



ДОЛГОВОЙ РЫНОК

КРЕДИТНЫЙ КОММЕНТАРИЙ

Александр Ермак aermak@region.ru
 Константин Комиссаров kommisarov@region.ru

Рейтинг

AAA

ОЗНА: КРЕДИТНЫЙ КОММЕНТАРИЙ ПО ИТОГАМ 2006 ФИНАНСОВОГО ГОДА

ОСНОВНЫЕ КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ КОМПАНИИ «ОЗНА».

Показатели	2005	2006	Изменение
Выручка	1 826	3 037	66%
ЕБИТДА	331	462	40%
Чистая прибыль	222	296	33%
Маржа ЕБИТДА, %	18.2%	15.2%	-3.00%
Маржа ЧП, %	12.2%	9.7%	-2.50%
Активы	1 008	1 690	68%
Собственный капитал	507	670	32%
Долг	236	556	136%
Долгосрочный	22	522	2273%
Краткосрочный	214	34	-84%
Долг/Активы	0.23	0.33	0.10
СК/Активы	0.50	0.40	-0.10
Выручка/Долг	7.75	5.46	-2.29
Долг/ЕБИТДА	0.71	1.21	0.50
Чистый долг/ЕБИТДА	0.31	1.14	0.83
Текущая ликвидность	1.69	2.97	1.28
Срочная ликвидность	0.79	1.68	0.89
Абсолютная ликвидность	0.28	0.66	0.38

Источник: данные компании, расчеты ГК «РЕГИОН».

ОЗНА является одним из ведущих производителей нефтегазового оборудования в России, клиентами Компании являются крупнейшие отечественные нефтяные компании: ЛУКОЙЛ, Сургутнефтегаз, Роснефть, ТНК-ВР, Газпромнефть и др.

Доля компании на рынке по основным видам продукции составляет порядка 40–50%. Сегмент рынка, занимаемый Компанией, является быстрорастущим (30–40% в год), чему способствует благоприятная конъюнктура нефтяного рынка.

По итогам 2006 года ОЗНА демонстрирует высокие темпы роста выручки (+66,4% к 2005 г.), при сохранении высокого уровня рентабельности (14,64% и 9,73% по операционной и чистой прибыли соответственно). Компания сохраняет высокий уровень автономии: доля собственного капитала в активах составляет 40%. При этом после привлечения облигационного займа уровень долговой нагрузки остается на достаточно низком уровне: отношение Чистый долг/ЕБИТДА составляет 1,14.

Положительная динамика большинства финансовых показателей ОЗНА по итогам 2006 года, сохранение рентабельности на относительно высоком уровне и приемлемый уровень покрытия долговой нагрузки позволяют нам подтвердить рейтинг Компании (рассчитанный в соответствии с внутренней методикой ГК «РЕГИОН») на уровне «AAA».

ОЗНА была основана в 1955 году. В последнее десятилетие Компания активно наращивала производственный и технологический потенциал, и в настоящее время является одним из ведущих производителей нефтегазового оборудования. Основным направлением развития Компании является освоение полного цикла производства оборудования — от проектирования и изготовления до монтажных, пусконаладочных работ. Кроме того Компания имеет продуманную концепцию развития сервисного и инжинирингового направления деятельности и стратегическую цель — стать экспертом в своей области. Основными заказчиками Компании являются ведущие нефтяные компании: НК Роснефть, ЛУКОЙЛ, Сургутнефтегаз, ТНК-ВР, Газпромнефть, а также нефтяные компании Казахстана.

Более 80% продукции ОЗНА разрабатывается и изготавливается в соответствии с индивидуальными требованиями клиентов. Конструкторский потенциал Компании позволяет расширять номенклатуру выпускаемой продукции за счет создания уникальных установок, спроектированных с учетом специфических особенностей нефтяных месторождений. Продукция ОЗНА отвечает всем требованиям современных технологий добычи, измерения, подготовки и транспортировки нефти.

К ключевой компетенции Компании относится способность реализовывать масштабные инновационные проекты, включающие разработку и производство различных видов оборудования для нефтегазового комплекса. В качестве примера можно привести проект по разработке и производству 171 установки для замера дебета скважин для ОАО «Сургутнефтегаз», использующих новую технологию трехфазного замера, а также проект разработки и производства магистральной нефтеперекачивающей насосной станции для ЗАО «Ванкорнефть» (НК «Роснефть»). Разработка новых технических решений производилась в сотрудничестве с мировыми лидерами в области технологий, например, в технологии измерения массы — Emerson, в технологии транспортировки нефти — Flowserve.

Обладая большим производственным потенциалом и высококвалифицированными кадрами, ОЗНА планирует сосредоточить свои усилия на развитии новых направлений деятельности и расширить сферу своего влияния за счет диверсификации в смежные области.

ДОЛЯ РЫНКА ОАО «АК ОЗНА» ПО ПРОДУКТОВЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ				
Направление	2004 год	2005 год	2006 год	2007 год (оценка)
Блочное насосное оборудование	25%	35%	35%	40%
АГЗУ	45%	52%	48%	48%
Трехфазные замерные установки	34%	49%	44%	54%
Блоки дозирования реагентов	29%	31%	29%	43%
Блоки напорной гребенки	14%	23%	21%	37%
Узлы учета нефти	8%	6%	9%	6%
Новое оборудование	-	-	7%	
Направление	2004 год	2005 год	2006 год	2007 год (оценка)
Блочное насосное оборудование	25%	35%	35%	40%
АГЗУ	45%	52%	48%	48%
Трехфазные замерные установки	34%	49%	44%	54%
Блоки дозирования реагентов	29%	31%	29%	43%
Блоки напорной гребенки	14%	23%	21%	37%
Узлы учета нефти	8%	6%	9%	6%
Новое оборудование	-	-	7%	

Источник: данные компании.

Конъюнктура рынка нефтегазового оборудования напрямую зависит от состояния мирового нефтяного рынка, основных тенденций развития нефтяной отрасли, инвестиционной стратегии крупных нефтедобывающих компаний. В настоящее время нефтяной сектор топливно-энергетического комплекса России является одним из наиболее устойчиво работающих производственных комплексов российской экономики.

Уровень доходов нефтяных компаний при благоприятной мировой конъюнктуре на рынке нефти, сложившейся в настоящее время, повышает инвестиционную привлекательность машиностроительной отрасли в части производства оборудования для нефтедобывающих компаний. Как результат, увеличивается количество предприятий, впервые осваивающих производство нефтяного оборудования. Но серьезные барьеры на входе и высокие требования ВИНК (основных потребителей этой продукции) к качеству оборудования позволяют этим компаниям занимать только очень узкие сегменты рынка. Повышение конкуренции будет наблюдаться в отдельных секторах рынка (стандартизированное серийное оборудование).

ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ АК «ОЗНА» И ИХ ДОЛИ			
Компании	Замерные установки	Блочные насосные станции	Узлы учета нефти
ОЗНА	54%	40%	6% (4 года на рынке)
ОАО «Нефтемаш», Тюмень	36%	35%	-
ОАО «Саратовнефтегазмаш»	3%	-	-
ОАО «БМЗ», Бугульма	н.д.	-	-
ООО «Корпорация Уралтехнострой», Уфа	-	15%	н.д. (9 лет)
МАО «Нефтеавтоматика», Уфа	-	-	н.д. (21 год)
СП ИТОМ, Ижевск	1%	-	н.д. (8 лет)
ЗАО «ИМС», Москва	-	-	н.д. (14 лет)
ОАО ИПФ «СИБНА», Тюмень	-	-	н.д. (11 лет)
ОАО «Опытный завод «Электрон», Тюмень	5%	-	-

«-» — не работают по данному направлению.

Источник: данные компании.

Традиционно продукция ОЗНА отличается своей надежностью и качеством. В Компании внедрена система менеджмента качества, соответствующая требованиям ИСО 9001. В 2003 году получен Сертификат системы менеджмента качества в следующих областях: проектирование, производство, испытание, пуско-наладочные работы, техническое обслуживание и ремонт котельных установок, оборудования и механизмов для нефтяной и газовой промышленности. Органом сертификации «TUV CERT TUV Thuringen e.v.».

Общая сумма контракции ОЗНА на 2007 год составляет более 3 млрд рублей с учетом переходящих с прошлого года договоров. Одним из наиболее крупных проектов является контракт с ЗАО «Ванкорнефть» (НК «Роснефть») на поставку новой для ОЗНА продукции — магистральных насосных станций.

Ниже представлены стоимостные параметры основных контрактов группы ОЗНА на 2007 г. (без НДС):

• «Нарьянмарнефтегаз»	558 млн руб.
• ЗАО «Ванкорнефть»	528 млн руб.
• «Юганскнефтегазсервис»	198 млн руб.
• «Сургутнефтегаз»	375 млн руб.
• НПО «Гидромаш»	233 млн руб.
• «ЛУКОЙЛ»	115 млн руб.
• «Славнефть-Мегионнефтегаз»	96 млн руб.
• «Башнефть»	86 млн руб.
• «Татнефть»	69 млн руб.
• «ЭКСПО-Сервис»	66 млн руб. (новый контрагент)
• «Газпромнефть»	38 млн руб.
• ТНК-ВР	33 млн руб.
• ОАО «Верхнечонскнефтегаз»	13 млн руб. (новый контрагент)
• «СамараНефтеГазСервис»	12 млн руб.
• ООО «Промен» (запасные части)	11 млн руб.
• «Бургазкомплект» (запасные части)	12 млн руб.

Рост масштабов бизнеса и уровень стоящих перед ОЗНА задач привел к необходимости выделения функций управления (прежде всего стратегических) в отдельную структуру — ООО «ОЗНА-Менеджмент». Создание управляющей компании — естественный эволюционный путь развития многих крупных и успешных предприятий. Кроме ОАО «АК ОЗНА» сегодня в ОЗНА входят ООО «ОЗНА-Сервис» и ООО «ОЗНА-Инжиниринг» (г. Уфа). В настоящее время между ООО «ОЗНА-Менеджмент» и ОАО «АК ОЗНА» заключен договор о передаче полномочий единоличного исполнительного органа управляющей компании. Планируется заключение аналогичных договоров со всеми компаниями группы.

В начале 2007 года ОЗНА приобрела контроль над заводом «Нефтегазмаш» (ранее «ЛУКОЙЛНефтегазмаш»). Это позволило расширить производственные площади более чем на 18 тысяч кв.м. Кроме того, на новом объекте имеется 32 тысячи кв.м производственных площадей, не введенных в эксплуатацию.

С основной площадки на новую территорию планируется переместить производство узлов учета нефти и крупного блочного оборудования, а также организовать опытное производство для создания новых видов оборудования. ОЗНА также планирует продолжить изготовление традиционной для этого завода продукции (автоцистерн, резервуаров для хранения нефтепродуктов и т.п.).

Принятая инвестиционная программа позволит получить прирост выручки ОЗНА в размере 1 миллиарда рублей в год.

SWOT АНАЛИЗ

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- Наличие многопередельного производственного цикла, что позволяет Компании собственными силами производить новые виды оборудования и обеспечивает гибкость производства;
- Высокая финансовая устойчивость ОЗНА, высокие темпы роста;
- Наличие аудированной консолидированной отчетности по МСФО;
- Эффективная система снабжения, основанная на прямой работе с заводами-производителями;
- Высокая квалификация конструкторского персонала компании, большой опыт проектирования и изготовления нефтедобывающего и нефтепромыслового оборудования, наличие метрологического центра;
- Длительный опыт работы на рынке, известность бренда ОЗНА, долгосрочное сотрудничество с нефтяными компаниями;
- Широкий и диверсифицированный ассортимент в сравнении с основными конкурентами;
- Положительная деловая репутация компании;
- Наличие собственных инжиниринговых и сервисных служб;
- Система менеджмента качества сертифицирована на соответствие ISO 9001:2000.

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

- Сильная зависимость Компании от состояния нефтяной отрасли;
- Недостаточный выбор высококвалифицированных кадров на рынке труда города;
- Относительно небольшой масштаб бизнеса компании.

ВОЗМОЖНОСТИ

- Увеличение спроса на продукцию компании вследствие благоприятной конъюнктуры международного нефтяного рынка;
- Увеличение рынка нефтепромыслового оборудования в результате активной политики нефтяных компаний по промышленной разработке новых перспективных месторождений;
- Усиление государственного контроля над процессами учета количества добываемой нефти, над процессами утилизации попутного газа (Казахстан) и, как следствие, формирование новых сегментов рынка;
- Изменение структуры запасов, состава и качества продукции эксплуатационных скважин, что формирует спрос на новые виды оборудования;
- Выход на новые рынки сбыта за счет освоения лицензионного производства наукоемкого оборудования зарубежных компаний;
- Укрепление взаимоотношений с Потребителем за счет усиления маркетинга сервисного обслуживания оборудования;
- Ориентация нефтяных компаний на приобретение оборудования непосредственно у заводов-производителей;
- Растущий интерес нефтяных компаний к газовой и энергетической отрасли.

УГРОЗЫ

- Проникновение на рынок новых игроков и ужесточение конкурентной борьбы в отдельных сегментах рынка как результат повышения привлекательности рынка;
- Повышение конкуренции со стороны иностранных компаний-производителей нефтегазового оборудования, особенно на внешних рынках;
- Сокращение традиционной добычи нефти, высокий уровень инвестиций в разработку месторождений на шельфе;
- Передел традиционных рынков между существующими игроками.

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ

Согласно консолидированной отчетности по итогам 2006 г. выручка ОЗНА составила 3,037 млрд руб., увеличившись по сравнению с предыдущим годом на 66,4%. Рост объемов реализованной продукции в 2006 году был обусловлен увеличением рынка нефтепромыслового оборудования на 40%, увеличением доли Компании на рынке, а также увеличением доли дорогостоящих комплектующих в себестоимости продукции.

По сравнению с аналогичным периодом прошлого года объем отгрузки по НК «Роснефть» увеличился более чем в 3 раза, а нефтяным компаниям Казахстана в 1,5 раза. Укрепились отношения с НК «Русснефть» (рост 194,4%) и НК «ЛУКОЙЛ» (рост 335%). В 2006 г. проводилась работа по продвижению продукции компании, привлечению новых потребителей — ОАО «Томскнефть» и ОАО «Нарьянмар НГ».

Кроме того, в 2006 году значительно возросла загрузка производственных мощностей: по сравнению с 2005 годом уровень использования производственных мощностей увеличился на 25%.

По итогам 2006 года прибыль до уплаты налогов, процентов и амортизации (ЕБИТДА) выросла на 13,8% по сравнению с предыдущим годом до 593 млн руб., чистая прибыль — на 33,1% до 296 млн рублей. Снижение рентабельности, отмеченное в отчетном периоде, произошло по данным Компании за счет изменения структуры продукции в сторону более материалоемкой, которая характеризуется меньшей относительной рентабельностью, но приносит большую массу прибыли. Кроме того, существенным фактором Компания считает эффект резкого увеличения рыночной доли, следствием которого явилось временное сопротивление конкурентов в форме ужесточения ценовой конкуренции. В перспективе Компания ожидает, что большая рыночная доля положительно отразится на рентабельности бизнеса.

Тем не менее, несмотря на некоторое снижение рентабельности, ее уровень (по чистой прибыли — 9,73%, по ЕБИТДА — 19,5%) остается на относительно высоком уровне среди предприятий отрасли.

ОСНОВНЫЕ КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОЗНА			
Показатели	01/01/05	01/01/06	01/01/07
Валовая выручка (В)	975	1 826	3 037
% к уровню аналогичного периода прошлого года	н.д.	187,26%	166,35%
ЕБИТДА	н.д.	521	593
ЕБИТ	152	313	434
Чистая прибыль (ЧП)	109	222	296
Проценты к уплате	6	16	40
Активы (А)	458	1 008	1 690
Собственный капитал (СК)	281	507	670
Чистые активы (ЧА)	281	507	670
Финансовый долг (ФД)	59	236	556
Чистый долг (ЧД)	59	219	524
Показатели эффективности деятельности			
Рентабельность по ЧП, %	11,20%	12,16%	9,73%
Рентабельность по ЕБИТДА, %	н.д.	28,52%	19,52%
ROA, %	0,28%	0,63%	0,89%
ROE, %	0,46%	1,18%	2,07%

Источник: данные компании, расчеты ГК «РЕГИОН»

Активы ОЗНА выросли за 2006 год на 67,6%. В структуре активов 13,2% составляют внеоборотные активы (223 млн рублей), основную долю в которых занимают основные средства (8% активов при росте на 24%). 4,7% активов приходится на долгосрочные финансовые вложения. На долю оборотных активов приходится 86,8%, основу которых представляют запасы (36% активов) и дебиторская задолженность (33,7%) при росте за 2006 год на 45% и 130% соответственно. 35,5% дебиторской задолженности приходится на расчеты с покупателями и заказчиками.

СТРУКТУРА АКТИВОВ НА КОНЕЦ 2006 Г.			
Статьи	Млн руб.	% к началу периода	Доля в А
Внеоборотные активы	223	108.6%	13.2%
Нематериальные Активы	0	н.д.	0.0%
Основные Средства	136	123.9%	8.0%
Незавершенное строительство	6	41.2%	0.4%
Долгосрочные финвложения	80	100.0%	4.7%
Прочие внеоборотные активы	1	351.1%	0.0%
Оборотные активы	1 467	172.6%	86.8%
Запасы	609	145.3%	36.0%
НДС	29	89.3%	1.7%
Дебиторская задолженность	570	229.8%	33.7%
Краткосрочные финвложения	210	180.3%	12.4%
Денежные средства	32	196.9%	1.9%
АКТИВЫ	1 690	160.2%	100.0%

Источник: данные компании, расчеты ГК «РЕГИОН»

Собственный капитал ОЗНА вырос за 2006 год на 31,8% до 670 млн руб. (39,6% пассивов), основу которого составляет нераспределенная прибыль — 538 млн рублей (31,9% пассивов). Кредиторская задолженность выросла на 52,5% до 459 млн рублей (27,2% пассивов), 23% которой приходится на расчеты с поставщиками и подрядчиками.

СТРУКТУРА ПАССИВОВ НА КОНЕЦ 2006 Г.			
Статья	Млн руб.	% к началу периода	Доля в П
Собственный капитал	670	131.8%	39.6%
Уставный капитал	5	99.5%	0.3%
Дополнительный капитал и резервы	126	96.8%	7.5%
Нераспределенная прибыль и фонды	538	144.5%	31.9%
Целевое финансирование	0	н.д.	0.0%
Долгосрочные обязательства	526	2027.7%	31.2%
Кредиты и Займы	523	2604.2%	30.9%
Краткосрочные обязательства	494	94.8%	29.2%
Кредиты и Займы	34	15.7%	2.0%
Кредиторская задолженность	459	152.5%	27.2%
в т.ч. поставщики	108	146.4%	6.4%
первоочередная задолженность	48	110.5%	2.9%
ПАССИВЫ	1 690	160.2%	100.0%

Источник: данные компании, расчеты ГК «РЕГИОН»

Финансовый долг ОЗНА вырос на 136% до 556 млн рублей, основную долю которого составляет облигационный заем на 500 млн руб. Помимо займа кредитный портфель ОЗНА на 1 января 2007 г. включал два кредита Сбербанка РФ с погашением в январе 2007 г. (33,5 млн руб.) и с погашением в апреле 2008 г. (20 млн руб.). Несмотря на рост процентного долга, показатели покрытия и обслуживания долга находятся на хорошем уровне. Финансовый долг в настоящее время не превышает EBITDA, что свидетельствует о возможности Компании погасить свои обязательства, не привлекая дополнительное финансирование. Операционная прибыль за год почти в 11 раз превышает процентные расходы. Показатели ликвидности находятся на высоком уровне.

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ КОЭФФИЦИЕНТЫ			
Показатели	01/01/05	01/01/06	01/01/07
Показатели структуры капитала			
Текущая ликвидность	1.94	1.69	2.97
Срочная ликвидность	0.74	0.79	1.68
Абсолютная ликвидность	0.18	0.39	0.66
КОСОС	0.47	0.37	0.3
Коэффициент финансовой независимости (СК/А)	0.61	0.5	0.4
Показатели покрытия долга			
Покрытие фин. долга выручкой (В/Долг)	16.64	7.75	5.46
Финансовый долг/ЕБИТДА	н.д.	0.45	0.94
ЕБИТ/%	27.56	19.45	10.93
Показатели деловой активности			
Оборачиваемость А, об-в	2.13	2.49	2.21
Оборачиваемость З, об-в	3.94	4.55	4.45
Оборачиваемость ДЗ, об-в	9.14	11.11	7.43
Оборачиваемость КЗ, об-в	6.33	7.23	6.01

Источник: данные компании, расчеты ГК «РЕГИОН»

Положительная динамика большинства финансовых показателей ОЗНА по итогам 2006 года, сохранение рентабельности на относительно высоком уровне и низкий уровень долговой нагрузки позволяют нам подтвердить рейтинг компании (рассчитанный в соответствии с внутренней методикой ГК «РЕГИОН») на уровне «AAA». Результаты 2006 года свидетельствуют о превышении основных запланированных показателей и позволяют говорить о реалистичности прогнозов, сделанных компанией на ближайшую перспективу.

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОЗНА, 2004 – 2008 ГГ.					
Показатели	2004ф	2005ф	2006ф	2007П	2008П
Выручка	975	1 826	3 037	4 400	5 717
ЕБИТДА	154	331	462	647	891
Чистая прибыль	190	222	296	456	627
Маржа ЕБИТДА, %	15.8%	18.2%	15.2%	14.7%	15.6%
Маржа ЧП, %	11.2%	12.2%	9.70%	10.4%	11.0%
Активы	458	1 008	1 690	2 010	2 433
Собственный капитал	281	507	670	1 022	1 438
Долг	59	236	556	621	584
Долгосрочный	1	22	522	520	520
Краткосрочный	58	214	34	101	64
Долг/Активы	0.13	0.23	0.33	0.31	0.24
СК/Активы	0.61	0.50	0.4	0.51	0.59
Выручка/Долг	16.63	7.75	5.46	7.08	9.78
Долг/ЕБИТДА	0.38	0.71	1.21	0.96	0.66
Чистый долг/ЕБИТДА	0.34	0.31	1.14	0.86	0.56
Текущая ликвидность	1.94	1.69	2.97	2.79	3.34
Срочная ликвидность	0.74	0.79	1.68	1.14	1.32
Абсолютная ликвидность	0.03	0.03	0.66	0.14	0.17

Источник: данные компании

ОБЛИГАЦИОННЫЙ ЗАЕМ	
Эмитент	ООО «ОЗНА-Финанс»
Поручитель	ОАО «АК ОЗНА»
Объем выпуска	500 млн руб.
Номинал облигации	1 000 руб.
Срок обращения	3 года
Дата размещения	12 декабря 2006 г.
Ставка купонов	1-й купон — определен на аукционе в размере 10.8% годовых, 2-й купон равен 1-му купону, 3 – 6 купоны — определяет эмитент
Количество купонных выплат	2 раза в год
Порядок досрочного выкупа	Через 1 год по номинальной стоимости
Организатор	БК «РЕГИОН»
Торговая площадка	ФБ ММВБ

Дебютный заем был размещен в декабре 2006 г. в полном объеме в ходе аукциона по определению процентной ставки первого купона. По результатам аукциона ставка первого купона была установлена эмитентом в размере 10,8% годовых, что соответствовало эффективной доходности к годичной оферте на уровне 11,1% годовых. Указанная ставка включала в себя премию за относительно небольшой объем займа, премию за первичное размещение и премию за неизвестность эмитента.

Основные направления использования средств займа:

- замещение кредитных ресурсов — 200 млн руб.;
- проведение комплекса мероприятий, направленных на повышение эффективности производства и расширение производственных возможностей;
- вложения в 2006 году составили 55 млн руб., в 2007 году — 25 млн руб.

Использование средств займа предполагается до конца 2007 года по следующим направлениям:

- приобретение дополнительных производственных площадей и их реконструкция с учетом технологий производства нефтегазового оборудования. Ориентировочная сумма вложений в 2007 году — 50 млн руб.;
- приобретение производственных площадей, транспорта и технологического оборудования для осуществления сервисных услуг в местах потребления продукции — в регионах Западной Сибири и Поволжья. Ориентировочные вложения в 2007 году — 20 млн руб.;
- приобретение проектного института, специализирующегося на проектировании объектов сбора и подготовки нефти. Ориентировочные вложения 45 млн руб.;
- проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Ориентировочные вложения в 2007 году 30 млн руб.;
- развитие бизнеса путем приобретения дополнительных производственных площадей и сервисных подразделений в центрах потребления продукции (Нефтеюганск, Нижневартовск, Самара).

11 января 2007 г. ФСФР зарегистрировала отчет об итогах выпуска, а вторичные торги на ФБ ММВБ начались 14 февраля 2007 г. За прошедшие с начала вторичных торгов почти 3 месяца объем сделок по облигациям эмитента составил более 209 млн руб. на основной сессии ФБ ММВБ, около 176,5 млн руб. — в РПС биржи.

ДОХОДНОСТЬ ОБЛИГАЦИЙ ОЗНА-ФИНАНС



С началом вторичных торгов доходность облигаций ОЗНА-Финанс снизилась до уровня порядка 10,6–10,7% годовых. Вместе с тем, с учетом темпов роста масштабов бизнеса и текущего финансового состояния Компании ОЗНА мы считаем, что потенциал роста цен данного выпуска не исчерпан.

РЕЙТИНГИ ГК «РЕГИОН»		
Рейтинг	Название рейтинговой группы	Описание класса заемщика
AAA	Высоконадежный (+)	Долговые обязательства имеют самый высокий рейтинг; способность заемщика своевременно и полностью выполнить данные долговые обязательства является высокой относительно других российских заемщиков.
AA	Надежный (+)	Долговые обязательства с данным рейтингом более подвержены воздействию неблагоприятных перемен в коммерческих, финансовых и экономических условиях, чем долговые обязательства с рейтингом 1-го Класса. Тем не менее, заемщик характеризуется достаточной способностью своевременно и полностью выполнять данные долговые обязательства относительно других российских заемщиков.
A	Надежный (-)	
BBB	Удовлетворительный (+)	Долговые обязательства с рейтингом данного класса характеризуются более высоким кредитным риском относительно долговых обязательств российских заемщиков рейтинговой группы A и выше. Несмотря на то, что таким долговым обязательствам присуща некоторая степень надежности, они в большей степени подвержены неопределенности и влиянию неблагоприятных факторов по сравнению с другими российскими долговыми обязательствами (неопределенность или влияние неблагоприятных изменений в коммерческих, финансовых и экономических условиях могут привести к недостаточной способности заемщика своевременно и полностью выполнять данные долговые обязательства).
BB	Удовлетворительный (-)	
B	Посредственный (+)	Более высокая уязвимость эмитента с данным уровнем рейтинга при наличии неблагоприятных коммерческих, финансовых и экономических условий, однако в настоящее время имеется возможность исполнения долговых обязательств в срок и в полном объеме.
CCC	Посредственный (-)	
CC	Неудовлетворительный (+)	Данный рейтинг долговых обязательств означает, что на данный момент в условиях российского финансового рынка существует потенциальная возможность дефолта по данным долговым обязательствам. Своевременное выполнение данных долговых обязательств в значительной степени зависит от благоприятных коммерческих, финансовых и экономических условий. Вероятность невыполнения заемщиком данных долговых обязательств относительно других долговых обязательств российских заемщиков достаточно высока.
C	Неудовлетворительный (-)	
D	Дефолт	В отношении эмитента возбуждена процедура банкротства или предпринято аналогичное действие, но платежи или выполнение долговых обязательств продолжаются.