

**ОАО «ЛИПЕЦКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД
«СВОБОДНЫЙ СОКОЛ»**

**ОБЛИГАЦИОННЫЙ ЗАЕМ
350 000 000 рублей**

ОРГАНИЗАТОР

ОАО Банк «МЕНАТЕП СПб»



ИНФОРМАЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

НОЯБРЬ 2002 года



Содержание:

- 1. Основные условия выпуска облигаций**
- 2. Краткое описание Эмитента**
 - **Общая характеристика**
 - **История**
 - **Географическое положение**
- 3. Корпоративная структура**
 - **Акционеры**
 - **Органы управления**
 - **Организационная структура**
 - **Управленческая команда**
- 4. Конкурентная среда**
 - **Информация об отрасли**
 - **Основные конкуренты на рынке чугуна**
 - **Основные конкуренты на рынке напорных труб**
 - **Конкурентные преимущества**
- 5. Производственная деятельность**
 - **Общее описание**
 - **Сырьевая база. Поставщики**
 - **Структура себестоимости**
 - **Сбыт продукции**
 - **Экспорт**
- 6. Стратегия предприятия**
 - **Стратегическое развитие предприятия**
 - **Инвестиционная программа**
 - **Цели заимствования**
 - **Основные прогнозные финансовые и операционные показатели**
- 7. Кредитная история. Деловая репутация**
- 8. Факторы риска**
- 9. Анализ финансового состояния завода**
- 10. Дополнительная финансовая информация**
 - **Бухгалтерская отчетность за 2001 г. (формы 1 и 2)**
 - **Бухгалтерская отчетность за I полугодие 2002 г. (формы 1 и 2)**
 - **Бухгалтерская отчетность за 9 месяцев 2002 г. (формы 1 и 2)**
- 11. Информация об организаторе займа**
- 12. Контакты**





1. Основные условия выпуска Облигаций

Эмитент: ОАО «Липецкий металлургический завод «Свободный Сокол».

Ценные бумаги: Документарные процентные неконвертируемые облигации на предъявителя серии 01 с обязательным централизованным хранением.

Депозитарий, осуществляющий централизованное хранение: Некоммерческое партнерство «Национальный Депозитарный Центр».

Организатор, Андеррайтер и Платежный агент выпуска: ОАО Банк «МЕНАТЕП СПб».

Номинальная стоимость Облигаций: 1000 рублей. **Количество Облигаций выпуска:** 350 000.

Общая номинальная стоимость Облигаций: 350 000 000 рублей.

Дата погашения облигаций выпуска: Датой погашения облигаций выпуска является 730 (семьсот тридцатый) день с даты начала размещения облигаций выпуска.

Доход по облигациям выпуска: Облигации имеют восемь купонов.

Купонный доход по 1 купону – выплачивается на 91-й день со дня начала размещения Облигаций выпуска; по 2 купону - на 182-й день; по 3 купону - на 274-й день; по 4 купону - на 365-й день; по 5 купону - на 456-й день; по 6 купону - на 548-й день; по 7 купону - на 639-й день; по 8 купону - одновременно с погашением Облигаций в 730-й день со дня начала размещения Облигаций выпуска.

Ставка процентного дохода: Фиксированная на весь срок обращения облигаций и составляет 4,45 (Четыре целых сорок пять сотых) процента от номинала по каждому из купонов.

Цена размещения: определяется в ходе аукциона, проводимого на ММВБ.

Способ размещения ценных бумаг: Открытая подписка.

Срок и порядок размещения ценных бумаг:

Дата начала размещения, или порядок ее определения: Размещение Облигаций начинается не ранее, чем через 2 (две) недели после раскрытия информации о государственной регистрации выпуска Облигаций. Дата начала размещения Облигаций определяется Советом Директоров Эмитента и доводится до сведения потенциальных приобретателей Облигаций не позднее, чем за 5 (пять) рабочих дней до даты начала размещения Облигаций путем публикации информации в газетах «Ведомости» и/или «Россия».

Дата окончания размещения, или порядок ее определения: Датой окончания размещения является более ранняя из следующих дат: а) 30-й рабочий день с даты начала размещения Облигаций; б) дата размещения последней Облигации выпуска.

Все заинтересованные лица могут ознакомиться с Решением о выпуске ценных бумаг и Проспектом эмиссии по следующим адресам:

1. ОАО «Липецкий металлургический завод «Свободный Сокол»
Россия, 398007, г. Липецк, пл. Заводская, 1, тел. (0742) 35-27-85
2. АКБ «МЕНАТЕП Санкт-Петербург» (открытое акционерное общество)
191186, Российская Федерация, г. Санкт-Петербург, Невский пр., д.1, тел.: (812)320-45-89.
3. Филиал ОАО Банк «МЕНАТЕП Санкт-Петербург» в г. Липецке
398002, г. Липецк, ул. Гагарина, 35а, тел. (0742) 47-60-00

Оферта: Предусмотрено выставление безотзывных оферт каждые полгода.





2. Краткое описание Эмитента

Общая характеристика Эмитента

Открытое акционерное общество «Липецкий металлургический завод «Свободный сокол» – одно из старейших предприятий центра России – успешно работает на рынке металлургической продукции уже более 100 лет.

ОАО ЛМЗ «Свободный сокол» является единственным в России и других странах СНГ производителем центробежнолитых труб из высокопрочного чугуна с шаровидным графитом (ВЧШГ), которые отличаются высоким качеством и изготавливаются на современном оборудовании ведущих европейских фирм из отечественного сырья. Проектная мощность труболитейного цеха составляет до 180 тыс. тонн труб в год.

Завод сотрудничает с отечественными и зарубежными партнерами по поставкам высококачественного литейного, переплавного и нодулярного чугуна, напорных труб из высокопрочного чугуна с шаровидным графитом (ВЧШГ) и различных видов фасонного литья.

Выпускаемые заводом раструбные трубы Ду 100, 150, 200, 250 и 300 мм, длиной 6 м, с 3 - 4 миллиметровым внутренним цементно-песчаным покрытием по прочности и пластичности на порядок превосходят трубы из серого чугуна и являются одними из самых перспективных при строительстве трубопроводов различного назначения, таких как:

- Наружные сети водоснабжения, канализации, теплоснабжения;
- Трубопроводы противопожарного назначения;
- Трубопроводы мелиоративных систем;
- Трубопроводы для транспортировки нефтесодержащих жидкостей.;
- Трубопроводы для нефтеперерабатывающей и химической промышленности;
- Трубопроводы для морских терминалов и нефтеналивных судов (танкеров);
- Строительство зданий и сооружений (свайные оболочки).

В настоящее время ОАО ЛМЗ «Свободный Сокол» - крупный металлургический завод, в состав которого входят 17 цехов и производств с развитой инфраструктурой, где трудятся около 3550 человек.





История

Завод основан в 1900 году. За 100 лет своего существования ОАО «Липецкий металлургический завод «Свободный сокол» превратился в крупное металлургическое предприятие, оснащенное современной технологией.

Отсчет истории завода идет с 28 января 1899 года, когда с привлечением бельгийских инвесторов было создано акционерное общество – «Тамбовское анонимное горно-металлургическое общество» и на правом берегу реки Воронеж на окраине Липецка было положено начало строительству Сокольского металлургического завода. В 30-е годы Завод начал специализироваться как труболитейное предприятие.

7 ноября 1934 года была отлита первая чугунная водопроводная труба в труболитейном цехе № 1. К середине 80-х годов ЛМЗ «Свободный сокол» выпускал уже 30 % водопроводных чугунных труб и каждый шестой радиатор в стране.

В 1990 году был введен в эксплуатацию цех по производству труб из высокопрочного чугуна с шаровидным графитом, оборудование и технология для которого были закуплены у французской фирмы «Понт-а-Муссон» и немецкой фирмы «Будерус». Это было очень важное стратегическое решение, позволившее предприятию получить современное, высокотехнологичное трубное производство. За годы своего существования Завод неоднократно менял формы собственности и организационную структуру. Последняя реструктуризация Завода проведена в марте 1999 года. На его базе создано ОАО «Липецкий металлургический завод «Свободный сокол».

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



Географическое положение

Располагаясь в г. Липецке - административном и промышленном центре Липецкой области, Завод имеет выгодное географическое положение как для зарубежных покупателей (близость портов), так и для отечественных потребителей.

Липецкая область расположена в центральной части европейской территории России на пересечении мощных транспортных потоков, обладает высоким научно-техническим и производственным потенциалом, развитой инфраструктурой. Территория - 24,1 тыс. кв. км, что составляет 0,14% от территории Российской Федерации, протяженность границ - более 900 км. Население - 1,235 млн. человек. Область делится на 20 административно-территориальных единиц, имеет 8 городов, 4 поселка городского типа, 1600 сельских населенных пунктов.

Основой экономического потенциала является промышленное производство, на его долю приходится 51% валового регионального продукта. Промышленный комплекс состоит из более 180 крупных и средних предприятий и носит многоотраслевой характер, включая в себя черную металлургию, машиностроение, электроэнергетику, пищевую, химическую, легкую промышленности и промышленность строительных материалов. Ведущее место занимает продукция черной металлургии, удельный вес которой составляет 60-65% в общем объеме выпускаемой промышленной продукции.





Область располагает развитой транспортной инфраструктурой. Общая протяженность железнодорожной сети - около 800 км, из них 361 км электрифицированы. В Липецкой области имеется 8085 км автомобильных дорог общего пользования.

В области имеются все современные системы связи, которые позволяют быстро и надежно связаться с любой точкой земли.

Численность экономически активного населения области составляет 621,1 тыс. человек.

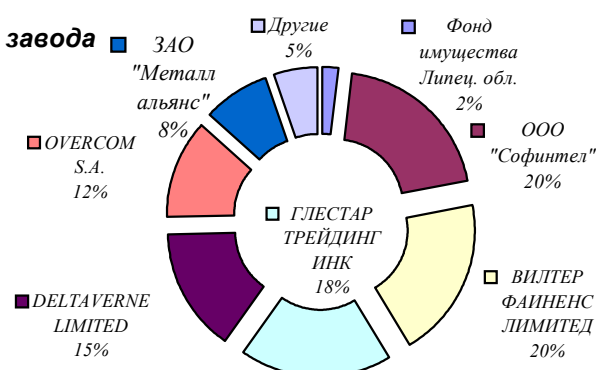
География внешнеэкономических связей области охватывает более 70 стран. Экспорт исторически имеет металлургическую направленность, т.е. основная доля экспортного потенциала - это продукция черной металлургии. В то же время значительную долю в экспортных поставках занимает продукция с высокой добавленной стоимостью: станки металлорежущие, холодильники, тракторы, медицинское оборудование.

3. Корпоративная структура

Акционеры

В настоящее время уставный капитал завода составляет 950 000 000 рублей и представлен 19 000 000 обыкновенных именных бездокументарных акций номиналом 50 руб. Привилегированные акции завода отсутствуют. Общее количество акционеров эмитента по состоянию на 28 сентября 2002 г. — 3 954, в том числе: физических лиц — 3945; юридических лиц — 9.

Акционеры завода



На диаграмме представлены данные об акционерах (участниках) эмитента на 28.09.2002 г.

Органы управления

В соответствии с уставом ОАО ЛМЗ «Свободный Сокол» высшим органом управления Завода является Общее собрание акционеров. В период между собраниями акционеров общее руководство деятельностью ОАО ЛМЗ «Свободный Сокол» осуществляет Совет директоров, состоящий из 7 человек.

В настоящее время членами Совета директоров являются:

Ивашкевич Сергей Павлович

Председатель совета директоров ОАО ЛМЗ «Свободный Сокол»,

Генеральный директор ФГУП «СГ - Транс»,

Член Совета директоров ОАО «Череповецкий Азот», ОАО «Адыггаз», ОАО «Росагрорегион», ОАО «Минеральные удобрения», ОАО «Интерхимпром», ЗАО «Агрохимическая корпорация «Азот» и др.

Бабуцидзе Антон Яковлевич

Генеральный директор ЗАО «Металл-Альянс»,

Член Совета директоров ОАО АКБ «Тульский промышленник».

Лаврентьев Владимир Васильевич

Председатель Комитета по управлению государственным имуществом Липецкой области,

Заместитель главы администрации Липецкой области,

Член Совета директоров ОАО «Силан» и ОАО «ЛТЗ».





Фалеев Дмитрий Борисович

Член Совета директоров ОАО АКБ «Тульский промышленник».

Дорогов Сергей Николаевич

Заместитель генерального директора ФГУП «СГ - Транс»,

Член Совета директоров ООО «Челябинскрегионгаз».

Шпет Александр Викторович

Коммерческий директор ОАО ЛМЗ «Свободный Сокол».

Меньшиков Владимир Дмитриевич

Генеральный директор ОАО ЛМЗ «Свободный Сокол»,

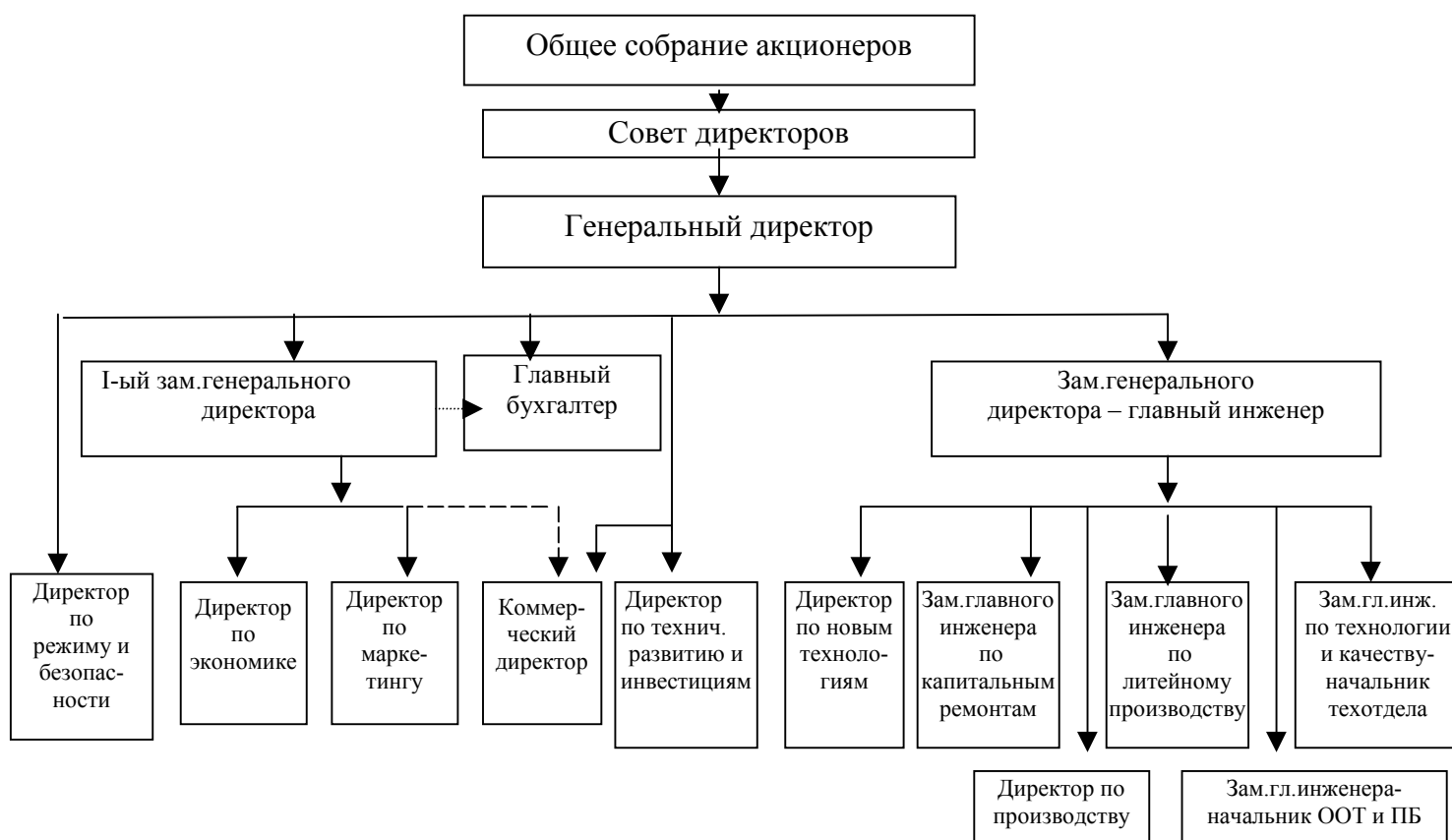
Генеральный директор ОАО Издательство «Недра».

Руководство текущей деятельностью осуществляется Генеральным директором ОАО ЛМЗ «Свободный Сокол» - Меньшиковым Владимиром Дмитриевичем.

Создание коллегиального исполнительного органа не предусмотрено Уставом предприятия.

Организационная структура

Структурная схема управления ОАО ЛМЗ «СВОБОДНЫЙ СОКОЛ»



Управленческая команда

В 2000-2001 году определяемая руководством политика предприятия была направлена в основном на производство чугуна без уделения должного внимания труболитейному производству. Однако, данное направление не дало ожидаемых результатов. Свидетельством тому





является то, что Завод не смог противостоять начавшемуся циклическому спаду спроса на чугун и снижению цен на него на мировом и внутреннем рынке.

Проанализировав причины неудовлетворительной работы предприятия в 2001 году, акционеры приняли решение о смене команды управления Заводом.

В ноябре 2001 года Советом директоров ОАО ЛМЗ «Свободный сокол» генеральным директором предприятия был назначен опытный руководитель, имеющий 34-летний стаж работы на инженерных и руководящих должностях предприятий металлургии, - **Меньщиков Владимир Дмитриевич**.

Работая на Ермаковском заводе ферросплавов с 1980 по 1995 год, Меньщиков В.Д. был организатором и исполнителем технического перевооружения ремонтной базы этого предприятия. Руководил проектированием, строительством, пуском цеха по фракционированию углеродистого феррохрома на базе дробильного оборудования фирмы «Кью-Кэн» (США). По заданию «Союзферросплава» он организовал разработку и внедрение технологии реконструкции печей по производству углеродистого феррохрома в герметичном режиме с использованием узлов печей японской фирмы «ТОНАБА» и последующим воспроизведением и модернизацией этих узлов под базовые отечественные печи. Под руководством Меньщикова В.Д. на Ермаковском заводе ферросплавов был реализован ряд других технологических проектов, позволивших предприятию значительно увеличить производительность оборудования. Работая генеральным директором ОАО «Тулачермет», Меньщиков В.Д. входил в группу специалистов, получивших новый универсальный материал для выплавки высококачественных сталей – синтиком, за разработку и освоение промышленного производства которого ему присуждена премия Правительства РФ в области науки и техники за 2001 год.

Владимир Дмитриевич является автором 16 изобретений и 142 рационализаторских предложений.

Первым заместителем генерального директора Завода был назначен **Сотниченко Андрей Анатольевич**.

Имея два высших образования по специальностям «инженер-металлург» и «экономист», Сотниченко А.А. зарекомендовал себя высококвалифицированным специалистом, владеющим вопросами экономического анализа и прогнозирования, финансового менеджмента. Общий стаж работы Сотниченко А.А. на предприятиях металлургии составляет 12 лет.

В 2002 г. Меньщикову В.Д. и Сотниченко А.А. присвоено звание «Почетный металлург».

Консультантом предприятия по доменному производству является один из ведущих доменщиков бывшего Министерства черной металлургии, кандидат технических наук Чернобривец Борис Федосеевич. Он автор более 20 изобретений и более 150 рационализаторских предложений, награжден Орденами «Трудовой славы», «Знак почета», «Дружбы народов» и многими другими наградами.

В настоящее время на Заводе работают четыре кандидата технических наук: заместитель начальника труболитейного цеха по производству Мартыненко А.К., директор по новым технологиям Лужанский И.Б., заместитель начальника технического отдела по доменному производству Плешков В.И., ведущий инженер-технолог Галай И.Г.

Директор по маркетингу Сапожников В.Т. прошел обучение в Германии, получив диплом менеджера высшего звена Боннского института менеджмента. Коммерческий директор Шпет А. В. – высококвалифицированный специалист и руководитель с опытом работы на предприятиях черной металлургии свыше 17 лет.

Кадровая политика ОАО ЛМЗ «Свободный сокол» предусматривает укомплектование структурных подразделений предприятия квалифицированными кадрами, привлечение молодых специалистов, систематическое обучение, повышение квалификации работающих. Семь руководителей и специалистов Завода прошли обучение в Воронежском Государственном Университете по Президентской программе подготовки управленческих кадров для народного хозяйства: директор по производству Сараев И.В., заместитель главного энергетика Дергунов В.В., начальник ТЭЦ-ПВС Даниловский К.В., начальник ИВЦ Бобылкин А.С., начальник цеха КИПиА Ласанов А.В.





Программа новой команды направлена на восстановление платежеспособности и прибыльной работы Завода и предусматривает приоритетное развитие и модернизацию труболитейного цеха, производящего трубы из высокопрочного чугуна с шаровидным графитом, сертифицированные по международному стандарту ИСО 2531, активную маркетинговую политику на внутреннем и внешнем рынках в сочетании с гибкой системой ценообразования. В производстве чугуна акцент должен быть сделан на снижение издержек производства с приоритетом выпуска нетрадиционных марок чугуна без уменьшения объемов выпуска.

Реализация этой программы уже приносит ощутимые результаты. За 9 месяцев текущего года по сравнению с тем же периодом прошлого года производство чугуна увеличилось в 1,27 раза, труб с внутренним цементно-песчаным покрытием – в 2,93 раза. Объем товарной продукции в сопоставимых ценах возрос в 1,32 раза. Затраты на 1 рубль товарной продукции снизились со 101,62 коп. до 91,75 коп.

Прибыль от продаж составила 120 884,4 тыс. рублей, в том числе от реализации чугуна – 86864,1 тыс. рублей и труб – 17559,0 тыс. рублей. Средняя рентабельность при этом за 9 месяцев текущего года достигла 8,5% вместо минус 2,7 % в прошлом году.

Приведенные результаты работы предприятия за 9 месяцев 2002 г. подтверждают правильность выбранного Заводом курса.

4. Конкурентная среда

Информация об отрасли

Внешний рынок труб

Основной объем мирового рынка труб составляют стальные трубы. Высокопрочный (за рубежом - ковкий) чугун (ВЧШГ) занимает все более прочные позиции в качестве материала для чугунных труб, постепенно вытесняя обычный серый чугун. Чугунные трубы, как правило, имеют внутренний диаметр в диапазоне 80 - 2000 мм.

Наиболее крупным и технологически совершенным рынком чугунных труб является рынок Северной Америки. Впервые ВЧШГ стал производиться в промышленных объемах в США в начале 1960-х годов; к 1970 г. большую часть производимого в этой стране чугуна составляли высокопрочные марки чугуна. И в настоящее время позиции США традиционно сильны как одного из лидеров по объемам выпуска, потребления и экспорта труб из чугуна.

По своему воздействию на общую ситуацию и тенденции развития мирового рынка труб из ВЧШГ не меньшее значение имеет западноевропейский рынок, хотя его емкость и ниже, нежели североамериканского и азиатского рынков. Среди фирм мировым лидером на рынке таких труб в настоящее время является французская транснациональная компания «Pont-a-Mousson» (входит в группу «Saint-Gobain»), которая практически является монополистом на рынке чугунных труб стран Западной Европы, Ближнего Востока, Африки и некоторых государств других регионов, например, Бразилии.

О масштабах деятельности фирмы «Pont-a-Mousson» убедительно свидетельствует такой факт: более 1 тыс. крупных городов мира, в том числе около 100 столиц государств, оснащены системами водоснабжения, компоненты которых, включая чугунные трубы (из ВЧШГ), произведены данной компанией. В целом предприятия консорциума производят более 30 тыс. видов чугунной трубной продукции, фитингов и сопутствующих изделий, обеспечивая ежегодно строительство более 10 тыс. км трубопроводов по всему миру.

Азиатский рынок труб из ВЧШГ характеризуется динамичным увеличением емкости за счет быстрого роста потребления этого продукта в Китае и ряде стран Юго-Восточной Азии. При этом регион объединяет несколько традиционных емких рынков чугунных труб (ВЧШГ) – Японию, Южную Корею и Индию. В целом, одним из важнейших изменений на мировом рынке чугунных труб за последние десятилетия явилось значительное повышение роли Китая, как





производителя чугунных труб, прежде всего, трубной продукции из ВЧШГ. В настоящее время КНР стала вторым (после США) крупнейшим экспортером труб из чугуна, в том числе ВЧШГ.

Таким образом, в настоящее время сложилась ситуация, когда мировой рынок чугунных труб имеет три своего рода «полюса» - США, Китай и Западная Европа (прежде всего, Франция, поскольку группа «Saint-Gobain» формально является французской компанией), доли которых в предложении продукции примерно равны.

Внешний рынок чугуна

Продукция металлургической отрасли России составляет сегодня значительную долю в мировом производстве и экспорте металлопродукции.

В 2001 году в России было произведено 59 млн. тонн стали или 7 % мирового выпуска (4-ое место в мире). При этом из общего объема производства проката черных металлов экспортировалось 55 %, что составило 26 млн. тонн или около 10 % мировой торговли.

Это показывает, что отечественная металлургия функционирует в общей системе мировых хозяйственных связей, и ее состояние в значительной степени зависит от тенденций развития мировой металлургии.

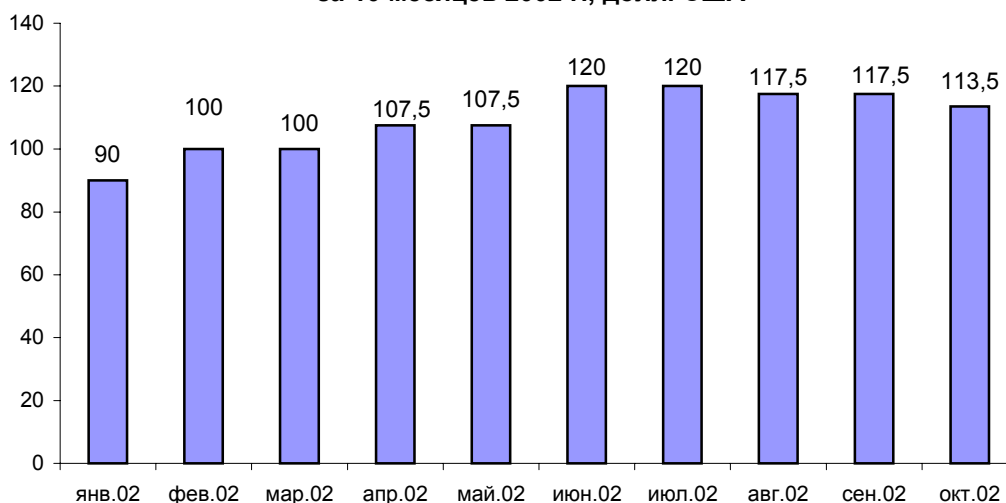
Этим и определяются, в основном, проблемы отечественной металлургии на внешних рынках. Российские предприятия испытывают жесткое давление вплоть до вытеснения с рынков металлопродукции с высокой добавленной стоимостью через использование различных тарифных и нетарифных ограничений. В немалой степени поэтому в экспорте черной металлургии из России сырье и полуфабрикаты (руда, лом, кокс, чугун и другие) составляют более 60 %.

Но и на рынках металлопродукции низких переделов российские предприятия испытывают усиливающееся давление со стороны третьих стран (в первую очередь Китая, Индии, Бразилии и др.).

В настоящее время на внешнем рынке цены на переделный чугун российского производства на условиях Россия, FOB порты Черного и Балтийского морей составляют 115-117 \$/т.

На нижеприведенном рисунке показана динамика цен поставок переделного чугуна из России на условиях FOB порты Черного и Балтийского морей.

**Конъюнктура экспортных цен на переделный чугун
(Россия, FOB порты Черного и Балтийского морей)
за 10 месяцев 2002 г., долл. США**





Повышение цен на экспортируемый чугун в 1-ом полугодии 2002 года произошло, в основном, из-за двух факторов: уменьшения объемов поставок металлического лома и, как следствие, увеличения цен на лом.

По прогнозам ряда международных организаций, в предстоящее десятилетие мировое потребление продукции из черных металлов будет возрастать умеренными темпами. По данным международного института чугуна и стали, потребление металлопродукции за период 2000-2005 годов возрастет примерно на 80 млн. тонн – с 769 до 830-836 млн. тонн, т.е. прирост составит 8-9%, или 1,65-1,75% в год. Рост потребления предполагается, в основном, в странах Азии, Ближнего Востока и Южной Америки, для других регионов ожидаются незначительные колебания в объемах спроса. Наиболее динамичные темпы прироста потребления металлопродукции прогнозируются в Китае – на 26% за 5 лет, или на 4,8% среднегодовые.

Резкое увеличение объемов экспортируемой металлопродукции в годы экономического кризиса позволило сохранить производственные мощности и стабилизировать объемы выпуска продукции черной металлургии в России. Однако активная экспортная политика крупнейших российских металлургических предприятий встретила противодействие в виде проведения антидемпинговых процедур, введения административных барьеров на ввозимый из России металл практически на всех зарубежных рынках. В перспективе можно ожидать сокращения поставок российской продукции из черных металлов на внешние рынки, что вызвано не только торгово-экономическими ограничениями, но и введением в эксплуатацию новых мощностей в странах, являющихся традиционно крупными нетто-импортерами и торговыми партнерами России.

Внутренний рынок труб

Трубная отрасль России после долгого кризиса (с начала 90-х годов и до 2000 года) восстанавливает свои позиции: начал увеличиваться спрос на трубы на внутреннем рынке, возрастают объемы производства. Общий объем выпуска труб по итогам 2001 года вырос на 10,7% по сравнению с 2000 годом, наблюдался рост производства стальных, чугунных и полимерных труб.

Летом 2002 г. завершился один из самых значительных за последние годы переделов в российской металлургии. Объединенная металлургическая компания (ОМК) и принадлежащая группе МДМ Трубная металлургическая компания (ТМК) поделили между собой семь крупнейших российских трубных заводов.

В 2001 г. в России было выпущено 5,3 млн. т труб (около 8% мирового производства) при средней загрузке мощностей около 50%. Примерно 80% от общего объема выпустили семь крупнейших предприятий отрасли: Выксунский металлургический завод (ВМЗ), Челябинский трубопрокатный завод (ЧТПЗ), Волжский (ВТЗ), Первоуральский новотрубный (ПНТЗ), Северский (СТЗ), Синарский (СинТЗ) и Таганрогский («Тагмет») трубные заводы. ОМК контролирует ВМЗ и ЧТПЗ (общий объем реализации продукции – \$1 млрд.), ТМК – ВТЗ, СТЗ, СинТЗ и «Тагмет» (\$1,2 млрд.). Единственный формально независимый завод – ПНТЗ – в мае объединил свои сбытовые подразделения с ОМК под единой маркой «Тирус». В настоящее время, по мнению аналитиков, эти компании предпочтут экстенсивную маркетинговую политику, подразумевающую открытие представительств в странах СНГ, которые являются потенциальными потребителями российской трубной продукции. Речь идет о Казахстане, Азербайджане, Туркмении и Белоруссии. Возможно, потребуется более значительное, чем сейчас, представительство ОМК и ТМК в странах Ближнего Востока и Центральной Азии.

Основные потребители трубной продукции, как в России, так и за рубежом – компании, занимающиеся добычей, переработкой и транспортировкой нефти и газа.

Аналитики предсказывают близкую реструктуризацию трубных предприятий, при которых возможным исходом может стать покупка трубных холдингов нефтяными компаниями, так как только у них в ближайшие год-два будут свободные деньги для этого.

По мнению аналитиков сейчас на трубы отмечается достаточно ровный спрос и в отличие от прошлого года многие нефтяные компании уже сегодня заявили о своих инвестиционных планах на будущий год. Их бюджеты выше, чем в 2002 г., что не может не внушать оптимизм.





Аналитики также считают, что реализация в 2003 г. таких крупных проектов, как "Сахалин-1" и "Сахалин-2", должна привести к существенному увеличению потребления труб большого диаметра - с 0,95 млн. тонн до 1,5 млн. тонн. Рынок труб среднего диаметра скорее всего останется на прежнем уровне. Зато ожидается рост спроса на водо- и газопроводные трубы. Согласно оптимистическому прогнозу, общий объем потребления трубной продукции в 2003 г. ожидается на уровне 5,8 млн. тонн, что означает рост почти на 16% по отношению к уровню 2002 года.

Внутренний рынок чугуна

Объемы производства чугуна в России в 1 квартале этого года, как и ожидалось, уменьшились. Снижение данного показателя, по уточненным данным, составило 4% (с 11,25 млн. тонн до 10,8 млн. тонн). Выпуск стали в том же сравнении уменьшился на 2% (до 14,24 млн. тонн).

Ухудшение производственных показателей по выпуску, в т.ч. и чугуна, в январе-марте этого года было вызвано снижением объемов отгрузок металлопродукции. Действительно, общие объемы поставок составили 11,4 млн. тонн против 11,8 млн. тонн в предыдущем квартале. При этом отгрузки потребителям внутреннего рынка уменьшились на 24% (с 6,2 до 4,7 млн. тонн), тогда как экспорт вырос на 20%, преимущественно за счет плоского проката (на 36% или 655 тыс. тонн) и полуфабрикатов (на 15% или 448 тыс. тонн).

Загрузка производственных мощностей по выпуску чугуна в России в 1 квартале этого года составила 78% по сравнению с показателем 4 квартала (79%) и 3 квартала прошлого года (81%).

Уже в марте-апреле текущего года ситуация со сбытом металлопродукции начала кардинально меняться. В марте общие объемы отгрузок составили 3,9 млн. тонн против 3,7 млн. тонн в феврале. В апреле этот показатель увеличился еще сильнее – до 4,2 млн. тонн. Причем, рост произошел в данном случае за счет внутреннего рынка, тогда как экспорт даже уменьшился. Благодаря увеличению объемов поставок металлургическим предприятиям удалось повысить выпуск стали и чугуна. Во 11 квартале этого года производство чугуна в России составило 11,45 млн. тонн (рост по сравнению с уровнем января-марта), выпуск стали оценивается в 16,3 млн. тонн (увеличение на 14%). Опережение темпов роста выпуска стали по сравнению с темпами роста чугуна обусловлено улучшением ситуации с обеспечением металлургического производства ломом черных металлов. При этом рост производственных показателей привел к соответствующему повышению загрузки мощностей по выпуску чугуна и стали до 90%.

В 111 квартале этого года на внешних рынках проката уровень цен и спроса сохранился на относительно высоком уровне. За последние два месяца на некоторых экспортных рынках можно было отметить небольшое снижение котировок, однако привлекательность отгрузок за рубеж оставалась высокой и не было какого-либо заметного падения объемов отгрузок. На внутреннем рынке России в июле-сентябре сохранялся высокий уровень потребления готового проката, при этом некоторые позиции длинномерной продукции вообще являлись дефицитными. Все это поддерживало объемы производства чугуна на высоком уровне – около 11,7 млн. тонн.

Загрузка производственных мощностей российских металлургических предприятий в июле-сентябре составила около 92% против 90 % во 11 квартале. При этом выпуск чугуна на Магнитогорском МК, Новолипецком МК, МК «Северсталь» и «Тулачермет» даже превысил проектные показатели.





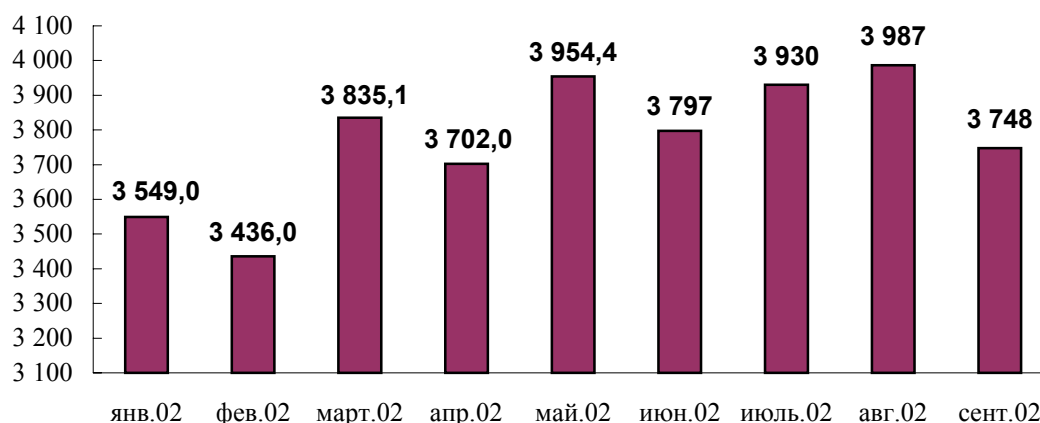
Оценка загрузки мощностей по выпуску чугуна в России

	2 кв.2002	3 кв.2002
Западно-Сибирский МК	74,4%	78,0%
Кузнецкий МК	73,1%	73,7%
Магнитогорский МК	106,9%	108,8%
Нижнетагильский МК	68,1%	70,1%
Новолипецкий МК	99,8%	106,8%
Орско-Халиловский МК	54,9%	59,7%
Тулачермет	103,1%	105,5%
Мечел	74,6%	73,0
Северсталь	100,9%	107,5%
Всего по России	90,0%	91,9%

Согласно данным Госкомстата России, индекс производства продукции черной металлургии в январе-сентябре 2002 г. по сравнению с соответствующим периодом 2001 г. составил 101,8%. Вместе с тем выросло производство чугуна, стали, проката. Причем наиболее заметен экономический рост на ведущих предприятиях отрасли. Так на крупнейших российских металлургических комбинатах с полным технологическим переделом в январе-сентябре в целом отмечено увеличение выпуска продукции. Согласно мониторингу, безусловным лидером промышленного роста среди крупнейших металлопроизводителей по итогам девяти месяцев, как и в первом полугодии, продолжает оставаться Новолипецкий металлургический комбинат (НЛМК). Производство чугуна и проката в январе-августе здесь выросло в сравнении с соответствующим периодом 2001 г. на 8,8%, стали - на 7,5%. Руководители предприятия при этом считают, что высокие темпы промышленного роста обусловлены улучшением конъюнктуры мирового рынка металла и оживлением российского машиностроения.

Ниже на рисунке приведены данные по производству чугуна металлургическими предприятиями России за 9 месяцев 2002г.

Производство чугуна в России за 9 месяцев 2002 г., тыс. тонн





Основные конкуренты на рынке чугуна

На внешних рынках металлургической продукции низких переделов российские предприятия, в настоящий момент, ощущают все возрастающую конкуренцию со стороны третьих стран (в первую очередь Китая, Индии, Бразилии и др.).

Большинство мировых аналитиков предсказывают дальнейшее усиление жесткой конкурентной борьбы, как на внутреннем, так и на мировом рынках между отечественными и зарубежными производителями чугуна в предстоящих 2003—2005 годах. Ожидается, что в течение 10 ближайших лет мировой объем производства стали и чугуна увеличится примерно на 10-15%, т.е. ожидаемый ежегодный прирост производства не превысит 1,0-1,5% от объемов 2000 года.

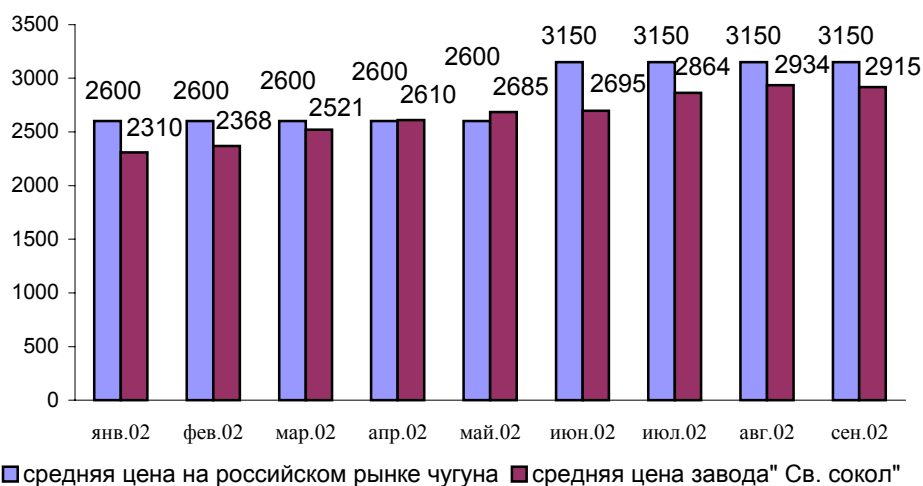
В России функционирует около 2-х десятков металлургических предприятий, выпускающих чугун. Крупнейшими из них являются Магнитогорский МК, Новолипецкий МК, МК «Северсталь» и «Тулачермет». Эти предприятия сохраняют лидерство по выплавке чугуна в 2001- 2002 г.г. Однако большинство из них, используя чугун в собственном производственном цикле, поставляют его на продажу в достаточно ограниченных объемах.

Таким образом, общая оценочная емкость европейской части внутрироссийского рынка товарного чугуна (т.е. именно того рынка, на котором в настоящее время работает завод «Свободный сокол») составляет по литейному и передельному чугуну 110 – 180 тыс. тонн/мес.

Из заводов, ориентированных на производство товарного чугуна, лидерство держат «Тулачермет», «Свободный сокол» и Косогорский МЗ. Доля ЛМЗ «Свободный сокол» по товарному чугуну на внутрироссийском рынке (по европейской части РФ) составляет по литейному и передельному чугуну – 12-15%.

Ниже приведены конъюнктура цен передельного чугуна на внутрироссийском рынке и динамика цен передельного чугуна производства ЛМЗ «Свободный сокол» за 9 месяцев 2002 года.

Конъюнктура цен на внутреннем рынке передельного
чугуна за 9 месяцев 2002 г., руб/тн



Вышеприведенные данные показывают, что производимый заводом чугун конкурентоспособен на российском рынке товарного чугуна.

Основные конкуренты на рынке напорных труб

Мировым лидером на рынке чугунных труб в настоящее время является транснациональная компания «Pont-a-Mousson SA» («The Pont-a-Mousson Blast Furnace and Foundry Company»), которая, слившись в 1970 году с корпорацией «Saint-Gobain», образовала подразделение по





производству труб («Saint-Gobain Group's Pipe Branch»). В настоящее время эта компания практически является монополистом на рынке чугунных труб стран Западной Европы, Ближнего Востока, Африки и отдельных стран Южной Америки. В ее производственной структуре полностью доминируют трубы из ВЧШГ.

Соединенные Штаты являются ведущим производителем чугунных труб на рынках стран Северной и Южной Америки. Годовое производство труб из ВЧШГ на предприятиях США в последние годы составляет в среднем 1,6 - 1,9 млн. тонн, что позволяет полностью обеспечить потребности национальной экономики и экспортировать значительную часть продукции. К наиболее крупным производителям относятся:

«The American Cast Iron Pipe Company» (ACIPCO) – крупнейшее в США и в мире единичное предприятие по выпуску чугунных труб из ВЧШГ. Производственная мощность – примерно 600 тыс. тонн труб в год.

«McWane, Inc.» - корпорация объединяет несколько производственных и торговых отделений в США и Канаде с общим числом занятых свыше 4 тыс. человек. В состав корпорации входят четыре производственные компании, специализирующиеся на выпуске труб из ВЧШГ.

Труболитейная промышленность Китая представлена рядом значительных производителей чугунных труб, таких как:

«Xuzhou Everbright Sinsing Ductile Iron Pipes Co.» - имеет мощности по выпуску труб и сопутствующей продукции из ВЧШГ до 150 тыс. тонн в год. Уровень качества продукции и сервисного обслуживания считается одним из наиболее высоких на мировом рынке чугунных труб.

«Longyan Steel Enterprise Company» - Китайская металлургическая компания, имеющая производство чугунных труб методом центробежного литья с годовой мощностью 50 тыс. тонн.

«Qingdao Northern Steel & Pipes Co., Ltd.» - предприятие по выпуску труб, фитингов и фасонных изделий из ВЧШГ начало производство продукции в 1995 г. Продукция экспортируется в Сингапур, Индонезию, Тайвань, Юж. Корею, Малайзию и страны Ближнего Востока, а также пользуется устойчивым спросом на региональных рынках Китая.

В настоящее время, трубы из высокопрочного чугуна импортного производства в России широкого применения не имеют, ввиду большой разницы в ценах (на 20 – 30 % выше цен труб ВЧШГ производства ЛМЗ «Свободный сокол»), ввиду чего не могут составить серьезную конкуренцию на внутреннем рынке трубам ЛМЗ «Свободный сокол».

Ценовые параметры российской продукции – главное конкурентное преимущество по отношению к трубной продукции ведущих западных фирм.

Производителей стальных и полимерных труб в России достаточно большое количество (7 трубных заводов по производству стальных труб и около 30 производителей полимерных труб).

Основными конкурентами ОАО ЛМЗ «Свободный сокол» как по конструкции труб, так и собственно материала труб (чугун) являются:

- Синарский трубный завод;
- Могилевский металлургический завод.

Синарский трубный завод – единственное в России предприятие, выпускающее всю гамму труб для нефтедобычи: обсадные, бурильные, насосно-компрессорные, нефтепроводные. Имеет в своем составе три трубопрокатных цеха и один труболитейный цех по производству напорных труб из серого и высокопрочного чугуна. Сегодня в общем сортаменте завода 65 % принадлежит трубам для нефтедобычи, ~ 5 % - чугунным трубам, остальной сортамент - трубам общего назначения и специальным трубам. Стальные трубы изготавливаются как в обычном, так и в хладостойком и коррозионностойком исполнении. Чугунные напорные трубы производятся в интервале диаметров 100...1000 мм, как из серого чугуна, так и из чугуна с шаровидным графитом. Внутренняя поверхность труб ЧШГ покрывается цементно-песчаной защитой. Длина труб – 4 - 5 метров.

Могилевский металлургический завод выпускает трубы стальные электросварные и трубы чугунные (из серого чугуна) напорные с резиновой уплотнительной манжетой по ТУ 14-3-1247-83 для водопроводных систем. Трубы изготавливаются методом полунепрерывного литья диаметром





100 - 400 мм, длиной 5,5 м. В 1999 году завод произвел около 24 000 тонн труб из серого чугуна, после чего предприятие последовательно уменьшает производство и продажи чугунных труб.

К слабым сторонам Синарского ТЗ и Могилевского МЗ относятся:

1. Отсутствие собственного производства чугуна. Оба предприятия производят закупки чугуна у сторонних поставщиков и производят его переплавку в вагранках. Этот дополнительный передел увеличивает себестоимость производства труб у обоих предприятий и ограничивает возможности ценового маневра в отношении с потребителем.
2. Могилевский МЗ и частично Синарский ТЗ производят напорные трубы из серого чугуна. Недостатки этих труб изложены в разделе «Конкурентные преимущества».
3. Синарский ТЗ выпускает также трубы из высокопрочного чугуна. Однако существующие на заводе оборудование и технология не позволяют сертифицировать трубы ЧШГ на соответствие требованиям международного стандарта ISO 2531.

Трубы ВЧШГ производства ЛМЗ «Свободный сокол» по сравнению с трубами ЧШГ производства Синарского ТЗ имеют следующие конструкционные преимущества:

- толщину стенок труб Ду 100 –300 мм 6,1-7,2 мм против 8,3-11,9 мм толщины стенок труб ЧШГ (производства СинТЗ) при одинаковом рабочем давлении 1,6 МПа;
- трубы ВЧШГ имеют ферритную основу сплава и выпускаются длиной 6 м против ферритно-перлитной основы сплава труб ЧШГ (СинТЗ), которые имеют длину 4-5 м. Ферритная основа сплава труб ВЧШГ дает преимущества этим трубам по механическим характеристикам (таким, как пластичность, меньшая толщина стенок труб и др.), что и сказывается, в том числе, на возможности выпуска труб ВЧШГ с меньшей толщиной стенок.

Таким образом, ОАО «Липецкий металлургический завод «Свободный сокол» является единственным в странах СНГ предприятием – производителем напорных труб из высокопрочного чугуна с шаровидной формой графита и внутренней цементно-песчаной защитой (ВЧШГ), сертифицированных на соответствие требованиям международного стандарта ISO 2531.

Анализ рыночной деятельности завода «Свободный сокол» и основных конкурентов на рынке напорных чугунных труб:

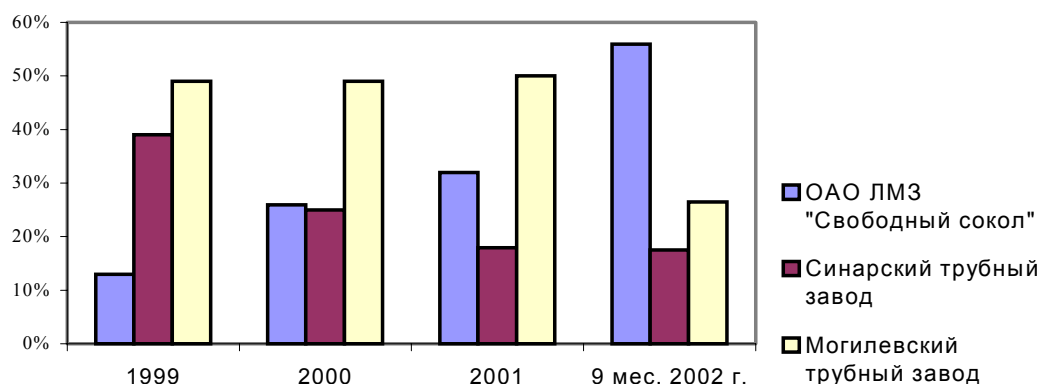
Наименование	Объем реализованной продукции, тонн				Доля на рынке напорных чугунных труб, %			
	1999	2000	2001	9 мес. 2002 г.	1999	2000	2001	9 мес. 2002 г.
ОАО ЛМЗ «Свободный сокол»	5 440,8	10 710	11 942,4	18 826	13%	26%	32%	56%
Синарский трубный завод	16 692	10 188	6 696,0	5811	39%	25%	18%	17,5%
Могилевский трубный завод	21 000	19 692	18 962,4	8 886	49%	49%	50%	26,5%

Анализируя данные, приведенные в таблице, можно сделать следующие выводы: относительная доля ОАО ЛМЗ «Свободный сокол» на внутреннем рынке напорных чугунных труб в 2000 г. увеличилась по сравнению с показателями 1999 г. на 100%, в 2001г. – на 30%, в 2002г. – на 75%, в то время как показатели заводов- конкурентов значительно снизились от занимаемых ранее рыночных ниш. В 2002 г. по объемам реализации чугунных напорных труб ОАО «Свободный Сокол» занимает более половины данного рынка. Снижение цен на трубы ВЧШГ завода «Свободный сокол» с марта 2002 года дополнительно увеличило конкурентоспособность.





Доля рынка напорных чугунных труб



Ниже на рисунке приведено сравнение цен (по состоянию на 3.09.2002) на напорные трубы, производимые конкурентами ЛМЗ «Свободный сокол» из различных конструкционных материалов. Для удобства сравнения за 100% взяты цены труб ВЧШГ завода «Свободный сокол» по состоянию на сентябрь 2002 г.

Ценовой анализ труб Ду 200 мм на 3.09.2002 г.



По совокупности механических, технических характеристик и степени соответствия экологическим нормативам трубы ВЧШГ производства ЛМЗ «Свободный сокол» имеют бесспорное преимущество перед продукцией конкурентов на внутреннем рынке страны.

Конкурентные преимущества

Основные конкурентные преимущества завода связаны с уникальностью по своим свойствам его продукции – напорных труб из высокопрочного чугуна. **Высокопрочный чугун с шаровидным графитом** – это материал, сочетающий в себе коррозионную стойкость чугуна и высокие механические свойства, равные свойствам стали (пластичность, ударная вязкость). Эти уникальные свойства получены в результате модификации жидкого чугуна магнием.

Трубопроводная система из высокопрочного чугуна обладает следующими свойствами:





- экономичностью. Включает в себя низкие затраты на технико-эксплуатационное обслуживание и оптимальную надежность. Срок службы системы трубопроводов из ВЧШГ - до 80-100 лет;
- ударной прочностью и хладостойкостью. Трубы из ВЧШГ обладают уникально высокой хладостойкостью. Ударная вязкость этих труб остается неизменной при температуре до -60°C ;
- способностью выдерживать большие как внутренние, так и внешние нагрузки при резком изменении гидравлического давления в трубопроводах, а также нагрузки, вызванные перемещением грунта в результате оседания, землетрясений и морозов. Многочисленные испытания позволили сделать вывод, что трубы из высокопрочного чугуна наряду с расчетными допустимыми нагрузками имеют достаточный резерв надежности, что идеально подходит для сложных условий прокладки трубопроводов. Трубы из ВЧШГ могут укладываться непосредственно в грунт на глубину до 8 - 10 м;
- трубы из высокопрочного чугуна с шаровидным графитом обладают также низкой чувствительностью к надрезам и поверхностным дефектам, практически не снижающим конструктивную прочность труб при статическом нагружении;
- коррозионная стойкость труб из ВЧШГ в 4-5 раз превышает стойкость стальных труб, локальная коррозия у этих труб полностью отсутствует. Они не подвержены электрической коррозии, поскольку их электрическое сопротивление в 3,6 – 4,8 раза больше чем у стальных труб, а стыки уплотнены резиновыми манжетами;
- обеспечивает сохранение качества транспортируемой по трубам из ВЧШГ питьевой воды согласно требованиям СанПиН и отсутствие зарастания внутритрубного пространства благодаря внутреннему цементно-песчаному покрытию труб. Цементно-песчаное покрытие улучшает также гидравлические свойства трубопровода благодаря возникновению на поверхности ЦПП гидрофильного гелиевого слоя, образованного мельчайшими частицами глины и железо-марганцевыми соединениями.;
- возможностью отклонения трубы в собранном раструбном соединении до 5° , т. к. оно работает как шарнирное соединение при рабочем давлении до 1,6 МПа;
- высокой скоростью монтажа при незначительных затратах. Простая система раструбных соединений с резиновыми манжетами, набор фасонных частей трубопроводов и нечувствительность к сложному грунту, а также отсутствие необходимости применять электроэнергию при монтаже системы труб из ВЧШГ обеспечивают низкий уровень затрат при прокладке трубопроводов;
- монтаж системы трубопроводов не зависит от погодных условий;
- и, как следствие всех вышеназванных достоинств – минимальная аварийность системы трубопроводов из высокопрочного чугуна.

Продукция и системы управления качеством на предприятиях-экспортерах должны, безусловно, соответствовать международным системам стандартизации и сертификации. В 2001 году Завод получил Сертификат соответствия выпускаемых труб из ВЧШГ требованиям Международного стандарта ISO 2531, а в конце 2001 года - Сертификат соответствия Международному стандарту ISO 9002.

Существующая политика ОАО ЛМЗ «Свободный сокол» в области управления системой качества направлена на:

- совершенствование системы управления предприятием;
- внедрение передовых методов и технологий производства продукции;
- расширение рынков сбыта продукции;
- обеспечение производства и управления квалифицированным и компетентным персоналом;
- организация сбора, обработки и анализа запросов потребителей по улучшению и изменению показателей качества продукции.

В настоящее время разрабатывается система обслуживания потребителей, предполагающая комплексную поставку систем трубопроводов и оборудования.

Ценовые параметры продукции ОАО ЛМЗ «Свободный Сокол» – главное конкурентное преимущество по отношению к трубной продукции ведущих западных фирм.





Нижний уровень цены труб из ВЧШГ по каталогам основных мировых производителей на условиях «франко – склад изготовителя» в стандартном предложении колеблется в пределах 500 – 526 \$/тонну. При проведении крупных тендеров или для выхода на новые рынки могут устанавливаться специальные цены на уровне 420 – 496 \$/тонну.

Трубы ВЧШГ производства ОАО ЛМЗ «Свободный Сокол» конкурентоспособны на внешних рынках, так как экспортные цены на условиях «франко – склад» (г. Липецк) могут составлять 346 – 380 \$/тонну.

В этой ситуации повышение конкурентоспособности по всему комплексу вопросов, сопутствующих экспорту – цена, качество, сервис и эффективный маркетинг – позволят обеспечить реализацию экспортного потенциала предприятия на рынках стран Юго - Восточной Азии, Ближнего Востока и ряда африканских стран.

Недостатки напорных труб из стали, серого чугуна и полимерных материалов:

1. Трубы из нелегированной углеродистой стали. Общеизвестным всеми специалистами является факт, что незащищенные стальные трубы неперспективны для использования в системах водоснабжения, т.к. коррозионные повреждения водоводов из этих материалов стали массовыми и создали реальную угрозу бесперебойного водоснабжения многих регионов России.

Коррозия стальных труб, вызванная неэффективностью защиты внутренней и внешней поверхности, и как следствие, «зарастание» стенок труб, частые аварийно-восстановительные работы, ухудшение качества подаваемой по этим трубам воды вследствие бактериальной загрязненности, увеличение энергозатрат на транспортировку воды – вот лишь некоторые отрицательные факторы, вызванные применением этих труб в водоснабжении. Срок службы стальных трубопроводов не превышает 10-12 лет при низком расположении грунтовых вод и 6 лет при высоком расположении грунтовых вод.

2. Полимерные трубы. В России из-за крайне малого срока использования полимерных труб отечественного производства для систем наружного водоснабжения нет достоверных данных об эффективности их применения и сроках эксплуатации трубопроводов из этих материалов.

По отечественным технологиям эти трубы изготавливаются из термопластов, хотя в большинстве стран Европы их изготовление осуществляется из термореактопластов, носящих название «сшитого» полиэтилена, имеющего в несколько раз лучшие характеристики, чем отечественный полиэтилен.

Но трубы из «сшитого» полиэтилена диаметрами более 100 мм в России не производятся, кроме того, этот материал чрезвычайно дорог. Применение отечественных полимерных труб в системах наружного водоснабжения вынуждает учитывать следующие их особенности, такие как:

- 2.1. Подверженность давлению. Имеет место ярко выраженная временная зависимость механической прочности полимерных труб от длительности нагружения. Даже в пределах допустимого диапазона давлений более высокое давление в сети существенно снижает безопасный срок службы этих труб.
- 2.2. Температурная зависимость. Полимеры уступают металлам и другим неорганическим материалам по поверхностной твердости, нестойкости к царапанью, воздействию пыли и теплостойкости. Даже незначительное повышение температуры (а все паспортные данные производители полимерных труб указывают при $t = 20^{\circ}\text{C}$) при прочих равных условиях интенсифицируют процесс разрушения. Изменение температуры внутри или снаружи является одним из негативных факторов, существенно влияющих на эксплуатационные свойства полимерных труб.
- 2.3. Особые требования к хранению, транспортировке и укладке труб. Полимерные трубы должны выбраковываться при глубине царапин и других механических повреждениях, превышающих 10% от толщины стенки трубы. Их обратная засыпка в траншеях также требует тщательного отбора фракции грунта для выравнивающего слоя и боковой засыпки труб во избежание их механических повреждений. Монтаж и ремонт полимерных труб должен производиться при температуре окружающей среды в диапазоне температур $+5^{\circ}\text{C} - +35^{\circ}\text{C}$.





Смонтированные трубы не должны подвергаться прямому солнечному излучению при монтаже и эксплуатации, кроме того их следует оберегать от повреждения грызунами – мышами и крысами.

2. Трубы из серого чугуна. Водопроводы из серого чугуна обладают хорошей коррозионной стойкостью (в среднем 70-100 лет), однако по склонности к аварийности они близки к стальным из-за образования сколов и трещин в процессе эксплуатации вследствие низкой (практически нулевой) пластичности серого чугуна.

5. Производственная деятельность

Общее описание

Сегодня в состав Липецкого металлургического завода «Свободный Сокол» входят 17 цехов и производств с развитой инфраструктурой.

Завод выпускает:

- чугун литейный марок Л1–Л6 первой, второй и третьей группы (по содержанию марганца), классов А, Б, В, Г (по содержанию фосфора), категорий 1–4 (по содержанию серы) (ГОСТ 4832-95);
- чугун пердедельный марок ПЛ1, ПЛ2 (ГОСТ 805-95);
- чугун нодулярный;
- напорные трубы из высокопрочного чугуна с шаровидным графитом длиной 6 метров, с условными проходами 100, 150, 200, 250, 300 мм, с наружным лаково-битумным и внутренним цементно-песчаным покрытием.
- фасонные части трубопроводов из высокопрочного чугуна

Наличие собственной ТЭЦ-ПВС позволяет Заводу не зависеть от энергопоставок и получать относительно низкую себестоимость энергоносителей, применяемых в собственном цикле производства. Существующая структура ремонтно-технических производств обеспечивает устойчивую работу Завода и позволяет производить собственными силами изготовление запчастей, оснастки и других металлоконструкций, необходимых для бесперебойного функционирования доменного и труболитейного производств.

На территории Завода имеется развитая сеть автомобильных дорог и железнодорожных путей, что обеспечивает бесперебойную поставку необходимому производству материалов и своевременность отгрузки произведенной продукции.

Помимо вышеперечисленной продукции, завод «Свободный сокол» выпускает также литые изделия: люки, решетки, шары мелющие и др. (с полной номенклатурой продукции завода можно ознакомиться на сайте www.svsokol.ru).

Доменный цех Завода располагает двумя печами, а также комплексом разливочного оборудования, что позволяет выпускать более 600 тыс. тонн в год литейного, пердедельного и нодулярного чугуна.

Литейный чугун производства завода «Свободный сокол», предназначен для дальнейшего использования в чугунолитейных цехах при производстве отливок. Малый объем доменных печей (700 куб.м. каждая) и современное оборудование позволяют выплавлять литейный чугун высокого качества

Качество литья из чугуна производства завода «Свободный сокол» отличается гарантированной стабильностью механических свойств, отсутствием в структуре литья свободно выделившегося цементита, хорошей обрабатываемостью и меньшей склонностью к кромочному отбелу.

Пердедельный чугун производства завода «Свободный сокол» предназначен для дальнейшей переплавки в сталеплавильном производстве. Чугун изготавливается в чушках без пережимов массой 9 кг и отгружается железнодорожным транспортом, а также в автотранспорт покупателя.





Как уже отмечалось, ОАО ЛМЗ «Свободный сокол» является единственным на всей территории бывшего СССР производителем центробежнелитых труб из высокопрочного чугуна по технологии ведущих европейских фирм. Труболитейный цех завода оснащен четырьмя индукционными печами производительностью 30 т/час и пятью центробежными литейными машинами.

Существующая на Заводе технология позволяет производить трубы с внутренним цементно – песчаным и наружным битумно - лаковым покрытиями, разрешенными Департаментом ГосСанЭпиднадзора Министерства здравоохранения РФ для применения в качестве наружных и внутренних покрытий трубопроводов в практике хозяйственно-питьевого водоснабжения. По требованию потребителя трубы могут поставляться с дополнительным цинковым покрытием наружной поверхности трубы.

ОАО ЛМЗ «Свободный сокол» выпускает также полную номенклатуру фасонных частей Ду 100-300 мм из высокопрочного чугуна с шаровидным графитом, применение которых обеспечивает возможность прокладки любых трасс трубопроводов.

Производимые Заводом раструбные трубы соединяются между собой с помощью универсальной резиновой манжеты и рассчитаны на рабочее давление в трубопроводах до 1,6 МПа. Герметичность раструбного соединения обеспечивается на срок не менее 50 лет. Кроме того разработана технология сварки труб, как между собой, так и со стальными трубами и изделиями, что позволяет использовать трубы из ВЧШГ при строительстве трубопроводов для горячего водоснабжения, теплотрасс, газо- и нефтепроводов.

В настоящее время заводом «Свободный сокол» дополнительно осваивается новый тип раструбного соединения типа ВР с двухслойной резиновой манжетой, которое полностью соответствует современным зарубежным стандартам.

Трубы ВЧШГ применяются в мелиорации, в горячем водоснабжении и теплоснабжении, при устройстве промышленных трубопроводов нефтесодержащих стоков, в химической и горнодобывающей промышленности, в строительстве (применение свайных оболочек из труб) и т.п.



Города и районы с высоким уровнем инвестиционных активов (например г. Москва), отдают предпочтение применению в системах водоснабжения и канализации труб ВЧШГ, о чем свидетельствуют большие объемы продаж в эти регионы.

Сырьевая база. Поставщики

Затраты на сырье составляют значительную часть себестоимости продукции Эмитента, а стоимость сырья оказывает большое влияние на рентабельность производства.

Основными поставщиками сырья и материалов, необходимых для обеспечения работы ОАО ЛМЗ «Свободный Сокол» являются:

- ОАО «Московский коксогазовый завод» - кокс;
- ОАО «Алтайкокс» – кокс;
- ОАО «Мечел» – кокс;
- ОАО «Кокс» – кокс;
- Лебединский ГОК – окатыши;
- Михайловский ГОК – окатыши, руда железная;
- ООО «Чермет-Трейд» – окатыши, руда марганцевая;
- ООО «Булат» - известняк, доломит;





- ОАО «Россахизвестняк» - известняк, доломит.
Импорт сырья в поставках ОАО ЛМЗ «Свободный Сокол» отсутствует.

Изменение доли сырья и материалов в общей себестоимости производимой продукции:

Наименования статьи затрат	1999	2000	2001	I полугодие 2002
Сырье и материалы, % от себестоимости	30,0	28,3	32,2	37,1

Политика Эмитента в отношении оборотного капитала и запасов направлена на поддержание уровня запасов, достаточного для бесперебойной работы предприятия. Принятый объем запасов сырья в 2002г. соответствует 8 - дневному периоду работы завода.

На Заводе, как и на большинстве металлургических предприятий, создается сезонный резервный запас топлива и сырья на осенне-зимний период, когда вследствие затруднений в работе добывающей промышленности и транспорта увеличивается вероятность сбоев, нарушений нормальной периодичности и равномерности поступлений сырья и топлива на предприятие.

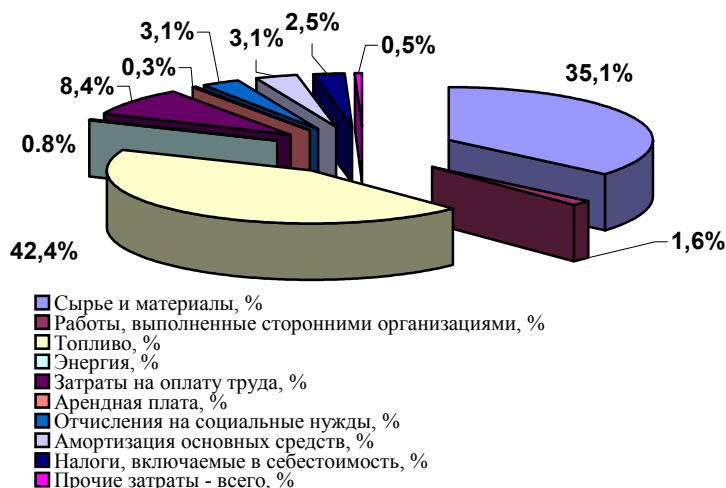
В связи с налаженными постоянными связями и отсутствием у завода просроченной перед поставщиками задолженности, ОАО «ЛМЗ «Свободный Сокол» прогнозирует на обозримую перспективу бесперебойное обеспечение сырьем из существующих источников.

Структура себестоимости

Основную часть себестоимости продукции Завода составляют затраты на сырье и топливо. Общая структура затрат на производство и реализацию продукции за период 1999 – 2002 г.г. существенных изменений не претерпевала. Динамику затрат, указанную в % от общей себестоимости, можно проследить в таблице:

Укрупненный перечень затрат	1999	2000	2001	полугодие 2002
Сырье и материалы, %	30,0	28,3	32,2	35,1
Работы и услуги производственного характера, выполненные сторонними организациями, %	2,3	6,3	4,3	1,6
Топливо, %	45,8	44,9	47,7	42,4
Энергия, %	0,1	0,1	0,1	0,3
Затраты на оплату труда, %	7,6	8,3	8,1	8,4
Арендная плата, %	0,3	0,3	0,3	0,3
Отчисления на социальные нужды, %	2,9	3,5	3,0	3,1
Амортизация основных средств, %	7,8	3,4	3,0	3,1
Налоги, включаемые в себестоимость, %	1,8	3,1	1,8	2,5
Прочие затраты - всего, %	1,6	1,4	0,7	0,5
Выручка от реализации продукции, %	104	98	97,7	107,5

Структура затрат на 1.07.2002 г.



Общая рентабельность продаж Завода в 2001 г. составила – 2%. Отрицательное значение рентабельности продаж образовалось за счет отрицательной рентабельности продаж чугуна (-5%, против положительной рентабельности продаж труб из ВЧШГ равной +19,7%). Начиная с 2002 г. наблюдается тенденция к росту рентабельности продаж - на



01.04.2002г. - +5%, на 01.07.2002г. - +7,7%.

Предприятием разработаны мероприятия по снижению себестоимости продукции Завода, в т.ч. и по увеличению объема выпуска и реализации труб, которые позволили в 3 квартале 2002г. увеличить общую рентабельность продаж до 8,5% (по чугуну - +6,8%, по трубам - +8,9%).

Прогнозное значение рентабельности за 2002 г. составляет 11%. Завод планирует продолжать улучшение своих производственных показателей за счет дальнейшего снижения себестоимости продукции путем уменьшения простоев оборудования (более равномерной загрузки производственных мощностей).

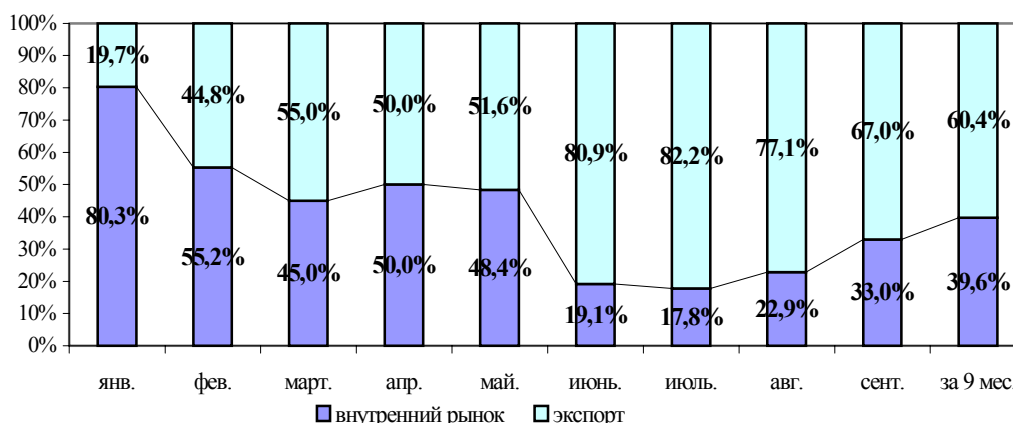
Наименование показателя	01.01.2002	01.04.2002	01.07.2002	1.10.2002
Выручка от реализации продукции за минусом НДС и аналогичных обязательных платежей	1 619 513	484 863	1 005 739	1 619 111
Себестоимость реализации продукции	1 612 526	461 374	928 302	1 465 980

Сбыт продукции

ОАО ЛМЗ «Свободный сокол», имея современное доменное и труболитейное производство, продает отечественным и зарубежным партнерам высококачественные литейные, переделные и нодулярные чугуны и напорные трубы из высокопрочного чугуна с шаровидным графитом (ВЧШГ).

Основные потребители чугуна на внутреннем рынке – это предприятия машиностроительного и металлургического комплексов. Чугун поставляется на ОАО «Таганрогский металлургический завод», ОАО «Выксунский металлургический завод», ОАО «Ижсталь», Альметьевский насосный завод, ОАО «Нижегородский машиностроительный завод», ОАО «Борисоглебский котельно-механический завод», ОАО «Ростовский литейный завод», «Ульяновский автозавод», «Пензенский дизельный завод», Вяземский машиностроительный завод, ОАО «Мценский литейный завод», ООО «Черметтрейд» и другие.

Структура сбыта чугуна завода "Свободный сокол" за 9 месяцев 2002 г.



За 9 мес. 2002 г. экспортные поставки чугуна в общем объеме сбыта чугуна составили 60,4%.

Завод постоянно расширяет «географию» поставок труб ВЧШГ в регионы России. Из труб ВЧШГ реконструировались и строились:

1) Водоводы (2000-2002 г.г.) в городах: Москва, Тула, Брянск, Курск, Тамбов, Екатеринбург, Вологда, Волгоград, Воронеж, Санкт-Петербург, Тольятти, Нижний Новгород,





Мурманск, Ставрополь, Краснодар, Иваново, Калининград, Ростов-на-Дону, Липецк и многих других;

2) Теплотрассы в городах: Липецк (1992-1997 г.г.), Мытищи (1994 г.), Псков (1994 г.), Курск (1995 г.), Нефтеюганск (2000 г.), Санкт-Петербург (2001 г.), Липецк (2002 г.), Ростов-на-Дону (2002 г.);

3) Межпоселковый газопровод в г. Липецке (1992 г.);

4) Трубопровод нефтесодержащих стоков в г. Уфа (1993 г.);

5) Трубопровод пластовых вод в г. Самара (2002 г.).

Трубы ВЧШГ в 2000-2001 годах поставлялись также для строительства водопроводов на объектах Каспийского трубопроводного консорциума на территории России и Казахстана.

Конечными потребителями труб ВЧШГ являются:

- 1) строительные организации;
- 2) региональные водоканалы;
- 3) коммунальные хозяйства;
- 4) промышленные предприятия;
- 5) сельскохозяйственные организации;
- 6) региональные тепловые сети;
- 7) нефтяные и газодобывающие компании;
- 8) региональные газоснабжающие организации;
- 9) различного рода коммерческие организации (посредники).

Основные потребители труб из ВЧШГ - ООО «СтройТонМастер» (Москва), ООО «Строй ТехноТрейд» (Москва), ООО «СБРКС» (Санкт-Петербург), ЗАО «Металлургремонт» и другие.

Характер спроса на трубы ВЧШГ носит частично сезонный характер с уменьшением объемов продаж труб в январе-феврале и с постепенным ростом продаж труб к концу года. Эта тенденция связана с сезонными изменениями спроса со стороны основных потребителей и особенностями бюджетного финансирования в стране.

В настоящее время в системе сбыта продукции завода доминирующее положение занимают прямые продажи.

На ОАО ЛМЗ «Свободный Сокол» для разработки стратегии, изучения конъюнктуры рынков и для работы на внешних рынках в 2002 году была образована дирекция по маркетингу, в составе которой были сформированы мобильные группы для системной маркетинговой проработки региональных рынков России и дальнейшего продвижения трубной продукции Завода.

Организация системы сбыта продукции Завода, в настоящее время, требует комплексного подхода, сочетающего реализацию труб ВЧШГ как напрямую конечному потребителю через собственную сбытовую сеть, так и реализацию продукции через посредников (дилеров). Для создания дилерской сети дирекцией по маркетингу определена емкость региональных рынков, а также перечень регионов, в которых целесообразно открыть дилерские центры.

Одной из первоочередных задач на 2003 год для создания активно работающей сбытовой сети представляется организация дилерских консигнационных складов трубной продукции в отдельных странах СНГ и регионах России, как, например, в Белоруссии, Украине, Санкт-Петербурге, Челябинске, Самаре и др. Это позволит приблизить трубы из высокопрочного чугуна к конечным потребителям на всей Европейской части России, а также на Украине и в Белоруссии.

Экспорт

Продукция металлургической отрасли России составляет сегодня значительную долю в мировом производстве и экспорте металлопродукции. Нынешняя структура экспорта далека от оптимальной и характеризуется высокой долей продукции низкой степени переработки.

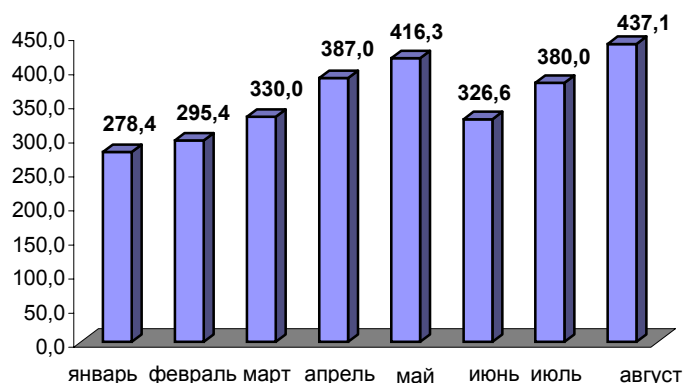
В целом российскую долю мирового экспорта черных металлов на внешнем рынке, в том числе и чугуна, следует признать неустойчивой. Ее рост достигнут в основном не за счет более высокого





качества, а за счет низких цен. На рисунке приведена динамика экспорта чугуна из России за восемь месяцев 2002 г.

Динамика экспорта чугуна из РФ
за 8 месяцев 2002 г., тыс. тонн



Основной экспортной продукцией Завода являются чугун и напорные трубы из высокопрочного чугуна с внутренним цементно-песчаным покрытием.

В общей доле экспорта чугуна из РФ за 8 месяцев 2002г., равной 2850,7 тыс.тонн по данным ГТК РФ, доля чугуна производства ЛМЗ «Свободный сокол», равная 267 тыс.тонн, составляет около 9% от общей массы экспортируемого чугуна.

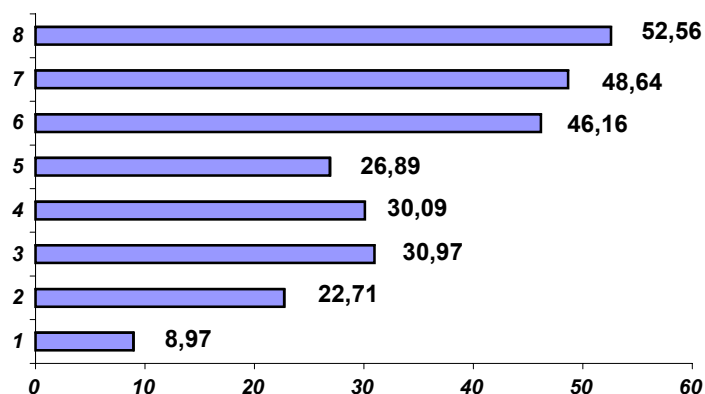
По прогнозам ведущих западных аналитиков, в предстоящее десятилетие мировое потребление продукции из черных металлов будет возрастать умеренными темпами.

Объемы поставок чугуна производства ОАО ЛМЗ «Свободный Сокол» на экспорт по предварительным оценкам составят:

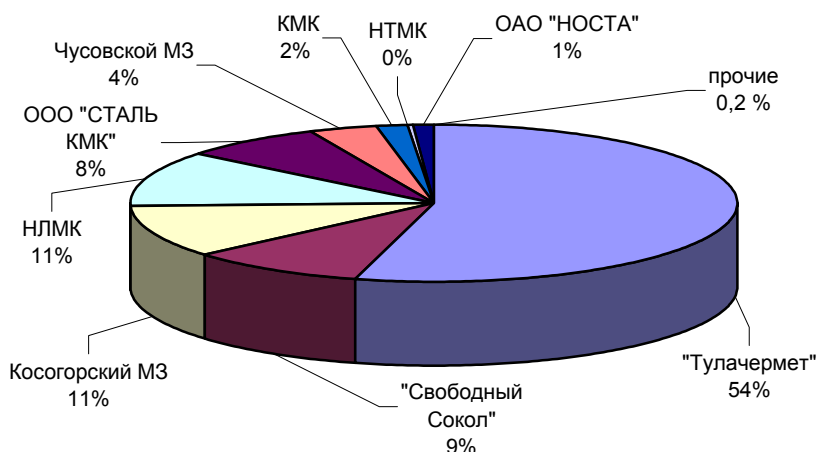
- 1) 570 тыс. т /год в 2003 г.;
- 2) 539 тыс. т /год в 2004 г.

Эмитент осуществляет экспортные поставки чугуна, как в страны СНГ, так и в дальнее зарубежье. Основным импортером является фирма «OVERCOM S.A.». Чугун поставляется в Великобританию, Испанию, Турцию, Италию, Францию.

Объем экспорта чугуна ОАО ЛМЗ «Свободный сокол»
за 8 месяцев 2002 г., тыс. тонн



Объемы экспорта чугуна из России за 8 месяцев
2002 г.





Трубы из высокопрочного чугуна с шаровидным графитом (ВЧШГ) образуют самостоятельный с точки зрения сфер применения, сегмент мирового трубного рынка. Емкость его составляет 3,1 млн. тонн. С той или иной степенью интенсивности трубы из чугуна используются практически во всех странах мира. При этом доля труб из ВЧШГ (которые впервые были выпущены еще в 1948 г.) постепенно повышается; особенно эта тенденция заметна в развитых и новых развивающихся странах. В трубной промышленности высокопрочный чугун с шаровидным графитом используется, главным образом, в качестве материала для отливаемых центробежным способом напорных труб.

Стратегической целью ОАО ЛМЗ «Свободный Сокол», в настоящее время, является увеличение объемов экспорта труб из высокопрочного чугуна.

Динамика экспортных поставок продукции ОАО ЛМЗ «Свободный Сокол»

Наименование продукции	Ед. измерения	1999 г.	2000 г.	2001 г.	8 месяцев 2002г.
Чугун	тонн	33 341	99 834,6	242 942,6	267 000
Трубы с цементным покрытием	тонн		96,8	1195	6057

Руководством завода ведется постоянная работа по расширению зарубежных рынков сбыта трубной продукции. Выполнен большой объем поставок труб в Индию и Ирак. Завязываются деловые отношения с Польшей, Литвой, Болгарией, Ираном, Алжиром и другими странами.

Планы завода по экспорту напорных труб в 2002 – 2004 г.г. выглядят следующим образом: 2002 г. – 10,2 тыс. тонн, 2003 г. – 47,1 тыс. тонн, 2004 г. – 52,5 тыс. тонн.

Первоочередной задачей на 2003 год ставится создание дилерских (консигнационных) складов на Украине и Белоруссии, что позволит резко увеличить поставки труб покупателям этих стран.

6. Стратегия предприятия

Стратегическое развитие предприятия

За 100 лет своего существования Липецкий завод «Свободный сокол» превратился в крупное металлургическое предприятие, оснащенное современной техникой и технологией. С 1935 года завод специализировался как труболитейный. В 1990 году здесь вступил в строй единственный в России и ближайшем зарубежье цех по производству труб из высокопрочного чугуна с шаровидным графитом.

Вновь образованное в 1999 году ОАО «Липецкий металлургический завод «Свободный сокол» в качестве стратегической линии приняло ускоренное развитие производства чугуна, что не дало ожидаемых результатов. Новая управленческая команда, сформированная в конце 2001 - начале 2002 годов, предложила новую стратегию развития Завода, предусматривающую приоритетное развитие трубного производства. Эта концепция нашла свое отражение в бизнес-плане на 2002 год и ближайшую перспективу. С 2003 года Завод перейдет на производство труб с раструбными соединениями типа WR и WRS, обеспечивающих надежные соединения при укладке труб для транспортировки горячей воды, газа и пластовых нефтесодержащих вод от нефтяных скважин. Все трубы по требованию потребителей будут иметь внешнее цинковое покрытие.





Взяв курс на увеличение производства труб, руководство Завода не намерено уменьшать объемы выплавки чугуна. Главное направление здесь взято на интенсификацию процессов плавки и выпуск нетрадиционных марок чугуна. В текущем году будет освоено производство нового материала для сталелитейного производства – синтикама.

Новая стратегия сформулирована на базе глубокого анализа технического состояния трубопроводов для транспортировки различных видов продуктов, вызывающего глубокую тревогу у всего общества. Проблема обеспечения населения России питьевой водой нормативного качества и в достаточном количестве стала одной из главных экологических и социально-экономических проблем большинства регионов страны, т.к. изношенность сетей водоснабжения и канализации составляет более 60% и приближается к критическому 70%-ому уровню, потери воды в них доходят до 30%. Более 40% подаваемой населению России воды не соответствует требованиям СанПиН 2.1.4.559-96. Острейшей проблемой нефтегазодобывающей отрасли стали аварии промысловых трубопроводов, общая протяженность которых составляет 350 тыс. км. По данным Госгортехнадзора России ежегодно регистрируется около 50 тыс. нарушений герметичности и разрывов труб. Из 100 тыс. км проложенных промысловых трубопроводов 30% эксплуатируются более 30 лет. Ежегодно заменяется не более 2% трубопроводов вместо нормативных 10% от общей протяженности сетей. Среди основных причин отказов - наружная и внутренняя коррозия, связанная с коррозионной активностью перекачиваемых смесей. Кроме того, существующая схема эксплуатации большинства месторождений (увеличение объемов закачки в системах повышения пластового давления) способствует значительному повышению агрессивности среды, в которой «работают» трубы при добыче и транспортировке сырья. Аварии промысловых трубопроводов в нефтегазодобывающей промышленности приводят к необратимым последствиям в окружающей природной среде: накоплению в почве и донных отложениях токсичных веществ, ухудшению качества воды, снижению био продуктивности и к общей деградации экосистем.

Массовое применение труб ВЧШГ во всех вышеназванных отраслях народного хозяйства позволит решить большинство перечисленных проблем с наименьшими технико-экономическими затратами, поскольку трубы ВЧШГ по долговечности, эксплуатационной надежности и экологической безопасности являются самыми перспективными на сегодняшний день по таким параметрам, как **цена + качество + экологическая безопасность**.

Учитывая высокие конструкционные и эксплуатационные показатели напорных труб из ВЧШГ, позволяющие широко применять их во многих отраслях промышленности, руководство Завода определяет следующие стратегические сегменты рынка, освоение которых рассматривается как стратегические цели ЛМЗ «Свободный Сокол»:

- Строительство, реконструкция и ремонт трубопроводов холодного водоснабжения;
- Строительство, реконструкция и ремонт сетей канализации, в т.ч. и напорных;
- Строительство, реконструкция и ремонт трубопроводов хозяйственного и противопожарного водоснабжения промышленных предприятий;
- Строительство, реконструкция и ремонт трубопроводов горячего водоснабжения и тепловых сетей;
- Строительство, реконструкция и ремонт трубопроводов товарных, пластовых вод и нефтесодержащих стоков (промысловых трубопроводов) в нефтегазодобывающей промышленности;
- Строительство, реконструкция и ремонт трубопроводов систем мелиорации;
- Строительство, реконструкция и ремонт трубопроводов в химической и горнодобывающей промышленности;
- Усиление слабых агрессивных грунтов, устройство анодных заземлителей для катодной защиты трубопроводов с использованием металлических оболочек свай из труб ВЧШГ.

В настоящее время российское жилищно-коммунальное хозяйство – это 460 тыс. км водопроводных сетей, 116 тыс. км канализационных сетей и 136 тыс. км тепловых сетей. При этом 15-17 % общей протяженности сетей требуют срочной модернизации. На это нужно, как





рассчитано в правительственной программе «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса», дополнительно около 510 млрд. рублей до 2010 года.

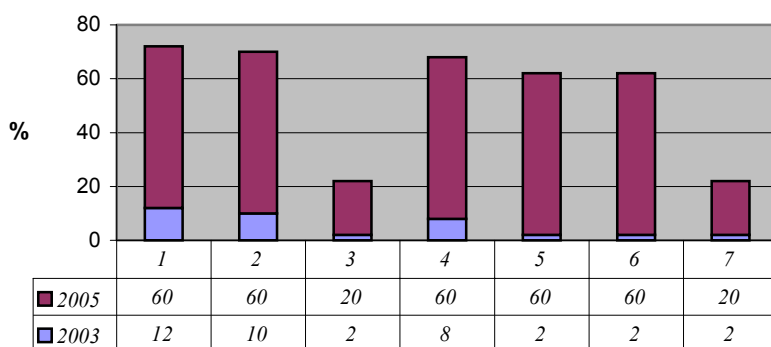
По данным мировой и отечественной практики минимальный срок службы чугунных трубопроводов при транспортировке холодной воды 80 - 100 лет, стальных - 12 - 15 лет. При прокладке и долгосрочной эксплуатации трубопроводов из ВЧШГ достигается 3-4х кратная экономия денежных средств по отношению с затратами на прокладку и эксплуатацию стальных трубопроводов при небольшой разнице в закупочной цене на применяемый материал.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод, что по долговечности, эксплуатационной надежности и экологической безопасности трубы из высокопрочного чугуна производства Липецкого металлургического завода «Свободный сокол» являются самыми перспективными на сегодняшний день для применения в различных системах трубопроводов.



Целенаправленно проводимая заводом работа по повышению технико-эксплуатационных свойств труб из ВЧШГ и их соединений позволит в краткосрочной перспективе значительно

Прогноз доли участия ОАО ЛМЗ "Свободный сокол" в освоении рынков реконструкции и строительства трубопроводов различного назначения.



расширить сферу применения труб из высокопрочного чугуна, освоив большинство из перспективных сегментов рынка, намеченных в стратегических планах предприятия.

На графике указаны прогнозируемые заводом доли ОАО ЛМЗ «Свободный сокол» в освоении рынков реконструкции и строительства трубопроводов Ду 100 - 300 мм в различных сегментах рынка.

Номерами на графике обозначены следующие сегменты:

1. Сети коммунального водоснабжения;
2. Сети канализации;
3. Сети теплоснабжения (в двухтрубном исполнении);
4. Сети хозяйственного и противопожарного водоснабжения промышленных предприятий;
5. Внутрипромысловые трубопроводы нефтегазодобывающей промышленности;
6. Трубопроводы оросительных систем мелиорации;
7. Трубопроводы химической, горнодобывающей промышленности, катодная защита трубопроводов, свайные оболочки в строительстве.

В результате ОАО «Липецкий металлургический завод «Свободный сокол» планирует к декабрю 2004 года выйти на объем производства и продаж труб ВЧШГ (на внутреннем и внешнем рынках) 8 000 т/месяц при общем объеме производства труб 96 000 т/год.

Для достижения указанных результатов предприятием-Эмитентом были тщательно проанализированы слабые стороны и внешние угрозы, а также предприняты некоторые меры по снижению риска:

- подробно рассмотрена и проанализирована конкурентная среда предприятия;





- сделаны оценки сильных и слабых сторон конкурентов;
- рассмотрены вопросы ценообразования, как Эмитента, так и его конкурентов;
- утверждена программа диверсификации применения труб из ВЧШГ;
- подготовлен Бизнес-план модернизации и реконструкции труболитейного производства;
- пересмотрена ценовая политика предприятия для достижения лидерства и завоевания намеченных сегментов на рынке напорных труб. Снижение цен на трубы ВЧШГ уже привело к увеличению рыночной доли.

Второй важной задачей, стоящей перед Законом, является значительное увеличение выпуска и уменьшения себестоимости чугуна. Планируется выплавить в 2002 году 747 тыс. тонн чугуна, темп роста к 2001 году – 29%. Для достижения этих целей разработана и осуществляется программа технического перевооружения Завода, включающая в себя проведение работ по:

- реконструкции литейного двора с устройством системы аспирации;
- дооборудованию разливочной машины № 3 для производства синтикама;
- монтажу установки для перекачки шламовых отходов из временных наполнителей в пруды-отстойники;
- устройству резервного водовода технической воды;
- строительству воздухогревателя № 5 второй доменной печи.

Предпринимаемые меры должны обеспечить увеличение выплавки чугуна в 2003 году на 14-15% по отношению к объемам 2002 года .

Инвестиционная программа

Трубы из высокопрочного чугуна сочетают в себе коррозионную стойкость чугуна и высокие механические свойства, равные свойствам стали Ст 55 после нормализации (прочность), или близкие к таковым (пластичность, ударная вязкость). Эти уникальные свойства получены в результате модификации жидкого чугуна магнием.

Внутренняя поверхность труб из ВЧШГ покрыта слоем цементно-песчаного покрытия (ЦПП), исключающего явления коррозии и зашлаковывания внутритрубной поверхности и позволяющего сохранять качество транспортируемой питьевой воды, предусмотренное СанПиН 2.1.4.559-96.

Ежегодно во всем мире укладывается более 30 тысяч километров таких труб из высокопрочного чугуна. По мнению экспертов в ближайшей перспективе эта тенденция сохранится. Уже в настоящее время наружные трубопроводы больших диаметров в развитых странах Европы (Германии, Франции), США, Канаде и др. прокладывают преимущественно из высокопрочного чугуна с шаровидным графитом. Учитывая уникальные технико-эксплуатационные свойства труб ВЧШГ переход на массовое их применение в России, с ее суровым климатом и огромной территорией, тем более оправдан.

Стоимость коммуникаций из труб ВЧШГ окупается за счет резкого сокращения ремонтно-эксплуатационных затрат, в результате чего достигается более, чем 3-х кратная экономия денежных средств при долгосрочной эксплуатации трубопроводов в течение 50-ти и более лет.

Исходя из этого, на Заводе была разработана инвестиционная программа, направленная на обеспечение решения данной проблемы и увеличение объемов производства и реализации продукции Завода. Одна из важнейших задач, этой программы – наращивание объемов производства и реализации труб. В связи с этим разработан инвестиционный проект модернизации и реконструкции труболитейного производства, который позволит ликвидировать «узкие места», увеличить к 2005 году объем выпуска труб из ВЧШГ в 2,5 раза по сравнению с 2002 годом, обеспечив при этом соответствие международным стандартам.

Для выполнения намеченных мероприятий, направленных на увеличение производства труб, снижение себестоимости, расширение возможных видов покрытий труб, соединений труб,





номенклатуры и объемов выпуска фасонных частей, привлекались и будут привлекаться кредиты банков, а также средства основных потребителей продукции Завода.

Цели заимствования:

Средства, полученные от размещения облигаций, предполагается использовать на погашение имеющихся долгов по кредитам банков, погашение дебиторской задолженности по экспортным контрактам и на модернизацию и реконструкцию труболитейного производства.

1. **В настоящий момент перед Заводом стоит задача удлинения своих пассивов.** В связи с этим планируется погашение долгов по банковским кредитам на сумму **205,9 млн. руб.**
2. **Погашение дебиторской задолженности по экспортным контрактам** - задолженность фирме «Оверком С. А.», основному потребителю продукции Завода, - **90 млн. руб.**
3. **Модернизация и реконструкция труболитейного производства – 48,7 млн. руб.**

Проведение модернизации и реконструкции труболитейного производства позволит ликвидировать «узкие места», увеличить к 2005 году объем выпуска труб из высокопрочного чугуна с шаровидным графитом в 2,5 раза по сравнению с 2002 годом. Это произойдет при одновременном снижении себестоимости продукции и расширении номенклатуры для комплексной поставки систем трубопроводов из высокопрочного чугуна. Окупаемость затрат на модернизацию и реконструкцию труболитейного производства на основе прогнозируемых финансовых потоков на весь период обращения облигаций составит не более 1,2 лет.

Всего: 344,6 млн. руб.

Основные прогнозные финансовые и операционные показатели

Фактическое производство по итогам 2000 – 2002 г.г. и план производства продукции ОАО ЛМЗ «Свободный сокол» на 2003-2005 г.г.							
Наименование продукции	Ед. изм.	2000	2001	2002*	2003*	2004*	2005*
Производство							
чугун	тонн	325400	580100	747260	837000	839000	839000
трубы из ВЧШГ	тонн	21524	24636	35246	77000	96000	120000

* - прогнозные значения

Прогноз деятельности компании направлен на сохранение положительной динамики доходности компании и основан на повышении эффективности производства, расширении производственного потенциала и объемов предоставляемых услуг с учетом потребностей рынка и возможностей Завода.

Источником исполнения обязательств по облигациям является поступление денежных средств от текущей деятельности ОАО ЛМЗ «Свободный Сокол». Среднемесячные общие поступления на расчетные счета Завода в банках в 1-м полугодии 2002 г. составили 394 млн. руб.





Прогноз Эмитента в отношении поступления финансовых потоков на весь период обращения облигаций, тыс. руб.:

Наименование показателей	2002 год	2003 год		2004 год		Всего
	IV квартал	I полугод.	II полугод.	I полугод.	II полугодие	
1. Деятельность по производству и сбыту продукции (услуг)						
1.1. Поступление денежных средств, всего	576 293	1 288 002	1 366 336	1 4505 80	1 643 024	6 324 235
1.2. Денежные выплаты - операционные затраты по производству и сбыту продукции	543 931	1 137 345	1 176 899	1 180 269	1 384 054	5 422 498
1.3. Сальдо денежных поступлений и выплат от деятельности по производству и сбыту продукции	32 362	150 657	189 437	270 311	258 970	901 737
2. Финансовая деятельность						
2.1. Облигационный займ	344 650				-350000	-5350
2.2. Денежные выплаты, всего	357 000	145 460	100 498	85 485	124 734	813 177
3. Денежный поток						
3.1. По годам реализации проекта	20 012	5 197	88 939	184 826	-214 764	84 210



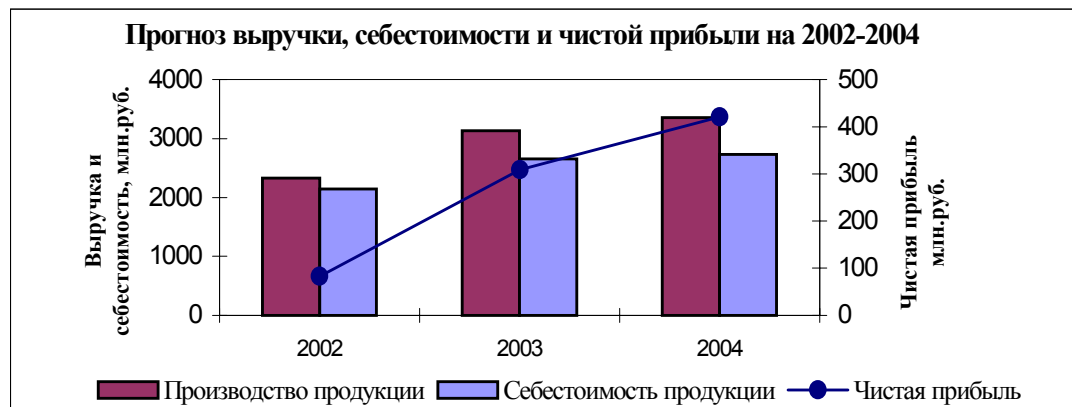


Информационный меморандум ОАО «Липецкий металлургический завод «Свободный Сокол»

План продаж на 2002 год					План продаж на 2003 год					План продаж на 2004 год				
Наименование продукции	Ед. изм.	9 месяцев	IV квартал	Итого по году	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	итого по году	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	итого по году
Чугун	т. руб.	1393420	584350	1977770	555930	554190	556510	556510	2223140	539980	542880	548680	548680	2180220
Трубы	т. руб.	218554	111680	330234	174504	222596	240761	241034	878895	285997	285530	285067	284604	1141197
в том числе: на внутренний рынок	т. руб.	217445	60480	277925	50379	66451	83811	105984	306625	112612	121275	129938	138600	502425
на экспорт	т. руб.	1108.9	51200	52309	124125	156145	156950	135050	572270	173385	164255	155129	146004	638773
Прочая продукция	т. руб.	7139.0	7500.0	14639	7500	7500	7500	7500	30000	7500	7500	7500	7500	30000
Всего по заводу	т. руб.	1619113	703530	2322643	737934	784286	804771	805044	3132035	833477	835910	841247	840784	3351417

Прогноз результатов деятельности ОАО ЛМЗ «Свободный Сокол» на 2002-2004 г.г.

Наименование показателя	Ед. изм.	2002 год			2003 год					2004 год					Всего за 2002-2004 годы
		9 мес.	IV кварт.	Итого	I кварт.	II кварт.	III кварт.	IV кварт.	Итого	I кварт.	II кварт.	III кварт.	IV кварт.	Итого	
Выручка от продаж	т. руб.	1619113	703530	2322643	737934	784286	804771	805044	3132035	833477	835910	841247	840784	3351418	8806096
Себестоимость продукции	т. руб.	1499389	644480	2143869	642286	662969	679259	673582	2658096	677465	679967	685145	684971	2727548	7529513
Прибыль (убытки) от продаж	т. руб.	119724	59050	178774	95648	121317	125512	131462	473939	156012	155943	156102	155813	623870	1276583
Прибыль до налогообложения	т. руб.	63422	40750	104172	79648	104417	108212	112762	405039	139012	138743	138602	137113	553470	1062681
Налог на прибыль	т. руб.	12724	9780	22504	19116	25060	25971	27063	97209	33363	33298	33264	32907	132833	252546
Чистая прибыль (убытки)	т. руб.	50698	30970	81668	60532	79357	82241	85699	307830	105649	105445	105338	104206	420637	810135





7. Кредитная история. Деловая репутация

ОАО ЛМЗ «Свободный Сокол» пользуется репутацией надежного заемщика, что объясняется как высокой финансовой дисциплиной Завода и его менеджмента, так и высокими темпами развития предприятия в последнее время.

По состоянию на 1 октября 2002 г. кредитный портфель ОАО ЛМЗ «Свободный Сокол» составляет 282 млн. 520 тыс. руб. Крупнейшими кредиторами завода являются ОАО Банк «МЕНАТЕП СПб», Сбербанк РФ, ОАО «Альфа-банк», АКБ «Пробизнесбанк» и АКБ «Тульский промышленник».

Основными расчетными банками завода являются: ЗАО «Газпромбанк», ОАО АКБ «Пробизнесбанк», ОАО «Липецкий Областной банк», ОАО «Альфа-Банк», ОАО «Менатеп СПб», Сбербанк РФ.

Коэффициент автономии собственных средств, характеризующий зависимость предприятия от внешних займов, составляет на 1.10.2002 г. – 0,6. (Рекомендуемые значения: не ниже 0,5.) Чем ниже значение коэффициента, тем больше займов у предприятия, тем выше риск неплатежеспособности. Низкое значение коэффициента отражает также потенциальную опасность возникновения у предприятия дефицита денежных средств. Существующее значение показателя характеризует относительную независимость от внешних кредиторов.

ОАО ЛМЗ «Свободный Сокол» – заемщик, всегда исправно выполняющий свои обязательства перед кредиторами. Неисполненные обязательства Эмитента по кредитным договорам или договорам займа отсутствуют.

	1999	2000	2001	3 квартал 2002
Отношение суммы привлеченных средств к капиталу и резервам	10%	40%	66,1%	66,2%
Отношение суммы краткосрочных пассивов к капиталу и резервам	6,96%	31,1%	67,7%	64,8%
Уровень просроченной задолженности	Нет	Нет	Нет	Нет

Отсутствие просроченной задолженности эмитента свидетельствует о высокой финансовой дисциплине предприятия.

Существующие кредиты банков являются краткосрочными, что не позволяет осуществлять среднесрочные и долгосрочные проекты развития производства и ухудшает показатели ликвидности завода. В этой ситуации совершенно оправданной выглядит стратегия замещения краткосрочных долгов долгосрочными. Погашение долгов по кредитам банков предполагается за счёт средств, полученных от размещения облигаций.

8. Факторы риска.

Отраслевые:

К наиболее значимым отраслевым рискам следует отнести:

- Кризис и перепроизводство на рынке металлопродукции.
- Низкую платежеспособность организаций, участвующих в ремонте, реконструкции и строительстве трубопроводов жилищно-коммунальной сферы и в других сферах промышленности.
- Наличие большого количества конкурентов на рынке напорных труб.

В связи с перепроизводством и наличием большого количества конкурентов, предприятием-эмитентом была подробно рассмотрена и проанализирована конкурентная среда, пересмотрена ценовая политика предприятия для достижения лидерства и завоевания





намеченных сегментов на рынке напорных труб. Снижение цен на трубы ВЧШГ привело к увеличению рыночной доли. В условиях общего экономического роста риск отсутствия необходимого реального финансирования на ремонт, реконструкцию и строительство трубопроводов водоснабжения, канализации, теплосетей и т.д. является незначительным.

Социальные:

Социальные риски могут быть связаны прежде всего с возникновением социальной напряженности на предприятии, находящей свое выражение в различных акциях социального протеста (забастовки, стачки, др.). Основными причинами могут быть задержки заработной платы, угроза безработицы. Эмитент - стабильно развивающееся предприятие, объемы производства которого постоянно растут; на предприятии существует профсоюзная организация, защищающая интересы его работников; численность работников завода постоянно растет, до сих пор никаких актов социального протеста на предприятии не было. На ОАО ЛМЗ «Свободный Сокол» не наблюдается никакой повышенной степени социального риска.

Валютные:

Причинами валютного риска для ЛМЗ «Свободный сокол», осуществляющего экспортные поставки продукции, являются краткосрочные и долгосрочные колебания обменных курсов валют. Поскольку все контракты ЛМЗ «Свободный сокол» на экспортные поставки чугуна и труб ВЧШГ имеют краткосрочный период исполнения обязательств (не более одного месяца), то и валютные риски по этим контрактам минимизированы.

В настоящее время в стране стабилизировалась политическая ситуация и наблюдается оживление экономики, ситуация на валютном рынке устойчива и предсказуема.

Облигационный займ Эмитента номинирован в рублях, выплаты по данному займу не зависят от изменения ставки рефинансирования или доходности государственных ценных бумаг, фактор возможных колебаний валютных курсов не представляет значительного риска для эмитента и не повлияет на исполнение обязательств по облигациям. Колебания валютного курса не окажут существенного отрицательного влияния на деятельность Эмитента.

Технические:

Технические риски определяются возможными недостатками применяемых технологий, устареванием оборудования. Эмитент постоянно совершенствует технологии производства своей продукции, адаптируя их к качеству используемого сырья, новым видам выпускаемой продукции. Качество сырья постоянно контролируется. На предприятии существуют развитые технологическая, технические и ремонтные службы, которые проводят текущий и капитальный ремонт основного оборудования. На средства, полученные от размещения облигаций, планируется модернизация технологии труболитейного производства ОАО ЛМЗ «Свободный сокол».

Также на заводе «Свободный сокол» для устранения рисков была разработана программа расширения номенклатуры трубной продукции из ВЧШГ и приняты на рассмотрение следующие вопросы:

- Модернизация оборудования для улучшения номенклатуры и качества выпускаемой продукции.
- Собственное производство литых и сварных соединительных частей трубопроводов в необходимых объемах.
- Внесение изменений в СНиПы, разработка и согласование «Сводов правил» (по стратегическим сегментам рынка).
- Освоение и сертификация новых видов соединений труб ВЧШГ.

Экологические:

На протяжении последних лет экологическими службами города не было обнаружено никаких значительных экологических нарушений со стороны Эмитента. Эмитент проводит все виды работ с учетом требований по охране окружающей среды. На продукцию Эмитента имеются все необходимые гигиенические заключения от Минздрава РФ.





Кредитные:

Основные негативные факторы, усиливающие кредитные риски Эмитента, связаны с возможными неблагоприятными тенденциями в экономике и ухудшением экономических условий России. Неблагоприятные финансовые или экономические условия, вероятно, могут повлечь за собой уменьшение деловой активности потребителей продукции эмитента и, соответственно, их спроса на продукцию Эмитента. Кроме того, покупатели могут оказаться частично или полностью неспособными оплачивать полученную продукцию Эмитента. Однако, в условиях сегодняшнего дня, рынок характеризуется ростом, в связи с чем влияние вышеуказанных факторов на усиление кредитных рисков Эмитента будет минимальным.

Фактором риска в деятельности Завода является относительно низкая диверсификация видов продукции, в связи с чем на его коммерческую деятельность оказывает существенное воздействие колебания цен на чугун и трубную продукцию.

Однако, в условиях сегодняшнего дня, рынок чугуна и трубной продукции, продажи которых на 97 % формируют доходы Завода, характеризуется растущей ценовой конъюнктурой. Растут также объемы потребления чугуна и труб на внутреннем рынке.

Кроме того, такая специализация позволяет Заводу сосредоточить большое внимание на технических и эксплуатационных показателях продукции, что обеспечивает стабильные отношения с потребителями продукции и рост спроса на нее. Предпринимаются также некоторые меры по снижению риска, в том числе утверждена программа диверсификации применения труб из ВЧШГ. Проводимая Заводом работа по повышению технических свойств труб и их соединений позволяет значительно расширить сферу их применения.

Анализируя показатели кредитоспособности Эмитента по данным на конец 3 квартала 2002 года, можно прийти к выводу о том, что ОАО ЛМЗ «Свободный Сокол» имеет значительный запас финансовой прочности и низкий уровень кредитного риска.

9. Анализ финансового состояния завода

Завод «Свободный Сокол» характеризуется сравнительно устойчивым финансовым развитием. Завод значительно упрочил свое финансовое положение с ростом цен на чугун в 2002 году.

Анализируя показатели кредитоспособности Эмитента по данным на конец 3 квартала 2002 года, можно прийти к выводу о том, что:

- собственные средства предприятия почти в два раза превосходят величину привлеченных средств, что свидетельствует о кредитоспособности Эмитента. Однако, достаточно высока доля краткосрочных пассивов в структуре заемных средств Эмитента, что ухудшает показатели ликвидности ОАО ЛМЗ «Свободный Сокол». Актуальность замены «коротких» денег «длинными» - общая задача для многих российских предприятий. В результате размещения облигационного займа основную часть пассивов Завода будут составлять долгосрочные пассивы и проблема с текущей и быстрой ликвидностью будет решена;
- отсутствие просроченной задолженности Эмитента свидетельствует о высокой финансовой дисциплине предприятия.

К положительным тенденциям финансового состояния эмитента можно отнести:

- стабильный рост чистых активов;
- значительный рост в 2002 году средств, остающихся в распоряжении предприятия (прирост добавочного капитала и нераспределенной чистой прибыли);
- постоянный рост выручки от реализации и сокращение удельной себестоимости производимой продукции.

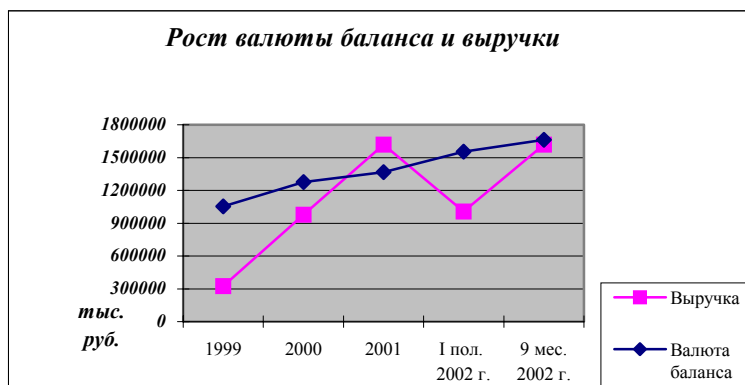




Неисполненные обязательства Эмитента по кредитным договорам или договорам займа, а также по выпущенным Эмитентом долговым ценным бумагам отсутствуют.

Динамика основных показателей, характеризующих финансовое положение Эмитента

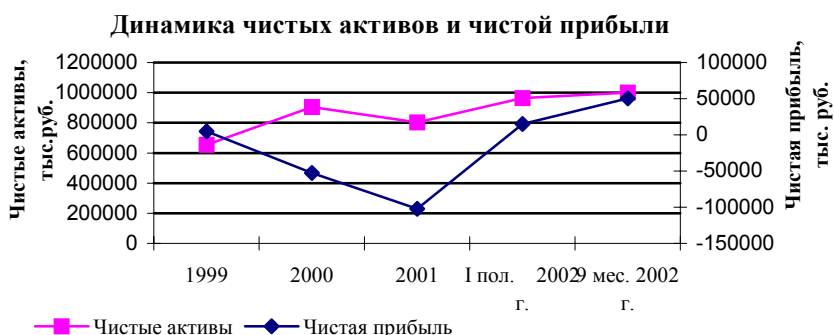
Наименование показателя	Ед. изм.	1999	2000	2001	I полугодие 2002 г.	9 мес. 2002 г.
Общий объем выручки от реализации	тыс. руб.	326 189	978 499	1 619 513	1 005 739	1 619 111
Валюта баланса	тыс. руб.	1 054 665	1 275 612	1 366 149	1 554 300	1 663 309
Чистая прибыль	тыс. руб.	4 985	- 52 848	- 102 004	14 978	50 621
Чистые активы	тыс. руб.	654 985	905 600	803 678	965 239	1 000 879
Сумма добавочного капитала и нераспределенной чистой прибыли	тыс. руб.	4 985	8 445	3 476	165 043	200 686



Показатели, характеризующие деловую активность предприятия, такие как оборачиваемость активов и объем выручки за анализируемый период имеют устойчивую тенденцию к росту. По прогнозу движения денежных средств планируется дальнейшее увеличение объемов поступлений выручки, что обусловлено тем, что предприятие активно завоевывает развивающийся рынок трубы из ВЧШГ.

Финансово-хозяйственная деятельность предприятия характеризуется следующим образом:

- постоянно осуществляется модернизация и перевооружение производства;
- техническое состояние основных фондов позволяет обеспечить нормальную работу по производству основной продукции;
- объем товарных запасов сырья в I полугодии 2002 года соответствует 8 дневному периоду работы завода;
- просроченной дебиторской задолженности не имеется;
 - в 2002 году наблюдается положительная динамика полученной прибыли, достигнутая за счет увеличения общей рентабельности продаж;
- предприятие вышло из кризиса и работает прибыльно, не имеет неисполненных обязательств перед бюджетом, внебюджетными фондами и кредиторами, не подвергалось санкциям со стороны государственных органов.





На предприятии отмечается рост производства основных видов продукции. Реализация чугуна уже за первое полугодие 2002 года более чем в 2 раза превысила показатели 1999 года, а реализация труб - в 4 раза.

В 2001 г. происходило некоторое снижение кредитоспособности, вызванное ростом величины краткосрочных заемных средств, так как до недавнего времени ситуация на российском рынке капитала не позволяла заимствовать на долгосрочной основе. Большинство компаний в связи с этим вынуждены были привлекать краткосрочные заемные средства.

Рост показателей рентабельности в 2002 г. свидетельствует о повышении эффективности использования средств.

Эмитент нес убытки в 2000 и 2001 г.г. в связи с резким снижением цен на чугун на внутреннем и внешнем рынках и увеличением цен на топливо, сырье и железнодорожные перевозки. Начиная с 2002 г. в связи с увеличением объемов производства продукции и снижением ее себестоимости, а также в связи с успешно проведенной маркетинговой работой по расширению рынков сбыта чугуна и труб ВЧШГ предприятие работает с прибылью.

Эмитент планирует улучшить свои производственные показатели за счет уменьшения простоев оборудования, более равномерной загрузки производственных мощностей и улучшения поставок сырья, что приведет к дальнейшему снижению себестоимости продукции и в конечном итоге к увеличению выручки от реализации выпускаемой Заводом продукции.

Динамика основных показателей Завода свидетельствует о его мощном производственном потенциале. Рост цен на чугун, снижение себестоимости, усилия Завода по снижению производственных затрат за счет оптимизации производства и применения передовых технологий, а также наращивание его активов привели к росту прибыли ОАО ЛМЗ «Свободный Сокол».

Имеющийся анализ рыночной деятельности предприятия и его основных конкурентов в России показывает, что ОАО ЛМЗ «Свободный Сокол» на текущий момент имеет самый высокий групповой показатель конкурентоспособности, как по трубной продукции, так и по производству чугуна.

10. Дополнительная финансовая информация

Бухгалтерская отчетность за 2001 г.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

на 31 декабря 2001 г.

Организация: **Открытое акционерное общество «Липецкий металлургический завод «Свободный Сокол»**

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид деятельности: **промышленность**

Организационно-правовая форма собственности: **акционерное общество**

Единица измерения: **тыс. руб.**

Форма № 1 по ОКУД
Дата (год, месяц, число)
по ОКПО

ИНН
по ОКДП
по
ОКОПФ/ОКФС
по ОКЕИ

Коды		
0710001		
2001		12
50254094		
4825022080		
12130		
47/49		
384/385		

АКТИВ	Код стр.	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы (04, 05)	110	1 459	159
патенты, лицензии, товарные знаки (знаки обслуживания), иные аналогичные перечисленным права и активы	111	1 459	159
организационные расходы	112	-	-
деловая репутация организации	113	-	-
Основные средства (01, 02, 03)	120	933 723	927 421
земельные участки и объекты природопользования	121	-	-





здания, машины и оборудование	122	933 723	927 421
Незавершенное строительство (07, 08, 16, 61)	130	5 828	20 913
Доходные вложения в материальные ценности (03)	135	-	-
имущество для передачи в лизинг	136	-	-
имущество, предоставляемое по договору проката	137	-	-
Долгосрочные финансовые вложения (06,82)	140	8	8
инвестиции в дочерние общества	141	-	-
инвестиции в зависимые общества	142	-	-
инвестиции в другие организации	143	-	-
займы, предоставленные организациям на срок более 12 месяцев	144	-	-
прочие долгосрочные финансовые вложения	145	8	8
Прочие внеоборотные активы	150	-	-
ИТОГО по разделу I	190	941 018	948 501
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	210	190 664	251 332
сырье, материалы и другие аналогичные ценности (10, 12, 13, 16)	211	78 371	125 765
животные на выращивании и откорме (11)	212	-	-
затраты в незавершенном производстве (издержках обращения) (20, 21, 23, 29, 30, 36, 44)	213	25 432	31 739
готовая продукция и товары для перепродажи (16, 40, 41)	214	41 647	34 675
товары отгруженные (45)	215	-	-
расходы будущих периодов (31)	216	45 214	59 153
прочие запасы и затраты	217	-	-
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (19)	220	15 661	43 690
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	-	-
покупатели и заказчики (62, 76, 82)	231	-	-
векселя к получению (62)	232	-	-
задолженность дочерних и зависимых обществ (78)	233	-	-
авансы выданные (61)	234	-	-
прочие дебиторы	235	-	-
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	100 687	110 412
покупатели и заказчики (62, 76, 82)	241	89 864	101 538
векселя к получению (62)	242	-	-
задолженность дочерних и зависимых обществ (78)	243	-	-
задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал (75)	244	-	-
авансы выданные (61)	245	4 062	4 353
прочие дебиторы	246	6 761	4 521
Краткосрочные финансовые вложения (56,58,82)	250	5 145	5 279
займы, предоставленные организациям на срок менее 12 месяцев	251	-	-
собственные акции, выкупленные у акционеров	252	-	-
прочие краткосрочные финансовые вложения	253	5 145	5 279
Денежные средства	260	22 437	6 935
касса (50)	261	49	47
расчетные счета (51)	262	-	101
валютные счета (52)	263	22 386	-
прочие денежные средства (55, 56, 57)	264	2	6 787
Прочие оборотные активы	270	-	-
ИТОГО по разделу II	290	334 594	417 648
БАЛАНС (сумма строк 190 + 290)	300	1 275 612	1 366 149

ПАССИВ	Код стр.	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал (85)	410	950 000	950 000
Добавочный капитал (87)	420	3 460	3 476





Резервный капитал (86)	430	-	-
резервы, образованные в соответствии с законодательством	431	-	-
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	432	-	-
Фонд социальной сферы (88)	440	-	-
Целевые финансирование и поступления (96)	450	-	-
Нераспределенная прибыль прошлых лет (88)	460	-	-
Непокрытый убыток прошлых лет (88)	465	(47 863)	(47 863)
Нераспределенная прибыль отчетного года (88)	470	-	-
Непокрытый убыток отчетного года (88)	475	-	(102 004)
ИТОГО по разделу III	490	905 597	803 609
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты (92, 95)	510	88 639	18 195
кредиты банков, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	511	60 000	572
займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	512	28 639	17 623
Прочие долгосрочные обязательства	520	-	-
ИТОГО по разделу IV	590	88 639	18 195
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты (90, 94)	610	62 066	93 042
кредиты банков, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	611	39 804	93 042
займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	612	22 262	-
Кредиторская задолженность	620	219 307	451 234
поставщики и подрядчики (60, 76)	621	102 635	253 845
векселя к уплате (60)	622	3 565	265
задолженность перед дочерними и зависимыми обществами (78)	623	-	-
задолженность перед персоналом организации (70)	624	4 570	6 915
задолженность перед государственными внебюджетными фондами (69)	625	3 407	3 896
задолженность перед бюджетом (68)	626	17 196	6 916
авансы полученные (64)	627	73 932	165 511
прочие кредиторы	628	14 002	13 886
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов (75)	630	-	-
Доходы будущих периодов (83)	640	3	69
Резервы предстоящих расходов (89)	650	-	-
Прочие краткосрочные обязательства	660	-	-
ИТОГО по разделу V	690	281 376	544 345
БАЛАНС (сумма строк 490 + 590 + 690)	700	1 275 612	1 366 149

**СПРАВКА
О НАЛИЧИИ ЦЕННОСТЕЙ, УЧИТЫВАЕМЫХ НА ЗАБАЛАНСОВЫХ СЧЕТАХ**

Наименование показателя	Код стр.	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
Арендованные основные средства (001)	910	-	-
в том числе по лизингу	911	-	-
Товарно - материальные ценности, принятые на ответственное хранение (002)	920	-	-
Товары, принятые на комиссию (004)	930	-	-
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов (007)	940	-	-
Обеспечения обязательств и платежей полученные (008)	950	-	-
Обеспечения обязательств и платежей выданные (009)	960	-	10 012
Износ жилищного фонда (014)	970	-	11
Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов (015)	980	-	-





ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

на 31 декабря 2001 г.

Организация: **Открытое акционерное общество «Липецкий металлургический завод «Свободный Сокол»**

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид деятельности: **промышленность**

Организационно-правовая форма собственности: **акционерное общество**

Единица измерения: **тыс. руб.**

Форма № 2 по ОКУД

Дата (год, месяц, число)

по ОКПО

ИНН

по ОКДП

по

ОКОПФ/ОКФС

по ОКЕИ

Коды		
0710002		
2001	31	12
50254094		
4825022080		
12130		
47/49		
384/385		

по отгрузке

Наименование показателя	Код стр.	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3	4
I. Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	1 619 513	978 499
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	1 612 526	976 295
Валовая прибыль	029	6 987	2 204
Коммерческие расходы	030	45 169	21 458
Управленческие расходы	040	-	-
Прибыль (убыток) от продаж (строки (010 - 020 - 030 - 040))	050	(38 182)	(19 254)
II. Операционные доходы и расходы			
Проценты к получению	060	-	-
Проценты к уплате	070	24 444	9 478
Доходы от участия в других организациях	080	-	-
Прочие операционные доходы	090	856 041	399 824
Прочие операционные расходы	100	879 593	435 247
III. Внеоперационные доходы и расходы			
Внеоперационные доходы	120	10 752	25 080
Внеоперационные расходы	130	15 600	4 578
Прибыль (убыток) до налогообложения (строки 050 + 060 - 070 + 080 + 090 - 100 + 120 - 130)	140	(91 026)	(43 653)
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	150	5 906	271
Прибыль (убыток) от обычной деятельности	160	(96 932)	(43 924)
IV. Чрезвычайные доходы и расходы			
Чрезвычайные доходы	170	-	-
Чрезвычайные расходы	180	-	-
Отвлеченные средства	181	5 072	8 924
Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода) (строки (160 + 170 - 180))	190	(102 004)	(52 848)
СПРАВОЧНО.	201	-	-
Дивиденды, приходящиеся на одну акцию: по привилегированным			
по обычным	202	-	-
Предполагаемые в следующем отчетном году суммы дивидендов, приходящиеся на одну акцию: по привилегированным	203	-	-
по обычным	204	-	-





РАСШИФРОВКА ОТДЕЛЬНЫХ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ

Наименование показателя	Код стр.	За отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
		прибыль	убыток	прибыль	убыток
1	2	3	4	5	6
Штрафы, пени и неустойки признанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда) об их взыскании	210	-	-	-	-
Прибыль (убыток) прошлых лет	220	-	47 863	4 985	-
Возмещение убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств	230	-	-	-	-
Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте	240	2 000	9 530	710	1 883
Снижение себестоимости материально-производственных запасов на конец отчетного периода	250	-	-	-	-
Списание дебиторских и кредиторских задолженностей, по которым истек срок исковой давности	260	-	-	-	-

Бухгалтерская отчетность за I полугодие 2002 г.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

на 30 июня 2002 г.

Организация: **Открытое акционерное общество «Липецкий металлургический завод «Свободный Сокол»**

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид деятельности: **промышленность**

Организационно-правовая форма собственности: **открытое акционерное общество**

Единица измерения: **тыс. руб.**

Форма № 1 по ОКУД

Дата (год, месяц, число)

по ОКПО

ИНН

по ОКДП

по

ОКОПФ/ОКФС

по ОКЕИ

Коды		
0710001		
30	06	02
50254094		
4825022080		
12130		
47/49		
384/385		

АКТИВ	Код стр.	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы (04, 05)	110	159	4
патенты, лицензии, товарные знаки (знаки обслуживания), иные аналогичные с перечисленными права и активы	111	159	4
организационные расходы	112	-	-
деловая репутация организации	113	-	-
Основные средства (01, 02, 03)	120	1 076 678	1 068 280
земельные участки и объекты природопользования	121	-	-
здания, машины и оборудование	122	1 076 678	1 068 280
Незавершенное строительство (07, 08, 16, 61)	130	20 913	24 153
Доходные вложения в материальные ценности (03)	135	-	-
имущество для передачи в лизинг	136	-	-





имущество, предоставляемое по договору проката	137	-	-
Долгосрочные финансовые вложения (06,82)	140	8	8
инвестиции в дочерние общества	141	-	-
инвестиции в зависимые общества	142	-	-
инвестиции в другие организации	143	-	-
займы, предоставленные организациям на срок более 12 месяцев	144	-	-
прочие долгосрочные финансовые вложения	145	8	8
Прочие внеоборотные активы	150	-	-
ИТОГО по разделу I	190	1 097 758	1 092 445
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	210	248 664	271 047
сырье, материалы и другие аналогичные ценности (10, 12, 13, 16)	211	123 097	130 725
животные на выращивании и откорме (11)	212	-	-
затраты в незавершенном производстве (издержках обращения) (20, 21, 23, 29, 30, 36, 44)	213	31 739	37 304
готовая продукция и товары для перепродажи (16, 40, 41)	214	34 675	51 941
товары отгруженные (45)	215	-	-
расходы будущих периодов (31)	216	59 153	51 077
прочие запасы и затраты	217	-	-
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (19)	220	43 690	32 279
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	-	-
покупатели и заказчики (62, 76, 82)	231	-	-
векселя к получению (62)	232	-	-
задолженность дочерних и зависимых обществ (78)	233	-	-
авансы выданные (61)	234	-	-
прочие дебиторы	235	-	-
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	110 412	137 609
покупатели и заказчики (62, 76, 82)	241	99 737	73 677
векселя к получению (62)	242	-	-
задолженность дочерних и зависимых обществ (78)	243	-	-
задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал (75)	244	-	-
авансы выданные (61)	245	6 750	22 500
прочие дебиторы	246	3 925	41 432
Краткосрочные финансовые вложения (56,58,82)	250	5 279	1 281
займы, предоставленные организациям на срок менее 12 месяцев	251	-	-
собственные акции, выкупленные у акционеров	252	-	-
прочие краткосрочные финансовые вложения	253	5 279	1 281
Денежные средства	260	6 935	19 639
касса (50)	261	49	103
расчетные счета (51)	262	101	1 865
валютные счета (52)	263	-	-
прочие денежные средства (55, 56, 57)	264	6 785	17 671
Прочие оборотные активы	270	-	-
ИТОГО по разделу II	290	414 980	461 855
БАЛАНС (сумма строк 190 + 290)	300	1 512 738	1 554 300

ПАССИВ	Код стр.	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал (85)	410	950 000	950 000
Добавочный капитал (87)	420	150 065	150 065
Резервный капитал (86)	430	-	-
резервы, образованные в соответствии с законодательством	431	-	-
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	432	-	-





Фонд социальной сферы (88)	440	-	-
Целевые финансирование и поступления (96)	450	-	-
Нераспределенная прибыль прошлых лет (88)	460	-	-
Непокрытый убыток прошлых лет (88)	465	(149 867)	(149 867)
Нераспределенная прибыль отчетного года (88)	470	-	14 978
Непокрытый убыток отчетного года (88)	475	-	-
ИТОГО по разделу III	490	950 198	965 176
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты (92, 95)	510	18 195	15 003
кредиты банков, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	511	572	-
займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	512	17 623	15 003
Прочие долгосрочные обязательства	520	-	-
ИТОГО по разделу IV	590	18 195	15 003
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты (90, 94)	610	93 042	172 195
кредиты банков, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	611	93 042	172 195
займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	612	-	-
Кредиторская задолженность	620	451 234	401 863
поставщики и подрядчики (60, 76)	621	253 845	171 890
векселя к уплате (60)	622	265	4 160
задолженность перед дочерними и зависимыми обществами (78)	623	-	-
задолженность перед персоналом организации (70)	624	6 915	8 035
задолженность перед государственными внебюджетными фондами (69)	625	3 896	4 603
задолженность перед бюджетом (68)	626	6 916	30 393
авансы полученные (64)	627	165 511	172 601
прочие кредиторы	628	13 886	10 181
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов (75)	630	-	-
Доходы будущих периодов (83)	640	69	63
Резервы предстоящих расходов (89)	650	-	-
Прочие краткосрочные обязательства	660	-	-
ИТОГО по разделу V	690	544 345	574 121
БАЛАНС (сумма строк 490 + 590 + 690)	700	1 512 738	1 554 300

**СПРАВКА
О НАЛИЧИИ ЦЕННОСТЕЙ, УЧИТЫВАЕМЫХ НА ЗАБАЛАНСОВЫХ СЧЕТАХ**

Наименование показателя	Код стр.	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
Арендованные основные средства (001)	910	-	-
в том числе по лизингу	911	-	-
Товарно - материальные ценности, принятые на ответственное хранение (002)	920	-	-
Товары, принятые на комиссию (004)	930	-	-
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов (007)	940	-	-
Обеспечения обязательств и платежей полученные (008)	950	-	-
Обеспечения обязательств и платежей выданные (009)	960	10 012	10 012
Износ жилищного фонда (014)	970	11	11
Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов (015)	980	-	-





ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

на 30 июня 2002 г.

Организация: **Открытое акционерное общество «Липецкий металлургический завод «Свободный Сокол»**

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид деятельности: **промышленность**

Организационно-правовая форма собственности: **открытое акционерное общество**

Единица измерения: **тыс. руб.**

Форма № 2 по ОКУД

Дата (год, месяц, число)

по ОКПО

ИНН

по ОКДП

по

ОКОПФ/ОКФС

по ОКЕИ

Коды

0710002

2002 30 06

50254094

4825022080

12130

47/49

384/385

по отгрузке

Наименование показателя	Код стр.	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3	4
I. Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	1 005 739	778 330
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	928 302	791 735
Валовая прибыль	029	77 437	-13 405
Коммерческие расходы	030	29 021	26 874
Управленческие расходы	040	-	-
Прибыль (убыток) от продаж (строки (010 - 020 - 030 - 040))	050	48 416	-40 279
II. Операционные доходы и расходы			
Проценты к получению	060	21	-
Проценты к уплате	070	17 672	13 916
Доходы от участия в других организациях	080	-	-
Прочие операционные доходы	090	402 996	585 958
Прочие операционные расходы	100	404 228	596 615
III. Внеоперационные доходы и расходы			
Внеоперационные доходы	120	2 405	4 042
Внеоперационные расходы	130	15 690	6 608
Прибыль (убыток) до налогообложения (строки 050 + 060 - 070 + 080 + 090 - 100 + 120 - 130)	140	16 248	-67 418
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	150	1 236	52
Прибыль (убыток) от обычной деятельности	160	15 012	-67 470
IV. Чрезвычайные доходы и расходы			
Чрезвычайные доходы	170	-	-
Чрезвычайные расходы	180	-	-
Отвлеченные средства	181	34	923
Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода) (строки (160 + 170 - 180))	190	14 978	-68 393

РАСШИФРОВКА ОТДЕЛЬНЫХ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ

Наименование показателя	Код стр.	За отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
		прибыль	убыток	прибыль	убыток
1	2	3	4	5	6
Штрафы, пени и неустойки признанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда) об их	210	-	-	-	-





взыскании					
Прибыль (убыток) прошлых лет	220	-	149 867	-	47 863
Возмещение убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств	230	-	-	-	-
Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте	240	572	7 721	1155	4248
Снижение себестоимости материально-производственных запасов на конец отчетного периода	250	-	-	-	-
Списание дебиторских и кредиторских задолженностей, по которым истек срок исковой давности	260	-	-	-	-

Бухгалтерская отчетность за 9 месяцев 2002 г.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

на 30 сентября 2002 г.

Организация: **Открытое акционерное общество «Липецкий металлургический завод «Свободный Сокол»**

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид деятельности: **промышленность**

Организационно-правовая форма собственности: **открытое акционерное общество**

Единица измерения: **тыс. руб.**

Форма № 1 по ОКУД

Дата (год, месяц, число)

по ОКПО

ИНН

по ОКДП

по

ОКОПФ/ОКФС

по ОКЕИ

Коды

0710001

30 09 02

50254094

4825022080

12130

47/49

384/385

АКТИВ	Код стр.	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы (04, 05)	110	159	4
патенты, лицензии, товарные знаки (знаки обслуживания), иные аналогичные перечисленным права и активы	111	159	4
организационные расходы	112	-	-
деловая репутация организации	113	-	-
Основные средства (01, 02, 03)	120	1 076 678	1 059 082
земельные участки и объекты природопользования	121	-	-
здания, машины и оборудование	122	1 076 678	1 059 082
Незавершенное строительство (07, 08, 16, 61)	130	20 913	28 022
Доходные вложения в материальные ценности (03)	135	-	-
имущество для передачи в лизинг	136	-	-
имущество, предоставляемое по договору проката	137	-	-
Долгосрочные финансовые вложения (06,82)	140	8	8
инвестиции в дочерние общества	141	-	-
инвестиции в зависимые общества	142	-	-
инвестиции в другие организации	143	-	-
займы, предоставленные организациям на срок более 12 месяцев	144	-	-
прочие долгосрочные финансовые вложения	145	8	8
Прочие внеоборотные активы	150	-	-
ИТОГО по разделу I	190	1 097 758	1 087 116
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	210	248 664	318 961
сырье, материалы и другие аналогичные ценности (10, 12, 13, 16)	211	123 097	140 680





животные на выращивании и откорме (11)	212	-	-
затраты в незавершенном производстве (издержках обращения) (20, 21, 23, 29, 30, 36, 44)	213	31 739	20 301
готовая продукция и товары для перепродажи (16, 40, 41)	214	34 675	111 874
товары отгруженные (45)	215	-	-
расходы будущих периодов (31)	216	59 153	46 106
прочие запасы и затраты	217	-	-
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (19)	220	43 690	31 451
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	-	-
покупатели и заказчики (62, 76, 82)	231	-	-
векселя к получению (62)	232	-	-
задолженность дочерних и зависимых обществ (78)	233	-	-
авансы выданные (61)	234	-	-
прочие дебиторы	235	-	-
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	110 412	206 235
покупатели и заказчики (62, 76, 82)	241	99 737	79 600
векселя к получению (62)	242	-	-
задолженность дочерних и зависимых обществ (78)	243	-	-
задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал (75)	244	-	-
авансы выданные (61)	245	6 750	88 607
прочие дебиторы	246	3 925	38 028
Краткосрочные финансовые вложения (56, 58, 82)	250	5 279	360
займы, предоставленные организациям на срок менее 12 месяцев	251	-	-
собственные акции, выкупленные у акционеров	252	-	-
прочие краткосрочные финансовые вложения	253	5 279	360
Денежные средства	260	6 935	19 186
касса (50)	261	49	99
расчетные счета (51)	262	101	378
валютные счета (52)	263	-	-
прочие денежные средства (55, 56, 57)	264	6 785	18 709
Прочие оборотные активы	270	-	-
ИТОГО по разделу II	290	414 980	576 193
БАЛАНС (сумма строк 190 + 290)	300	1 512 738	1 663 309

ПАССИВ	Код стр.	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал (85)	410	950 000	950 000
Добавочный капитал (87)	420	150 065	150 065
Резервный капитал (86)	430	-	-
резервы, образованные в соответствии с законодательством	431	-	-
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	432	-	-
Фонд социальной сферы (88)	440	-	-
Целевые финансирование и поступления (96)	450	-	-
Нераспределенная прибыль прошлых лет (88)	460	-	-
Непокрытый убыток прошлых лет (88)	465	(149 867)	(149 867)
Нераспределенная прибыль отчетного года (88)	470	-	50 621
Непокрытый убыток отчетного года (88)	475	-	-
ИТОГО по разделу III	490	950 198	1 000 819
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты (92, 95)	510	18 195	13 802
кредиты банков, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты	511	572	-
займы, подлежащие погашению более чем через 12 месяцев после	512	17 623	13 802





Информационный меморандум ОАО «Липецкий металлургический завод
«Свободный Сокол»

отчетной даты			
Прочие долгосрочные обязательства	520	-	-
ИТОГО по разделу IV	590	18 195	13 802
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты (90, 94)	610	93 042	282 520
кредиты банков, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	611	93 042	282 520
займы, подлежащие погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты	612	-	-
Кредиторская задолженность	620	451 234	366 108
поставщики и подрядчики (60, 76)	621	253 845	155 070
векселя к уплате (60)	622	265	1 402
задолженность перед дочерними и зависимыми обществами (78)	623	-	-
задолженность перед персоналом организации (70)	624	6 915	9 194
задолженность перед государственными внебюджетными фондами (69)	625	3 896	4 729
задолженность перед бюджетом (68)	626	6 916	29 467
авансы полученные (64)	627	165 511	158 770
прочие кредиторы	628	13 886	7 476
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов (75)	630	-	-
Доходы будущих периодов (83)	640	69	60
Резервы предстоящих расходов (89)	650	-	-
Прочие краткосрочные обязательства	660	-	-
ИТОГО по разделу V	690	544 345	648 688
БАЛАНС (сумма строк 490 + 590 + 690)	700	1 512 738	1 663 309

СПРАВКА
О НАЛИЧИИ ЦЕННОСТЕЙ, УЧИТЫВАЕМЫХ НА ЗАБАЛАНСОВЫХ СЧЕТАХ

Наименование показателя	Код стр.	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
Арендованные основные средства (001)	910	-	-
в том числе по лизингу	911	-	-
Товарно - материальные ценности, принятые на ответственное хранение (002)	920	-	-
Товары, принятые на комиссию (004)	930	-	-
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов (007)	940	-	-
Обеспечения обязательств и платежей полученные (008)	950	-	868-
Обеспечения обязательств и платежей выданные (009)	960	10 012	51 833
Износ жилищного фонда (014)	970	11	11
Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов (015)	980	-	-

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

на 30 сентября 2002 г.

Организация: **Открытое акционерное общество «Липецкий металлургический завод «Свободный Сокол»**

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид деятельности: **промышленность**

Организационно-правовая форма собственности: **открытое акционерное общество**

Единица измерения: **тыс. руб.**

Форма № 2 по ОКУД
Дата (год, месяц, число)
по ОКПО

ИНН

по ОКДП

по

ОКОПФ/ОКФС

по ОКЕИ

Коды		
0710002		
2002	30	09
50254094		
4825022080		
12130		
47/49		
384/385		





по отгрузке

Наименование показателя	Код стр.	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
1	2	3	4
I. Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	1 619 111	1 159 857
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	1 465 980	1 156 580
Валовая прибыль	029	153 131	3 277
Коммерческие расходы	030	33 407	36 032
Управленческие расходы	040	-	-
Прибыль (убыток) от продаж (строки (010 - 020 - 030 - 040))	050	119 724	-32 755
II. Операционные доходы и расходы			
Проценты к получению	060	21	-
Проценты к уплате	070	28 280	17 775
Доходы от участия в других организациях	080	-	-
Прочие операционные доходы	090	610 087	702 430
Прочие операционные расходы	100	620 684	720 486
III. Внеоперационные доходы и расходы			
Внеоперационные доходы	120	5 069	7 602
Внеоперационные расходы	130	22 515	7 969
Прибыль (убыток) до налогообложения (строки 050 + 060 - 070 + 080 + 090 - 100 + 120 - 130)	140	63 422	-68 953
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	150	12 724	54
Прибыль (убыток) от обычной деятельности	160	50 698	-69 007
IV. Чрезвычайные доходы и расходы			
Чрезвычайные доходы	170	-	-
Чрезвычайные расходы	180	-	-
Отвлеченные средства	181	77	3 351
Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода) (строки (160 + 170 - 180))	190	50 621	-72 358

РАСШИФРОВКА ОТДЕЛЬНЫХ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ

Наименование показателя	Код стр.	За отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
		прибыль	убыток	прибыль	Убыток
1	2	3	4	5	6
Штрафы, пени и неустойки признанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда) об их взыскании	210	-	-	-	-
Прибыль (убыток) прошлых лет	220	-	149 867	-	47 863
Возмещение убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств	230	-	-	-	-
Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте	240	751	9 510	1242	5 618
Снижение себестоимости материально-производственных запасов на конец отчетного периода	250	-	-	-	-
Списание дебиторских и кредиторских задолженностей, по которым истек срок исковой давности	260	-	-	-	-





11. Информация об организаторе займа

В качестве организатора, андеррайтера и платежного агента займа был выбран давний партнер Завода ОАО Банк «МЕНАТЕП СПб».

По состоянию на 01.07.2002 года Банк «МЕНАТЕП СПб» занимает:

- 16 место по размеру чистых активов;
- 26 место по размеру прибыли;
- 23 место по размеру собственного капитала;
- 11 место по объему депозитов.

На 01 октября 2002 года валюта баланса банка составила 49,685 млрд. рублей, размер собственных средств составил 3,277 млрд. рублей, балансовая прибыль на 1 октября 2002 года - 383 млн. рублей.

Банк «МЕНАТЕП СПб» имеет значительный опыт участия в проектах по привлечению финансирования для субъектов РФ и корпораций путем выпуска облигаций. Общая сумма произведенного Банком с помощью облигаций финансирования составляет более 1,8 млрд. руб.

Некоторые примеры деятельности Банка на рынке облигаций:

- Андеррайтер облигационного займа ОАО «Северо-Западный Телеком» (бывшее ОАО «ПТС»).
- Со-андеррайтер выпуска облигационного займа Республики Карелия.
- Со-андеррайтер выпуска облигационного займа ОАО «ГТ-ТЭЦ Энерго».
- Старший соуправляющий в синдикате по продаже еврооблигаций ОАО «ГАЗПРОМ».

12. Контакты

По вопросам приобретения облигаций, а также по любым иным вопросам, связанным с облигационным займом ОАО «Липецкий металлургический завод «Свободный Сокол», в том числе с целью ознакомления с Решением о выпуске и Проспектом эмиссии облигаций, можно обращаться по следующим адресам:

- 1) Открытое акционерное общество «Липецкий металлургический завод «Свободный Сокол»
Российская Федерация, 398007, г. Липецк, пл. Заводская, 1, тел.: (0742) 35-27-85.
- 2) Акционерный коммерческий банк «МЕНАТЕП Санкт-Петербург» (ОАО)
Российская Федерация, 191186, г. Санкт-Петербург, Невский пр., 1, тел.: (812) 320-45-89.
- 3) Филиал ОАО Банк «МЕНАТЕП Санкт-Петербург» в г. Липецке
Российская Федерация, 398002, г. Липецк, ул. Гагарина, 35а, тел.: (0742) 47-60-00.

