

ООО «СОК – Автокомпонент»



Информационный меморандум

1 100 000 000 рублей

Организатор



Март 2005

ВАЖНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

АКБ "СОЮЗ" (ОАО) ВЫСТУПАЕТ ОРГАНИЗАТОРОМ ВЫПУСКА КОРПОРАТИВНЫХ РУБЛЕВЫХ ОБЛИГАЦИЙ ООО «СОК – АВТОКОМПОНЕНТ» НА ОБЩУЮ СУММУ 1 100 000 000 РУБЛЕЙ (РЕГИСТРАЦИОННЫЙ НОМЕР 4-01-36078-R).

ЭМИТЕНТ ПОРУЧИЛ ОРГАНИЗАТОРУ ПОДГОТОВКУ ДАННОГО ИНФОРМАЦИОННОГО МЕМОРАНДУМА.

НАСТОЯЩИЙ МЕМОРАНДУМ НОСИТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ИНФОРМАЦИОННЫЙ ХАРАКТЕР И НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ДОКУМЕНТОМ ИЛИ ЧАСТЬЮ ПАКЕТА ДОКУМЕНТОВ, ПОДЛЕЖАЩИХ ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ В РЕГУЛИРУЮЩИЕ ИЛИ ИНЫЕ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ОРГАНЫ РФ.

ЦЕЛЬ НАСТОЯЩЕГО ИНФОРМАЦИОННОГО МЕМОРАНДУМА – ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ИНВЕСТОРАМ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ ОБ ЭМИТЕНТЕ ОБЛИГАЦИЙ И ДРУГИХ УЧАСТНИКАХ РАЗМЕЩЕНИЯ СВЕРХ НОРМАТИВНОГО ОБЪЕМА, ПРЕДУСМОТРЕННОГО РОССИЙСКИМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ.

В ПЕРВОЙ ЧАСТИ МЕМОРАНДУМА СОДЕРЖИТСЯ ИНФОРМАЦИЯ, ОПИСЫВАЮЩАЯ ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ И СТРУКТУРУ ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ. ВО ВТОРОЙ – ШЕСТОЙ ЧАСТЯХ МЕМОРАНДУМА ПРЕДСТАВЛЕНЫ СВЕДЕНИЯ О ЦЕЛЯХ РАЗМЕЩЕНИЯ ОБЛИГАЦИОННОГО ЗАЙМА, КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ ЭМИТЕНТЕ И УЧАСТНИКАХ ВЫПУСКА, ДАНО ОПИСАНИЕ ОСНОВНЫХ РИСКОВ, СВЯЗАННЫХ С ИНВЕСТИРОВАНИЕМ В ОБЛИГАЦИИ ООО «СОК – АВТОКОМПОНЕНТ».

ИНФОРМАЦИЯ, СОДЕРЖАЩАЯСЯ В МЕМОРАНДУМЕ, ПРЕДОСТАВЛЕНА РУКОВОДСТВОМ ЭМИТЕНТА ЛИБО ВЗЯТА ИЗ ПУБЛИЧНЫХ ИСТОЧНИКОВ.

ОРГАНИЗАТОР ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ НЕ ПРОВОДИЛ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ПРОВЕРКИ ИНФОРМАЦИИ И ПОЛАГАЕТСЯ НА ЗАВЕРЕНИЯ ЭМИТЕНТА ОТНОСИТЕЛЬНО ЕЕ ДОСТОВЕРНОСТИ.

ОРГАНИЗАТОР ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ НЕ БЕРЕТ НА СЕБЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОЙ И/ИЛИ ДРУГОЙ ИНФОРМАЦИИ ОБ ЭМИТЕНТЕ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ.

ДАТА, УКАЗАННАЯ НА ТИТУЛЬНОМ ЛИСТЕ МЕМОРАНДУМА, ЯВЛЯЕТСЯ ДАТОЙ ЕГО ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ШИРОКОМУ КРУГУ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ. ВПРОЧЕМ, ЭТО НЕ ОЗНАЧАЕТ, ЧТО ИНФОРМАЦИЯ, СОДЕРЖАЩАЯСЯ В МЕМОРАНДУМЕ, ЯВЛЯЕТСЯ ПОЛНОЙ И/ИЛИ ТОЧНОЙ НА ЭТУ ДАТУ.

ПРИ ОЗНАКОМЛЕНИИ С ДАННЫМ МЕМОРАНДУМОМ МЫ РЕКОМЕНДУЕМ КАЖДОМУ ПОТЕНЦИАЛЬНОМУ ИНВЕСТОРУ САМОСТОЯТЕЛЬНО ОЗНАКОМИТЬСЯ С ПРОСПЕКТОМ ЭМИССИИ И РЕШЕНИЕМ О ВЫПУСКЕ ОБЛИГАЦИОННОГО ЗАЙМА.

СОДЕРЖАНИЕ

Инвестиционное заключение	4
I. Основные условия выпуска.....	5
II. Цели облигационного займа.....	7
III. Группа «СОК»	8
IV. Дивизион Группы «СОК» по производству автокомпонентов	17
▪ Позиции дивизиона на рынке автокомпонентов.....	19
▪ Стратегия.....	23
▪ Система управления.....	24
▪ Производственная деятельность.....	25
Производство для ЗАО «GM-AVTOVAZ».....	28
Производство для ВАЗ 1118 («Калина»).....	29
Сотрудничество с Hella.....	31
Производство для Ford – Всеволожск.....	31
▪ Снабжение и сбыт.....	32
▪ Финансы.....	35
V. Сведения об эмитенте и поручителях по займу.....	36
▪ ООО «СОК-Автокомпонент».....	36
▪ ОАО «Завод «Автосвет».....	37
▪ ОАО «ОСВАР».....	45
▪ ЗАО «Мотор - Супер».....	53
VI. Факторы риска.....	63
Контактная информация.....	65
ПРИЛОЖЕНИЯ	
Приложение 1. Финансовая отчетность ОАО «Завод «Автосвет».....	66
Приложение 2. Финансовая отчетность ОАО «ОСВАР».....	68
Приложение 3. Финансовая отчетность ЗАО «Мотор - Супер»	70

Инвестиционное заключение

- Группа «СОК» - одна из крупнейших финансово-промышленных групп России, специализирующаяся на автомобильном бизнесе.
- Дивизион Группы «СОК» по производству автокомпонентов (далее Дивизион «Автокомпоненты») объединяет 21 предприятие Самарской, Владимирской, Рязанской и Ульяновской областей, Республики Башкортостан. На долю Дивизиона приходится 25 % отечественного рынка автокомплектующих.
- Стратегической задачей Дивизиона «Автокомпоненты» является активная интеграция предприятий Дивизиона в мировую автомобильную промышленность. В соответствии с разработанной стратегией до 2010 года перед Дивизионом стоят следующие цели:
 1. Усилить присутствие на «новом» рынке (рынке иностранных автосборщиков, локализовавших свое производство в России) и получить на нем долю не менее 25 %.
 2. Сохранить свои позиции на «традиционном» рынке (рынке поставок на конвейеры российских автопроизводителей).
- На сегодняшний день предприятия Дивизиона поставляют 37 % комплектующих на ОАО «АВТОВАЗ». Они активно сотрудничают с ЗАО «РосЛада», ОАО «Ижмаш-Авто», ЗАО «GM-AVTOVAZ», ЗАО "ФОРД МОТОР КОМПАНИ" (г. Всеволожск) и другими автосборочными производствами.
- В 2004 году консолидированная выручка Дивизиона «Автокомпоненты» составила 27,03 млрд рублей. Прибыль от продаж превысила 625 млн рублей. Величина чистых активов оказалась чуть больше 4 млрд рублей.
- В условиях жесткой конкуренции со стороны зарубежных производителей и в целях укрепления и расширения присутствия на рынке автокомплектующих Группа «СОК» проводит масштабную инвестиционную программу по модернизации производства и повышению качества выпускаемой продукции до уровня мировых стандартов.
- Для реализации этой программы Группе «СОК», в частности Дивизиону «Автокомпоненты», необходимо привлечение внешнего финансирования в размере 1,1 млрд рублей. Группа планирует привлечь эти ресурсы с помощью облигационного займа.
- Эмитент облигационного займа - компания SPV (ООО «СОК-Автокомпонент»). Поручителями по займу являются три завода Группы «СОК»: ОАО «Завод «Автосвет», ОАО «ОСВАР», ЗАО «Мотор-Супер».
- Мы полагаем, что размер чистых активов поручителей по займу и будущие денежные потоки от их производственной деятельности достаточны для обеспечения выпуска корпоративных облигаций.
- Облигационный заем является важным шагом в развитии Группы «СОК», в том числе и в формировании ее кредитной истории на долговом рынке.

I. Основные условия выпуска

ЭМИТЕНТ	ООО "СОК – Автокомпонент"
ПОРУЧИТЕЛИ	ОАО "Завод «Автосвет», ЗАО "Мотор - Супер", ОАО "ОСВАР"
ВИД ЦЕННЫХ БУМАГ	Документарные процентные неконвертируемые облигации на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии 01
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РЕГИСТРАЦИОННЫЙ НОМЕР	4-01-36078-R
ДАТА РЕГИСТРАЦИИ	25.01.2005
ДЕПОЗИТАРИЙ	Некоммерческое партнерство «Национальный депозитарный центр»
ОРГАНИЗАТОР	АКБ «СОЮЗ» (ОАО)
ФИНАНСОВЫЙ КОНСУЛЬТАНТ	ЗАО «РЕГИОН ФК»
ОБЪЕМ ЭМИССИИ	1 100 000 000 рублей
КОЛИЧЕСТВО ОБЛИГАЦИЙ	1 100 000 штук
НОМИНАЛ ОБЛИГАЦИИ	1 000 рублей
ЦЕНА РАЗМЕЩЕНИЯ	100 % от номинала
НАЧАЛО РАЗМЕЩЕНИЯ	Апрель 2005 г.
СРОК ОБРАЩЕНИЯ	1092 дней (3 года)
СПОСОБ РАЗМЕЩЕНИЯ	Открытая подписка на ФБ ММВБ, конкурс по ставке 1-ого купона
КУПОННЫЙ ПЕРИОД	182 дня (полгода)
СТАВКА КУПОНА	1 купон - определяется на конкурсе 2, 3 купоны - равны 1 купону 4, 5, 6 купоны - определяются эмитентом
ДАТЫ ВЫПЛАТЫ КУПОНОВ	В 182-й, 364-й, 546-й, 728-й, 910-й и 1092-й дни с даты начала размещения Облигаций
ОБЯЗАТЕЛЬСТВО ЭМИТЕНТА ПО ВЫКУПУ ОБЛИГАЦИЙ	Эмитент предоставляет Инвесторам право продать облигации в 1 день 4 – го купонного периода по цене 100% от номинальной стоимости
УСЛОВИЯ И ПОРЯДОК ПОГАШЕНИЯ И ВЫПЛАТЫ ДОХОДОВ ПО ОБЛИГАЦИЯМ	Погашение облигаций и выплата купонных доходов производятся Платежным агентом по поручению Эмитента в рублях в безналичном порядке
ПЛАТЕЖНЫЙ АГЕНТ	АКБ "СОЮЗ" (ОАО)

Сведения об эмитенте

Наименование	ООО «СОК - Автокомпонент»
Сведения о государственной регистрации	Свидетельство о государственной регистрации серия 63 регистрационный номер 004104141 от 27.10.2004г., основной государственный регистрационный номер 1046300574110 от 27.10.2004г.
ИНН\КПП	6316095521\631601001
Контакты	443068, Россия, г. Самара, Ново-Садовая, 106 Контактный телефон: (8462) 795-227 Адрес электронной почты: sivanov@utr.sok.ru

Организатор, андеррайтер и платежный агент

Наименование	Акционерный коммерческий банк "СОЮЗ" (ОАО)
ИНН	7714056040
Сведения о лицензии	Номер лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности: 177-06756-100000 Дата выдачи: 17.06.2003 Срок действия: без ограничения срока действия Орган, выдавший лицензию: ФКЦБ России
Контакты	127006, Россия, Москва, ул. Долгоруковская, д. 34, стр. 1 Контактные телефоны: (095) 729-55-00 Адрес электронной почты: Bond@banksoyuz.ru

Сведения об обеспечении

Лица, предоставившие обеспечение	Открытое акционерное общество "Завод «Автосвет» ИНН: 3316002049 Место нахождения: Российская Федерация, Владимирская обл., Киржачский район, пгт Красный Октябрь, ул. Первомайская, д. 1 Номер телефона: (09237) 2-03-16 Номер факса: (09237) 2-03-16 Закрытое акционерное общество "Мотор-Супер" ИНН: 6320005295 Место нахождения: 445043, Российская Федерация, Самарская область, г. Тольятти, ул. Борковская, 11, корп. 15 Номер телефона: (8482) 41-06-82, 38-48-26 Номер факса: (8482) 39-19-82 Открытое акционерное общество "ОСВАР" ИНН: 3303001023 Место нахождения: Российская Федерация, Владимирская обл., г. Вязники, ул. Железнодорожная, д. 13 Номер телефона: (09233) 2-65-90 Номер факса: (09233) 2-65-90
Способ обеспечения	Поручительство (в форме договора присоединения о предоставлении обеспечения)
Размер обеспечения	1 498 857 000 рублей
Условия предоставления обеспечения	Поручители и Эмитент несут солидарную ответственность в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Эмитентом обязательств по облигациям.

II. Цели облигационного займа

Средства, полученные ООО «СОК - Автокомпонент» от размещения облигационного займа, будут направлены на финансирование инвестиционных проектов Дивизиона «Автокомпоненты» Группы «СОК». В частности:

- Проект ОАО «Завод «Автосвет» по изготовлению блок – фар;
- Проекты ЗАО «Мотор-Супер» по производству новых изделий;
- Проекты ОАО «ОСВАР» по организации производства новых моделей фонарей;
- Проекты ЗАО «Кинельагропласт», ООО «ДЗПМ», ОАО «САЗ» по производству новых изделий для «Калины» (ВАЗ 1118), Lada Priora (ВАЗ 2170).

Подробная информация об инвестиционных проектах поручителей по облигационному займу представлена в разделах «Инвестиции» Главы V настоящего меморандума.

Таблица 1

Структура использования средств, полученных при размещении облигационного займа.

Предприятие	Основные цели финансируемых инвестиционных проектов	Инвестиции (млн рублей)
ОАО «Завод «Автосвет»	Организация производства блок-фар ВАЗ 1118, ВАЗ 2170, в перспективе KIA Spectra и «иномарок» российского производства Увеличение объема производства блок-фар ВАЗ 2114, ВАЗ 2115	525
ОАО «ОСВАР»	Организация производства изделий новой номенклатуры для ГАЗ 31105, KIA, Ланос, Славута Техническое перевооружение и автоматизация действующего производства текущей номенклатуры	112
ЗАО «Мотор-Супер»	Модернизация производства с целью освоения изделий новой номенклатуры на ВАЗ 1118 и расшивка узких мест на участке по производству фильтра воздушного ВАЗ 1118	223
ЗАО «Кинельагропласт»	Освоение производства новых изделий для ВАЗ 1118, Lada Priora – деталей интерьера и экстерьера, отопителя, всего 46 позиций	23
ООО «ДЗПМ»	Организация производства изделий для ВАЗ 1118 с перспективой поставок на производства, организованные иностранными автопроизводителями на территории России, - шкивы, кольца, втулки, шайбы, ступицы, всего 15 позиций	56
ОАО «САЗ»	Организация производства изделий новой номенклатуры на ВАЗ 1118 – стойка телескопическая, амортизатор, упоры.	161
Итого		1100

Источник: Группа «СОК»

III. Группа «СОК»

Краткое описание

Группа «СОК»
7 крупнейшая непубличная компания России
25 % рынка автокомплекующих
12 % рынка легковых автомобилей

Группа «СОК» – одна из ведущих финансово-промышленных групп России. В состав Группы входит 44 разнопрофильных предприятия, в том числе 21 производитель автокомплекующих, 3 автосборочных

компании, организации, занятые в сфере услуг и коммерции. Предприятия Группы расположены в 15 городах России.

Стратегическим партнером Группы «СОК» является ОАО «АВТОВАЗ». Группа уже около 8 лет поставляет на Волжский автозавод комплектующие и детали. И сейчас доля Группы «СОК» в поставках на ОАО «АВТОВАЗ» максимальна по сравнению с другими поставщиками и равна 37 %.



Годовой оборот Группы «СОК» в 2003 году составил 1,7 млрд долларов. По этому показателю Группа заняла 7 место в рейтинге журнала Forbes 200 крупнейших непубличных компаний России. Согласно предварительным данным за 2004 год, консолидированный оборот Группы «СОК» увеличился на 17 % по сравнению с 2003 годом и составил около 2 млрд долларов.

Таблица 2

10 крупнейших непубличных компаний России.

Компания	Выручка в 2003 году (млн. \$)	Год основания	Местонахождение штаб-квартиры	Численность персонала
ТНК-ВР	12 000	2003	Москва	99 000
Русский Алюминий	4 500	2000	Москва	69 000
Евразхолдинг	2 900	1999	Москва	82 400
Руспромавто	2 200	2000	Москва	150 000
Стальная Группа «Мечел»	2 100	2003	Москва	73 400
СУАЛ	1 700	1996	Москва	62 000
Группа «СОК»	1 700	1994	Самара	100 000
Трубная металлургическая компания	1 600	2001	Москва	48 000
УГМК	1 500	1999	Свердловская область	68 888
Эльдорадо	1 300	1994	Москва	2 000

Источник: Forbes

Отдельные факты из истории Группы «СОК»

1994 год – Создание автоторгового предприятия в городе Самаре.

Группа «СОК» -
11 лет успешной работы на
русском рынке

1998 год – Начало участия в управлении производствами, специализирующимися на выпуске автомобильных компонентов.

Сначала это были предприятия, расположенные на территории Самарской области: ОАО «Пластик» (эксклюзивный производитель пластиковых изделий для российских автомобилей) и ОАО «Сельмаш» (производство сельскохозяйственной техники).

Впоследствии в состав Группы вошли компании не только Самарской, но и Владимирской областей (ОАО «ОСВАР», ОАО «Завод «Автосвет»), Башкортостана (ОАО «БелЗАН» г. Белебей), Ульяновской области (ОАО «Димитровградский автоагрегатный завод») и другие производители автокомпонентов.

1998 год – Новый этап в деятельности Группы – запуск автосборочного производства. По инициативе Группы «СОК» основано предприятие ЗАО «РосЛада», специализирующееся на выпуске автомобилей ВАЗ.

2000 год – Группа начинает работать с ОАО «Ижмаш - Авто».

2002 год – Производство автомобилей на ОАО «Ижмаш-Авто» выросло в 2,9 раза по сравнению с 2000 годом. Выпущено 78 234 автомобилей. В этом же году Группа приобрела 50-процентный пакет акций одного из крупнейших автоторговых предприятий Самарской области ЗАО "Самарские автомобили-холдинг".

2003 год – К Группе «СОК» присоединяется ЗАО «ВАЗинтерСервис». Одновременно Группа «СОК» получает контроль над ЗАО «Мотор-Супер» (производство валов, фильтров, усилителей).

Сентябрь 2003 года – Объявлено, что ОАО «АВТОВАЗ» с начала 2004 г. передает компании "Соло", входящей в Группу "СОК", эксклюзивные права на реализацию запчастей, производимых Волжским автозаводом.

Октябрь 2003 года – Корейская компания Kia Motors Corporation подписала Соглашение о техническом сотрудничестве с ОАО «Ижмаш-Авто», принадлежащим Группе «СОК», в соответствии с которым ОАО «Ижмаш-Авто» приобрело право лицензионной сборки автомобиля KIA Spectra.

2004 год – Группа «СОК» покупает одного из крупнейших столичных дилеров ОАО «АВТОВАЗ» компанию «Автореал».

2004 год – Начало поставок комплектующих на совместное предприятие ЗАО «GM-AVTOVAZ».

2004 год – Начало поставок комплектующих для автомобиля ВАЗ 1118 («Калина»).

Структура Группы «СОК»

По форме организации бизнеса Группа «СОК» - это конгломерат, объединяющий разные направления и виды бизнеса, связанные с автомобильным производством, коммерцией, сектором услуг.

**Автомобильный бизнес -
приоритетное направление
деятельности Группы «СОК»**

Центральный офис Группы «СОК» (Центральная управляющая компания) находится в Самаре. Представительства Группы действуют практически во всех крупных городах России, в том числе и в Москве.

Приоритетным направлением деятельности Группы «СОК» является автомобильный бизнес. В общей структуре Группы этот бизнес выделен под эгидой **Управляющей компании предприятий автомобильного бизнеса** («СОК – AUTOMOTIVE») и объединяет более 30 организаций.

Компании автомобильного бизнеса Группы «СОК» представлены тремя дивизионами:

- *Дивизион «Автокомпоненты»* (подробнее об этом дивизионе в разделе IV настоящего меморандума);
- *Дивизион «Автосборка»* (ОАО «Ижмаш-Авто», ЗАО «РосЛада», часть бизнеса ЗАО «ВАЗинтерСервис»);
- *Дивизион «Дилерские сети»* («Интертрейдинг», «СОКИА», «Автореал», «Самарские автомобили Холдинг», «Тойота Центр Самара»).

Помимо предприятий автомобильной промышленности в Группу «СОК» входит ряд компаний, занятых в других отраслях. Управление ими осуществляют Управляющие компании непрофильными видами бизнеса Группы.



К непрофильным видам бизнеса относятся предприятия строительной отрасли, сферы услуг и развлечений. Среди них выделяются: «Самарские оконные конструкции», производство минеральной воды «Лагуна» - «Рамено», «Самарское объединение «Керамика» и др.

Ниже приведена более подробная информация о структуре управления и менеджменте Группы «СОК».

Функциональная структура управления Группой «СОК».



Источник: Группа «СОК»

Управление

Акционерами Группы «СОК» являются топ - менеджеры. Основной бенефициар Группы «СОК» - ее основатель Качмазов Юрий Михайлович.

Сложившаяся на сегодняшний день функциональная система управления Группой достаточно проста. Она состоит из двух уровней: Совета Директоров и Исполнительного Органа. Совет Директоров осуществляет стратегическое и общее управление Группой. Председателем Совета Директоров уже более 10 лет является г-н Качмазов Ю.М.

В состав Исполнительного органа входят Президент Группы «СОК» Шиянов Р.В., Первый Вице-президент Группы «СОК» Савченков А.А., Генеральный директор Управляющей компании «СОК – AUTOMOTOIVE» Соловьев А.М., Вице-президент Группы «СОК» Фролов А.В. и ряд других менеджеров.

Савченков Алексей Анатольевич

Первый вице-президент Группы «СОК»

Год рождения: 1971

Образование: высшее, в 1998 году окончил Самарскую Государственную Экономическую Академию

Г-н Савченков начал свою карьеру в Группе «СОК» с 1994 года в должности директора ООО «СОК», позже с 1998 года стал возглавлять фирму ООО «Сок ЛТД». В 2000 году назначен заместителем директора ЗАО «ГК «СОК» (Управляющей компании Группы). В том же году г-н Савченков был переведен на должность первого вице-президента и сейчас курирует основные направления деятельности Группы «СОК», в том числе и автомобильный бизнес.

Соловьев Александр Михайлович

Генеральный директор ЗАО «ГК «СОК»

Год рождения: 1966

Образование: высшее, закончил

Самарский Государственный Аэрокосмический

Университет и Самарскую Государственную

Экономическую Академию



Г-н Соловьев начинал свою карьеру в 1990 году в Средне-Волжском Коммерческом Банке, далее работал в должности директора в ООО ИК «Аркада». В 1997 году г-н Соловьев перешел на работу в Группу «СОК». С 2000 года был Председателем Правления ООО Коммерческий Банк «ПромэкБанк» (аффилированный с Группой «СОК»). С 2003 года по настоящее время г-н Соловьев является Генеральным Директором Управляющей компании автомобильного бизнеса «СОК – AUTOMOTIVE». Г-н Соловьев осуществляет руководство всем автомобильным бизнесом Группы, в частности Дивизионами «Автокомпоненты», «Автосборка», «Дилерские сети».

Фролов Андрей Владимирович

Вице-президент ЗАО «ГК «СОК», Руководитель Управления технического развития

Год рождения: 1970

Сведения об образовании: высшее, закончил Самарский Государственный Аэрокосмический Университет и Самарскую Государственную Экономическую Академию



С 1995-97 гг. г-н Фролов работал менеджером по снабжению и продажам ООО «Волгаинтерсервис», далее был генеральным директором в ЗАО «Виктория». С 2002 года г-н Фролов работает в Группе «СОК». Сначала в ООО «Промтрейдинг», где занимал должность начальника отдела инвестиционного проектирования и проектного финансирования, затем был назначен Руководителем Управления технического развития.

Деятельность

Основная цель деятельности Группы «СОК» - консолидация российских предприятий автомобильной промышленности с последующим продвижением их продукции на мировой рынок.

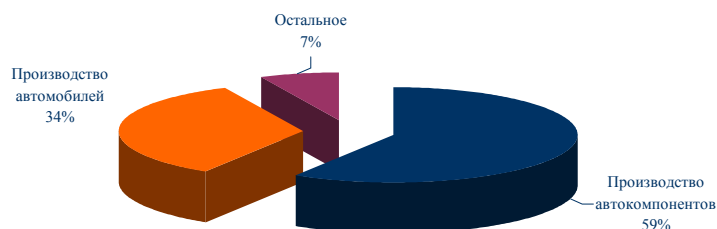
Начиная с 1994 года, Группа «СОК» привлекает в свой состав крупнейших производителей компонентов и ведущие автосборочные предприятия России. При этом кадровый и финансовый потенциал Группы позволяет ей не только управлять уже существующими или приобретенными бизнесами, но и создавать новые производства.

Выделяется четыре основные направления деятельности Группы «СОК», связанные с автомобильным бизнесом:

- производство комплектующих;
- автосборочное производство;
- логистическое обслуживание;
- реализация и техническое обслуживание автомобилей.

Рисунок 2

Структура выручки группы "СОК" в 2004 году



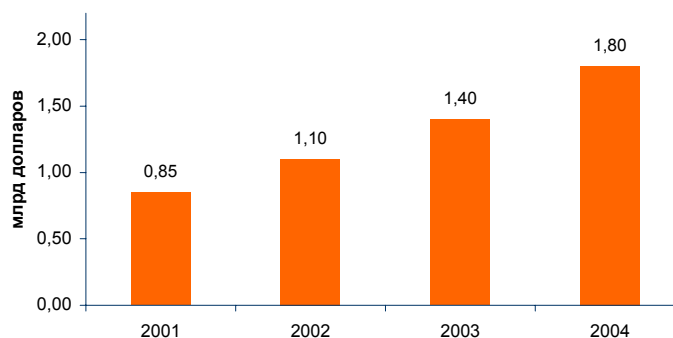
Источник: Группа «СОК»

По выпуску автокомплекующих Группа «СОК» является лидером на российском рынке. Подробная информация о производстве комплектующих предприятиями Группы «СОК» представлена в разделе IV настоящего меморандума.

Рисунок 3

Автосборочные компании Группы (ОАО «Ижмаш-Авто», ЗАО «РосЛада», ЗАО «ВАЗинтерСервис») производят около 12 % всех отечественных автомобилей. ОАО «Ижмаш-Авто» по натуральным показателям производства легковых автомобилей занимает второе место вслед за ОАО «АВТОВАЗ». Компания в 2004 году выпустила 96,5 тыс. автомобилей, ЗАО «РосЛада» соответственно около 17,8 тыс. автомобилей.

Динамика консолидированной выручки "СОК - Automotive" в 2001-2004 гг



Источник: Группа «СОК»

Реализация и техническое обслуживание автомобилей. Кроме производственных предприятий Группа «СОК» управляет рядом организаций, оказывающих услуги по продаже и сервисному обслуживанию автомобилей, по продаже техники и др.



«СОКИА» - официальный дистрибьютор KIA MOTORS Corporation в России. Один из трех импортеров автомобилей KIA МС.

«Интертрейдинг» - управляющая компания дилерскими центрами KIA и других иномарок в 14 крупных городах России.

«Toyota-центр САМАРА» - официальный представитель автомобильного концерна Toyota. Фирма оказывает авторизованные сервисные услуги по ремонту и тюнингу автомобилей.

Логистическое обслуживание. В состав Группы «СОК» входят компании, специализирующиеся на логистическом обслуживании, в частности оказывающие услуги в области транспортной логистики, консалтинговые услуги по организации перевозок.

«СОК-Терминал» - оказывает весь спектр услуг по обработке и доставке грузов: перевозки всеми видами транспорта, складское обслуживание, консультационные услуги по вопросам ведения ВЭД и таможенному делу.

«СОК-Транс-консалт» - компания специализируется на автомобильных перевозках по России.

Несмотря на высокую диверсификацию бизнесов и устойчивое положение на рынке, Группа «СОК» считает обязательным условием сохранения стабильности высокое качество предлагаемой на рынок продукции. В связи с этим Группой реализуется проект повышения качества продукции и процессов путем внедрения системы менеджмента качества (СМК). Основная цель данного проекта - производить продукцию, отвечающую требованиям технических условий иностранных автопроизводителей.

В настоящее время на предприятиях Группы реализуется широкомасштабная инвестиционная программа, основными задачами которой являются:

- Внедрение перспективных технологий в производство конструкций автомобильных узлов и деталей;
- Создание современных производственных мощностей для выпуска автомобилей.

Социальная ответственность

На предприятиях «СОК» работает около 100 000 человек. Поэтому руководство Группы уделяет особое внимание кадровой политике и созданию дополнительной социальной инфраструктуры вокруг существующих производств (в Самарской области и других регионах присутствия).

Группа «СОК» активно реализуют социальные программы и способствует развитию культуры и спорта

Персонал Группы «СОК» систематически участвует в профессиональных тренингах и семинарах. Многие сотрудники прошли дополнительное повышение квалификации, имеют сертификаты и дипломы ведущих российских и зарубежных образовательных учреждений.



Приоритетами социальной политики Группы «СОК» являются содействие культурным инициативам, развитие спорта и физкультуры, поддержка институтов и организаций, содействующих физическому, нравственному и духовному оздоровлению общества, благотворительность.

В Самарской области, Удмуртии и Башкортостане Группа «СОК» финансировала открытие нескольких спортивных комплексов, спортивных площадок. В Самаре по инициативе Группы создан Сноубордический областной комплекс для занятий сноубордом и лыжным фристайлом. При поддержке Группы возрожден Самарский ипподром и конный спорт в Самаре.

Группа «СОК» - автор новой самарской культурной традиции – ежегодного Самарского карнавала. В 2004 году в Третьем Самарском карнавале приняли участие более 100 000 жителей и гостей Самары.

С 1997 года Группа «СОК» осуществляет программу помощи социально незащищенным жителям Самары. В рамках этой программы ежедневно полноценными горячими обедами обеспечиваются тысяча малоимущих самарцев из Кировского, Промышленного, Советского, Октябрьского районов города.

Группа является стратегическим партнером Всероссийской национальной скаутской организации (ВНСО), всемерно поддерживает передовые педагогические инициативы. В 2003 г. Группой открыт в Самаре Центр детского творчества «Современник».

Для координации социальной и благотворительной деятельности в Группе «СОК» создано специальное подразделение – Благотворительный Фонд «Спорт. Образование. Культура.», который во всех регионах присутствия Группы курирует действующие, инициирует и внедряет новые общественно-значимые программы.

IV. Дивизион Группы «СОК» по производству автокомпонентов.

Краткое описание

Дивизион Группы «СОК» по производству автокомпонентов (далее Дивизион «Автокомпоненты») – это крупнейшее в России объединение производителей автокомплектующих, в состав которого входит 21 производственное предприятие, расположенное в 9 городах России.

Дивизион «Автокомпоненты»:

- 21 компания
- 25 % рынка автокомпонентов
- 37 % поставок на ОАО «АВТОВАЗ»
- производство 10 тысяч наименований комплектующих

Дивизион начал формироваться в 1998 году на базе двух сызранских предприятий (ОАО «Пластик» и ОАО «САЗ»), которые имеют тесные связи с ОАО «АВТОВАЗ». Позднее в Группу «СОК» стали входить предприятия Владимирской и Ульяновской областей, других регионов России. На данный момент в Дивизион «Автокомпоненты» входят крупнейшие предприятия России, такие как ОАО «Пластик» (268 место в списке «Эксперт 400» в 2004 году), ЗАО «ВАЗинтерСервис» (196 место в списке «Эксперт 200» в 2003 году), ОАО «БелЗАН» и другие.

Рисунок 4

Важно отметить, что Дивизион «Автокомпоненты» не имеет себе равных среди российских компаний ни по масштабу производственной деятельности, ни по номенклатуре выпускаемой продукции.

Современные технологии производства, устойчивые связи с ОАО «АВТОВАЗ» и высокопрофессиональный персонал – все это позволяет гарантировать Дивизиону «Автокомпоненты» стабильное развитие.



В следующей таблице приведен список предприятий Дивизиона «Автокомпоненты» и краткое описание номенклатуры выпускаемых ими изделий.

Таблица 3

Предприятия Дивизиона «Автокомпоненты».

	Предприятие	Место расположения	Изделия	Выручка 9 мес. 2004 (тыс руб.)
1	ОАО «Димитровградский автоагрегатный завод»	Ульяновская обл., г. Димитровград	изделия кузовной арматуры и топливной аппаратуры	4 064 800
2	ОАО «Пластик»	Самарская область, г. Сызрань	бамперы, детали интерьера	3 984 535
3	ЗАО «ВАЗинтерСервис»	Самарская область, г. Тольятти	диски сцепления, устройства отопления и вентиляции, детали рулевого управления	2 823 942
4	ОАО «Белебеевский завод «Автонормаль»	Республика Башкортостан, г. Белебей	крепежные изделия	1 974 371
5	ОАО «Скопинский автоагрегатный завод»	Рязанская область, г. Скопин	амортизаторы, газовые упоры	1 214 366
6	ЗАО «Мотор-Супер»	Самарская область, г. Тольятти	фильтры воздушные, детали двигателя	1 182 102
7	ОАО «Завод «Автосвет»	Владимирская обл., г. Киржач	фары и фонари	987 331
8	ОАО «ОСВАР»	Владимирская обл., г. Вязники	фары и фонари, интерьерная светотехника	899 146
9	ООО «Димитровградский завод светотехники»	Ульяновская обл., г. Димитровград	интерьерная светотехника, фонари	859 198
10	ООО «Димитровградский завод радиаторов»	Ульяновская обл., г. Димитровград	радиаторы	643 161
11	ОАО «Счетмаш»	г. Курск	автоэлектроника	611 286
12	ООО «Комплект ЛТД»	Самарская область, г. Тольятти	опоры стоек, жгуты	606 003
13	ОАО «Сызранский автоагрегатный завод»	Самарская область, г. Сызрань	стклоподъемники, стойки, бусы	337 472
14	ОАО «МЗ Ижмаш»	Удмуртия, г. Ижевск	металлопродукция	332 130
15	ООО «Димитровградский завод порошковой металлургии»	Ульяновская обл., г. Димитровград	изделия порошковой металлургии (вкладыши, кольца, прокладки)	252 726
16	ООО «Димитровградский завод вкладышей»	Ульяновская обл., г. Димитровград	вкладыши	219 020
17	ООО «Димитровградский вентильный завод»	Ульяновская обл., г. Димитровград	вентили	153 297
18	ОАО «Димитровградский инструментальный завод»	Ульяновская обл., г. Димитровград	штампы, прессформы, запасные части для ремонта оборудования	148 320
19	ЗАО «Кинельагропласт»	Самарская обл., г. Кинель	пластиковые детали, воздушные фильтры в сборе	292 411
20	ООО «ДААЗ-Прототип»	Ульяновская обл., г. Димитровград	прототипы изделий кузовной и топливной аппаратуры	16 433
21	ОАО «Завод автокомпонентов»	Самарская область, г. Тольятти	детали крепления	31 682

Источник: Группа «СОК»

Позиции Дивизиона на рынке автокомпонентов

Обзор российского рынка автокомпонентов

Реформирование социально-экономической системы России 90-х годов повлекло за собой кардинальное изменение структуры и принципов взаимодействия предприятий автомобильного сектора. Если раньше производители комплектующих являлись подразделениями автосборочных производств, то в течение последних пяти лет ситуация изменилась.

Дивизион «Автокомпоненты» не имеет конкурентов среди российских производителей автокомплетирующих ни по номенклатуре выпускаемых изделий, ни по объемам производственной деятельности

Производством комплектующих начали заниматься не только крупные российские автомобильные группы (по данным за 2000 год на них приходилось до 70 % всего рынка автокомпонентов), но и компании среднего бизнеса. Это, в конечном счете, способствовало развитию рынка автокомплетирующих в России и его динамичному росту.

По оценкам специалистов совокупная емкость рынка автокомпонентов в России в 2004 году составила около 140 млрд рублей. Из них примерно 84 млрд рублей приходится на конвейерные поставки для автосборочных производств (первичный рынок) и 56 млрд рублей на рынок запасных частей (вторичный рынок).

В виду широкой номенклатуры изделий, используемых в автомобилестроении, рынок автокомпонентов высоко сегментирован. В зависимости от типа выпускаемой продукции различаются условия работы на рынке, в частности, количество игроков, механизмы ценообразования, барьеры входа.

Рисунок 5

По данным НАПАК (Независимой Ассоциации Производителей Автомобильных Компонентов) общее количество участников рынка составляет около 200 компаний. К ним относятся предприятия, основной деятельностью которых является производство автокомпонентов. Помимо основных участников рынка, существует около 400 организаций, для которых производство автокомпонентов остается второстепенной или временной деятельностью. Это отдельные конверсионные предприятия, мелкие частные фирмы, ремонтные центры и т.д.

Структура рынка автокомпонентов



Источник: Группа «СОК»

Крупнейшим участником рынка автокомпонентов является Группа «СОК». На ее долю по различным оценкам приходится 22 - 26 % рынка автокомплетирующих. Оставшуюся долю рынка делят между собой холдинг «Северсталь» и другие компании.

Основные тенденции рынка автокомплектующих

Развитие рынка автокомплектующих напрямую зависит, во-первых, от динамики темпов роста отрасли автомобилестроения, во-вторых, от состояния действующего автомобильного парка.

Первичный рынок

Начиная с 1998 года, производство автомобилей в России ежегодно растет в среднем на 7,5 % в год. По данным АСМ - холдинга за 2004 год натуральные показатели объемов производства составили около 1,1 млн легковых автомобилей, в том числе 977 тысяч автомобилей российских производителей. Скорее всего, высокие темпы роста сохранятся в ближайшие два-три года. В соответствии с проектом документа «Об основных направлениях развития автомобильной промышленности России на период до 2010 года» объем производства легковых автомобилей к 2010 году составит 1,9-2 млн штук.

Наиболее перспективными сегментами рынка являются: сегмент иномарок отечественного производства и сегмент новых моделей российских производителей

Таблица 4

Рынок российских легковых автомобилей в 2002-2004 гг.

	Кол-во а/м тыс. шт.			Стоимость млрд долл.		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004
Российские автомобили	842	870	977	3,7	4,3	5,7
Иномарки российского производства	11	54	133	0,1	0,6	1,9
Импорт новых автомобилей	117	164	285	2,7	4,4	7,6
Импорт подержанных автомобилей	447	400	225	4,2	4	2,6
Итого	1417	1488	1620	10,7	13,3	17,8

Источник: PricewaterhouseCoopers, АСМ - холдинг

Подобный рост будет происходить за счет развития так называемого «нового рынка» легковых автомобилей. К нему относятся новые модели российских автопроизводителей, например, ВАЗ 1118 («Калина»), ВАЗ 2170 (LADA Priora) и др. А также легковые автомобили, выпущенные совместными предприятиями и по лицензии, такие как Шевроле-Нива (ЗАО «GM-AVTOVAZ»), Kia Spectra (ОАО «Ижмаш-Авто») и пр. В общей сложности, иномарки отечественного производства могут занять свыше 20 % всего российского рынка к 2010 году.

Для российских производителей автокомплектующих работа на «новом рынке» наиболее перспективна. Чтобы иметь возможность работать на этом рынке, им уже сейчас необходимо проводить модернизацию производственных мощностей, расширять номенклатуру выпускаемых изделий и улучшать их качество.

В частности, возникает необходимость освоения серийного выпуска новых видов автокомпонентов для современных моделей автомобилей:

- системы электронного впрыска;
- гидроусилители руля;
- автоматические коробки передач;
- кондиционеры;
- подушки безопасности.

Таблица 5

Характеристики «нового» и «традиционного» рынка автокомпонентов.

Характеристика «традиционного» рынка	Характеристика «нового» рынка
Основные субъекты: традиционные потребители – АВТОВАЗ, ГАЗ, УАЗ, др. российские автосборщики	Основные субъекты: иностранные предприятия и СП в России, трансформированные российские автопредприятия
Семейства автомобилей – российские автомобили устаревающей конструкции	Семейства автомобилей – зарубежные модели на СП и новые современные модели российских автопроизводителей
Технологии производства автомобильных компонентов – стремительно устаревающие	Технологии производства автомобильных компонентов – современные
Рынок поставок комплектующих на автомобили в традиционном сегменте к 2010 году существенно сократится	Рынок поставок комплектующих на автомобили в перспективном сегменте до 2010 года вырастет на порядок

Источник: Группа «СОК»

Вторичный рынок

По данным Министерства транспорта РФ за последние 10 лет автомобильный парк России увеличился в 2,5 раза и составляет более 25 млн автомобилей. В ближайшие годы автомобильный парк возрастет как минимум еще в 2-3 раза, ведь по показателю «количество машин на душу населения» Россия пока значительно отстает от таких стран, как США, Великобритания, Япония, Чехия.

**40 % вторичного рынка
приходится на контрафактную
продукцию**

Расширение автомобильного парка будет способствовать существенному росту спроса на автокомплектующие, в том числе и потому, что автомобильный парк России остается достаточно старым. Если каждый владелец машины будет в среднем тратить около 200 долларов в год на приобретение комплектующих, то емкость вторичного рынка к 2010 году может достигнуть 300 млрд рублей.

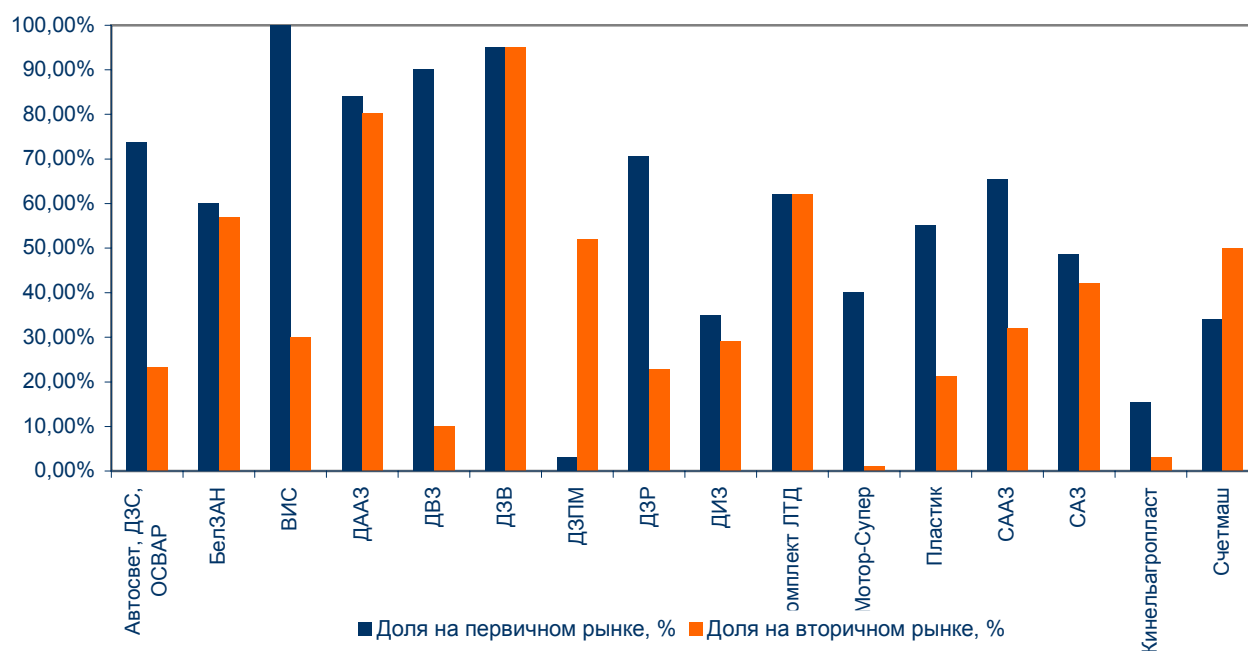
На сегодняшний день вторичный рынок комплектующих далек от насыщения, хотя и имеет сбалансированную структуру спроса и предложения. На рынке не существует дефицита запасных частей в количественном отношении, то есть предлагаемая продукция практически полностью удовлетворяет спрос потребителей. При этом одной из важнейших проблем рынка была и остается проблема контрафактной продукции. По оценкам НАПАК доля контрафактной продукции сейчас на вторичном рынке составляет около 40 %. Эта доля представляет собой потенциальную емкость рынка для серьезных производителей запасных частей, в том числе и для предприятий Группы «СОК».

Позиции Группы «СОК» на рынке автокомпонентов

Группа «СОК» (Дивизион «Автокомпоненты») является ведущим игроком как на первичном, так и на вторичном рынке автокомплектующих. По различным оценкам доля предприятий Группы на первичном рынке составляет 26-28 %. На вторичном рынке она несколько меньше - около 15 %, вследствие производства контрафактной продукции.

Рисунок 6

Доли предприятий Дивизиона на первичном и вторичном рынке автокомпонентов выпускаемой номенклатуры



Источник: Группа «СОК»

Номенклатура производимой предприятиями Группы «СОК» продукции достаточно широка. Группа лидирует на рынках светотехники, крепежных изделий, кузовной и топливной арматуры, подвесок, тормозных систем, устройств отопления и вентиляции, вкладышей, вентилях, пластмассовых изделий интерьера и экстерьера, стоек, фильтров, радиаторов, автомобильной электроники, изделий порошковой металлургии и пр.

На отдельных рынках предприятия Группы «СОК» занимают до 100 %. Однако существует ряд позиций автокомпонентов, которые не выпускаются заводами Дивизиона. Это металлические составляющие корпуса, стекла, автошины, аккумуляторы.

Стратегия

Стратегической задачей Дивизиона «Автокомпоненты» является активная интеграция предприятий Дивизиона в мировую автомобильную промышленность.

Цели дивизиона:

- занять 25 % «нового» рынка комплектующих
- сохранить существующую долю на «традиционном» рынке

В соответствии с разработанной стратегией до 2010 года, перед Дивизионом стоят следующие цели:

1. Усилить присутствие Дивизиона на «новом» рынке и получить на нем долю не менее 25 % (рынок иностранных автопроизводителей, локализовавших свое производство на территории РФ: GM, FORD, Renault, Hyundai, KIA).

Основные направления деятельности:

- обеспечение соответствия системы менеджмента качества (СМК) российского поставщика автокомпонентов требованиям иностранных автопроизводителей (ИСО ТУ 16949 и т.д.);
- повышение эффективности производственной и коммерческой деятельности предприятий (внедрение принципов систем «Lean Production», Just in Time/CANBAN и т.д.);
- развитие конструкторской, производственной и технологической базы, в том числе за счет развития стратегического партнерства с иностранными производителями автокомпонентов (СП, лицензии и т.д.);
- использование устойчивых конкурентных преимуществ российских производителей автокомпонентов: близость к потребителю (низкие транспортные издержки, особенно по крупногабаритным изделиям, возможность осуществления поставок Just in Time), относительно недорогая рабочая сила;
- организация сборочных производств (крупноузловая и модульная сборки) в технопарках, которые будут создавать автопроизводители рядом с собственными производствами для повышения эффективности и стабильности производства.

2. Сохранить свои позиции на «традиционном» рынке автомобилей (рынок поставок на конвейеры российских автопроизводителей: АВТОВАЗ, ГАЗ, КАМАЗ и т.д.), в том числе:

- максимизировать текущую прибыль от деятельности на «традиционном» рынке;
- поддерживать качество продукции, а также технико-технологическую базу на уровне требований основных российских автопроизводителей;
- участвовать в новых перспективных проектах российских автопроизводителей ВАЗ 1118, ВАЗ 2170 и т.д.

Структура управляющей компании «СОК – AUTOMOTIVE».

Рисунок 7



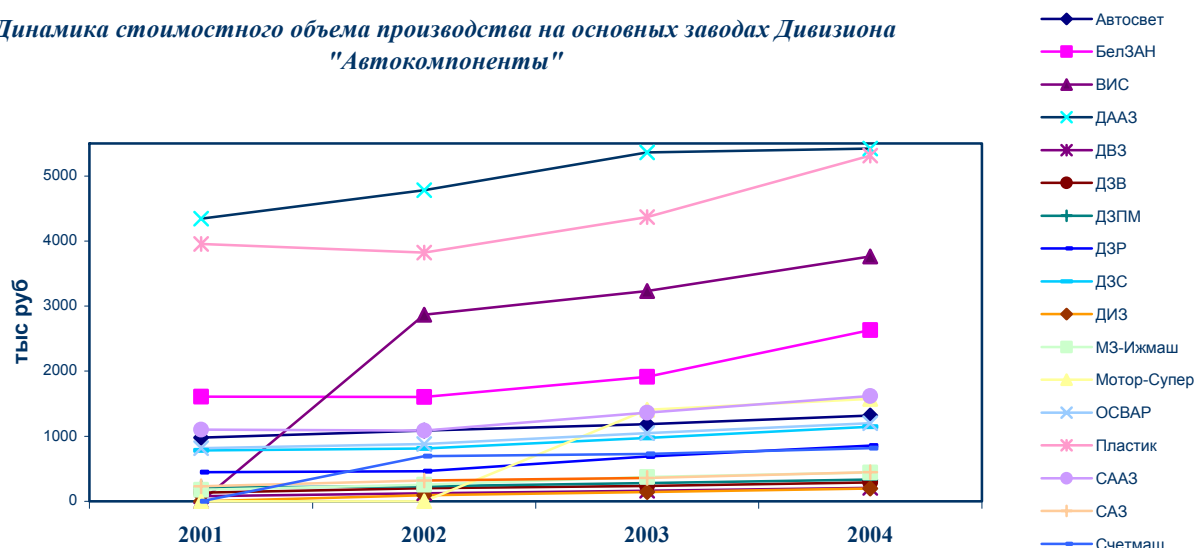
Производственная деятельность

Предприятия, входящие в состав Дивизиона «Автокомпоненты», демонстрируют высокие темпы роста производства на протяжении последних пяти лет. Для каждого из предприятий Дивизиона они составили в среднем ежегодно не менее 10 %. При этом консолидированная выручка от реализации без учета НДС по предприятиям Дивизиона в 2004 году выросла на 22,6 % по сравнению с предыдущим годом и составила 27,03 млрд рублей.

В 2004 году наиболее интенсивно выпуск товарной продукции наращивали ОАО «БелЗАН», ООО «ДИЗ» и ОАО «Счетмаш» (прирост более 40 %), ОАО «Димитровградский вентильный завод» (прирост 36,6 %). Основными факторами роста производства в 2004 году было увеличение объемов поставок на ОАО «АВТОВАЗ», на совместные предприятия по выпуску отечественных иномарок, а также на вторичный рынок.

Рисунок 8

Динамика стоимостного объема производства на основных заводах Дивизиона
"Автокомпоненты"

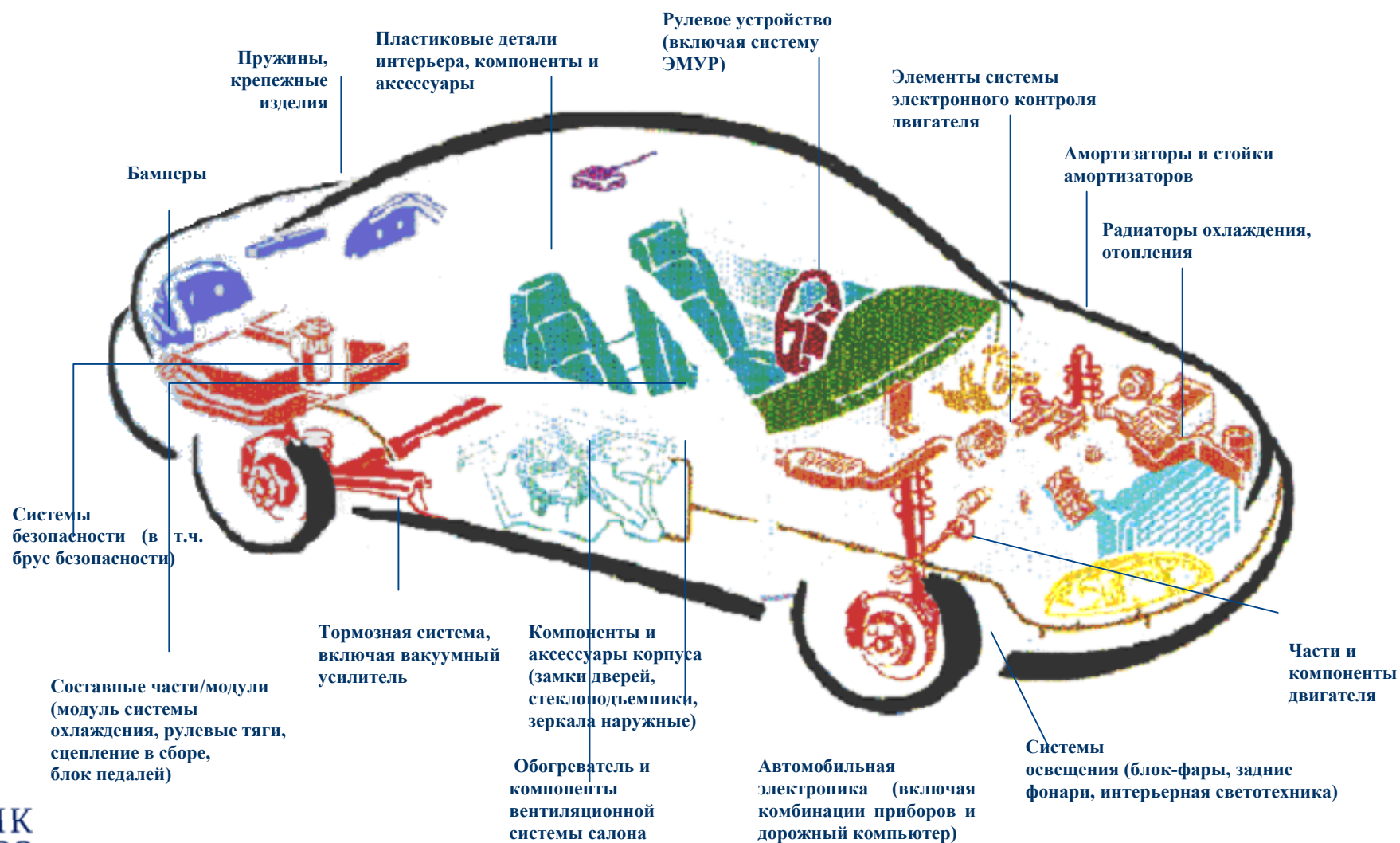


Источник: Группа «СОК»

Компании Дивизиона «Автокомпоненты» производят широкую номенклатуру изделий. Она насчитывает более 10 000 наименований. Перечень отдельных комплектующих приведен на Рисунке 9 настоящего меморандума. В основном это автокомпоненты для автомобилей «ВАЗ», в том числе изделия кузовной арматуры и топливной аппаратуры, бамперы, детали интерьера, диски сцепления, крепежные изделия, амортизаторы и газовые упоры, автоузлы, различные виды светотехники и прочие детали.

Выпускаемая предприятиями Дивизиона продукция соответствует высоким стандартам качества. На всех предприятиях проведена сертификация производств на соответствие международным стандартам качества EN ISO-9000 (ISO-9001, ISO-9002).

Основные узлы и агрегаты, производимые предприятиями Дивизиона «Автокомпоненты» Группы «СОК».



На предприятиях Дивизиона «Автокомпоненты» на постоянной основе реализуются программы технического перевооружения, в том числе ведется работа по автоматизации производства, освоению новых номенклатурных позиций, модернизации конвейерных линий, переоснащению конструкторских и испытательных лабораторий.

В 2004 году Группа «СОК» инвестировала в модернизацию производства 598,1 млн рублей. Высокотехнологичные бесфреоновые технологии внедрены на заводе ОАО «Пластик». На предприятии ОАО «Завод «Автосвет» работает система автоматизированного сквозного проектирования CAD-CAM Unigraphics. Комплекс быстрого прототипирования создан и работает на ОАО «Димитровградский автоагрегатный завод» (г. Димитровград). Запланированный на 2005 год объем инвестиционных вложений в проекты и программы предприятий Дивизиона составляет 1,1 млрд. рублей.

Таблица 6

**Оборудование предприятий Группы «СОК»,
приобретенное в рамках инвестиционных проектов 2004 года.**
(стоимостью более 500 тыс. евро)

Предприятие	Страна - производитель	Наименование оборудования	Стоимость по контракту без учета таможенных платежей и НДС (тыс. ед.)
ОАО "Пластик"	Италия	Оборудование для производства обивок дверей 2114, 2112 по бесфреоновой технологии и пресс-формы	1530 Eur
	Германия	Установка водной резки "Cutting Box ORIGINAL IV Large"	600 Eur
	Италия	1. Оборудование для модернизации установки для заливки панели приборов 2123-5325012-20 2. Пресс-формы 3. Вакуум-формовочная машина AF2010 для формования панели приборов 2123-5325012-20	1379 Eur
	Германия	Литьевые пресс-формы	3134 Eur
	Италия	Две заливочные карусели для пр-ва обивок дверей ВАЗ 2114 и ВАЗ 2112	500 Eur
	Германия	Установка водной резки "Cutting Box ORIGINAL IV Large" производства фирмы "ABB I-R Waterjet Systems AB"	605,9 Eur
	Германия	Выдувной автомат ВА 62 и периферийное оснащение для выдувного автомата ВА 62	829,4 Eur
ОАО «ДААЗ»	Германия	Специальные фрезерные и пружинонавивочные станки	743 Eur
ООО «ДЗПМ»	Германия	Пресс-автомат формовочный модель ТРА-50/4S	567 Eur
ООО «ДЗР»	Швейцария	Прессы вырубной и для расширения трубки	796,2 Eur
ОАО «ДИЗ»	Швейцария	Электроэрозионные вырезные станки и координатно-прошивной станок Робоформ 35Р	570 Eur
ООО «ДЗС»	Италия	Установка вакуумной металлзации Galileo Vacuum V 201 VE/99	902,06 Eur
	Германия	ТПА Баттенфельд ТМ 4500/2800	685 Eur
	Германия	ТПА Баттенфельд ТМ 2700/1330	1040 Eur
		Трехцветная литьевая машина Galileo Vacuum V 201 VE/99 .	
ОАО «БелЗАН»	Швеция	Автоматическая линия цинкования	1588,3 USD
	Германия	Пружинонавивочные автоматы	640 Eur
	Италия	Лабораторное оборудование	506,2 Eur
ОАО «Счетмаш»	Германия	Автоматическая технологическая линия поверхностного монтажа	804 Eur
ОАО «СААЗ»	Германия	Специализированная гальванич.установка твердого хромирования DYNA CHROMA	3070,3 Eur

Новые производственные проекты Дивизиона «Автокомпоненты»

Производство комплектующих изделий для GM – AVTOVAZ

ЗАО «GM-AVTOVAZ» было организовано 27 июня 2001 года, когда представителями General Motors (41,5 % УК), ОАО «АВТОВАЗ» (41,5 % УК) и Европейского Банка Реконструкции и Развития (17 % УК) было подписано соглашение о создании совместного предприятия.

Компании Группы «СОК» поставляют более 500 наименований комплектующих на сборочный конвейер «GM-AVTOVAZ»



На сегодняшний день ЗАО «GM-AVTOVAZ» - четвертая по объему производства легковых автомобилей компания в России. По итогам 2004 года на «GM-AVTOVAZ» произведено 57,7 тысяч автомобилей. Модельный ряд компании насчитывает 3 вида легковых автомобилей: Шевроле Нива, Шевроле Нива с двигателем Opel FAM 1, Шевроле Вива.

Предприятия Дивизиона «Автокомпоненты» поставляют на конвейер ЗАО «GM-AVTOVAZ» более 500 наименований комплектующих: крепеж, элементы системы питания, элементы системы трансмиссии, элементы системы подвески, осветительные приборы, элементы системы охлаждения, элементы тормозной системы, элементы системы рулевого управления, детали салона и т.д.

Продукция Дивизиона соответствует требованиям заказчика по качеству. В ближайшее время номенклатура изделий, поставляемых на ЗАО «GM-AVTOVAZ», будет расширяться согласно политике локализации, проводимой руководством. Если при сборке первых 200 автомобилей Шевроле Вива доля импортных комплектующих составила в них 90%, то к концу 2004 года она была снижена до 85%.

По планам ЗАО «GM-AVTOVAZ» в 2005 году локализация увеличится еще на 28% и составит 43 % к концу года. А в течение 3 лет процесс производства автомобилей на ЗАО «GM-AVTOVAZ» будет локализован на 90-95 %.



Таблица 7

Объем поставок Группы «СОК» на «GM-AVTOVAZ».

Предприятие	Номенклатура изделий	Объем поставок на GM-AVTOVAZ на 2004 г., млн руб.
ОАО «Пластик»	бамперы, детали интерьера	484,3
ОАО «СААЗ»	амортизаторы, газовые упоры	40,2
ОАО «ДААЗ»	изделия кузовной арматуры и топливной аппаратуры	204,8
ОАО «БелЗАН»	крепежные изделия	31,4
ОАО «Завод «Автосвет»	светотехника: фары и фонари	2,7
ЗАО «ВАЗинтерСервис»	диски сцепления	165
ОАО «Счетмаш»	автоэлектроника	3,7
ЗАО «Кинельагропласт»	изделия из полимерных материалов (воздуховоды, бачки, фильтры)	54,7
ЗАО «Мотор-Супер»	автоузлы и автокомпоненты	29,4
ОАО «САЗ»	стклоподъемники, стойки, брусы	3,6
ИТОГО		1019,8

Источник: Группа «СОК»

Производство комплектующих изделий для автомобиля ВАЗ 1118 («Калина»)

Запуск в производство модели ВАЗ 1118 «Калина» состоялся в ноябре 2004 года.

Четырехдверный седан LADA Kalina – новейшая модель ОАО «АВТОВАЗ». Она комплектуется 1,6-литровым двигателем, соответствующим нормам Евро-3, оснащена электроусилителем руля, подушками безопасности, АБС и кондиционером. Кроме седана, «Калина» будет выпускаться с кузовами хэтчбек и универсал.

Освоение комплектующих для автомобилей ВАЗ 1118 принесет Дивизиону «Автокомпоненты» к 2008г. увеличение объёмов поставок на 2,5 млрд. руб.

Предприятия Дивизиона стали работать над производством комплектующих к ВАЗ 1118 еще в 2001 году после заключения договоров на подготовку производства.

На сегодняшний день Дивизион производит около 300 комплектующих изделий для этой модели, в том числе кузовную арматуру, светотехнику, детали интерьера и экстерьера.

Пока производство автомобилей «Калина» единично, однако уже по итогам 2005 года ОАО «АВТОВАЗ» планирует произвести 18 000 машин данной модели. При этом поставщиками деталей по-прежнему будут оставаться предприятия Дивизиона.



Максимальный объем поставок, согласно ДПП (договор на подготовку производства), запланирован на 2008 год. Основные поставки будут приходиться на долю ЗАО «ВАЗинтерСервис», ОАО «Димитровградский автоагрегатный завод», ОАО «Пластик», ООО «Комплект ЛТД», ОАО «Завод «Автосвет», ЗАО «Мотор-Супер». Общая сумма договоров на этот год составила более 2 млрд рублей.

Кроме уже освоенной номенклатуры, предприятиями Дивизиона ведутся работы по выпуску дополнительной номенклатуры комплектующих изделий для семейства автомобилей ВАЗ 1118. Например, ООО «ДЗС» в настоящее время осуществляет конструкторско-технологическую проработку задних фонарей 1117 и 1119, а ОАО «ДААЗ» - замков дверей и наружных зеркал.

Таблица 8

Предприятия Дивизиона, производящие комплектующие для ВАЗ 1118 («Калина»).

ПРЕДПРИЯТИЕ	Номенклатура	Кол-во позиций	Начало поставок	Прогнозируемый объем поставок, тыс. руб.			
				2005г.	2006г.	2007г.	2008г.
				Программа выпуска автомобилей на ОАО «АВТОВАЗ»			
				18 тыс. авт.	120 тыс. авт.	205 тыс. авт.	220 тыс. авт.
ОАО «Завод «Автосвет»	Блок-фары	2	Ноябрь 05г.	1026	82080	140220	150480
ОАО «ОСВАР»	Указатель поворота, блок освещения салона, ДСТ, ФОНЗ	4	Ноябрь 04г.	4805	32034	54724	58729
ООО «ДЗС»*	Задние фонари, пластмассовые детали интерьера и экстерьера	22	Ноябрь 04г.	11632	77545	132473	142166
ОАО «ДААЗ»*	Кузовная арматура, модуль тормоза, радиаторы, выключатель зажигания, замок багажника.	55	Ноябрь 04г.	38850	258997	442454	474828
ОАО «БелЗАН»*	Метизы, пружины	29	Ноябрь 04г.	740	4931	8423	9040
ОАО «СААЗ»*	Амортизаторы, стойки, упоры	8	Ноябрь 04г.	11991	79937	136560	146552
ОАО «САЗ»*	Эл.стеклоподъемники, брус безопасности	14	Ноябрь 04г.	14739	98261	167862	180145
ЗАО «ВИС»*	Отопитель, система вентиляции, детали рулевого управления	23	Ноябрь 04г.	38842	258944	442363	474731
ООО «Комплект ЛТД»*	Модуль системы охлаждения	1	Ноябрь 04г.	15706	104705	178872	191960
ОАО «Пластик»*	Детали интерьера и экстерьера	89	Ноябрь 04г.	22807	152045	259743	278749
ОАО «Кинельагропласт»*	Детали интерьера и экстерьера, отопитель	46	Ноябрь 04г.	4698	31320	53505	57420
ОАО «Счетмаш»*	Комбинация приборов, датчик скорости, ротор	3	2 кв. 2005г.	8131	54207	92604	99380
ООО «ДЗПМ»	Втулки, кольца, шкивы	15	Ноябрь 04 г.	10196	22096	39993	42919
ЗАО «Мотор-Супер»	Детали двигателя, ограничители, стабилизатор, фильтрующие элементы	19	Ноябрь 04г.	11360	68160	117720	126335
ИТОГО:				195 521	1 325 262	2 267 516	2 433 433

* - объёмы поставок могут быть увеличены из-за отсутствия по некоторым позициям альтернативного поставщика

Примечание:

1. Расчёт произведён при условии поставок в размере 50% от потребности ОАО «АВТОВАЗ»
2. Цены на комплектующие изделия взяты согласно договорам на подготовку производства
3. Объёмы поставок взяты в соответствии с прогнозом производства ОАО «АВТОВАЗ» до 2010г.

Источник: Группа «СОК»

Сотрудничество с Hella

В 2002 году Группа «СОК» достигла договоренности с немецкой компанией Hella о сотрудничестве в области производства автомобильной светотехники.

Цель сотрудничества – разработка конструкции, производство и поставка на автосборочные предприятия, находящиеся на территории РФ, светотехнической продукции (блок-фары, задние фонари и т.д.), соответствующей самым высоким требованиям автосборочных предприятий по качеству и технологиям, а также по уровню цен при конвейерных поставках.

Схема сотрудничества выгодна обеим сторонам. Hella поставляет компоненты для локализации технологий на совместное предприятие «СОК-Hella». Далее, используя конструкторские разработки и технологии фирмы Hella, на производственных площадях одного из предприятий Дивизиона осуществляется выпуск совместной продукции.

Эта продукция будет поставляться заводами ОАО «Завод «Автосвет», ОАО «ОСВАР», ООО «ДЗС» на ВАЗ 1118 (см. предыдущий параграф настоящего меморандума), ВАЗ 2170 («Priora») и другие автомобили, производимые на совместных предприятиях и по лицензии в России.

В настоящее время с подразделениями ОАО «АВТОВАЗ» проводится работа по заключению договоров на подготовку производства комплектующих изделий для автомобиля ВАЗ 2170 «Priora», в частности на поставку блок-фар и задних фонарей. Еще по 49-ти позициям на предприятиях Дивизиона проводится конструкторско-технологическая проработка новых изделий.

Производство комплектующих изделий для «Ford – Всеволожск»

Предприятия Дивизиона «Автокомпоненты» выпускают комплектующие для автомобилей Ford, которые производятся на территории России.

**Сотрудничество с «Ford-
Всеволожск» – один из
перспективных проектов
Дивизиона «Автокомпоненты»**

Первый завод Ford Motor Company полного производственного цикла официально был открыт 9 июля 2002 года в г. Всеволожск Ленинградской области.

Группа «СОК» поставляет на «Ford-Всеволожск» пластмассовые детали и салонную гарнитуру. В 2005 году спектр изделий возрастет. Так, завод ЗАО «Кинельагропласт» планирует, начиная с мая 2005 года производить для модели «FOCUS C307» (воздуховод системы отопления, вентиляции салона автомобиля Ford-Focus C-307) и другие детали.



Снабженческо-сбытовая деятельность

Снабжение

Широкая номенклатура выпускаемых предприятиями Дивизиона изделий определяет и большой ассортимент используемых в производстве материалов и комплектующих.

Поставки на предприятия дивизиона «Автокомпоненты» осуществляют почти 1400 компаний

Предприятия Дивизиона «Автокомпоненты» сотрудничают почти с 1400 поставщиками. По итогам 9 месяцев 2004 года общий объем поставок составил 9,4 млрд. рублей. При этом на долю крупных поставщиков (163 компании) пришлось почти 84 % поставок.

Таблица 9

Структура системы снабжения предприятий Дивизиона «Автокомпоненты» в 2002-2004 гг.

Год	Количество поставщиков	Общий объем поставок	Количество крупных поставщиков	Объем поставок крупных поставщиков	% от общего объема
2002	1223	6 963 725 174,94	121	5 654 726 360,00	81,20%
2003	1630	8 687 906 968,10	162	7 158 304 872,00	82,39%
2004 (янв.-окт.)	1387	9 400 262 871,21	163	7 884 294 057,00	83,87%

Источник: Группа «СОК»

В 2004 году предприятия Дивизиона вели непрерывную работу с поставщиками. И сейчас эта работа продолжается, в частности, совместно разрабатываются методы улучшения качества и соблюдения сроков поставок, достигаются договоренности о приемлемых ценах на материалы и комплектующие.

Одновременно происходит качественный отбор поставщиков. За последние три года их состав у многих заводов дивизиона изменился. На смену тем, кто не смог выполнить требования предприятий Дивизиона по качеству и цене, пришли новые компании.

Предприятия Дивизиона стремятся диверсифицировать круг поставщиков, чтобы не зависеть от небольшого количества бизнес-партнеров.

В итоге, сложившаяся на большинстве предприятий Дивизиона «Автокомпоненты» система материально-технического обеспечения достаточно эффективна и способствует снижению производственных издержек.

Сбыт

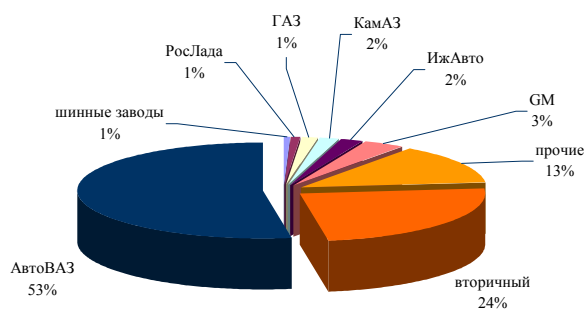
Сбытовая деятельность дивизиона ориентирована на отечественные автосборочные компании, а также на совместные предприятия, выпускающие иномарки российского производства.

37 % комплектующих на ОАО «АВТОВАЗ» поставляют предприятия Группы «СОК»

Рисунок 10

Крупнейшим потребителем продукции предприятий Дивизиона «Автокомпоненты» является ОАО «АВТОВАЗ». На его долю приходится 53 % в общей структуре сбыта. При этом предприятия Дивизиона поставляют почти 40 % комплектующих на Волжский завод и являются монополистами по снабжению ОАО «АВТОВАЗ» светотехникой, тормозными системами, радиаторами, шаровыми опорами, системами отопления.

Структура сбыта в 2004 году



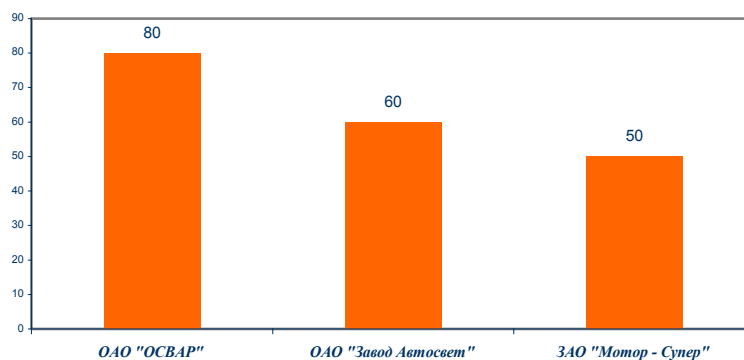
Источник: Группа «СОК»

Рисунок 11

В ближайшее время сотрудничество с ОАО «АВТОВАЗ» будет укрепляться. Этому будут способствовать следующие причины:

Во-первых, качество продукции предприятий Дивизиона соответствует требованиям ОАО «АВТОВАЗ». Для этого на предприятиях Дивизиона проводится постоянная работа по стандартизации производственных процессов. Все предприятия готовы к сертификации систем менеджмента качества на соответствие ИСО ТУ 16949.

Доля компаний-поручителей в общем объеме поставок аналогичной номенклатуры на ОАО "АВТОВАЗ"



Источник: оценка Группа «СОК»

Во-вторых, компании Дивизиона «Автокомпоненты» проводят гибкую ценовую политику. Цены на продукцию компаний Дивизиона являются приемлемыми для ОАО «АВТОВАЗ» и позволяют ему минимизировать затраты без ущерба для качества продукции.

В-третьих, грамотно проводимая маркетинговая, инвестиционная и производственная политика Группы «СОК» позволяет выполнять требования АВТОВАЗа по новой номенклатуре и ее основным параметрам – качеству, ценам, объемам и срокам поставки.

Таблица 10

Номенклатура и объемы поставок на ОАО «АВТОВАЗ» предприятиями Дивизиона.

	Предприятие-поставщик	Номенклатура поставок на ОАО «АВТОВАЗ»	Объем поставок на ОАО "АВТОВАЗ", 2004 год, млн руб. без НДС	Доля ОАО "АВТОВАЗ" в общей отгрузке, %
1	ОАО «Завод «Автосвет»	светотехника: фары и фонари	554, 7	42,0
2	ОАО «БелЗАН»	крепежные изделия	1 096, 5	40,6
3	ЗАО «ВИС»	диски сцепления	2 618, 5	68,0
4	ОАО «ДААЗ»	изделия кузовной арматуры и топливной аппаратуры	2 200, 6	40,5
5	ООО «ДЗВ»	вкладыши	12, 4	4,1
6	ООО «ДЗС»	светотехника: фары и фонари	659, 5	56,0
7	ООО «ДЗПМ»	изделия порошковой металлургии (вкладыши, кольца, прокладки)	281, 3	82,2
8	ООО «ДЗР»	радиаторы	236, 4	27,1
9	ООО «Комплект ЛТД»	опоры стоек, жгуты	704, 9	86,4
10	ОАО «МЗ Ижмаш»	металлопродукция	53, 7	12,5
11	ЗАО «Мотор-Супер»	автоузлы и автокомпоненты	1 485, 9	92,0
12	ОАО «ОСВАР»	светотехника: фары и фонари	149, 5	12,5
13	ОАО «Пластик»	бамперы, детали интерьера	3 729, 7	68,9
14	ОАО «СААЗ»	амортизаторы, газовые упоры	824, 7	51,5
15	ОАО «САЗ»	стеклоподъемники, стойки, брусы	405, 95	89,1
16	ЗАО «Кинельагропласт»	детали интерьера и экстерьера, отопители	299	76,7
17	ОАО «Счетмаш»	автоэлектроника	218,4	23,2
	ИТОГО		15 531, 65	53,0

Источник: Группа «СОК»

В разделе «Производство» настоящего меморандума подробно описаны проекты Группы «СОК» с иностранными автопроизводителями. Предприятия уже поставляют комплектующие на завод «Ford-Всеволожск», на совместное предприятие ЗАО «GM - AVTOVAZ».

Финансы

В 2005-2006 годах «СОК-AUTOMOTIVE» планирует начать работу по составлению отчетности по международным стандартам и впоследствии заверить ее у одной из крупнейших аудиторских компаний.

Инвесторам доступна бухгалтерская отчетность по поручителям облигационного займа (см. Приложения к настоящему меморандуму).

В следующей таблице представлены отдельные показатели кредитоспособности Дивизиона «Автокомпоненты».

Таблица 11

Отдельные показатели кредитоспособности дивизиона «Автокомпоненты».

	Выручка, млрд руб.	Прибыль от продаж, млн руб.	Валюта баланса, млрд руб.	Чистые активы, млрд руб.	Рентабельность продаж, %	Платный долг к выручке, %
2004	27,03	628,07	15,43	4,23	2,32	20,58
2003	22,05	816,07	13,20	4,14	3,70	19,94

Источник: Группа «СОК»

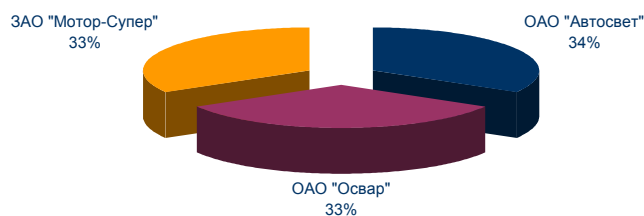
VI. Сведения об эмитенте и поручителях по займу

ООО «СОК - Автокомпонент»

ООО «СОК – Автокомпонент» было создано в октябре 2004 года с целью привлечения средств для финансирования долгосрочных программ Группы «СОК». Размер уставного капитала общества на дату основания составил 30 млн. рублей.

Рисунок 12

**Структура уставного капитала ООО
"СОК-Автокомпонент"**



Источник: АКБ «СОЮЗ» (ОАО)

Генеральным директором ООО «СОК-Автокомпонент» является Иванов С.А.

Иванов Сергей Александрович

Г-н Иванов получил образование Самарского Государственного Аэрокосмического Университета (1996) и Самарской Государственной Экономической Академии (2002). До 2003 года работал директором в компании ООО «Дин-Самара». С 2003 года по настоящее время г-н Иванов работает в Группе «СОК».



ОАО «Завод «Автосвет»

ОАО «Завод «Автосвет» - крупнейшая в России компания по производству автомобильной светотехники.

ОАО «Завод Автосвет» - крупнейшее предприятие России по производству автомобильной светотехники

Завод был основан более 150 лет назад в г. Киржач (Владимирская область). До 1930 года предприятие специализировалось на выпуске посуды и домашнего инвентаря. С 1931 года завод переквалифицировался и начал серийный выпуск автотракторной светотехники.



Сейчас «Автосвет» выпускает более 600 видов изделий и специализируется на приборах освещения, сигнализации, унифицированных и специальных разъемных усилителях и другой светотехнике. По данным за 2004 год на долю предприятия приходится 33 % рынка автомобильной светотехники России. На первичном рынке завод осуществляет поставки на такие предприятия как ОАО «АВТОВАЗ», ОАО «ГАЗ», ОАО «Москвич», АМО «ЗИЛ», ОАО «КамАЗ», ОАО «УАЗ» и др.

Управление

Более 98 % акций ОАО «Завод «Автосвет» принадлежит Группе «СОК»

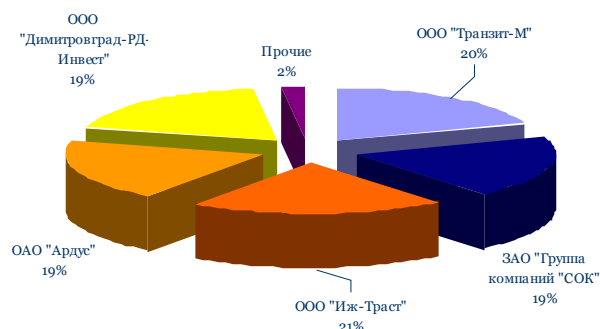
По состоянию на 1 января 2005 года уставный капитал поручителя по займу составил 511,516 млн. рублей. Из них на долю обыкновенных акций пришлось 97,5 % (498,73 млн. рублей), привилегированных акции соответственно 2,5 % (12,8 млн. рублей).

Рисунок 13

С 1999 года ОАО «Завод «Автосвет» входит в состав Группы «СОК». Через аффилированные лица Группе «СОК» принадлежит около 98,7 % акций предприятия. 1,3% распределяется между работниками предприятия.

Сложившаяся на сегодняшний день структура органов управления ОАО «Завода «Автосвет» является трехуровневой: Общее собрание акционеров, Совет Директоров, Генеральный Директор.

Структура собственности ОАО "Завод "Автосвет" на 30.09.2004



Источник: ОАО «Завод «Автосвет»

Совет Директоров осуществляет общее руководство деятельностью предприятия. В состав Совета Директоров ОАО «Завода «Автосвет» входят представители Группы «СОК», занимающие руководящие должности на предприятии: Галашин Е.Е. (коммерческий директор), Иерусалимова Н.А. (начальник договорно-правового отдела), Шаипкина М.Д. (заместитель генерального директора), Юрченко В.Н. (генеральный директор).

Также от Группы «СОК» в Совете Директоров ОАО «Завод «Автосвет» состоят: Букина В.Г. (директор департамента управления по экономике и финансам «СОК РМ-Group»), Колотников В.М. (директор по развитию ОАО «Светотехническая объединенная компания»), Перфильев В.В. (вице-президент ЗАО «ГК «СОК»), Соколов С.В. (коммерческий директор ОАО «ОСВАР»).

Руководство текущей деятельностью завода осуществляет Генеральный директор Юрченко В.Н.

Юрченко Виталий Николаевич

Год рождения: 1969

Образование: закончил Ленинградское Высшее общевойсковое училище им. Кирова (1991 г.), Открытый Университет Великобритании (2000 г.).

На протяжении последних 5 лет г-н Юрченко занимал управленческие должности. А с 2002 года он работает в Группе «СОК», в должности руководителя дирекции группы светотехнических предприятий. Сейчас г-н Юрченко возглавляет ОАО «Завод «Автосвет».

Производство

ОАО «Завод «Автосвет» является крупнейшим производителем светотехники в России. В 2004 году стоимостной объем произведенной предприятием продукции составил 1,27 млрд рублей, что на 12,5 % превышает аналогичный показатель 2003 года.

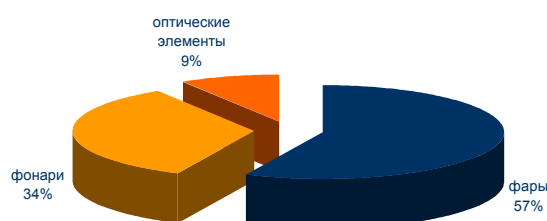
Полная номенклатура завода состоит из более чем 600 наименований основных изделий и запасных частей.
Это:

- более 100 наименований **приборов освещения** (блок - фары, прямоугольные и круглые фары дальнего и ближнего света, противотуманные фары, фары-искатели, фары-прожекторы, плафоны освещения салона, фонари заднего хода)
- более 130 наименований **приборов сигнализации**: многофункциональные задние и передние фонари, указатели поворота, габаритные огни, контурные фонари и т.д.
- более 80 наименований **унифицированных и специальных разъемных** соединителей (штыревые и гнездовые контакты и колодки серий 2,8 мм; 4,8 мм; 6,3 мм; 9,5 мм) для автотракторного электрооборудования и бытовой техники;
- более 30 наименований **автопринадлежностей**, комплектующих и товаров народного потребления.



Рисунок 14

**Структура выпуска продукции ОАО
"Завода "Автосвет" в 2004 году**



Источник: ОАО «Завод «Автосвет»

Несмотря на столь широкий ассортимент выпускаемых изделий, наибольшую долю в структуре выпуска продукции ОАО «Завод «Автосвет» занимают фары (57 %). Доли фонарей и оптических элементов гораздо меньше и составляют соответственно 34% и 9%.

Вся продукция завода производится на современном и высокотехнологичном оборудовании ведущих зарубежных и российских фирм. Так, для выпуска гальванопокрытий установлена линия порошковой окраски рефлекторов фар

германской фирмы Anselma-Industrie, что позволяет выпускать продукцию высокого качества, и делает процесс экологически чистым.

Предприятие осуществляет полный цикл изготовления готовой продукции и имеет в своем составе:

- прессово-автоматное производство;
- производство лакокрасочных и гальванопокрытий;
- производство переработки пластмасс;
- сборочное производство;
- инструментальное производство;
- станкостроительное производство.

В 2005 - 2006 гг. предприятие планирует расширить ассортимент изделий. Будут выпущены новые виды продукции:

- фары для автомобилей ВАЗ-1118 (Калина);
- задние фонари для автомобилей ИЖ-21261, УАЗ-3760, ЗИЛ;
- блок-фары для автомобилей ВАЗ-2170;
- противотуманная фара для автомобилей ВАЗ-2123;
- фара для снегохода «Тайга» и др.

Разработка и подготовка производства новых видов изделий осуществляется «Инженерным центром перспективного развития производства», созданном при заводе. Специалистами центра внедрена и освоена система быстрого изготовления технологической оснастки и опытных партий изделий по технологии TAFA. А система автоматизированного сквозного проектирования CAD-CAM Unigraphics, базирующаяся на самых современных компьютерных технологиях, позволяет существенно сократить сроки и затраты на внедрение новых изделий.



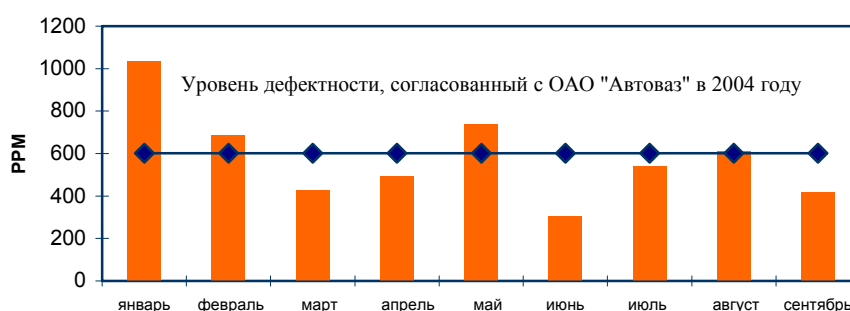
Качество

ОАО «Завод «Автосвет» уже осуществил комплекс мероприятий по сертификации производства. В 2002 году заводом получен официальный сертификат соответствия требованиям международного стандарта ISO - 9001:2000.

Продукция завода также прошла испытания и получила знак качества во французской лаборатории «Ютак» и в московском НИИ АНО «СЭРТЭТ». Доказательством тому служат международные знаки качества (E2, E22), которые находятся на каждом изделии завода.

Рисунок 15

Диаграмма уровня дефектности продукции завода, поставленной на ОАО "АВТОВАЗ" в 2004 году



Источник: ОАО «Завод «Автосвет»

Снабжение

Основными видами сырья, которое необходимо для осуществления производственной деятельности ОАО «Завода «Автосвет», являются пластмассовые и металлические полуфабрикаты.

На завод их поставляют следующие компании:

- ЗАО «Гамма Хим-Пластик», ЗАО «Пластмассы», ОАО «Пластик», ОАО «Оргстекло» (пластмассовый полуфабрикат),
- ЗАО «Диалекс», ООО «АКС-Холдинг» (металлический полуфабрикат).

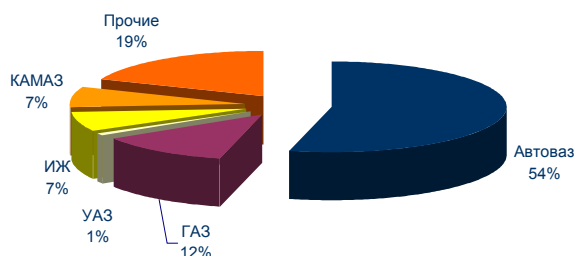
Сбыт

ОАО «Завод «Автосвет» поставляет светотехнику на сборочные конвейеры практически всех автомобильных, тракторных и мотоциклетных заводов России и ближнего Зарубежья: «АВТОВАЗ», «Ижмаш-Авто», ГАЗ, «Ижевские Мотоциклы», УАЗ, ЗИЛ, «КамАЗ», МАЗ, «Павловский автобус», «БелАЗ», «СеАЗ», «Ликийский автобус», а также на вторичный рынок.

Основным потребителем завода является ОАО «АВТОВАЗ». На его долю приходится 54 % производимой продукции.

Рисунок 16

**Структура сбыта Завод "Автосвет"
по итогам 9 месяцев 2004**



Источник: ОАО «Завод «Автосвет»

Основным потребителем продукции завода является ОАО «АВТОВАЗ», доля которого в общей структуре сбыта составляет 54%. ОАО «Завод «Автосвет» работает с Волжским заводом уже много лет и фактически является монополистом по поставкам отдельных видов фар. Еще 12 % в структуре сбыта приходится на ГАЗ, по 7 % на КАМАЗ и «Ижмаш-Авто».

Среди прочих потребителей светотехники присутствуют автоторговые дома и различные посреднические фирмы автосборочных предприятий России, расположенные в Москве, Рязани, Ярославле, Владимире. Доля вторичного рынка в структуре сбыта ОАО «Завод «Автосвет» не велика. И в ближайшее время компания хочет увеличить ее за счет модернизации системы дистрибуции.

Реализация новых проектов также может повлиять на изменение структура сбыта компании. На сегодняшний день ОАО «Завод «Автосвет» достигнута договоренность с HELLA о расширении совместной деятельности. Ведется постоянная работа в рамках сотрудничества с Ford Russia, GM (Detroit), ЗАО «GM-AVTOVAZ».

Таблица 12

Доля поставок предприятия в общем объеме поставок аналогичной номенклатуры на ОАО «АВТОВАЗ».

Номенклатура	Доля
фары 2107,05,04	15%
фары Самара 1	30%
фары 2110	50%
фары Самара 2	100%

Источник: ОАО «Завод «Автосвет»

Основные конкуренты

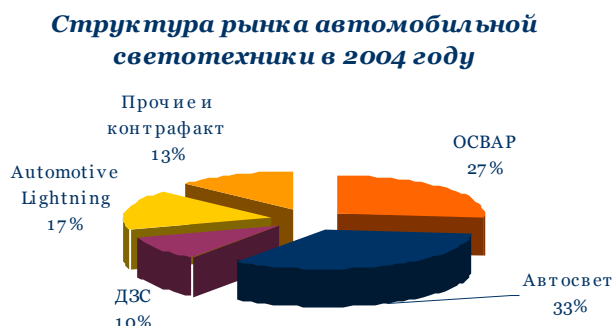
Группа «СОК» традиционно контролирует рынок автомобильной светотехники. По разным оценкам на долю Группы (предприятия ОАО «Завод «Автосвет», ОАО «ОСВАР», ОАО «ДЗС») приходится около 70 % рынка. Жесткой конкуренции между производителями светотехники нет. Доля основных конкурентов предприятий Группы «СОК» не велика.

Основной конкурент - Automotive Lightning (Автомотив лайтинг), СП г. Рязань, занимает примерно 20 % рынка. На долю остальных компаний (ОАО «Геркон-Авто», СЭМЗ, «Автоарматура», ОЗАТЭ, «Пластик», «Рикардо», «Политех», ЛЭТЗ, «Транс-

сигнал», «Оптитроника», «Техоснастка», «Волга», ОАО «Руденск» (Белоруссия), СП «Бел-Фер» (Белоруссия), ОАО «АЭА» (Украина)) приходится 10 %.

Рисунок 17

На вторичном рынке доля светотехнических предприятий Группы «СОК» несколько ниже, так как на этом рынке представлены мелкие производители с продукцией более низкого качества, которые не могут в больших объемах выступать поставщиками сборочных предприятий. В то же время на вторичном рынке присутствует контрафактная продукция. В частности, широкое распространение получили многочисленные подделки на изделия ОАО «Завод «Автосвет» (блок – фары ВАЗ 2105, ВАЗ 2107, ВАЗ 2108).



Источник: ОАО «Завод «Автосвет»

Инвестиции

Поддержание на высоком технологическом уровне существующего производства, а также освоение новых видов продукции требует от ОАО «Завод «Автосвет» крупных инвестиций в производственные мощности. Поэтому основной объем облигационного займа ООО «СОК-Автокомпонент» пойдет на реализацию проекта по изготовлению блок-фар современной конструкции.

Цели инвестиционного проекта ОАО «Завод «Автосвет» - освоение производства блок-фар новой номенклатуры ВАЗ 2118, ВАЗ 2170, KIA Spectra, а также увеличение выпуска блок-фар существующей номенклатуры ВАЗ 2114, ВАЗ 2115.

Таблица 13

Использование средств облигационного займа.

Этапы и объемы инвестирования:	Инвестиции (млн руб.)
Проектные и подготовительные работы	12,54
Изготовление оснастки на корпус, рассеиватель, рефлектор, маску	84,42
Приобретение оборудования: сборочных линий участка склейки	51,9
Приобретение ТПА для производства корпуса	43,8
Приобретение установок металлизации	39,2
Приобретение термопластавтоматов и сборочной линии для производства рассеивателей	238,4
Приобретение термопластавтоматов для производства рефлекторов	54,72
ИТОГО	524,97

Источник: Группа «СОК»

Планируется, что реализация этого проекта позволит ОАО «Завод «Автосвет» осуществлять поставки продукции на экспорт. Произойдет это за счет улучшения качества продукции, благодаря использованию новых технологий нанесения покрытий, лакировки рефлекторов и перехода на поликарбонатные рассеиватели, а также, внедрения СМК ТУ 16949.

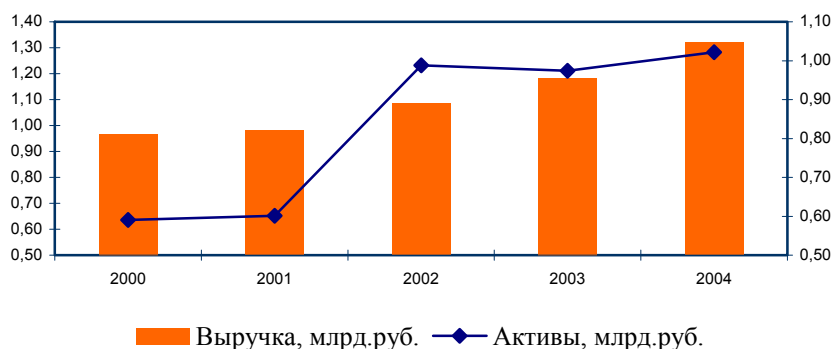
Финансы

Показатели бухгалтерской отчетности ОАО «Завод «Автосвет» свидетельствуют о стабильном финансовом положении поручителя по займу.

Рисунок 18

Выручка завода стабильно растет. За последние три года она увеличилась на 35 % с 980 млн рублей до 1,32 млрд рублей¹. Основными факторами, обеспечившими рост выручки, были и остаются благоприятная конъюнктура рынка светотехнической продукции и рост цен на продукцию ОАО «Завода «Автосвет».

Динамика активов и выручки в 2000-2004 гг.



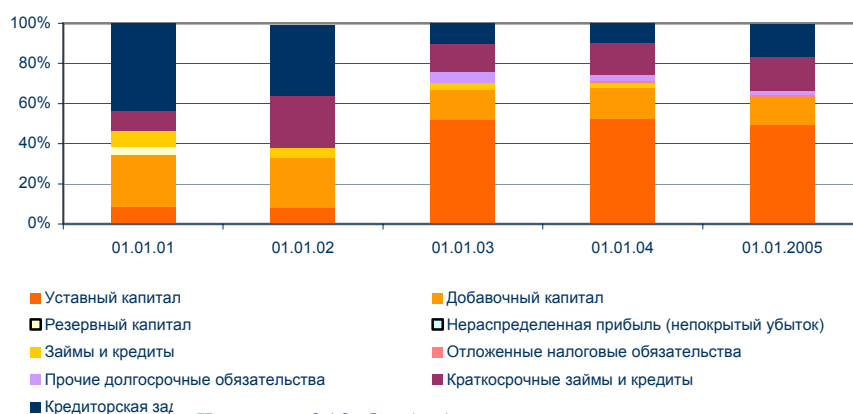
Источник: ОАО «Завод «Автосвет»

Совокупные активы ОАО «Завод «Автосвет» по оценочным данным на конец 2004 года превысили 1 млрд рублей. В структуре активов наибольшую долю занимают основные средства и незавершенное строительство (26 %). Другой значительной частью баланса является краткосрочная дебиторская задолженность, которая частично приходится на ОАО «АВТОВАЗ», постоянного покупателя ОАО «Завод «Автосвет». Третья по величине статья активов (краткосрочные финансовые вложения) составила по итогам года 244 млн рублей и отражает величину займов, предоставленных заводом другим компаниям Группы «СОК», в том числе ООО «Самарская объединенная компания». В целом, необходимо отметить, что ОАО «Завод «Автосвет» имеет достаточный уровень оборотных ликвидных активов и не столкнется с проблемами при обслуживании своих краткосрочных обязательств.

Рисунок 19

Сложившаяся на данный момент структура пассивов завода также положительно характеризует его финансовое состояние. Доля собственного капитала высока и стабильна. Коэффициент автономии по итогам 9 месяцев 2004 года составил 67 %.

Динамика структуры пассивов ОАО "Завод "Автосвет"



Источник: ОАО «Завод «Автосвет»

¹ По предварительным данным за 2004 год

ОАО «Завод «Автосвет» имеет низкую долговую нагрузку. Отношение платного долга к выручке на протяжении последних двух лет не превышает 15 %. По данным за 2004 год этот показатель еще ниже и составил 13,31 %. Общая сумма платного долга на эту дату равна 176 млн. рублей. Эта величина полностью приходится на краткосрочные кредиты и займы, в частности займы Сбербанка России, которые будут погашены в 2005 году.

Таблица 14

Кредитный портфель ОАО «Завод «Автосвет» на 30.09.2004.

Банк-кредитор	Остаток долга по телу кредита на 30.09.04, тыс.ед.	Валюта кредита	Срок погашения
Сбербанк России	105 727	Руб.	2004
Сбербанк России	44 000	Руб.	Январь 05
Сбербанк России	30 000	Руб.	Март 2005

Источник: ОАО «Завод «Автосвет»

Таблица 15

Отдельные показатели кредитоспособности ОАО «Завод «Автосвет».

	01.01.01	01.01.02	01.01.03	01.01.04	01.10.04	01.01.2005
Выручка, млрд. руб.	0,97	0,98	1,09	1,18	0,99	1,32
Прибыль от продаж, млн. руб.	37,41	21,72	50,43	26,73	31,18	44,65
Валюта баланса, млрд. руб.	0,59	0,60	0,99	0,97	0,98	1,01
Чистые активы, млрд. руб.	0,23	0,20	0,66	0,66	0,65	0,64
Текущая ликвидность	1,04	0,89	3,00	2,77	2,34	1,95
Мгновенная ликвидность	0,03	0,00	1,40	1,31	1,03	0,72
Собственные оборотные средства, млн. руб.	-34,86	-72,07	393,09	374,39	325,42	302,7
Коэффициент автономии, %	38,67	32,62	66,85	67,88	66,94	63,27
Рентабельность продаж, %	3,87	2,22	4,65	2,26	3,16	3,38
Рентабельность валовых активов, %	6,33	3,61	5,10	2,74	4,26	4,4
Платный долг к выручке, %	13,26	19,91	16,13	14,91	13,68	13,31
Платный долг к валовым активам, %	21,70	32,47	17,72	18,12	18,43	17,33
Период оборачиваемости валовых активов, дней	222,93	223,82	332,17	300,35	270,81	280,38
Период оборачиваемости собственного капитала, дней	86,22	73,01	222,05	203,89	181,28	177,4

Источник: расчеты АКБ «СОЮЗ» (ОАО) по данным Группы «СОК»

ОАО «ОСВАР»

ОАО «ОСВАР» - второй в России, после ОАО «Завод «Автосвет», производитель светотехнических изделий. Это современное, конкурентоспособное предприятие, специализирующееся не только на выпуске автомобильной светотехники, но и на производстве автоэлектроарматуры.

ОАО «ОСВАР» занимает 27 % рынка отечественной светотехники.



Предприятие было основано в 1967 году в г. Вязники Владимирской области. На сегодняшний день компания производит более 500 видов продукции. Благодаря широкому ассортименту и высокому качеству выпускаемых изделий предприятие имеет партнерские отношения практически со всеми автомобильными, автобусными, тракторными, мото- и велозаводами России и стран СНГ. В их числе «АВТОВАЗ», «ГАЗ», «УАЗ», «КамАЗ», «ЗиЛ», «Павловский автобус», «СеАЗ», «ЗМА», «ВТЗ» и другие.

Управление

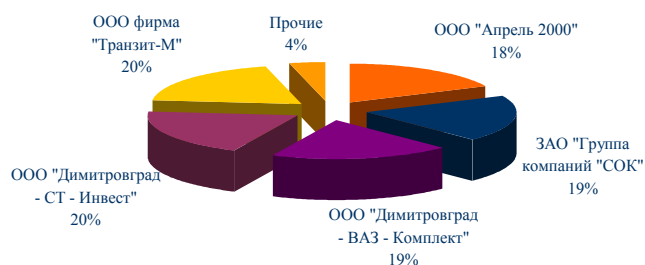
Уставный капитал ОАО «ОСВАР» составляет 500 млн. рублей. На долю обыкновенных акций по состоянию на 30.09.2004 года приходилось 98 % (4903480 акций), на долю привилегированных соответственно около 2 % (96520 акций).

Рисунок 20

Через аффилированные лица 99% акций ОАО «ОСВАР» принадлежит Группе «СОК», 1% акций распределен между работниками предприятия.

Руководство общей деятельностью ОАО «ОСВАР» осуществляют представители Группы. В состав Совета Директоров завода входит Колотников В. М., директор по развитию ОАО «Светотехническая объединенная компания». Остальные члены Совета Директоров являются сотрудниками предприятия и делегированы в Совет Директоров Группой «СОК».

Структура собственности ОАО "ОСВАР" на 01.10.2004



Источник: ОАО «ОСВАР»

Должность Генерального директора ОАО «ОСВАР» занимает Сажин В.Е.

Сажин Владимир Ельпидифорович

Год рождения: 1952

Образование: Владимирский политехнический институт по специальности инженер-механик автомобилей и тракторов



Г-н Сажин работает на предприятии «ОСВАР» (ранее – Вязниковский завод осветительной арматуры) с 1975 г. Занимал должности инженера-конструктора, заместителя начальника цеха, начальника цеха, заместителя директора по производству и сбыту, в июне 2003 г. возглавил предприятие в должности Генерального директора.

Г-н Сажин - автор многих рационализаторских предложений, отмечен почетными знаками и грамотами министерства автомобильной промышленности СССР. В 2000 г. ему присвоено звание «Почетный машиностроитель».

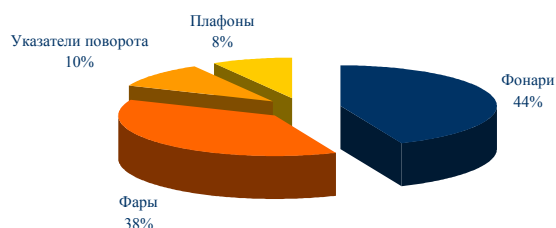
Производство

Рисунок 21

Завод «ОСВАР» производит свыше 500 видов светотехнических приборов, среди которых: фонари, фары, переносные лампы, плафоны салона, указатели поворота и переключатели, а также другие виды изделий.

Величина стоимостного объема продукции завода стабильно увеличивается в течение последних трех лет. По предварительным итогам 2004 года она составила 1 154,1 млн. рублей (что на 15 % превышает аналогичный показатель 2003 года).

Структура производства ОАО "ОСВАР" в 2004 году



Источник: ОАО «ОСВАР»

Основные направления производства ОАО «ОСВАР»:

- прессово-автоматное производство (стальные корпуса светотехнических приборов, рефлекторы, ободки для фар и другая продукция);
- литейное производство (отливка корпусов светотехники, стартеров и генераторов);
- производство изделий из пластмасс (термопластавтоматы GOLD STAR, AIDA, VINDSOR);



- лакокрасочное производство с использованием передовых технологий ANSELMA-INDUSTRIE;
- производство металлопокрытий;
- сборочное производство (конвейерные линии различных типов, обеспечивающие всю производственную программу завода).



В 2004 году оснащение предприятия включало свыше 2 тысяч единиц оборудования. В их числе 40 автоматических линий, 200 станков-автоматов, 25 роботов-манипуляторов.

В ближайшие годы ОАО «ОСВАР» планирует еще больше расширить номенклатуру выпускаемых изделий. В частности, это произойдет благодаря совместному проекту завода с компанией HELLA, в рамках которого будут выпускаться новые модели задних фонарей, фар головного света и другие виды светотехники.

Качество

В 1998 году автомобильные светотехнические приборы с маркой "ОСВАР" были отмечены Дипломом финалиста Всероссийской программы - конкурса "100 лучших товаров России".

ОАО «ОСВАР»
Финалист конкурса «100 лучших товаров России»
Удостоен сертификата ИСО 9001 –2000.

В 1999 году на предприятии прошел аудит TUV Менеджмент Сервис, который подтвердил высокий уровень системы качества предприятия в области разработки, производства и реализации автотракторной осветительной арматуры и световозвращающих устройств, соответствующий требованиям DIN EN ISO 9001:1994, и удостоил предприятие сертификатом TUV.

В июле 2002 года по итогам успешно пройденного ОАО "ОСВАР" сертификационного аудита системы менеджмента качества органом по сертификации общества TUV MS GmbH (Германия) принято решение о выдаче предприятию сертификата, подтверждающего соответствие действующей Системы Менеджмента Качества требованиям международного стандарта ИСО 9001 –2000.

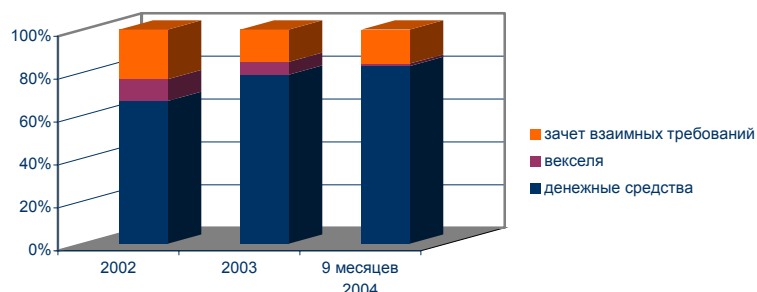
Снабжение

ОАО «ОСВАР» работает со многими поставщиками материалов и комплектующих. В основном это отечественные компании, на них приходится около 90 % поставок. Доля импорта в поставках составляет 10 %. Крупнейшим российским поставщиком завода считается ООО «Верона» г. Новосибирск.

Рисунок 22

Сырье поставляют компании из Уфы, Москвы, Кольчугино. Несмотря на то, что источники поставок ОАО «ОСВАР» постоянны, в случае наступления каких-либо форс-мажорных обстоятельств и срыва контрактов предприятие легко сможет найти себе альтернативных поставщиков как среди российских, так и среди зарубежных компаний.

Уровень денежной компоненты в расчетах с поставщиками сырья и оборудования



Источник: ОАО «ОСВАР»

Таблица 16

Основные поставщики сырья ОАО «ОСВАР» в 2004 году.

Сырье	Поставщик
Автолампы	ОАО «УПЭЗ – Свет», г. Уфа
Лист рулонный холоднокатаный	ООО «Автосталь» г. Москва
Прокат цветных металлов	ООО «КМК» г. Кольчугино
Стеклорассеиватели	ООО «Стеклофара – Авто» г. Москва

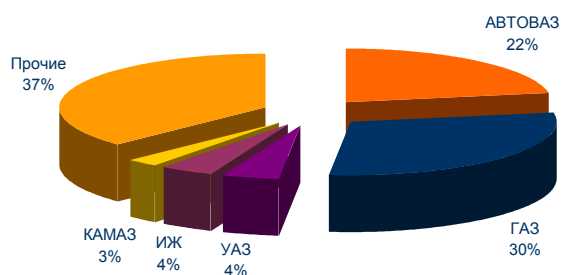
Источник: ОАО «ОСВАР»

Сбыт

Структура сбыта ОАО «ОСВАР» более дифференцирована, чем у ОАО «Завод «Автосвет». Около 30 % продукции предприятие реализует на вторичный рынок через ООО «ТД ОСВАР – Автомаркет» г. Вязники.

Рисунок 23

Структура сбыта ОАО "ОСВАР" в 2004 году



Источник: ОАО «ОСВАР»

Остальная продукция идет на комплектацию производителям транспортных средств. Среди них наибольшая доля приходится на ОАО «ГАЗ», ОАО «АВТОВАЗ». Еще 20 % распределены между ОАО «УАЗ», «КАМАЗ», АМО «ЗИЛ», ОАО «СЕАЗ», ОАО «Ижмаш-Авто», ОАО «УРАЛАЗ», ОАО «ПАЗ» и пр.

Сотрудничество «ОСВАР» очень важно для ОАО «АВТОВАЗ», так как доля светотехники «ОСВАР» в общей поставке аналогичной номенклатуры продукции на Волжский завод составляет около 80%.

Скорее всего, круг потребителей завода в 2005 году еще больше расширится. Сотрудничество с HELLA по производству комплектующих дало возможность ОАО «ОСВАР» заключить новые контракты на поставки комплектующих для иномарок российской сборки, в частности, Renault, Ford, KIA.

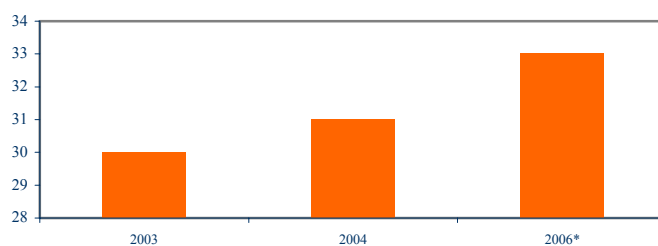
Основные конкуренты

ОАО «Завод «Автосвет», ОАО «ОСВАР» и ООО «ДЗС» работают на одном рынке. ОАО «ОСВАР» по абсолютному показателю доли рынка немного уступает ОАО «Завод «Автосвет» (см. Раздел, посвященный ОАО «Завод «Автосвет» настоящего меморандума).

Рисунок 24

На сегменте рынка крупных и сложных изделий светотехники (фары, фонари) наиболее серьезным конкурентом для «ОСВАР» в России является ООО «Аутомотив Лайтинг» (г. Рязань). Наличие зарубежного партнера и сильного бренда позволяют ООО «Аутомотив Лайтинг» динамично развиваться и наращивать объемы выпускаемой продукции.

*Прогноз динамики доли рынка ОАО
"ОСВАР"*



Источник: ОАО «ОСВАР»

Одновременно угрозу при самостоятельном выходе на российский рынок представляют зарубежные конкуренты, такие как: «FER», «SEIMA» и другие. Впрочем, пока барьеры входа на российский рынок для них остаются высокими из-за ценовой конкуренции с отечественными производителями.

Инвестиции

При размещении облигационного займа 112 млн. рублей пойдет на инвестиционные вложения в производственные мощности ОАО «ОСВАР».

Планируемая организация производства изделий новой номенклатуры позволит усилить присутствие ОАО «ОСВАР» на рынке светотехники для иномарок, производящихся на территории России («Скания – Питер», «Ford - Всеволожск», «KIA», «GM», «Автотор», «Автофрамос», «ТАГАЗ» и др.), а также будет способствовать расширению номенклатуры изделий из пластмасс как профильного, так и не профильного производства.

Таблица 17

Использование средств облигационного займа.

	Статьи затрат	Инвестиции млн руб.
1	Организация производства изделий новой номенклатуры, в том числе для:	
	«Славута»: Фонарь задний, дополнительный сигнал торможения	12,4
	ГАЗ 31105: Боковой указатель поворота	8,1
	КИА: Фонари противотуманные, лампы подвески, боковой указатель поворота	3,2
	«Ланос»: Блок-фары, блок освещения салона	2,8
2	Техническое перевооружение и автоматизация производства существующих перспективных моделей с целью укрепления рыночных позиций:	
	В т.ч. Оснащение цеха по переработке пластмасс	30,5
	Оснащение транспортного цеха	2,5
	Приобретение оборудования для соблюдения требований технологии по водоснабжению, вентиляции, температурному режиму	21,9
	Оснащение инструментального производства	7,1
	Оснащение сборочного цеха	3,5
	Автоматизация производства, модернизация САПР и АСУ	2,4
	Приобретение лабораторных приборов для контроля качества, прочего спецоборудования	18
Итого инвестиционных затрат		112, 4

Источник: ОАО «ОСВАР»

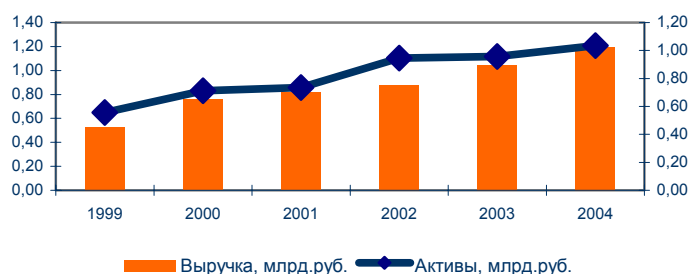
Финансы

Финансовое положение ОАО «ОСВАР» стабильно и характеризуется положительными показателями кредитоспособности.

Рисунок 25

В течение последних трех лет предприятие демонстрирует положительную динамику основных финансовых показателей. Выручка ОАО «ОСВАР» растет ежегодно. По данным за 2004 год она увеличилась на 14% и составила 1,2 млрд рублей.

Динамика выручки и активов ОАО "ОСВАР" в 1999-2004 гг.



Источник: ОАО «ОСВАР»

Совокупные активы ОАО «ОСВАР» изменяются с меньшими темпами.

Средний их рост за 2001-2004 год был равен 10 % в год. Наибольшую долю в активах компании составляют основные средства и незавершенное строительство (40 %). Еще 28 % приходится на дебиторскую задолженность.

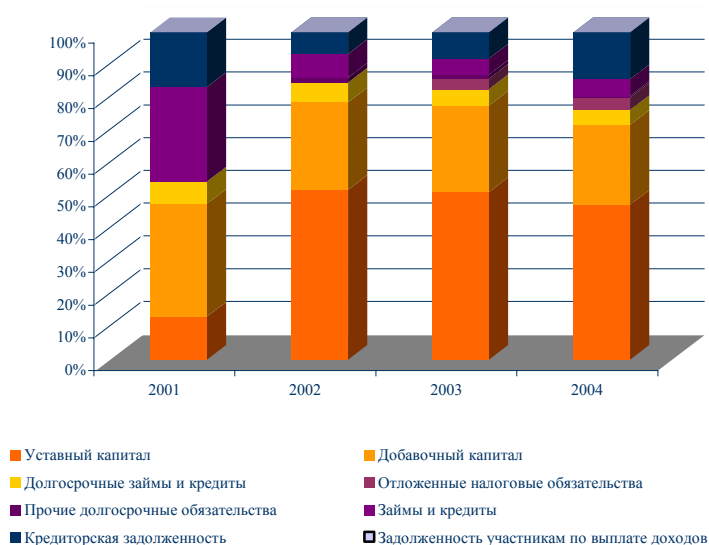
ОАО «ОСВАР» имеет достаточно высокий уровень оборотных средств, и, как следствие, хорошие показатели ликвидности. С 2003 года все коэффициенты (текущей,

мгновенной) ликвидности оставались в рамках рекомендуемых финансовыми аналитиками значений.

Источниками финансирования инвестиционной программы ОАО «ОСВАР» были на протяжении последних лет в основном собственные средства завода и Группы «СОК». Поэтому структура капитала предприятия стабильна. Доля собственного капитала превышает в структуре пассивов 70 %, при этом основную часть собственного капитала составляет уставный капитал.

Рисунок 26

Структура пассивов ОАО "ОСВАР" в 2001-2004 гг.



Источник: ОАО «ОСВАР»

Также как и ОАО «Завод «Автосвет», ОАО «ОСВАР» демонстрирует низкие показатели долговой нагрузки. Структура платного долга компании на конец 2004 года была сбалансирована. Примерно половину (47 %) составляли долгосрочные обязательства, остальные 53 % пришлось на краткосрочные кредиты и займы. Отношение платного долга к выручке по оценочным данным за 2004 год составило лишь 8,56 %, а платного долга к валовым активам 8,81 %. Такие низкие показатели можно объяснить небольшим кредитным портфелем компании, существенная часть которого погашена.

За последние несколько лет эмитент сформировал положительную кредитную историю, активно привлекая кредиты для финансирования инвестиционных проектов у таких банков как Внешэкономбанк, Сбербанк России.

Таблица 18

Кредитный портфель ОАО «ОСВАР» на 30.09.2004.

Банк-кредитор, назначение кредита	Остаток долга по телу кредита на 30.09.04, тыс.ед.	Валюта кредита	Срок погашения
Внешэкономбанк, долгосрочный на покупку оборудования	37 922	Руб.	14.05.2011
Сбербанк, для пополнения оборотных средств	40 965	руб.	2004
Сбербанк, для пополнения оборотных средств	15 000	руб.	Февраль 2005

Источник: Группа «СОК»

Таблица 19

Отдельные показатели кредитоспособности ОАО «ОСВАР».

	01.01.00	01.01.01	01.01.02	01.01.03	01.01.04	01.10.04	01.01.2005
Выручка, млрд. руб.	0,53	0,76	0,82	0,88	1,05	0,90	1,20
Прибыль от продаж, млн. руб.	67,82	15,33	16,57	30,55	56,05	30,25	40,48
Валюта баланса, млрд. руб.	0,56	0,71	0,73	0,94	0,96	1,01	1,16
Чистые активы, млрд. руб.	0,37	0,36	0,34	0,74	0,74	0,74	0,74
Текущая ликвидность	1,57	1,19	0,92	3,42	3,26	2,65	1,98
Мгновенная ликвидность	0,14	0,06	0,00	0,12	0,02	0,01	0,002
Собственные оборотные средства, млн. руб.	1,52	-5,87	-77,97	252,21	196,57	203,98	232,95
Коэффициент автономии, %	66,42	50,87	46,55	78,18	77,13	72,87	63,40
Рентабельность продаж, %	12,91	2,02	2,03	3,47	5,35	3,36	3,39
Рентабельность валовых активов, %	12,18	2,15	2,25	3,23	5,85	3,98	3,48
Платный долг к выручке, %	12,71	18,99	32,76	14,56	9,29	8,43	8,56
Платный долг к валовым активам, %	11,99	20,17	36,38	13,57	10,16	9,98	8,81
Период оборачиваемости валовых активов, дней	386,88	343,67	328,65	391,82	333,65	308,47	354,83
Период оборачиваемости собственного капитала, дней	256,97	174,81	152,99	306,33	257,33	224,79	224,98

Источник: расчеты АКБ «СОЮЗ» (ОАО) по данным Группы «СОК»

ЗАО «Мотор - Супер»

ЗАО «Мотор-Супер» - один из ведущих поставщиков ОАО «АВТОВАЗ». Компания производит более 120 видов комплектующих изделий для автомобилей «ВАЗ», «Калина», «Шевроле – Нива», в том числе: части передней подвески, передачи, тормозные системы, воздушные системы двигателей и др.

98% произведенной продукции ЗАО «Мотор-Супер» поставляется на главный конвейер ОАО «АВТОВАЗ», а также такие предприятия как ЗАО «РосЛада», ЗАО «ВАЗинтерСервис», ЗАО «GM-AVTOVAZ»

В качестве юридического лица ЗАО «Мотор-Супер» было зарегистрировано 25 декабря 1991 года. Изначально предприятие работало над улучшением технических характеристик двигателей автомобилей ВАЗ. В 1995 году компания была перепрофилирована на производство комплектующих и запасных частей автомобилей. С тех пор ЗАО «Мотор-Супер» осуществляет активную производственную деятельность, ежегодно расширяя ассортимент выпускаемой продукции.

ЗАО «Мотор-Супер» неоднократно становилось лауреатом различных премий и конкурсов. В 2000 и 2002 гг. компания была награждена премией города Тольятти в номинации «Производство» и заняла 1 место в конкурсе предприятий города Тольятти по условиям и безопасности труда. По результатам работы в 2003 году ЗАО «Мотор-Супер» согласно «Балльной системе оценки поставщиков» было признано «Лучшим поставщиком» ОАО «АВТОВАЗ».

Управление

Управление ЗАО «Мотор - Супер» осуществляет Группа «СОК», которой принадлежит контрольный пакет акций

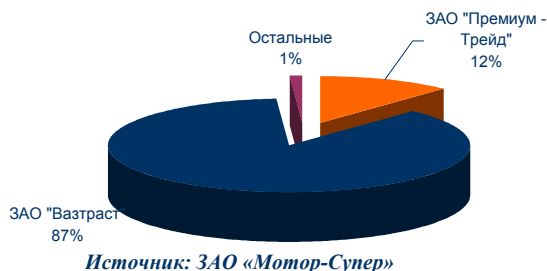
Уставный капитал общества состоит из 100 000 акций, номинальной стоимостью 1 рубль каждая. Формирование акционерного капитала происходило в несколько этапов. В конце 90х гг. ЗАО «Мотор-Супер» (52 % акций) принадлежало Г-ну Клевлину А.И., бывшему генеральному директору ЗАО «ВАЗинтерСервис». Далее акции были переведены непосредственно на компанию ЗАО «ВАЗинтерСервис».

Рисунок 27

В конце 2003 года Группа «СОК» стала владельцем контрольного пакета акций ЗАО «Мотор-Супер». И на сегодняшний день структура акционерного капитала поручителя высококонцентрирована.

Согласно официальной информации 87 % акций находится в собственности ЗАО «ВАЗтраст», 12 % ЗАО «Премиум Трейд».

Структура акционерного капитала на 01.01.2005



Группа «СОК» владеет контрольным пакетом ЗАО «Мотор-Супер». Вторым крупнейшим акционером компании является ОАО «АВТОВАЗ» (владелец 43 % акций).

Интересы Группы «СОК» представлены в действующем Совете Директоров. Четверо из пяти членов Совета Директоров (господа Туманов С.В., Чернов М.А., Руманова М.Б., Катинская О.Н.) связаны с компанией ООО «Консул-ЛТД», аффилированной с Группой «СОК». При этом функции ревизора общества выполняет заместитель начальника отдела управленческой отчетности и контроля финансово-хозяйственной деятельности ЗАО «ГК СОК» г-жа Жевайкина О.А.

Оперативное управление ЗАО «Мотор-Супер» осуществляет Савенков Д.Л.

Савенков Дмитрий Леонидович

Год рождения: 1966

Образование: В 1991 г. окончил Куйбышевский политехнический институт по специальности инженер-технолог, в 1999 г. – Самарскую экономическую академию по специальности экономист. Учился в аспирантуре МГУ им. Ломоносова. Кандидат экономических наук, доцент. Докторант Финансовой академии Правительства РФ г. Москва, кафедра экономического анализа и аудита.



С 1992 г. работает на предприятиях автопроизводства: мастер, начальник участка, зам. начальника цеха, начальник корпуса ЗАО «ВАЗинтерСервис», зам. гендиректора, с 1998 г. – генеральный директор ЗАО «Мотор - Супер».

Отмечен правительственными наградами, благодарственными письмами и почетными грамотами правительства РФ, администрации Самарской области, администрации г. Тольятти.

Победитель Всероссийского конкурса "Лучший менеджер года" за 2001, 2002, 2003 г. в номинации "Машиностроение".

Депутат Тольяттинской Городской Думы.

Производственная деятельность

По итогам 2004 года суммарный стоимостной объем производства товарной продукции предприятия составил 1,6 млрд рублей, увеличившись по сравнению с 2003 годом на 25,6 %.

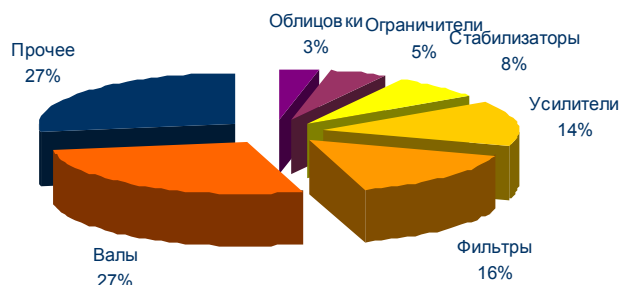
**Начиная с 1999 года ,
ЗАО «Мотор - Супер» демонстрирует
высокие темпы роста производства**

Структура производства ЗАО «Мотор-Супер» высокодифференцирована. Ключевыми направлениями деятельности являются производство валов, фильтров и усилителей. На долю производства валов в структуре выручки приходится 27 %, на долю фильтров 16 %, усилителей, соответственно, 14 %.

Рисунок 28

Отдельные виды продукции компании не имеют аналогов на российском рынке. Так, ЗАО «Мотор-Супер» – единственная компания в стране, производящая фильтр воздушный в сборе соответствующий по качеству европейским стандартам.

Структура производства ЗАО "Мотор-супер"



Источник: ЗАО «Мотор-Супер»

По сравнению с другими предприятиями российского машиностроения ЗАО «Мотор – Супер» имеет оборудование средней степени износа. 20 % оборудования было куплено в 2002-2003 гг. К нему относятся: оборудование по литью из пластмассы фирмы «Battenfeld», оборудование фирмы IBS-Schafer.

Таблица 20

Динамика производства основных видов продукции в 2002-2004 гг.

Код детали	Наименование	2002 год		2003 год		2004 год	
		Кол-во (шт.)	Сумма (тыс. руб.)	Кол-во (шт.)	Сумма (тыс. руб.)	Кол-во (шт.)	Сумма (тыс. руб.)
21082110901011	Фильтр воздушный в сборе	0	0	37160	38821,66	75382	75050,33
21082110901021	Фильтр воздушный в сборе	0	0	36	38,77	44414	46221,32
21120110901011	Фильтр воздушный в сборе	0	0	28161	29815,31	84106	82693,56
21120110901021	Фильтр воздушный в сборе	0	0	0	0	29604	31695,34
	Итого фильтры	0	0	65357	68675,74	233506	235660,6
21100340002420	Вал рулевого управления в сборе	189378	123637,5	222157	156689,9	239787	196802,3
21100340002440	Вал рулевого управления в сборе	77800	51147,97	79122	54867,99	194415	160905,4
21100340002450	Вал рулевого управления в сборе	0	0	0	0	352	298,27
21100340002451	Вал рулевого управления в сборе	0	0	0	0	1546	1363,56
21086340002000	Вал рулевого управления в сборе	154329	154780,2	144191	151582,8	45705	50533,31
	Итого валы	421519	329573,9	445470	363140,7	481805	409902,8
21030351000800	Усилитель вак. тормозов в сборе	219482	60990,36	232077	69922,39	239631	85171,52
21080351000801	Усилитель вак. тормозов в сборе	225421	95113,78	241399	110044,5	278535	145730,6
	Итого усилители	444903	156104,1	473476	179966,9	518166	230902,1

Источник: Группа «СОК»

В 2003-2004 гг. деятельность предприятия была сосредоточена на следующих направлениях:

➤ *Расширение ассортимента воздушных фильтров.*

Производство фильтра воздушного в сборе 11186-1109010 на автомобиль LADA KALINA и фильтра воздушного в сборе 21073-1109010 на автомобиль LADA 2107. Также в 2003 году совместно со специалистами «IBS – Schafer» был реализован проект по запуску производства панельных воздушных фильтров.



➤ *Развитие номенклатуры изготовления пластмассовых изделий.*

Проектирование и изготовление пресс-форм (для производства деталей, входящих в узлы), запуск в эксплуатацию автоматической линии по производству фильтрующего элемента 2112-1109080 (для автомобилей с инжекторным двигателем LADA SAMARA и LADA 110), выпуск фильтра воздушного в сборе 21082-1109010 и 21120-1109010.

Качество

В условиях жесткой конкуренции, которые сложились на российском рынке автокомпонентов, ЗАО «Мотор-Супер» проводит активную политику, направленную на улучшение качества выпускаемой продукции. На текущий момент качество изделий ЗАО «Мотор-Супер» обеспечивается в соответствии с требованиями международного стандарта ISO 9001-2000, сертификата TUV CERT №15 100 0778 от 5 декабря 2002. Также предприятие имеет свидетельство «Поставщик АВТОВАЗ» № 1813/061 от 20 ноября 2002. И сейчас в компании идет подготовка к внедрению системы менеджмента качества, соответствующей ИСО/ТУ 16949 редакции 2002 года. Сертификация запланирована на 2005 год.

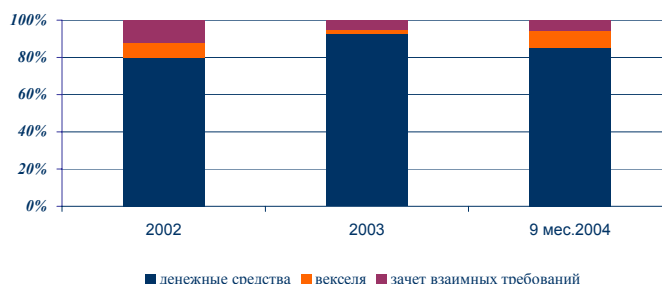
Снабжение

Характер производственной деятельности ЗАО «Мотор-Супер» требует использования весьма широкой номенклатуры материалов, сырья и комплектующих изделий. Поэтому общее количество поставщиков компании велико.

К числу крупнейших контрагентов ЗАО «Мотор-Супер» относятся: ЗАО "ВАЗинтерСервис" (поставки

Рисунок 29

Уровень денежной компоненты в расчетах с поставщиками сырья и оборудования



Источник: ЗАО «Мотор-Супер»

металлических деталей), ОАО "ДААЗ", ОАО "КЗАЭ" (поставки комплектующих), ЗАО "Пластик" (пластмасса) и др.

Большинство поставщиков, перечисленных в Таблице 21, входят в Группу «СОК». В общей сумме на долю Группы приходится около 80 % поставок материалов и комплектующих.

Несмотря на столь высокую степень аффилированности хозяйственной деятельности, ЗАО «Мотор-Супер» принимает ряд мер для повышения уровня монетизации в расчетах с поставщиками материалов и оборудования. В настоящее время почти 95 % поставок оплачивается денежными средствами и векселями. Причем из общей суммы векселей, принимаемых к расчету, 95 % - это векселя ОАО «АВТОВАЗ» со сроком «По предъявлении». На практике ОАО «АВТОВАЗ» оплачивает их не позднее 3 недель со дня получения, то есть эти расчеты могут быть также приравнены к денежным средствам с отсрочкой платежа в 3 недели. Таким образом, сейчас ЗАО «Мотор-Супер» была достигнута сбалансированность денежной составляющей расчетов с поставщиками, причем ее уровень существенно превышает средний по России уровень денежных средств в расчетах промышленных компаний.

Таблица 21

Основные поставщики материалов и комплектующих
ЗАО «Мотор-Супер» в 2003-2004 гг.

	Крупнейшие компании- поставщики	Сумма поставок (тыс. руб.)	
		2003 год	9 мес. 2004 год
Резинотехнические детали	ОАО "Балаковорезинотехника", ООО "Идеал Пласт", ООО "Алфей", ЗАО "Волгатехмаш", ООО "Автокомплект"	17 365,65	39 814,69
Металлические детали	ЗАО "ВАЗинтерСервис", з-д "Автономаль", ОАО "Автоагрегат", ООО ПФ "Детальстройконструкция", ОАО "ЗАП", ОАО «БелЗАН», ООО "Энерготехмаш - ТД", ООО "Нотис", ООО "Автозапчасть", ООО "Прессформ"	25 624,13	61 142,30
Комплектующие	ОАО "ДААЗ", ООО "ДЗС", ООО "ДЗР", ОАО "КЗАЭ", ООО фирма "АВФИЛ", ООО "Комплект ЛТД"	905 064,43	901 312,72
Изделия из пластмассы	ЗАО "Пластик" Челябинск	10 918,94	14 951,31
Цветной металл	ООО ПКФ "Компания Втормет", ООО "Металлопторг"	3 336,80	5 716,19
Пластмасса	ООО "Автомобиль Люкс"	4 660,48	15 865, 16
Полимерные материалы	ООО "НПО ВЕГА"	803,4	2 640,56

Источник: Группа «СОК»

Сбыт

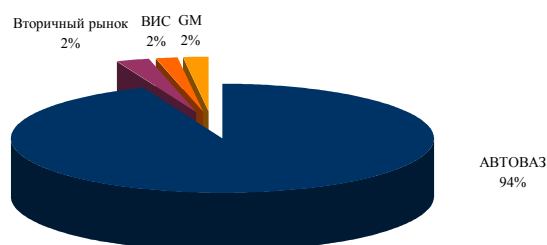
Рисунок 30

ЗАО «Мотор-Супер» осуществляет поставки комплектующих на ОАО «АВТОВАЗ», ЗАО «ВАЗинтерСервис», ЗАО «GM-AVTOVAZ», ЗАО «РосЛада» и др.

Компания имеет тесные контакты с ОАО «АВТОВАЗ» уже более 10 лет и является одним из лучших поставщиков завода.

Поэтому, несмотря на стратегию Волжского автозавода, направленную на дифференциацию производителей автодеталей (на каждую позицию комплектующих должно быть несколько альтернативных поставщиков), 76 % поставок комплектующих ЗАО «Мотор-Супер» осуществляет на ОАО «АВТОВАЗ» на безальтернативной основе. При этом по 19 позициям (ассортимент ЗАО «Мотор-Супер» состоит из более 120 видов изделий) ОАО «АВТОВАЗ» имеет альтернативных поставщиков.

Структура сбыта ЗАО "Мотор - Супер" в 2004 г.



Источник: ЗАО «Мотор-Супер»

76 % поставок комплектующих на ОАО «АВТОВАЗ» осуществляется ЗАО «Мотор-Супер» на безальтернативной основе

ЗАО «Мотор-Супер» производит детали не только для популярных в России моделей Лада, но и для новых моделей ОАО «АВТОВАЗ» и «GM-AVTOVAZ»: Шевроле-

Нива, Калина. Для автомобиля Шевроле-Нива ЗАО «Мотор-Супер» производит 9 наименования деталей. Первые поставки на совместное предприятие «GM-AVTOVAZ» были осуществлены в 2003 году, и сейчас производство этих компонент вышло на проектную мощность.

ЗАО «Мотор-Супер» принимает активное участие в проекте ОАО «АВТОВАЗ» по созданию модели «Калина». В рамках этого проекта в конце 2003 года ЗАО «Мотор-Супер» были собраны первые образцы узлов автомобиля ВАЗ-1118 и переданы ОАО «АВТОВАЗ» на предпilotную сборку. Сейчас производство деталей уже налажено и осуществляется поставка конечной продукции на главный конвейер ОАО «АВТОВАЗ».

Таблица 22

Перечень деталей, поставляемых ЗАО "Мотор-Супер" на ОАО «АВТОВАЗ» для автомобиля ВАЗ1118 (Калина).

№ п/п	Номер детали	Наименование
1	11180-2906010-00	стабилизатор поперечной устойчивости передний в сборе
2	11180-6106082-00	ограничитель открывания передней двери в сборе
3	11180-6206082-00	ограничитель открывания задней двери в сборе
4	11180-8217160-00	регулятор
5	11180-8406050-00	штырь замка капота в сборе
6	11180-8406070-00	крючок капота в сборе
7	11180-8406140-00	оболочка тяги

Источник: Группа «СОК»

В ближайший год круг клиентов ЗАО «Мотор-Супер» существенно расширится. В настоящее время предприятие ведет переговоры о поставках комплектующих на такие предприятия, как ОАО «Ижмаш-Авто» (19 наименований комплектующих – 2,7% от общего объема), ЗАО «Форд-Всеволожск».

Основные конкуренты

Конкурентами ЗАО «Мотор-Супер» по поставкам на ОАО «АВТОВАЗ» являются: «ТольяттиКомплектАвто», «ВАЗинтерСервис», «КомплектЛТД», в меньшей степени «Премо» и «БелЗАН» г. Белебей. Из вышеперечисленных компаний только «ТольяттиКомплектАвто» и «Премо» не входят в состав Группы «СОК» и, соответственно, только их можно считать основными конкурентами ЗАО «Мотор-Супер».

Таблица 23

Основные конкуренты ЗАО «Мотор - Супер» по поставкам на ОАО «АВТОВАЗ» в 2004 году.

Наименование детали	Доля поставки продукции на ОАО «АВТОВАЗ», %					
	Мотор-Супер	Тольятти Комплект Авто	ВАЗинтер Сервис	Комплект ЛТД	Премо	БелЗАН
Термостат	30	20	х	х	30	х
Штырь	40	х	х	х	х	40
Тяга	30	50	х	х	х	х
Цилиндр	60	20	х	х	х	х
Бачок	60	20	х	х	х	х
Бачок	60	20	х	х	х	х
Термостат	60	20	х	х	х	х
Облицовка	60	20	х	х	х	х
Термостат	60	20	х	х	х	х
Бачок	60	20	х	х	х	х
Фильтр	30	20	20	х	х	х
Фильтр	30	20	30	х	х	х
Фильтр	40	20	30	х	х	х
Фильтр	50	50	х	х	х	х
Воздухозаборник	30	х	50	х	х	х
Воздухозаборник	30	х	50	х	х	х
Радиатор	20	20	х	40	х	х
Радиатор	20	20	х	40	х	х
Облицовка	75	25	х	х	х	х

Источник: Группа «СОК»

Инвестиции

В рамках размещаемого облигационного займа на инвестиционные потребности ЗАО «Мотор-Супер» будет потрачено 223 млн. рублей. Эти средства пойдут:

1. На модернизацию производства с целью освоения новых сегментов рынка.

Реализация предлагаемых инвестиционных проектов предусматривает организацию производства комплектующих для KALINA 1118 на ОАО «АВТОВАЗ». Подробнее информация о направлении инвестиционных средств представлена в Таблице 24.

Таблица 24

Направление средств на модернизацию производства с целью освоения новых сегментов рынка.

	Направление инвестиций	Цель проекта (перечень планируемой номенклатуры по проекту)	Размер инвестиций, млн руб
1	Приобретение оборудования и изготовление технологической оснастки для производства номенклатуры на KALINA 1118	1187-1009021 Перегородка масляного картера задняя 1187-1009020 Перегородка масляного картера передняя 1187-1011244 Натяжитель цепи привода масляного насоса 1186-1109301 Воздухозаборник в сборе	8,1
2	Приобретение дополнительной автоматической линии по производству фильтрующего элемента и фильтра воздушного в сборе в связи с увеличением объемов производства	Фильтрующий элемент и фильтр воздушный в сборе на ALINA 1118, модель 11186-1109010, в перспективе на LADA RIORA	22,1
3	Организация производства	118-1602006 Педали сцепления и тормоза 118-3403160 Труба кронштейна крепления 118-3508010 Рычаг привода ручного тормоза 118-8101010 Отопитель с управлением в сборе 118-8118010 Вентилятор системы отопления в сборе 118-8109164 Тяга привода заслонки обогревателя в сборе 118-8109180 Тяга привода заслонки управления отопителем 119-1009146 Крышка маслосливной горловины	174,2
	ИТОГО		204,5

Источник: Группа «СОК»

2. На техническое перевооружение производства автокомплекующих моделей - LADA 2113, 2114, 2110, 2123 (модифицированные модели ОАО «АВТОВАЗ»).

Проект предусматривает приобретение нового оборудования взамен изношенного. В частности, приобретение оборудования для входного контроля пластмасс, прибора для измерения текучести расплава, электронных микрометров для приемо-сдаточного контроля, внедрение САПР и АСУ с целью оптимизации информационных потоков по организации системы поставок комплектующих на ОАО «АВТОВАЗ» «точно в срок» в рамках реализации программы внедрения СМК. Также приобретение дополнительных транспортных средств для обеспечения поставок «точно в срок» на ОАО «АВТОВАЗ» в связи с возросшими объемами. Общая сумма всех этих затрат должна составить 18,18 млн рублей.

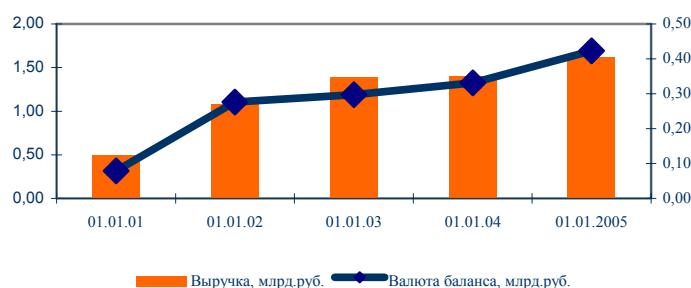
Финансы

Основные финансовые показатели ЗАО «Мотор-Супер» увеличиваются более динамично, чем у остальных двух поручителей по облигационному займу. За четыре последних года рост выручки, валовых активов составил почти 200 %. По данным за 2004 год выручка компании составила 1,61 млрд рублей,

Рисунок 31

В структуре пассивов ЗАО «Мотор-Супер» наибольшую долю занимает кредиторская задолженность. Основная часть кредиторской задолженности приходится на главного контрагента ЗАО «Мотор-Супер» ОАО «АВТОВАЗ». Но это не является дополнительным риском в силу специфики

Динамика активов и выручки ЗАО "Мотор-Супер" в 2000-2004 гг.



производственных отношений и высокой степени взаимозависимости производственной деятельности ЗАО «Мотор-Супер» и ОАО «АВТОВАЗ». По этой же причине на долю ОАО «АВТОВАЗ» приходится более 76 % краткосрочной дебиторской задолженности ЗАО «Мотор-Супер». Наличие подобных взаимных обязательств между поручителем по займу и Волжским автозаводом способствует нейтральной оценке структуры баланса, тем более что объем платного долга у ЗАО «Мотор-Супер» невелик.

По оценочным данным за 2004 год отношение платного долга к выручке предприятия составило менее 5 %. При этом важно отметить, что поручитель по займу ЗАО «Мотор-Супер» имеет положительную кредитную историю. Компания привлекала краткосрочные банковские кредиты для пополнения оборотного капитала. И в рамках этих проектов работала с Сбербанком России, ТольяттиХимБанком. Все полученные компанией в течение последних нескольких лет кредиты были выполнены полностью и в срок.

Таблица 25

Портфель кредитов ЗАО «Мотор-Супер» на 30.09.2004.

Банк-кредитор	Остаток долга по телу кредита на 30.09.04, тыс.ед.	Валюта кредита	Срок гашения
Сбербанк России	93 912	руб.	2004-2005 гг.
ТольяттиХимБанк	10 000	руб.	2004

Источник: ЗАО «Мотор-Супер»

Таблица 26

Отдельные показатели кредитоспособности ЗАО «Мотор-Супер»

	01.01.01	01.01.02	01.01.03	01.01.04	01.10.04	01.01.2005
Выручка, млрд. руб.	0,50	1,08	1,40	1,41	1,18	1,61
Прибыль от продаж, млн. руб.	36,46	109,30	75,06	44,06	11,80	9,43
Валюта баланса, млрд. руб.	0,08	0,28	0,30	0,33	0,49	0,42
Чистые активы, млрд. руб.	0,03	0,09	0,12	0,11	0,11	0,10
Текущая ликвидность	0,87	1,08	1,30	1,13	1,07	1,05
Мгновенная ликвидность	0,01	0,00	0,04	0,01	0,08	0,003
Собственные оборотные средства, млн. руб.	-6,26	15,43	53,73	29,35	27,97	14,23
Коэффициент автономии, %	38,61	32,51	39,94	32,14	21,78	24,45
Рентабельность продаж, %	7,32	10,08	5,38	3,13	1,00	0,58
Рентабельность валовых активов, %	45,96	39,57	25,29	13,30	3,21	2,22
Платный долг к выручке, %	2,12	2,65	2,18	3,55	6,59	4,46
Платный долг к валовым активам, %	13,33	10,41	10,23	15,09	21,23	16,98
Период оборачиваемости валовых активов, дней	58,13	93,03	77,63	85,96	113,38	95,96
Период оборачиваемости собственного капитала, дней	22,44	30,24	31,01	27,63	24,69	23,46
Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дней	10,19	47,48	38,68	49,26	69,88	57,32
Период оборачиваемости кредиторской задолженности, дней	28,21	53,10	38,68	45,34	64,23	56,16

Источник: расчеты АКБ «СОЮЗ» по данным Группы «СОК»

VI. Факторы риска

При инвестировании в облигационный займ ООО «СОК - Автокомпонент» выделяются следующие риски:

- *макроэкономические риски;*
- *отраслевые риски;*
- *региональные риски;*
- *риски производственной деятельности;*
- *риски информационной открытости;*
- *риски финансовой устойчивости поручителей по займу;*
- *рыночные риски облигационного займа.*

Макроэкономические риски

В настоящее время основная часть продукции предприятий Группы «СОК» реализуется на внутреннем рынке. Поэтому динамика денежных потоков Группы во многом зависит от макроэкономических рисков, которые обусловлены несовершенством системы налогообложения, нестабильностью ситуации на финансовых и товарных рынках, уровнем инфляции, отражающемся на финансово-экономической деятельности предприятий Группы.

Региональные риски

Самарской области присвоен международный кредитный рейтинг Standard & Poor's на уровне ВВ- (прогноз «Стабильный») и Moody's на уровне Вa2 (прогноз «Стабильный»). Подобные рейтинги имеют Московская область, Башкортостан.

Владимирская область пока не имеет кредитного рейтинга. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА» в 2004 году область обладала пониженным потенциалом и умеренным риском.

Так как поручители по облигационному займу расположены во Владимирской и Самарской областях, то их деятельность может зависеть от законодательных, политических, экономических, финансовых, социальных и других рисков данных регионов.

Отраслевые риски

Деятельность Группы «СОК» подвержена рискам, присущим российскому автомобилестроению. В первую очередь, это риск снижения спроса на отечественные автомобили и вытеснение их с рынка иностранными моделями. На сегодняшний день Группа «СОК» стремится минимизировать этот риск путем сотрудничества с иностранными производителями и повышения качества выпускаемой Группой продукции.

Риски производственной деятельности

Риски производственной деятельности Дивизиона «Автокомпоненты» во многом определяются рисками систем снабжения компаний Дивизиона. Затраты на сырье, материалы и энергию составляют существенную часть себестоимости продукции всех трех поручителей по займу. Возможный их рост может привести к увеличению затрат компаний-поручителей и соответственно негативно отразиться на их финансовой устойчивости.

Риски информационной открытости

Долгое время деятельность Группы «СОК» была не прозрачна. Сейчас, когда структура Группы сформировалась, выделены ее основные бизнес - направления и определена стратегия дальнейшего развития, информационная политика Группы изменится. В конце 2005 года Группа планирует начать подготовку финансовой отчетности по международным стандартам и впоследствии заверить ее у крупнейшего международного аудитора.

Финансовые риски

В условиях жесткой рыночной конкуренции со стороны иностранных производителей у компаний Группы «СОК» снижаются возможности по увеличению цен на свою продукцию. Это может негативно сказаться на динамике денежных потоков компаний Дивизиона «Автокомпоненты» и явиться причиной снижения их финансовых показателей.

Рыночные риски

Рыночная цена облигационного займа определяется участниками фондового рынка в результате торгов и может существенно колебаться. В связи с этим, цена, по которой держатели облигаций могут реализовать их на открытом рынке до истечения срока погашения, может отклоняться в ту или иную сторону от цены покупки. Риск изменения цены снижается, благодаря условию оферты, оговоренному в параметрах облигационного займа.

Контактная информация

Акционерный коммерческий банк «СОЮЗ» (ОАО)
Москва, 127006 ул. Долгоруковская, д.34, стр.1
Тел.: (095) 729-55-00; факс: (095) 729-55-05
E-mail: info@banksoyuz.ru; Internet: www.banksoyuz.ru

Продажа долговых инструментов, андеррайтинг	Электронный адрес	Телефон
Автухов Михаил	Bond@banksoyuz.ru	729-55-07 (5280)
Спаскин Андрей	SpasskinAY@banksoyuz.ru	729-55-00 (5458)
Организация долгового финансирования		
Бахшиян Шаген	BahshiyansG@banksoyuz.ru	729-55-67 (5311)
Барков Дмитрий	BarkovDV@banksoyuz.ru	729-55-00 (5653)
Оценка финансовых рисков		
Куринов Наран	KurinovNB@banksoyuz.ru	230-37-56 (5201)
Брокерское обслуживание		
Ищенко Николай	Broker@banksoyuz.ru	729-55-00 (5681)
Операции на фондовых рынках		
Гаврисев Андрей	GavrisevAV@banksoyuz.ru	729-55-61 (5388)
Подставкин Алексей	Lexa@banksoyuz.ru	729-55-61 (5391)
Шомахов Павел	ShomahovPY@banksoyuz.ru	729-55-61 (5389)

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1.

Аналитический бухгалтерский баланс ОАО «Завод «Автосвет» по РСБУ за 1999-2004 гг. (тыс. рублей).

	01.01.01	01.01.02	01.01.03	01.01.04	01.04.04	01.07.04	01.10.04	01.01.2005
I. Внеоборотные активы								
Нематериальные активы	551	13	0	0	0	46	39	46
Основные средства	232 024	240 395	249 201	253 537	254 634	252 669	244 668	245 254
Незавершенное строительство	20 524	17 195	17 408	21 884	20 987	18 558	29 222	24 025
ДФВ	10 294	10 495	800	5 915	5 915	47 159	47 066	61 062
Отложенные налоговые активы	0	0	0	5 444	6 727	9 310	7 415	8 919
Итого по разделу I	263 393	268 098	267 409	286 780	288 263	327 742	328 410	339 306
II. Оборотные активы								
Запасы	179 689	196 139	185 835	202 727	201 033	179 210	188 624	169 614
НДС	10 761	13 265	7 296	5 766	5 548	3 700	6 792	5 507
Дебиторская задолженность (до 12 месяцев)	127 931	121 653	190 347	153 259	160 610	162 011	166 953	250 187
КФВ	8 087	796	335 064	326 642	325 320	237 880	284 757	249 199
Денежные средства	1 003	1 007	2 105	335	3 613	6 162	1 206	863
Прочие оборотные активы	51	0	0	0	0	0	0	0
Итого по разделу II	327 522	332 860	720 647	688 729	696 124	588 963	648 332	675 370
Баланс	590 915	600 958	988 056	975 509	984 387	916 705	976 742	1 014 676
III. Капитал и резервы								
Уставный капитал	51 152	51 152	511 516	511 516	511 516	511 516	511 516	511 516
Добавочный капитал	151 167	151 236	151 236	151 236	151 236	151 236	147 225	130 302
Резервный капитал	26 213	0	0	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	0	-6 356	-707	-32	-5 834	-6 387	-4 912	186
Итого по разделу III	228 532	196 032	662 045	662 720	655 371	656 365	653 829	642 004
IV. Долгосрочные обязательства								
Займы и кредиты	46 956	31 525	35 423	24 357	21 857	0	0	0
Отложенные налоговые обязательства	0	0	0	8 928	9 925	13 753	13 782	6742
Прочие долгосрочные обязательства	0	0	50 821	31 717	31 717	31 717	31 717	19 565
Итого по разделу IV	46 956	31 525	86 244	65 002	63 499	45 470	45 499	26 307
V. Краткосрочные обязательства								
Займы и кредиты	59 300	157 590	139 400	152 130	166 237	135 931	180 058	175 804
Кредиторская задолженность	256 127	215 811	100 367	95 603	99 228	78 889	97 309	170 517
Доходы будущих периодов	0	0	0	54	52	50	47	44
Итого по разделу V	315 427	373 401	239 767	247 787	265 517	214 870	277 414	346 365
Баланс	590 915	600 958	988 056	975 509	984 387	916 705	976 742	1 014 676

**Аналитический отчет о прибылях и убытках ОАО «Завод «Автосвет»
по РСБУ за 1999-2004 гг. (тыс. рублей).**

	01.01.01	01.01.02	01.01.03	01.01.04	01.04.04	01.07.04	01.10.04	01.01.2005
Выручка	967 504	980 037	1 085 709	1 183 620	318 406	645 052	987 331	1 320 898
Себестоимость	925 820	953 615	1 021 984	1 122 306	313 571	572 527	839 656	1 097 374
Коммерческие и управленческие расходы	4 270	4 706	13 292	34 580	6 617	55 539	116 496	178 870
Прибыль от продаж	37 414	21 716	50 433	26 734	-1 782	16 986	31 179	44 654
Операционные доходы	462 762	719 036	1 011 248	535 051	127 911	258 626	353 283	446 565
Операционные расходы	483 140	725 296	1 045 289	537 905	129 915	276 286	378 428	477 181
Внереализационные доходы	12 139	7 926	10 463	6 557	2 482	4 636	3 688	6 191
Внереализационные расходы	12 478	16 153	19 754	28 562	3 991	7 813	9 501	17 520
Прибыль до налогообложения	16 697	7 229	7 101	1 875	-5 295	-3 851	221	2 709
Чистая прибыль	7 415	-1 882	5 649	675	-5 802	-6 355	-4 880	218

Приложение 2.

**Аналитический бухгалтерский баланс ОАО «ОСВАР»
по РСБУ за 1999-2004 гг. (тыс. рублей).**

	01.01.00	01.01.01	01.01.02	01.01.03	01.01.04	01.04.04	01.07.04	01.10.04	01.01.2005
I. Внеоборотные активы									
Нематериальные активы	625	1 197	203	154	106	209	188	348	61
Основные средства	329 446	351 500	383 358	391 569	420 137	430 794	412 515	419 591	422 484
Незавершенное строительство	38 106	15 886	22 019	26 492	22 395	11 665	9 575	8 546	5 697
ДФВ	118	45	14 432	68 182	74 987	74 987	74 987	74 723	44 083
Отложенные налоговые активы	0	0	0	0	24 724	24 946	24 723	24 589	24 387
Прочие внеоборотные активы	0	0	0	0	0	5 211	5 736	6 567	7 218
Итого по разделу I	368 295	368 628	420 012	486 397	542 349	547 812	527 724	534 364	503 930
II. Оборотные активы									
Запасы	61 088	169 124	176 505	158 777	151 830	149 990	168 258	177 679	181 109
НДС	9 964	23 167	15 062	11 829	11 696	15 753	9 307	12 566	13 356
Дебиторская задолженность (до 12 месяцев)	99 113	134 208	121 892	271 047	249 761	251 887	235 553	287 559	463 414
КФВ	5 035	1 370	359	13 208	1 275	1 003	3	3	3
Денежные средства	11 632	15 029	956	3 471	1 146	6 416	695	1 004	390
Прочие оборотные активы	1 644	1 644	0	0	0	0	0	0	0
Итого по разделу II	188 476	344 542	314 774	458 332	415 708	425 049	413 816	478 811	658 272
Баланс	556 771	713 170	734 786	944 729	958 057	972 861	941 540	1 013 175	1 162 202
III. Капитал и резервы									
Уставный капитал	98 608	98 608	98 608	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000
Добавочный капитал	253 700	255 782	258 055	258 055	258 055	258 055	258 055	258 055	255 973
Резервный капитал	8 580	2 275	0	0	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	8 926	6 093	-14 620	-19 437	-19 134	-17 407	-18 345	-19 707	-19 092
Итого по разделу III	369 814	362 758	342 043	738 618	738 921	740 648	739 710	738 348	736 881
IV. Долгосрочные обязательства									
Займы и кредиты	66 756	60 554	51 148	58 179	48 830	44 661	44 272	45 148	48 274
Отложенные налоговые обязательства	0	0	0	0	31 538	34 546	35 946	37 782	39 399
Прочие долгосрочные обязательства	0	0	0	13 841	11 428	11 428	11 428	11 428	5 502
Итого по разделу IV	66 756	60 554	51 148	72 020	91 796	90 635	91 646	94 358	93 175
V. Краткосрочные обязательства									
Займы и кредиты	0	83 297	216 201	70 000	48 500	22 005	40 524	55 965	54 071
Кредиторская задолженность	120 186	206 546	125 379	64 077	78 826	119 559	69 646	124 490	278 075
Задолженность участникам по выплате доходов	15	15	15	14	14	14	14	14	14
Итого по разделу V	120 201	289 858	341 595	134 091	127 340	141 578	110 184	180 469	332 146
Баланс	556 771	713 170	734 786	944 729	958 057	972 861	941 540	1 013 175	1 162 202

Аналитический отчет о прибылях и убытках ОАО «ОСВАР»
по РСБУ за 1999-2004 гг. (тыс. рублей).

	01.01.00	01.01.01	01.01.02	01.01.03	01.01.04	01.04.04	01.07.04	01.10.04	01.01.2005
Выручка	525 281	757 444	816 063	880 064	1 048 092	308 073	594 390	899 146	1 195 516
Себестоимость	451 304	725 981	787 554	722 147	850 902	263 165	503 361	752 471	993 270
Коммерческие и управленческие расходы	6 160	16 132	11 941	127 367	141 143	34 836	71 818	116 424	161 762
Прибыль от продаж	67 817	15 331	16 568	30 550	56 047	10 072	19 211	30 251	40 484
Операционные доходы	3 016	934	797	629 786	663 447	145 793	303 373	572 880	935 164
Операционные расходы	17 496	18 120	8 514	655 988	685 017	148 703	309 399	582 718	939 939
Внереализационные доходы	6 396	24 851	11 700	14 463	12 443	3 344	8 236	10 048	15 131
Внереализационные расходы	14 860	14 212	11 218	21 659	39 786	5 930	15 704	24 593	35 290
Прибыль до налогообложения	44 873	8 784	9 333	-2 848	7 134	4 576	5 717	5 868	8 268
Чистая прибыль	44 873	400	-5 960	-4 817	303	1 727	789	-573	42

Приложение 3.

**Аналитический бухгалтерский баланс ЗАО «Мотор-Супер»
по РСБУ за 1999-2004 гг. (тыс. рублей).**

	01.01.00	01.01.01	01.01.02	01.01.03	01.01.04	01.04.04	01.07.04	01.10.04	01.01.2005
I. Внеоборотные активы									
Нематериальные активы	241	343	212	0	9	8	8	7	7
Основные средства	7 515	7 985	37 855	45 564	57 551	57 646	57 308	56 337	57 743
Незавершенное строительство	3 635	11 271	18 345	18 563	19 534	19 896	20 359	22 232	21 725
ДФВ	90	17 290	17 965	715	15	15	15	15	10 015
Отложенные налоговые активы	0	0	0	0	0	85	78	71	47
Итого по разделу I	11 481	36 889	74 377	64 842	77 109	77 650	77 768	78 662	89 538
II. Оборотные активы									
Запасы	11 289	25 152	41 724	59 112	40 704	41 504	35 637	42 564	49 593
НДС	813	2 923	18 290	17 139	22 229	31 593	30 097	35 187	30 592
Дебиторская задолженность (свыше 12 месяцев)	0	0	0	0	0	0	4 065	412	3 945
Дебиторская задолженность (до 12 месяцев)	6 690	13 911	140 995	147 909	189 834	260 576	248 240	301 321	249 591
КФВ	310	110	0	0	0	0	0	0	0
Денежные средства	57	339	855	7 831	1 372	2 152	5 210	31 429	1 140
Итого по разделу II	19 159	42 435	201 864	231 991	254 140	335 825	323 249	410 913	334 862
Баланс	30 640	79 324	276 241	296 833	331 249	413 475	401 017	489 575	424 399
III. Капитал и резервы									
Уставный капитал	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Добавочный капитал	10 297	18 734	48 713	48 713	48 713	48 713	48 713	48 713	48 713
Резервный капитал	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	4 810	11 776	40 980	69 741	57 631	59 403	58 899	57 805	54 939
Итого по разделу III	15 222	30 625	89 808	118 569	106 459	108 231	107 727	106 633	103 767
IV. Долгосрочные обязательства									
Отложенные налоговые обязательства	0	0	0	0	93	7	10	65	209
Итого по разделу IV	0	0	0	0	93	7	10	65	209
V. Краткосрочные обязательства									
Займы и кредиты	2 010	10 209	28 746	30 376	49 990	55 818	55 046	103 921	72 052
Кредиторская задолженность	13 374	38 490	157 687	147 888	174 707	248 728	237 990	277 363	248 371
Доходы будущих периодов	34	0	0	0	0	0	0	0	0
Резервы предстоящих расходов	0	0	0	0	0	691	244	1 593	0
Итого по разделу V	15 418	48 699	186 433	178 264	224 697	305 237	293 280	382 877	320 423
Баланс	30 640	79 324	276 241	296 833	331 249	413 475	401 017	489 575	424 399

Аналитический отчет о прибылях и убытках ЗАО «Мотор-Супер»
по РСБУ за 1999-2004 гг. (тыс. рублей).

тыс.руб.	01.01.00	01.01.01	01.01.02	01.01.03	01.01.04	01.04.04	01.07.04	01.10.04	01.01.2005
Выручка	215 423	498 057	1 083 854	1 395 573	1 406 525	373 334	752 594	1 182 102	1 614 325
Себестоимость	193 159	461 597	974 556	1 320 515	1 362 470	369 252	745 503	1 164 793	1 597 482
Коммерческие и управленческие расходы	0	0	0	0	0	947	3 185	5 509	7 416
Прибыль от продаж	22 264	36 460	109 298	75 058	44 055	3 135	3 906	11 800	9 427
Операционные доходы	121	77	146	238	88 398	233 605	439 795	723 135	916 299
Операционные расходы	2 939	8 678	6 031	7 440	117 021	236 276	444 822	732 488	919 812
Внереализационные доходы	584	771	1 729	7 707	2 846	1 760	3 865	4 439	7 270
Внереализационные расходы	31	68	1 099	31 592	20 968	490	1 541	5 912	3055
Прибыль до налогообложения	19 999	28 562	104 043	43 971	-2 690	1 734	1 203	974	2013
Чистая прибыль	15 633	21 964	77 395	27 458	-12 110	1 694	1 269	175	703