпоративные еврооблигации (нефть и газ, телеком)
TRUSTBND/EUR3 Корпоративные еврооблигации (промышленность)
TRUSTBND/EUR4 Корпоративные еврооблигации (банки и финансы)
TRUSTBND/EUR5 Корпоративные еврооблигации (банки и финансы)
TRUSTBND/EUR6 Корпоративные еврооблигации (банки и финансы)
TRUSTBND/RF30 Russia 30

BLOOMBERG: TIBM

TIBM11. Рублевые корпоративные облигации
TIBM12. Суверенный долг и ОВВЗ
TIBM13. Корпоративный внешний долг
TIBM4. Макроэкономика и денежный рынок
TIBM2. Навигатор долгового рынка
TIBM3. Анализ эмитентов

WEB: <http://www.trust.ru>

Настоящий отчет не является предложением или просьбой купить или продать какие-либо ценные бумаги или связанные с ними финансовые инструменты либо принять участие в какой-либо стратегии торговли. Хотя информация и мнения, изложенные в настоящем отчете, являются, насколько нам известно, верными на дату отчета, мы не предоставляем прямо оговоренных или подразумеваемых гарантий или заключений относительно их точности или полноты. Представленные информация и мнения не были специально подготовлены для конкретной операции любых третьих лиц и не представляют детальный анализ конкретной ситуации, сложившейся у третьих лиц. Мы можем изменить свое мнение в одностороннем порядке без обязательства специально уведомлять кого-либо о таких изменениях. Информация и заключения, изложенные в настоящем отчете, не заменяют независимую оценку инвестиционных потребностей и целей какого-либо лица. Мнения, выраженные в данном отчете, могут отличаться или противоречить мнениям других подразделений АКБ «ТРАСТ» («Банк») в результате использования разных оценок и критериев, а также проведения анализа информации для разных целей. Данный документ может использоваться только для информационных целей. Описание любой компании или компаний, или их ценных бумаг, или рынков, или направлений развития, упомянутых в данном отчете, не предполагает полноты их описания. Утверждения относительно прошлых результатов не обязательно свидетельствуют о будущих результатах. Банк и связанные с ним стороны, должностные лица, директора и/или сотрудники Банка и/или связанные с ними стороны могут владеть долями капитала компаний или выполнять услуги для одной или большего числа компаний, упомянутых в настоящем отчете, и/или намереваются приобрести такие доли капитала и/или выполнять либо намереваются выполнять такие услуги в будущем (с учетом внутренних процедур Банка по избежанию конфликтов интересов). Банк и связанные с ним стороны могут действовать или уже действовали как дилеры с ценными бумагами или другими финансовыми инструментами, указанными в данном отчете, или ценными бумагами, лежащими в основе таких финансовых инструментов или связанными с вышеуказанными ценными бумагами. Кроме того, Банк может иметь или уже имел взаимоотношения, или может предоставлять или уже предоставлял финансовые услуги упомянутым компаниям (включая инвестиционные банковские услуги, фондовый рынок и прочее). Сотрудники Банка или связанные с ним стороны могут или могли быть также сотрудниками или директорами упомянутых компаний (с учетом внутренних процедур Банка по избежанию конфликтов интересов). В Банке разработаны и внедрены специальные процедуры, препятствующие несанкционированному использованию служебной информации, а также возникновению конфликта интересов в связи с оказанием Банком консультационных и других услуг на финансовом рынке. Банк и связанные с ним стороны не берут на себя ответственность, возникающую из использования любой информации или заключений, изложенных в настоящем отчете. Цитирование или использование всей или части информации, содержащейся в настоящем отчете, допускается только с прямо оговоренного разрешения Банка. Настоящий отчет может быть использован инвесторами на территории России с учетом действующего законодательства РФ. Иностранные инвесторы (включая, но не ограничиваясь: Швейцария, Королевство Нидерландов, Германия, Италия, Франция, Швеция, Дания, Австрия) могут использовать настоящий отчет только, если они являются институциональными инвесторами по законодательству страны регистрации. Настоящий отчет подготовлен Банком, который не зарегистрирован в качестве брокера-дилера уполномоченным органом по регистрации финансовых организаций США, распространяется контрагентам Банка в США и предназначается только для этих лиц, которые подтверждают, что они являются основными институциональными инвесторами США, как это определено в Правиле 15a-16 Закона США о ценных бумагах от 1934 года, и понимают и принимают все риски, связанные с операциями с финансовыми инструментами (включая ценные бумаги). Настоящий отчет подготовлен Банком, который не зарегистрирован уполномоченным органом по регистрации финансовых организаций Великобритании, и распространяется контрагентам Банка в Великобритании, не являющимися частными инвесторами.

Каждый аналитик Департамента исследований долговых рынков, частично или полностью отвечающий за содержание данного отчета, подтверждает, что в отношении каждого финансового инструмента или эмитента, упомянутых в отчете: (1) все выраженные мнения отражают его личное отношение к данным ценным бумагам или эмитентам; (2) его вознаграждение напрямую или косвенно не связано с рекомендациями или взглядами, выраженным в отчете; и (3) он не проводит операции с финансовыми инструментами компаний, анализ деятельности которых он осуществляет. Банк не несет никакой ответственности за использование кем-либо информации, основанной на мнении аналитика Департамента исследований долговых рынков в отношении какого-либо финансового инструмента.