



ООО “ГАЗ-финанс”

Выпуск неконвертируемых купонных документарных облигаций на предъявителя серии 01 с обязательным централизованным хранением на сумму 5 000 000 000 (пять миллиардов) рублей со сроком погашения в 1820-й (одна тысяча восемьсот двадцатый) день с даты начала размещения

выпускаемых Обществом с ограниченной ответственностью “ГАЗ-финанс”,
обеспеченных поручительством Открытого акционерного общества “ГАЗ”

Общество с ограниченной ответственностью “ГАЗ-финанс”, учрежденное в соответствии с законодательством Российской Федерации (далее – “ГАЗ-финанс”, “Эмитент”), осуществляет размещение процентных неконвертируемых купонных документарных облигаций на предъявителя серии 01 с обязательным централизованным хранением номинальной стоимостью 1000 (одна тысяча) рублей каждая в количестве 5 000 000 (пять миллионов) штук с десятью купонными периодами и сроком погашения в 1820-й (одна тысяча восемьсот двадцатый) день с даты начала размещения, обеспеченные поручительством Открытого акционерного общества “ГАЗ” (далее – ОАО “ГАЗ”, “Поручитель”, “Компания”) на сумму 7 000 000 000 (Семь миллиардов) рублей, в том числе 5 000 000 000 (Пять миллиардов) рублей по погашению Облигаций выпуска или Приобретению Облигаций у их владельцев в сроки и на условиях, определяемых Эмиссионными документами и 2 000 000 000 (Два миллиарда) рублей по выплате купонного дохода по Облигациям выпуска в соответствии с Решением о выпуске ценных бумаг и Проспектом ценных бумаг, зарегистрированными решением Федеральной службы по финансовым рынкам (далее – “ФСФР”) от 1 декабря 2005 г. (далее – “Решение о выпуске ценных бумаг” и “Проспект ценных бумаг”, соответственно) с присвоением Облигациям государственного регистрационного номера 4-01-36115-R. Процентная ставка по первому купону устанавливается на конкурсе по определению процентной ставки по первому купону (Далее – “Конкурс”) в процентах годовых в дату начала размещения Облигаций на торгах, проводимых Закрытым акционерным обществом “Фондовая Биржа “ММВБ” (далее – “Биржа”, “ФБ ММВБ”). Конкурс проводится в соответствии с Решением о выпуске ценных бумаг и Проспектом ценных бумаг, а также согласно регламенту и правилам Биржи, действующим на дату размещения Облигаций. Ставка второго, третьего, четвертого купонов устанавливается равной ставке по первому купону. Размер ставок пятого-десятого купонов устанавливается уполномоченным органом Эмитента. Доход, полученный Эмитентом в результате размещения Облигаций, будет использован им для рефинансирования краткосрочного кредитного портфеля ОАО “ГАЗ” (см. раздел “Цели эмиссии облигаций”). Выпуск всех Облигаций оформляется одним сертификатом (далее – Сертификат), подлежащим обязательному централизованному хранению в НДЦ (далее – также “Депозитарий”). Выдача отдельных сертификатов Облигаций на руки владельцам Облигаций не предусмотрена. Владельцы Облигаций не вправе требовать выдачи сертификатов на руки. Учет и удостоверение прав на Облигации, учет и удостоверение передачи Облигаций, включая случаи обременения Облигаций обязательствами, осуществляется НДЦ, выполняющим функции Депозитария, и депозитариями, являющимися депонентами по отношению к НДЦ (далее именуемыми совместно “Депозитарии”). Права собственности на Облигации подтверждаются выписками по счетам депо, выдаваемыми НДЦ и Депозитариями – депонентами НДЦ держателям Облигаций.

Ц Е Н А Р А З М Е Щ Е Н И Я
100 (сто) процентов от номинала

БАНК СОЮЗ

ЗАО ИК “Тройка Диалог”

Финансовый консультант
ОАО “ИК “ЕВРОФИНАНСЫ”

Информационный меморандум

Ограничение ответственности

ИНФОРМАЦИЯ, ПРЕДСТАВЛЕННАЯ В МЕМОРАНДУМЕ, КРАТКО ОПИСЫВАЕТ ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ И СТРУКТУРУ ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ («ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ВЫПУСКА»). ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ПОЛНОСТЬЮ СОДЕРЖАТСЯ В ПРОСПЕКТЕ ЦЕННЫХ БУМАГ, КОТОРЫЙ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО ФИНАНСОВЫМ РЫНКАМ. ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЯ ОБ ИНВЕСТИРОВАНИИ В ОБЛИГАЦИИ ИНВЕСТОРЫ ДОЛЖНЫ САМОСТОЯТЕЛЬНО ОЗНАКОМИТЬСЯ С ПРОСПЕКТОМ ЦЕННЫХ БУМАГ.

ИНФОРМАЦИЯ, ИСПОЛЬЗУЕМАЯ В МЕМОРАНДУМЕ, ПРЕДОСТАВЛЕНА ОАО «ГАЗ». ОРГАНИЗАТОРЫ ИЛИ ИХ ПРЕДСТАВИТЕЛИ ИЛИ ЛИЦА, АФФИЛИРОВАННЫЕ С НИМ И/ИЛИ С КОМПАНИЯМИ, ПРЕДОСТАВИВШИМИ ИНФОРМАЦИЮ, НЕ ПРОВОДИЛИ ПРОВЕРКУ ТОЧНОСТИ И ПОЛНОТЫ ИНФОРМАЦИИ, СОДЕРЖАЩЕЙСЯ В МЕМОРАНДУМЕ. ОРГАНИЗАТОРЫ НЕ НЕСУТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПОЛНОТУ И/ИЛИ ТОЧНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ, ПРЕДОСТАВЛЕННОЙ ОАО «ГАЗ» (ДАЛЕЕ – КОМПАНИЯ, ПОРУЧИТЕЛЬ).

ИНФОРМАЦИЯ, СОДЕРЖАЩАЯСЯ В ИНФОРМАЦИОННОМ МЕМОРАНДУМЕ, НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ИСЧЕРПЫВАЮЩЕЙ. ЛЮБОЕ ЛИЦО, РАССМАТРИВАЮЩЕЕ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИОБРЕТЕНИЯ ОБЛИГАЦИЙ, ДОЛЖНО ПРОВЕСТИ СВОЙ СОБСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ЭМИТЕНТА, ПОРУЧИТЕЛЯ И ОСНОВНЫХ УСЛОВИЙ НА ОСНОВЕ ИНФОРМАЦИИ, СОДЕРЖАЩЕЙСЯ В ПРОСПЕКТЕ ЦЕННЫХ БУМАГ.

ОРГАНИЗАТОРЫ НЕ БЕРУТ НА СЕБЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПО АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОЙ И/ИЛИ ДРУГОЙ ИНФОРМАЦИИ ОБ ЭМИТЕНТЕ И ПОРУЧИТЕЛЕ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ. СОТРУДНИКИ ОРГАНИЗАТОРОВ НЕ УПОЛНОМОЧЕНЫ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ ИНФОРМАЦИЮ, ОТНОСЯЩУЮСЯ К ЭМИТЕНТУ И/ИЛИ ОБЛИГАЦИЯМ И НЕ СОДЕРЖАЩУЮСЯ В МЕМОРАНДУМЕ.

ДАТА, УКАЗАННАЯ НА ПЕРВОЙ СТРАНИЦЕ МЕМОРАНДУМА, НЕ ОЗНАЧАЕТ, ЧТО ИНФОРМАЦИЯ, СОДЕРЖАЩАЯСЯ В МЕМОРАНДУМЕ, ЯВЛЯЕТСЯ ПОЛНОЙ И/ИЛИ ТОЧНОЙ НА ЭТУ ДАТУ. ОРГАНИЗАТОРЫ И ЭМИТЕНТ НЕ БЕРУТ НА СЕБЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО ОБНОВЛЯТЬ ИНФОРМАЦИЮ, СОДЕРЖАЩУЮСЯ В МЕМОРАНДУМЕ.

Содержание

Краткая информация об эмитенте и поручителе	5
Эмитент	5
Поручитель	5
Миссия и стратегия	5
Конкурентные преимущества	6
Факторы инвестиционной привлекательности	7
Динамика производства и продаж	8
Реструктуризация Группы ГАЗ	9
Основные финансовые показатели Группы ГАЗ	9
Основные условия выпуска облигаций	11
Цели эмиссии облигаций	13
Предыдущие выпуски облигаций	14
Стратегия развития и структура собственности Группы ГАЗ	15
Миссия, видение и стратегия развития	15
Структура акционеров	18
Структура собственности и организационная структура	19
Конкурентная среда	20
Российский автомобильный рынок	20
Основные производители	23
Основные конкуренты	32
Ожидаемые изменения в регулировании	35
Конкурентные преимущества	36
Факторы инвестиционной привлекательности	37
Продажи	38
Стратегия и структура продаж	38
Продажи автомобилей	39
Продажи автобусов	41
Продажи дизельных двигателей и аппаратуры	42
Продажи запчастей	44
Сервисно-сбытовая сеть	45
Ценовая политика группы	51
Экспортные операции	53
Современные формы продаж	54
Структура потребителей	56
Менеджмент и сотрудники	59
Производство	63
Производственные мощности	65
Модельный ряд	72
Система снабжения	74
Закупки	77
Производственная кооперация	78
Поставщики	78

Капитальные вложения.....	82
Анализ финансового состояния Группы ГАЗ	85
Показатели рентабельности	85
Структура себестоимости.....	86
Анализ активов.....	86
Анализ пассивов.....	89
Долговые обязательства.....	91
Показатели ликвидности.....	91
Прогноз финансовых поступлений для исполнения обязательств по облигациям	92
Факторы риска	93
Страновые и региональные риски	93
Отраслевые риски.....	94
Риски эмитента	96
Описание облигаций	98
Некоторые вопросы налогообложения.....	109
Приложение 1: Организационная структура.....	115
Приложение 2: Структура собственности.....	116
Приложение 3: География сервисной сети.....	117
Приложение 4: Договор о предоставлении обеспечения	118
Приложение 5: Бухгалтерская отчетность по МСФО за 6 месяцев 2005 года с заключением независимого аудитора.....	123
Приложение 6: Бухгалтерская отчетность по МСФО за 9 месяцев 2005 года.....	147

Краткая информация об эмитенте

Эмитент

ООО "ГАЗ-финанс" является 100%-ым дочерним обществом ОАО "ГАЗ" и было зарегистрировано 27.10.05 г. с целью реализации программ по привлечению инвестиций для ОАО "ГАЗ".

Поручитель

ОАО "ГАЗ" создано в 1992 году в порядке преобразования "Горьковского автомобильного завода", основанного в 1929 году. Поручитель является центром консолидации собственности Группы ГАЗ, в которую входят ОАО "ГАЗ", ООО "Автозавод ГАЗ", ОАО "Саранский завод автосамосвалов", ОАО "Павловский автобус", ООО "Ликийский автобус", ООО "КАВЗ", ОАО "Голицынский автобусный завод", ОАО "Канашский автоагрегатный завод", ОАО "Автодизель" (Ярославский моторный завод), ОАО "Ярославский завод дизельной аппаратуры", ОАО "Ярославский завод топливной аппаратуры", а также их дочерние и зависимые общества. Группа ГАЗ производит легковые автомобили класса Е, легкий коммерческий транспорт (LCV), грузовики полной массой 6-10 т, автобусы всех классов, дизельные двигатели, топливоподающую аппаратуру, автокомпоненты, запасные части и прочую профильную продукцию.

Единоличным управляющим органом является ООО "Управляющая компания РусПромАвто" (УК "РусПромАвто"), которое является 100% дочерним обществом ОАО "ГАЗ".

Крупнейшим акционером ОАО "ГАЗ" является ОАО "Русские машины" (71,85% акций общества на 19 декабря 2005 года). Оставшиеся 28,15% акций распределены среди миноритарных акционеров.

Миссия и стратегия

Миссия

- Предоставление коммерческих транспортных решений профессиональным перевозчикам при оптимальном соотношении "стоимость владения автомобилем/его доходность".

СТРАТЕГИЯ

Группа ГАЗ будет использовать преимущество своей текущей рыночной позиции и преимущество по издержкам в сфере коммерческого транспорта для модернизации своего продуктового ряда и производственных мощностей, чтобы войти в пятерку мировых лидеров к 2016 году.

Ключевые направления стратегии Группы ГАЗ:

- 1) наращивать и обновлять модельный ряд, в том числе за счет создания нового поколения "LCV-2" с улучшенными потребительскими характеристиками, нового модельного ряда автобусов (при постепенном выводе из производства устаревших моделей) и создания полной линейки дизельных двигателей, как для реализации третьим лицам, так и для удовлетворения нужд собственного производства;
- 2) увеличить рыночную долю на внутреннем и внешних рынках за счет более агрессивных маркетинговых решений, внедрения современных финансовых инструментов продаж и увеличения доли экспорта;

- 3) развернуть собственное производство дизельных двигателей Евро-2 и Евро-3, -4, -5, а также КПП и агрегатов трансмиссии к ним, довести долю дизельных LCV до 70% от объема продаж LCV к 2011 г.;
- 4) усовершенствовать качество производимого коммерческого автотранспорта за счет улучшения характеристик надежности, экономичности, безопасности и комфорта;
- 5) завершить процесс реструктуризации с целью перехода от разрозненных производств к единой компании с использованием синергии между подразделениями и брендами;
- 6) выделить сборочное производство, существующие мощности по компонентной базе (за исключением двигателей, КПП и агрегатов трансмиссии) использовать в совместных проектах с другими производителями;
- 7) развивать стратегические партнерства с зарубежными производителями в части производства автокомпонентов для использования на собственных сборочных предприятиях Группы;
- 8) минимизировать издержки за счет внедрения программ, повышающих эффективность производственной деятельности.

Конкурентные преимущества

НИЗКИЕ СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКТОВ И ИЗДЕРЖКИ ИХ ЭКСПЛУАТАЦИИ

На данный момент компания представляет одно из лучших соотношений цена (включая стоимость эксплуатации)/качество по большинству из своих ключевых продуктов. Ценовое преимущество в размере не менее 40% по легким коммерческим автомобилям (LCV), микроавтобусам и грузовикам позволяет компании успешно конкурировать с импортными продуктами. Однако дальнейшая реализация этого преимущества зависит от успеха реструктуризации компании, которая должна снизить операционные издержки и сделать производство более гибким к новым продуктам.

ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ

Компания имеет лидирующую долю рынка России по большинству из основных продуктов, что дает ей значительную устойчивость к действиям конкурентов. Наличие ценового лидера с высокой долей рынка вынуждает конкурентов применять стратегию диверсификации, а не прибегать к жесткой ценовой конкуренции. Согласно данным физического объема производства за 2004 год, Группа занимает третье место в мире по выпуску автобусов и седьмое место в мире по выпуску LCV.

ШИРОКАЯ СЕТЬ ДИЛЕРСКИХ И СЕРВИСНЫХ ЦЕНТРОВ

ОАО "ГАЗ" имеет одну из самых крупных в России сетей дистрибуции своих продуктов и их сервиса. Наличие значительного парка грузовиков, автобусов и микроавтобусов, выпускаемых холдингом, создало ликвидный рынок запасных частей и сервисного обслуживания. В свою очередь, широкое предложение по обслуживанию продуктов компании делает ее автомобили более привлекательными в сравнении с конкурентами и стимулирует новые продажи.

ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫЙ ПОРТФЕЛЬ ПРОДУКТОВ

Широкая диверсификация позволяет снизить зависимость компании от рыночной конъюнктуры в отдельных секторах автомобильной отрасли, в которых работает ОАО «ГАЗ». Кроме того, компания имеет возможность сбалансировать потребность в инвестициях растущих сегментов со значительными потоками наличности, производимыми зрелыми продуктами компании. Дальнейшее расширение продуктового ряда возможно также за счёт приобретения профильных производств, как в России, так и за рубежом.

НИОКР И СОЗДАНИЕ НОВЫХ ПРОДУКТОВ

ОАО «ГАЗ» имеет одну из самых сильных в секторе коммерческих автомобилей команду НИОКР. Это позволяет компании создавать новые продукты и постоянно совершенствовать существующие продукты, приближая их к меняющимся техническим и рыночным требованиям. Данная возможность относится к ключевым компетенциям в бизнесе Группы. Компания стремится перестроить свой процесс НИОКР, максимально увеличив роль коммерческих и маркетинговых служб в разработке новых продуктов, для большего соответствия проектов НИОКР рыночным требованиям. В этих целях с помощью известного зарубежного консультанта создаётся Объединенный Инженерный Центр Группы, в рамках которого будут реализованы передовые бизнес-процессы планирования, разработки и создания новых продуктов.

Факторы инвестиционной привлекательности**Сильные стороны**

- диверсифицированный портфель продуктов определяет значительную устойчивость компании к изменению конъюнктуры на любом из рынков;
- лидирующая доля рынка в большей части продуктов;
- низкая себестоимость производства дает лидерство по цене;
- широкая сеть дилерских и сервисных центров;
- способность самостоятельного НИОКР по приемлемой стоимости.

Возможности

- Неизбежная замена стареющего парка автобусов и средних грузовиков дает возможность быстрого роста продаж в этих сегментах;
- Компания имеет значительные резервы для дальнейшего повышения эффективности ее производства за счет сокращения дублирующих функций на ее заводах, выделения компонентных производств и использования собственных ключевых компонентов;
- Наличие продуктов, уникально подходящих к ценовой чувствительности развивающихся рынков, дает компании возможность утвердиться в этих быстрорастущих регионах;
- Использование сетевого эффекта. Наличие значительного парка LCV компании создало ликвидный рынок их запасных частей и сервиса, что, в свою очередь, стимулирует дальнейшие продажи. Руководство компании планирует использовать этот эффект в запуске новых моделей LCV, а также в других продуктовых сегментах.

ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖ

Стратегия продаж группы компаний ГАЗ предусматривает максимальный охват потенциальных потребителей внутри страны, а также экспансию в страны СНГ и страны с развивающимся рынком путем предложения потребителю продукта, удовлетворяющего оптимальному соотношению "цена/качество".

С целью удобства предоставления и анализа отчетности бизнес Группы ГАЗ разделен на три бизнес-сегмента по видам производимой продукции:

1) Автомобили:

- легкий коммерческий транспорт (LCV), полная масса 2,8-6 т.;
- средний коммерческий транспорт, грузовики полной массой 6-10 т.;
- легковые автомобили.

2) Автобусы:

- автобусы малого, среднего, большого, особо большого и туристического класса.

3) Дизельные двигатели и аппаратура:

- дизельные двигатели;
- топливная аппаратура.

В дополнение к основным видам продукции Группа осуществляет производство и продажи запасных частей и прочей профильной продукции, которая при составлении статистики и учета распределяется по соответствующим бизнес-сегментам.

Основу продаж Группы составляет продукция сегмента Автомобили, доля которой в общем объеме выручки от реализации составляет 68%. Кроме того, Группа ГАЗ активно развивает производство автобусов. За 9 мес. 2005 г. года продажи автобусов составили 16% выручки в денежном выражении. Продажи двигателей в настоящий момент осуществляются в основном внешним потребителям. Доля данного сегмента в выручке компании по итогам 9 мес. 2005 г. составляет 16%. Вместе с тем компания считает развитие данного направления стратегически важным, т.к. планирует в период до 2011 года наладить производство полной линейки дизельных двигателей с целью оснащения производимых моделей коммерческого автотранспорта и автобусов собственными дизельными двигателями.

За последние три года предприятия, сейчас входящие в Группу ГАЗ, наращивали объем производства и продаж основной продукции в физическом выражении. До 2011 г. прогнозируется дальнейший рост выручки от реализации продукции в среднем на 10% в год. Предполагается, что опережающими темпами будут расти продажи сегмента Автобусы. Продажи основных продуктов прочих бизнес-сегментов в основном будут расти равномерно. Исключение составляют темпы реализации легковых автомобилей, которые замедлятся.

Реструктуризация Группы ГАЗ

В апреле 2005 года очередное собрание акционеров ОАО "ГАЗ" приняло решение о выпуске 10 миллионов обыкновенных акций с целью консолидации ряда автомобилестроительных активов, ранее принадлежавших ОАО "РусПромАвто". С тех пор и по настоящее время Группа находится в процессе корпоративной и производственной реструктуризации, целью которой является переход от разрозненных производств к единой компании. Основным этапом корпоративной реструктуризации был завершён с окончанием размещения нового выпуска акций ОАО "ГАЗ" в ходе которого было размещено 6 082 318 акций в обмен на пакеты акций и доли следующих обществ:

- ОАО "Саранский завод автосамосвалов";
- ОАО "Павловский автобус";
- ООО "Ликинский автобус";
- ООО "Курганский автобусный завод";
- ОАО "Голицынский автомобильный завод";
- ОАО "Канашский автоагрегатный завод";
- ОАО "Автодизель" (Ярославский моторный завод);
- ОАО "Ярославский завод дизельной аппаратуры";
- ОАО "Ярославский завод топливной аппаратуры".

В рамках реструктуризации планируется привести производственно-технологический комплекс ОАО "ГАЗ" к оптимальной структуре, сложившейся в мировом производстве автомобилей. В частности, в результате реструктуризации произойдет разделение сборочного производства, мощностей по компонентной базе и инфраструктуры. Последняя представляет собой совокупность непроизводственных активов и служб, занятых оказанием различных услуг подразделениям, относящимся к направлениям сборки и автокомпонентов. Эффективность деятельности Группы будет повышена за счет использования синергии между ее подразделениями. В планы реструктуризации входит также совершенствование и перевод на единый стандарт системы продаж и сервисного обслуживания.

Основные финансовые показатели Группы компаний ГАЗ

Группа ГАЗ публикует консолидированную финансовую отчетность, подготовленную в соответствии с МСФО за 1П05 г. и 9 месяцев 2005 г. При этом финансовые результаты за предыдущие периоды не приводятся, а сравнение финансовых результатов деятельности Группы с аналогичными периодами прошлого года не производится в связи с существенными различиями в конфигурации предприятий Группы в этих периодах.

Ключевые финансовые показатели Группы ГАЗ, млн. руб.

	6 мес. 2005	9 мес. 2005	2005о
ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ			
Выручка	38 868	62 397	87 000
EBITDA	3 930	6 185	8 904
Чистая прибыль*	949	1 651	2 363
Балансовые показатели			
Активы	36 332	36 241	35 990
Собственный капитал и доля меньшинства	12 391	13 357	14 230
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ			
валовая	17,5%	18,1%	18,1%
операционная	5,9%	6,1%	6,4%
по EBITDA	10,1%	9,9%	10,2%
чистая	2,4%	2,6%	2,7%
ДОЛГ			
Финансовый долг	9 447	8 811	8 420
Доля краткосрочного долга	91%	89%	88%
Процентные платежи	540	764	н/д
Чистый долг	8 964	8 087	7 696
ФИНАНСОВЫЕ КОЭФФИЦИЕНТЫ			
Финансовый долг / EBITDA	2,4	1,4	0,9
Выручка / финансовый долг	4,1	7,1	10,3
Финансовый долг / активы	0,3	0,2	0,2
Финансовый долг / собственный капитал	0,8	0,7	0,6

* после вычета доли меньшинства

Источник: Группа ГАЗ

Основные условия выпуска облигаций

Эмитент Облигаций	Общество с ограниченной ответственностью «ГАЗ-финанс»
Поручительство	Открытое акционерное общество «ГАЗ»
Размещаемые ценные бумаги	Облигации процентные неконвертируемые документарные на предъявителя серии 01 с обязательным централизованным хранением номинальной стоимостью 1000 (одна тысяча) рублей каждая в количестве 5 000 000 (пять миллионов) штук общим объемом выпуска 5 000 000 000 (пять миллиардов) рублей и сроком погашения в 1820-й день с даты начала размещения.
Купонные выплаты	Процентная ставка по первому купону устанавливается на конкурсе по определению процентной ставки по первому купону в процентах годовых в дату начала размещения Облигаций на ФБ ММВБ. Ставка второго, третьего и четвертого купонов устанавливается равной ставке по первому купону. Процентная ставка по пятому, шестому, седьмому, восьмому, девятому, десятому купонам (далее – i-купон), определяется Эмитентом в числовом выражении после регистрации Отчета об итогах выпуска ценных бумаг в Дату установления i-го купона, которая наступает не позднее, чем за 10 (Десять) календарных дней до даты выплаты (i-1)-го купона. При этом Эмитент имеет право определить в Дату установления i-го купона ставки любого количества следующих за i-м купоном неопрделенных купонов.
Дата начала размещения	Дата начала размещения Облигаций определяется уполномоченным органом Эмитента и доводится до сведения потенциальных приобретателей Облигаций не позднее, чем за 5 (пять) дней до даты начала размещения Облигаций путем опубликования сообщения о дате начала размещения ценных бумаг в ленте новостей, не позднее, чем за 4 (четыре) дня до даты начала размещения Облигаций сообщение о дате начала размещения ценных бумаг публикуется на странице в сети «Интернет» www.gaz.ru
Дата окончания размещения	Датой окончания размещения Облигаций является наиболее ранняя из следующих дат: а) 10-й (десятый) день с даты начала размещения Облигаций; б) дата размещения последней Облигации выпуска.
Купонный период	182 дня
Дата погашения	Эмитент погасит Облигации в 1820-й (одна тысяча восемьсот двадцатый) день с даты начала размещения Облигаций.

Способ размещения

Открытая подписка. В дату начала размещения Облигаций на ФБ ММВБ проводится конкурс по определению процентной ставки первого купона по Облигациям (далее – "Конкурс"). Конкурс проводится в соответствии с Решением о выпуске ценных бумаг и Проспектом ценных бумаг, а также согласно регламенту и правилам Биржи, действующим на дату размещения Облигаций.

Оферта

Предусмотрена возможность приобретения Облигаций Эмитентом с возможностью их дальнейшего обращения до истечения срока погашения по требованию владельцев Облигаций спустя 2 года после даты размещения, а также по требованиям владельцев Облигаций, заявленным в течение срока, который составит не менее 5 (Пяти) последних дней (i-1) купонного периода, в случае если Эмитент определяет размер i-го купона.

Возможность досрочного погашения

Досрочное погашение не предусмотрено.

Депозитарий

Некоммерческое партнерство "Национальный Депозитарный Центр" (далее – "НДЦ", "Депозитарий").

Учет прав на Облигации

Выпуск всех Облигаций оформляется одним сертификатом (далее – Сертификат), подлежащим обязательному централизованному хранению в НДЦ. Выдача отдельных сертификатов Облигаций на руки владельцам Облигаций не предусмотрена. Владельцы Облигаций не вправе требовать выдачи сертификатов на руки. Учет и удостоверение прав на Облигации, учет и удостоверение передачи Облигаций, включая случаи обременения Облигаций обязательствами, осуществляется НДЦ, выполняющим функции Депозитария, и депозитариями, являющимися депонентами по отношению к НДЦ (далее именуемые совместно – "Депозитарии"). Права собственности на Облигации подтверждаются выписками по счетам депо, выдаваемыми НДЦ и Депозитариями – депонентами НДЦ держателям Облигаций.

Регулирующее право

Облигации выпускаются в соответствии с действующим российским законодательством.

Вторичный рынок

После Государственной регистрации Отчета об итогах выпуска Облигации могут свободно обращаться как на биржевом, так и на внебиржевом рынке ценных бумаг. Круг потенциальных приобретателей Облигаций не ограничен.

Расчеты при размещении

Расчёты по Облигациям при их размещении производятся на условиях "поставка против платежа". Денежные средства, полученные от размещения Облигаций на ММВБ, зачисляются в Расчётной палате ММВБ на счета Организаторов.

Использование средств

Рефинансирование краткосрочного кредитного портфеля (см. подробнее раздел "Цели эмиссии Облигаций")

Цели эмиссии облигаций

Средства, полученные от размещения Облигаций, будут направлены на инвестиции в ОАО «ГАЗ», предоставившее обеспечение в форме поручительства для выпуска Облигаций, а также в его дочерние и зависимые общества. ОАО «ГАЗ» планирует направить средства, поступившие от ООО «ГАЗ-финанс», преимущественно на рефинансирование краткосрочного кредитного портфеля Группы с целью оптимизации структуры долга и высвобождения активов, находящихся в залоге. Эмиссия Облигаций не осуществляется для финансирования определенной сделки или инвестиционного проекта.

Предыдущие выпуски облигаций

Группа ГАЗ до настоящего времени не осуществляла заимствований путем выпуска облигаций. Вместе с тем на российском рынке внутренних корпоративных облигаций обращается первый выпуск облигаций ООО "Русские автобусы – Финанс" объемом 500 млн. руб., размещенный в 2003 г. Поручительство по займу ООО "Русские Автобусы – Финанс" предоставлено ОАО "Павловский автобус" (ПАЗ) и ООО "Ликийский автобус" (ЛиАЗ); оба предприятия являются дочерними обществами ОАО "ГАЗ" – поручителя по выпуску Облигаций. Целями размещения данного займа являлись повышение уровня рентабельности ПАЗ и ЛиАЗ за счет улучшения структуры заимствований и пополнение оборотного капитала.

Основные условия облигационного займа ООО "Русские Автобусы – Финанс".

Заемщик	ООО "Русские Автобусы – Финанс"
Объем выпуска по номиналу	500 000 000 рублей
Дата размещения	21 мая 2003 г.
Срок обращения	3 года
Цена размещения	103,03% от номинала
Купонный период	6 месяцев
Процентная ставка по купонам	16% по 1 и 2 купонам, 15% по 3 и 4 купонам, 14% по 5 и 6 купонам
Оферта	Годовая
Поручительство	ОАО "Павловский автобус", ООО "Ликийский автобус"
Способ подписки	Среди участников секции фондового рынка ММВБ, открытая
Организаторы	АКБ "ИНГОССТРАХ-СОЮЗ"

Привлеченные средства были направлены на оптимизацию кредитной базы, в том числе на рефинансирование краткосрочной задолженности ПАЗ и ЛиАЗ, что позволило достичь следующих целей:

- 1) сгладить пики платежей по долговым обязательствам,
- 2) оптимизировать структуру долга за счет роста доли долгосрочных заимствований,
- 3) снизить стоимость банковского кредитования (за счет наличия рыночного займа с более низкой ставкой по сравнению с банковскими кредитами).

Стратегия развития и структура собственности

Группы ГАЗ

Миссия, видение и стратегия развития

Миссия

- Предоставление коммерческих транспортных решений профессиональным перевозчикам при оптимальном соотношении «стоимость владения автомобилем/его доходность».

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ВИДЕНИЕ

Группа ГАЗ будет использовать преимущество своей текущей рыночной позиции и преимущество по издержкам в сфере коммерческого транспорта для модернизации своего продуктового ряда и производственных мощностей, чтобы сохранить независимость и укрепить позиции в ряду мировых автопроизводителей.

Группа ГАЗ сформулировала для себя следующее стратегическое видение. «Стать заметным игроком в автомобильной промышленности как производитель и поставщик услуг, предлагающий наилучшее соотношение цена/качество на целевых рынках коммерческих автомобилей, автобусов и дизельных двигателей».

СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА

Для реализации представленной миссии и стратегического видения Группа ГАЗ разработала ключевые направления стратегии развития до 2011 года, в рамках которых ставит перед собой ряд стратегических задач:

- 1) по линии *завершения процесса реструктуризации* предполагается:
 - завершить выделение сборочного производства, существующие мощности по компонентной базе (за исключением двигателей, КПП и агрегатов трансмиссии) использовать для реализации совместных проектов с другими производителями и сотрудничать на конкурентной основе;
 - выделить инфраструктуру – совокупность непроизводственных активов, служб, занятых оказанием различных услуг (инжиниринг, консалтинг и пр.) подразделениям, относящимся к направлениям сборки и автокомпонентов;
 - совершенствовать и стандартизировать систему продаж и сервисного обслуживания;
- 2) по линии *минимизации издержек* предполагается:
 - распространить практику «бережливого производства» на всех предприятиях;
 - удвоить производительность труда к уровню 2004 г.;
 - сократить удельные расходы на закупки материальных ресурсов путем расширения круга поставщиков;
 - при оценке целесообразности внутреннего производства неключевых автокомпонентов по сравнению с внешними закупками, исходить из наилучшего соотношения «цена/качество»;
- 3) по линии *увеличения рыночной доли* предполагается:
 - расширить использование современных финансовых инструментов продаж,
 - нарастить долю экспортной составляющей продаж;

4) по линии обеспечения долгосрочного стратегического развития предполагается:

- наладить собственное производство дизельных двигателей всех классов уровня "Евро-3, -4, -5";
- развивать производство ключевых автокомпонентов (двигателей, КПП и агрегатов трансмиссии) для внутренних потребностей Группы;

5) по линии расширения модельного ряда предполагается:

- реализовать проект создания нового поколения "LCV-2" ;
- разработать и внедрить в производство новые модели автобусов;
- создать полную линейку нового поколения дизельных двигателей;
- рассматривать возможности расширения продуктового ряда за счёт приобретения профильных производств как в России, так и за-рубежом.

6) по линии повышения качества продукции предполагается:

- внедрить современную производственную систему и распространить её действие на поставщиков компонентов;
- провести аудит качества используемых комплектующих, в том числе собственного производства, на предмет возможности повышения уровня качества при смене поставщиков;

7) по линии стратегического партнерства предполагается:

- сотрудничать с ведущими мировыми производителями в целях расширения модельного ряда и повышения качества продукции;
- реализовывать совместные с другими производителями проекты по компонентной базе;
- проработать возможность партнерских отношений по формированию экспортных сбытовых и сервисных структур.

МЕТОДЫ ДОСТИЖЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ

Согласно основным направлениям стратегического развития, Группа ГАЗ разработала перечень стратегических целей и мероприятий, проводимых по их достижению, внутри каждого бизнес-сегмента.

Автомобили

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ ДО 2011 г.

- Сохранить первенство на рынке России и стран СНГ по производству LCV и средних грузовиков.
- Продолжать производство автомобиля "Волга" с минимизацией затрат на инвестиции в производство до полной утраты его рыночных перспектив, предусматривая возможности замещения модельного ряда потенциального партнера.
- В 2011 году занимать около 50% российского рынка LCV и 50% – рынка средних грузовиков. Увеличить реализацию LCV до 240 тыс. шт. в год к 2011 г., из них до 90 тыс. – экспорт.
- Кардинально расширить свое присутствие на международных рынках в течение следующих 3-5 лет. Увеличить долю экспортной составляющей (за пределы СНГ) в продажах LCV и средних грузовиков до 20%.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ

- 1) Оставаясь в своей ценовой нише, компания ставит своей целью улучшать потребительские характеристики выпускаемой продукции – качество, экономичность, безопасность и комфорт.
- 2) Улучшение качественных характеристик позволит обеспечить уже к середине 2006 г. ресурс основных агрегатов в 300 тыс. км. и гарантию в 100 тыс. км. для LCV, а также ресурс в 400 тыс. км. и гарантию в 100 тыс. км. для средних грузовиков.
- 3) Вариант развития бизнеса компании в сегменте легковых автомобилей пока не определен. Группой ГАЗ изучаются возможные варианты стратегии – создание альянса с потенциальным стратегическим партнером по организации лицензионной сборки легкового автомобиля и выход на рынок автомобилей класса малый LCV / MPV (полной массой до 2,3 т). ОАО "ГАЗ" ставит перед собой задачу принять решение о выборе варианта развития данного сегмента бизнеса до середины 2006 г.
- 4) Увеличению экспортной составляющей продаж, а также увеличению рыночных долей в России и странах СНГ должно способствовать наращивание производства коммерческого транспорта, оснащенного дизельными двигателями.

Автобусы**СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ ДО 2011 г.**

- В 2011 году занимать следующие доли на рынке России:

Автобусы класс	Длина	Доля на рынке России к 2011 г.	Доля на рынке России сегодня
Малый	До 8 м	80%	91,3%
Средний	8-10 м	не менее 60%	62,2%
Большой	10-12 м	не менее 60%	40,3%
Туристический	12-18 м	не менее 25%	5,3%

- В течение следующих 4-5 лет существенно увеличить присутствие на рынках автобусов Восточной Европы, Латинской Америки и Ближнего Востока. Увеличить к 2011 г. долю экспортной составляющей в продажах автобусов до 30%.
- Сохранить свое присутствие в тройке крупнейших мировых производителей автобусов.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ

- 1) С целью расширения занимаемой доли рынка Группа ГАЗ предполагает вывести уже в 2006 г. на рынок новые семейства автобусов малого класса, среднего класса, автобусов и троллейбусов большого класса, а также новое семейство автобусов междугороднего и туристического класса. Параллельно планируется до 2011 г. постепенное замещение новыми разработками моделей малого класса – автобусов КАВЗ 3976, ПАЗ 3205.
- 2) Для повышения конкурентных преимуществ компания поэтапно до 2011 г. повысит гибкость комплектующих и доведет по моделям автобусов малого класса с импортной агрегатной базой ресурс основных агрегатов до 1 млн. км, а гарантию – до 3 лет или 120 тыс. км, а для автобусов малого класса с отечественной агрегатной базой ресурс до 500-700 тыс. км, а гарантию – до 2 лет или 100 тыс. км. Для моделей автобусов всех классов, кроме малого, к 2011 г. ресурс постепенно достигнет 1 млн. км, а гарантия – 2 года или 100 тыс. км.
- 3) Увеличить реализацию автобусов до 22 тыс. штук в год.

Двигатели и топливная аппаратура

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ ДО 2011 г.

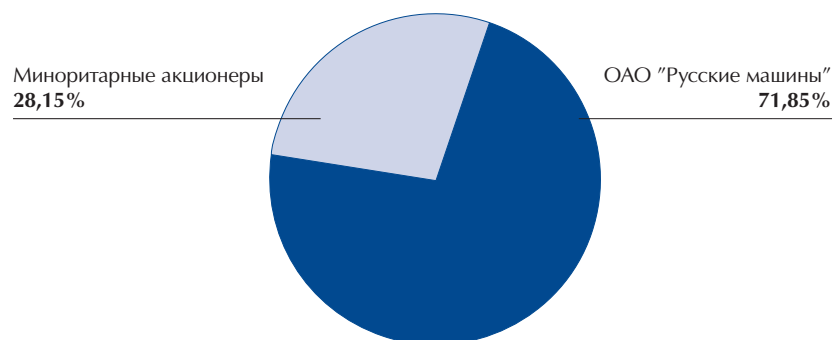
- Расширять производство собственного легкого дизельного двигателя.
- Завершить разработку конструкции и постановку на производство собственного среднего дизельного двигателя (4-8 л) уровнем не ниже стандарта Евро-3.
- Приобрести лицензию на сборку современного тяжелого дизельного двигателя (8-12 л) стандартов Евро-3 и Евро-4 и запустить производство в 2008 г.
- Вывести на рынок собственные топливоподающие системы стандарта Евро-3.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ

- 1) Группа ГАЗ планирует инвестировать в обеспечение собственным легким дизельным двигателем своего ключевого продукта – легких коммерческих автомобилей – более \$200 млн. Инвестиции будут проведены в период 2006-2011г.г. по графику, учитывающему прогнозируемый рост спроса на дизельные модификации автомобилей. ОАО "ГАЗ" планирует достичь уровня дизелизации в сегменте LCV не менее 70% к 2011 г.
- 2) В разработке и постановке на производство среднего двигателя предполагается сотрудничать с мировым лидером в части инжиниринга двигателей, благодаря чему должно быть обеспечено конкурентное преимущество – высокий технический уровень производимой продукции. Компания планирует к 2010 г. достичь 100% обеспечения производимых автобусов и автомобилей средним дизельным двигателем собственного производства.
- 3) Для запуска сборки тяжелого дизельного двигателя Евро-3, -4 планируется приобрести лицензию и осуществить инвестиции (до \$60 млн.) в организацию сборки и механообработку трех базовых деталей при сохранении базы поставщиков по другим компонентам. Кроме того предполагаются инвестиции в увеличение объемов до 35 тыс. шт. в год и модернизацию существующих двигателей V6, V8 до уровня стандарта Евро 3 в 2006-2008 гг. Этот проект основан на прогнозируемом пиковом спросе на двигатели Евро 3 в 2007-2009 гг., который планируется на 80-90% удовлетворить модернизированным семейством V6, V8. Вместе с тем компания продолжит производство двигателей V6, V8 с целью обеспечения рынков сельскохозяйственной и промышленной техники. К 2008 году Группа ГАЗ предполагает достичь 100% обеспеченности бизнес-сегмента "Автобусы" собственным тяжелым дизельным двигателем.

Структура акционеров

Крупнейшим акционером ОАО "ГАЗ", контролирующим 71,85% акций общества (по состоянию на 19 декабря 2005 года), является ОАО "Русские машины". Оставшиеся 28,15% акций распределены среди миноритарных акционеров.

Состав акционеров ОАО "ГАЗ" по состоянию на 19.12.05 г.

Источник: УК "РусПромАвто"

Структура собственности и организационная структура

ОАО "ГАЗ" контролирует деятельность 24 обществ, включая промышленные предприятия, торговые дома и торгово-закупочные компании, формирующих Группу (структура собственности приведена в Приложении 2). В соответствии с итогами закончившегося 10 ноября 2005 года размещения дополнительных акций общества, в четырех из 10 производственных предприятий ОАО "ГАЗ" имеет 100%-ю долю участия, а в шести остальных – контрольный пакет; доли миноритарных акционеров в этих обществах составляют соответственно:

- 43,02% в ОАО "Саранский завод автосамосвалов",
- 10,7% в ОАО "Павловский автобус",
- 6,86% в ОАО "Канашский автоагрегатный завод",
- 43,03% в ОАО "Автодизель",
- 14,53% в ОАО "Ярославский завод дизельной аппаратуры",
- 12,45% в ОАО "Ярославский завод топливной аппаратуры".

Организационная структура приведена в Приложении 1.

Конкурентная среда

Российский автомобильный рынок

Российский рынок автомобилей является одним из самых крупных среди наиболее быстрорастущих автомобильных рынков мира. С 1993 по 2004 годы парк автомобилей вырос с 16,8 млн. до 29,7 млн., то есть на 77%. Примечательно, что парк тяжелых и средних грузовиков, а также автобусов вырос незначительно в 1993-2004 годах. Наибольший вклад в рост автомобильного парка внесли легковые машины, а также легкие грузовики и микроавтобусы, что привело к значительному росту их доли в автомобильном парке. Это во многом связано с ликвидацией существовавшего острого дефицита легковых машин и легких коммерческих автомобилей в России в начале 1990-х, а также со значительным избытком автобусов и средних грузовиков.

Динамика российского рынка автотранспорта

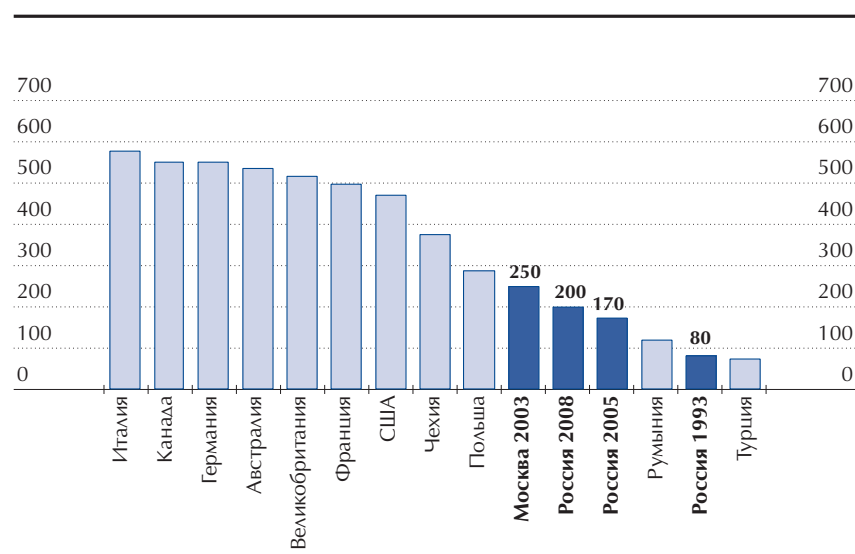
	1993	2004
Автобусы (всех классов)	475 605	529 154
Микроавтобусы	122 866	236 894
Легкие грузовики	205 186	1 118 391
Грузовики (средние и тяжелые)	3 880 028	3 651 824
Легковые автомобили	12 158 016	24 208 019
Итого парк автомобилей	16 841 701	29 744 282

Источник: ГИБДД России, АСМ Холдинг

ОЦЕНКА ДИНАМИКИ СПРОСА НА ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ

Большинство экспертов ожидают дальнейшего роста продаж и расширения парка легковых автомобилей. Несмотря на то что количество легковых автомобилей выросло с 80 на 1 000 человек в 1993 году до 170 в 2004 году, этот показатель все еще намного ниже рынков Европы и Америки, а также наиболее сравнимых с Россией стран Центральной и Восточной Европы.

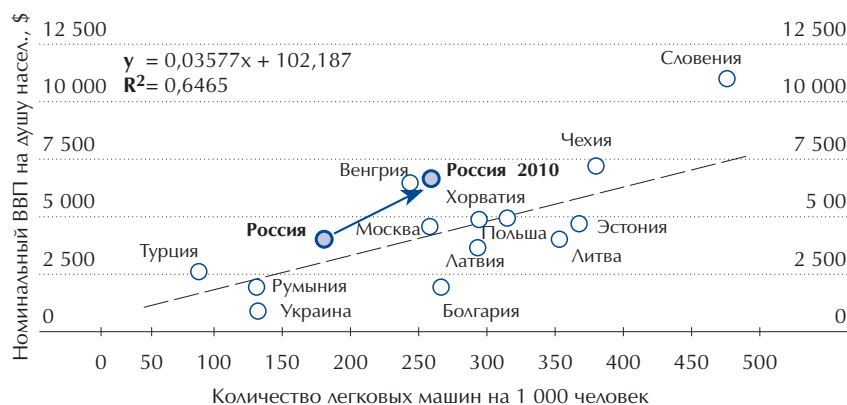
Сравнение количества автомобилей на 1000 человек в разных странах



Источник: Евромонитор, АСМ Холдинг

Существует очевидная взаимосвязь номинального ВВП на душу населения и коэффициента автомобилизации по разным странам – в целом чем выше номинальный ВВП на душу населения, тем выше количество автомобилей на 1000 человек. Очевидно, что в России количество легковых автомобилей на 1000 человек не соответствует уровню ВВП на душу населения, и этот разрыв увеличивается за счет быстрого роста номинального ВВП на душу населения. Ожидается, что к концу десятилетия этот показатель вырастет в России со 170 легковых автомобилей на 1000 человек до 250 – в то время как Москва уже перешагнула этот рубеж. Можно ожидать, что при росте количества легковых автомобилей на 1 000 человек до 250 общей парк вырастет приблизительно до 35 млн. легковых автомобилей – чистый прирост составит около 8 млн. легковых машин. С учетом замены выбывающих старых легковых автомобилей продажи вырастут с 1,66 млн. легковых автомобилей в 2004 году до более чем 2,6 млн. к 2010 году.

Номинальный ВВП на душу населения против количества легковых автомобилей на 1 000 человек



Источник: Евромонитор, АСМ Холдинг

Следующие факторы оказывают значительное влияние на увеличение спроса на легковые автомобили:

- Ожидается, что ВВП на душу населения в долларовом выражении увеличится более чем вдвое с \$4 000 в 2004 году до \$8 751 в 2010 (среднегодовой рост на 12%). Соответственно, должны увеличиться доходы и расходы домашних хозяйств.
- Введение крупными дилерами и производителями автомобилей новых кредитных схем расчетов с покупателями делает автомобили доступными для более широкого круга потребителей.
- Значительная часть парка стара и требует замены. Возраст более половины автомобилей на российских дорогах превышает 10 лет, а около трети из них старше 15 лет. Дальнейшее ужесточение технических, экологических требований к автомобилям, а также стандартов безопасности в 2006-2010 годах должно привести к росту среднегодового показателя списания автомобилей с 3,4% до 6% и к сокращению цикла замены с 30 до 15-18 лет.
- Сравнительно низкий уровень акцизов на топливо делает внутренние цены ниже сравнимых цен на других развитых и развивающихся рынках.

ОЦЕНКА ДИНАМИКИ СПРОСА НА ЛЕГКИЕ ГРУЗОВИКИ И МИКРОАВТОБУСЫ

LCV стали вторым наиболее продаваемым видом автомобилей после легковых с 1993 года. Данный класс включает в себя два основных сегмента – Легкие Грузовики (ЛГ) общим весом от 1,5 т до 6 т и Микроавтобусы (МА) вместимостью от 6 до 20 человек. LCV применяются для транспортировки людей и грузов на ближние расстояния. Наиболее частыми потребителями LCV являются предприятия малого и среднего бизнеса, а также частные лица. Таким образом, рост продаж этого класса связан с быстрым расширением потребительского сектора, в котором занята львиная доля предприятий малого и среднего бизнеса.

Значительный рост предприятий малого и среднего бизнеса, имевший место после упразднения плановой экономики, привел к высоким темпам роста продаж LCV. По предварительной оценке, парк LCV вырос более чем в четыре раза с конца 1993 года по конец 2004 года. При этом наибольший рост произошел в сегменте ЛГ, количество которых увеличилось в пять раз, в то время как парк МА удвоился. Эксперты ожидают, что рост продаж LCV начнет замедляться к 2010 году, особенно в сегменте МА, по мере насыщения рынка.

РОСТ СПРОСА НА АВТОБУСЫ

После распада СССР производство и продажи автобусов резко сократились. Низкий уровень расходов местных органов власти на новые автобусы привел к старению существующего парка автобусов – на данный момент около 90% автобусов старше 5 лет и около 50% старше 10 лет. На данный момент продажи новых автобусов составляют лишь 3% от численности парка – возраст автобусного парка продолжает расти.

Прошедшая в 2005 году монетизация льгот начала приносить доходы предприятиям общественного транспорта, что привело к значительному скачку спроса на автобусы в 2005 году. Кроме того, наметившийся переход части пассажирского трафика с микроавтобусов на малые автобусы в городах добавляет спрос на новые автобусы. Таким образом, значительный отложенный спрос, а также рост доходов предприятий общественного транспорта создают благоприятные предпосылки для быстрого роста спроса на автобусы в 2006-2010 годах.

ОЦЕНКА ДИНАМИКИ СПРОСА НА СРЕДНИЕ ГРУЗОВИКИ

В советское время среднетоннажные грузовики составляли основу грузового парка России. Однако перенасыщение рынка среднетоннажных грузовиков, а также тяжелые времена в сельском хозяйстве, легкой промышленности и строительстве (а это основные пользователи таких автомобилей) привели к резкому сокращению спроса на новые среднетоннажные грузовики в начале и середине 1990-х. Часть грузоперевозок переместилась в быстрорастущий сегмент легких грузовиков, используемых предприятиями малого и среднего бизнеса.

Избыточный парк простаивающих подержанных среднетоннажных грузовиков всех марок создавал жесткую ценовую конкуренцию новым продажам как для российских, так и для импортных моделей. Однако ситуация начала меняться с 1998-года, когда девальвация рубля привела к резкому снижению себестоимости новых среднетоннажных грузовиков российской сборки. Кроме того, постепенное выбытие избыточных средних грузовиков привело к сокращению парка грузовиков с 3,9 млн. в 1993 году до 3,7 млн. грузовиков в 2004 году, что значительно снизило предложение простаивающих грузовиков на вторичном рынке.

Наметившийся рост потребления, а также значительная изношенность парков грузовиков и автобусов создают благоприятную конъюнктуру для быстрого роста продаж на этих рынках.

ОЦЕНКА ДИНАМИКИ СПРОСА НА ДИЗЕЛЬНЫЕ ДВИГАТЕЛИ И ТОПЛИВНУЮ АППАРАТУРУ

В СНГ на момент распада СССР существовало довольно развитое производство тяжелых дизельных двигателей большого объема для тяжелых грузовиков, тракторов и сельскохозяйственной техники. Однако почти не было производства дизельных двигателей среднего объема и полностью отсутствовало производство дизельных двигателей малой мощности и объема. Почти все производство дизельных двигателей было сосредоточено в России, на Украине и в Белоруссии.

Экономическая рецессия 1990-х годов привела к падению производства тяжелых и средних грузовиков, тракторов, сельскохозяйственной техники и военного оборудования – основных потребителей тяжелых дизельных двигателей, производимых в СНГ. В результате резко сократился спрос и производство дизельных двигателей.

Тем не менее производство дизельных двигателей осталось высоко прибыльным бизнесом, что помогло сохранить производство большинству крупных участников. В 2002-2005 годах производство дизельных двигателей росло во многом благодаря росту производства тяжелых грузовиков, тракторов и комбайнов. Таким образом, дальнейший рост тяжелых дизельных двигателей будет во многом связан с заменой устаревшего парка тяжелых грузовиков, тракторов и комбайнов.

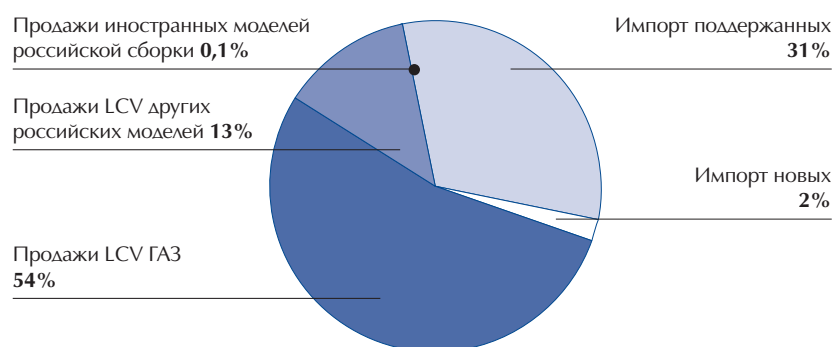
Наболее значительный рост ожидается в мало представленном на рынке сегменте малых и средних автомобильных дизельных двигателей. Значительный рост парка легких коммерческих автомобилей, а также существующий значительный парк среднетоннажных грузовиков и автобусов определяет значительный потенциальный спрос на малые и средние автомобильные дизельные двигатели. Несмотря на незначительную разницу в ценах на дизельное топливо и бензин, дизельные двигатели дают существенную экономию при использовании в коммерческом транспорте. При наличии серийных моделей, имеющих приемлемое сочетание цены и качества, можно ожидать, что более 80% продаж легких коммерческих автомобилей, автобусов и среднетоннажных грузовиков будет оснащаться дизельными двигателями.

Основные производители

ОАО "ГАЗ" является лидером в большинстве секторов автомобильной отрасли, в которых представлена компания. Основными продуктами компании являются LCV, автобусы, средние грузовики, легковые автомобили, дизельные двигатели и топливная аппаратура.

ЛЕГКИЕ КОММЕРЧЕСКИЕ АВТОМОБИЛИ

Основными производителями LCV в России являются ГАЗ, УАЗ, ИжМашАвто и ВАЗинтерсервис. Продажи российских моделей доминируют с общей долей 66% против 33% иностранных моделей, почти полностью импортируемых со значительным пробегом. Вследствие высокой цены иностранных моделей по сравнению с российскими лишь 2% продаж представлено импортом новых автомобилей.

Доли рынка LCV в 2004 г. (итого 215 335 шт.)

Источник: УК "РусПромАвто"

ОАО "ГАЗ" является бесспорным лидером в секторе с долей рынка более 54% во многом за счет значительного ценового преимущества при высоком соотношении цена/качество продуктов компании.

В целом производство российских моделей LCV росло со среднегеометрической ставкой 5% в 2001-2004 годах.

Производство российских моделей LCV

	2001	2002	2003	2004	1П05
ГАЗ	98 757	117 979	122 070	128 091	61 384
УАЗ	36 168	35 458	44 149	35 565	18 253
ИжМашАвто	16 020	12 485	15 717	13 810	7 170
ВАЗинтерсервис	2 841	2 673	3 253	2 954	1 423
Итого российские модели LCV	153 786	168 595	185 189	180 420	88 230

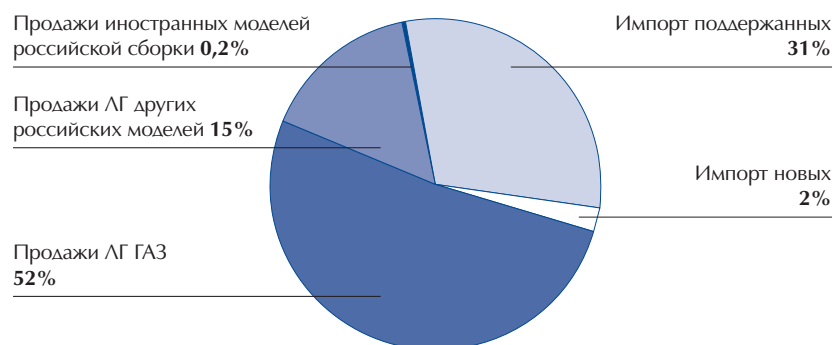
Источник: УК "РусПромАвто"

ЛЕГКИЕ ГРУЗОВИКИ

Легкие грузовики (ЛГ) являются наиболее быстрорастущим сегментом LCV. Среднегодовой рост производства ЛГ российских моделей в 2001-2004 годах составил 7%. ЛГ занимали около 73% от общих продаж LCV в 2004 году и их доля продолжает расти по мере замедления продаж МА.

Продажи иностранных моделей ЛГ занимали в 2004 г около 33%, включая импорт новых ЛГ 2%. Кроме ценового преимущества и высокого соотношения цена/качество российских моделей это также объясняется тем, что большая часть иностранных ЛГ использует дизельные двигатели в отличие от российских ЛГ, в основном оборудованных бензиновыми двигателями.

Однако, несмотря на рост ЛГ с дизельными двигателями, основная масса потребителей пока предпочитает, бензиновые модели вследствие значительно меньшей, чем в Европе, разницы между стоимостью бензина и дизельного топлива, холодного климата, а также традиционной убежденности в высокой стоимости обслуживания дизельных двигателей. Это приводит к значительному перекосу импорта в сторону поддержанных ЛГ старше 5 лет.

Доли российского рынка ЛГ в 2004 г. (итого 154 676 шт.)

Источник: УК "РусПромАвто"

ОАО "ГАЗ" является бесспорным лидером этого субсегмента с долей рынка в 52%. В 2004 году российские модели занимали 67% от общих продаж, и помимо ОАО "ГАЗ" включали УАЗ, ИжМашАвто и ВАЗинтерсервис.

Производство российских моделей легких грузовиков

	2001	2002	2003	2004	1П05
ГАЗ	77 828	86 700	92 549	103 399	45 057
УАЗ	17 270	16 934	22 596	18 528	9 189
ИжМашАвто	16 020	12 485	15 717	13 810	7 170
ВАЗинтерсервис	2 841	2 673	3 253	2 954	1 423
Итого российские модели ЛГ	113 959	118 792	134 115	138 691	62 839

Источник: УК "РусПромАвто"

- УАЗ (Ульяновский автозавод) – дочернее предприятие ОАО "Северстальавто", основная специализация автомобили/внедорожники 4Х4. Производит устаревшие модели, разработанные в 1970-х годах.
- ОАО "ИжмашАвто", дочернее предприятие Группы СОК, производит легкие грузовики на основе легковых автомобилей, разработанных в 1970-х годах, грузоподъемностью не более 0,5 т.

МИКРОАВТОБУСЫ

В сегмент микроавтобусов (МА) входят автобусы длиной менее 6 метров и вместимостью менее 20 пассажиров и весом ниже 3,5 т (классификация автобусов ниже). Этот сегмент занимает около 27% от объема продаж всех LCV. Лишь два российских производителя – ГАЗ и УАЗ – представлены в этом подсегменте с совокупной долей 64%. Имея долю более 58% рынка, ГАЗ является наиболее крупным игроком в микроавтобусах.

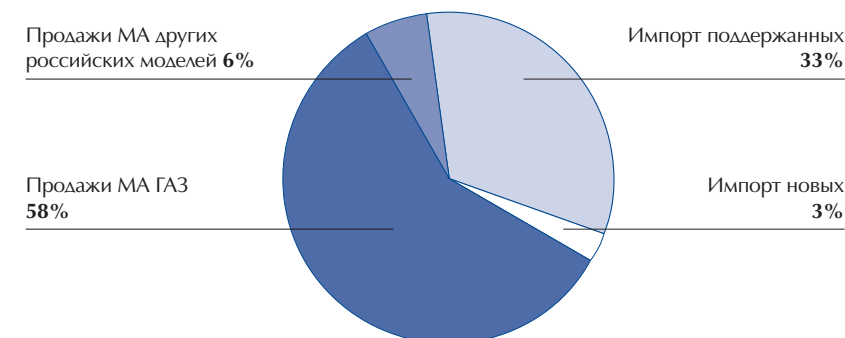
Производство российских моделей Микроавтобусов

	2001	2002	2003	2004	1П05
ГАЗ	20 929	31 279	30 804	32 953	16 327
УАЗ	18 898	18 524	21 553	17 037	9 064
Итого микроавтобусы	39 827	49 803	52 357	49 990	25 391

Источник: УК "РусПромАвто"

Импортные модели составляют около 36% рынка, из которых большая часть (33%) представлена поддержанными микроавтобусами. Как и в секторе ЛГ, микроавтобусы ГАЗа имеют значительное преимущество в цене по сравнению с новыми импортными продуктами.

Доли российского рынка МА в 2004 г. (итого 60 659 шт.)



Источник: УК "РусПромАвто"

СРЕДНЕТОННАЖНЫЕ ГРУЗОВИКИ

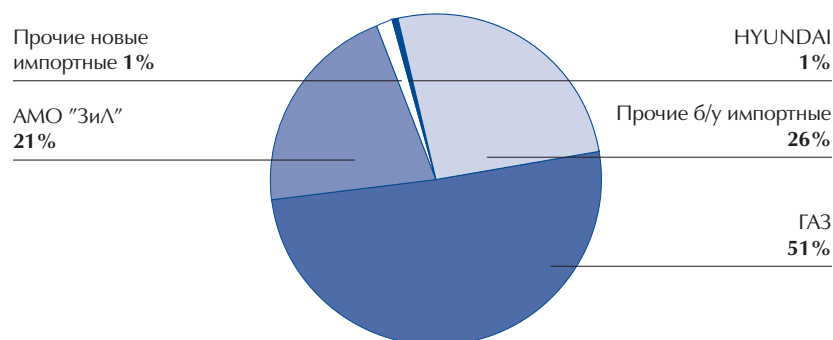
В этом классе два существующих российских производителя – ГАЗ и АМО ЗиЛ – занимают доминирующее положение с общей долей рынка в 72%. Производство ГАЗа стабильно росло в 2001-2005 годах, тогда как выпуск средних грузовиков на АМО ЗиЛ начал сокращаться с 2003 года. Возможный в будущем вывод производства АМО ЗиЛ на новые производственные территории может привести к дальнейшему сокращению выпуска грузовиков. Группа КамАЗ разработала собственную модель среднего грузовика (КАМАЗ-4308). При соответствующей поддержке этой модели КАМАЗ-4308 может составить серьезную конкуренцию, учитывая значительную сбытовую и сервисную сеть группы КамАЗ. Однако на данный момент существующие мощности, отведенные на сборку и производство комплектующих этой модели, не представляют значительной угрозы для рынка средних грузовиков.

Производство среднетоннажных грузовиков в РФ

	2001	2002	2003	2004	1П05
ГАЗ	11 375	13 558	15 768	19 644	9 528
АМО ЗиЛ	11 417	16 170	13 061	12 687	3 577
Всего средних грузовиков	22 792	29 728	28 829	32 331	13 105

Источник: АСМ Холдинг, УК "РусПромАвто"

Большая часть импорта представлена поддержанными средними грузовиками. Наиболее быстро растущим иностранным производителем является корейский Hyundai, доля рынка которого выросла с 1% в 2004 до почти 6% в 1-м полугодии 2005 года. За этот период было продано 839 грузовиков Hyundai, что более чем в два раза превышает 410 средних грузовиков Hyundai, проданных за весь 2004 год.

Доли Российского рынка Средних грузовиков в 2004 г. (итого 29 529 шт.)

Источник: УК "РусПромАвто"

ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ КЛАССА E

Будучи самым массовым автомобильным рынком, рынок легковых автомобилей отличается наибольшим уровнем конкуренции со стороны новых импортных автомобилей. Выпускаемая Группой ГАЗ модель класса E – ВОЛГА (ГАЗ-3110 и 3102) была принципиально разработана в 1970-х годах и, несмотря на последующие модернизации, не отвечает современным требованиям, предъявляемым рынком к машинам данного класса.

Учитывая существующий уровень конкуренции, а также рентабельность сегмента, разработка новой собственной модели может потребовать значительных инвестиций и времени, окупаемых лишь при достижении высокого уровня производства. В связи с этим руководство осуществляет планируемый выход из сегмента, избегая новых значительных инвестиций. Выпуск ВОЛГИ будет продолжаться до момента, когда ее выпуск и продажи сократятся до точки безубыточности по маржинальным издержкам. Тем не менее группа рассматривает возможные проекты сборки иностранных моделей легковых автомобилей для размещения на высвобождающихся мощностях ВОЛГИ.

Производство ГАЗ-110 и 3102

	2000	2001	2002	2003	2004	1П05
Выпуск Волги	114 300	80 892	65 648	56 783	65 686	24 367

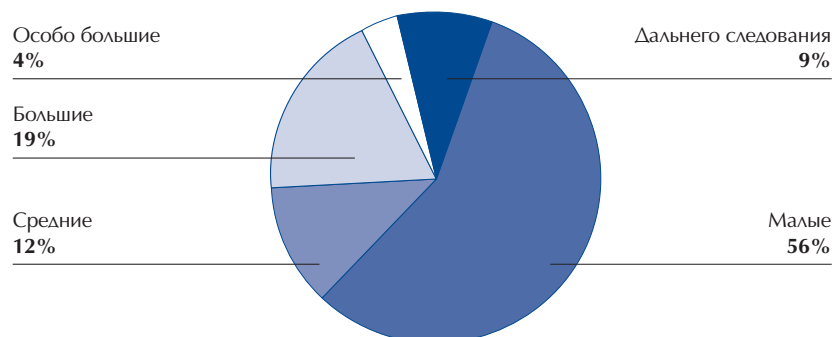
Источник: АСМ Холдинг, УК "РусПромАвто"

АВТОБУСЫ

В этом классе существуют значительные различия в зависимости от типа автобуса. В зависимости от размеров и вместимости автобусы разделяют на четыре основных класса – малые, средние, большие и дальнего следования. При этом конкурентная среда в различных классах автобусов может разительно отличаться.

Наибольшим по объему продаж в штуках сегментом являются малые автобусы вместимостью от 23-50 пассажиров, в то время как наиболее дорогие сегменты – автобусы особо большие и дальнего следования – являются наименьшими по объему продаж в штуках.

**Доли различных сегментов в объеме продаж автобусов в России
в 2004 г. (итого 17 594 шт.)**



Источник: УК "РусПромАвто"

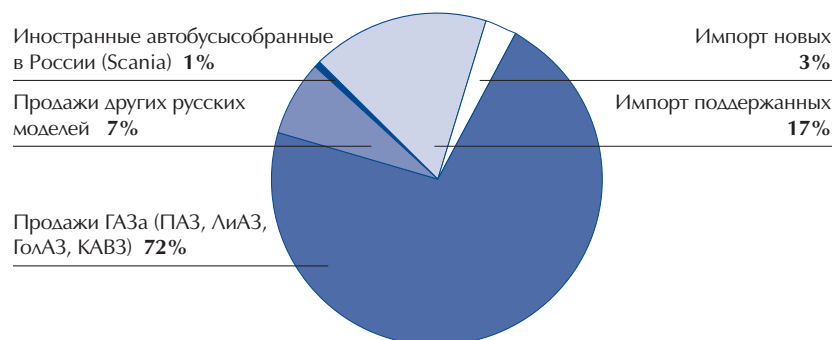
Автобусы российских моделей доминируют на рынке с долей почти 80%, при этом автобусы дочерних предприятий ГАЗ занимают долю более 72%. Остальные российские производители достаточно фрагментированы, они производят менее 1 тыс. автобусов в год каждый. Позиции ГАЗа особенно сильны в сегменте малых автобусов, благодаря ПАЗу, выпустившему 10 518 малых автобусов в 2004 году.

Производство российских моделей Автобусов

	2001	2002	2003	2004	1П05
ГАЗ (ЛиАЗ, ПАЗ, ГолАЗ, КАВЗ)	13 730	13 219	14 733	16 135	8 288
НЕФАЗ	321	481	726	968	569
Волжанин	594	619	544	664	89
Другие	2 210	1 793	1 440	1 622	574
Всего автобусы	16 855	16 112	17 443	19 389	9 520

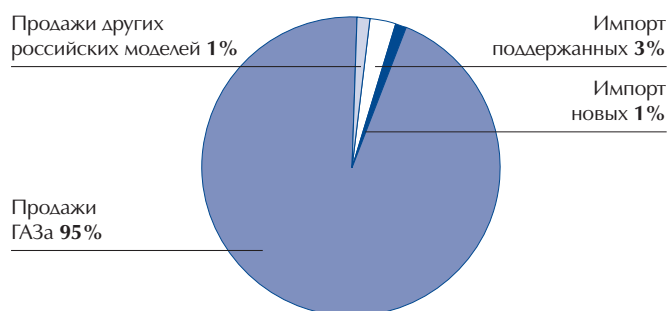
Источник: УК "РусПромАвто"

Доля российских моделей составляет около 79%, из которых предприятия ГАЗа выпускают около 72%. Значительную долю импорта составляют подержанные автобусы, доля которых в 5 раз превышает импорт новых автомобилей. Сборка иностранных моделей в России пока незначительна и составляет лишь 1% рынка.

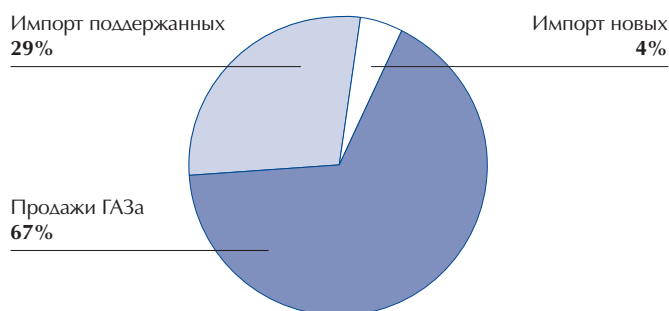
Доли в объеме продаж автобусов в России в 2004 г. (17 594 шт.)

Источник: УК "РусПромАвто"

Более детальный взгляд показывает, что ГАЗ имеет значительное преимущество в сегменте малых автобусов, средних и больших автобусов. Почти половина импорта подержанных автобусов представлена моделями дальнего следования – единственный сегмент, в котором импортные автобусы доминируют. В 2004 году в сегменте автобусов дальнего следования из автобусов российского производства был представлен лишь ГАЗ с долей чуть более 6%, однако в 2005 ГАЗ более чем удвоил свои продажи в этом прибыльном сегменте.

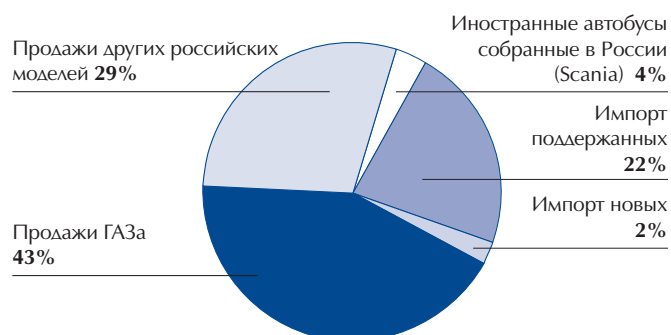
Доли в объеме продаж малых автобусов в России в 2004 г. (9 403 шт.)

Источник: УК "РусПромАвто"

Доли в объеме продаж средних автобусов в России в 2004 г. (2 118 шт.)

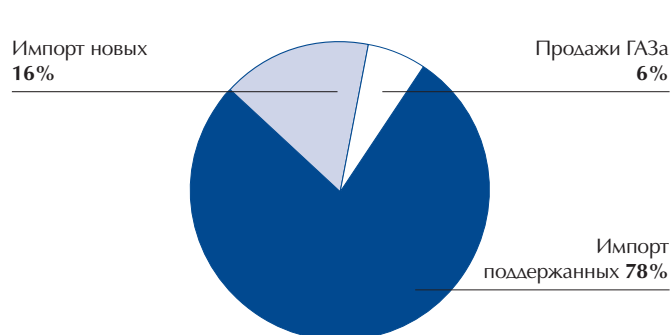
Источник: УК "РусПромАвто"

Доли в объеме продаж больших автобусов в России в 2004 г. (3 909 шт.)



Источник: УК "РусПромАвто"

Доли в объеме продаж автобусов дальнего следования в России в 2004 г. (1 615 шт.)



Источник: УК "РусПромАвто"

Наиболее крупными конкурентами в секторе автобусов являются:

- НЕФАЗ – дочернее предприятие крупного производителя тяжелых грузовиков КамАЗ, является вторым после ГАЗа крупнейшим российским производителем больших автобусов.
- Белорусский производитель МАЗ является крупным импортером больших и средних автобусов. Кроме этого присутствие МАЗа ощущается на других рынках СНГ.
- Шведский производитель автобусов Scania наладил выпуск своих больших автобусов в России. На данный момент производимые объемы не составляют значительной доли рынка. Однако наличие мощностей, а также 20 сервисно-дилерских центров приведет к росту доли рынка в будущем.
- Волжанин, производитель больших и средних автобусов, начал сборку некоторых моделей Scania.

ДИЗЕЛЬНЫЕ ДВИГАТЕЛИ И ТОПЛИВНАЯ АППАРАТУРА

Основа двигателестроительного сегмента ГАЗа – ОАО Автодизель (Ярославский дизельный завод) является самым крупным отечественным производителем дизельных двигателей наряду с КамАЗ и Минским Моторным Заводом (ММЗ).

Производство дизельных двигателей в СНГ

Производство автомобильных дизельных двигателей

	2001	2002	2003	2004	1П05
КамАЗ	29 692	24 291	30 079	36 061	16 882
ГАЗ	58 045	53 049	50 498	58 195	30 520
Тутаевский моторный завод	628	491	512	546	235
УАМЗ	57	15	1	14	1
Всего двигателей	88 422	77 846	81 090	94 816	47 638

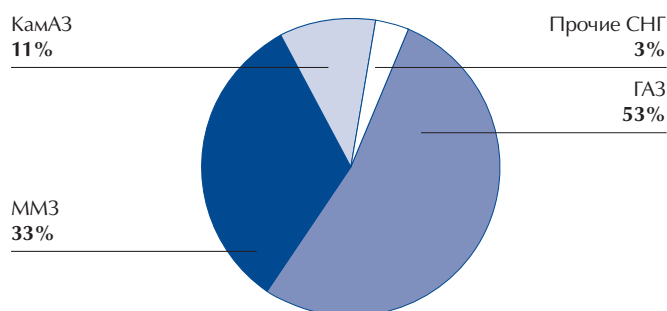
Источник: АСМ Холдинг

Производство Дизельных двигателей для тракторов и комбайнов

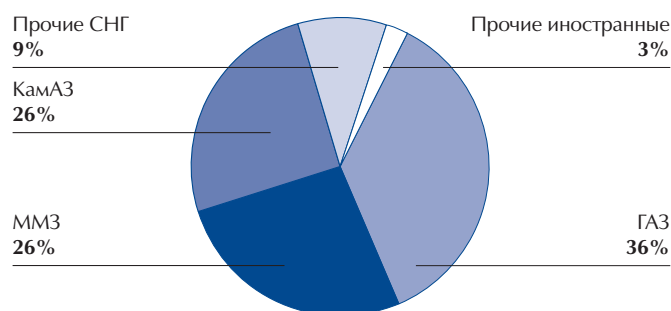
	2001	2002	2003	2004	1П05
Владимирский тракторный завод	12 249	9 400	8 999	10 193	9 383
ЧТЗ-Уралтрак	1 113	2 231	2 386	2 170	872
Алтайский моторный завод	11 893	9 409	7 405	9 684	2 988
Минский моторный завод	54 705	57 762	55 555	74 232	47 091
Прочие	4 094	535	230	288	н/д
Всего двигателей	84 054	79 337	74 575	96 567	60 334

Источник: АСМ Холдинг

Группа ГАЗ имеет крупнейшую долю как на рынке первичной комплектации, так и на вторичном рынке. Импорт иностранных двигателей на рынке первичной комплектации представлен такими иностранными производителями, как Caterpillar, Cummins и Deutz.

Доли в объеме продаж дизельных двигателей на рынке первичной комплектации в 2004 г. (112 668 шт.)

Источник: УК "РусПромАвто"

Доли в объеме продаж дизельных двигателей на вторичном рынке в 2004 г. (30 181 шт.)

Источник: УК "РусПромАвто"

Наиболее значительные конкуренты

- Группа КамАЗ, производитель тяжелых грузовиков и автобусов НЕФАЗ, имеет значительное производство тяжелых автомобильных дизельных двигателей, в основном для собственных нужд.
- Минский Моторный Завод являлся традиционным производителем тяжелых дизельных двигателей для тракторов и другой тяжелой техники. В начале 2000-х годов завод начал работу по адаптации своих двигателей для средних и тяжелых грузовиков.
- ЧТЗ-Уралтрак, производитель тяжелых дизельных двигателей для тяжелых тракторов, танков и боевых машин, а также тяжелой строительной техники.
- Алтайский моторный завод, входит в группу Агромашхолдинг. Основной специализацией является производство 4-х и 6-цилинровых рядных дизельных двигателей с вертикальным и горизонтальным расположением цилиндров для тракторов, сельхозтехники и строительной техники.

Основные конкуренты

КАМАЗ

Чистая прибыль ОАО "КамАЗ" по РСБУ в 2004г. выросла по сравнению с 2003г. в 2,25 раза – до 208 млн. руб. Выручка предприятия за указанный период выросла на 58,5% – до 46 479,1 млн. руб., прибыль от продаж возросла в 2,6 раза и составила 3 499,4 млн руб. В 2004 г. ОАО "КамАЗ" реализовало 28 515 грузовых автомобилей (+20% к 2003г.), 41 200 автомобилей "Ока" (производства ОАО "ЗМА") – (+4,3%), 561 автобус (+24%) и 8 695 единиц прицепной техники (+15%). ОАО "КамАЗ" в I полугодии 2005г. увеличило производство по сравнению с аналогичным периодом 2004г. на 0,4% – до 13,6 тыс. грузовых автомобилей. Всего в 2005г. ОАО "КАМАЗ" планирует произвести 31,5 тыс. грузовых автомобилей, направив на экспорт около 6,5 тыс. автомобилей. Новым перспективным направлением предприятия является производство среднетоннажных автомобилей грузоподъемностью 5 тонн с двигателем Евро-2 (в 2005 году планируемая доля составит 1,4% выпускаемых автомобилей). В составе семейства: шасси (КАМАЗ-4307; 4308); бортовые тягачи (КАМАЗ-43071; 43081).

ЗИЛ

АМО "ЗИЛ" в 2004г. увеличил по сравнению с 2003г. реализацию на 12,1% – до 14 778 грузовиков, сообщает пресс-служба предприятия. При этом экспортные поставки предприятия в 2004г. составили 1 629 автомобилей, что на 41,16% больше, чем годом ранее. Кроме того, в 2004г. АМО "ЗИЛ" реализовал запасных частей на сумму в 837 495 330 руб., что на 74,22% больше, чем в 2003г. В 2005г. АМО "ЗИЛ" планирует увеличить по сравнению с 2004г. продажи на внутреннем рынке на 8,3% – до 14,3 тыс. автомобилей. Своей нынешней целью руководство предприятия считает создание по сути нового ЗИЛа – современного, компактного, гибкого и экологически чистого предприятия. Уже через пять-шесть лет оно должно превратиться в классический западный завод, где останутся только штамповка, сварка, окраска и сборка машин. Заводская территория к тому времени должна существенно уменьшиться, и за пределы Москвы будут выведены все "грязные" производства и выпуск комплектующих. Серия 5301 "Бычок" включает развозные грузовики полной массой около 7 т., которые предлагаются в 75 вариантах шасси с тремя размерами колесной базы и тремя типами кабин. Активные работы завода по созданию перспективного семейства среднетоннажных грузовиков 4 362 привели к появлению в 2004 г. нового варианта с оригинальной формой передней облицовки и 3-местной кабиной повышенной комфортности с новой панелью приборов.

МАЗ (грузовик)

В настоящее время на Минском автомобильном заводе освоено производство грузовиков, отвечающих требованиям ЕВРО-2, ЕВРО-3. Помимо традиционных для него большегрузных автомобилей на МАЗе освоено производство среднетоннажных низкорамных грузовиков. С целью перехода завода на выпуск новой конкурентоспособной техники создан проект технического перевооружения предприятия, охватывающий практически все его производства. Продолжается выпуск популярных развозных грузовиков серии 4 370 грузоподъемностью до 4,6 т. и полной массой 10,1 т.

МАЗ (автобус)

Помимо традиционных для него большегрузных автомобилей на МАЗе освоено производство среднетоннажных низкорамных грузовиков, а также большая гамма городских, пригородных, междугородних и международных автобусов. С 1995 г. автобусным филиалом

“АМАЗ” осуществляется выпуск городских, пригородных и междугородних туристических автобусов по лицензии немецкой фирмы “Неоплан”. “АМАЗ” достиг серийного производства 8 моделей автобусов и более 50 модификаций на их базе. В 2001 г. МАЗ освоил производство троллейбусов. В качестве одного из главных преимуществ троллейбусов МАЗ специалисты выделяют то, что по основному числу узлов и агрегатов, а также по конструкции кузова, машина унифицирована с автобусами МАЗ, что обеспечивает удобство и универсальность обслуживания. С целью перехода завода на выпуск новой конкурентоспособной техники создан проект технического перевооружения предприятия, охватывающий практически все его производства. Современная унифицированная программа автобусного отделения МАЗа включает несколько унифицированных многоместных городских, пригородных и туристических машин. Базовыми являются два 100-местных городских автобуса с 3-дверными кузовами длиной 12 м. – низкопольный МАЗ-103 и “нормальный” МАЗ-104 с высотой расположения пола салона над поверхностью дороги 360 и 700 мм соответственно.

НЕФАЗ

Объем выпуска товарной продукции ОАО “Нефтекамский автозавод” (“НефАЗ”, г.Нефтекамск, Башкирия, входит в группу “КамАЗ”) в 2004г. вырос по сравнению 2003г. на 39,9% – до 4,5 млрд. руб. Об этом сообщает пресс-служба предприятия.

За указанный период “НефАЗ” произвел 870 пассажирских автобусов (+44% к 2003г.), 690 вахтовых автобусов (+19%), 10,5 тыс. самосвалов (+19%) и 5,9 тыс. ед. прицепной техники (+40,2%).

По итогам 2004г. ОАО “НефАЗ” планирует получить чистую прибыль в размере 7 млн. руб. В 2005г. предприятие планирует произвести товарной продукции на сумму в 5 млрд. руб.

В первом полугодии на предприятии выпущено 4 371 автосамосвал (сокращение производства на 12%), 533 городских, пригородных, междугородных автобуса (рост 35%), 235 вахтовых автомобиля (-29%), 154 автоцистерны (-2%), 1 274 полуприцепа (-1%), 1 238 прицепов (-20%), а также 282 единицы сельхозтехники (+36%). Автобусное производство вышло на проектную мощность: в 2004 году с конвейера предприятия сошли свыше 870 пассажирских автобусов (+44% к уровню 2003 года), 5,9 тыс. прицепов и полуприцепов всех назначений (+40,2%), а также 690 вахтовых автобусов (+20,2%) и 10,5 тыс. автосамосвалов различной грузоподъемности (+19%).

Основой всей программы является низкопрофильная базовая модель НефАЗ-5299, оборудованная основными агрегатами Камского автозавода и рядом импортных узлов.

СКАНИЯ

На сегодняшний день на ООО “Скания-Питер” производится сборка двух моделей – городского низкопольного автобуса “Скания Омни Линк” и междугороднего комфортабельного автобуса “Скания Омни Лайн”, презентация которого состоялась 27 апреля 2005 года. Производственная мощность ООО “Скания-Питер” составляет 250 автобусов в 2005 году. Одним из преимуществ выпускаемых моделей является алюминиевый кузов, не подверженный коррозии, что позволит эксплуатировать автобусы SCANIA не менее 20 лет. Объем производства по итогам года в 2004 году “Скания-Питер” увеличила на 12%. С октября 2004 года “Скания-Питер” поставила важную задачу – производить каждый рабочий день по одному автобусу. В 2005 году это приведет к росту производства на 19% по сравнению с 2004 годом. В связи с увеличением спроса на междугородние перевозки

завод "Скания-Питер" приступил к производству новой комфортабельной модели – междугородний автобус "Скания Омни Лайн" – экономичная альтернатива для чартерных перевозок, отвечающая высоким требованиям к комфорту пассажиров и водителя. В настоящее время "Скания-Питер" заканчивает создание сети дилерских центров в регионах России, что поможет создать наиболее комфортные условия для клиентов при приобретении автобусов, а также при их сервисном обслуживании.

ВОЛЖАНИН

Основной показатель роста – количество выпущенных автобусов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос более чем в 3 раза. Если за 6 месяцев прошлого года из цехов предприятия вышло 48 машин, то в текущем уже 150. Немалую роль в этом сыграло внедрение линейной сборки автобусов. В течение всего полугодия на "Волжанине" велось активное строительство нового корпуса, площадью 10000 квадратных метров, который в будущем позволит выпускать более 2-х тысяч машин в год. Новые мощности будут задействованы для серийного выпуска модели малого класса "Волжанин-3290". Эта экономичная и комфортная машина предназначена для работы в качестве маршрутного такси. Среди приоритетных направлений на ближайшие 6 месяцев дальнейшее расширение мощностей, наращивание темпов производства, разработка и запуск в серию принципиально новых, ультрасовременных моделей автобусов. Еще одна новинка – автобус, изготовленный на 8-метровом шасси индийского концерна "Тата". От обычных автобусов малого класса его отличает просторный салон с возможностью свободного перемещения пассажира. Шасси укомплектовано 6-цилиндровым дизельным двигателем, что, несомненно, является преимуществом этой машины. Конструкторы "Волжанина" разместили в автобусе 21 сиденье для пассажиров.

БОГДАН

Рост объемов производства автобусов за январь-ноябрь текущего года в сравнении с аналогичным периодом прошлого года составил 64,9%. Производство автобусов "Богдан" началось в 1999 году. Особенность конструкции автобусов "Богдан" заключается в использовании единой агрегатной базы Isuzu (Япония). Корпорация "Богдан" создана в феврале текущего года с целью реализации масштабных инвестиционных проектов, направленных на создание в Украине мощностей по производству автотранспортных средств различных типов. В ее состав входят 20 компаний, среди которых: ОАО "Луцкий автомобильный завод", ОАО "Черкасский автобус", "Хюндай Моторс Украина" и др. Ожидается, что по итогам года Корпорация выпустит около 2 тыс. автобусов (в 2004-м – 1 122). На экспорт планируется поставить около 500 автобусов. На предприятиях ПИХ "Богдан" занято примерно 3,5 тысячи человек. Инвестиционные вложения в производство автобусов и грузовиков в 2003 году составили примерно \$30 млн., а к 2006 г. планируется довести их до \$120 млн.

ЛАЗ

По итогам 2003 года ЗАО "ЛАЗ" выпустил 436 автобусов, что на 42% больше, чем в 2002 году, когда предприятие выпустило 307 автобусов. Среди общей гаммы продукции вышедшей из цехов ЛАЗа в 2003 году 381 автобус нового модельного ряда. Суммарная выручка предприятия по итогам года составила сумму 97,7 млн. грн. За аналогичный период 2002 года заводом было произведено продукции на сумму 45,3 млн. грн. Рост объемов производства в денежном выражении составил 115,5%.

В 2003 году было продано 419 автобусов на сумму 84,2 млн. грн. (в 2002 г – 269 автобусов на сумму 35,6 млн. грн.). Доход от реализации продукции возрос на 136,4% по сравнению с аналогичным периодом благодаря продажам моделей новой серии "Лайнер", а также больших городских автобусов ЛАЗ 5252 и А-291. На Украине предприятие реализовало 183 автобуса на сумму 42,2 млн. грн, что составляет 44% от общего количества реализованной ЛАЗом продукции. Остальная продукция ушла за пределы Украины. Основу программы предприятия составляет семейство из 4 базовых моделей "Лайнер" с 2- и 3-дверными кузовами длиной 9,3, 10,0 и 11,1-11,6 м. общей вместимостью от 66 до 97 пассажиров.

АЛТАЙСКИЙ МОТОРНЫЙ ЗАВОД

В 2004г. производство дизельных двигателей ОАО "Производственное объединение "Алтайский моторный завод" (АМЗ) увеличилось на 26% по сравнению с 2003г. – до 9 601 штуки. Запасных частей АМЗ в 2004г. произвел на сумму более 117,6 млн. руб., что на 82% превышает показатели 2003г. Производство стального литья на предприятии составило 950 т (+15%), выпуск чугуновых отливок – 11 086,7 т (+21%).

В 2005г. АМЗ планирует увеличить производство дизельных двигателей на 25% по сравнению с итоговыми показателями 2004г. – до 11 300 штук, сообщает пресс-служба ОАО "Агромашхолдинг", в состав которого входит предприятие. Инвестиции в техническое перевооружение завода в 2005г. запланированы в объеме 196 млн. руб. Данные средства АМЗ намерен направить на реконструкцию чугуно-литейного цеха, ремонтно-механической службы, модельнококольного и других основных цехов завода.

Ожидаемые изменения в регулировании

Изменения в регулировании отрасли могут быть одними из наиболее значительных изменений конкурентной среды.

В обозримом будущем ожидается два подобных изменения – поэтапное введение новых технических стандартов "Евро-2, -3 и -4", а также изменение таможенных тарифов на импорт конкурентов при вступлении в ВТО.

ИЗМЕНЕНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГЛАМЕНТА

С 2006 года Российская Федерация переходит на стандарт технического регламента "Евро-2". Все продукты компании готовы к введению стандарта, повышающего требования к экологическим выбросам, что привело к некоторому удорожанию продуктов за счет более дорогих двигателей. Следующее изменение регламента по переходу на стандарт "Евро-3" предусмотрено в 2008 году.

ВТО И ИМПОРТНЫЕ ТАРИФЫ

Вхождение в ВТО приведет к снижению тарифов на импорт конкурентов до уровня 10-15% от стоимости. Однако предварительные договоренности с основными странами-контрагентами оговаривают сохранение существующего тарифного режима для автомобильных компаний на протяжении переходного периода в 7 лет.

УЖЕСТОЧЕНИЕ ТЕХНИЧЕСКИХ ТРЕБОВАНИЙ И ИМПОРТ ПОДЕРЖАННЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

На данный момент значительная часть импорта легких и средних грузовиков, а также автобусов представлена поддержанными автомобилями. Возможное ужесточение технических требований к подержанным автомобилям может сократить ввоз части подержанных автомобилей, не отвечающих отечественным техническим требованиям.

СНИЖЕНИЕ ТАРИФОВ НА ИМПОРТ АВТОМОБИЛЬНЫХ КОМПОНЕНТОВ

В 2005 году правительство снизило тарифы на импорт автомобильных компонентов для сборки иностранных автомобилей. Данное постановление, возможно, значительно стимулирует ввоз импортных комплектующих для сборки иностранных моделей в Российской Федерации и ослабит позиции отечественных производителей компонентов, в том числе производимых предприятиями ГАЗа. Руководство планирует ускорить реструктуризацию производства и заменить часть собственных компонентов на импортные, воспользовавшись новым режимом.

СОЗДАНИЕ НОВЫХ ПРОМЫШЛЕННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗОН

В марте 2005 г. правительство одобрило концепцию создания промышленно-производственных зон сроком до 20 лет. На статус таких зон могут претендовать новые производства, создаваемые "с нуля". Резиденты подобных зон получают следующие льготы – освобождение от пошлин и НДС на импортируемые товары, ускоренная амортизация, освобождение от ограничения переноса убытков на будущий период, освобождение от налога на землю. Данный режим ставит в неравное положение инвестиции в существующие производства и в новые производства. Руководство ГАЗа планирует воспользоваться данным режимом при создании новых производств.

Конкурентные преимущества**НИЗКИЕ СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКТОВ И ИЗДЕРЖКИ ИХ ЭКСПЛУАТАЦИИ**

На данный момент компания представляет одно из лучших соотношений цена (включая стоимость эксплуатации)/качество по большинству из своих ключевых продуктов. Ценовое преимущество в размере не менее 40% по легким коммерческим автомобилям (LCV), микроавтобусам и грузовикам позволяет компании успешно конкурировать с импортными продуктами. Однако дальнейшая реализация этого преимущества зависит от успеха реструктуризации компании, которая должна снизить операционные издержки и сделать производство более гибким к новым продуктам.

ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ

Компания имеет лидирующую долю рынка России по большинству из основных продуктов, что дает ей значительную устойчивость к действиям конкурентов. Наличие ценового лидера с высокой долей рынка вынуждает конкурентов применять стратегию диверсификации, а не прибегать к жесткой ценовой конкуренции. Согласно данным физического объема производства за 2004 год, Группа занимает третье место в мире по выпуску автобусов и седьмое место в мире по выпуску LCV.

ШИРОКАЯ СЕТЬ ДИЛЕРСКИХ И СЕРВИСНЫХ ЦЕНТРОВ

ОАО "ГАЗ" имеет одну из самых крупных в России сетей дистрибуции своих продуктов и их сервиса. Наличие значительного парка грузовиков, автобусов и микроавтобусов, выпускаемых холдингом, создало ликвидный рынок запасных частей и сервисного обслуживания. В свою очередь, широкое предложение по обслуживанию продуктов компании делает ее автомобили более привлекательными в сравнении с конкурентами и стимулирует новые продажи.

ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫЙ ПОРТФЕЛЬ ПРОДУКТОВ

Широкая диверсификация позволяет снизить зависимость компании от рыночной конъюнктуры в отдельных секторах автомобильной отрасли, в которых работает ОАО "ГАЗ". Кроме того, компания имеет возможность сбалансировать потребность в инвестициях растущих сегментов со значительными потоками наличности, производимыми зрелыми продуктами компании. Дальнейшее расширение продуктового ряда возможно также за счёт приобретения профильных производств, как в России, так и за-рубежом.

НИОКР И СОЗДАНИЕ НОВЫХ ПРОДУКТОВ

ОАО "ГАЗ" имеет одну из самых сильных в секторе коммерческих автомобилей команду НИОКР. Это позволяет компании создавать новые продукты и постоянно усовершенствовать существующие продукты, приближая их к меняющимся техническим и рыночным требованиям. Данная возможность относится к ключевым компетенциям в бизнесе Группы. Компания стремится перестроить свой процесс НИОКР, максимально увеличив роль коммерческих и маркетинговых служб в разработке новых продуктов, для большего соответствия проектов НИОКР рыночным требованиям. В этих целях с помощью известного зарубежного консультанта создаётся Объединенный Инженерный Центр Группы, в рамках которого будут реализованы передовые бизнес-процессы планирования, разработки и создания новых продуктов.

Факторы инвестиционной привлекательности**Сильные стороны**

- диверсифицированный портфель продуктов определяет значительную устойчивость компании к изменению конъюнктуры на любом из рынков;
- лидирующая доля рынка в большей части продуктов;
- низкая себестоимость производства дает лидерство по цене;
- широкая сеть дилерских и сервисных центров;
- способность самостоятельного НИОКР по приемлемой стоимости.

Возможности

- Неизбежная замена стареющего парка автобусов и средних грузовиков дает возможность быстрого роста продаж в этих сегментах;
- Компания имеет значительные резервы для дальнейшего повышения эффективности ее производства за счет сокращения дублирующихся функций на ее заводах, выделению компонентных производств и внедрению собственных ключевых компонентов;
- Наличие продуктов уникально подходящих к ценовой чувствительности развивающихся рынков дает компании возможность утвердиться на этих растущих рынках;
- Использование сетевого эффекта. Наличие значительного парка LCV компании, создало ликвидный рынок их запасных частей и сервиса, что в свою очередь стимулирует дальнейшие продажи. Руководство компании планирует использовать этот эффект в запуске новых моделей LCV а также в других продуктовых сегментах.

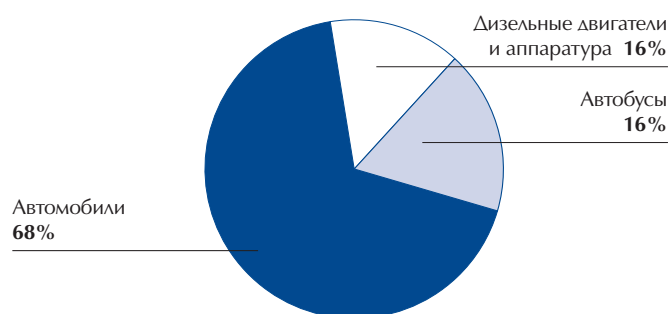
Продажи

Стратегия и структура продаж

Стратегия продаж группы ГАЗ предусматривает переход от продаж техники к продаже комплексных решений на базе всей продукции группы (в том числе запчасти и сервисные услуги). Также стратегия предусматривает повышение эффективности работы товаропроводящих сетей и сбытовых подразделений Группы, позволяющее более активно влиять на формирование потребительского спроса и максимально широко охватывать потребителей, как внутри страны, так и в СНГ, ДЗ. Основными направлениями стратегии продаж являются:

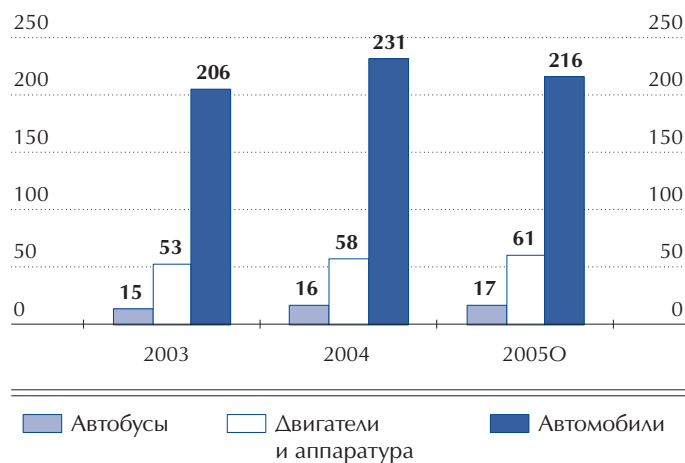
- реформирование сервисно-сбытовой сети в РФ;
- стандартизация деятельности дилеров, внедрение системы их мотивации;
- повышение качества обслуживания потребителей через сокращение сроков обслуживания и введение новых логистических решений;
- организация взаимодействия дилеров и сервисных центров в целях комплексного обслуживания потребителей;
- развитие современных финансовых инструментов продаж (кредитование, лизинг, "trade-in");
- повышение эффективности контроля за соблюдением дилерами ценовой политики и территориального регламента;
- развитие экспортных рынков, формирование экспортных сервисно-сбытовых структур.

Структура выручки Группы компаний ГАЗ за 9 мес. 2005 г.



Источник: УК "РусПромАвто"

Динамика продаж Группы ГАЗ по бизнес сегментам, тыс. шт.

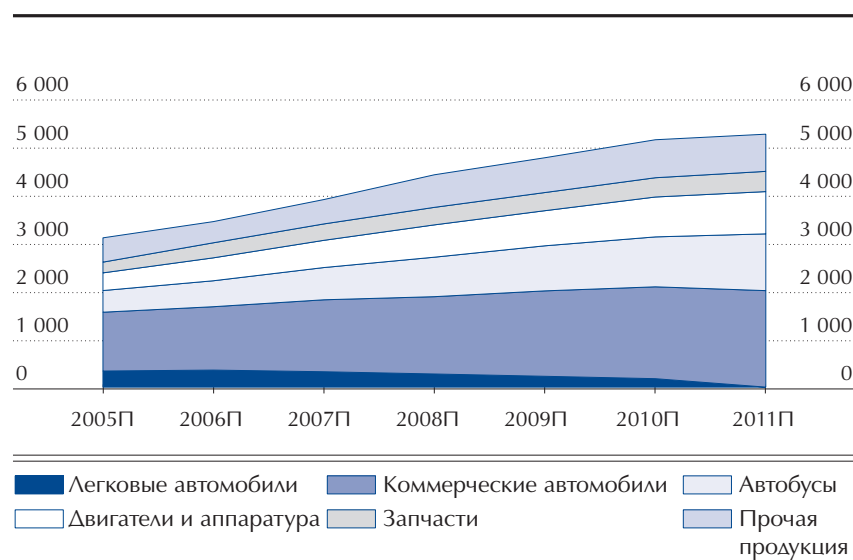


Источник: УК "РусПромАвто"

Группа поставляет свою продукцию различным группам потребителей, а также реализует целевые программы. В частности производится поставка продукции для нужд Минобороны РФ, МВД, МЧС. Однако объемы реализации в рамках целевых программ невысоки. Доля продаж автомобилей государственным структурам составляет 2% от общего объема продаж автомобилей на внутреннем рынке. Для дивизиона Автобусы этот показатель составляет 0,8%, а дивизиона Двигатели – 0,4%.

Незначительное снижение числа произведённых автомобилей в 2005 году по сравнению с 2004 годом объясняется остановкой производства в январе-феврале 2005 года из-за ценового конфликта с основным поставщиком двигателей. В дальнейшем Группа прогнозирует рост выручки от реализации продукции до 2011г. в среднем на 10% в год. Опережающими темпами будут расти продажи автобусов, тогда как объемы продаж легковых автомобилей вероятно замедлятся.

Прогноз выручки от реализации продукции Группы ГАЗ до 2011г., \$ млн.



Источник: УК "РусПромАвто"

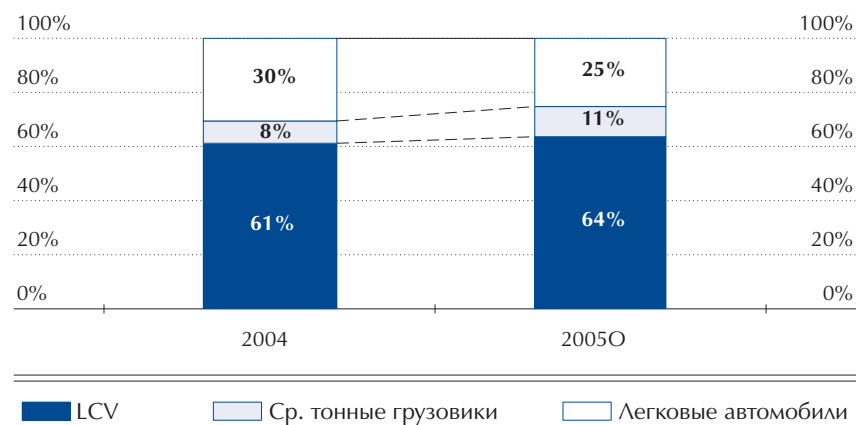
Продажи автомобилей

Основу производства и продаж Группы составляют Автомобили, доля которых в общем объеме выручки от реализации товарной продукции за 9 мес. 2005 года составила 68%. Продукция сегмента Автомобили Группы ГАЗ на российском рынке представлена в следующих классах и категориях продукции:

- легкий коммерческий автотранспорт (LCV) – автомобили марки "Газель"/"Соболь", представленные базовыми моделями ГАЗ 3302 в семействе бортовых автомобилей, ГАЗ 2705/2752 в семействе фургонов, ГАЗ 3221/2217 в семействе микроавтобусов;
- среднетоннажные грузовые автомобили, представленные базовыми моделями ГАЗ 3307/09, ГАЗ 3308 "Садко", ГАЗ 3310 "Валдай";
- легковые автомобили, представленные ГАЗ 31105, ГАЗ 3102 "Волга"
- запасные части
- прочая продукция.

В структуре продаж автомобилей доминируют LCV. Их доля в 2005 г. составит порядка 64% от общего объема продаж грузовых и легковых автомобилей в натуральном выражении. Доля продаж легковых автомобилей снижается, но пока еще достаточно велика – в 2005 году компания планирует реализовать порядка 55 тыс. легковых автомобилей. Объем продаж среднетоннажных грузовиков в 2005 году составит порядка 24 тыс. единиц.

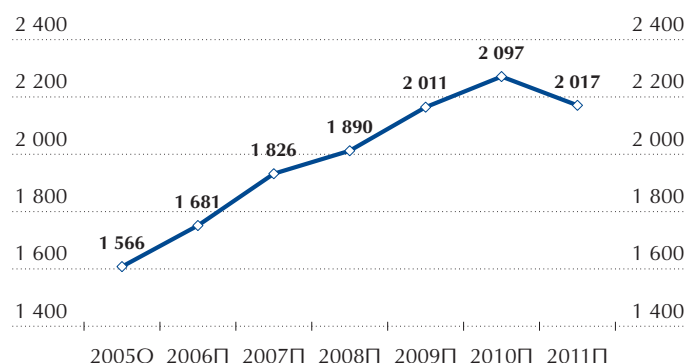
Физическая структура продаж грузовых и легковых автомобилей Группы ГАЗ, тыс. шт.



Источник: УК "РусПромАвто"

На настоящий момент среди ключевых моделей данного сегмента с точки зрения наибольшей валовой рентабельности можно выделить автомобили – ГАЗ 3302, ГАЗ 2705 и ГАЗ 3221 (автомобили марки "Газель"), а также среднетоннажные грузовики ГАЗ 3307 и ГАЗ 3309. В 2005 году на рынок был выведен новый продукт – среднетоннажный грузовик "Валдай". В среднесрочной перспективе Группа планирует значительно увеличить продажи автомобилей, оснащенных дизельными двигателями, как среднетоннажных, так и легких коммерческих. Вместе с тем продажи автомобилей "Волга" по всей видимости продолжают снижаться. Компания намерена поддерживать производство и соответственно реализацию этих легковых автомобилей при минимальных издержках на инвестиции до полной утраты рыночных перспектив. В собственном долгосрочном прогнозе продаж Группа ГАЗ придерживается достаточно консервативного подхода и не учитывает вероятную выручку от реализации принципиально новых продуктов, таких как малый LCV. С этим, в частности, связано снижение прогнозируемых продаж автомобилей в денежном выражении в 2011 г.

Прогноз продаж автомобилей в стоимостном выражении, \$ млн.



Источник: УК "РусПромАвто"

Структура продаж автомобилей Группы ГАЗ, \$ млн.



Источник: УК "РусПромАвто"

Продажи автобусов

Важной составляющей продаж коммерческого автотранспорта Группы ГАЗ является продукция активно развивающегося сегмента автобусов. В 9 мес. 2005 года продажи сегмента Автобусы составили 16% консолидированной выручки в денежном выражении. Продукция модельного ряда автобусов Группы ГАЗ представлена во всех классах и сегментах рынка:

- в малом классе, базовыми моделями ПА3 32053, ПА3 3237, КАВ3 3976/39765;
- в среднем классе, базовыми моделями ПА3 4234, ПА3 4230 "Аврора", ПА3 4238;
- в большом и особо-большом классах, базовыми моделями ЛиАЗ 5256, ЛиАЗ 5292, ЛиАЗ 6212 с различными вариантами по силовым агрегатам;
- в сегменте туристических и междугородних автобусов, базовыми моделями ГолАЗ 5290 "Круиз" на шасси Scania и ЛиАЗ 5256R.

Динамика продаж автобусов Группы ГАЗ, тыс. шт.



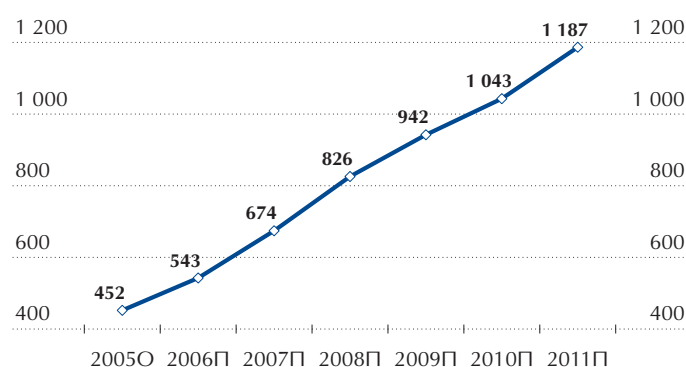
Источник: УК "РусПромАвто"

Согласно прогнозам компании, объем продаж автобусов будет расти самыми быстрыми темпами по сравнению с другими бизнес-сегментами и к 2011 году достигнет \$1,2 млрд. или 24% выручки от реализации.

В структуре продаж автобусов 2005 г. основной объем приходится на автобусы малого и большого классов. Однако в перспективе компания прогнозирует, что доля больших автобусов будет увеличиваться и составит 46% к 2011 г. Вместе с тем доля автобусов малого класса в структуре продаж сегмента должна снизиться до 31% общего объема выручки от реализации автобусов ГАЗ.

Наибольшую валовую маржу Группа зарабатывает при реализации моделей автобусов малого класса ПАЗ 3205, среднего класса ПАЗ 4234 и большого класса ЛИАЗ 5256.

Прогноз продаж автобусов в стоимостном выражении, \$ млн.



Источник: УК "РусПромАвто"

Структура продаж автобусов Группы ГАЗ, \$ млн.



Источник: УК "РусПромАвто"

Продажи дизельных двигателей и аппаратуры

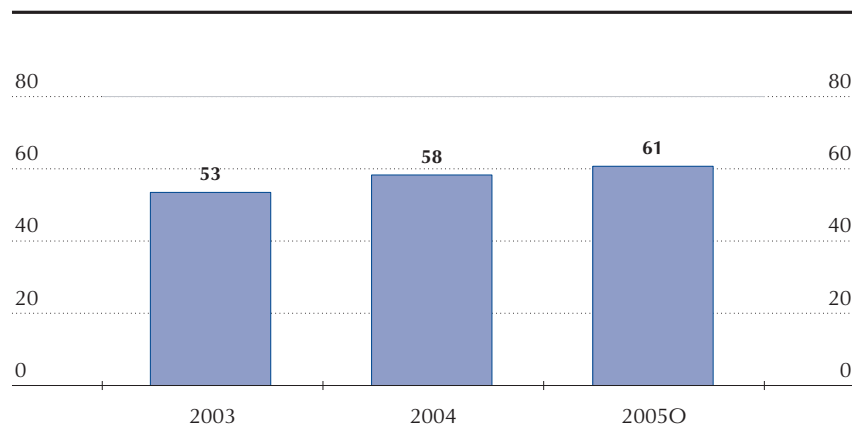
Группа ГАЗ реализует дизельные двигатели собственного производства, в основном, внешним потребителям. Доля данного сегмента в консолидированной выручке Группы по итогам 9 мес. 2005 года составила 16%. Вместе с тем менеджмент считает развитие данного направления стратегически важным, так как планирует в период до 2011 года наладить производство полной линейки дизельных двигателей с целью оснащения производимых моделей автомобилей и автобусов собственными дизельными двигателями.

В настоящий момент налажено производство и успешно реализуются тяжелые дизельные двигатели и силовые агрегаты:

- с рабочим объемом от 11 до 15 литров, представленные семействами двигателей архитектур V6 и V8 различных модификаций;
- с рабочим объемом более 15 литров, представленные архитектурой V12 семейств 130/140 и 140/140, а также стационарные силовые установки – электроагрегаты на базе дизельных двигателей, представленные на рынке базовыми моделями АД 60/100/200.

Продажи топливной аппаратуры на первичную комплектацию внешним потребителям (ММЗ, КамАЗ, Алтайдизель и др.) составляют порядка 5% от консолидированной выручки сегмента. Базовыми моделями по внешним поставкам являются рядный топливный насос "Компакт-32" и V-образная топливная аппаратура.

Динамика продаж двигателей Группы ГАЗ, тыс. шт.

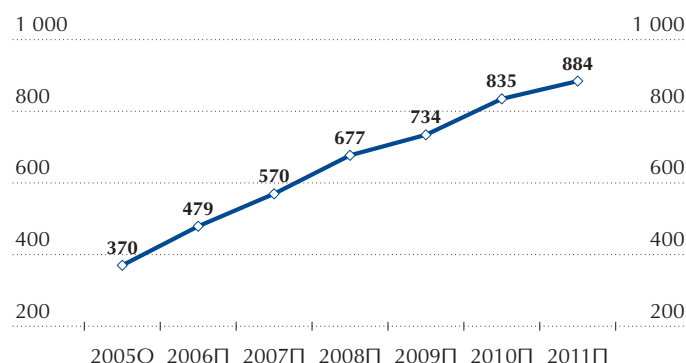


Источник: УК "РусПромАвто"

Темпы роста выручки от реализации дизельных двигателей и топливной аппаратуры, согласно прогнозу, сопоставимы с темпами роста выручки Группы. В 2011 году компания предполагает реализовать продукцию данного бизнес-сегмента на сумму порядка \$900 млн., что соответствует 18% общей выручки Группы.

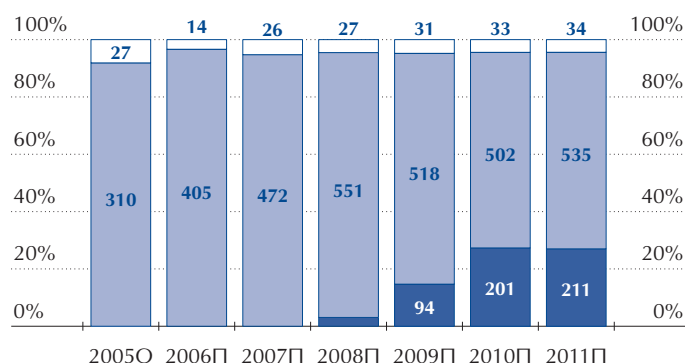
В структуре продаж данного сегмента доминируют тяжелые дизельные двигатели 11-15 л, выручка от реализации которых в 2005 г. должна составить \$310 млн. В среднесрочной перспективе структура продаж будет отражать запуск производства нового семейства средних дизельных двигателей (4-7 л), а также некоторое увеличение доли продаж топливоподающих систем (ТПС). Таким образом доля тяжелых двигателей 11-15 л в структуре продаж сегмента будет снижаться. Однако их продажи в денежном выражении продолжат расти до 2008г. При этом Группа ГАЗ предполагает перераспределить инвестиции в развитие производства ТПС в пользу ключевых для развития компании "двигательных" проектов. В прогнозах Группы продажи легких дизельных двигателей не показаны, поскольку основной целью проекта является удовлетворение внутренних потребностей Группы.

Прогноз продаж двигателей и ТА в стоимостном выражении, \$ млн.



Источник: УК "РусПромАвто"

Структура продаж двигателей и ТА Группы ГАЗ, \$ млн.



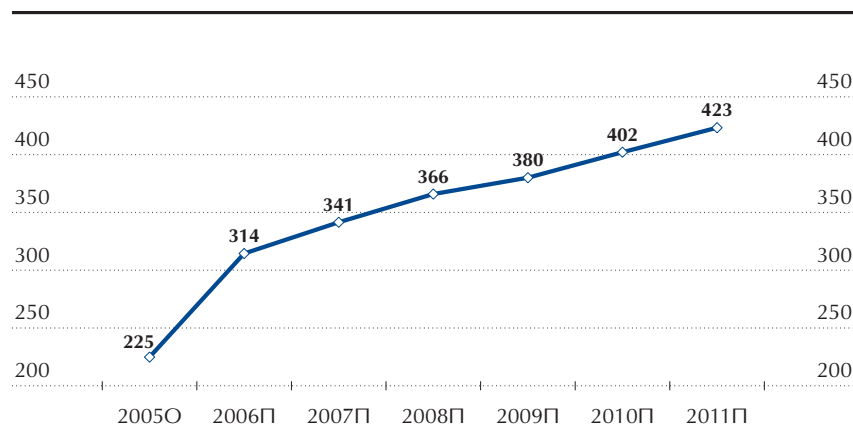
Источник: УК "РусПромАвто"

Наибольшая валовая рентабельность в сегменте двигателей и ТПС достигается при реализации тяжелых автомобильных двигателей и силовых агрегатов – ЯМЗ 236, ЯМЗ 238 в версиях Евро-0 и Евро-2.

Продажи запчастей

Одна из важных программ Группы компаний ГАЗ – обеспечение субъектов сервисной сети и автотранспортных предприятий запасными частями. В 2005 г. компанией реализовано запасных частей на сумму порядка \$225 млн. Значительную часть российского рынка запасных частей занимают “серые производители”. Однако Группа внедряет программу противодействия производителям контрафактной продукции, включающую мероприятия по продвижению определенных групп запасных частей, внедрению оригинальной упаковки, пресечению незаконных производств. Одной из мер по борьбе с “серыми производителями” является переход компании на производство коммерческого автотранспорта, оснащенного двигателями класса Евро-2, что предполагает более высокие технические требования к соответствующим комплектующим. Продвижение и сбыт фирменных запчастей “ГАЗ” позволяет не только увеличить доходы предприятия, но и повысить надежность автомобилей “ГАЗ” при помощи качественного сервиса и ремонта. Группа ГАЗ поставляет в фирменную сеть запасные части как собственного производства, так и заводов-смежников, что позволяет предложить клиенту более полную номенклатуру запасных частей, обеспечивающую комплексное обслуживание техники.

Прогноз продаж запасных частей Группы ГАЗ, \$ млн.



Источник: УК "РусПромАвто"

Объем реализации запасных частей к 2011 году планируется увеличить его до \$423 млн. В финансовой отчетности Группы ГАЗ выручка от реализации запасных частей представлена в разбивке по трем бизнес-сегментам.

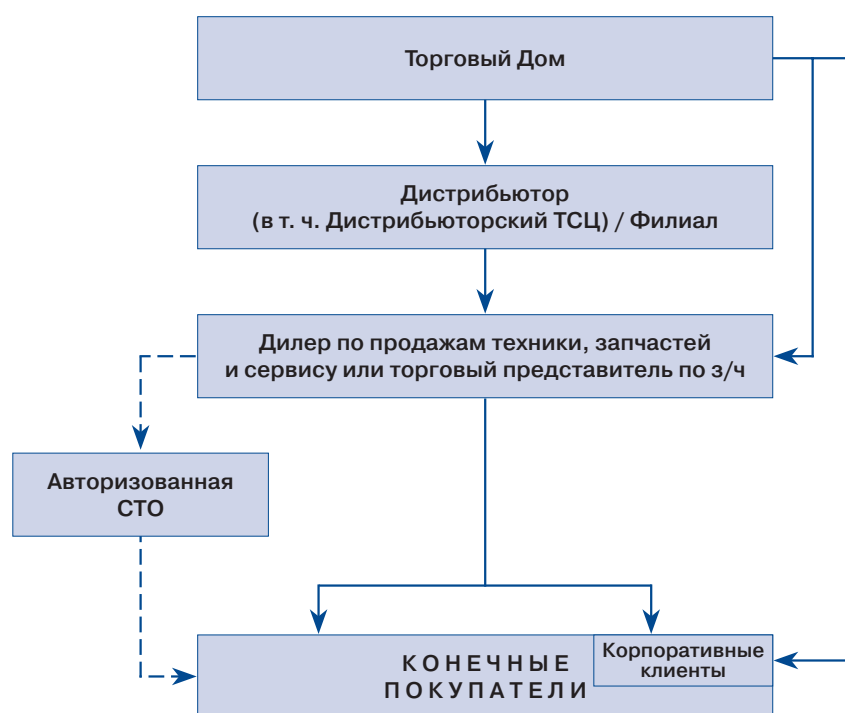
Сервисно-сбытовая сеть

Реализация продукции Группы осуществляется через Торговые дома (ТД). Торговые дома устанавливают базовые цены на продукцию и реализуют ее независимым дилерам в регионах.

В планах Группы на 2005-2011 годы стоит повышение эффективности сервисно-сбытовой сети, стандартизация деятельности дилеров и внедрение системы их мотивации, а также разработка корпоративной программы современных механизмов продаж, включая направления: лизинговые продажи и продажи в кредит (с отсрочкой платежа). В работе с дилерами Группа ГАЗ внедряет систему CRM (Customer Relationship Management), позволяющую компании отследить конечного потребителя продукции, что исключительно важно для маркетинговых исследований.

Сервисно-сбытовая сеть (ССС) состоит из сбытовой сети, обеспечивающей продвижение, сбыт и технический сервис продукции, и из сети авторизованных сервисных центров, осуществляющих наравне с участниками сбытовой сети сервисное обслуживание автомобильной техники.

Структура канала сбыта продукции марки "ГАЗ" представляет собой вертикально-интегрированную трёхуровневую систему организации продвижения, распределения, продаж и послепродажного сервисного обслуживания техники марки "ГАЗ".



В представленной схеме Торговый дом – это заказчик для производства продукции, осуществляющий комплекс мероприятий, связанных с продвижением, реализацией (как участникам сбытовой сети, так и корпоративным клиентам) и организацией сервисного обслуживания продукции. ТД с целью исполнения обозначенных задач наделён следующими полномочиями:

- проведение маркетинговых исследований по продукту и сервисно-сбытовой сети;
- формирование плана продвижения товарных групп;
- формирование ценовой и сбытовой политики;
- разработка программ по продвижению и стимулированию сбыта;
- формирование и контроль за деятельностью сервисно-сбытовой сети (поиск, аттестация и заключение соглашений и договоров с участниками ССС);
- поиск и заключения долгосрочных договоров с корпоративными клиентами.

Дистрибьютор наделён полномочиями по организации работы товаропроводящей сети на определенной территории реализации продукции ГАЗ. Он отвечает за исполнение всеми участниками ССС требований и принципов сбытовой и ценовой политики ТД. Дистрибьютор осуществляет закупки у Торгового дома и реализует продукцию в адрес Дилера на закрепленной территории в соответствии со сбытовой политикой ТД.

Дистрибьюторские Торгово-сервисные центры "ГАЗ" созданы с целью обеспечения стабильной работы сервисно-сбытовой сети в крупнейших центрах продаж. Они как правило имеют благоприятное географическое положение (с точки зрения оптимальной логистики для поставок в соседние регионы) и являются собственностью ТД. В их задачи входит:

- демонстрация всей номенклатуры выпускаемой автотехники марки "ГАЗ" (в том числе презентация новых образцов техники);
- оптово-розничная торговля;
- проведение полного комплекса сервисных работ (техническое и гарантийное обслуживание, ремонт);
- обеспечение дилеров и станций технического обслуживания (СТО) запасными частями для проведения гарантийного обслуживания реализованной техники (региональный склад гарантийных запасных частей);
- обучение персонала дилеров по программам Торгового дома (инфраструктура ТСП "ГАЗ" включает фирменный учебный центр и гостиницу);
- проведение маркетинговых исследований (по заданию Торгового дома);
- организация продвижения продукции (рекламные акции, PR-акции для крупных корпоративных клиентов и структур государственной власти и пр.);
- формирование и укрепление бренда "ГАЗ" и сервисно-сбытовой сети.

Группа планирует создание дистрибьюторских ТСП "ГАЗ" в городах Москва, Ростов-на-Дону, Екатеринбург и Новосибирск.

Дилер оказывает комплекс услуг конечным потребителям по продаже автотехники и запасных частей, проведению гарантийного и постгарантийного обслуживания на закреплённой территории. Согласно политике ССС, каждый дилер для осуществления своей деятельности обязан иметь Дилерский центр, представляющий собой комплекс зданий и сооружений, построенный в соответствии с едиными корпоративными требованиями и средствами индивидуализации.

Авторизованная СТО (АСТО) – предприятие, предоставляющее комплекс услуг в части послепродажной технической поддержки на протяжении всего срока службы реализованной продукции. АСТО осуществляет гарантийный ремонт, техническое обслуживание и коммерческий ремонт в соответствии с утверждёнными стандартами. СТО также может размещать заказы конечного покупателя на приобретение продукции у Дилера.

Корпоративный клиент в представленной схеме – конечный покупатель из числа государственных органов власти, предприятий и организаций, использующих в своей производственной или коммерческой деятельности автомобили марки "ГАЗ", имеющие гарантированный годовой заказ и приобретающих продукцию на постоянной основе.

При формировании сервисно-сбытовой сети Группа ГАЗ соблюдает следующие основные принципы:

- создание трёхуровневой финансово устойчивой системы продвижения продукции "Торговый дом – Дистрибьютор – Дилер" с формированием оптимального количества участников канала сбыта;
- территориально-географический принцип размещения: закрепление определённой территории продаж за каждым участником ССС;

- стандартизация деятельности участников ССС в соответствии с требованиями Торгового дома (в том числе единый подход к системе стимулирования продаж и обслуживания на территории РФ);
- повышение инвестиционной привлекательности бизнеса для всех участников канала сбыта, способствующей развитию инфраструктуры предприятия;
- взаимоотношения между участниками ССС регламентируются и контролируются Торговым домом;
- максимальное приближение услуг технического сервиса к покупателю – увеличение фактического количества сети авторизованных сервисных центров (СТО);
- максимальный охват покупателей обеспечением запчастями, увеличение количества торговых представителей по запчастям
- централизованная доставка продукции дилерам производителем.

По видам автомобильной техники Группа ГАЗ строит организацию продаж следующим образом:

- Серийная техника – легковые автомобили, LCV и среднетоннажные грузовые автомобили (в том числе ГАЗ -3310 "Валдай"), автобусы (в том числе на шасси "Валдая") и спецавтотехника массового производства (автофургоны на шасси LCV и среднетоннажных грузовиков):
 - монодилеры (продвижение одной марки – "ГАЗ") – дилерские организации, специализирующиеся на продвижении и реализации исключительно марки "ГАЗ";
 - холдинговые мультибрендовые дилерские организации (с использованием Принципа Разделения Марок, который состоит в построении системы работы с продукцией "ГАЗ" таким образом, чтобы обеспечить её эксклюзивную идентификацию среди продукции прочих производителей).
- Мелкосерийная спецтехника – продукция специализированного назначения (самосвалы, коммунальная техника, топливозаправщики, бурильные установки, эвакуаторы, подъёмники и пр.), выпускаемая на базе шасси LCV и среднетоннажных грузовиков:
 - специализированные дистрибьюторские центры – допускается совмещение марок различных производителей без соблюдения принципа разделения марок, оптимальное количество дилеров по мелкосерийной технике – 14.

По географическому размещению сервисно-сбытовая сеть ГАЗ должна быть в максимальной степени приближена к конечному покупателю. Компания полагает, что дилеры должны присутствовать в максимальном количестве субъектов Российской Федерации и Республики Беларусь (в границах единого таможенного пространства).

Специализированные дистрибьюторские центры по реализации и обслуживанию мелкосерийной спецтехники размещаются в 14 городах РФ и РБ с численностью населения свыше 1 000 000 человек – Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Нижний Новгород, Екатеринбург, Самара, Омск, Казань, Челябинск, Ростов-на-Дону, Уфа, Волгоград, Пермь, Минск.

С целью расчёта оптимального количественного состава сервисно-сбытовой сети по реализации и обслуживанию серийной техники из 88 субъектов РФ и 7 субъектах РБ определены, соответственно, 67 и 2 субъекта, где целесообразно присутствие дилеров.

Необходимое и достаточное количество дилеров, по мнению Группы, (162) рассчитано исходя из ёмкости рынка субъектов РФ и принципа возрастания требований к дилерам, работающим на рынке с большей ёмкостью.

Шкала определения количества Дилеров в субъектах РФ и РБ.

Среднемесячная емкость рынка	0-50	51-100	101-150	151-200	201-250	251-300	301-350	351-400	401-500	Более 500	Итого
Количество субъектов РФ и РБ	7	14	22	7	5	4	2	4	2	2	69
Количество Дилеров	1	2	2	2	3	3	4	4	4	5	162

Необходимое и достаточное количество участников ССС по субъектам РФ и РБ.

Регион	Общее количество субъектов РФ и РБ	Необходимое и достаточное количество Дилеров (до 2010 года)	
		Количество Дилерских организаций	В том числе по количеству субъектов
Волго-Вятский	4	6	4
Восточно-Сибирский	10	8	4
Дальневосточный	10	6	4
Западно-Сибирский	9	18	7
Московский	2	6	2
Нижегородский	1	6	1
Поволжский	8	24	7
Северный	6	7	4
Северо-Западный	5	8	5
Северо-Кавказский	10	18	6
Уральский	7	20	7
Центрально-Чернозёмный	5	13	5
Центральный	11	18	11
Итого по РФ	88	158	67
Республика Беларусь	7	4	2
Общий итог	183	320	136

Региональная структура дилерской сети Группы приведена в Приложении 3.

СБЫТ АВТОМОБИЛЕЙ

Сбытовая структура коммерческого автотранспорта ГАЗ разделена на две сети:

- 1) по сбыту LCV и легковых автомобилей
- 2) по сбыту грузовиков.

Кроме того отдельно выстроены сети по сбыту запасных частей для LCV и легковых автомобилей, а также для грузовиков.

Сеть по сбыту LCV и легковых автомобилей охватывает 160 субъектов РФ. Она построена по 3-х уровневому принципу:

1. Торговый дом;
2. дистрибьюторы, не торгующие в розницу;
3. дилеры, осуществляющие розничную продажу.

Доля продаж LCV и легковых автомобилей через дилеров колеблется в интервале 86-97%.

Действующая дилерская сеть реформируется как в отношении принципа ее построения, так и в отношении стандартизации дилерских операций. Например, в настоящий момент существенно увеличилось количество дилеров, выполняющих гарантийное техническое обслуживание автотехники. В настоящий момент компания внедряет Новый Стандарт Дилера, согласно которому предполагается переход к 2-х уровневой сети по LCV и легковым автомобилям.

Выстроенная сеть по сбыту запасных частей для LCV и легковых автомобилей также трехуровневая и охватывает более 700 точек продаж в различных субъектах РФ. Предоставляемая торговым домом скидка при реализации запасных частей равномерно распределяется между субъектами сбытовой сети и позволяет развиваться всем субъектам сети (дистрибьюторам и дилерам).

Через дилеров Группа ГАЗ реализует 26% объема продаж грузовиков. Из них 80% всех дилерских продаж реализуется через 45 дилеров. Торговый дом предоставляет дилерам скидку от базовых цен, благодаря которой предполагается развитие дилерами инфраструктуры, согласно требованиям Группы.

Запасные части для грузовиков реализуются как через дилеров по продаже основной продукции, так и через дилерскую сеть запасных частей. Всего через дилеров реализуется порядка 70% запасных частей для грузовых автомобилей. Группа ожидает, что в 2006 г. этот показатель возрастет на 20% в связи с открытием дополнительных сервисов. Сквозная наценка, представляющая собой разницу между отпускной ценой торгового дома и розничной ценой по запасным частям достаточна для развития субдилерской сети.

СБЫТ АВТОБУСОВ

Сбытовая структура автобусов также имеет три уровня. Дистрибьюторы представлены тремя филиалами центрального торгового дома, каждый из которых управляет своей региональной группой дилеров. Такая структура позволяет более эффективно и оперативно управлять продажами в регионах. В 2006 году компания планирует открытие дополнительно четырех региональных филиалов. Розничной реализацией автобусов "ГАЗ" занимаются 30 дилеров, восемь из которых торгуют 100% ассортимента. Группа ГАЗ заинтересована и предпринимает необходимые меры для расширения дилерами ассортимента реализуемой продукции. В настоящее время 18 дилеров оказывают сервисные услуги. Некоторые дилеры имеют собственные субдилерские сети. В 2006 году это количество должно возрасти до 14, а сервисные услуги будут оказывать 100% дилеров.

Доля продаж автобусов через дилеров ГАЗ составляет 67-78%.

СБЫТ ДВИГАТЕЛЕЙ

Структура сбытовой сети двигателей несколько отличается от сетей по сбыту автомобильной техники. Сбыт осуществляется через торговые дома, которые привязаны к заводам-производителям. Они занимаются сбытом исключительно собственной продукции. Реализация двигателей и запасных частей осуществляется через сеть, насчитывающую более 30 дилеров и более 100 сервисных центров. Реализация осуществляется с использованием трехуровневой системы цен: (1) цены комплектации – назначаются индивидуально и действуют для основных покупателей, которыми в основном выступают заводы-производители автомобильной продукции (т.н. "первичная комплектация"); (2) дилерская скидка – со-

стоит из статусной и поощрительной за объем реализации; (3) отпускные цены для предприятий, приобретающих продукцию для собственных нужд. Отпускные цены компания рекомендует для розничной реализации собственной продукции.

Реализацией продукции топливоподающих систем осуществляется через 12 региональных представительств и 38 дилеров. Сервисные услуги по данному направлению предоставляются 25 сервисными центрами, входящими в различные сервисно-сбытовые сети Группы.

Ценовая политика Группы

Ценовая политика Группы ГАЗ направлена на достижение следующих целей:

- получение запланированной прибыли;
- обеспечение планируемого уровня продаж;
- удержание ценовой конкурентоспособности продукции ГАЗ на рынке;
- развитие инфраструктуры сбытовой сети.

При этом компания ставит перед собой следующие основные задачи:

- проведение гибкой ценовой политики с учетом конъюнктуры рынка, производственных и финансовых ресурсов фирмы;
- совершенствование методов ценообразования в соответствии с рыночной ситуацией;
- увеличение объемов продаж путем стимулирования участников товаропроводящей сети и потребителей системой скидок;
- внедрение дилерских стандартов.

В рамках ценовой политики ТД применяется стратегия гибких цен, предусматривающая изменение цен, как необходимую реакцию на динамику внешней среды. Цены на продукцию ГАЗ определяются во взаимосвязи сложившейся рыночной ситуации и сбытовой и ценовой политики ТД, и формируются в соответствии со следующими факторами:

ВНЕШНИМИ:

- уровнем общего покупательского спроса на продукцию;
- объемом конкурирующей продукции на рынке;
- текущими и прогнозируемыми рыночными ценами на конкурирующую продукцию;
- предпочтениями покупателей на момент рассмотрения цен;
- доходностью участников товаропроводящей сети ТД;
- сезонностью покупательского спроса;
- макроэкономическими показателями (уровнем инфляции, реальными доходами населения, курсом дол. США);

ВНУТРЕННИМИ:

- себестоимостью продаж;
- ограниченностью используемых ресурсов и производственных мощностей;
- поступившими экономически обоснованными предложениями от подразделений ТД.

Прейскурантная цена ТД формируется с учетом фиксированной цены взаиморасчетов с предприятиями Группы, а также планируемых ТД: собственных затрат, средней скидки при продажах и рентабельности при обязательном учете существующих рыночных условий. Нижним пределом преysкурантной цены рассматривается сумма фиксированной цены взаиморасчетов с производственными предприятиями и планируемых затрат ТД, с возможностью ее корректировки в сторону уменьшения при ухудшении рыночной ситуации. Компенсация снижения может переноситься на более рентабельные виды продукции. Верхний предел ограничивается уровнем спроса, ценами конкурентов и макроэкономической ситуацией.

При определении преysкурантных цен ТД на автотранспорт за основу для расчетов принимаются цены, действующие на момент рассмотрения. Целесообразность их изменения рассматривается по базовым моделям и комплектациям в каждой из групп по всей существующей номенклатуре. Ценовое отличие между базовыми и прочими комплектациями (моделями) определяется фиксированной разницей в денежном выражении. Данные разницы формируются с учетом стоимости узлов, оборудования и комплектующих, влияющих на потребительские свойства автомобилей по сравнению с базовыми моделями и комплектациями (двигатели, ГУР, различное навесное оборудование и др.). При расчете фиксированной разницы принимается во внимание рыночная стоимость узлов, оборудования, а также их себестоимость.

На формирование преysкурантных цен на спецавтомобили значительное влияние оказывают следующие факторы: рыночные цены на аналогичную продукцию на рынке, маржа участников товаропроводящей сети ТД, размер получаемой ТД дополнительной прибыли. Цены определяются, исходя из стоимости базового автомобиля; стоимости оборудования, комплектующих и доработки, производимых сторонними организациями; а также торговой надбавки ТД, рассчитываемой от стоимости готового автомобиля, либо от стоимости доработки.

Отпускные цены на всю продукцию формируются с учетом скидок и надбавок, предоставляемых дилерам согласно утвержденным в ТД документам по сбытовой политике.

При формировании цен для региональных продаж в расчете учитывается стоимость приоритетного способа доставки до пункта назначения. Сбытовая и ценовая политика Группы проводится по трем направлениям: Российская Федерация, страны СНГ и далее зарубежье. Для проведения гибкой ценовой политики на различных рынках применяются индивидуальные системы скидок, включающие: торговую (дилерскую) скидку – на продвижение товара конечному потребителю, скидку за объем, тактические скидки.

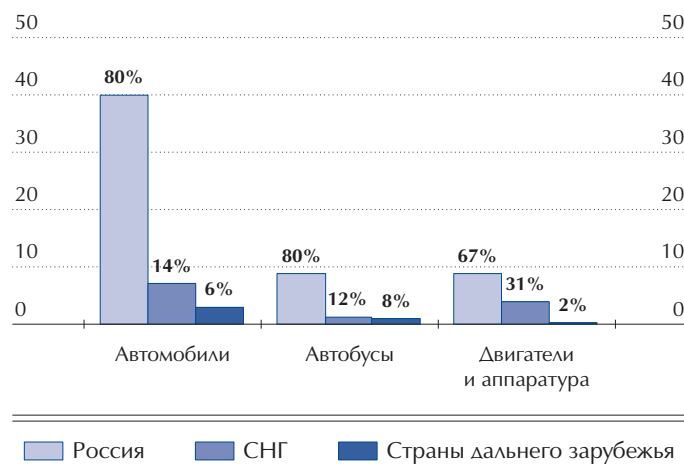
Анализ целесообразности изменения преysкурантных цен проводится ежемесячно. Фактически изменение цен может осуществляться в зависимости от текущей конъюнктуры на рынке. Цены на продукцию, реализуемую на территории РФ и в странах СНГ, пересматриваются ежеквартально, а в странах дальнего зарубежья – не реже 2-х раз в год.

При формировании проекта цен для стран СНГ и дальнего зарубежья базовыми принимаются условия поставки FCA, учитываются действующие на момент разработки преysкурантные цены для РФ с учетом прогнозируемой инфляции на планируемый срок действия цен, прогноза роста цен для РФ, а также с учетом сложившегося уровня рыночных цен на рынках СНГ и дальнего зарубежья. В ценах при различных условиях поставки учитываются фактические затраты на доставку и оформление документов до пункта назначения в соответствии с международными правилами "Инкотермс-2000".

Экспортные операции

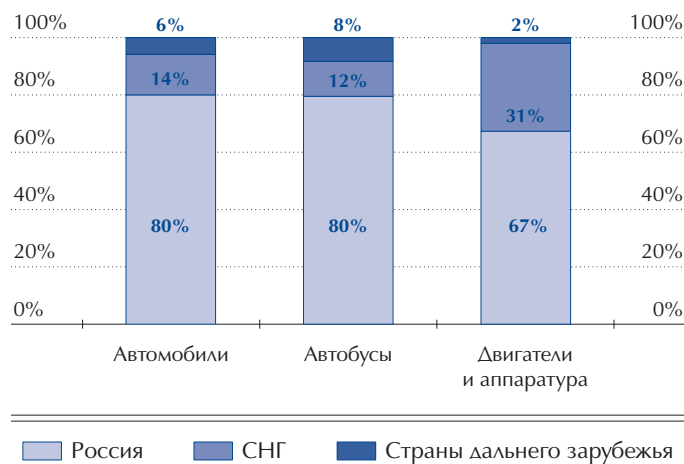
В части географии продаж Группа ГАЗ на сегодняшний день является компанией, ориентированной в первую очередь на внутренний рынок и, частично, на рынок СНГ. Доля экспорта продукции ГАЗ за пределы СНГ в 2005 году, по оценкам компании, не превысила 6% от общего объема продаж Группы.

Распределение продаж по основным географическим рынкам, млрд. руб. 2005 г.



Источник: УК "РусПромАвто"

Географическая структура продаж, 2005 г.



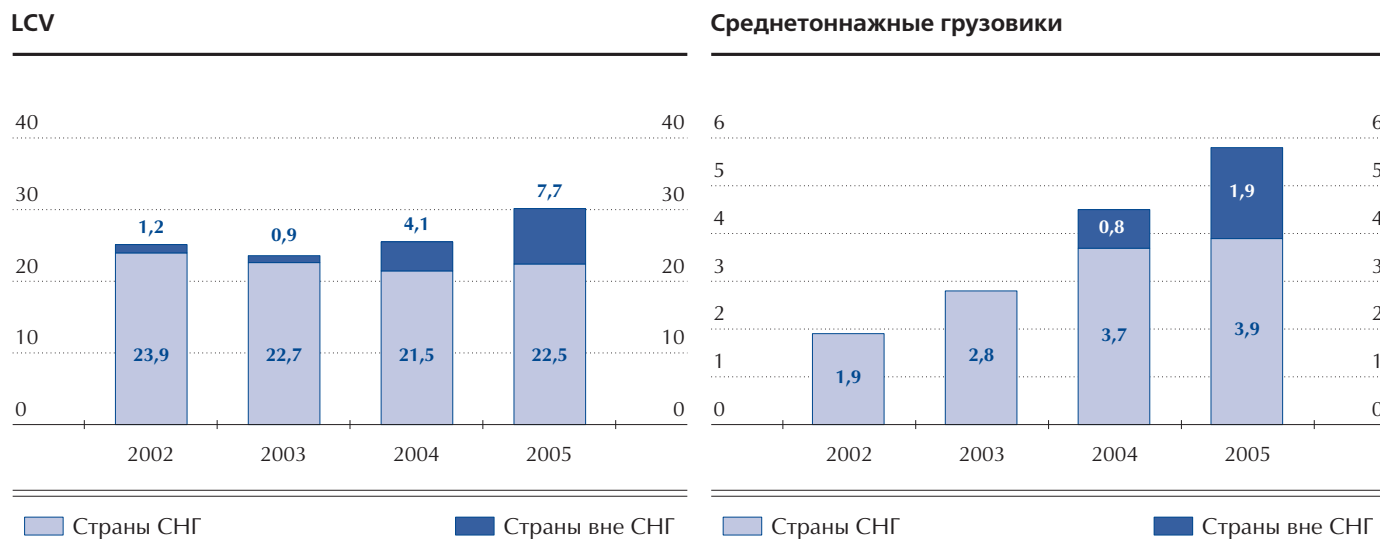
Источник: УК "РусПромАвто"

Основными экспортными рынками выступают страны СНГ, в первую очередь – Украина, Казахстан и Беларусь.

Вторым по значимости рынком экспорта продукции ГАЗ являются страны с развивающимся рынком. На текущий момент ключевыми рынками сбыта продукции ГАЗ среди стран дальнего зарубежья являются:

- Вьетнам;
- Румыния;
- Турция.

Динамика экспорта коммерческого автотранспорта ГАЗ, тыс. шт.



Источник: УК "РусПромАвто"

Источник: УК "РусПромАвто"

В ближайшие 3-5 лет Группа ГАЗ предполагает кардинально расширить свое присутствие на международных рынках. А долгосрочные стратегические задачи предусматривают до 2011 г. довести продажи LCV и грузовиков за пределы СНГ как минимум до 20% от общего объема их реализации. При этом экспорт автобусов должен составлять не менее 30% от объема их продаж.

Среди приоритетных направлений развития экспорта Группа ГАЗ выделяет следующие рынки:

Регион	Страны
Центральная и Юго-Восточная Азия	Индия, Пакистан, Индонезия, Вьетнам
Южная Африка	ЮАР, Намибия, Кения, Танзания, Зимбабве
Экваториальная и Северная Африка	Гвинея, Алжир, Нигерия, Гана
Ближний Восток	Турция, Сирия, Ливия, Ирак, Египет
Восточная Европа и страны Балтии	Польша, Венгрия, Болгария, Румыния, Словакия, Югославия

Современные формы продаж

В рамках стратегии по предоставлению комплексных решений по приобретению и владению техникой, Группа ГАЗ ставит перед собой следующие цели развития финансовых продуктов:

- Коммерческая: создать конкурентоспособные финансовые инструменты для поддержания и развития продаж;
- Финансовая: минимизация себестоимости при сохранении конкурентоспособности.

Для реализации этих целей компания занимается созданием конкурентоспособного финансового продукта, адаптированного по группам потребителей:

- Малый бизнес;
- Средний бизнес;
- Крупный бизнес.

Планируется создание инфраструктуры на уровнях бизнес-подразделений и дилерской сети, обеспечивающей продвижение финансовых продуктов. С точки зрения маркетинга компания предполагает провести анализ клиентских баз всех бизнес-подразделений с целью разработки маркетингового плана продвижения финансовых продуктов. Обеспечение дилерской сети рекламными материалами, а также необходимой PR поддержкой инициатив по продвижению финансовых продуктов должно создать предпосылки для широкого внедрения современных механизмов продаж среди потребителей продукции ГАЗ.

В планы компании входит поддержание показателя продаж с использованием финансовых продуктов на уровне не менее 60% в сегменте Автобусы и достижение 50%-ного уровня аналогичного показателя в сегменте Автомобили.

ЛИЗИНГ

Российский рынок лизинга характеризуется значительной емкостью, а также высокими темпами роста. Наибольшая доля рынка приходится на лизинг оборудования (телекоммуникационное – 34% рынка, нефтегазовое и геологоразведочное – 13%). По данным журнала Эксперт РА за 2004 г. лизинг автотранспорта формирует 18% российского рынка лизинга. Сюда входит автотранспорт грузовой, пассажирский.

В настоящее время Группа активно развивает предложение лизинговых продуктов в сегменте автобусов. В условиях растущей потребности в обновлении текущего автобусного парка наряду с недостаточностью средств для выполнения данной задачи популярность лизинговых схем среди российских предприятий пассажирского автотранспорта весьма высока. По оценкам компании, по итогам 2005 г. с использованием лизинговых схем будет продано порядка 5 750 автобусов, что соответствует порядка 30% от продаж дивизиона.

Программы лизинга реализуются Группой совместно с ООО "Альфа-Лизинг", ООО "Лизинговая компания УралСиб", ООО "Петербургская лизинговая компания", ООО "Элемент Лизинг" и др. Портфель лизинговых сделок, профинансированный партнерами Группы в 2005г., составит порядка 6 млрд. руб.

В сегменте коммерческого автотранспорта продажи с использованием лизинговых схем осуществляется на уровне дилерской сети и не регулируются компанией. Группа видит своей целью развитие собственных контролируемых лизинговых схем реализации продукции и распространение их во все сегменты производимой продукции.

ПРОДАЖА В КРЕДИТ – РАССРОЧКА ПЛАТЕЖА

Для повышения привлекательности продукта, а также расширения возможностей потребителей Группа ГАЗ помимо наличного расчета в отдельных случаях при поставках продукции платежеспособным потребителям (например в случаях госпоставок) использует расчет с отсрочкой платежа. Данный механизм используется при реализации продуктов всех бизнес-сегментов ГАЗ.

Однако данная форма реализации, хоть и способствует росту оборота компании, достаточно рискована и является скорее отклонением от общей политики компании на осуществление поставок продукции по предоплате.

Структура потребителей

Основными потребителями продукции Группы ГАЗ являются представители малого и среднего бизнеса, предприятия строительной отрасли, сельского хозяйства, а также автомобилестроительные предприятия.

АВТОМОБИЛИ

Среди потребителей коммерческих автомобилей семейства "Газель" и "Соболь" преобладают физические лица. Их доля в продажах данного продуктового сегмента составляет порядка 50-55%. На организации различных форм собственности приходится 45-50% продаж. При этом, согласно исследованиям, до 80% продаваемых автомобилей используется исключительно в коммерческих целях.

Основные сферы деятельности целевой аудитории коммерческих автомобилей включают:

- торговля (оптовая и розничная);
- транспортные услуги;
- сфера обслуживания.

Основными приобретателями среднетоннажных грузовиков являются организации различных форм собственности, их доля в объеме продаж составляет 85%. Данные организации в основном представляют собой:

- крупные розничные торговые сети;
- промышленные предприятия (в т. ч. ведомственный транспорт);
- транспортные компании, осуществляющие внутригородские перевозки;
- коммунальные службы городов;
- сельскохозяйственные компании.

Большинство покупателей легковых автомобилей Группы ГАЗ – физические лица. Их доля в продажах сегмента составляет 65-75%, тогда как всего 25-35% продаж приходится на организации различных форм собственности.

Возрастное деление покупателей легковых автомобилей

	Всего (лица принимающие решение о покупке)	Среди физ. лиц
До 30 лет	19,8%	18,8%
30-50 лет	64,5%	63,2%
Свыше 50 лет	15,7%	17,9%

Источник: УК "РусПромАвто"

Основные потребители – лица в возрасте от 30 до 50 лет. Это руководители малых и средних коммерческих предприятий, представители менеджерского состава среднего звена крупных коммерческих предприятий, имеющие стабильный доход. Люди старше 50 лет – сегмент традиционных потребителей данного вида продукции представляют собой наиболее лояльную марке "Волга" категорию покупателей.

АВТОБУСЫ

Крупнейшими потребителями продукции Дивизиона "Автобусы" на протяжении 2003-2005 г. на рынке Российской Федерации являются государственные и коммерческие автотранспортные предприятия пассажирского автотранспорта, на долю которых приходит-

ся около 70%. Значительные закупки автобусов осуществляются предприятиями различных отраслей экономики, на долю которых приходится около 20% всего объема продаж в РФ. Различными министерствами и ведомствами для своих нужд приобретается 10% продукции. Крупными покупателями автобусов в 2005 году стали Мосгортранс, Тушино-Авто и ПассажирАвтоТранс (вместе более 16% в объеме продаж).

Компания успешно сотрудничает с крупными корпоративными клиентами, доля которых в общем объеме продаж в натуральном выражении достигает 24%. Сотрудничество происходит в рамках крупных региональных программ по замене устаревшего автобусного парка и основано на принципах:

- Долгосрочного системного партнерства
- Комплексного решения региональных проблем пассажирского автотранспорта, включающего:
 - Анализ состояния регионального (муниципального) рынка
 - Разработку плана мероприятий совместных действий по реорганизации рынка:
 - инвестиционный проект, предусматривающий полное обновление подвижного состава пассажирских автотранспортных предприятий.
 - программу реформирования финансово-хозяйственной деятельности ПАТП.
 - региональную (муниципальную) программу развития пассажирского автотранспорта.

Программы регионального сотрудничества включают в себя:

- Адаптацию продукта под конкретного заказчика
- Техническое сопровождение поставляемой техники (гарантия и сервис)
- Предложения готовых финансовых схем и источников финансирования

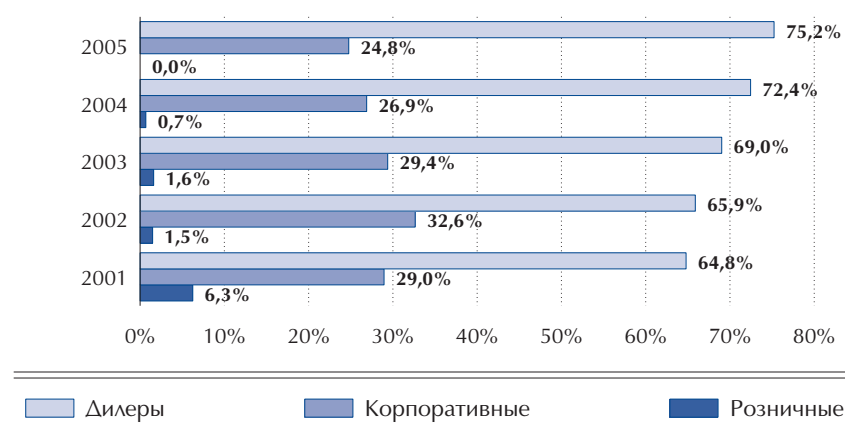
В 2005 году региональные программы осуществляются в:

- г. Самара;
- г. Белгород;
- г. Петрозаводск;
- г. Барнаул;
- г. Нальчик;
- Астраханская обл.;
- г. Красноярск.

В последующие годы компания планирует дальнейшее расширение регионального сотрудничества в рамках программ по замене автобусного парка, в т.ч. за счет более активного использования лизинговых схем.

Дивизион "Автобусы" имеет сформированную и эффективно работающую товаропроводящую сеть. Доля дилеров составляет около 75% от общего объема продаж в натуральном выражении. Основные потребители продукции – частные транспортные компании, занимающиеся регулярными пассажирскими перевозками.

Динамика распределения продукции по группам клиентов



Источник: УК "РусПромАвто"

Активно развивается экспорт компании в страны СНГ и Дальнего зарубежья. Доля экспорта составляет более 25 % от общего объема продаж компании. В дальнейшем компания планирует увеличить экспортные поставки, в том числе за счет организации сборочных производств:

- Планируется организация сборочного производства в Беларуси.
- Достигнута договоренность о создании в 2006 году сборочного производства во Вьетнаме.
- Достигнуто соглашение по организации лицензионной сборки автобусов в Румынии.
- Планируется организация лицензионного сборочного производства в Узбекистане.

ДИЗЕЛЬНЫЕ ДВИГАТЕЛИ И АППАРАТУРА

Среди основных потребителей топливной аппаратуры ОАО "ГАЗ" следующие общества:

- ОАО "КАМАЗ-дизель";
- ОАО "Автодизель" (Группа ГАЗ);
- ОАО "Алтайдизель";
- АО "Автоваз";
- ГУП "ММЗ";
- ОАО "ЗМЗ".

Потребители двигателей Группы ГАЗ

Потребители	Доля в общем объеме, %	
	в натуральном выражении	в стоимостном выражении
Дилеры РФ (в т.ч. прочие потребители)	22,02	22,7
Заводы РФ	30,35	25,36
Заводы внешний рынок	41,43	45,91
Дилеры внешний рынок	6,20	6,03

Источник: УК "РусПромАвто"

Менеджмент и сотрудники

Стратегию Группы ГАЗ определяет Совет Директоров ОАО "ГАЗ". Председателем Совета Директоров с сентября текущего года назначен Юшкевич Александр Эдуардович.

Состав Совета Директоров ОАО "ГАЗ"

ФИО	Позиция	Занимает должность с
Юшкевич Александр Эдуардович	Президент, Председатель Совета директоров ОАО "ГАЗ" Советник ООО "Компания "Базовый Элемент"	2005
Авдеев Максим Михайлович	Генеральный директор ООО "УК "РусПромАвто" Член Совета директоров ОАО "ГАЗ"	2005
Баранцев Алексей Георгиевич	Заместитель Генерального директора, исполнительный директор ООО "УК "РусПромАвто", Член Совета директоров ОАО "ГАЗ"	2005 2004
Зиновьева Ольга Николаевна	Финансовый директор ООО "Компания "Базовый элемент"	2003
Золотарев Петр Сергеевич	Генеральный директор ОАО "Русские машины" Член Совета директоров ОАО "ГАЗ"	2005 2003
Квитко Роман Владимирович	Член Совета директоров ОАО "ГАЗ"	2005
Космачев Вячеслав Борисович	Член Совета директоров ОАО "ГАЗ"	2005
Лобачев Дмитрий Юрьевич	Член Совета директоров ОАО "ГАЗ"	2005
Пугин Николай Андреевич	Член Совета директоров ОАО "ГАЗ"	2005
Сыроежкина Елена Викторовна	Член Совета директоров ОАО "ГАЗ"	2005
Халько Николай Николаевич	Директор по корпоративному развитию и инвестициям ООО "УК "РусПромАвто" Член Совета директоров ОАО "ГАЗ"	2005 2005

С 1 октября 2005 года функции единоличного исполнительного органа ОАО "ГАЗ" (а также, начиная с иных дат, и в основных дочерних обществах ОАО "ГАЗ") переданы ООО "Управляющая компания РусПромАвто" (УК "РусПромАвто"), являющемуся 100% дочерним обществом ОАО "ГАЗ". С апреля 2005 года Генеральным директором УК "РусПромАвто" является Авдеев Максим Михайлович.

Текущий состав высшего менеджмента УК "РусПромАвто"

ФИО	Позиция	Занимает должность с
Авдеев Максим Михайлович	Генеральный директор ООО "УК "РусПромАвто" Член Совета директоров ОАО "ГАЗ"	2005
Баранцев Алексей Георгиевич	Заместитель Генерального директора, исполнительный директор ООО "УК "РусПромАвто", Член Совета директоров ОАО "ГАЗ"	2005 2004
Занозин Сергей Георгиевич	Директор Дивизиона "Автобусы" ООО "УК "РусПромАвто"	2005
Кульган Игорь Николаевич	Директор Дивизиона "Двигатели" ООО "УК "РусПромАвто"	2005
Ливадченко Александр Александрович	Директор Дивизиона "Легкие коммерческие автомобили", ООО "УК "РусПромАвто",	2005
Пазглэ Михаил Оскарович	Директор Дивизиона "Грузовые автомобили" ООО "УК "РусПромАвто"	2005
Масленников Виктор Васильевич	Директор Дивизиона "Легковые автомобили" ООО "УК "РусПромАвто" (по совместительству)	2005
Коромыслов Алексей Николаевич	Директор Дивизиона "Спецтехника" ООО "УК "РусПромАвто"	2005

Ниже представлены краткие биографии членов Совета Директоров и руководителей ключевых подразделений УК "РусПромАвто".

Юшкевич Александр Эдуардович

Александр Эдуардович пришел в Группу компаний ГАЗ в 2003 году на должность Генерального директора ООО "РусПромАвто". До этого г-н Юшкевич занимал позицию Управляющего директора в компании ООО "Компания "Базовый Элемент". В настоящее время Александр Эдуардович является Президентом, Председателем Совета директоров ОАО "ГАЗ".

Авдеев Максим Михайлович

К управляющей команде Группы г-н Авдеев присоединился в апреле 2005 года на позицию генерального директора ОАО "РусПромАвто" (с августа 2005 года – ОАО "Русские машины"). До прихода в Группу занимал должность генерального директора ООО "Управляющая компания "ЮДжи-Транс". С июля 2005 года Максим Михайлович является генеральным директором ООО "УК "РусПромАвто", а с сентября – Членом Совета директоров ОАО "ГАЗ".

Баранцев Алексей Георгиевич

Г-н Баранцев пришел на должность генерального директора ОАО "ГАЗ" в 2002 году из компании ОАО "Русский Алюминий Менеджмент", где занимал позицию Заместителя генерального директора по новому строительству. С 2004 года Алексей Георгиевич входит в состав Совета директоров ОАО "ГАЗ" и ОАО "РусПромАвто" (в настоящее время ОАО "Русские машины"), а с августа 2005 года является Заместителем Генерального директора, исполнительным директором ООО "УК "РусПромАвто".

Золотарев Петр Сергеевич

Золотарев Петр Сергеевич с 2003 года является членом Совета директоров ОАО "ГАЗ". До 2004 года г-н Золотарев занимал позицию Вице-президента ЗАО "ЮКОС Рефининг энд Маркетинг", а с 2005 года является генеральным директором ОАО "Русские машины".

Пугин Николай Андреевич

С 1994 по сентябрь 2005 года г-н Пугин являлся Президентом, а с 2001 года также Председателем Совета директоров ОАО "ГАЗ". С сентября 2005 является членом Совета директоров ОАО "ГАЗ".

Халько Николай Николаевич

В Группу компаний ГАЗ Николай Николаевич пришел в 2004 году из ЗАО "ИНГ Банк (Евразия)", где занимал позицию старшего менеджера. С 2004 по 2005 год г-н Халько занимал позицию Директора по корпоративному развитию и инвестициям ОАО "РусПромАвто", с 2005 года – Директора по корпоративному развитию и инвестициям ООО "УК "РусПромАвто". В 2005 году Николай Николаевич вошел в состав Совета директоров ОАО "ГАЗ".

Занозин Сергей Георгиевич

Сергей Георгиевич работает в Группе с 2000 года, г-н Занозин начинал на позиции Генеральный директор ОАО "Павловский автобус". В 2002 году был назначен Генеральный директор ООО "РусАвтобусПром", а с октября 2005 по настоящее время является Директором Дивизиона "Автобусы" ООО "УК "РусПромАвто".

Кульган Игорь Николаевич

Игорь Николаевич присоединился к управляющей команде Группы на должность Директора по управлению бизнес-процессами и информационными системами ОАО "РусПромАвто" в 2003 году. До этого г-н Кульган занимал должность Начальника управления информационных технологий финансового департамента ЗАО "Минерально-химическая компания "ЕвроХим". С сентября 2005 по настоящее время является Директором Дивизиона "Двигатели" ООО "УК "РусПромАвто".

Ливадченко Александр Александрович

Александр Александрович пришел в ОАО "ГАЗ" в 2001 году на должность Заместителя генерального директора по маркетингу и реализации и Генерального директора ООО "РусавтоГАЗ" (по совместительству). С 2004 по 2005 год являлся также Генеральным директором ООО "ТД "Русские машины" (по совместительству). С сентября 2005 года занимает позицию Директора Дивизиона "Легкие коммерческие автомобили" ООО "УК "РусПромАвто".

Паэглэ Михаил Оскарович

Г-н Паэглэ работает в Группе с 2005 году на должности Директора Дивизиона "Грузовые автомобили" ООО "УК "РусПромАвто". До этого Михаил Оскарович являлся Генеральным директором ООО "Единая коксохимическая компания".

Масленников Виктор Васильевич

Г-н Масленников пришел в ОАО "ГАЗ" на должность Заместителя генерального директора, исполнительного директора и Первого заместителя директора ООО "РусавтоГАЗ" (по совместительству) в 2000 году. В настоящее время Виктор Васильевич занимает позицию: Директора Дивизиона "Легковые автомобили" ООО "УК "РусПромАвто".

Коромыслов Алексей Николаевич

Г-н Коромыслов присоединился к управляющей команде Группы на должность Генерального директора ОАО "ЯЗДА" в 2002 году. С августа по ноябрь 2005 занимал позицию Управляющий директор ОАО "ЯЗДА" в ООО "УК "РусПромАвто". В настоящее время является Директором Дивизиона "Спецтехника" ООО "УК "РусПромАвто".

Кадровая политика Группы предусматривает обучение сотрудников с целью повышения их профессиональной компетентности. В качестве инструментов мотивации сотрудников наряду с заработной платой применяется пакет социальных гарантий, в частности, предусмотрена медицинская страховка, пособия.

персонала Динамика среднесписочной численности основных производственных подразделений Группы ГАЗ и средней заработной платы

	2003 г		2004 г		11 мес. 2005 г.	
	средняя	средняя	средняя	средняя	средняя	средняя
	численность	зарплата	численность	зарплата	численность	зарплата
	(чел)	(руб./мес)	(чел)	(руб./мес)	(чел)	(руб./мес)
ОАО "ГАЗ" (вкл. ООО "АЗ "ГАЗ", ООО "ТД "Русские машины", ООО "ТЗК "ГАЗ", ООО "ЗШП")	59 933	6 164	58 379	7 939	55 231	9 219
ОАО "САЗ"	716	3 307	657	4 667	566	7 777
ОАО "Павловский автобус" (вкл. ООО "ПАЗ")	6 088	5 668	5 933	6 266	5 443	7 134
ООО "Ликийский автобус" (вкл. ООО "ЛиАЗ")	3 480	8 584	3 305	8 563	2 813	10 359
ООО "КАВЗ"	1 400	5 537	1 402	5 514	1 327	6 510
ОАО "КААЗ"	1 341	5 150	1 312	5 353	1 140	6 516
ОАО "ГолАЗ"	342	9 339	276	10 402	273	12 772
ОАО "Автодизель" (ЯМЗ)	20 802	20 802	19 414	6 811	17 425	8 437
ОАО "ЯЗДА"	4 110	4 110	3 984	7 509	4 754	8 786
ОАО "ЯЗТА"	4 126	4 126	3 862	7 219	3 003	8 116
Всего Группа ГАЗ	103 518	5 900	99 782	7 551	92 513	8 989

Источник: УК "РусПромАвто"

Производство

Производственные предприятия Группы ГАЗ в своей совокупности играют одну из ключевых ролей в российской автомобильной промышленности. Группа производит самый широкий спектр коммерческого автотранспорта в России и СНГ в следующих классах и секторах рынка:

- легкий коммерческий автотранспорт;
- среднетоннажные грузовые автомобили;
- автобусы.

Кроме того, Группа "ГАЗ" является крупнейшим в России производителем тяжелых дизельных двигателей. Предприятия Группы одними из первых в стране реализовали проект производства двигателей, соответствующих требованиям экологического стандарта "Евро-2". Группа совместно с ОАО "КАМАЗ" выступила инициатором перехода грузовых автомобилей на стандарт "Евро-2".

За последние несколько лет производственными предприятиями Группы "ГАЗ" был реализован ряд успешных продуктовых проектов, в частности:

- проект "Газель" (ПМ 2,5-3,5 т);
- среднетоннажные грузовой автомобиль ГАЗ-3310 "Валдай";
- полная продуктовая линейка автобусов – от микроавтобусов до особо больших городских, а также туристических и междугородних;
- дизельные двигатели, удовлетворяющие требованиям стандарта "Евро-2" (серийное производство с 2003 года).

Автомобиль ГАЗ 3302 "ГАЗель"
после рестайлинга



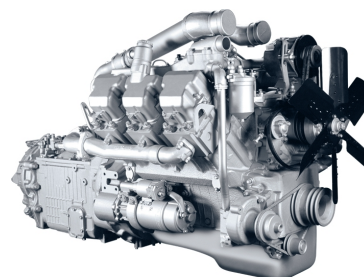
Автобус особо малого класса ГАЗ 322132



Автомобиль ГАЗ 3310 "ВАЛДАЙ"



Автомобильный дизельный двигатель
ЯМЗ-7601 ("ЕВРО-2")



Серийный автобус малого класса ПАЗ 3237



Опытно-промышленный образец
особо большого класса ЛиАЗ 6213



Начиная с 2002 года предприятия Группы "ГАЗ", стремясь удовлетворить растущий на рынке спрос на свою продукцию, планомерно наращивают ее выпуск и в натуральном выражении. Так, по итогам 2005 года ожидается, что, по сравнению с 2001 годом, выпуск LCV увеличится примерно на 40%, достигнув порядка 137 тыс. единиц в год (с учетом автокомплектов), а выпуск автобусов за тот же период времени вырастет на 21%, превысив годовой уровень в 17 тысяч штук.

Проформа объема производства предприятий Группы, в единицах продукции

Продукция	2002 год	2003 год	2004 год	9 мес. 2005 года
Автомобили	204 739	213 489	232 619	158 821
Легковые автомобили	65 648	56 996	65 686	38 932
LCV, в т.ч.	118 929	130 317	128 914	99 303
Микроавтобусы	32 229	37 762	31 522	24 733
Малотоннажные грузовые автомобили	86 700	92 555	97 392	74 570
Среднетоннажные грузовые автомобили	13 558	15 770	20 934	17 673
Автокомплекты**	6 604	10 406	17 085	2 913
Автобусы	13 287	14 679	16 121	13 407
Малого класса	11 416	11 858	12 543	9 808
Среднего класса	224	1 122	1 737	1 752
Большого и особо-большого классов, туристические	1 647	1 699	1 841	1 847
Дизельные двигатели*	53 049	50 498	58 195	45 788

* Включает автомобильные, сельскохозяйственные и промышленные дизельные двигатели

** В основном включает SKD комплекты, собираемые на поставку в страны СНГ. В 2005 году объемы ниже ввиду отказа от поставок в Украину в виде SKD/CKD комплектов

Производственные мощности

Производственные мощности ОАО "ГАЗ" в основном формируются промышленными площадками следующих обществ:

- ООО "Автозавод ГАЗ";
- ОАО "Саранский завод автосамосвалов";
- ОАО "Павловский автобус" (включая ООО "ПАЗ");
- ООО "Ликийский автобус" (включая ООО "ЛиАЗ");
- ООО "Курганский автобусный завод";
- ОАО "Голицынский автомобильный завод";
- ОАО "Канашский автоагрегатный завод";
- ОАО "Автодизель" (Ярославский моторный завод);
- ОАО "Ярославский завод дизельной аппаратуры";
- ОАО "Ярославский завод топливной аппаратуры".

За последние годы произошла существенная модернизация сборочных производств Группы ГАЗ. В настоящее время Группа обладает относительно новыми сборочными площадками, оснащенными современным оборудованием, а также располагает собственным производством ключевых автокомпонентов: мостов и осей, коробок передач, топливной аппаратуры и других.

Помимо сборочных производств Группа располагает собственным заготовительным производством, включающим литейное и кузнечно-прессовочное производства. Заготовительное производство Группы не только покрывает собственные потребности в заготовках, но и обеспечивает реализацию продукции сторонним заказчикам.

Загрузка производственных мощностей ОАО "ГАЗ"

Продукция	Ед. изм.	Фактическая мощность	Загрузка в 2003 г.	Загрузка в 2004 г.	Ожидаемая загрузка в 2005 г.
Легковые автомобили	ед.	75 250	76,6%	91,4%	82,8%
Легкие коммерческие автомобили	ед.	118 000*	104,1%	96,1%	112,8%
Средние грузовики	ед.	30 000	73,9%	70,3%	89,7%
Автобусы*	ед.	22 120	66,4%	73%	82,4%
Дизельные двигатели	шт.	84 678	63,4%	68,9%	79,1%
Топливо-подающая аппаратура	к-ты	350 529	24,2%	26%	39,0%
Чугунное литье	тыс. т	209	76,0%	88,3%	94,3%
Стальное литье	тыс. т	8	58,8%	73,4%	74,1%
Цветное литье	тыс. т	32,9	29,9%	35,1%	26,2%
Кузнечная продукция	тыс. т	208,8	32,8%	37,1%	32,3%
Холодная штамповка	маш. к-ты	900 000	46%	47%	45%

Примечание: Для производства легких коммерческих автомобилей дополнительно используются мощности по выпуску легковых автомобилей и средних грузовиков.

Источник: УК "РусПромАвто"

Большинство предприятий Группы ГАЗ обладает системами коммерческого учета потребляемых энергоресурсов, что позволяет закупать их по наиболее выгодным ценам. При этом 75% потребляемой Группой электроэнергии обеспечено на собственными генерирующими мощностями (ТЭЦ мощностью 580 МВт).

В настоящее время во всех производственных подразделениях ОАО "ГАЗ" идет распространение опыта и философии "бережливого производства" (Lean Manufacturing) на основе следующих принципов:

- эффективная организация рабочего места ("ничего лишнего" на рабочем месте);
- оптимизация ("выпрямление") материальных потоков;
- снижение уровня производственных запасов (Just-in-Time);
- исключение любой деятельности, не приносящей добавленной стоимости.

Все предприятия холдинга ГАЗ имеют международные сертификаты систем менеджмента качества. Ниже приведено краткое описание ключевых производственных площадок Группы.

ООО "АВТОЗАВОД ГАЗ"

ООО "Автозавод ГАЗ" является выделенным сборочным производством ОАО "ГАЗ" и производит легкий коммерческий транспорт (полная масса 2,8-6,0 т), среднетоннажные грузовики (полная масса 6,0-10,0 т) и легковые автомобили. Производство включает в себя следующие переделы:

- штамповочное производство;
- сварочное производство;
- окрасочное производство;
- сборочное производство.

Мощности заготовительного (литейное и кузнечно-прессовое) и агрегатного производств, а также производственная инфраструктура автомобильного производства находятся на балансе самого ОАО "ГАЗ". Мощности основного производства ОАО "ГАЗ" сбалансированы и при существующей программе производства близки к предельным. Мощности по производству грузовых автомобилей в 2004 году использовались на 100%. Производственные мощности по автомобилям семейства "ГАЗЕЛЬ" (100 тыс. шт.) и "Соболь" (18 тыс. шт.) были загружены на 110% и 105%, соответственно. Выполнение производственной программы осуществлялось с использованием дополнительного фонда времени. Загрузка мощностей по производству легковых автомобилей составила 87%, по чугунному, цветному и стальному литью – 68%, 19%, и 92% соответственно, по производству горячих штамповок – 31%. Наиболее "узким" с точки зрения мощности местом, сдерживающим наращивание объемов производства, являлась сборка-сварка и окраска фургонных модификаций легких грузовиков.

ОАО "ГОЛАЗ"

Сегодня под маркой "ГОЛАЗ" выпускается семейство больших (длинной 10-12 м) туристических автобусов.

Производство включает в себя следующие переделы:

- сварочное производство;
- окрасочное производство;
- сборочное производство.

При сборке и сварке "черного" кузова используются как сборочные единицы собственного изготовления, так и поставляемые от смежных производств. При этом производство сборочных единиц кузова обеспечивается деталями собственного производства, а также деталями мелкой и средней штамповки, стеклопластиком и литьем, получаемыми от отечественных поставщиков.

Заготовительное производство, включающее в себя производство листовых и трубных деталей кузова автобуса (гибку корпусных и профильных деталей, сварку мелких подузлов и пайку трубопроводов), оснащено оборудованием с числовым программным управлением (ЧПУ) и выделено в отдельное подразделение, переданное в самостоятельную структуру.

Гибкая технология изготовления кузова и сборки автобуса, а также наличие универсального оборудования с ЧПУ позволяет изменять номенклатуру выпуска продукции без кардинальных изменений планировочных решений и оперативно вводить в производство новые модели автобусов в рамках принятой программы.

Использование производственных мощностей (при двухсменном режиме работы и плане производства 240¹ автобусов в год) на участке сборки и доводки составляет порядка 65%, на окрасочном участке – 54% и на сварочном – 36%. Оставшийся срок полезного использования мощностей данных участков составляет 15 лет.

ОАО "КААЗ"

На сегодняшний день основную номенклатуру ОАО "Канашский автоагрегатный завод" составляют детали и узлы колесно-ступиичной группы, тормоза пневмогидравлические с

¹ Планируемый объем выпуска моделей "Круз 5291" и "5256R".

клиновым и кулачковым механизмами разжима колодок, передние оси и ведущие мосты для автобусов, оси для автотранспортных прицепов.

Завод располагает пятью основными и пятью вспомогательными цехами, оснащенными около 1 200 ед. оборудования. В настоящее время с целью снижения затрат и издержек при изготовлении продукции (в рамках постоянной оптимизации технологических процессов) все производство сосредоточено в трех основных цехах.

По итогам 2004 года средняя загрузка производственных мощностей по выпуску основной продукции предприятия составила 74,6%. Оценочный срок жизни основных производственных мощностей составляет: без выделения средств на поддержание требуемого технического состояния оборудования – 10 лет, при выделении средств – 15-17 лет.

ООО "ЛИКИНСКИЙ АВТОБУС"

ООО "Ликийский автобус" производит пассажирские автобусы. Под маркой "ЛиАЗ" выпускаются автобусы городского, пригородного, междугороднего и специального назначения большого (длинной более 10 м) и особо большого (сочлененных, длинной более 17 м) классов, в том числе низкопольные модификации. С 2005 года в результате реструктуризации сборочное производство было выделено в отдельное юридическое лицо – ООО "Ликийский автобусный завод", 100% акций которого принадлежат ООО "Ликийский автобус".

Бизнес-единица "ЛиАЗ", в состав производственных предприятий ООО "Ликийский автобус" и ООО "ЛиАЗ" имеет все необходимые производства от изготовления заготовок до выпуска готовой продукции. Условными элементами цепочки производства являются 8 укрупненных производственных и 5 вспомогательных цехов.

Производственные и вспомогательные цеха, входящие с производственную цепочку

Наименование цеха	Предмет деятельности цеха
1. Автобусосборочный	Окончательная сборка автобусов
2. Сборочно-кузовной	Сборочно-сварочные работы
3. Окрасочный	Катодное грунтование и окраска
4. Механообрабатывающий	Механическая обработка деталей, механосборочные работы
5. Прессово-заготовительный	Холодная штамповка деталей, сварка отдельных узлов
6. Производство автобусов большой вместимости (мелких серий)	Сборка, механическая обработка деталей, резка труб, сварка
7. Цех пластмасс	Изготовление деталей из пластмасс и резинотехнических изделий
8. Термо-гальванический	Гальванопокрытие и термообработка деталей
Вспомогательные цеха	
1. Инструментальный	Изготовление оснастки, контрольного и режущего инструмента
2. Ремонтно-механический	Ремонт оборудования, ППР
3. Электроремонтный	Обслуживание электроустановок
4. Экспериментальный и центр испытаний.	Изготовление и испытание опытных образцов и партий
5. Паросиловой	Обеспечение паром, водой и газом для технических целей

Источник: УК "РусПромАвто"

В 2005 году мощности были загружены в среднем на 50% (при двухсменном режиме работы). При этом разделение мощностей между ООО "Ликийский автобус" и ООО "ЛиАЗ" осуществлено следующим образом:

Распределение мощностей между ООО "Ликийский автобус" и ООО "ЛиАЗ"

ООО "Ликийский автобус"	ООО "ЛиАЗ"
Прессовый цех	Кузовной цех
Металлозаготовительный цех	Окрасочный цех
Цех пластмасс	Автобусо-сборочный цех
Деревообрабатывающий цех	Цех мелких серий
Механообрабатывающий цех	Экспериментальный цех
Инструментальный цех	Сдаточный цех
Ремонтный цех	
Электрощитовый цех	
Транспортный цех	
Цех внутривозовых перевозок	
Термо-гальванический цех	
Котельная	
Функции	
Производство заготовок, деталей, узлов, комплектующих	Производство деталей, подборка узлов, сварка, окраска кузова, сборка автобуса
Предоставление услуг по ремонту, изготовлению инструмента, обеспечению энергоносителями, транспорту	

Источник: УК "РусПромАвто"

ОАО "АВТОДИЗЕЛЬ"

ОАО "Автодизель" (Ярославский моторный завод) специализируется на разработке и производстве дизельных двигателей и силовых агрегатов многоцелевого назначения. Предприятие является комплексным, имеет в своем составе все необходимые производства от изготовления заготовок до выпуска готовой продукции:

- литейное – для изготовления отливок из чугуна, стали, цветных металлов и сплавов;
- кузнечное и прессовое – для изготовления горячих и холодных штамповок;
- механосборочное – для изготовления двигателей, коробок передач, сцеплений, сборки и испытания;
- инструментальное – для обеспечения производства всеми видами инструмента и оснастки;
- ремонтное – для проведения всех видов ремонта оборудования.

ОАО "Автодизель" располагает инженерно-конструкторским центром с развитой исследовательской и экспериментальной базой, заводом по ремонту двигателей ЯМЗ и сетью пунктов гарантийного обслуживания на территории России и стран СНГ.

Сборка и испытание двигателей и коробок передач производится в специализированных сборочных цехах на поточно-механизированных, автоматических линиях и испытательных станциях (стендах). По состоянию на начало 2005 года предприятие имело созданные комплекты мощности по производству двигателей, силовых агрегатов – 87 000 штук, КПП – 55 000 штук, сцеплений 90 000 штук, стационарных силовых установок – 500 штук в год. При этом в 2004 году мощности по производству двигателей были загружены на 66,89%.

Физический износ технологического оборудования составляет 85%. Количество технологического оборудования со сроком эксплуатации более 20 лет – 74%, в том числе свыше 30 лет – 42%. В среднем оставшийся срок жизни технологического оборудования находится на уровне около 10 лет.

Инженерными службами предприятия разработаны и сертифицированы модификации двигателей, отвечающие экологическому стандарту Евро-3; в ближайшие годы предполагается осуществление капитальных вложений для обеспечения серийного выпуска указанных двигателей.

ООО "КАВЗ"

Общество с ограниченной ответственностью "Курганский автобусный завод" выпускает:

- семейство средних автобусов (длиной 9-10 м);
- семейство малых автобусов (длиной 7-8 м).

Предприятие является комплексным, имеет в своем составе:

- цех механообработки – для механической обработки и производства деталей;
- сварочно-заготовительный цех – для проведения сборочно-сварочных работ изготовления деталей методом холодной листовой штамповки;
- окрасочный цех – для антикоррозионной обработки и защитно-декоративной окраски кузовов автобусов, деталей;
- сборочный цех – для окончательной сборки автобусов.

На предприятии также существует ряд подразделений вспомогательного производства: служба подготовки производства и обеспечения инструментом (техническое обслуживание и ремонт средств технологического оснащения и обеспечение инструментом), служба главного энергетика (техническое обслуживание и ремонт энергетического оборудования), служба главного механика (техническое обслуживание и ремонт технологического оборудования).

Средний уровень загрузки производственных мощностей в 2004 году составил 53,8% при выпуске 1 953 малых автобусов и 137 средних автобусов. Коэффициент изношенности производственных мощностей – 0,65.

ОАО "ЯЗДА"

Открытое акционерное общество "Ярославский завод дизельной аппаратуры" преимущественно производит топливоподающие системы для двигателей внутреннего сгорания.

Основными составляющими топливоподающей системы являются: топливный насос высокого давления, форсунки, регуляторы, муфты опережения впрыскивания и другие узлы. Данные системы поставляются потребителям на рынок и в комплексе, с различными узлами в качестве запасных частей.

Исторически в г. Ярославль существовало два несвязанных предприятия, производивших топливную аппаратуру: Ярославский завод дизельной аппаратуры и Ярославский завод топливной аппаратуры. Оба завода выпускали топливные насосы высокого давления и форсунки для автомобильных двигателей. Ярославский завод дизельной аппаратуры специализировался на производстве насосов V-образного типа и рядных, Ярославский завод топливной аппаратуры – только рядных. В 2002 году произошло объединение данных заводов в один дивизион "Топливоподающие системы" вследствие покупки контрольных пакетов акций данных заводов холдингом "РусПромАвто".

К основным производственным подразделениям ОАО "ЯЗДА" относятся:

- заготовительное производство,
- механообрабатывающее подразделение,
- сборочное подразделение,
- термогальваническое подразделение;
- прочие производственные цеха.

Фактические производственные мощности по итогам 2004 года были загружены на 82%. В составе оборудования заводов преобладает устаревшее оборудование со сроком эксплуатации, превышающим 20 лет (65%). Однако в Компании существует планируемая программа капитальных вложений, которая в том числе направлена на замену старого оборудования.

ОАО "ПАВЛОВСКИЙ АВТОБУС"

Под маркой ПАЗ выпускаются автобусы городского, пригородного, международного и специального назначения малого и среднего класса, включая модели повышенной проходимости и грузопассажирские модификации. По организационно-технической схеме предприятие является массовым конвейерным производством, основной конечной продукцией которого является модель малого автобуса длиной 7 м – ПАЗ-3205 и его модификации (87% выпуска по итогам 2004 года).

При 100%-м использовании существующих производственных мощностей ОАО "Павловский автобус" в состоянии производить около 12 000 автобусов в год.

ОАО "САЗ"

Основным профилем деятельности ОАО "САЗ" являются разработка и изготовление автосамосвалов на базе шасси, выпускаемых ОАО "ГАЗ", а также других специализированных автомобилей, прицепов к грузовым и легковым автомобилям, запчастей, сельскохозяйственной техники и других изделий. В 2004 году объем производства самосвалов составил 1 265 единиц.

Большая часть оборудования ОАО "САЗ" (в основном металлорежущее, подъемно-транспортное, прессовое) изношена. Возраст 64% оборудования завода составляет более 20 лет, что соответствует среднему показателю по отрасли.

Модельный ряд

По состоянию на конец 2005 года предприятия Группы ГАЗ серийно производят не менее шести базовых моделей легкого коммерческого автотранспорта, четырех базовых моделей среднетоннажных грузовых автомобилей, двух базовых моделей легкового автомобиля, двенадцати базовых моделей автобусов различных классов, а также тяжелые дизельные двигатели и силовые агрегаты многоцелевого назначения архитектур V6, V8, V12 в двух диапазонах рабочих объемов и четыре основных типа топливной аппаратуры, в том числе и для собственного потребления. На основе базовых моделей ведутся производство и постоянная разработка как множества существующих, так и новых модификаций в зависимости от применяемых вариантов:

- агрегатной базы,
- конфигурации и
- комплектации конечной продукции.

Кроме того, серийно выпускаются и реализуются внешним потребителям сцепления, КПП, стационарные электроагрегаты, гидроизделия и пружины, широкая гамма запасных частей, изделий по промышленной кооперации, прочей профильной продукции.

Ниже приведены основные семейства продуктовой линейки Группы ГАЗ.

АВТОМОБИЛИ

- легкие коммерческие автомобили "Газель" и "Соболь";
- малые грузовики на базе модели ГАЗ-3302;
- среднетоннажные грузовики и самосвалы на базе модели ГАЗ-3307.

Новая разработка ОАО "ГАЗ" – средний городской грузовик "Валдай" грузоподъемностью до 4 т; промышленное производство начато в декабре 2004 года. Автомобили оборудуются дизельным двигателем ММЗ. Отличается от ГАЗ-3307 низкой погрузочной высотой и трехместной комфортабельной кабиной.

- легковые автомобили семейства "Волга";
- прицепы для легковых автомобилей .

АВТОБУСЫ

- автобусы малого класса ПА3-3205 и его модификации городского и пригородного назначения;
- автобусы малого класса ПА3-3237;
- автобусы малого класса ПА3-3203\04 (эта модель постепенно будет заменять все модификации ПА3-3205), а также ПА3 3202 на базе шасси "Валдай";
- автобусы среднего класса ПА3-4230 "Аврора";
Производится в двух исполнениях – комфортном пригородном и более простом городском. ПА3-Аврора пришел на смену ПА3-4234, который представляет собой удлиненный вариант автобуса малого класса ПА3-3205.
- автобусы большого класса ГОАЗ (длинной 10-12 м)

- Семейство малых автобусов КАВЗ (длиной 7-8 м)
- Семейство средних автобусов КАВЗ (длиной 9-10 м)
- Автобусы ЛиАЗ большого (длинной более 10 м) и особо большого классов (сочлененные, длиной более 17 м), в том числе низкопольные модификации.

ДИЗЕЛЬНЫЕ ДВИГАТЕЛИ И АППАРАТУРА

- Шести-, восьми- и двенадцатицилиндровые двигатели ЯМЗ мощностью от 150 до 800 л. с., включающие 60 базовых моделей и свыше 250 комплектаций (соответствуют международным нормативам по экологии Евро-1 и Евро-2 ЕЭК ООН)
- 7 моделей (30 комплектаций) пяти, восьми, девятиступенчатых коробок переключения передач
- 2 типа (15 комплектаций) сцеплений
- свыше 1 000 позиций оригинальных запасных частей ко всем моделям двигателей и силовых агрегатов
- стационарные электрогенераторные установки для привода насосов, компрессоров, буровых станций на базе дизелей ЯМЗ мощностью 60-475 кВт.

ОСИ И МОСТЫ

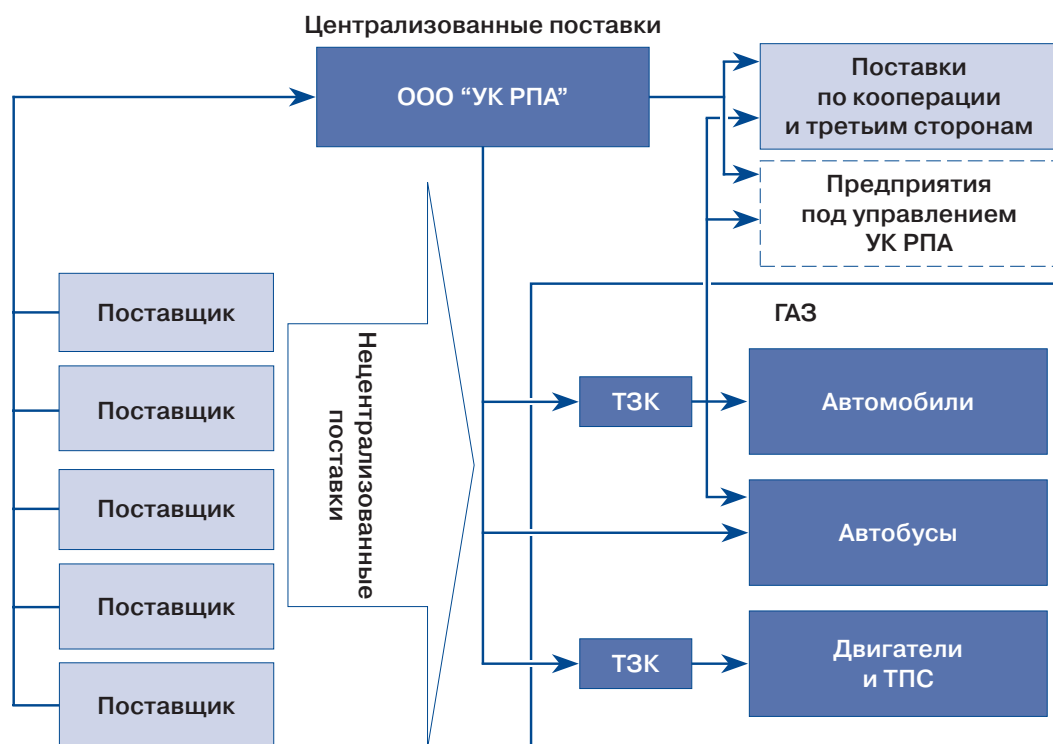
Производством осей и мостов в Группе "ГАЗ" занимается ОАО "Канашский автоагрегатный завод". На сегодняшний день основную номенклатуру ОАО "КААЗ" составляют детали и узлы колесно-ступичной группы, тормоза пневмогидравлические с клиновым и кулачковым механизмами разжима колодок, передние оси и ведущие мосты для автобусов, оси для автотранспортных прицепов. Также освоен выпуск лесовозных прицепов к большегрузным автомобилям КрАЗ и МАЗ.

ПРОЧАЯ ПРОДУКЦИЯ

С целью обеспечения дополнительной загрузки несбалансированных производственных мощностей ОАО "ГАЗ" производит продукцию, не предназначенную для производства авто-транспорта марки "ГАЗ". Номенклатура прочей продукции компании в основном включает:

- заготовки, детали и сборочные единицы для автомобильной техники других заводов;
- отливки из черных металлов (чугунное и стальное литье) и цветных металлов;
- поковки различной степени сложности;
- детали, изготовленные методом порошковой металлургии и холодной высадки;
- колесная и трубная продукция;
- пластмассовые детали и изделия из пенополиуретана;
- детали дорожной косметики;
- технологическая оснастка и инструмент.

Система снабжения



В системе снабжения Группы "ГАЗ" используются два принципа поставок, прямые и централизованные.

- *Прямые поставки* осуществляются через службы снабжения, присутствующие в структуре каждого предприятия и ТЗК при предприятиях (прямые закупки).
- *Централизованные поставки* осуществляются через ООО "РПАС" (ООО "УК РПА") и Торгово-закупочные компании.

Централизация поставок способствует повышению прозрачности и управляемости товарно-материальных и финансовых потоков. Подобная система предполагает создание центров финансовой ответственности и консолидацию объемов закупаемых предприятиями группы товарно-материальных ценностей (ТМЦ) для получения более выгодных условий у поставщиков.

На данном этапе ООО "РПАС" (ООО "УК РПА") и торгово-закупочные компании, осуществляющие централизованные поставки, ставят перед собой следующие цели:

- удержание достигнутых ценовых преимуществ (полученные скидки);
- противодействие инфляционным процессам (изменение стоимости под влиянием цен в сравнении с бизнес-планом).

Через ООО "РПАС" (ООО "УК РПА" в 2006 году) осуществляются централизованные поставки наиболее капиталоемких позиций на предприятия Группы "ГАЗ". В 2006 году предполагается, что такие поставки будут иметь следующую структуру:

- Сырье и материалы на сумму 10 356 093 тыс. руб., что составит 64,6% от объема закупок предприятий Группы "ГАЗ". Эта группа включает:
 - металлопродукцию (черный и цветной металл) на сумму 10 187 207 тыс. руб., что составит 75,5%;
 - технические материалы на сумму 168 886 тыс. руб., что составит 6,7%;
- Комплектующие на сумму 13 701 908 тыс. руб., что составит 31,6% от объема закупок предприятий Группы компаний ГАЗ;
 - основные узлы и агрегаты, комплектующие на сумму 10 303 752 тыс. руб., что составит 57,7%;
 - шины на сумму 1 750 017 тыс. руб., что составит 2,83%.

Всего УК РПА планирует в 2006 г поставить ТМЦ на предприятия Группы "ГАЗ" в сумме на 24 058 000 тыс. руб., что составляет 40,1 % от общего объема закупок Группы. При этом УК РПА обеспечивает 49,66% закупок ТЗК ГАЗ. Поставки оставшихся объемов ТМЦ на предприятия Группы компаний ГАЗ обеспечивают:

- ООО "ТЗК ГАЗ" – 20 058 454 тыс. руб., что составляет 33,43 % суммарного объема поставок (за исключением объемов, идущих через УК РПА);

- Снабжение предприятий "Автобусы" и ОАО "Саранский завод автосамосвалов" за вычетом объемов, поставляемых через ООО "РПАС" – УК РПА (9 492 622 тыс. руб., 15,82% от суммарного объема поставок в денежном выражении в 2006 году) и через ООО "ТЗК ГАЗ" (ПАЗ – 10 421 тыс. руб., 0,01 % от суммарного объема поставок), осуществляется децентрализованно.

Все данные приведены в закупочных ценах, наценки торговых домов не учитывались.

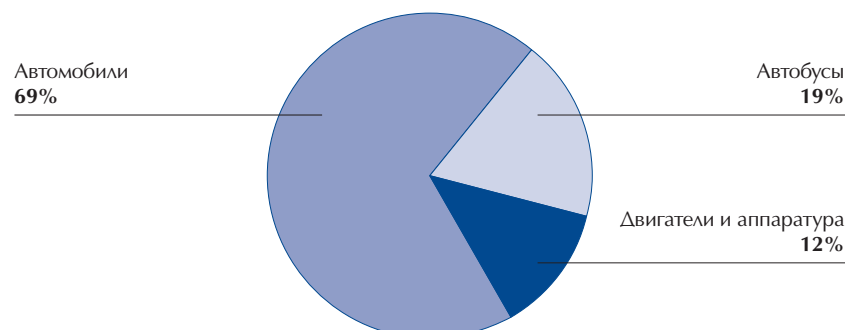
Торгово-закупочные компании, входящие в Группу "ГАЗ"

Наименование	Основные функции	Закупает для
ООО "УК РПА" (централизованные закупки)	Закупки и реализация	всех предприятий Группы компаний ГАЗ за исключением ОАО "ГолАЗ" и ОАО "Автодизель"
ООО "ТЗК ГАЗ" (централизованные закупки)	Закупки, полноценная снабженческая структура со своими складами	ООО "АЗ ГАЗ", ОАО "ГАЗ", частично для ОАО "ПАЗ"
ООО "ТД "ТПС"	Закупки и реализация, полноценная снабженческая структура со своими складами	ОАО "ЯЗДА", ОАО "ЯЗТА"
ООО "ТД "Дизель-МТС"	Закупки, наличие складов. Полноценная снабженческая структура за исключением выбора поставщиков	ОАО "Автодизель"

Источник: Группа "ГАЗ"

Закупки

Первое полугодие 2005 года



Источник: ООО "УК РусПромАвто"

Все данные приведены в закупочных ценах, наценки торговых домов не учитывались. Объем централизованных закупок Группы через ООО "УК РПА" в первом полугодии 2005 года составил порядка 43% от общего числа.

Структура закупок Группы "ГАЗ" на 2006 г, млн. руб.

Дивизионы-потребители	Автомобили	Автобусы	Двигатели и аппаратура	Итого	УК РПА	Доля центр. поставок
Сырье, материалы, в т.ч.:	10 507 869	2 444 310	3 018 915	15 971 094	103 56 093	64,8%
Металлопродукция (черн+цвет)	9 129 641	1 649 565	2 663 340	13 442 546	10 187 207	75,8%
Технические материалы *, в т.ч.	1 378 229	794 744	355 575	2 528 548	168 886	6,7%
Комплектующие, в т.ч.:	26 877 195	8 778 139	5 188 966	40 844 300	13 701 908	33,5%
Основные узлы и агрегаты, комплектующие, **	11 740 569	3 715 543	0	15 456 112	10 303 752	66,7%
Двигатели, силовые агрегаты	0	1 608 725	0	1 608 725	604 954	37,6%
Электрооборудование	3 536 800	579 994	529 771	4 646 565	0	0,0%
РТИ.	904 832	235 419	193 353	1 333 604	0	0,0%
Шинная продукция.	1 790 009	328 713	0	2 118 722	1 734 049	81,8%
Прочее	1 920	533 903	106 689	642 512	0	0,0%
Всего	37 386 984	11 756 352	8 314 570	57 457 906	24 058 001	41,9%
Доля в поставках группы ГАЗ	65,1%	20,5%	14,5%	100,0%	41,9%	

* ГСМ, РТМ (резино-технические материалы, сырьевая группа), полимер, пленка, материалы для теплошумоизоляции, пластмасса, лакокрасочные материалы, химикаты, текстильные материалы, кожа, лесоматериалы, прокладочные материалы, технические жидкости, вспомогательные материалы, спецодежда и средства индивидуальной защиты

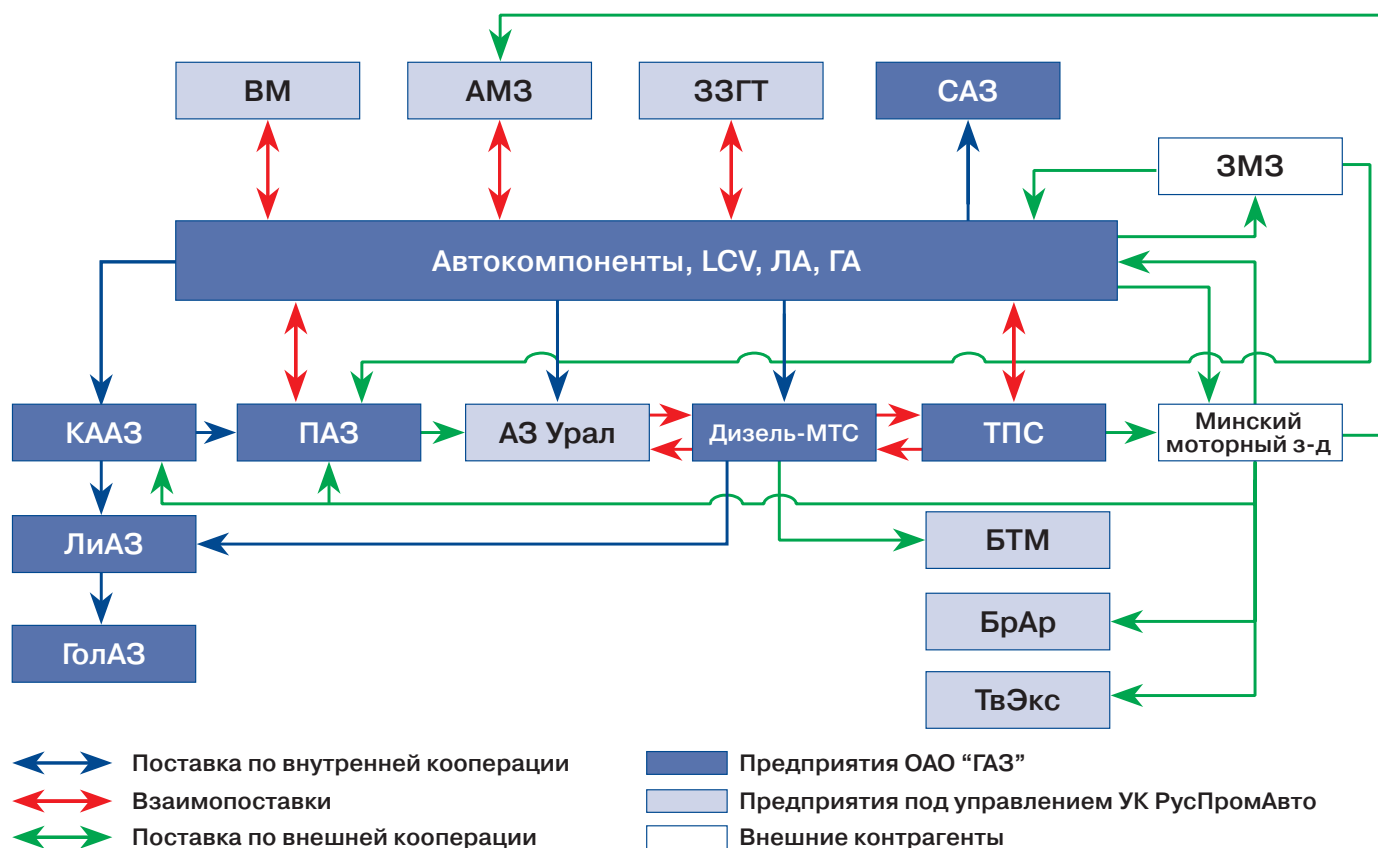
** Гидроусилители, карданные валы, коробки передач, шасси, узлы сочленения, оси, мосты, комплектующие неметаллоизделия, подшипники, силовые агрегаты, цилиндры, рессоры, рычаги

Источник: ООО "УК РусПромАвто"

Производственная кооперация

Производственная кооперация между предприятиями Группы "ГАЗ" во многом носит исторический характер. В настоящее время кооперация используется с целью более полной загрузки существующих производственных мощностей и, как следствие, для снижения себестоимости производимой продукции.

Схема внутренней и внешней кооперации



Источник: Группа "ГАЗ"

Поставщики

В работе с поставщиками Группа "ГАЗ" руководствуется следующими основными критериями:

- качество,
- цена,
- ритмичность поставок,
- размер транспортно-заготовительных расходов (стоимость доставки),
- объем принимаемого заказа.

В работе с поставщиками предпочтение отдается предприятиям-изготовителям. В соответствии с этим принципом закупки в 2005 году осуществлялись у крупных предприятий-изготовителей, либо у посреднических структур, являющихся официальными торговыми домами, официальными представительствами или дилерами заводов-изготовителей. Закупки осуществлялись преимущественно на основе долгосрочных договоров.

Когда в процессе работы с поставщиками возникают сложности, связанные с низким качеством продукции и неритмичными поставками, для обеспечения бесперебойного производства Группа "ГАЗ" использует следующие методы и мероприятия:

■ Для снижения брака закупаемой продукции:

- a. введены штрафные санкции для поставщиков;
- b. проводится аудит сервисных предприятий совместно с поставщиками по проблемным и наиболее конфликтным рекламациям по гарантии;
- c. внедрена практика проведения совместных контрольных проверок качества узлов и агрегатов с представителями заводов-поставщиков, направленная на улучшение качества продукции;
- d. ежеквартально проводится рейтинговая оценка предприятий-поставщиков по следующим основным показателям:
 - качество поставляемых автомобильных компонентов и материалов,
 - стабильность характеристик продукции,
 - непревышение нормативного уровня несоответствия,
 - выполнение объема и графика поставок,
 - соответствие условий упаковки согласованным требованиям,
 - возмещение потерь по управлению несоответствующей продукцией,
 - оперативность реагирования на несоответствия и эффективность принимаемых мер,
 - регулярность и полнота предоставления информации о результатах испытаний продукции,
 - полнота включения в контракт требований по качеству,
 - выполнение условий договора поставки,
 - наличие сертифицированной системы менеджмента качества,
 - инициативность поставщика в снижении нормативного уровня несоответствий.

Результаты рейтинговой оценки направляются руководителям предприятий-поставщиков для определения приоритетных направлений улучшения качества поставок в соответствии с установленными требованиями.

- Для устранения неритмичных поставок и обеспечения равномерности снабжения производства материалами и комплектующими с рядом поставщиков рассматривается вопрос о поставках через консигнационные склады.

В 2006 году в отношении поставщиков Группа планирует провести следующие мероприятия:

- Применить в работе с поставщиками процедуру ГОСТ Р 51814.4-2004 "Одобрение производства автомобильных компонентов".
- Обеспечить постоянное информирование поставщиков о качестве поставляемой продукции.
- Организовать рассмотрение вопросов с поставщиками по качеству закупаемой продукции непосредственно на производстве.
- Принимать участие в аудиторских проверках СМК и производства поставщиков.
- Осуществлять мониторинг эффективности корректирующих мероприятий, внедренных поставщиками, по улучшению качества автомобильных компонентов и материалов.
- Организовать проведение тендеров по качеству закупаемых МТР.
- С целью повышения ответственности поставщиков за качество поставляемой продукции отражать в СМИ информацию по фактам массового выбраковки ТМЦ.
- Осуществлять мероприятия по ликвидации монополий и созданию альтернативных поставок ТМЦ оптимальных по цене и качеству.

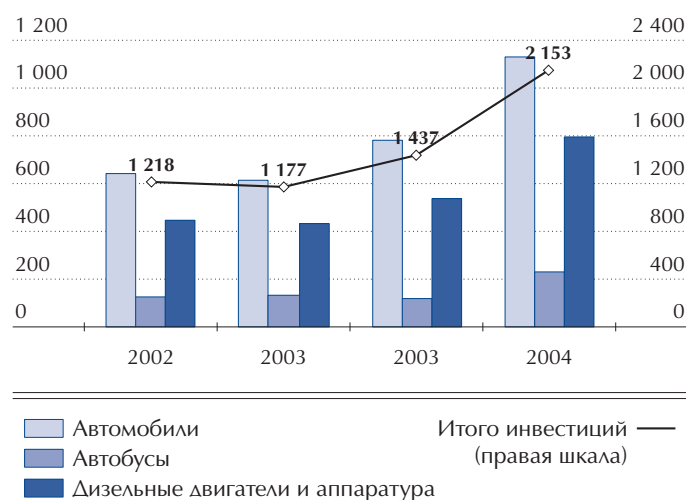
Основные поставщики Группы "ГАЗ"

Наименование поставщика	Вид поставляемой продукции	% от общего объема закупок в 2005 году	% от общего планируемого объема закупок в 2006 году
ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫЕ ПОСТАВКИ			
РПАС (г. Москва), ОАО "ЗМЗ" (г. Заволжье)	Двигатели	15,3%	15,5%
РПАС (г. Москва), ОАО "Северсталь" (г. Череповец)	Холоднокатанная листовая сталь Горячекатанная листовая сталь Холоднокатанная стальная лента	8,5%	8,7%
Завод Автокомпонентов (г. Нижний Новгород)	Комплектующие	4,1%	4,3%
РПАС (г. Москва), ОАО "Новолипецкий меткомбинат"	Холоднокатанная листовая сталь	3,7%	3,8%
РПАС (г. Москва), ОАО "Магнитогорский металлургический комбинат" (г. Магнитогорск)	Холоднокатанная листовая сталь Горячекатанная листовая сталь Холоднокатанная стальная лента	2,5%	2,6%
РПАС (г. Москва), ОАО "Шинный комплекс "Амтел-Поволжье" (г. Киров)	Шины	2,4%	2,5%
РПАС (г. Москва), Минский моторный з-д (г. Минск)	Двигатели	2,2%	2,3%
РПАС (г. Москва), РУПП "Борисовский завод "Автогидроусилитель" (г. Борисов)	Рулевые механизмы, ГУР	1,7%	1,7%
РПАС (г. Москва), ОАО "Металлургический завод им. А.К. Серова" (г. Серов)	Горячекатанная сортовая сталь	1,5%	1,5%
РПАС (г. Москва), ОАО "Златоустовский металлургический завод"	Сортовой прокат	1,2%	1,2%
НЕЦЕНТРАЛИЗОВАННЫЕ ПОСТАВКИ			
Лир (г. Нижний Новгород)	Комплектующие	1,1%	1,1%
Технопласт (г. Нижний Новгород)	Комплектующие	1,0%	1,0%
ОАО "Балаковорезинотехника" (г. Балаково)	РТИ	0,9%	0,9%
С.А.Р.Л. Катерпиллар	Двигатели	нет данных	0,9%
ООО "Приводная техника ФОЙТ КМПО"	Коробки передач	нет данных	0,9%
16ООО "Произво-во мостов Раба"	Мосты, оси	нет данных	0,5%
ООО "Прамо"	Стартеры, генераторы	нет данных	0,6%
ООО "ЦФ Россия"	Мосты, оси, КПП	нет данных	0,4%

Источник: Группа "ГАЗ"

Капитальные вложения

Капитальные вложения Группы "ГАЗ" в 2002–2005 гг.
(млн. руб.)



Источник: УК "РусПромАвто"

Структура инвестиций в 2005 г.
по основным направлениям



Источник: УК "РусПромАвто"

В 2002-2005 годах 60% инвестиций было направлено на разработку и постановку на производство новой продукции.

В течение последних трех лет Группа интенсивно занималась обновлением собственного модельного ряда.

■ 2003 год

Произведен рестайлинг автомобилей семейства "Соболь/Газель". Имидж нового, более современного автомобиля повышает его привлекательность для потенциальных покупателей. Внедрение нового дизайна позволило решить ряд технических вопросов (увеличение внутренних резервов подкапотного пространства, применение современной светотехники и прочее), которые приводят к повышению потребительских свойств автомобиля в части улучшения температурного режима работы двигателя, снижения шума, облегчения обслуживания двигателя, улучшения световых характеристик фар и звуковых характеристик сигнала, возможности установки больших по габаритной ширине двигателей. Внедрение новой панели приборов и отопителя позволяет применять более совершенные органы управления, системы отопления и вентиляции, повысить безопасность управления и, соответственно, улучшить комфорт и облегчить условия обслуживания автомобиля.

■ 2004 год

Проведен рестайлинг автомобиля "Волга"

■ 2005 год

- Начат серийный выпуск среднего грузовика "Валдай" (полной массой 7,5 т). В производстве использован ряд автокомпонентов западных производителей, что, в частности, обеспечило модели высокие характеристики безопасности, лучшие в России показатели экономичности и современный дизайн интерьера. Группой предполагается достижение рыночной доли не менее 70% в данном сегменте автомобилей (грузовики городского типа) в течение ближайших трех лет. В настоящее время ведутся интенсивные работы по расширению модельного ряда семейства как в направлении диапазона полных масс (от 6 т до 8,5 т), так и в расширении применяемости базового шасси (специальное автобусное шасси и т.п.).
- На ежегодной основе Группой разрабатывается и ставится на производство несколько новых моделей автобусов (в среднем три новых модели в год). В результате Группа "ГАЗ" – единственная компания в России, способная предложить клиенту полный модельный ряд автобусов, включая самые современные, отвечающие экологическим стандартам Евро-3.
- Постоянная модернизация обеспечивает широкое применение средним и тяжелым дизельным двигателям. Двигатели, произведенные предприятиями Группы "ГАЗ", применяются для оснащения всех автомобилей МАЗ и УРАЛ, автобусов, сельскохозяйственной техники, строительной и специальной техники, а также используются на дизель-генераторах и силовых энергетических установках. Крупнейшим реализованным инвестиционным проектом в производстве двигателей и топливной аппаратуры явилась организация производства двигателей, удовлетворяющих экологическому стандарту Евро-2. Серийное производство двигателей началось в 2003 году и в настоящее время Группа обеспечивает 100% потребности основных заказчиков (МАЗ, УРАЛ, КРАЗ, ЛИАЗ и др.). С целью создания мощностей на выпуск модернизированных и новых двигателей, удовлетворяющих современным экологическим требованиям, в течение последних лет было приобретено более 300 единиц современного высокопроизводительного оборудования.
- Инженерными службами предприятия разработаны и сертифицированы модификации двигателей, отвечающие экологическому стандарту Евро-3, в ближайшие годы предполагается осуществление капитальных вложений для обеспечения серийного выпуска указанных двигателей. Помимо развития собственно производства двигателей Группа сделала значительные инвестиции в разработку и организацию производства современных топливоподающих систем (Евро-2, Евро-3), поставляемых на КАМАЗ и ММЗ, что, в свою очередь, позволило указанным предприятиям реализовать аналогичные проекты по двигателям.
- Существенной модернизации в 2003-2005 годах подвергся автомобиль "Волга", что позволило сохранить объем производства и продаж этого устаревшего продукта на приемлемом с экономической точки зрения уровне. Изменены передняя подвеска, светотехника и электрооборудование, системы безопасности, улучшился дизайн. В результате проведенных мероприятий автомобиль полностью отвечает существующим требованиям по безопасности и экологии и имеет перспективу с этой точки зрения на ближайшие 3 года. В 2005 году завершены работы по адаптации на "Волгу" бензиновых двигателей Chrysler (Евро-2, Евро-3) и с 2006 году начнется серийное производство этих модификаций автомобиля.

- Значительные средства (20% или 1,2 млрд. руб. без учета расходов на текущий и капитальный ремонт) в 2002-2005 годах были израсходованы на поддержание и развитие основных технологических процессов. Так, например, за последние годы были сделаны крупные инвестиции в модернизацию основных окрасочных комплексов Группы. В результате существенно улучшено качество окраски на ГАЗе, запущены современные окрасочные комплексы на ЛИАЗе, КАВЗе. В 2005 году начаты работы по коренной модернизации окрасочного производства ПАЗа.

Направления инвестиций по видам инвестиционных проектов Группы "ГАЗ"
в 2002-2005 гг., тыс. руб.

Направления инвестиций	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Создание новых продуктов и производственных мощностей для их производств	721 670,6	709 324,0	957 618,0	1 204 685,1
Повышение устойчивости производственных систем, обеспечение промышленной безопасности и экологии	198 896,9	168 083,6	321 935,5	517 740,3
Сокращение издержек производства	202 963,4	110 785,4	66 857,9	321 429,8
Инвестиции в инфраструктуру и ИТ	94 849,1	188 879,6	90 973,5	109 384,6

Источник: УК "РусПромАвто"

Проект инвестиционной программы на 2006 год предусматривает реализацию технических проектов прямого инвестирования в развитие промышленных предприятий Группы (не включая проекты по развитию модельного ряда) в объеме инвестиций около 2,2 млрд. руб., основная часть которых также будет направлена на создание новых продуктов (проект нового поколения "LCV-2", производство новых дизельных двигателей, топливоподающих систем для Евро-3, новых моделей автобусов).

Анализ финансового состояния Группы "ГАЗ"

Анализ финансовых результатов деятельности Группы "ГАЗ" проводился на основе аудированной консолидированной отчетности Группы, составленной в соответствии с МСФО за шесть месяцев 2005 года, неаудированной отчетности Группы по МСФО за девять месяцев 2005 года, а также прогноза, подготовленного руководством общества в отношении консолидированных финансовых результатов за 2005 год. При этом сравнение финансовых результатов деятельности Группы с аналогичными периодами прошлого года не представляется возможным в связи с существенными различиями в конфигурации предприятий Группы в эти периоды.

Показатели рентабельности Группы "ГАЗ"

Финансовые результаты Группы "ГАЗ", млн. руб.

	6 мес. 2005	9 мес. 2005	2005о
Выручка	38 868	62 397	87 000
Автомобили	28 149	45 981	63 540
Автобусы	5 726	9 187	13 261
Дизельные двигатели и аппаратура	6 779	10 381	14 359
Устранение оборотов между сегментами	-1 786	-3 151	-4 160
Автомобили	-1 688	-2 940	-3 853
Автобусы	-61	-93	-137
Дизельные двигатели и аппаратура	-36	-117	-170
Себестоимость	-32 051	-51 110	-71 262
Автомобили	-24 403	-39 719	-54 886
Автобусы	-4 539	-6 961	-10 049
Дизельные двигатели и аппаратура	-4 894	-7 581	-10 486
Устранение оборотов между сегментами	1 786	3 151	4 160
Валовая прибыль	6 817	11 287	15 739
Валовая рентабельность	17,5%	18,1%	18,1%
Автомобили	3 746	6 262	8 654
Валовая рентабельность, автомобили	13,3%	13,6%	13,6%
Автобусы	1 186	2 225	3 212
Валовая рентабельность, автобусы	20,7%	24,2%	24,2%
Дизельные двигатели и аппаратура	1 885	2 800	3 873
Валовая рентабельность, двигатели	27,8%	27,0%	27,0%
Коммерческие расходы	-1 316	-2 233	-3 114
Административные расходы	-1 869	-2 915	-3 887
Прочие операционные доходы и расходы	-1 336	-2 357	-3 174
Операционная прибыль	2 296	3 781	5 564
Операционная рентабельность	5,9%	6,1%	6,4%
Амортизация	1 633	2 404	3 340
Автомобили	1 284	1 925	2 672
Автобусы	133	153	217
Дизельные двигатели и аппаратура	217	325	451
EBITDA	3 930	6 185	8 904
Рентабельность EBITDA	10,1%	9,9%	10,2%
Расходы на финансирование	-388	-643	-827
Прибыль до налогообложения и доли меньшинства	1 908	3 138	4 737
Налог на прибыль	-704	-1 112	-1 837
Чистая прибыль,	1 204	2 026	2 900
в т.ч. приходящаяся на акционеров ОАО "ГАЗ"	949	1 651	2 363
Чистая рентабельность	3,1%	3,25%	3,33%

Источник: отчетность ОАО "ГАЗ" по МСФО, прогноз Группы

Результаты деятельности Группы "ГАЗ" в 2005 году демонстрируют высокий уровень рентабельности бизнеса компании. Кроме того, за этот период рентабельность Группы характеризовалась стабильностью. В течение года наблюдались стабильные показатели операционной рентабельности и рентабельности на уровне показателя EBITDA. При этом чистая рентабельность медленно росла.

Среди бизнес-сегментов Группы наилучшим показателем валовой рентабельности – 27% – характеризуется сегмент "Дизельные двигатели и аппаратура". За ним по прибыльности следует сегмент "Автобусы", валовая рентабельность которого составляет 24%. Бизнес по производству и продажам автомобилей и запасных частей к ним приносит компании валовую рентабельность на уровне 14% годовых. Реализация планов по активному развитию наиболее прибыльных бизнес-сегментов в перспективе послужит увеличению показателей рентабельности Группы.

Структура себестоимости

Структура себестоимости реализованной продукции Группы "ГАЗ", млн. руб.

	6 мес. 2005 года	9 мес. 2005 года
Материальные затраты	23 477	38 205
Заработная плата и прочие выплаты	3 187	5 059
Отчисления с заработной платы	859	1 368
Тепло и электроэнергия	745	1 084
Вода	342	525
Амортизация	1 444	2 128
Ремонт и техническое обслуживание	99	183
Страхование	22	35
Прочие расходы	1 875	2 523
Итого себестоимость реализации	32 051	51 110

Источник: отчетность ОАО "ГАЗ" по МСФО

Основная доля себестоимости продукции компании приходится на материальные затраты. Они насчитывают порядка 75% от общей себестоимости реализации выпускаемой продукции. Доля расходов на заработную плату и отчисления с нее составляет 13% общей себестоимости.

Анализ активов Группы "ГАЗ"

Основные балансовые показатели Группы "ГАЗ"

	Фактич. данные, 6 мес. 2005	Фактич. данные, 9 мес. 2005	Прогноз на 2005
Внеоборотные активы	18 893	18 161	17 360
Оборотные активы	17 439	18 080	18 630
Активы	36 332	36 241	35 990
Собственный капитал	10 853	11 663	12 374
Доля меньшинства	1 539	1 694	1 856
Долгосрочные обязательства	2 869	2 781	2 781
Краткосрочные обязательства	21 072	20 103	18 980
Пассивы	36 332	36 241	35 990

Источник: отчетность ОАО "ГАЗ" по МСФО, прогнозы Группы

Структура активов Группы характерна для промышленного предприятия: до половины валюты баланса сформировано внеоборотной составляющей (50,1% на конец третьего квартала 2005 года). В структуре пассивов по состоянию на 30.09.05 года преобладали краткосрочные обязательства (56%), представленные преимущественно краткосрочной финансовой задолженностью и кредиторской задолженностью – 22% и 16% валюты баланса соответственно.

Позитивной характеристикой балансовых показателей Группы является высокая доля собственного капитала, сформировавшего на конец третьего квартала 2005 года до 32% пассивов Группы.

Структура внеоборотных активов Группы "ГАЗ"

	Фактич. данные, 6 мес. 2005	Фактич. данные, 9 мес. 2005	Прогноз на 2005
МЛН. РУБ.			
Основные средства и нематериальные активы	18 407	17 697	16 893
Долгосрочные фин. вложения и займы предоставленные	135	102	102
Прочие долгосрочные активы	53	49	49
Отложенный налоговый актив	297	314	314
Внеоборотные активы	18 893	18 161	17 360
% ОТ ВАЛЮТЫ БАЛАНСА			
Основные средства и нематериальные активы	50,7%	48,8%	46,9%
Долгосрочные фин. вложения и займы предоставленные	0,4%	0,3%	0,3%
Прочие долгосрочные активы	0,1%	0,1%	0,1%
Отложенный налоговый актив	0,8%	0,9%	0,9%
Внеоборотные активы	52,0%	50,1%	48,2%

Источник: отчетность ОАО "ГАЗ" по МСФО, прогнозы Группы

Структура активов Группы характеризуется абсолютным преобладанием доли основных средств, формирующих 47-49% валюты баланса и представленных производственными мощностями Группы, включающими автомобильные, автобусные заводы, а также производство двигателей и топливной аппаратуры.

Другими наиболее крупными статьями являются "Долгосрочные финансовые вложения" (0,3%), представленные инвестициями в зависимые общества, а также "Отложенные налоговые активы" (0,9%), возникающие в результате различия в подходах при формировании финансовой отчетности по МСФО и налоговом учете к оценке стоимости основных средств и начислению износа и амортизации, формированию резервов по обесценению запасов и сомнительной дебиторской задолженности, а также инвестициям.

Структура оборотных активов Группы "ГАЗ"

	Фактич. данные, 6 мес. 2005	Фактич. данные, 9 мес. 2005	Прогноз на 2005
МЛН. РУБ.			
Товарно-материальные запасы (ТМЗ)	6 814	6 555	6 833
Краткосрочная дебиторская задолженность	3 311	3 515	3 667
Авансы и предоплаты	786	803	803
Авансы по капитальным вложениям	182	299	299
НДС к возмещению	2 369	2 807	2 927
Краткосрочные финансовые вложения	2 207	2 539	2 539
Денежные средства	483	724	724
Прочие краткосрочные активы	1 287	838	838
Оборотные активы	17 439	18 080	18 630
% ОТ ВАЛЮТЫ БАЛАНСА			
Товарно-материальные запасы (ТМЗ)	18,8%	18,1%	19,0%
Краткосрочная дебиторская задолженность	9,1%	9,7%	10,2%
Авансы и предоплаты	2,2%	2,2%	2,2%
Авансы по капитальным вложениям	0,5%	0,8%	0,8%
НДС к возмещению	6,5%	7,7%	8,1%
Краткосрочные финансовые вложения	6,1%	7,0%	7,1%
Денежные средства	1,3%	2,0%	2,0%
Прочие краткосрочные активы	3,5%	2,3%	2,3%
Оборотные активы	48,0%	49,9%	51,8%

Источник: отчетность ОАО "ГАЗ" по МСФО, прогнозы Группы

До 36% оборотных активов сформировано запасами, в основном представленными сырьем и материалами (43% ТМЗ), готовой продукцией (33%), незавершенным производством (23%).

Второй крупнейшей статьей является "Краткосрочная дебиторская задолженность" (19% оборотных активов и 10% валюты баланса), до 82% которой приходится на сторонних покупателей и заказчиков, в то время как оставшаяся часть сформирована в основном расчетами со связанными сторонами, находящимися под управлением ООО "УК РусПромАвто", но не консолидированными в отчетности Группы "ГАЗ". На конец третьего квартала текущего года просроченная дебиторская задолженность в рамках данной статьи составила 254 млн. рублей.

Доли расчетов со связанными сторонами (статьи "Авансы и предоплаты" и "Авансы по капитальным вложениям") по состоянию на 01.10.05 составили 7,6% и 0,2% соответственно.

Анализ пассивов Группы "ГАЗ"**Структура текущих обязательств Группы "ГАЗ"**

	Фактич. данные, 6 мес. 2005	Фактич. данные, 9 мес. 2005	Прогноз на 2005
МЛН. РУБ.			
Краткосрочные кредиты и займы полученные	8 306	7 730	7 339
Краткосрочные собственные векселя и Облигации выпущенные	269	269	269
Реструктуризированная краткосрочная задолженность по налогам	628	621	621
Краткосрочные обязательства по финансовому лизингу	274	82	82
Краткосрочная торговая кредиторская задолженность	6 288	5 798	5 206
Авансы полученные и отложенные доходы	1 683	1 694	1 694
Прочие краткосрочные обязательства	3 626	3 910	3 769
Текущие обязательства	21,072	20,103	18,980
% ОТ ВАЛЮТЫ БАЛАНСА			
Краткосрочные кредиты и займы полученные	22,8%	21,4%	20,4%
Краткосрочные собственные векселя и Облигации выпущенные	0,7%	0,7%	0,7%
Реструктуризированная краткосрочная задолженность по налогам	1,7%	1,7%	1,7%
Краткосрочные обязательства по финансовому лизингу	0,8%	0,2%	0,2%
Краткосрочная торговая кредиторская задолженность	17,3%	16,0%	14,5%
Авансы полученные и отложенные доходы	4,6%	4,7%	4,7%
Прочие краткосрочные обязательства	10,0%	10,8%	10,5%
Текущие обязательства	58,0%	55,5%	52,7%

Источник: отчетность Группы "ГАЗ" по МСФО, прогнозы Группы

В структуре текущих обязательств Группы преобладают краткосрочные кредиты (21% валюты баланса на 01.10.05), привлеченные в Альфа-Банке, Банке Зенит, Сбербанке и др. (см. подробно "Сведения о кредитах Группы").

Другой крупнейшей статьёй, формирующей до 29% текущих обязательств и 16% валюты баланса, является кредиторская задолженность. По состоянию на 01.10.05 она на 12,5% была сформирована расчетами со связанными сторонами. На конец третьего квартала просроченная кредиторская задолженность составила 221 млн. руб., а средний срок просрочки – один год.

По состоянию на 01.10.05 задолженность перед кредиторами первой очереди распределялась следующим образом:

- 1) задолженность перед бюджетом составила 2,1 млрд. руб. (6% валюты баланса), из которых до 46% пришлось на НДС;
- 2) задолженность перед внебюджетными фондами составила 0,5 млрд. руб., или 1% валюты баланса.

Структура собственного капитала Группы "ГАЗ"

	Фактич. данные, 6 мес. 2005	Фактич. данные, 9 мес. 2005	Прогноз на 2005
МЛН. РУБ.			
Оплаченный уставный капитал	2 300	2 300	2 300
Эмиссионный доход	6 311	6 456	6 456
Нераспределенная прибыль	2 241	2 907	3 618
Собственный капитал	10 853	11 663	12 374
% ОТ ВАЛЮТЫ БАЛАНСА			
Оплаченный уставный капитал	6,4%	6,4%	6,4%
Эмиссионный доход	17,3%	17,8%	17,9%
Нераспределенная прибыль	6,2%	8,0%	10,1%
Собственный капитал	29,9%	32,2%	34,4%

Источник: отчетность ОАО "ГАЗ" по МСФО, прогнозы Группы

Структура собственного капитала Группы "ГАЗ" отличается высокой долей эмиссионного дохода (18% на 01.10.05), что включает результаты размещения дополнительных акций ОАО "ГАЗ" в период с 2003 по 2005 год. На долю уставного капитала на конец третьего квартала 2005 года пришлось свыше 6% пассивов. ОАО "ГАЗ", материнская компания Группы, является одним из крупнейших по рыночной капитализации предприятий машиностроительного комплекса: по состоянию на 01.10.05 капитализация ОАО "ГАЗ" составляла примерно \$600 млн.

Наличие нераспределенной прибыли в размере 8% валюты баланса благоприятно характеризует финансовую устойчивость Группы, что предполагает возможность использования собственных источников для финансирования инвестиций.

Структура долговых обязательств Группы "ГАЗ", млн. руб.

	Фактич. данные, 6 мес. 2005	Фактич. данные, 9 мес. 2005	Прогноз на 2005
Текущая кредиторская задолженность	23 941	22 884	21 760
Краткосрочные финансовые обязательства, в т.ч.	16 885	15 542	14 760
Краткосрочные кредиты и займы полученные	8,306	7,730	7,339
краткосрочные собственные векселя	269	269	269
краткосрочные обязательства по финансовому лизингу	274	82	82
Долгосрочные финансовые обязательства, в т.ч.	868	999	999
долгосрочные кредиты и займы полученные	735	706	706
долгосрочные обязательства по финансовому лизингу	133	293	293
Итого финансовые обязательства, в т.ч.	17 753	16 541	15 759
краткосрочные	95,1%	94,0%	93,7%
долгосрочные	4,9%	6,0%	6,3%

Источник: отчетность ОАО "ГАЗ" по МСФО, прогнозы Группы

По состоянию на 01.10.05 финансовые обязательства формировали до 46% валюты консолидированного баланса Группы и были на 94% представлены краткосрочными кредитами и займами. В планы Группы входит оптимизация структуры долга за счет увеличения доли долгосрочных обязательств, что и является основной целью размещения настоящего Облигационного займа.

По состоянию на конец третьего квартала текущего года у Группы нет беспроцентных займов, привлеченных от других обществ, находящихся под управлением ООО "УК Рус-ПромАвто".

По состоянию на 01.10.05 сумма краткосрочных кредитов и полученных займов отражает, среди прочего, заем в размере 495 млн. руб., привлеченный от связанной стороны, не входящей в периметр консолидации ОАО "ГАЗ", – ООО "Русские автобусы Финанс".

Долговые обязательства

В настоящее время Группа компаний ГАЗ сотрудничает практически со всеми крупнейшими российскими банками, в том числе со Сбербанком РФ, Внешторгбанком, Альфа-Банком, МДМ-Банком, Банком Москвы, Банком Зенит, Промстройбанком, Банком Петрокоммерц и Банком СОЮЗ. Общая сумма открытых кредитных лимитов на Группу "ГАЗ" по состоянию на 30.09.04 составляла свыше 19 млрд. рублей, увеличившись на 5 млрд. рублей по сравнению с 30.09.04.

Сведения о кредитах Группы на 30.09.05

Наименование кредитора	Валюта кредита	Остаток основного долга, тыс.
КРЕДИТЫ		
Сбербанк РФ	RUR	3 481 995 824
	USD	3 000 000
Альфа-Банк	RUR	615 789 000
	USD	1 601 757
МДМ	RUR	605 000 000
	USD	1 601 757
Банк Зенит	RUR	44 782 000
Банк СОЮЗ	RUR	91 162 847
НБ "Траст"	RUR	267 822 832
Промстройбанк	RUR	508 272 000
УРАЛСИБ	RUR	61 310 999
Петрокоммерц	RUR	1 000 000 000
Еврофинанс Моснарбанк	RUR	30 000 000
ГПБ	RUR	42 550 000
Итого кредитов	RUR	6 748 686
	USD	4 602
ЗАЙМЫ		
АВАНТ	RUR	150 000
Valmax Financial Limited	USD	30 345
Итого займов	RUR	150 000
	USD	30 345

Источник: УК "РусПромАвто"

По состоянию на 31.10.05 залоговая стоимость имущества, предоставленного Группой в обеспечение собственных кредитных договоров и обязательств третьих лиц, составила 13,8 млрд. рублей. При этом основную долю в заложенном имуществе (66%) занимают машины, оборудование и транспортные средства. На 31.10.05 в залоге находятся акции ОАО "Автодизель" на общую сумму 2,48 млрд. руб. и акции ОАО "Павловский Автобус" на сумму 11,5 млн. руб. (предприятий, входящих в Группу компаний "ГАЗ"), а также права требования по депозитным договорам ООО "ТД "Русские машины" на сумму 488,3 млн. руб.

Расписание погашения основной суммы долга по кредитам, привлеченным Группой

	Ноябрь-декабрь 2005 года	1 кв. 2006	2 кв. 2006	3 кв. 2006	4 кв. 2006	1 кв. 2007	26.06.2007
Погашение, тыс. руб.	1 732 633	1 148 276	1 320 150	1 388 100	943 000	—	—
Погашение, \$ тыс.	5 345	3 741	250	250	10 250	1 360	13 750

Источник: УК "РусПромАвто"

В течение 2006 года Группа осуществит погашение всех рублевых кредитов.

Показатели ликвидности

По итогам девяти месяцев текущего года наблюдается улучшение показателей ликвидности Группы. С помощью денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, а также дебиторской задолженности (включает краткосрочную задолженность, НДС, авансы и прочие оборотные активы) Группа способна погасить около 56% краткосрочных обязательств. Кроме того, наличие положительного оборотного капитала говорит о возможности погасить часть краткосрочных обязательств за счет использования оборотных активов.

Показатели ликвидности и оборотный капитал Группы "ГАЗ"

	Фактич. данные, 6 мес. 2005	Фактич. данные, 9 мес. 2005	Прогноз на 2005
Срочная ликвидность, х	0,50	0,56	0,61
Текущая ликвидность, х	0,83	0,90	0,98
Оборотный капитал*	4 732	5 333	6 616

* Рассчитывался как оборотные активы без учета денежных средств за вычетом кредиторской задолженности, налоговых обязательств, авансов полученных и прочих текущих обязательств

Источник: отчетность ОАО "ГАЗ" по МСФО, прогнозы Группы

Прогноз финансовых поступлений Группы "ГАЗ" для исполнения обязательств по облигациям

Прогноз динамики свободного денежного потока Группы на 2005–2011 гг., млн. руб.

	2005о	2006п	2007п	2008п	2009п	2010п	2011п
Операционная прибыль за вычетом поправленного налога на прибыль	3 322	3 898	5 466	6 495	10 111	13 723	12 751
Амортизация	3 340	3 575	4 003	4 388	4 709	4 988	5 172
Изменение оборотного капитала	–3 523	–183	–606	–750	–419	–480	–179
Свободный денежный поток от операционной деятельности	3 139	7 291	8 863	10 133	14 402	18 231	17 743
Капитальные вложения и инвестиции	–2 153	–5 428	–5 891	–4 228	–4 156	–3 010	–1 661
Свободный денежный поток	986	1 863	2 972	5 905	10 246	15 220	16 083

Источник: прогнозы Группы "ГАЗ"

Финансовые результаты Группы компаний ГАЗ в 2005–2011 гг., млн. руб.

	2005о	2006п	2007п	2008п	2009п	2010п	2011п
Выручка	87 000	97 781	113 705	133 372	149 681	168 176	180 148
Операционная прибыль	5 564	6 132	8 745	10 500	16 411	22 313	20 776
Чистая прибыль	2 900	3 155	4 887	6 152	9 782	13 400	12 589
Операционная рентабельность	6,4%	6,3%	7,7%	7,9%	11,0%	13,3%	11,5%
Чистая рентабельность	3,3%	3,2%	4,3%	4,6%	6,5%	8,0%	7,0%

Источник: прогнозы Группы "ГАЗ"

Факторы риска

Инвестиции в облигации связаны с потенциальными рисками, которые необходимо учитывать при принятии решения о покупке ценных бумаг. Некоторые основные риски кратко изложены в настоящем меморандуме, однако приведенный перечень не является исчерпывающим. Инвестиционные риски, связанные с облигациями, могут привести к уменьшению доходов, увеличению расходов, снижению цены облигаций, а также к частичной или полной потере вложенных средств.

Страновые и региональные риски

РИСКИ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

Российская экономика находится в стадии трансформации, характеризующейся периодами нестабильности. Так, в августе 1998 года было приостановлено обслуживание части внутреннего и внешнего долга, произошло обесценение рубля и был объявлен мораторий на выплаты по валютным займам. Являясь страной с переходной экономикой, Россия пока не имеет достаточно развитой деловой и законодательной инфраструктуры, еще не завершены реформы, направленные на создание банковской, судебной, налоговой и законодательной систем, подобных существующим в странах с развитыми рыночными отношениями. Экономика России характеризуется доминированием нефтегазового сектора, в товарной структуре экспорта преобладает сырье (нефть, газ, продукция цветной и черной металлургии и т. д.), что делает Россию зависимой от международной конъюнктуры на сырьевых рынках.

РИСКИ ИЗМЕНЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Поскольку российское законодательство находится в процессе формирования, существует неопределенность в отношении инвестиций и коммерческой деятельности Эмитента и Поручителя. В настоящий момент можно выделить следующие основные проблемы российской правовой системы, увеличивающие риск инвестиций:

- непредсказуемость в изменении законодательства (валютного, налогового и пр.) может повлечь за собой увеличение издержек и стать препятствием для развития Эмитента и Поручителя;
- законодательство в сфере собственности и ценных бумаг находится в процессе формирования.

РИСКИ НЕБЛАГОПРИЯТНОГО ИЗМЕНЕНИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА. РИСК ВВЕДЕНИЯ ОГРАНИЧЕНИЙ НА ОБМЕН ВАЛЮТЫ И ВЫВОЗ КАПИТАЛА

Российский рубль не имеет хождения за пределами Российской Федерации, обмен на другие валюты осуществляется на внутреннем валютном рынке. Существует риск снижения номинального курса рубля по отношению к ключевым мировым валютам из-за ухудшения платежного баланса и изменения экономических условий. Текущая ситуация характеризуется положительным сальдо торгового баланса, наличием золотовалютных резервов у Центрального Банка РФ в объеме, превышающем размер госдолга РФ. В настоящее время Правительство РФ стимулирует привлечение иностранных инвестиций и не имеет планов по введению ограничений на обмен валюты и вывоз капитала.

ИНФЛЯЦИОННЫЕ РИСКИ

Цены на продукцию ОАО "ГАЗ" подлежат пересмотру с учетом инфляционного фактора. Тем не менее при увеличении темпов инфляции свыше 20% в год индексация цен на конечную продукцию может не соответствовать уровню роста издержек. Увеличение затрат на входящее сырье может негативно отразиться на рентабельности производства, а также привести к замедлению оборачиваемости запасов и активов.

Монетарные органы власти РФ в настоящее время принимают меры по сдерживанию темпов инфляции, в то время как среднесрочная программа социально-экономического развития РФ предполагает снижение темпов роста цен до 6-8% к 2008 году. По этим причинам риск резкого ускорения темпов инфляции до уровня свыше 20% в год оценивается как незначительный.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ РИСКИ

Географическое местоположение ОАО "ГАЗ" минимизирует опасность возникновения стихийных бедствий, а также перебоев в транспортном сообщении в связи с удаленностью и/или труднодоступностью.

Нижний Новгород, на территории которого находится ОАО "ГАЗ", является одним из наиболее промышленно городов России. По численности населения и промышленному потенциалу он входит в первую пятерку в стране.

Отраслевые риски**РИСКИ ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН НА ВХОДЯЩЕЕ СЫРЬЕ**

Учитывая высокую материалоемкость автомобилестроения, существенным отраслевым риском для ОАО "ГАЗ" является резкое удорожание стоимости входящего сырья – продукции металлургических компаний и естественных монополий. Именно такая ситуация сложилась в 2004 году, когда наблюдался рекордный рост внешних и внутренних цен на металлы, вызванный:

- значительным спросом на металлы со стороны растущей экономики КНР,
- ростом цен на входящее сырье, используемое предприятиями черной металлургии (кокс, железная руда).

В связи с наличием вышеуказанных рисков одним из направлений стратегии ОАО "ГАЗ" является оптимизация потребления сырьевых ресурсов (электроэнергии, топлива, металлов). В рамках реализации данной стратегии ОАО "ГАЗ" работает преимущественно с российскими поставщиками, в то время как импорт составляет незначительную долю от объема сырьевых закупок. Кроме того, практически на все виды импортного сырья и материалов существуют альтернативные российские поставщики, которые могут быть привлечены в случае неблагоприятной конъюнктуры цен на внешних рынках.

Наличие подобных рисков учитывается ОАО "ГАЗ" в процессе стратегического планирования операционной и финансовой деятельности.

РИСКИ УСТАРЕВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТРАСЛИ

В настоящее время свыше 60% основных фондов машиностроительной отрасли являются устаревшими. Ограниченные инвестиционные возможности российских автопроизводителей не позволяют провести полномасштабное обновление основных фондов, что приводит к возникновению следующих рисков:

- риск зависимости от внешних поставщиков в результате применения импортной компонентной базы,
- риск роста затрат на ремонт,
- риск временных разрывов технологического цикла производства продукции.

В связи с наличием вышеуказанных рисков ОАО "ГАЗ" осуществляет страхование имущества, а также практикует регламентированное обслуживание оборудования с учетом его загрузки. По состоянию на конец первого полугодия текущего года показатель износа основных средств Группы в соответствии с МСФО составил 80%, что превышает средний показатель по отрасли.

Риск несоответствия собственных инвестиционных возможностей требованиям замены основных фондов учтен в программе стратегического развития, которая включает ряд мер, направленных на повышение инвестиционной привлекательности компании. Речь, в частности, идет о:

- повышении "прозрачности" деятельности для создания предпосылок привлечения инвестиций;
- развитии стратегического партнерства с ведущими мировыми производителями в совместных проектах по организации производства в РФ основных компонентов;
- оптимизации производства модельного ряда в соответствии с потребностями целевых сегментов и объемов продаж автомобилей на внутреннем и внешних рынках (в т.ч. снижение издержек, ранжирование проектов по НИОКР и т.п.);
- диверсификации рынков сбыта по регионам с целью снижения уровня зависимости от конкретного потребителя или региона.

РИСКИ УСИЛЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ СО СТОРОНЫ ДРУГИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Основными конкурентами ОАО "ГАЗ" на российском рынке автомобилей являются:

- В сегменте легковых автомобилей класса Е автомобили иностранного производства (отечественные производители, выпускающие продукцию того же класса, отсутствуют).
- В сегменте легких грузовых автомобилей полной массой 2,0-3,5 т – ОАО "УАЗ" и СП ЗАО "Автотор", а также автомобили иностранного производства.
- В сегменте средних грузовиков полной массой 6-8 т – АМО "ЗиЛ" и автомобили иностранного производства.
- В сегменте автобусов класса до 5 м – ОАО "УАЗ" и поддержанные импортные автобусы.
- В сегменте автобусов класса до 5-6 м – поддержанные импортные автобусы.

На зарубежных рынках (Украина, Казахстан, Ирак, Литва, Афганистан, Болгария, Нигерия и Югославия), куда в основном экспортируется автомобили семейства "Газель", конкуренцию продукции ОАО "ГАЗ" составляют подержанные автомобили ведущих производителей стран ЕС, США и Японии, поставляемые на развивающиеся рынки в результате введения в данных странах законодательного регламента утилизации транспортных средств.

Для обеспечения конкурентоспособности автомобилей ОАО "ГАЗ", а также для соответствия международным стандартам качества и безопасности Евро-2 ОАО "ГАЗ" реализует инвестиционные проекты, направленные как на создание новых моделей автомобилей, двигателей и автобусов, так и на модернизацию старого модельного ряда. В настоящее время производится небольшое количество автомобилей в соответствии со стандартом Евро-3, которые в основном поставляются на экспорт.

В планах ОАО "ГАЗ" на 2005-2010 годы стоит формирование эффективной сервисно-сбытовой сети, стандартизация деятельности дилеров и внедрение системы их мотивации, а также разработка корпоративной программы продаж, включая направления "Лизинг", "Кредит", "Trade-in" и "Реклама".

Риски эмитента

РИСКИ УХУДШЕНИЯ КОНЪЮНКТУРЫ ЭКСПОРТНЫХ РЫНКОВ

Несмотря на относительную стабилизацию экономической и политической ситуации на внешних рынках ОАО "ГАЗ", ряд рисков может осложнить выполнение плана по объему продаж и заключение договоров на экспортные поставки. К таким рискам относятся:

- неблагоприятное изменение валютных курсов при реализации договоров на поставку продукции ОАО "ГАЗ" иностранным заказчикам;
- введение лицензирования, квотирования импорта, а также повышение ввозных пошлин на продукцию автомобильной отрасли;
- возможное сокращение или прекращение государственного целевого финансирования основных отраслей – потребителей продукции ОАО "ГАЗ" (сельского хозяйства в странах СНГ), а также сворачивание программы помощи со стороны ООН и других международных организаций Афганистану и Ираку;
- отсутствие прогресса в стабилизации политико-экономической обстановки в странах – потребителях продукции ОАО "ГАЗ" (в Ираке).

РИСКИ НЕБЛАГОПРИЯТНОГО ИЗМЕНЕНИЯ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ

Часть обязательств ОАО "ГАЗ" номинирована в иностранной валюте (доллары США). Девальвация российского рубля по отношению к доллару США может повлечь рост расходов на обслуживание долговых обязательств и оказать неблагоприятное воздействие на финансовое состояние Эмитента и Поручителя.

Одновременно резкое укрепление реального курса рубля по отношению к евро и/или доллару может привести к снижению конкурентоспособности продукции Поручителя на мировых рынках.

РИСКИ СНИЖЕНИЯ ДОХОДОВ ПО ВЫСОКОРЕНТАБЕЛЬНЫМ ВИДАМ ПРОДУКЦИИ

Возникновение данного риска объясняется наличием "серого рынка" запасных частей к автомобилям ГАЗ в результате отсутствия адекватных законодательных механизмов защиты интеллектуальной собственности компании.

РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ПЕРЕХОДОМ НА НОВЫЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ СТАНДАРТЫ ДВИГАТЕЛЕЙ

С января 2005 года в России было введено ограничение на производство и продажу грузовых автомобилей, оснащенных двигателями, не удовлетворяющими требованиям стандарта Евро-2. Ужесточение требований в отношении экологических стандартов приводит к дополнительным затратам автопроизводителей на разработку и внедрение новых двигателей, что негативно сказывается на рентабельности бизнеса.

На текущий момент ОАО "ГАЗ" в соответствии с бизнес-планом полностью обеспечивает заказы на модели автомобилей, оснащенных двигателями Евро-2. В настоящее время также производится небольшое количество автомобилей в соответствии со стандартом Евро-3, которые, в основном, поставляются на экспорт.

Описание облигаций

Общие сведения

Документарные процентные неконвертируемые Облигации серии 01, на предъявителя с обязательным централизованным хранением, номинальной стоимостью 1 000 рублей каждая, в количестве 5 000 000 штук, общим объемом выпуска 5 000 000 000 (пять миллиардов) рублей, со сроком погашения в 1820-й (одна тысяча восемьсот двадцатый) день с даты начала размещения облигаций выпуска, размещаемые по открытой подписке. Облигации будут размещены Эмитентом на основании Решения о выпуске ценных бумаг и Проспекта ценных бумаг, утвержденных решением единственного участника Эмитента №2 от 31.10.05 и зарегистрированных решением Федеральной службы по финансовым рынкам ценных бумаг от 1.12.2005 с присвоением облигациям государственного регистрационного 4-01-36115-R.

Нижеследующее описание является кратким изложением существенных условий обращения данных Облигаций. Это описание не охватывает полностью условий обращения Облигаций. Эмитент настоятельно рекомендует всем потенциальным инвесторам ознакомиться с Решением о выпуске и Проспектом ценных бумаг во всей их полноте, так как именно эти документы, а не данное описание, определяют права инвесторов как владельцев облигаций.

Учет прав на облигации

Выпуск всех облигаций оформляется одним сертификатом, подлежащим обязательному централизованному хранению в НДЦ. Выдача отдельных сертификатов облигаций на руки владельцам Облигаций не предусмотрена. Владельцы облигаций не вправе требовать выдачи сертификатов на руки.

Учет и удостоверение прав на облигации, учет и удостоверение передачи облигаций, включая случаи обременения облигаций обязательствами, осуществляется НДЦ, выполняющим функции Депозитария, и депозитариями, являющимися депонентами по отношению к НДЦ (далее именуемые совместно "Депозитарии").

Права собственности на Облигации подтверждаются выписками по счетам депо, выдаваемыми НДЦ и Депозитариями – депонентами НДЦ держателям Облигаций.

Право собственности на Облигации переходит от одного лица к другому в момент внесения приходной записи по счету депо приобретателя Облигаций в НДЦ и депозитариях – депонентах НДЦ.

Размещение облигаций

Размещение Облигаций проводится путем заключения сделок купли-продажи по Цене размещения Облигаций на торгах, проводимых ФБ ММВБ.

Организациями, оказывающими Эмитенту услуги по размещению Облигаций, являются Организаторы (Посредники при размещении), действующие по поручению и за счет Эмитента.

Заключение сделок по размещению Облигаций начинается в дату начала размещения Облигаций после подведения итогов конкурса по определению процентной ставки по первому купону (далее – "Конкурс") и заканчивается в дату окончания размещения Облигаций.

Конкурс по определению процентной ставки первого купона Облигаций проводится в Дату начала размещения Облигаций. Порядок проведения Конкурса по определению процентной ставки первого купона Облигаций установлен в п. 8.3 Решения о выпуске ценных бумаг и п. 2.7 Проспекта ценных бумаг.

Заключение сделок по размещению Облигаций осуществляется путем удовлетворения полученных адресных заявок в соответствии с Правилами Биржи и в соответствии с условиями договора и процедурой, установленной Решением о выпуске и Проспектом ценных бумаг.

Цена размещения Облигаций

Цена размещения Облигаций устанавливается равной 1000 (одна тысяча) рублей за Облигацию.

Начиная со второго дня размещения Облигаций, покупатель при совершении сделки купли-продажи Облигаций также уплачивает накопленный купонный доход по Облигациям (НКД).

Участники Конкурса

Потенциальный покупатель Облигаций, может действовать самостоятельно в случае, если он допущен к торгам на Бирже.

В случае, если потенциальный покупатель не допущен к торгам на Бирже, он должен заключить соответствующий договор с любым брокером, допущенным к торгам на Бирже, и дать ему поручение на приобретение Облигаций, либо получить доступ к торгам на Бирже и действовать самостоятельно.

Порядок подачи заявок на Конкурсе

В день проведения конкурса Участники торгов ФБ ММВБ (далее – "Участники торгов") подают адресные заявки на покупку Облигаций с кодом расчетов Т0 на конкурс с использованием торговой системы ФБ ММВБ как за свой счет, так и за счет и по поручению клиентов. Время и порядок подачи заявок на конкурс по определению процентной ставки по первому купону устанавливается ФБ ММВБ.

Заявки на приобретение Облигаций направляются Участниками торгов в адрес Посредников размещения (Андеррайтеров).

Заявка на приобретение должна содержать следующие значимые условия:

- цена покупки;
- количество Облигаций;
- величина процентной ставки по первому купону;
- прочие параметры в соответствии с Правилами проведения торгов по ценным бумагам на ФБ ММВБ.

В качестве величины процентной ставки по первому купону указывается та величина процентной ставки по первому купону (в числовом выражении с точностью до двух знаков после запятой), при объявлении которой Эмитентом потенциальный инвестор был бы готов купить количество Облигаций, указанное в заявке по цене 100% от номинала.

Обязательным условием приобретения Облигаций на Бирже при их размещении является предварительное резервирование достаточного для приобретения объема денежных средств покупателя на счете Участника торгов, от имени которого подана заявка на покупку Облигаций, в НКО ЗАО "Расчетная палата ММВБ".

Определение процентной ставки купонного дохода

По окончании периода подачи заявок на конкурс Биржа составляет сводные реестры заявок на покупку ценных бумаг и передает Организаторам.

На основании анализа заявок, поданных на конкурс, уполномоченный орган Эмитента принимает решение о величине процентной ставки по первому купону и сообщает о принятом решении в письменном виде Бирже и информационному агентству. После опубликования информационным агентством сообщения о величине процентной ставки по первому купону Эмитент информирует Организаторов о величине процентной ставки по первому купону.

Сообщение о величине процентной ставки по первому купону публикуется Организаторами при помощи Системы торгов Биржи путем отправки электронных сообщений всем Участникам торгов.

Процентная ставка купонного дохода по второму, третьему и четвертому купонам равна процентной ставке купонного дохода по первому купону. Процентная ставка по пятому, шестому, седьмому, восьмому, девятому, десятому купонам (далее – *i*-й купон), определяется Эмитентом в числовом выражении после регистрации Отчета об итогах выпуска ценных бумаг в Дату установления *i*-го купона, которая наступает не позднее, чем за 10 (десять) календарных дней до даты выплаты (*i*-1)-го купона. При этом Эмитент имеет право определить в Дату установления *i*-го купона ставки любого количества следующих за *i*-м купоном неопределенных купонов.

Удовлетворение заявок на Конкурсе

После получения от Эмитента информации о величине процентной ставки первого купона, Организаторы заключают сделки путем удовлетворения заявок, согласно установленному Решением о выпуске, Проспектом ценных бумаг и Правилами Биржи порядку, при этом удовлетворяются только те заявки, в которых величина процентной ставки меньше либо равна величине установленной процентной ставки по первому купону.

Приоритет в удовлетворении заявок на покупку Облигаций, поданных в ходе проводимого конкурса, имеют заявки с минимальной величиной процентной ставки по купону.

В случае наличия заявок с одинаковой процентной ставкой по первому купону, приоритет в удовлетворении имеют заявки, поданные ранее. Неудовлетворенные заявки Участников торгов снимаются.

Порядок подачи заявок после окончания Конкурса

После определения ставки первого купона и удовлетворения заявок, поданных в ходе конкурса, Участники торгов, действующие как за свой счет, так и за счет и по поручению потенциальных покупателей, могут в течение срока размещения подавать адресные заявки на покупку Облигаций по цене размещения в адрес Организаторов (посредников при

размещении) в случае неполного размещения выпуска Облигаций в ходе проведения конкурса. Начиная со второго дня размещения Облигаций выпуска покупатель при совершении сделки купли-продажи Облигаций также уплачивает накопленный купонный доход по Облигациям (НКД).

Поданные заявки на покупку Облигаций удовлетворяются Организаторами в полном объеме в случае, если количество Облигаций в заявке на покупку Облигаций не превосходит количества недоразмещенных Облигаций выпуска (в пределах общего количества предлагаемых к размещению Облигаций). В случае, если объем заявки на покупку Облигаций превышает количество Облигаций, оставшихся неразмещенными, то данная заявка на покупку Облигаций удовлетворяется в размере неразмещенного остатка. В случае размещения Организаторами всего объема предлагаемых к размещению Облигаций акцепт последующих заявок на приобретение Облигаций не производится.

Вторичное обращение Облигаций

Нерезиденты могут приобретать Облигации в соответствии с действующим законодательством и нормативными актами Российской Федерации.

Торги Облигациями на Бирже приостанавливаются в день, следующий за датой составления списка владельцев и/или номинальных держателей Облигаций для выплаты купонного дохода по каждому из купонов, и возобновляются в дату выплаты соответствующего купонного дохода. Последним днем торгов Облигациями на Бирже является дата составления списка владельцев и/или номинальных держателей Облигаций для выплаты купонного дохода по последнему купону и погашения данного выпуска Облигаций.

Платежи по Облигациям

ДАТЫ ВЫПЛАТЫ КУПОННОГО ДОХОДА

Выплата купонного дохода по Облигациям осуществляется по истечении десяти купонных периодов.

Номера купонов	День со дня начала размещения Облигаций выпуска
Купонный доход по 1 купону	182-й
Купонный доход по 2 купону	364-й
Купонный доход по 3 купону	546-й
Купонный доход по 4 купону	728-й
Купонный доход по 5 купону	910-й
Купонный доход по 6 купону	1 092-й
Купонный доход по 7 купону	1 274-й
Купонный доход по 8 купону	1 456-й
Купонный доход по 9 купону	1 638-й
Купонный доход по 10 купону	1 820-й

ВЫПЛАТА КУПОННОГО ДОХОДА

Выплата производится в валюте Российской Федерации в безналичном порядке в пользу владельцев Облигаций, являющихся таковыми по состоянию на конец операционного дня НДЦ, предшествующего шестому (шестому) рабочему дню до даты выплаты дохода по Облигациям выпуска (далее "Дата составления перечня владельцев и/или номинальных держателей Облигаций для выплаты купонного дохода").

Если дата выплаты купонного дохода приходится на выходной день – независимо от того, будет ли это государственный выходной день или выходной день для расчетных операций, – то выплата подлежащей суммы производится в первый рабочий день, следующий за выходным. Владелец Облигаций не имеет права требовать начисления процентов или какой-либо иной компенсации за такую задержку в платеже.

Владелец Облигаций, если он не является депонентом НДЦ, может уполномочить номинального держателя Облигаций – депонента НДЦ – получать суммы от выплаты доходов по Облигациям.

На основании Перечня владельцев и/или номинальных держателей Облигаций для выплаты купонного дохода, предоставленного Депозитарием, Платежный агент рассчитывает суммы денежных средств, подлежащих выплате каждому из лиц, уполномоченных на получение сумм доходов по Облигациям.

В дату выплаты доходов по Облигациям Платежный агент перечисляет необходимые денежные средства на счета лиц, уполномоченных получать суммы купонного дохода по Облигациям в пользу владельцев Облигаций.

Исполнение обязательств по Облигациям по отношению к лицу, включенному в Перечень владельцев и/или номинальных держателей Облигаций для выплаты купонного дохода, признается надлежащим в том числе в случае отчуждения Облигаций после даты составления вышеуказанного Перечня.

Купонный доход по неразмещенным Облигациям не начисляется и не выплачивается.

Обязательства Эмитента по уплате соответствующего купонного дохода по Облигациям считаются исполненными с момента зачисления соответствующих денежных средств на счет лица, уполномоченного получать суммы выплат купонного дохода по Облигациям.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КУПОННОГО ДОХОДА

Размер накопленного купонного дохода по каждому купону определяется по следующей формуле:

$$\text{НКД} = \text{Nom} * \text{C} * ((\text{T} - \text{T0}) / 365) / 100\%,$$

где

НКД – накопленный купонный доход, руб.

Nom – номинальная стоимость одной Облигации, руб.;

C – размер процентной ставки первого купонного периода, проценты годовых;

T – текущая дата (дата приобретения) Облигаций;

T0 – дата начала размещения Облигаций или начала текущего купонного периода.

Величина накопленного купонного дохода в расчете на одну Облигацию определяется с точностью до одной копейки (округление производится по правилам математического округления; при этом под правилом математического округления следует понимать метод округления, при котором значение целой копейки (целых копеек) не изменяется, если первая за округляемой цифра равна от 0 до 4, и изменяется, увеличиваясь на единицу, если первая за округляемой цифра равна 5-9).

ПОГАШЕНИЕ И ВЫПЛАТА ОСНОВНОЙ СУММЫ

Облигации погашаются по номинальной стоимости в дату, наступающую на 1 820-й (одна тысяча восемьсот двадцатый) день с Даты начала размещения Облигаций, Эмитентом и/или Платежным агентом по поручению Эмитента. Если дата погашения Облигаций приходится на выходной день – независимо от того, будет ли это государственный выходной день или выходной день для расчетных операций, – то выплата подлежащей суммы производится в первый рабочий день, следующий за выходным. Владелец Облигаций не имеет права требовать начисления процентов или какой-либо иной компенсации за такую задержку в платеже.

Выплата производится в валюте Российской Федерации в безналичном порядке в пользу владельцев Облигаций, являющихся таковыми по состоянию на конец операционного дня НДЦ, предшествующего 6 (шестому) рабочему дню до даты погашения Облигаций (далее – “Дата составления перечня владельцев и/или номинальных держателей Облигаций для выплаты погашения”).

В дату погашения Облигаций Платежный агент перечисляет необходимые денежные средства на счета лиц, уполномоченных получать суммы погашения по Облигациям, в пользу владельцев Облигаций.

В случае, если одно лицо уполномочено на получение сумм погашения по Облигациям со стороны нескольких владельцев Облигаций, то такому лицу перечисляется общая сумма без разбивки по каждому владельцу Облигаций.

Исполнение обязательств по Облигациям по отношению к лицу, включенному в Перечень владельцев и/или номинальных держателей Облигаций для выплаты погашения, признается надлежащим в том числе, в случае отчуждения Облигаций после даты составления вышеуказанного Перечня.

Обязательства Эмитента по уплате сумм погашения по Облигациям считаются исполненными с момента зачисления соответствующих денежных средств на счет лица, уполномоченного получать суммы погашения по Облигациям.

Приобретение Эмитентом Облигаций по требованию их владельцев с возможностью их дальнейшего обращения до истечения срока погашения.

Публичная безотзывная оферта, предоставляющая право владельцам требовать выкупа Облигаций после определения купонной ставки на 5 купонный период.

В соответствии с настоящей офертой (далее – “Оферта”) Общество с ограниченной ответственностью “ГАЗ-финанс” (далее – Эмитент) безотзывно обязуется покупать выпущенные Эмитентом документарные процентные неконвертируемые Облигации на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии 01, государственный регистрационный номер выпуска 4-01-36115-R, номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) рублей каждая (далее – “Облигации”), в количестве до 5 000 000 (Пяти миллионов) штук включитель-

но у любого Держателя (в соответствии с данным ниже определением Держателя), права которого на распоряжение Облигациями в соответствии с условиями настоящей Оферты не ограничены действующим законодательством РФ на следующих условиях:

Термины и определения

Держателем для целей настоящей Оферты считается Участник торгов ФБ ММВБ, который удовлетворяет одному из двух изложенных ниже требований:

- является владельцем Облигаций и желает акцептовать данную Оферту;
- уполномочен владельцами Облигаций акцептовать настоящую Оферту от их имени за их счет и по их поручению.

Дата события – второй рабочий день после даты окончания 4 (Четвертого) купонного периода по Облигациям.

Период предъявления Облигаций по Оферте – период времени, начинающийся в 10 часов 00 минут по московскому времени 5 (Пятого) дня до Даты события, длящийся в течение 5 (Пяти) последних дней купонного периода, предшествующего 5(Пятому) купонному периоду.

Приобретение Облигаций, осуществляется, через Агента Эмитента, действующего по поручению и за счет Эмитента (далее – Агент).

1. Порядок акцепта оферты

Оферта считается акцептованной в случае одновременного соблюдения двух следующих условий:

- а) В течение Периода предъявления Облигаций по Оферте Держателем Облигаций (акцептантом) направлено Агенту: АКБ "СОЮЗ" (ОАО) письменное уведомление о намерении продать определенное количество Облигаций (далее – "Уведомление") на изложенных в настоящей Оферте условиях. Указанное Уведомление должно быть подписано уполномоченным лицом Держателя Облигаций.

Уведомление об акцепте Оферты должно быть составлено на фирменном бланке Держателя по форме указанной в п. 9.1.2.г. Проспекта ценных бумаг.

- б) После направления Уведомления, указанного в подпункте "а" пункта 1 настоящей Оферты держателем Облигаций (акцептантом) подана адресная заявка (далее Заявка) на продажу определенного количества Облигаций в ЗАО "Фондовая биржа ММВБ (далее – "ФБ ММВБ") в соответствии с Правилами проведения торгов по ценным бумагам в ЗАО "ФБ ММВБ" и другими нормативными документами, регулирующими функционирование ФБ ММВБ (далее – "Правила ФБ ММВБ"), адресованная Агенту Эмитента, являющемуся участником торгов ФБ ММВБ, с указанием цены, определенной в пункте 2 настоящей Оферты, и кодом расчетов Т0. Данная Заявка должна быть выставлена Держателем в систему торгов с 11 часов 00 минут до 13 часов 00 минут по московскому времени в Дату приобретения по оферте. Количество Облигаций, указанных в данной Заявке, должно соответствовать количеству Облигаций указанных в Уведомлении, направленном держателем Облигаций в соответствии с подпунктом "а" пункта 1 настоящей Оферты.

Выполнение условий подпункта "а" и подпункта "б" пункта 1 Оферты является условием акцепта настоящей Оферты в отношении указанного в заявках количества Облигаций, принадлежащих акцептанту.

2. Цена покупки Облигаций

Эмитент обязуется покупать Облигации в порядке и на условиях, определяемых настоящей Офертой, по цене, равной 100% (Ста процентам) от номинальной стоимости Облигаций.

Данная цена указывается без учета накопленного купонного дохода по Облигациям на Дату приобретения Облигаций, который уплачивается Эмитентом владельцу приобретаемых им Облигаций сверх цены покупки при совершении сделки.

3. Порядок совершения сделок

Сделки по покупке Облигаций на условиях настоящей Оферты совершаются на ФБ ММВБ в соответствии с Правилами ФБ ММВБ.

Агент Эмитента обязуется в срок не позднее 18 часов 00 минут по московскому времени в Дату приобретения по оферте заключить на ФБ ММВБ сделки со всеми Держателями Облигаций, от которых были получены Уведомления, путем подачи встречных адресных заявок к заявкам, поданным в соответствии с пунктом 1 настоящей Оферты и находящимся на ФБ ММВБ к моменту заключения сделки.

Эмитент обязан приобрести все Облигации, заявления на приобретение которых поступили от владельцев Облигаций в установленный срок.

4. Запрет уступки прав требования

Уступка прав требования по сделкам, заключенным посредством акцепта настоящей Оферты, не разрешается.

Эмитент обязуется обеспечить приобретение Облигаций по требованиям их владельцев, заявленным в течение срока, который составит не менее 5 (Пяти) последних дней купонного периода, предшествующего купонному периоду, по которому Эмитентом определяется размер купона. Эмитент не позднее, чем за 15 (пятнадцать) дней до даты выплаты купонного дохода за $i-1$ купонный период, предшествующий периоду i , ставка по которому не была определена Эмитентом ранее, принимает решение о приобретении Облигаций.

В целях приобретения Облигаций Эмитент публикует сообщение о приобретении Облигаций (Оферту) в ленте новостей, уполномоченных информационных агентств не позднее, чем за 10 (Десять) дней до окончания купонного периода, в котором указаны все существенные условия приобретения Облигаций. Данное сообщение Эмитент публикует также на странице Эмитента в сети Интернет и в периодическом печатном издании, которое используется Эмитентом для опубликования информации.

Сообщение должно содержать следующую информацию:

- порядок осуществления приобретения;
- цена приобретения, в процентах от номинала;
- количество приобретаемых Облигаций, равное 100 процентам размещенных Облигаций выпуска;
- форма и срок оплаты;
- срок приобретения.

Приобретение Эмитентом Облигаций по соглашению с их владельцами с возможностью их дальнейшего обращения до истечения срока погашения.

Решение о приобретении Облигаций, в том числе на основании публичных безотзывных ofert, принимается уполномоченным органом Эмитента. При принятии указанного решения уполномоченным органом Эмитента должны быть установлены условия, порядок и сроки приобретения Облигаций, которые будут опубликованы в газете "Ведомости", на лентах новостей и на странице Эмитента в сети Интернет по адресу: <http://www.gaz.ru>. При этом срок приобретения Облигаций не может наступить ранее даты государственной регистрации отчета об итогах выпуска Облигаций.

Приобретение Облигаций по соглашению с их владельцем (владельцами) с возможностью их дальнейшего обращения по предложению Эмитента осуществляется в следующем порядке:

- а) Решение о приобретении Облигаций принимается уполномоченным органом Эмитента с учетом положений Решения о выпуске ценных бумаг и Проспекта ценных бумаг.
- б) В соответствии со сроками, условиями и порядком приобретения Облигаций, опубликованными в газете "Ведомости", на лентах новостей и на странице Эмитента в сети Интернет по адресу : <http://www.gaz.ru>. Эмитент приобретает Облигации у владельцев Облигаций путем совершения сделок купли-продажи с использованием расчетной и торговой систем Биржи. Владелец Облигаций, являющийся Участником торгов Биржи и желающий продать Облигации Эмитенту, действует самостоятельно. В случае, если владелец Облигаций не является Участником торгов Биржи, он может заключить соответствующий договор с любым Участником торгов Биржи, и дать ему поручение на продажу Облигаций Эмитенту.

Держатель Облигаций в срок, указанный в опубликованном сообщении о приобретении Облигаций, должен передать агенту Эмитента Уведомление о намерении продать Эмитенту определенное количество Облигаций на изложенных в опубликованном сообщении о приобретении Облигаций условиях. Указанное Уведомление должно быть подписано уполномоченным лицом Держателя Облигаций и содержать информацию о полном наименовании Держателя, серии и количестве Облигаций предлагаемых к продаже, адресе Держателя для направления корреспонденции, контактном телефоне и факсе.

Уведомление считается полученным агентом с даты вручения адресату, при условии соответствия Уведомления всем требованиям, установленным сообщением о приобретении Облигаций. Эмитент не несет обязательств по приобретению Облигаций по отношению:

- к лицам, не представившим в указанный срок свои Уведомления;
 - к лицам, представившим Уведомление, не соответствующее установленным требованиям.
- в) С 11 часов 00 минут до 13 часов 00 минут по московскому времени в соответствующую дату приобретения Эмитентом Облигаций, указанную в сообщении, Держатель, ранее передавший Уведомление агенту, подает адресную заявку (далее – "Заявка") на продажу определенного количества Облигаций в Систему торгов Биржи в соответствии с Правилами торговли, адресованную агенту Эмитента, с указанием цены Облигации, определенной в сообщении о приобретении Облигаций и кодом расчетов Т0. Количество Облигаций в Заявке должно совпадать с количеством Облигаций, указанных в Уведомлении. Количество Облигаций, находящееся на счете депо Держателя в Не-

коммерческом партнерстве "Национальный депозитарный центр" по состоянию на момент подачи заявки Эмитентом Облигаций, не может быть меньше количества Облигаций, указанного в Уведомлении. Достаточным свидетельством выставления Держателем Заявки на продажу Облигаций признается выписка из реестра заявок, составленная по форме соответствующего Приложения к Правилам проведения торгов по ценным бумагам на Бирже, заверенная подписью уполномоченного лица Биржи.

Эмитент обязуется в срок с 16 часов 00 минут до 18 часов 00 минут по московскому времени в соответствующую дату приобретения Облигаций, указанную в сообщении о приобретении Облигаций, подать через своего агента встречные адресные заявки к Заявкам, поданным в соответствии с условиями, опубликованными в сообщении о приобретении Облигаций и находящимся в Системе торгов к моменту подачи встречных заявок.

В случае принятия владельцами Облигаций предложения об их приобретении Эмитентом в отношении большего количества Облигаций, чем указано в таком предложении, Эмитент приобретает Облигации у владельцев пропорционально заявленным требованиям при соблюдении условия о приобретении только целых Облигаций.

Поручитель

Поручитель предоставляет для целей настоящего выпуска Облигаций обеспечение в виде поручительства в размере 7 000 000 000 (Семь миллиардов) рублей, в том числе 5 000 000 000 (Пять миллиардов) рублей по погашению Облигаций выпуска или Приобретению Облигаций у их владельцев в сроки и на условиях, определяемых Эмиссионными документами и 2 000 000 000 (Два миллиарда) рублей по выплате купонного дохода по Облигациям выпуска

В п.12.2 Решения о выпуске ценных бумаг и п. 9.1.2. пп. з) Проспекта ценных бумаг приведена Оферта о предоставлении обеспечения в форме поручительства для целей выпуска Облигаций (далее – "Оферта"), которая является публичной и выражает волю Открытого акционерного общества "ГАЗ" заключить договор поручительства на указанных в Оферте условиях и с соблюдением предусмотренной процедуры с любым лицом, желающим приобрести Облигации.

Оферта является безотзывной, то есть не может быть отозвана в течение срока, установленного для акцепта Оферты.

Акцепт Оферты может быть совершен только путем приобретения одной или нескольких Облигаций в порядке и на условиях, определенных Проспектом ценных бумаг и Решением о выпуске ценных бумаг. Приобретение Облигаций в любом количестве означает акцепт Оферты и, соответственно, заключение таким лицом договора поручительства (далее – "Договор поручительства") с Поручителем по которому Поручитель несет солидарную с Эмитентом ответственность за исполнение Эмитентом обязательств перед владельцами Облигаций на условиях, установленных Офертой. Договоры поручительства считаются заключенными с момента возникновения у первого владельца Облигаций прав на такие Облигации, при этом письменная форма Договоров поручительства считается соблюденной. С переходом прав на Облигацию к ее приобретателю переходят права по Договору поручительства в том же объеме и на тех же условиях, которые существуют на момент перехода прав на Облигацию. Передача прав, возникших из предоставленного обеспечения, без передачи прав на Облигацию является недействительной.

Поручитель отвечает за исполнение обязательств Эмитента перед владельцами Облигаций по выплате владельцам Облигаций их номинальной стоимости (основной суммы долга), выплате причитающихся процентов (купонного дохода), приобретению Эмитентом Облигаций в сроки и порядке, установленные Проспектом ценных бумаг и Решением о выпуске ценных бумаг.

Некоторые вопросы налогообложения

Налогообложение доходов по размещенным и размещаемым эмиссионным ценным бумагам Эмитента регулируется Налоговым кодексом Российской Федерации (далее – "НК"), а также иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, принятыми в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации.

Налоговые ставки

Вид дохода	Юридические лица		Физические лица	
	Резиденты	Нерезиденты	Резиденты	Нерезиденты
Купонный доход	24% (из которых: фед. бюджет – 6,5%; бюджет субъекта – 17,5%)	20%	13%	30%
Доход от реализации ценных бумаг	24% (из которых: фед. бюджет – 6,5%; бюджет субъекта – 17,5%)	20%	13%	30%

Порядок налогообложения физических лиц

Вид налога – налог на доходы.

К доходам от источников в Российской Федерации относятся:

дивиденды и проценты, полученные от российской организации, а также проценты, полученные от российских индивидуальных предпринимателей и (или) иностранной организации в связи с деятельностью ее постоянного представительства в РФ;

доходы от реализации в РФ акций или иных ценных бумаг, а также долей участия в уставном капитале организаций.

НАЛОГОВАЯ БАЗА

Доходом налогоплательщика, полученным в виде материальной выгоды, является материальная выгода, полученная от приобретения ценных бумаг. Налоговая база определяется как превышение рыночной стоимости ценных бумаг, определяемой с учетом предельной границы колебаний рыночной цены ценных бумаг, над суммой фактических расходов налогоплательщика на их приобретение. Порядок определения рыночной цены ценных бумаг и предельной границы колебаний рыночной цены ценных бумаг устанавливается федеральным органом, осуществляющим регулирование рынка ценных бумаг.

При определении налоговой базы по доходам по операциям с ценными бумагами учитываются доходы, полученные по следующим операциям:

- купли – продажи ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг;
- купли – продажи ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке ценных бумаг.

Доход (убыток) по операциям купли – продажи ценных бумаг определяется как разница между суммами доходов, полученными от реализации ценных бумаг, и документально подтвержденными расходами на приобретение, реализацию и хранение ценных бумаг, фактически произведенными налогоплательщиком, либо имущественными вычетами, принимаемыми в уменьшение доходов от сделки купли – продажи.

К указанным расходам относятся:

- суммы, уплачиваемые продавцу в соответствии с договором;
- оплата услуг, оказываемых депозитарием;
- комиссионные отчисления профессиональным участникам рынка ценных бумаг, скидка, уплачиваемая (возмещаемая) управляющей компании паевого инвестиционного фонда при продаже (погашении) инвестором инвестиционного пая паевого инвестиционного фонда, определяемая в соответствии с порядком, установленным законодательством Российской Федерации об инвестиционных фондах;
- биржевой сбор (комиссия);
- оплата услуг регистратора;
- другие расходы, непосредственно связанные с куплей, продажей и хранением ценных бумаг, произведенные за услуги, оказываемые профессиональными участниками рынка ценных бумаг в рамках их профессиональной деятельности.

Доход (убыток) по операциям купли – продажи ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, уменьшается (увеличивается) на сумму процентов, уплаченных за пользование денежными средствами, привлеченными для совершения сделки купли – продажи ценных бумаг, в пределах сумм, рассчитанных исходя из действующей ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации.

По операциям с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, размер убытка определяется с учетом предельной границы колебаний рыночной цены ценных бумаг.

К ценным бумагам, обращающимся на организованном рынке ценных бумаг, относятся ценные бумаги, допущенные к обращению у организаторов торговли, имеющих лицензию федерального органа, осуществляющего регулирование рынка ценных бумаг.

Под рыночной котировкой ценной бумаги, обращающейся на организованном рынке ценных бумаг, в понимается средневзвешенная цена ценной бумаги по сделкам, совершенным в течение торгового дня через организатора торговли. Если по одной и той же ценной бумаге сделки совершались через двух и более организаторов торговли, налогоплательщик вправе самостоятельно выбрать рыночную котировку ценной бумаги, сложившуюся у одного из организаторов торговли. В случае если средневзвешенная цена организатором торговли не рассчитывается, за средневзвешенную цену принимается половина суммы максимальной и минимальной цен сделок, совершенных в течение торгового дня через этого организатора торговли.

Если расходы налогоплательщика на приобретение, реализацию и хранение ценных бумаг не могут быть отнесены непосредственно к расходам на приобретение, реализацию и хранение конкретных ценных бумаг, указанные расходы распределяются пропорционально стоимостной оценке ценных бумаг, на долю которых относятся указанные расходы. Стоимостная оценка ценных бумаг определяется на дату осуществления этих расходов.

В случае если расходы налогоплательщика не могут быть подтверждены документально, он вправе воспользоваться имущественным налоговым вычетом, предусмотренным абзацем первым подпункта 1 пункта 1 статьи 220 НК.

Убыток по операциям с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, полученный по результатам указанных операций, совершенных в налоговом периоде, уменьшает налоговую базу по операциям купли – продажи ценных бумаг данной категории.

Доход по операциям купли – продажи ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, которые на момент их приобретения отвечали требованиям, установленным для ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, может быть уменьшен на сумму убытка, полученного в налоговом периоде, по операциям купли – продажи ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг.

Дата фактического получения дохода:

- день выплаты дохода, в том числе перечисления дохода на счета налогоплательщика в банках либо по его поручению на счета третьих лиц – при получении доходов в денежной форме;
- день приобретения ценных бумаг.

Налоговая база по операциям купли – продажи ценных бумаг и операциям с финансовыми инструментами срочных сделок определяется по окончании налогового периода. Расчет и уплата суммы налога осуществляются налоговым агентом по окончании налогового периода или при осуществлении им выплаты денежных средств налогоплательщику до истечения очередного налогового периода.

При осуществлении выплаты денежных средств налоговым агентом до истечения очередного налогового периода налог уплачивается с доли дохода, определяемого в соответствии с настоящей статьей, соответствующей фактической сумме выплачиваемых денежных средств. Доля дохода определяется как произведение общей суммы дохода на отношение суммы выплаты к стоимостной оценке ценных бумаг, определяемой на дату выплаты денежных средств, по которым налоговый агент выступает в качестве брокера. При осуществлении выплаты денежных средств налогоплательщику более одного раза в течение налогового периода расчет суммы налога производится нарастающим итогом с учетом ранее уплаченных сумм налога.

Стоимостная оценка ценных бумаг определяется исходя из фактически произведенных и документально подтвержденных расходов на их приобретение.

Под выплатой денежных средств понимаются выплата наличных денежных средств, перечисление денежных средств на банковский счет физического лица или на счет третьего лица по требованию физического лица.

При невозможности удержать у налогоплательщика исчисленную сумму налога источником выплаты дохода налоговый агент (брокер, доверительный управляющий или иное лицо, совершающее операции по договору поручения, договору комиссии, иному договору в пользу налогоплательщика) в течение одного месяца с момента возникновения этого обстоятельства в письменной форме уведомляет налоговый орган по месту своего учета о невозможности указанного удержания и сумме задолженности налогоплательщика. Уплата налога в этом случае производится в соответствии со статьей 228 НК.

Порядок налогообложения юридических лиц

Вид налога – налог на прибыль.

К доходам относятся:

- выручка от реализации имущественных прав (доходы от реализации);
- внереализационные доходы в виде процентов по ценным бумагам и другим долговым обязательствам и/или от долевого участия в других организациях.

НАЛОГОВАЯ БАЗА

Доходы налогоплательщика от операций по реализации или иного выбытия ценных бумаг (в том числе погашения) определяются исходя из цены реализации или иного выбытия ценной бумаги, а также суммы накопленного процентного (купонного) дохода, уплаченной покупателем налогоплательщику, и суммы процентного (купонного) дохода, выплаченной налогоплательщику эмитентом. При этом в доход налогоплательщика от реализации или иного выбытия ценных бумаг не включаются суммы процентного (купонного) дохода, ранее учтенные при налогообложении.

Расходы при реализации (или ином выбытии) ценных бумаг определяются исходя из цены приобретения ценной бумаги (включая расходы на ее приобретение), затрат на ее реализацию, размера скидок с расчетной стоимости инвестиционных паев, суммы накопленного процентного (купонного) дохода, уплаченной налогоплательщиком продавцу ценной бумаги. При этом в расход не включаются суммы накопленного процентного (купонного) дохода, ранее учтенные при налогообложении.

Ценные бумаги признаются обращающимися на организованном рынке ценных бумаг только при одновременном соблюдении следующих условий:

- 1) если они допущены к обращению хотя бы одним организатором торговли, имеющим на это право в соответствии с национальным законодательством;
- 2) если информация об их ценах (котировках) публикуется в средствах массовой информации (в том числе электронных) либо может быть представлена организатором торговли или иным уполномоченным лицом любому заинтересованному лицу в течение трех лет после даты совершения операций с ценными бумагами;
- 3) если по ним рассчитывается рыночная котировка, когда это предусмотрено соответствующим национальным законодательством.

Рыночной ценой ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, для целей налогообложения признается фактическая цена реализации или иного выбытия ценных бумаг, если эта цена находится в интервале между минимальной и максимальной ценами сделок (интервал цен) с указанной ценной бумагой, зарегистрированной организатором торговли на рынке ценных бумаг на дату совершения соответствующей сделки. В случае реализации ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, по цене ниже минимальной цены сделок на организованном рынке ценных бумаг при определении финансового результата принимается минимальная цена сделки на организованном рынке ценных бумаг.

Под накопленным процентным (купонным) доходом понимается часть процентного (купонного) дохода, выплата которого предусмотрена условиями выпуска такой ценной бумаги, рассчитываемая пропорционально количеству дней, прошедших от даты выпуска ценной бумаги или даты выплаты предшествующего купонного дохода до даты совершения сделки (даты передачи ценной бумаги).

В отношении ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, для целей налогообложения принимается фактическая цена реализации или иного выбытия данных ценных бумаг при выполнении хотя бы одного из следующих условий:

- 1) если фактическая цена соответствующей сделки находится в интервале цен по аналогичной (идентичной, однородной) ценной бумаге, зарегистрированной организатором торговли на рынке ценных бумаг на дату совершения сделки или на дату ближайших торгов, состоявшихся до дня совершения соответствующей сделки, если торги по этим ценным бумагам проводились у организатора торговли хотя бы один раз в течение последних 12 месяцев;
- 2) если отклонение фактической цены соответствующей сделки находится в пределах 20 процентов в сторону повышения или понижения от средневзвешенной цены аналогичной (идентичной, однородной) ценной бумаги, рассчитанной организатором торговли на рынке ценных бумаг в соответствии с установленными им правилами по итогам торгов на дату заключения такой сделки или на дату ближайших торгов, состоявшихся до дня совершения соответствующей сделки, если торги по этим ценным бумагам проводились у организатора торговли хотя бы один раз в течение последних 12 месяцев.

Налоговая база по операциям с ценными бумагами определяется налогоплательщиком отдельно, за исключением налоговой базы по операциям с ценными бумагами, определяемой профессиональными участниками рынка ценных бумаг. При этом налогоплательщики (за исключением профессиональных участников рынка ценных бумаг, осуществляющих дилерскую деятельность) определяют налоговую базу по операциям с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, отдельно от налоговой базы по операциям с ценными бумагами, не обращающимися на организованном рынке ценных бумаг.

При реализации или ином выбытии ценных бумаг налогоплательщик самостоятельно в соответствии с принятой в целях налогообложения учетной политикой выбирает один из следующих методов списания на расходы стоимости выбывших ценных бумаг:

- 1) по стоимости первых по времени приобретений (ФИФО);
- 2) по стоимости последних по времени приобретений (ЛИФО);
- 3) по средней стоимости единицы.

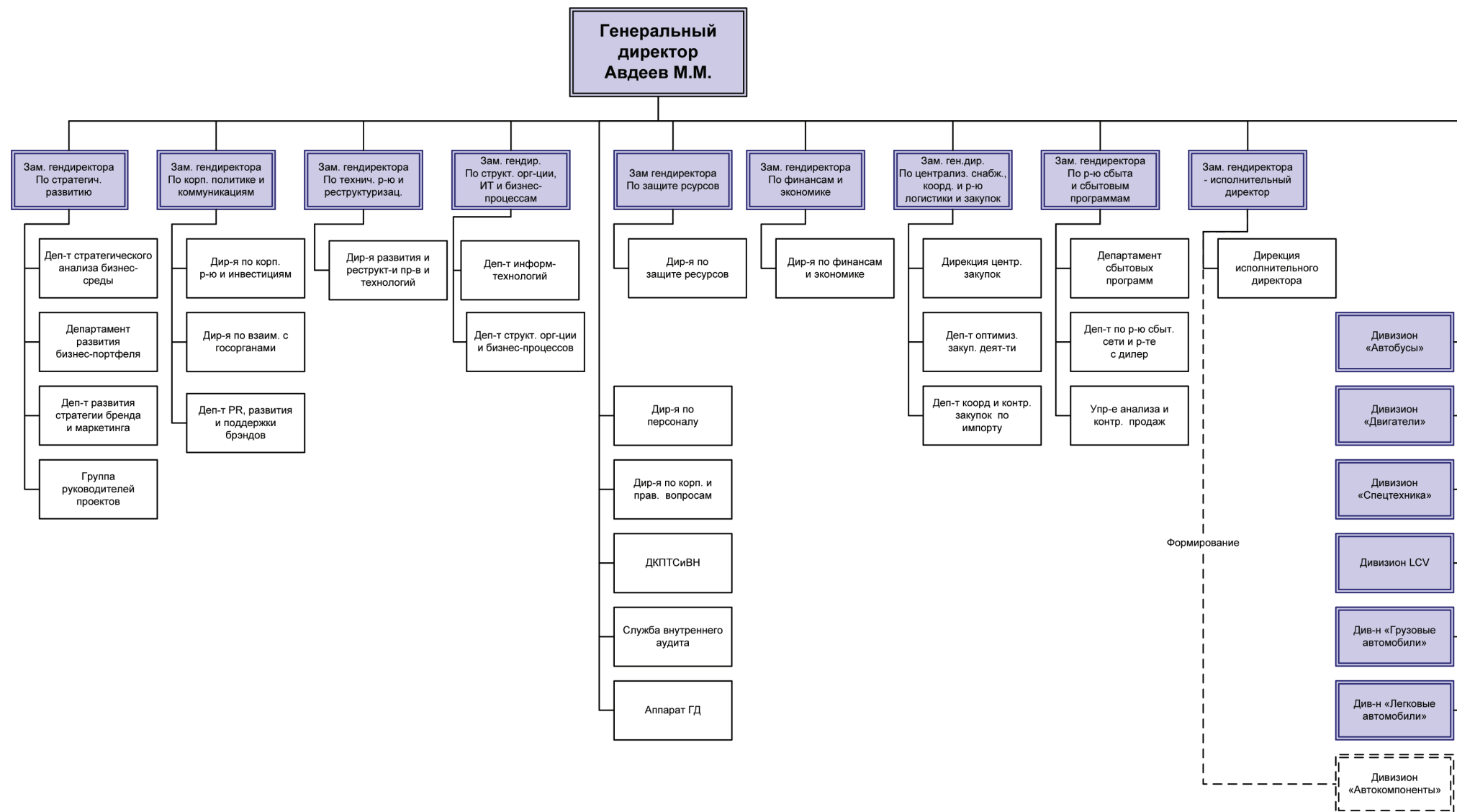
Налогоплательщики, получившие убыток (убытки) от операций с ценными бумагами в предыдущем налоговом периоде или в предыдущие налоговые периоды, вправе уменьшить налоговую базу, полученную по операциям с ценными бумагами в отчетном (налоговом) периоде (перенести указанные убытки на будущее) в порядке и на условиях, которые установлены статьей 283 НК.

При этом убытки от операций с ценными бумагами, не обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, полученные в предыдущем налоговом периоде (предыдущих налоговых периодах), могут быть отнесены на уменьшение налоговой базы от операций с такими ценными бумагами, определенной в отчетном (налоговом) периоде. Убытки от

операций с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, полученные в предыдущем налоговом периоде (предыдущих налоговых периодах), могут быть отнесены на уменьшение налоговой базы от операций по реализации данной категории ценных бумаг.

В течение налогового периода перенос на будущее убытков, понесенных в соответствующем отчетном периоде от операций с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, и ценными бумагами, не обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, осуществляется отдельно по указанным категориям ценных бумаг соответственно в пределах прибыли, полученной от операций с такими ценными бумагами.

Приложение 1: Организационная структура



116



Приложение 3: География сервисной сети



Приложение 4: Договор о предоставлении обеспечения

Оферта

о предоставлении обеспечения в форме поручительства для целей выпуска Облигаций.

1. Термины и определения.

1. 1. "НДЦ" – Некоммерческое Партнерство "Национальный депозитарный центр", выполняющее функции депозитария Облигаций.
1. 2. "Облигации" – документарные процентные неконвертируемые Облигации на предъявителя серии 01 с обязательным централизованным хранением в количестве 5 000 000 (Пяти миллионов) штук номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) рублей каждая, выпускаемые Эмитентом в соответствии с Эмиссионными Документами.
1. 3. "Общество" – Открытое акционерное общество "ГАЗ" (поручитель)
1. 4. "Объем Неисполненных Обязательств" – объем, в котором Эмитент не исполнил Обязательства Эмитента.
1. 5. "Обязательства Эмитента" – обязательства Эмитента перед владельцами Облигаций, определенные пунктом 3.1. Оферты.
1. 6. "Оферта" – настоящая Оферта.
1. 7. "Предельная Сумма" – сумма в 7 000 000 000 (Семь миллиардов) рублей, включающая в себя:
 - Предельную Сумму по Выплате Купонного Дохода – сумму в 2 000 000 000 (Два миллиарда) рублей,
 - Предельную Сумму по Погашению Облигаций или Приобретению Облигаций у их владельцев в сроки и на условиях, определяемых Эмиссионными документами – сумму в 5 000 000 000 (Пять миллиардов) рублей.
1. 8. "Событие Неисполнения Обязательств" – событие, описанное в пункте 3.1. Оферты.
1. 9. "Срок Исполнения Обязательств Эмитента" – срок, указанный в пункте 3.1. Оферты.
1. 10. "Требование об Исполнении Обязательств" – требование владельца Облигаций к Обществу, соответствующее условиям пунктов 3.2.-3.6. Оферты.
1. 11. "Эмиссионные Документы" – Решение о выпуске ценных бумаг, Проспект ценных бумаг и Сертификат Облигаций.
1. 12. "Эмитент" – ООО "ГАЗ-финанс" (ИНН 5256056001).

2. Предмет и характер Оферты. Условия ее акцепта.

2. 1. Настоящей Офертой Общество предлагает любому лицу, имеющему намерение приобрести Облигации, заключить договор с Обществом о предоставлении Обществом в соответствии с законодательством, Уставом Общества и условиями Оферты обеспечения в форме поручительства для целей выпуска Облигаций.
2. 2. Оферта является публичной и выражает волю Общества заключить договор поручительства на указанных в Оферте условиях с любым лицом, приобретающим Облигации.
2. 3. Оферта является безотзывной, то есть не может быть отозвана в течение срока, установленного для акцепта Оферты.
2. 4. Все условия Оферты подлежат включению в полном объеме в Эмиссионные Документы. Оферта считается полученной адресатом в момент обеспечения Эмитентом всем потенциальным приобретателям Облигаций возможности доступа к информации о выпуске Облигаций, содержащейся в Эмиссионных Документах и подлежащей раскрытию в соответствии с Федеральным законом "О рынке ценных бумаг" и нормативными актами федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг.
2. 5. Акцепт оферты может быть совершен только путем приобретения одной или нескольких Облигаций в порядке, на условиях и в сроки, определенные Эмиссионными Документами. Приобретение Облигаций означает заключение приобретателем Облигаций с Обществом договора поручительства, по которому Общество обязывается перед приобретателем Облигаций отвечать за исполнение Эмитентом его обязательств перед приобретателем Облигаций на условиях, установленных Офертой. Договор поручительства считается заключенным с момента возникновения у первого владельца Облигаций прав на такие Облигации, при этом письменная форма договора поручительства считается соблюденной. С переходом прав на Облигацию к ее приобретателю (новому владельцу) переходят права по указанному договору поручительства в том же объеме и на тех же условиях, которые существуют на момент перехода прав на Облигацию. Передача прав, возникших из предоставленного обеспечения, без передачи прав на Облигацию является недействительной.

3. Обязательства Общества. Порядок и условия их исполнения.

3. 1. Общество принимает на себя ответственность за исполнение Эмитентом его обязательств по выплате владельцам Облигаций номинальной стоимости Облигаций, купонного дохода в соответствии с Эмиссионными Документами, а также за исполнение Эмитентом требований владельцев Облигаций о приобретении и оплате Облигаций в сроки и на условиях, определяемых Эмиссионными документами, на следующих условиях:

Предельный размер ответственности Общества по Обязательствам Эмитента, ограничен Предельной Суммой. В случае недостаточности Предельной Суммы для удовлетворения всех требований владельцев Облигаций, предъявленных ими к Обществу в порядке, установленном Офертой, Общество распределяет Предельную Сумму между всеми владельцами Облигаций пропорционально предъявленным ими нижеуказанным образом требованиям.

Ответственность Общества по Обязательствам Эмитента является солидарной.

В случае, если Эмитент не выплатил или выплатил не в полном объеме номинальную стоимость Облигаций при погашении Облигаций и/или купонный доход в срок, определенный Эмиссионными Документами, владельцам Облигаций, и/или не исполнил требование или исполнил не в полном объеме требование владельцев Облигаций о приобретении и оплате Облигаций в сроки и на условиях, определяемых Эмиссионными документами Общество обязуется отвечать за исполнение Эмитентом Обязательств Эмитента в той части, в которой Эмитент не исполнил Обязательства Эмитента.

3. 2. Общество обязуется в соответствии с условиями Оферты отвечать за исполнение Эмитентом Обязательства Эмитента в Объеме Неисполненных Обязательств и в пределах Предельной Суммы. Объем Неисполненных Обязательств определяется Обществом в соответствии с полученными от владельцев Облигаций Требованиями об Исполнении Обязательств, оформленными в соответствии с п. 3.3. настоящей Оферты.
3. 3. Требование об Исполнении Обязательств должно соответствовать следующим условиям:
 3. 3.1. Требование об Исполнении Обязательств должно быть предъявлено к Обществу в письменной форме и подписано владельцем Облигаций (его уполномоченными лицами);
 3. 3.2. В Требовании об Исполнении Обязательств должны быть указаны: фамилия, имя, отчество или полное наименование владельца Облигаций, его ИНН, место жительства (место нахождения), реквизиты его банковского счета, Объем Неисполненных Обязательств в отношении владельца Облигаций, направляющего данное Требование об Исполнении Обязательств;
 3. 3.3. В Требовании об Исполнении Обязательств должно быть указано, что Эмитент не выплатил владельцу Облигаций или выплатил не в полном объеме номинальную стоимость Облигаций при погашении Облигаций и/или купонный доход в сроки, определенные Эмиссионными Документами, и/или не исполнил требование или исполнил не в полном объеме требование владельцев Облигаций о приобретении и оплате Облигаций в сроки и на условиях, определяемых Эмиссионными документами;
 3. 3.4. Требование об Исполнении Обязательств должно быть получено Обществом не позднее 30 дней со дня наступления соответствующего Срока Исполнения Обязательств Эмитента в отношении владельца Облигаций, направляющего данное Требование об Исполнении Обязательств;
 3. 3.5. К Требованию об Исполнении Обязательств должна быть приложена подтверждающая права владельца Облигаций на его Облигации выписка со счета ДЕПО в НДЦ, или депозитариях, являющихся депонентами по отношению к НДЦ; в случае предъявления Облигаций к погашению также предоставляется заверенная депозитарием копия отчета НДЦ о переводе Облигаций в раздел счета депо, предназначенный для блокирования при погашении;

3. 3.6. Требование об Исполнении Обязательств и приложенные к нему документы должны быть направлены в Общество заказным письмом, курьерской почтой или экспресс-почтой.
3. 4. Общество рассматривает Требование об Исполнении Обязательств в течение 14 дней со дня окончания срока в 30 дней, установленного пунктом 3.3.4. Оферты. При этом Общество вправе выдвигать против Требования об Исполнении Обязательств любые возражения, которые мог бы представить Эмитент, и не теряет право на эти возражения даже в том случае, если Эмитент от них отказался или признал свой долг.
3. 5. Не рассматриваются Требования об Исполнении Обязательств, полученные Обществом позднее 30 дней со дня наступления соответствующего Срока Исполнения Обязательств Эмитента в отношении владельцев Облигаций, направивших данное Требование об Исполнении Обязательств.
3. 6. В случае удовлетворения Обществом Требования об Исполнении Обязательств, Общество уведомляет об этом владельца Облигаций и в течение 30 дней со дня истечения срока рассмотрения Требования об Исполнении Обязательств (п. 3.4. Оферты) производит платеж в соответствии с условиями Оферты на банковский счет владельца Облигаций, реквизиты которого указаны в Требовании об Исполнении Обязательств.
3. 7. В отношении Облигаций, требование о погашении которых удовлетворено или в требовании о погашении которых отказано, Общество направляет соответствующую информацию об удовлетворении/отказе в удовлетворении Требования (с указанием наименования, Ф.И.О. владельца, количества Облигаций, наименования Депозитария, в котором открыт счет депо владельца) в НДЦ.
- 4. Срок действия поручительства**
4. 1. Предусмотренное Офертой поручительство Общества вступает в силу с момента заключения приобретателем Облигаций договора поручительства с Обществом в соответствии с пунктом 2.5. Оферты.
4. 2. Предусмотренное Офертой поручительство Общества прекращается:
- 4. 2.1. по истечении 30 дней со дня наступления Срока Исполнения Обязательств Эмитента, если в течение этого срока Общество не получит предъявленное владельцем Облигаций Требование об Исполнении Обязательств в порядке, предусмотренном настоящей Офертой;
 - 4. 2.2. с прекращением Обязательств Эмитента;
 - 4. 2.3. в случае изменения срока исполнения Обязательств Эмитента, продления такого срока, любой пролонгации Обязательств Эмитента или любой их реструктуризации в любом виде, а также в случае любого иного изменения Обязательств Эмитента, влекущего увеличение ответственности или иные неблагоприятные последствия для Общества, совершенного без согласия последнего;
 - 4. 2.4. по иным основаниям, установленным действующим законодательством Российской Федерации.

5. Прочие условия.

5. 1. Все вопросы отношений Общества и владельцев Облигаций, касающиеся Облигаций и не урегулированные Офертой, регулируются Эмиссионными Документами, понимаются и толкуются в соответствии с ними.
5. 2. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения своих обязательств по Оферте Общество и владельцы Облигаций несут ответственность в соответствии с действующим законодательством.
5. 3. Общество не несет ответственности перед кредиторами Эмитента по обязательствам иных лиц, давших поручительство за Эмитента для целей выпуска Облигаций, даже если такие лица дали такое поручительство совместно с Обществом.

6. Адреса и реквизиты.

Полное фирменное наименование: Открытое акционерное общество "ГАЗ"

Сокращенное фирменное наименование: ОАО "ГАЗ"

Место нахождения эмитента: город Нижний Новгород, пр. Ленина, 88

Руководитель

Главный бухгалтер

Приложение 5: Бухгалтерская отчетность по МСФО за 6 месяцев 2005 года

ОАО "ГАЗ" и его дочерние компании

**Консолидированная промежуточная
сокращенная про-форма финансовой
информации
за шесть месяцев, окончившихся
30 июня 2005 года**

*Перевод документа, подготовленного на английском
языке. См. пояснение к переводу на странице 2.*

*ОАО «ГАЗ» и его дочерние компании***Содержание**

Отчет о проведении обзора независимых бухгалтеров	3
Консолидированная промежуточная сокращенная про-форма отчета о прибылях и убытках	4
Консолидированная промежуточная сокращенная про-форма бухгалтерского баланса	5
Консолидированная промежуточная сокращенная про-форма отчета о движении денежных средств	8
Консолидированная промежуточная сокращенная про-форма отчета о движении капитала	9
Примечания к консолидированной промежуточной сокращенной про-форме финансовой информации	10

ПОЯСНЕНИЕ К ПЕРЕВОДУ

Консолидированная промежуточная сокращенная про-форма финансовой информации ОАО "ГАЗ" за шесть месяцев, окончившихся 30 июня 2005 года, подготовленная в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, и отчет о проведении обзора были составлены на английском языке. Прилагаемый перевод данных документов подготовлен исключительно для удобства пользователей. В случае каких-либо расхождений между русским и английским текстом английский текст будет иметь преимущественную силу

КПМГ Лимитед
Гоголевский бульвар, 11
Москва, 119019

Тел.. +7 (095) 937 4477
Факс +7 (095) 937 4400/99
Internet www.kpmg.ru

Отчет о проведении обзора независимых бухгалтеров

Совету Директоров
ОАО "ГАЗ"

Нами проведен обзор прилагаемой консолидированной промежуточной сокращенной про-формы бухгалтерского баланса ОАО "ГАЗ" и его дочерних компаний (далее - "Группа") по состоянию на 30 июня 2005 года, и консолидированной промежуточной сокращенной про-формы отчетов о прибылях и убытках, движении капитала и движении денежных средств за шесть месяцев, окончившихся 30 июня 2005 года. Ответственность за подготовку консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации несет руководство Группы. Наша ответственность заключается в подготовке обзора данной консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации на основе проведенного обзора.

Мы проводили обзор в соответствии с Международным стандартом по проведению обзора 2400. Обзор ограничивается, главным образом, проведением интервью с персоналом компании и аналитическими процедурами, применимыми к финансовой информации, поэтому гарантирует меньшую степень уверенности, чем аудит. Мы не проводили аудиторской проверки, и в этой связи не предоставляем аудиторского заключения.

Прилагаемая консолидированная промежуточная сокращенная про-форма финансовой информации подготовлена с целью представления консолидированного финансового положения, результатов деятельности и потоков денежных средств Группы по состоянию на 30 июня 2005 г., как если бы структура Группы, которая должна быть сформирована к 31 декабря 2005 г., существовала на 1 января 2005 г. Принципы подготовки консолидированной про-формы финансовой информации изложены в примечании 2(b) к данной консолидированной про-форме финансовой информации. Настоящая консолидированная про-форма финансовой информации может не давать достоверной информации о результатах либо изменениях финансового положения Группы, которые могли бы произойти в случае завершения вышеописанного процесса реструктуризации до 1 января 2005.

Группа не предоставляла соответствующие отчеты о прибылях и убытках, движении капитала либо денежных средств в соответствии с требованиями Международного стандарта финансовой отчетности IAS 34 "Промежуточная финансовая отчетность".

В результате проведенного нами обзора, за исключением отсутствия информации, описанной в предыдущем параграфе, мы не обнаружили подтверждений того, что прилагаемая консолидированная промежуточная сокращенная финансовая информация не соответствует, во всех существенных аспектах, требованиям Международного стандарта финансовой отчетности IAS 34 "Промежуточная финансовая отчетность".

Не прибегая к оговоркам в отчете о проведении обзора, обращаем Ваше внимание на тот факт, что нами не проводился обзор сумм, представленных в прилагаемой консолидированной промежуточной сокращенной про-форме финансовой информации в долларах США, которые приведены исключительно для удобства пользователей, как указано в примечании 2 (e).

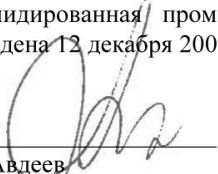
КПМГ Лимитед
12 декабря 2005 г.


КПМГ Лимитед, компания, зарегистрированная в соответствии с
Законом о-ва Гернси о компаниях, является членом ассоциации
KPMG International, зарегистрированной по законодательству
Швейцарии.

ОАО «ГАЗ» и его дочерние компании
*Консолидированная промежуточная сокращенная про-форма отчета о прибылях и убытках
за шесть месяцев, окончившихся 30 июня 2005 года*

		6 месяцев, окончившихся 30 июня 2005 года	
	Прим.	'000 руб	'000 долл. США*
Выручка		38,867,538	1,355,587
Себестоимость реализации		(32,050,509)	(1,117,829)
Валовая прибыль		6,817,029	237,758
Коммерческие расходы		(1,315,680)	(45,887)
Административные расходы		(1,869,166)	(65,191)
Прочие операционные расходы, нетто	5	(1,335,852)	(46,591)
Чистые расходы на финансирование, нетто		(387,947)	(13,530)
Прибыль до налогообложения		1,908,384	66,559
Налог на прибыль	6	(704,038)	(24,555)
Чистая прибыль за год		1,204,346	42,004
Распределение прибыли:			
акционерам Материнской компании		984,932	34,352
миноритарным акционерам		219,414	7,652
		1,204,346	42,004
Базовая и разведенная прибыль на акцию	11	116 руб	4 долл. США*

Консолидированная промежуточная сокращенная про-форма финансовой информации утверждена 12 декабря 2005:


М.М. Авдеев
Генеральный директор ООО УК "РусПромАвто"


К.М. Русских
Заместитель генерального директора
ООО УК "РусПромАвто" по финансам
и экономике

4

Данные консолидированной промежуточной сокращенной про-формы отчета о прибылях и убытках должны рассматриваться в соответствии с примечаниями на стр. 10 – 24, которые являются неотъемлемой частью данной консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации.

* Сопоставительные данные в долларах США приведены исключительно для удобства пользователей и не составляют неотъемлемой части данной консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации - см. примечание 2(е).

Перевод документа, подготовленного на английском языке. См. пояснение к переводу на странице 2

ОАО «ГАЗ» и его дочерние компании
*Консолидированная промежуточная сокращенная про-форма бухгалтерского баланса
по состоянию на 30 июня 2005 года*

		30 июня 2005	31 декабря 2004	30 июня 2005	31 декабря 2004
Прим.		'000 руб	'000 руб	'000 долл. США*	'000 долл. США*
АКТИВЫ					
Внеоборотные активы					
Основные средства и нематериальные активы	7	18,588,549	19,430,486	648,315	677,680
Ценные бумаги, имеющиеся в наличии для перепродажи		58,341	62,709	2,035	2,187
Отложенные налоговые требования		297,452	231,997	10,374	8,091
Прочие долгосрочные активы		130,504	63,670	4,552	2,220
		<u>19,074,846</u>	<u>19,788,862</u>	<u>665,276</u>	<u>690,178</u>
Оборотные активы					
Ценные бумаги, имеющиеся в наличии для перепродажи		387,635	589,705	13,520	20,567
Займы выданные	8	1,819,385	4,993,704	63,455	174,166
Запасы		7,243,678	5,964,475	252,638	208,024
Дебиторская задолженность		7,323,712	4,152,051	255,430	144,812
Денежные средства и их эквиваленты	9	483,190	264,735	16,852	9,233
		<u>17,257,600</u>	<u>15,964,670</u>	<u>601,895</u>	<u>556,802</u>
Итого активов		<u>36,332,446</u>	<u>35,753,532</u>	<u>1,267,171</u>	<u>1,246,980</u>

5

Данные консолидированной промежуточной сокращенной про-формы бухгалтерского баланса должны рассматриваться в соответствии с примечаниями на стр. 10 – 24, которые являются неотъемлемой частью данной консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации.

* Сопоставительные данные в долларах США приведены исключительно для удобства пользователей и не составляют неотъемлемой части данной консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации - см. примечание 2(e).

Перевод документа, подготовленного на английском языке. См. пояснение к переводу на странице 2

ОАО «ГАЗ» и его дочерние компании
*Консолидированная промежуточная сокращенная про-форма бухгалтерского баланса
по состоянию на 30 июня 2005 года*

		30 июня 2005	31 декабря 2004	30 июня 2005	31 декабря 2004
	Прим.	'000 руб	'000 руб	'000 долл. США*	'000 долл. США*
КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Капитал	10				
Акционерный капитал		2,300,301	2,300,301	80,228	80,228
Эмиссионный доход		6,311,132	6,311,132	220,114	220,114
Нераспределенная прибыль		2,241,159	1,498,079	78,165	52,248
Итого капитала к распределению акционерам Материнской компании		10,852,592	10,109,512	378,507	352,590
Доля миноритарных акционеров		1,538,515	1,319,101	53,659	46,007
Итого капитала		12,391,107	11,428,613	432,166	398,597
Долгосрочные обязательства					
Кредиты и займы		734,848	1,249,774	25,629	43,589
Реструктурированная задолженность по налогам		568,414	803,309	19,825	28,017
Отложенные налоговые обязательства		1,257,975	1,398,883	43,874	48,789
Прочая кредиторская задолженность		308,195	271,595	10,749	9,472
		2,869,432	3,723,561	100,077	129,867
Краткосрочные обязательства					
Кредиты и займы		8,574,631	11,660,354	299,059	406,679
Кредиторская задолженность		12,497,276	8,941,004	435,869	311,837
		21,071,907	20,601,358	734,928	718,516
Итого капитала и обязательств		36,332,446	35,753,532	1,267,171	1,246,980

6

Данные консолидированной промежуточной сокращенной про-формы бухгалтерского баланса должны рассматриваться в соответствии с примечаниями на стр. 10 – 24, которые являются неотъемлемой частью данной консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации.

* Сопоставительные данные в долларах США приведены исключительно для удобства пользователей и не составляют неотъемлемой части данной консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации - см. примечание 2(e).

Перевод документа, подготовленного на английском языке. См. пояснение к переводу на странице 2

ОАО «ГАЗ» и его дочерние компании
*Консолидированная промежуточная сокращенная про-форма отчета о движении денежных средств
за шесть месяцев, окончившихся 30 июня 2005 года*

	6 месяцев, окончившихся 30 июня 2005 года	
	'000 руб	'000 долл. США*
ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ		
Прибыль до налогообложения	1,908,384	66,559
Корректировки по неденежным статьям:		
Износ и амортизация	1,632,026	56,919
Обесценение основных средств и нематериальных активов	175,236	6,112
Обесценение финансовых активов	22,648	790
Убыток от выбытия основных средств	151,466	5,283
Прибыль от выбытия финансовых вложений	(22,038)	(769)
Проценты к уплате	491,124	17,129
Проценты к получению	(141,046)	(4,919)
Прибыль от операций до учета изменений в оборотном капитале	4,217,800	147,104
Увеличение запасов	(1,279,203)	(44,615)
Увеличение дебиторской задолженности	(3,253,191)	(113,462)
Увеличение кредиторской задолженности	3,425,452	119,470
Уменьшение реструктурированной задолженности по налогам	(234,895)	(8,192)
Потоки денежных средств от операционной деятельности до учета налога на прибыль и уплаты процентов	2,875,963	100,305
Налог на прибыль уплаченный	(728,285)	(25,401)
Проценты уплаченные	(494,316)	(17,240)
Потоки денежных средств от операционной деятельности	1,653,362	57,664

7

Данные консолидированной промежуточной сокращенной про-формы отчета о движении денежных средств должны рассматриваться в соответствии с примечаниями на стр. 10 – 24, которые являются неотъемлемой частью данной консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации.

* Сопоставительные данные в долларах США приведены исключительно для удобства пользователей и не составляют неотъемлемой части данной консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации - см. примечание 2(e).

Перевод документа, подготовленного на английском языке. См. пояснение к переводу на странице 2

ОАО «ГАЗ» и его дочерние компании
*Консолидированная промежуточная сокращенная про-форма отчета о движении денежных средств
за шесть месяцев, окончившихся 30 июня 2005 года*

	6 месяцев, окончившихся 30 июня 2005 года	
	'000 руб	'000 долл. США*
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ		
Поступления от выбытия основных средств и нематериальных активов	135,977	4,742
Поступления от выбытия финансовых вложений	205,828	7,179
Поступления в результате погашения ранее выданных займов	3,166,851	110,451
Проценты полученные	148,514	5,180
Приобретение основных средств и нематериальных активов	(1,037,032)	(36,169)
Потоки денежных средств в результате инвестиционной деятельности	2,620,138	91,383
ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ		
Погашение кредитов	(3,607,307)	(125,813)
Распределение прибыли	(457,588)	(15,959)
Потоки денежных средств, задействованные в финансовой деятельности	(4,064,895)	(141,772)
Чистое увеличение денежных средств и их эквивалентов	208,605	7,275
Денежные средства и их эквиваленты на начало года	252,736	8,815
Денежные средства и их эквиваленты на окончание периода (прим. 9)	461,341	16,090

8

Данные консолидированной промежуточной сокращенной про-формы отчета о движении денежных средств должны рассматриваться в соответствии с примечаниями на стр. 10 – 24, которые являются неотъемлемой частью данной консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации.

* Сопоставительные данные в долларах США приведены исключительно для удобства пользователей и не составляют неотъемлемой части данной консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации - см. примечание 2(e).

Перевод документа, подготовленного на английском языке. См. пояснение к переводу на странице 2

ОАО «ГАЗ» и его дочерние компании
*Консолидированная промежуточная сокращенная про-форма отчета о движении капитала
по состоянию на 30 июня 2005 года*

'000 руб	К распределению акционерам Материнской компании				Доля миноритарных акционеров	Итого капитала
	Акционерный капитал	Эмиссионный доход	Нераспределенная прибыль	Итого		
1 января 2005 года	2,300,301	6,311,132	1,498,079	10,109,512	1,319,101	11,428,613
Отрицательная деловая репутация (прим. 2(i))	-	-	215,736	215,736	-	215,736
Чистая прибыль за период	-	-	984,932	984,932	219,414	1,204,346
Выплаты акционерам	-	-	(457,588)	(457,588)	-	(457,588)
30 июня 2005 года	2,300,301	6,311,132	2,241,159	10,852,592	1,538,515	12,391,107

'000 долл. США*	К распределению акционерам Материнской компании				Доля миноритарных акционеров	Итого капитала
	Акционерный капитал	Эмиссионный доход	Нераспределенная прибыль	Итого		
1 января 2005 года	80,228	220,114	52,248	352,590	46,007	398,597
Отрицательная деловая репутация (прим. 2(i))	-	-	7,524	7,524	-	7,524
Чистая прибыль за период	-	-	34,352	34,352	7,652	42,004
Выплаты акционерам	-	-	(15,959)	(15,959)	-	(15,959)
30 июня 2005 года	80,228	220,114	78,165	378,507	53,659	432,166

9

Данные консолидированной промежуточной сокращенной про-формы отчета о движении капитала должны рассматриваться в соответствии с примечаниями на стр. 10 – 24, которые являются неотъемлемой частью данной консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации.

* Сопоставительные данные в долларах США приведены исключительно для удобства пользователей и не составляют неотъемлемой части данной консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации - см. примечание 2(e).

Перевод документа, подготовленного на английском языке. См. пояснение к переводу на странице 2

ОАО «ГАЗ» и его дочерние компании

Примечания к консолидированной промежуточной сокращенной про-форме финансовой информации за шесть месяцев, окончившихся 30 июня 2005 года

1 Введение**(a) Организация и виды ее деятельности**

ОАО «ГАЗ» («ГАЗ» или «Материнская компания») совместно с дочерними компаниями (именуемые далее «Группа») являются российскими открытыми акционерными обществами, закрытыми акционерными обществами и обществами с ограниченной ответственностью в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации. Материнская компания была основана в июле 1932 года как государственное предприятие. В ходе реализации российской программы приватизации Материнская компания была приватизирована и зарегистрирована как открытое акционерное общество в декабре 1992 года. Акции ГАЗа котируются на торгах Российской электронной торговой системы РТС.

Материнская компания зарегистрирована по адресу пр. Ленина, 88, Нижний Новгород, 603004, Российская Федерация.

Основным видом деятельности Группы является производство широкого ассортимента автомобилей, автобусов и запчастей на заводах, расположенных, в России. Продукция, выпускаемая Группой, реализуется на внутреннем и внешнем рынках. Кроме того, Группа обладает различными социальными обязательствами, такими как поддержка медицинских и спортивных учреждений.

По состоянию на 30 июня 2005 г. ОАО «РусПромАвто», входящему в состав Kanchen Energy Capital Limited Group («Группа-акционер»), принадлежал 61.67% акций Материнской компании. Деятельность Группы регламентируется требованиями Группы-акционера, ценовая политика на услуги Группы формируется совместно с другими компаниями Группы-акционера. Более детальная информация об операциях со связанными сторонами приведена в примечании 14.

(b) Условия осуществления хозяйственной деятельности в России

Российская Федерация переживает период политических и экономических изменений, которые оказывали и могут продолжать оказывать влияние на предприятия, осуществляющие деятельность в России. Вследствие этого хозяйственная деятельность в Российской Федерации связана с рисками, которые нетипичны для других стран с рыночной экономикой. Прилагаемая консолидированная промежуточная сокращенная про-форма финансовой информации отражает оценку руководством возможного влияния экономической ситуации на деятельность и финансовое положение Группы. Развитие ситуации может отличаться от оценки руководства.

2 Принципы составления финансовой отчетности**(a) Применяемые стандарты**

Данная консолидированная промежуточная сокращенная про-форма финансовой информации была подготовлена в соответствии с требованиями Международного стандарта финансовой отчетности IAS 34 «Промежуточная финансовая отчетность», за исключением отсутствия информации о сопоставительных отчетах о прибылях и убытках, движении капитала и денежных средств.

10

* Сопоставительные данные в долларах США приведены исключительно для удобства пользователей и не составляют неотъемлемой части данной консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации - см. примечание 2(e).

Перевод документа, подготовленного на английском языке. См. пояснение к переводу на странице 2

ОАО «ГАЗ» и его дочерние компании

Примечания к консолидированной промежуточной сокращенной про-форме финансовой информации за шесть месяцев, окончившихся 30 июня 2005 года

Данная консолидированная промежуточная сокращенная финансовая информация была подготовлена в сокращенном виде, поэтому может рассматриваться только вместе с консолидированной финансовой отчетностью за 2004 год. Данная финансовая информация представляет собой обновленную версию опубликованной ранее финансовой информации.

Группа была реструктурирована в 2005 году (см. примечание 2(b)), сопоставительная информация за 2004 года приведена с учетом произошедших изменений.

Все положения учетной политики, раскрытые в консолидированной финансовой отчетности за 2004 год, последовательно применялись при подготовке данной консолидированной промежуточной сокращенной финансовой информации, за исключением тех изменений учетной политики, которые описаны в примечании 2(i).

(b) Реструктуризация Группы

В 2005 году Группа-акционер начала процесс реструктуризации, в результате которого контрольный пакет акций некоторых компаний (см. перечень консолидированных компаний в примечании 16), удерживаемый Группой-акционером по состоянию на 31 декабря 2004 года и 30 июня 2005 года, переходил к Материнской компании в обмен на дополнительные акции, выпущенные Материнской компанией для членов Группы-акционера (см. примечание 17). К данным компаниям относятся компании Группы-акционера, производящие автобусы и дизельные двигатели. Руководство полагает, что процесс реструктуризации будет завершен до 31 декабря 2005 года.

Данная консолидированная промежуточная сокращенная про-форма финансовой информации была подготовлена исходя из допущения, что реструктуризация Группы была завершена до 1 января 2005 года и Материнская компания прямо либо косвенно владела акциями консолидированных компаний, приведенных в примечании 16, по состоянию на 1 января 2005 года.

Процесс реструктуризации представлял собой реорганизацию предприятий под общим контролем и отражался с использованием балансовых стоимостей в соответствии с учетной политикой Группы, как описано в примечании 2(h).

В рамках процесса реструктуризации все полномочия по принятию исполнительных решений в отношении операций и деятельности Группы, в настоящем находящиеся у Группы-акционера, см. примечание 1(a), перейдут непосредственно к Группе.

Настоящая консолидированная про-форма финансовой информации может не давать достоверной информации о результатах либо изменениях финансового положения Группы, которые могли бы произойти в случае завершения вышеописанного процесса реструктуризации до 1 января 2005.

(c) Принципы составления финансовой отчетности

Данная консолидированная промежуточная сокращенная финансовая информация подготовлена в соответствии с принципом учета по первоначальной стоимости, за исключением ценных бумаг, имеющих в наличии для перепродажи, отраженных по справедливой стоимости. Некоторые объекты основных средств отражены по условной стоимости, определенной на 1 января 2002 года на основе их справедливой стоимости. Балансовая стоимость неденежных активов и обязательств, а также статей капитала, существовавших по состоянию на 31 декабря 2002 года, была скорректирована с учетом гиперинфляции на основе изменения общей покупательной способности российского рубля

11

* Сопоставительные данные в долларах США приведены исключительно для удобства пользователей и не составляют неотъемлемой части данной консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации - см. примечание 2(e).

Перевод документа, подготовленного на английском языке. См. пояснение к переводу на странице 2

ОАО «ГАЗ» и его дочерние компании

Примечания к консолидированной промежуточной сокращенной про-форме финансовой информации за шесть месяцев, окончившихся 30 июня 2005 года

путем применения соответствующих индексов, публикуемых Российским Государственным Комитетом по Статистике ("Госкомстат"). Для целей подготовки финансовой отчетности в соответствии с МСФО с 1 января 2003 года экономика Российской Федерации больше не считается гиперинфляционной.

(d) Функциональная валюта и валюта отчетности

Национальной валютой Российской Федерации является российский рубль ("руб"). В качестве функциональной валюты и валюты данной консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации руководство также использует российский рубль. Все данные, представленные в российских рублях, были округлены с точностью до тысячи.

(e) Перевод для удобства пользователей

Все статьи финансовой информации, представленные в долларах США, были получены путем перевода рублевых данных по обменному курсу, установленному Центральным банком Российской Федерации ("ЦБРФ") на 30 июня 2005 года в размере 28.6721 рублей за 1 доллар США. Все данные финансовой информации, представленные в долларах США, были округлены с точностью до тысячи.

Поскольку российский рубль не является свободно конвертируемым за пределами Российской Федерации, любой пересчет сумм, выраженных в российских рублях, в доллары США не должен рассматриваться как утверждение о том, что соответствующие суммы в российских рублях были, могли быть или будут переведены в доллары США по указанному в консолидированной промежуточной сокращенной про-форме финансовой информации валютному курсу.

(f) Принцип непрерывности деятельности

Прилагаемая консолидированная промежуточная сокращенная финансовая информация Группы была подготовлена исходя из допущения непрерывности деятельности, в соответствии с которым реализация активов и погашение обязательств происходит в обычном установленном порядке. По состоянию на 30 июня 2005 года краткосрочные обязательства Группы превышали ее оборотные активы на 3,8 миллиарда руб/ 133 миллиона долл. США*. Кроме того, Группе присущи риски, связанные с вопросами налогообложения, которые описаны в примечании 13(с).

Компания Kanchen Energy Capital Limited, контролируемая конечной контролирующей стороной (см. примечание 14(a)), взяла на себя обязательства по оказанию финансовой поддержки Группе при выполнении ею финансовых обязательств по мере наступления сроков их реализации.

Прилагаемая консолидированная промежуточная сокращенная про-форма финансовой информации не включает корректировки, необходимые в том случае, если бы Группа не могла продолжать свою деятельность в соответствии с допущением непрерывности.

12

* Сопоставительные данные в долларах США приведены исключительно для удобства пользователей и не составляют неотъемлемой части данной консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации - см. примечание 2(e).

Перевод документа, подготовленного на английском языке. См. пояснение к переводу на странице 2

ОАО «ГАЗ» и его дочерние компании

Примечания к консолидированной промежуточной сокращенной про-форме финансовой информации за шесть месяцев, окончившихся 30 июня 2005 года

(g) Использование оценок и допущений

При подготовке данной консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации в соответствии с МСФО руководство использовало оценки и допущения в отношении активов и обязательств, а также в отношении условных активов и обязательств. Фактические результаты могут отличаться от данных оценок и предположений.

(h) Приобретения у компаний, находящихся под общим контролем

Приобретение контрольного пакета акций компаний, ранее находившихся под контролем общего с Группой контролирующего акционера, отражается как если бы данные приобретения произошли на дату, когда общий контролирующий акционер приобрел данный контроль. Сопоставительные данные пересчитываются с учетом данного факта. Приобретенные в результате активы и обязательства учитываются по балансовой стоимости, как уже отражено в консолидированной финансовой отчетности общего контролирующего акционера, подготовленной в соответствии с МСФО. Статьи капитала приобретенных компаний добавляются к соответствующим статьям капитала Группы, за исключением акционерного капитала приобретенных компаний, который отражается как часть дополнительно оплаченного капитала. Все денежные средства, уплаченные в процессе приобретений, отражаются на дебетовых счетах капитала.

(i) Изменения учетной политики

В течение года Группа внесла изменения в некоторые принципы учетной политики в результате принятия новых либо изменения действующих стандартов, вступивших в силу для отчетных периодов, начинающихся с 1 января 2005 года. Данные изменения оказали существенное влияние на финансовое положение Группы либо результаты ее операций, либо на систему классификации.

(i) Отрицательная деловая репутация

В 2004 году Группа применила МСФО 3 "Приобретения компаний", новую редакцию МСФО 36 "Обесценение активов" и МСФО 38 "Нематериальные активы" в отношении операций, соглашения об осуществлении которых подписаны начиная с 31 марта 2004 года. В текущем году Группа приняла новую редакцию стандартов целиком. Ниже приведены переходные положения по данным стандартам.

- По состоянию на 1 января 2005 года остаток отрицательной деловой репутации в размере 215,736 тыс. руб / 7,524 тыс. долл. США* был списан за счет входящего остатка нераспределенной прибыли на эту дату.
- Сопоставительные данные не были пересчитаны.

(ii) Отражение доли миноритарных акционеров

Ниже приведены изменения в представлении информации, вызванные новой редакцией МСФО 1 "Представление финансовой отчетности":

- В отчете о прибылях и убытках доля миноритарных акционеров в финансовых результатах дочерних компаний более не складывается / не вычитается при расчете чистой прибыли Группы за период. Вместо этого доля миноритарных акционеров приводится как распределение чистой прибыли Группы за период.

13

* Сопоставительные данные в долларах США приведены исключительно для удобства пользователей и не составляют неотъемлемой части данной консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации - см. примечание 2(e).

Перевод документа, подготовленного на английском языке. См. пояснение к переводу на странице 2

ОАО «ГАЗ» и его дочерние компании

Примечания к консолидированной промежуточной сокращенной про-форме финансовой информации за шесть месяцев, окончившихся 30 июня 2005 года

- В бухгалтерском балансе доля миноритарных акционеров представлена как отдельная статья капитала, а не между капиталом и обязательствами. В результате изменение доли миноритарных акционеров за период показано в отчете о движении капитала.
- Сопоставительные данные пересчитаны с учетом данных изменений.

(iii)

Финансовые вложения

Ранее Группа отражала изменения в справедливой стоимости ценных бумаг, имеющихся в наличии для перепродажи, в отчете о прибылях и убытках. В настоящее время данные изменения отражаются непосредственно на статьях капитала.

В соответствие с новой редакцией МСФО 39 "Финансовые инструменты: признание и оценка" сопоставительные данные должны быть пересчитаны с целью отражения изменений в учетной политике, но данные изменения не оказали влияния на финансовое положение, либо результаты деятельности Группы, поскольку данные финансовые вложения были представлены вложениями в ценные бумаги, которые не котируются на открытом рынке, и их справедливая стоимость не могла быть определена никаким иным образом. В этой связи финансовые вложения отражались по фактической стоимости за минусом убытка от обесценения.

3**Сокращенная сегментная отчетность**

Промежуточная консолидированная сокращенная про-форма финансовой информации представлена по отраслевым сегментам, основному формату сегментной отчетности Группы. Основной формат, деление по отраслевым сегментам, определялся исходя из управленческой структуры и системы внутренней отчетности Группы. Информация по сегментам не упорядочена по географическому признаку, поскольку Группа осуществляет свою деятельность в единой экономической среде.

Операции между различными отраслевыми сегментами Группы не осуществляются на коммерческих условиях.

Финансовые результаты деятельности, активы и обязательства отраслевого сегмента включают данные, как напрямую относящиеся к данному сегменту, так и косвенно распределенные обоснованным методом. Нераспределенные по сегментам данные включают, главным образом, проценты к уплате, текущий и отложенный налог на прибыль, а также корпоративные расходы.

Группа включает следующие основные отраслевые сегменты:

Автомобили. Производство и реализация различных автомобилей.

Автобусы. Производство и реализация различных автобусов.

Моторы и топливная аппаратура. Производство и реализация различных моторов и топливной аппаратуры.

14

* Сопоставительные данные в долларах США приведены исключительно для удобства пользователей и не составляют неотъемлемой части данной консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации - см. примечание 2(е).

Перевод документа, подготовленного на английском языке. См. пояснение к переводу на странице 2

ОАО «ГАЗ» и его дочерние компании

Примечания к консолидированной промежуточной сокращенной про-форме финансовой информации
за шесть месяцев, окончившихся 30 июня 2005 года

Выручка по сегментам

	6 месяцев, окончившихся 30 июня 2005 г.	
	'000 руб.	'000 долл. США*
Автомобили	28,148,780	981,748
Автобусы	5,725,528	199,690
Моторы и топливная аппаратура	6,778,870	236,427
Выручка от операций между сегментами	(1,785,640)	(62,278)
Реализация внешним покупателям	38,867,538	1,355,587

Валовая прибыль по сегментам

	6 месяцев, окончившихся 30 июня 2005 г.	
	'000 руб.	'000 долл. США*
Автомобили	3,746,049	130,651
Автобусы	1,186,472	41,381
Моторы и топливная аппаратура	1,884,508	65,726
	6,817,029	237,758

Результат по сегментам

	6 месяцев, окончившихся 30 июня 2005 г.	
	'000 руб.	'000 долл. США*
Автомобили	759,718	26,496
Автобусы	748,074	26,091
Моторы и топливная аппаратура	788,539	27,502
	2,296,331	80,089

15

* Сопоставительные данные в долларах США приведены исключительно для удобства пользователей и не составляют неотъемлемой части данной консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации - см. примечание 2(е).

Перевод документа, подготовленного на английском языке. См. пояснение к переводу на странице 2

ОАО «ГАЗ» и его дочерние компании

Примечания к консолидированной промежуточной сокращенной про-форме финансовой информации
за шесть месяцев, окончившихся 30 июня 2005 года

4 Прочие операционные расходы, нетто

	6 месяцев, окончившихся 30 июня 2005 г.	
	'000 руб.	'000 долл. США*
Налоги, за исключением налога на прибыль	(305,790)	(10,665)
Обесценение основных средств и нематериальных активов	(175,236)	(6,112)
Убыток от выбытия основных средств и нематериальных активов	(151,466)	(5,283)
Расходы на социальную сферу и благотворительность	(145,591)	(5,078)
НИОКР	(115,306)	(4,021)
Увеличение резерва по запасам	(100,012)	(3,488)
Штрафы и пени	(77,058)	(2,687)
Увеличение резерва по просроченным долгам	(43,091)	(1,503)
Увеличение резерва по гарантийному обслуживанию	(33,424)	(1,166)
Обесценение ценных бумаг, имеющихся в наличии для перепродажи	(22,648)	(790)
Прочие расходы, нетто	(166,230)	(5,798)
	<u>(1,335,852)</u>	<u>(46,591)</u>

5 Общие затраты на персонал

Общие затраты на персонал за период, включая отчисления в социальные фонды, составили 5,680,988 тыс. руб. / 198,136 тыс. долл. США*. Данные суммы отражены в составе себестоимости реализации, административных и коммерческих расходов.

6 Налог на прибыль

	6 месяцев, окончившихся 30 июня 2005 г.	
	'000 руб.	'000 долл. США*
<i>Начисление текущего налога</i>		
Отчетный год	(910,401)	(31,752)
	<u>(910,401)</u>	<u>(31,752)</u>
<i>Начисление отложенного налога</i>		
Образование и обратная корректировка временных разниц	206,363	7,197
	<u>206,363</u>	<u>7,197</u>
	<u>(704,038)</u>	<u>(24,555)</u>

16

* Сопоставительные данные в долларах США приведены исключительно для удобства пользователей и не составляют неотъемлемой части данной консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации - см. примечание 2(е).

Перевод документа, подготовленного на английском языке. См. пояснение к переводу на странице 2

ОАО «ГАЗ» и его дочерние компании

Примечания к консолидированной промежуточной сокращенной про-форме финансовой информации
за шесть месяцев, окончившихся 30 июня 2005 года

Ставка по налогу на прибыль Группы составляет 24%.

Ниже представлена сверка суммы, рассчитанной по действующей в России налоговой ставке, и суммы фактических расходов по налогу на прибыль:

6 месяцев, окончившихся 30 июня 2005 г.				
	'000 руб.	%	'000 долл. США*	%
Прибыль до налогообложения	1,908,384	100	66,559	100
Налог на прибыль, рассчитанный по действующей ставке	(458,012)	(24)	(15,974)	(24)
Затраты, не уменьшающую налогооблагаемую прибыль, и необлагаемые доходы	(246,026)	(13)	(8,581)	(13)
	(704,038)	(37)	(24,555)	(37)

7 Основные средства и нематериальные активы

В течение шести месяцев, окончившихся 30 июня 2005 года, Группа приобрела основные средства и нематериальные активы на сумму 1,037,032 тыс. руб. / 36,169 тыс. долл. США*
Чистая балансовая стоимость выбывших активов составила 287,443 тыс. руб. / 10,025 тыс. долл. США*

8 Займы выданные

К выданным займам относятся преимущественно займы, предоставленные связанным сторонам (см. примечание 14(b)).

9 Денежные средства и их эквиваленты

	30 июня 2005 г.	31 декабря 2004 г.	30 июня 2005 г.	31 декабря 2004 г.
	'000 руб.	'000 руб.	'000 долл. США*	'000 долл. США*
Денежные средства и их эквиваленты в бухгалтерском балансе	483,190	264,735	16,852	9,233
Банковские овердрафты	(21,849)	(11,999)	(762)	(418)
Денежные средства и их эквиваленты в отчете о движении денежных средств	461,341	252,736	16,090	8,815

17

* Сопоставительные данные в долларах США приведены исключительно для удобства пользователей и не составляют неотъемлемой части данной консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации - см. примечание 2(e).

Перевод документа, подготовленного на английском языке. См. пояснение к переводу на странице 2

ОАО «ГАЗ» и его дочерние компании

Примечания к консолидированной промежуточной сокращенной про-форме финансовой информации за шесть месяцев, окончившихся 30 июня 2005 года

10 Капитал**(а) Акционерный капитал**

Число акций, если не указано иное

	Обыкновенные акции	Привилегированные акции
Зарегистрированные акции	20,004,512	1,454
Номинальная стоимость	1 руб.	1 руб.
К выпуску на начало и конец шестимесячного периода	7,049	1,454

Привилегированные акции не могут быть конвертированы в иные типы акций и не подлежат выкупу. Владельцы привилегированных акций имеют право на получение дивидендов в размере 10% от прибыли после налогообложения и за вычетом некоторых прочих расходов (в основном, социальных выплат), которые отражены в российской финансовой отчетности. В случае если дивиденды не выплачиваются, держатели привилегированных акций сохраняют за собой право голоса до следующего годового собрания акционеров. При этом дивиденды не являются кумулятивными. Держатели привилегированных акций имеют право голоса по вопросам, затрагивающим их интересы, в том числе по вопросам реорганизации и ликвидации.

При ликвидации держатели привилегированных акций сначала получают объявленные и не выплаченные дивиденды и номинальную стоимость привилегированных акций ("ликвидационную стоимость"). Далее держатели всех акций имеют равные права на остаточные активы Группы.

30 апреля 2005 года Совет Директоров Материнской компании одобрил выпуск дополнительных 10 000 000 обыкновенных акций номинальной стоимостью 1 руб. / 0.04 долл. США* каждая. Фактическое размещение новых выпущенных акций началось после отчетной даты. Дополнительная информация в отношении выпуска акций раскрыта в примечании 17.

(b) Эмиссионный доход

Эмиссионный доход представляет собой разницу между номинальной и покупной стоимостью выпущенных акций; а также вклады конечных акционеров, иные чем вклады в акционерный капитал.

(c) Выплаты акционерам

В течение шести месяцев, окончившихся 30 июня 2005 года, некоторые консолидированные компании Группы выплатили своим акционерам 457,588 тыс. руб. / 15,959 тыс. долл. США*

11 Базовая и разведенная прибыль на акцию

Расчет базовой прибыли на акцию по состоянию на 30 июня 2005 года производился на основе величины чистой прибыли за период, подлежащей выплате акционерам материнской компании, и составляющей 984,932 тыс. руб. / 34,352 тыс. долл. США* и средневзвешенном количестве обыкновенных и привилегированных акций (см. примечание 10), имеющих в обращении в течение периода, и составляющем 8,503 тысячи.

18

* Сопоставительные данные в долларах США приведены исключительно для удобства пользователей и не составляют неотъемлемой части данной консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации - см. примечание 2(е).

Перевод документа, подготовленного на английском языке. См. пояснение к переводу на странице 2

*ОАО «ГАЗ» и его дочерние компании
Примечания к консолидированной промежуточной сокращенной про-форме финансовой информации
за шесть месяцев, окончившихся 30 июня 2005 года*

Владельцы обыкновенных и привилегированных акций обладают равными правами при ликвидации бизнеса (см. примечание 10). Группа не имела разводненных потенциальных обыкновенных акций.

12 Обязательства

Группа имеет контрактные обязательства по договорам финансового лизинга на сумму 403,842 тыс. руб./ 14,085 тыс. долл. США*

13 Условные обязательства

(a) Страхование

Рынок страховых услуг в Российской Федерации находится на стадии становления. Многие формы страхования, распространенные в других странах, пока не доступны в России. Группа не осуществляла полного страхования производственных помещений, страхования на случай простоя производства и ответственности третьих сторон за возмещение ущерба окружающей среде или имуществу Группы, причиненного в ходе ее деятельности. До тех пор, пока Группа не приобретет соответствующие страховые полисы, существует риск, что повреждения или утрата некоторых активов могут оказать существенное негативное влияние на деятельность Группы и ее финансовое положение.

(b) Судебные разбирательства

На отчетную дату продолжалось рассмотрение в арбитражном суде ряда дел, возбужденных против Группы и касающихся вопросов ее текущей деятельности. По мнению руководства, убытков, существенных с точки зрения финансового положения Группы, в связи с данными исками не предвидится.

(c) Условные обязательства налогового характера

Российская налоговая система является достаточно новой и характеризуется значительным числом налогов и часто изменяющимися нормативными документами, которые могут иметь обратную силу и во многих случаях содержат нечеткие, противоречивые формулировки, открытые для интерпретаций. Налоговые расчеты подлежат проверке со стороны ряда регулирующих органов, имеющих право налагать значительные штрафы, начислять и взимать пени и проценты. Налоговый год остается открытым для проверки налоговыми органами в течение последующих трех календарных лет, при этом в особых обстоятельствах данный срок может быть увеличен. Последние события в Российской Федерации доказывают, что налоговые органы занимают все более настойчивую позицию в интерпретации и соблюдении налогового законодательства.

Вышеизложенные факты могут привести к налоговым рискам, более значительным, чем в других странах. Руководство Группы, основываясь на своей трактовке налогового законодательства, официальных постановлений и судебных решений, считает, что обязательства по налогам отражены в полном объеме. Тем не менее, различные регулирующие органы могут по-разному трактовать положения действующего налогового законодательства, и в случае утверждения их трактовки в качестве официальной, последствия этого для консолидированной финансовой отчетности могут быть существенными.

19

* Сопоставительные данные в долларах США приведены исключительно для удобства пользователей и не составляют неотъемлемой части данной консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации - см. примечание 2(e).

Перевод документа, подготовленного на английском языке. См. пояснение к переводу на странице 2

ОАО «ГАЗ» и его дочерние компании

Примечания к консолидированной промежуточной сокращенной про-форме финансовой информации за шесть месяцев, окончившихся 30 июня 2005 года

Группа осуществляет операции со связанными сторонами, что приводит к сокращению налоговых платежей. Масштаб подобных операций в 2001 – 2004 гг. являлся значительным.

В 2005 году налоговые органы подвергли проверке некоторые операции, совершенные в 2001 году, и выразили претензии в отношении операций на сумму 190 миллионов руб./ 7 миллионов долл. США* на основании того, что они не оправданы экономически и нацелены исключительно на сокращение налоговых платежей. В результате корректировки суммы налоговых убытков за 2001 год величина налога на прибыль возросла до 22 миллионов руб./ 0.8 миллионов долл. США*, не включая суммы штрафов и процентов. В соответствии с действующим законодательством в подобной ситуации налоговые органы имеют право начислить штрафы на всю сумму проверяемых операций. Проверки последующих налоговых периодов не производились.

Руководство Группы произвело оценку налоговой позиции Группы с учетом описанных выше событий, основываясь на своем понимании налогового законодательства и опыте работы с налоговыми органами, и пришло к выводу, что вероятность оттока денежных средств существует, но не является значительной. В результате создание резерва по налогам предусмотрено не было.

Принимая во внимание объемы вышеуказанных операций и финансовые индикаторы, описанные в примечании 2(f), в случае признания налоговыми органами всех либо части операций незаконными, Группе может потребоваться финансовая поддержка акционеров Материнской компании Группы. В настоящее время не представляется возможным оценить финансовые последствия описанных выше условных обязательств.

14 Операции со связанными сторонами

(a) Отношения контроля

Непосредственной материнской компанией "ГАЗа" является ОАО "РусПромАвто", член группы компаний Kanchen Energy Capital Limited Group.

Конечным контролем над Компанией обладает г-н О.В. Дерипаска.

К связанным сторонам относится контролирующая Группа-акционер Материнской компании и все прочие компании, в которых акционерам, совместно либо по отдельности, принадлежит контрольный пакет акций, либо значительное влияние. Кроме того, Группа имеет отношения контроля со всеми своими дочерними (перечень дочерних компаний приведен в примечании 15) и консолидированными компаниями (перечень дочерних компаний приведен в примечании 16).

(b) Операции со связанными сторонами

К связанным сторонам относятся акционеры Материнской компании и все прочие компании, в которых акционерам, совместно либо по отдельности, принадлежит контрольный пакет акций.

20

* Сопоставительные данные в долларах США приведены исключительно для удобства пользователей и не составляют неотъемлемой части данной консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации - см. примечание 2(e).

Перевод документа, подготовленного на английском языке. См. пояснение к переводу на странице 2

ОАО «ГАЗ» и его дочерние компании
*Примечания к консолидированной промежуточной сокращенной про-форме финансовой информации
за шесть месяцев, окончившихся 30 июня 2005 года*

Ниже представлена информация о реализации продукции связанным сторонам за период:

6 месяцев, окончившихся 30 июня 2005 г.		
	'000 руб.	'000 долл. США*
Реализация продукции	2,034,105	70,944
Реализация услуг	1,269,401	44,273
	<u>3,303,506</u>	<u>115,217</u>

Ниже представлена информация о закупках сырья и материалов у связанных сторон за период:

6 месяцев, окончившихся 30 июня 2005 г.		
	'000 руб.	'000 долл. США*
Закупка материалов	2,215,139	77,258
Закупка услуг	64,237	2,240
	<u>2,279,376</u>	<u>79,498</u>

Ниже представлена информация о дебиторской задолженности связанных сторон за период:

	2005	2004	2005	2004
	'000 руб.	'000 руб.	'000 долл. США*	'000 долл. США*
Дебиторская задолженность поставщиков и подрядчиков	742,419	1,331,753	25,893	46,448
Прочая дебиторская задолженность	936,654	445,196	32,668	15,527
Векселя	323,623	589,705	11,287	20,567
	<u>2,002,696</u>	<u>2,366,654</u>	<u>69,848</u>	<u>82,542</u>

21

* Сопоставительные данные в долларах США приведены исключительно для удобства пользователей и не составляют неотъемлемой части данной консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации - см. примечание 2(e).

Перевод документа, подготовленного на английском языке. См. пояснение к переводу на странице 2

ОАО «ГАЗ» и его дочерние компании

Примечания к консолидированной промежуточной сокращенной про-форме финансовой информации за шесть месяцев, окончившихся 30 июня 2005 года

Ниже представлена информация о текущих займах, выданных связанным сторонам, на конец периода:

	2005	2004	2005	2004
	'000 руб.	'000 руб.	'000 долл. США*	'000 долл. США*
АКБ "Союз":				
в рублях по фиксированной ставке 0.5% - 3%	110,320	15,000	3,848	523
в рублях по фиксированной ставке 4%-5.5%	967,199	-	33,733	-
в рублях по фиксированной ставке 14%	622,596	704,903	21,714	24,585
ОАО "РусПромАвто":				
в рублях по фиксированной ставке 1%	-	247,784	-	8,642
Компании Kanchen Group:				
в долл. США по фиксированной ставке 8.2%-8.7%	-	3,831,468	-	133,630
Прочие связанные стороны	119,270	194,549	4,160	6,786
	<u>1,819,385</u>	<u>4,993,704</u>	<u>63,455</u>	<u>174,166</u>

Займы, предоставленные АКБ "Союз" по эффективным ставкам 0.5%-5.5%, были преимущественно погашены в августе – сентябре 2005 года.

Группа также предоставила долгосрочный заем связанной стороне на сумму 77,146 тыс. руб./ 2,691 тыс. долл. США* (декабрь 2004 г.: 22,446 тыс. руб. / 783 тыс. долл. США*) по ставке 12%, подлежащий погашению в 2007 году.

Ниже представлена информация о кредиторской задолженности связанным сторонам на конец периода:

	2005	2004	2005	2004
	'000 руб.	'000 руб.	'000 долл. США*	'000 долл. США*
Кредиторская задолженность покупателям и заказчикам	640,816	948,925	22,350	33,096
Авансы полученные	147,753	381,625	5,153	13,310
Прочая кредиторская задолженность	397,104	419,066	13,850	14,616
	<u>1,185,673</u>	<u>1,749,616</u>	<u>41,353</u>	<u>61,022</u>

22

* Сопоставительные данные в долларах США приведены исключительно для удобства пользователей и не составляют неотъемлемой части данной консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации - см. примечание 2(е).

Перевод документа, подготовленного на английском языке. См. пояснение к переводу на странице 2

ОАО «ГАЗ» и его дочерние компании

Примечания к консолидированной промежуточной сокращенной про-форме финансовой информации за шесть месяцев, окончившихся 30 июня 2005 года

Ниже представлена информация о займах и кредитах, полученных от связанных сторон на конец периода:

	2005	2004	2005	2004
	'000 руб.	'000 руб.	'000 долл. США*	'000 долл. США*
АКБ "Союз":				
в рублях по фиксированной ставке 2% -3%	90,805	100,851	3,167	3,517
в рублях по фиксированной ставке 14%	215,000	-	7,499	-
ООО "Русские автобусы – финанс"				
в рублях по фиксированной ставке 7.4%	495,318	495,318	17,275	17,275
Компании под контролем конечного акционера:				
в долл. США по фиксированной ставке 8.3%	872,354	869,784	30,425	30,336
Прочие связанные стороны	153,282	107,973	5,346	3,766
	<u>1,826,759</u>	<u>1,573,926</u>	<u>63,712</u>	<u>54,894</u>

В течение шесть месяцев, окончившихся 30 июня 2005года, Группа получила краткосрочные банковские кредиты от связанных сторон на сумму 2,510,746 тыс. руб./ 87,568 тыс. долл. США.*

(с) Политика ценообразования

Цены на товары и услуги, реализуемые со связанными сторонами, определяются на основе требований Группы и периодически пересматриваются.

15 Дочерние компании

	Страна	Доля владения	
		2005	2004
ООО "Автомобильный завод ГАЗ"	Россия	100%	100%
ООО "Завод штампов и прессформ"	Россия	100%	100%
ООО ТЗК "ГАЗ"	Россия	100%	100%
ООО ТД "Русские машины"	Россия	100%	-
ЗАО "Волна"	Россия	56.22%	56.22%
ООО "Автозаводские энергетические сети"	Россия	51%	51%

23

* Сопоставительные данные в долларах США приведены исключительно для удобства пользователей и не составляют неотъемлемой части данной консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации - см. примечание 2(е).

Перевод документа, подготовленного на английском языке. См. пояснение к переводу на странице 2

ОАО «ГАЗ» и его дочерние компании

Примечания к консолидированной промежуточной сокращенной про-форме финансовой информации за шесть месяцев, окончившихся 30 июня 2005 года

16 Основные консолидированные компании

	Страна	Доля владения	
		2005	2004
ОАО "Голицинский автобусный завод"	Россия	100%	100%
ООО "Ликийский автобус"	Россия	100%	100%
ООО "ЛИАЗ"	Россия	100%	100%
ООО "КАВЗ"	Россия	100%	100%
ООО ЦТД "русские автобусы"	Россия	77%	77%
ОАО "ПАЗ"	Россия	77%	77%
ООО "Павловский автобусный завод"	Россия	77%	77%
ОАО "ЯЗДА"	Россия	66%	66%
ОАО "ЯЗТА"	Россия	64%	64%
ООО ТД "ТПС"	Россия	66%	-
ОАО "Автодизель"	Россия	48%	48%
ООО ТД "Дизель МТС"	Россия	48%	48%
ООО ТК "Ярдизель"	Россия	48%	48%

Ни одна из вышеприведенных компаний не находилась под контролем Материнской компании по состоянию на 1 января 2005 года либо 30 июня 2005 года.

17 События после отчетной даты

После 30 июня 2005 года ОАО "ГАЗ" разместило 6 082 318 обыкновенных акций нового выпуска, как описано в примечании 10(а), номинальной стоимостью 1 руб. и покупной стоимостью. 1,887 руб. за акцию. Часть выпуска в количестве 5 234 141 акций была приобретена ОАО "РусПромАвто". 116 587 акций были приобретены связанной стороной и 730 860 акций – третьими сторонами. ОАО "РусПромАвто" приобрело акции в обмен на акции других компаний Группы-акционера, приведенных в примечании 16. По итогам дополнительного размещения акций доля владения ОАО "РусПромАвто" в ОАО "ГАЗ" достигла 71.85%. Ожидается, что результаты размещения будут зарегистрированы в Федеральной службе по финансовым рынкам Российской Федерации до конца 2005 года.

С 1 августа 2005 года деятельностью Группы управляет ООО УК "РусПромАвто" ("Менеджер"), 100%-ная дочерняя компания ОАО "ГАЗ".

24

* Сопоставительные данные в долларах США приведены исключительно для удобства пользователей и не составляют неотъемлемой части данной консолидированной промежуточной сокращенной про-формы финансовой информации - см. примечание 2(е).

Перевод документа, подготовленного на английском языке. См. пояснение к переводу на странице 2

Приложение 6: Бухгалтерская отчетность по МСФО

за 9 месяцев 2005 года

**Проформа основных консолидированных показателей результатов деятельности Группы «ГАЗ»
за 6 и 9 месяцев 2005 года, подготовленная в соответствии с МСФО¹**

	Шесть месяцев, закончившихся 30 июня 2005 года, в тыс. руб.	Девять месяцев, закончившихся 30 сентября 2005 года, в тыс. руб.
Выручка от реализации:		
Автомобили	28 148 780	45 980 937
Автобусы	5 725 528	9 186 573
Дизельные двигатели и аппаратура	6 778 870	10 380 817
<i>устранение оборотов между сегментами</i>	(1 785 640)	(3 150 855)
Итого выручка от реализации	38 867 538	62 397 471
Себестоимость реализованной продукции:		
Автомобили	(24 402 731)	(39 718 553)
Автобусы	(4 539 055)	(6 961 405)
Дизельные двигатели и аппаратура	(4 894 363)	(7 581 081)
<i>устранение оборотов между сегментами</i>	1 785 640	3 150 855
Итого себестоимость реализации	(32 050 509)	(51 110 185)
Автомобили	3 746 049	6 262 383
Автобусы	1 186 473	2 225 168
Дизельные двигатели и аппаратура	1 884 507	2 799 735
Итого валовая прибыль	6 817 029	11 287 286
Коммерческие расходы	(1 315 680)	(2 233 191)
Общие и административные расходы	(1 869 166)	(2 915 303)
Прочие операционные доходы и расходы	(1 335 852)	(2 357 365)
Прибыль от операционной деятельности	2 296 331	3 781 427
Финансовые доходы и расходы	(387 947)	(643 209)
Прибыль до налогообложения и доли меньшинства	1 908 384	3 138 218
Налог на прибыль	(704 038)	(1 111 777)
Чистая прибыль,	1 204 346	2 026 441
приходящаяся на акционеров ОАО «ГАЗ»	984 932	1 651 366
приходящаяся на долю меньшинства	219 414	375 075
Амортизация:	1 633 327	2 403 772
Автомобили	1 283 873	1 924 891
Автобусы	132 527	153 389
Дизельные двигатели и аппаратура	216 927	325 491
Кредиты и займы полученные:		
Автомобили	6 251 670	5 982 150
Автобусы	2 025 432	1 754 317
Дизельные двигатели и аппаратура	924 218	968 715

¹ Настоящие результаты приводятся за 6 и 9 месяцев 2005 года на основе проформы консолидированной финансовой отчетности ОАО «ГАЗ» и его дочерних и зависимых хозяйственных обществ в соответствии с МСФО. Указываемые вновь для целей сравнения результаты за 6 месяцев приводятся с учётом обзора независимым аудитором ОАО «ГАЗ» его консолидированных финансовых результатов деятельности за указанный период. Объявляемые результаты за 9 месяцев основаны на данных оперативного управленческого учёта, в отношении которых какой-либо независимый аудит или обзор не проводился. Расчёт доли меньшинства не учитывает окончательных результатов размещения акций ОАО «ГАЗ» новой эмиссии и сопутствующего увеличения долей владения в дочерних предприятиях.

Баланс Группы ГАЗ, млн. руб.

	6 мес. 2005	9 мес. 2005
Основные средства	18 405	17 691
Гудвилл	0	0
Нематериальные активы	2	6
Инвестиции в зависимые предприятия	0	0
Долгосрочные фин. вложения и займы предоставленные	135	102
Прочие долгосрочные активы	53	49
Отложенный налоговый актив	297	314
Внеоборотные активы	18 893	18 161
Товарно-материальные запасы (ТМЗ)	6 814	6 555
Краткосрочная дебиторская задолженность	3 311	3 515
Авансы и предоплаты	786	803
Авансы по капитальным вложениям	182	299
НДС к возмещению	2 369	2 807
Краткосрочные финансовые вложения	2 207	2 539
Денежные средства	483	724
Прочие краткосрочные активы	1 287	838
Оборотные активы	17 439	18 080
Итого активов	36 332	36 241
Оплаченный уставный капитал	-2 310	-2 310
Резервы	-6 301	-6 446
Нераспределенная прибыль	-2 241	-2 907
Доля меньшинства	-1 539	-1 694
Собственный капитал и доля меньшинства	-12 391	-13 357
Долгосрочные кредиты и займы полученные	-735	-706
Долгосрочные собственные векселя и облигации выпущенные	0	0
Реструктуризированная долгосрочная задолженность по налогам	-568	-418
Долгосрочные обязательства по финансовому лизингу	-133	-293
Прочие долгосрочные обязательства	-175	-196
Отложенное налоговое обязательство	-1 258	-1 168
Долгосрочные обязательства	-2 869	-2 781
Краткосрочная часть долгосрочн. кредитов и займов полученных	-10	-59
Краткосрочные кредиты и займы полученные	-8 296	-7 671
Краткосрочные собственные векселя и облигации выпущенные	-269	-269
Реструктуризированная краткосрочная задолженность по налогам	-628	-621
Краткосрочные обязательства по финансовому лизингу	-274	-82
Краткосрочная торговая кредиторская задолженность	-6 288	-5 798
Авансы полученные и отложенные доходы	-1 683	-1 694
Прочие краткосрочные обязательства	-3 626	-3 910
Текущие обязательства	-21 072	-20 103
Собственный капитал и обязательства	-36 332	-36 241