

ГК «Белазкомплект» – крупнейший в России дистрибьютор карьерной техники БелАЗ



информационный меморандум
облигационный заем
500 000 000 рублей

Оглавление

	стр.
Резюме	3
Структура и основные параметры займа	4
Рынок карьерной техники	5
Организационная структура и корпоративное управление	9
Миссия и стратегия развития	11
Операционная деятельность	11
Продажа карьерной техники	12
Основные виды реализуемой продукции	14
Сервисное обслуживание	18
Инвестиционная программа	20
Описание и финансовый анализ эмитента и поручителей	21
Приложение	25

Резюме

- ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС» — крупнейший дистрибьютор карьерной техники РУПП «БелАЗ» на территории 14 субъектов РФ.
- Деятельность компании характеризуется высокими темпами развития. Оборот компании за 2005г. увеличился на 60% до 2.8 млрд. рублей. Прогноз выручки на 2006г. — 3.6 млрд. рублей (+29% к уровню 2005г.)
- Продажи карьерной техники «БелАЗ» в России, движимые ростом цен на основные продукты отраслей-потребителей растут с 2001г. среднегодовыми темпами 11.2% в натуральном и 19.2% в денежном выражении.
- Дальнейший рост рынка обусловлен крайне высокой степенью изношенности карьерного автопарка добывающих предприятий России, а также освоением новых карьерных месторождений.
- Основа будущих денежных потоков компании — растущий спрос на современную карьерную технику и запасные части, а также развитие более рентабельного и востребованного сервисного направления деятельности.
- Клиентами компании являются крупнейшие добывающие предприятия и горно-обогатительные комбинаты: ОАО «УК «Кузбассразрезуголь», ОАО УК «Якутуголь», ОАО «СУЭК», ОАО «Базовый элемент», ОАО «ЕвразХолдинг», ОАО «Алданзолото», ОАО «Бурятзолото», ОАО «Евроцемент», ОАО «ИГ «АЛРОСА» и др.
- ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС» — официальный дистрибьютор техники РУПП «БелАЗ» с 2005г., ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ» — официальный дистрибьютор до 2005г., ЗАО «ТК «БЕЛАЗКОМПЛЕКТ» осуществляет продажи конечным покупателям и аккумулирует значительную часть прибыли.
- По итогам 2005г. выручка ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС» достигла 2.5 млрд. рублей. Оборот компании за 1К2006 составил 0.7 млрд. рублей. Прогноз выручки на 2006г. — 3.6 млрд. (+44% к уровню 2005г.)
- Деятельность компании характеризуется устойчивым финансовым положением при сравнительно высокой для ритейла рентабельности: Долг/Собств.Ср. — 0.1, Долг/Активы — 0.01, при уровне чистой рентабельности — 3.4% (за 2005г.).
- В структуре займа: эмитент — ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС»-официальный дистрибьютор РУПП «БелАЗ», поручители — ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ» — являлась официальным дистрибьютором до 2005г., ЗАО «ТК «БЕЛАЗКОМПЛЕКТ» — торговая компания, непосредственно работающая с конечными потребителями карьерных самосвалов, ООО «Колмар» — собственник долей двух угледобывающих компаний.
- Средства, полученные от размещения облигационного займа, будут использованы на финансирование увеличения оборота по продаже карьерной техники и запчастей, а также на развитие сервисных центров в Приморском крае, Кемеровской и Московской областях, республиках Саха (Якутия), Бурятия и Хакасия.

Таблица 1. Основные показатели ФХД ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС», 2005-1П2006гг., РСБУ, млн. руб.

	2005	1П2006
Активы	591.1	1 175.5
Собств. капитал	83.9	127.6
Долг	8.4	371.9
долгосрочный	-	0.0
краткосрочный	8.4	371.9
Выручка	2 499.3	1 553.2
Валовая прибыль	169.3	58.7
Чистая прибыль	83.8	43.7
Валовая рентаб.	6.8%	3.8%
Чистая рентаб.	3.4%	2.8%
Долг/Собст.Ср.	0.10	2.91
Долг/Активы	0.01	0.32
Долг/Выручка	0.00	0.24

Источник: данные компании, ОАО АКБ «РОСБАНК»

Таблица 2. Основные показатели ФХД ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ», 2003-2005гг., РСБУ, млн. руб.

	2003	2004	2005
Активы	941	530	188
Собств. капитал	7	35	42
Долг	135	95	59
долгосрочный	0	0	0
краткосрочный	135	95	59
Выручка	1 843	1 770	327
Валовая прибыль	45.8	86.6	33.1
Чистая прибыль	6.9	29.0	6.0
Валовая рентаб.	2.5%	4.9%	10.1%
Чистая рентаб.	0.4%	1.6%	1.8%
Долг/Собст.Ср.	20.47	2.73	1.43
Долг/Активы	0.14	0.18	0.32
Долг/Выручка	0.07	0.05	0.18

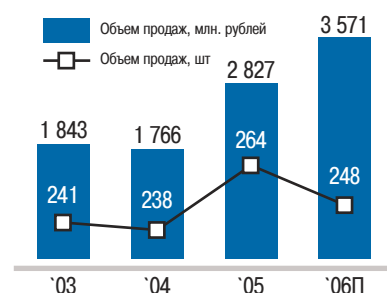
Источник: данные компании, ОАО АКБ «РОСБАНК»

Таблица 3. Основные показатели ФХД ЗАО «ТК «БЕЛАЗКОМПЛЕКТ», 2005-1П2006гг., РСБУ, млн. руб.

	2005	1П2006
Активы	401.9	586.8
Собств. капитал	52.0	142.0
Долг	0.0	0.0
Выручка	675.9	1 616.6
Валовая прибыль	92.3	163.0
Чистая прибыль	64.5	110.0
Валовая рентаб.	13.7%	10.1%
Чистая рентаб.	9.5%	6.8%

Источник: данные компании, ОАО АКБ «РОСБАНК»

Диаграмма 1. Оборот Группы компаний «БЕЛАЗКОМПЛЕКТ», 2002-2006гг.

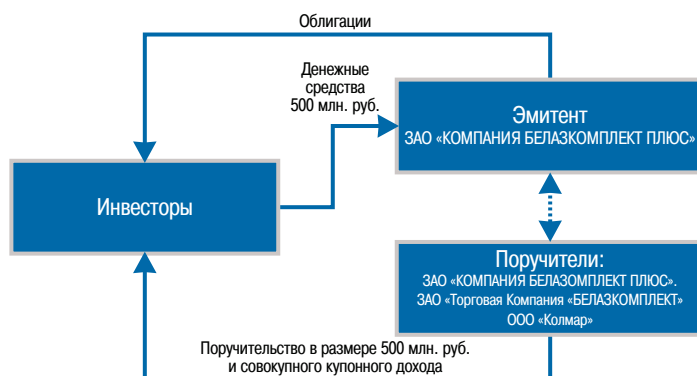


Источник: данные компании, ОАО АКБ «РОСБАНК»

Структура и основные параметры займа

- **Цели займа** — привлечение финансирования для увеличения оборота по продаже карьерной техники и оригинальных запчастей, а также на развитие уже созданных сервисных центров в Приморском крае, Кемеровской и Московской областях, республиках Саха (Якутия), Бурятия и Хакасия
- **Эмитент** — ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС»
- **Поручители** — ЗАО «Торговая Компания «БЕЛАЗКОМПЛЕКТ», ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ», ООО «Колмар»
- **Объем выпуска** — 500 000 000 рублей
- **Обеспечение** — поручительство в размере 500 млн. рублей и совокупного купонного дохода
- **Срок обращения** — 1 092 дня (3 года)
- **Оферта** — 1.5 года
- **Длительность купонного периода** — 182 дня
- **Определение ставок купонов** — 1-й купон — на конкурсе, 2-й, 3-й — равны 1-му купону, 4-6-й купоны — устанавливаются эмитентом
- **Организатор** — ОАО АКБ «РОСБАНК»

Диаграмма 2. Структура займа



Источник: ОАО АКБ «РОСБАНК»

Выбранная структура займа позволит обеспечить максимальную прозрачность и привлекательность выпуска для инвесторов, а также наиболее полно и адекватно оценить имеющиеся структурные риски в рамках транзакции. В качестве эмитента в структуре займа выступает официальный дистрибьютор РУПП «БелАЗ» и ключевая торговая компания Группы — ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС». В качестве поручителей по займу выступают ключевые операционные компании Группы — ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ» и ЗАО «Торговая Компания «БЕЛАЗКОМПЛЕКТ», а также ООО «Колмар» — собственник долей в уставных капиталах двух угледобывающих компаний.

Облигации ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС» предоставляют дополнительную возможность для диверсификации портфелей долговых инструментов инвесторов, ориентирующихся на ценные бумаги розничного сектора.

Средства привлекаются на развитие операционной деятельности

В структуре займа — операционные компании группы

Эмитент — крупнейший в РФ дистрибьютор карьерной техники РУПП «БелАЗ»

Рынок карьерной техники

Динамика рынка карьерной техники определяется состоянием основных отраслей потребителей — угледобывающей и золотодобывающей промышленности, черной и цветной металлургии. Карьерная техника применяется добывающими предприятиями на открытых горных разработках полезных ископаемых.

Одной из ключевых тенденций развития мировой горной промышленности на обозримую перспективу является ориентация на открытый способ разработки, как наименее капиталоемкий и обеспечивающий наилучшие экономические показатели. На открытые карьеры приходится более 70% общих объемов добычи полезных ископаемых в мире. В России открытым способом добывается около 90% железных руд, более 70% руд цветных металлов и 65% угля. При этом в последние годы намечается устойчивая тенденция роста мощности и глубины карьеров, что обуславливает повышение спроса на высокопроизводительную горную и транспортную технику.

По данным Parker Bay Company в 2004г. на 760 карьерах в 63 странах мира работало около 14 тыс. единиц техники общей стоимостью более USD 30 млрд. Самую значительную долю (около 10 тыс. единиц) составляют карьерные автосамосвалы грузоподъемностью более 90 тонн и колесные погрузчики с двигателем 600 л.с. и более (более 1 000 ед.). При этом на долю автосамосвалов грузоподъемностью 120 тонн и выше приходится более 60% всего парка большегрузных машин.

В географической структуре порядка 43% всей карьерной техники эксплуатируется в Северной Америке, 18% в Австралии и Океании, 12% в Латинской Америке, остальные 27% приходятся на евроазиатский континент (без учета России и республик бывшего СССР). Россия и республики бывшего СССР занимают одно из ведущих мест на евроазиатском континенте по добыче твердых полезных ископаемых. Здесь работает более 3 тыс. автосамосвалов грузоподъемностью 70т. и выше.

Основной тенденцией развития в сегменте карьерных самосвалов является увеличение суммарной грузоподъемности мирового карьерного парка самосвалов и рост средней его грузоподъемности при одновременном сокращении общего парка эксплуатируемых машин, что объясняется стремлением добывающих предприятий к повышению эффективности за счет снижения затрат на тонну добываемого сырья.

Рынок карьерной техники развивается циклично и зависит от динамики цен на минеральные ресурсы. В периоды роста цен на минеральные ресурсы происходит интенсификация деятельности добывающих предприятий, сопровождающаяся расширением их производственных мощностей за счет приобретения новой карьерной техники. Уголь, железная руда, медь и золото являются основными полезными ископаемыми, при добыче которых используется карьерная техника. На долю данных полезных ископаемых в совокупности приходится около 87% всех карьеров, на которых используется тяжелая карьерная техника, и свыше 88% мирового парка карьерных автосамосвалов.

В 2005г. емкость мирового рынка карьерной техники составила порядка USD 3.2 млрд., увеличившись более чем на 45% к уровню 2004г. По итогам 2005г. глобальный объем продаж карьерной техники составил порядка 2000 единиц техники (не учитывая Россию и республики бывшего СССР).

В настоящее время мировая экономика в целом переживает подъем, что обусловит

Рост рынка за счет увеличения добычи полезных ископаемых в мире

В России карьерным способом добывается:
- 90% железных руд;
- 70% цветных металлов;
- 65% угля

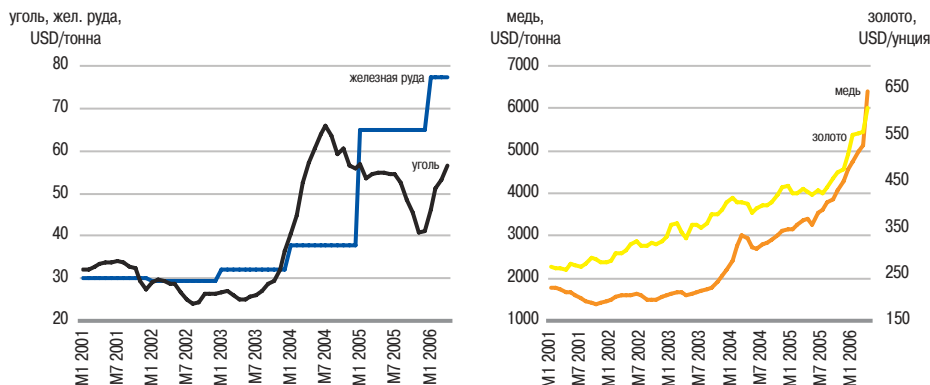
Более 20% всей карьерной техники эксплуатируется в РФ

Рынок цикличен и зависит от состояния цен на минеральные ресурсы

Емкость рынка в 2005г. — USD 3.2 млрд.

рост цен на минеральные ресурсы и увеличение потребления карьерной техники на протяжении последующих четырех лет.

Диаграмма 3. Динамика цен на уголь, железную руду, медь и золото



Источник: International Financial Statistics

Крупнейшими игроками на международном рынке карьерной техники выступают Caterpillar, Komatsu, Terex, Deere-Hitachi и РУПП «БелАЗ».

Таблица 4. Ведущие мировые производители карьерных автосамосвалов

Производитель	Грузоподъемность							
	30-50	51-70	75-113	120-136	140-170	170-197	200-238	270-290
БелАЗ	7528	7555	7549	7512		75215	75306	75501
	7540			7514				
	7548			75131				
	75473							
Caterpillar	769D	773D	777D	785B		798B	793C	797
	771D	775D						
Komatsu	HD325-6	210M	330M	HD1200-1	530M	630E	830E	930E
	HD405-6	HD465-5	HD785-5	HD1200-1D	HD1600M	685E		
		HD605-5	HD985-5	HD1200M		730E		
			445E	510E				
Deere-Hitachi	R32	R65	R85	R130	R150	R170	R260	-
	R36					R190		
	R40					R220		
	R50							
Terex	-	-	MT 3000	MT 3300	MT 3600B	MT 3700B	MT 4400	MT 4800
								MT 5500

Источник: данные компании

На рынке крупных самосвалов лидирует Caterpillar. Компания выпускает девять моделей карьерных автосамосвалов и четыре базовые модели строительных самосвалов с шарнирно-сочлененной рамой, не считая машин Elphinston, собираемых в Австралии. Следом за Caterpillar идет компания Komatsu, и основу ее производства составляют самосвалы грузоподъемностью 25-300 тонн, в том числе модели, доставшиеся в наследство от Dresser. Активно конкурируют с этими гигантами на рынке компании Terex и Deere-Hitachi. В секторе сочлененных самосвалов выделяются компании CNH, Bell и Volvo, но основной упор они делают на использование своих машин в дорожном строительстве.

Ключевую роль в обеспечении открытых горных работ России и республик бывшего СССР карьерными автосамосвалами продолжает играть РУПП «БелАЗ», которое после распада СССР не только сохранилось как самостоятельный хозяйствующий

В 2005г. — увеличение глобальной емкости рынка карьерной техники на 45%

На мировом рынке карьерной техники доминируют 5 игроков

РУПП «БелАЗ» (Р. Беларусь) входит в их число

Caterpillar лидирует на рынке крупных самосвалов, конкурируя с другими



объект Беларуси, но и сумело поднять собственный научно-технический и производственный потенциал до уровня современных требований, предъявляемых мировым рынком карьерного автотранспорта.

«БелАЗ» выпускает наиболее конкурентоспособную продукцию с точки зрения соотношения цена-качество. При сравнимом с иностранными аналогами качестве карьерная техника РУПП «БелАЗ» обходится потребителям в 1.5-2 раза дешевле, что обуславливает ее высокую популярность на российском рынке: подавляющее большинство российского парка карьерных автосамосвалов приходится именно на этого производителя.

За более чем сорокалетний период РУПП «БелАЗ» освоило серийно типоразмерный ряд карьерных автосамосвалов грузоподъемностью от 30 до 320т. и выпустило около 119 тыс. ед. этого оборудования. Каждая из моделей типоразмерного ряда РУПП «БелАЗ» имеет по несколько модификаций, различающихся, прежде всего, маркой двигателя. С учетом этого РУПП «БелАЗ» производит 29 модификаций только автосамосвалов и по две модификации фронтального колесного одноковшового погрузчика БелАЗ-7822 (грузоподъемностью 10.5т.) и колесного бульдозера БелАЗ-7832.

«БелАЗ» в последние несколько лет модернизировал практически все выпускаемые классы автосамосвалов. В 1999г. изготовлена партия автосамосвалов грузоподъемностью 30 и 42т. с двигателями фирм Deutz и Daimler-Benz, обеспечивающими большую эксплуатационную надежность машины. Созданы новые модификации 80-тонного самосвала БелАЗ-75491 и БелАЗ-75492 - единственной в мире модели с полностью независимой подвеской всех колес. Применение более совершенных дизельных двигателей фирмы Cummins и 6 ДМ-21АМ с мокрым картером позволило использовать рулевое управление с неразрезной трапецией, применять отдельные топливный и масляный баки с более надежным креплением и устранением концентраторов напряжения на раме.

Динамика продаж карьерной техники в Российской Федерации на протяжении последних лет была обусловлена в первую очередь наступлением фазы роста в российской экономике и повышением цен на основные минеральные ресурсы на мировом рынке. Объем продаж карьерной техники производства РУПП «БелАЗ» с 2001г. растет среднегодовыми темпами 11.2% в натуральном выражении и 19.2% в денежном выражении. Более высокие темпы роста в денежном выражении объясняются опережающим ростом продаж более дорогих и эффективных карьерных автосамосвалов большей грузоподъемности.

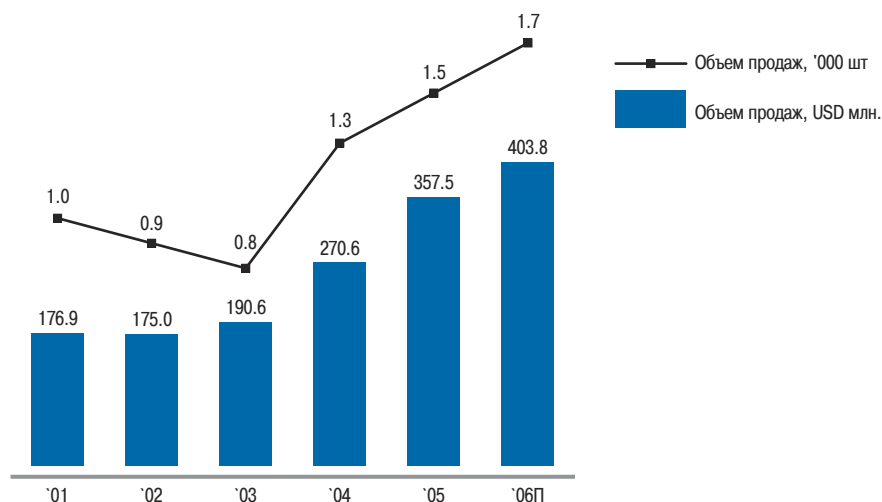
РУПП «БелАЗ» играет ведущую роль на рынке карьерной техники в СНГ

Основные конкурентные преимущества РУПП «БелАЗ»:

- оптимальное соотношение «цена/качество»;
- значительный парк самосвалов «БелАЗ» в эксплуатации;
- широкий модельный ряд

Ежегодный темп роста продаж техники «БелАЗ»: 11.2%

Диаграмма 4. Объемы продаж карьерной техники РУПП «БелАЗ» на территории РФ в 2002-2006гг., '000 шт., USD млн.



Источник: данные компании

Ключевыми факторами стабильного роста спроса на карьерную технику в России после 2006г. станут прогнозируемый рост цен на основные минеральные ресурсы вследствие увеличения спроса на внутреннем и международном рынках. В период 2006-2010 основные отрасли-потребители будут демонстрировать достаточно высокие темпы роста, что станет определяющим фактором стабильного спроса на карьерную технику. Кроме того, парк карьерных автосамосвалов практически на всех добывающих предприятиях России, осуществляющих разработку месторождений открытым способом, характеризуется высокой изношенностью, необходимое обновление которого также подстегнет продажи карьерной техники.

Рынок карьерной техники РФ продолжит рост в 2006-2010гг.

за счет:

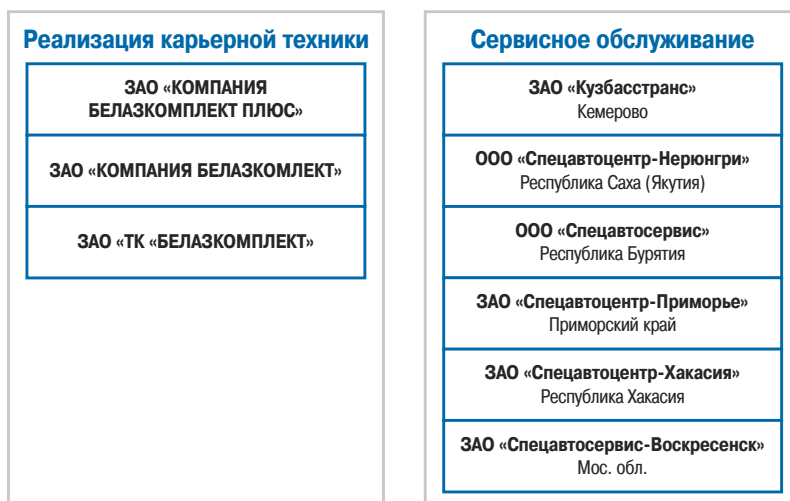
- увеличения спроса на минеральные ресурсы;
- необходимости обновления парка добывающих предприятий

Организационная структура и корпоративное управление

Группа компаний «БЕЛАЗКОМПЛЕКТ» включает предприятия, объединенные в два основных бизнес направления: реализация карьерной техники и сервисное обслуживание.

ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС» является официальным дистрибьютором техники РУПП «БелАЗ» с 2005г., до 2005г. эти функции выполняла ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ», которое впоследствии будет осуществлять поставки карьерной техники на рынки зарубежных стран. ЗАО «ТК «БЕЛАЗКОМПЛЕКТ» является торговой структурой Группы, через которую осуществляются продажи конечным покупателям. Сервисное направление деятельности в структуре Группы на данный момент развивают шесть сервисных центров в Кемеровской и Московской областях, Приморском крае, республиках Саха (Якутия), Бурятия, Хакасия.

Диаграмма 5. Структура Группы компаний «БЕЛАЗКОМПЛЕКТ»



Источник: данные компании

ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС» учреждена в организационно-правовой форме закрытого акционерного общества. Органами управления компании, как закрытого акционерного общества, являются Общее собрание акционеров, Совет директоров, Генеральный директор.

Основными акционерами ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС» являются:

- РУПП «БелАЗ» — 16%;
- ООО «Профитком» — 84%.

Коллегиальным органом управления ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС» является Совет директоров. В настоящее время в состав Совета директоров входят 5 участников, включая Председателя Совета директоров. Состав Совета директоров и краткие сведения о его участниках приводятся в таблице ниже.

ГК БЕЛАЗКОМПЛЕКТ —
крупнейший дистрибьютор
РУПП «БелАЗ» на территории
РФ

Основные операционные
сегменты:

- реализация карьерной техники;
- сервисное обслуживание

В структуре группы 9 основных компаний

Таблица 5. Состав Совета директоров и краткие сведения о его участниках

Фамилия, имя, отчество	Должность / Биография
Буденный Михаил Семенович	<p>Председатель Совета директоров</p> <p>Год рождения: 1944</p> <p>Образование: 1967г. — МЭИ, г.Москва, факультет Автоматики и вычислительной техники по специальности инженер-электрик по автоматике и телемеханике, 1975г. — Всесоюзная академия внешней торговли, с отличием.</p> <p>Занимал руководящие посты во Всесоюзных внешнеторговых объединениях Министерства внешней торговли и торговых представительствах СССР за границей.</p> <p>С 2005г. занимает должность Заместителя Генерального директора ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС»</p>
Михневич Валерий Евгеньевич	<p>Член Совета директоров</p> <p>Год рождения: 1963</p> <p>Образование: 1985г. — Белорусский политехнический институт (г.Минск), автотракторный факультет по специальности инженер-механик.</p> <p>Занимал руководящие должности на крупных производственных автопредприятиях, в том числе, и на РУПП «БелАЗ» (Беларусь).</p> <p>С 2005г. занимает должность Генерального директора ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС»</p>
Юреть Марина Юрьевна	<p>Член Совета директоров</p> <p>Год рождения: 1968</p> <p>Образование: 1989г. МТИММП, г.Москва, экономический факультет, по специальности бухгалтерский учет и анализ хозяйственно-экономической деятельности предприятия</p> <p>С 2005г. занимает должность Главного бухгалтера ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС»</p>
Волкова Елена Ивановна	<p>Член Совета директоров</p> <p>Год рождения: 1975</p> <p>Образование: высшее,</p> <p>С 2005г. занимает должность менеджера ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС»</p>
Крашенинников Юрий Витальевич	<p>Член Совета директоров</p> <p>Год рождения: 1964</p> <p>Образование: 1992г. Кишиневский пединститут по специальности механизация сельского хозяйства;</p> <p>2006г. Московский Государственный университет экономики, статистики и информатики по специальности менеджмент.</p> <p>С 2005г. занимает должность старшего менеджера ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС»</p>

Источник: данные компании

Команда профессионалов —
важный элемент успеха

Миссия и стратегия развития

Миссия компании заключается в обеспечении потребностей клиентов в максимально эффективном использовании современной, надежной и качественной карьерной техники, с предоставлением комплекса услуг (ремонт, сервисное обслуживание, поставка уникальных запасных частей) на протяжении всего жизненного цикла продукции с целью удовлетворения интересов акционеров в повышении прибыльности и капитализации компании.

Стратегия развития ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС» предполагает:

1. Увеличение объемов поставок карьерной техники, как за счет удовлетворения имеющихся потребностей потребителей, так и за счет выхода на новые рынки сбыта;
2. Развитие более рентабельного сервисного обслуживания карьерной техники:
 - Сервисное направление деятельности компании будет развиваться как на базе уже созданных сервисных центров в Приморском крае, Кемеровской и Московской областях, республиках Саха (Якутия), Бурятия и Хакасия, так и посредством создания новых сервисных центров в наиболее нуждающихся регионах;
3. Оптимизация затрат:
 - Внедрение системы автоматизированных складов, что ведет к снижению товарного запаса, и, соответственно, к снижению замораживания оборотного капитала;
 - Сокращение дебиторской задолженности за счет автоматизации работы на складах (автоматическое запрещение отгрузки продукции недобросовестным плательщикам);
 - Введение системы часофикации на предприятиях (строгий учет рабочего времени сотрудников позволит дифференцированно начислять заработную плату).

Операционная деятельность

Группа компаний «БЕЛАЗКОМПЛЕКТ» с 1996 года является официальным дистрибьютором РУПП «Белорусский автомобильный завод». Основными направлениями деятельности компании являются:

- продажа карьерных самосвалов и дорожно-строительной техники различного назначения производства Республики Беларусь в России;
- лизинг вышеуказанной техники;
- гарантийное и послегарантийное сервисное обслуживание карьерной и дорожно-строительной техники на собственных специализированных сервисных центрах;
- поставка запасных частей и материалов для карьерных самосвалов;
- реализация на дилерской основе крупноразмерных шин корпорации Marubeni («Bridgestone») (Япония) и Бобруйского шинного комбината (Беларусь);
- предоставление транспортных услуг горнодобывающим предприятиям с использованием собственного парка техники;
- создание автоматизированных систем контроля работы карьерной техники.

Основные элементы стратегии развития:

- увеличение поставок;
- повышение рентабельности сервисного обслуживания;
- оптимизация затрат

БЕЛАЗКОМПЛЕКТ —
официальный дистрибьютор
РУПП «Белорусский
автомобильный завод»
(РУПП «БелАЗ»)

Деятельность группы
охватывает полный спектр
услуг от продажи до
сервисного обслуживания
машин

Продажа карьерной техники

Основным источником доходов Группы компаний «БЕЛАЗКОМПЛЕКТ» являются поступления от реализации карьерных самосвалов грузоподъемностью 30-220 тонн, производимых РУПП «БелАЗ». Стабильность будущих денежных потоков компании обусловлена наличием долгосрочных взаимовыгодных отношений с основным поставщиком карьерной техники РУПП «БелАЗ» и ключевыми клиентами — крупнейшими добывающими компаниями страны. Группа компаний «БЕЛАЗКОМПЛЕКТ» является эксклюзивным дистрибьютором продукции РУПП «БелАЗ» на территории 14 субъектов РФ.

Диаграмма 6. География сбыта компании БЕЛАЗКОМПЛЕКТ



Источник: данные компании

Компания имеет постоянно действующие представительства в Кемерове, Улан-Удэ, Иркутске, Хабаровске, Нерюнгри, Абакане, Артёме. Кроме того, в собственности ГК «БЕЛАЗКОМПЛЕКТ» находится значительный собственный парк техники (23 единицы), который эксплуатируется на горнодобывающих предприятиях и автотранспортных предприятиях, на условиях договоров полного транспортного обслуживания.

Клиентами компании являются такие предприятия как ОАО «УК «Кузбассразрезуголь», ОАО УК «Якутуголь», ОАО «СУЭК», ОАО «Базовый элемент», ОАО «ЕвразХолдинг», ОАО «Алданзолото», ОАО «Бурятзолото», ОАО «Евроцемент», ОАО «ИГ «АЛРОСА», а также крупнейшие горно-обогатительные комбинаты России.

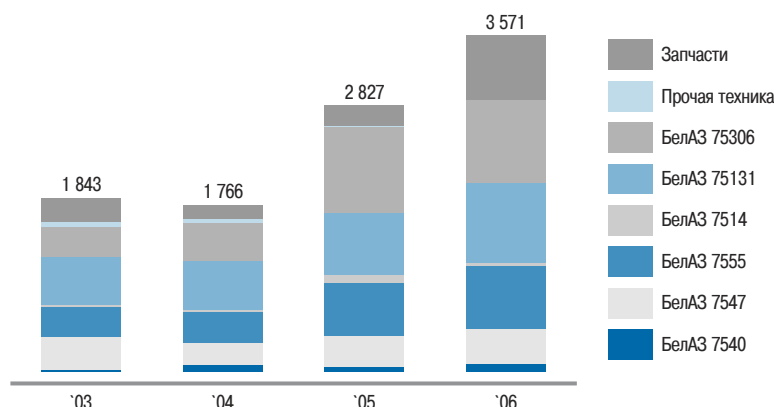
Объем продаж компании в 2005г. вырос на 60% к уровню 2004г. и достиг 2.8млрд. рублей. В 2006г. по прогнозам компании продажи карьерной техники и запасных частей увеличатся еще на 29% до 3.6 млрд. рублей. В структуре продаж преобладают наиболее востребованные и эффективные карьерные автосамосвалы грузоподъемностью свыше 120 тонн, что отражает стремление добывающих компаний повысить эффективность добычи путем снижения затрат на тонну добываемого сырья.

Реализация карьерной
техники — основной источник
доходов ГК БЕЛАЗКОМПЛЕКТ

Стабильность будущих
денежных потоков обусловлена
долгосрочным контрактом с
РУПП «БелАЗ»

БЕЛАЗКОМПЛЕКТ —
эксклюзивный дистрибьютор
карьерной техники РУПП
«БелАЗ» в 14 субъектах РФ

Диаграмма 7. Объем и структура выручки ГК «БЕЛАЗКОМПЛЕКТ» в разрезе основных видов продукции, млн. руб.



Источник: данные компании

В перспективе прогнозируется дальнейшее увеличение объемов реализации карьерной техники и запасных частей к ним, как за счет роста заказов со стороны уже имеющихся клиентов компании БЕЛАЗКОМПЛЕКТ, так и за счет выхода на новые рынки. Так, помимо реализации на внутреннем рынке РФ Группа компаний «БЕЛАЗКОМПЛЕКТ» осуществляет продажи карьерной техники на рынках других стран. Объем продаж за рубеж в 2006г., по прогнозам компании, составит около 600 млн. рублей. При этом техника будет поставляться в такие страны как ЮАР, Австрия, Индонезия, Пакистан, Таджикистан. Поставки за рубеж в структуре Группы будет осуществлять ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ».

Диверсифицированная
структура реализации

Прогноз роста продаж на
2006г.: +26.3%

Дальнейший рост за счет
увеличения спроса и рынков
сбыта

Основные виды реализуемой продукции

Карьерные самосвалы серии 7540



Карьерные самосвалы грузоподъемностью 30т. предназначены для перевозки горной массы и сыпучих грузов на открытых разработках полезных ископаемых, при сооружении крупных промышленных и гидротехнических объектов по технологическим дорогам в различных климатических условиях. По заказу потребителя машины могут быть укомплектованы централизованной системой смазки, кондиционером.

Основные характеристики

	ед. изм.	75404	7540A	7540B	75406	7540D	7540E
Двигатель		ТМЗ-8424.10-07	ЯМЗ-240ПМ2	ЯМЗ-240М2-1	ЯМЗ-240ПМ2	DEUTZ BF 8M 1015	ЯМЗ-240М2
Мощность	кВт (л.с.)	12.5(425)	309 (420)	265 (360)	309 (420)	290 (395)	265 (360)
Трансмиссия		ГМП (5x2)		ГМП (3x1)		ГМП (5x2)	ГМП (3x1)
Шины		18.00-25					
Макс. скорость	км/ч	50					
Радиус поворота	м	8.7					
Масса	т	22.5					
Габариты							
Длина	мм	7110		7110		7110	7160
Ширина	мм	4360		4360		4360	4620
Высота	мм	3930		3930		3930	3900
Объем платформы							
Стандартная геометрия	м³	15		15		15	23.5
С шапкой «2 : 1»	м³	18.5		18.5		19	28

Источник: данные компании

Карьерные самосвалы серии 7547



Карьерные самосвалы грузоподъемностью 45т. предназначены для перевозки горной массы и сыпучих грузов на открытых разработках полезных ископаемых, при сооружении крупных промышленных и гидротехнических объектов по технологическим дорогам в различных климатических условиях. По заказу потребителя машины могут быть укомплектованы централизованной системой смазки, кондиционером.

Основа модельного ряда:
6 базовых модификаций
карьерных самосвалов
грузоподъемностью 30-220т.

Основные характеристики

	ед. изм.	7547	75471	75473	7547D
Двигатель		ЯМЗ-240 НМ2	ЯМЗ-4801.10-06	КТА-19С	DEUTZBF81015
Мощность	кВт (л.с.)	368 (500)	405(550)	448(600)	400(544)
Трансмиссия		ГМП (5х2)			
Шины		21.00-35			
Макс. скорость	км/ч	50			
Радиус поворота	м	10.фев			
Масса	т	33	33	33	32.3
Габариты					
Длина	мм	8090			
Ширина	мм	4620			
Высота	мм	4390			
Объем платформы					
Стандартная геометрия	м³	19			
С шапкой «2 : 1»	м³	26			

Источник: данные компании

Карьерные самосвалы серии 7555



Карьерные самосвалы грузоподъемностью 55т. предназначены для перевозки горной массы и сыпучих грузов на открытых разработках полезных ископаемых, при сооружении крупных промышленных и гидротехнических объектов по технологическим дорогам в различных климатических условиях. По заказу потребителя машины могут быть укомплектованы централизованной системой смазки, кондиционером, взвешивающим устройством.

Основные характеристики

	ед. изм.	7555A		7555B	
Двигатель		ЯМЗ-485.10		КТА-19С	
Мощность	кВт (л.с.)	368 (500)	405(550)	448(600)	400(544)
Трансмиссия		ГМП (6х1)			
Шины		24.00-35			
Макс. скорость	км/ч	55			
Радиус поворота	м	9			
Масса	т	40.5		40.2	
Габариты					
Длина	мм	8890			
Ширина	мм	5240			
Высота	мм	4510			
Объем платформы					
Стандартная геометрия	м³	25			
С шапкой «2 : 1»	м³	34.2			
Углевозная: геометрия	м³	49			
С шапкой «2 : 1»	м³	56			

Источник: данные компании

Карьерные самосвалы серии 7514



Карьерные самосвалы грузоподъемностью 80т. предназначены для перевозки горной массы и сыпучих грузов на открытых разработках полезных ископаемых по технологическим дорогам в различных климатических условиях. По заказу потребителя машины могут быть укомплектованы централизованной системой смазки, кондиционером, системой автоматического пожаротушения, взвешивающим устройством.

Основные характеристики

	ед. изм.	7514	75141	75145
Двигатель		8ДМ-21АМ	8РАЧ-185М2	КТА-38С
Мощность	кВт (л.с.)	956(1300)	882(1200)	882(1200)
Трансмиссия		электрохимическая переменного-постоянного тока		
Тяговый генератор		ГС-525		
Мощность	кВт	800		
Тяговый электродвигатель		ДК-722		
Мощность	кВт	360		
Шины		33.00-51		
Макс. скорость	км/ч	45		
Радиус поворота	м	13		
Масса	т	95		
Габариты				
Длина	мм	11380		
Ширина	мм	6140		
Высота	мм	5580		
Объем платформы				
Стандартная геометрия	м³	47		
С шапкой «2 : 1»	м³	61		
Угловозная: геометрия	м³	90		
С шапкой «2 : 1»	м³	110		

Источник: данные компании

Карьерные самосвалы серии 75131



Карьерные самосвалы грузоподъемностью 130т. предназначены для перевозки горной массы и сыпучих грузов на открытых разработках полезных ископаемых по технологическим дорогам в различных климатических условиях. По заказу потребителя машины могут быть укомплектованы централизованной системой смазки, кондиционером, системой автоматического пожаротушения, взвешивающим устройством.

Основные характеристики

	ед. изм.	75131	75132
Двигатель		КТА-38С	8ДМ-21АМС
Мощность	кВт (л.с.)	1176(1600)	1103(1500)
Трансмиссия		электромеханическая переменного-постоянного тока	
Тяговый генератор			ГС-525
Мощность	кВт		800
Тяговый электродвигатель			ЭК-420
Мощность	кВт		420
Шины			33.00-R51
Макс. скорость	км/ч		45
Радиус поворота	м		13
Масса	т		105
Габариты			
Длина	мм		11500
Ширина	мм		6900
Высота	мм		5720
Объем платформы			
Стандартная геометрия	м ³		51
С шапкой «2:1»	м ³		74

Источник: данные компании

Карьерные самосвалы серии 75306



Карьерные самосвалы грузоподъемностью 200-220т. предназначены для перевозки горной массы и сыпучих грузов на открытых разработках полезных ископаемых по технологическим дорогам в различных климатических условиях. По заказу потребителя машины могут быть укомплектованы централизованной системой смазки, кондиционером, системой автоматического пожаротушения, взвешивающим устройством.

Основные характеристики

	ед. изм.	75306	75303
Двигатель		Cummins -60	12ДМ-21 АМ
Мощность	кВт (л.с.)	1865(2534)	1765 (2400)
Трансмиссия		электромеханическая	
Тяговый генератор			СГД-101.32-8
Мощность	кВт		1400
Тяговый электродвигатель		ТЭД-6	ДК-724
Мощность	кВт	640	560
Шины			40.00-57 HC60 (E4)
Макс. скорость	км/ч		40
Радиус поворота	м		15
Масса	т		152.7
Габариты			
Длина	мм		13360
Ширина	мм		7780
Высота	мм		6520
Объем платформы			
Стандартная геометрия	м ³		81
С шапкой «2:1»	м ³		114

Источник: данные компании

Сервисное обслуживание

На территории деятельности ГК «БЕЛАЗКОМПЛЕКТ» (14 субъектов РФ) сосредоточено порядка 3.2 тыс. единиц карьерной техники производства РУПП «БелАЗ», что обуславливает высокую привлекательность развития сервисного направления бизнеса Группы.

Таблица 6. Парк карьерной техники производства РУПП «БелАЗ» на территории присутствия компании БЕЛАЗКОМПЛЕКТ

Регион	Парк автосамосвалов по грузоподъемности						Спецтехника
	30	42-45	55	80	120-130	180-220	
Московская область	146	60					
Саратовская область	71	28					
Северный Кузбасс	146	717	26	10	318	71	
Иркутская область	275	74			22		3
Республика Бурятия	48	33		10			
Читинская область	119	147			43		
Амурская область	24	24					
Еврейская АО	21		2	5			
Хабаровский край	26	39					
Приморский край	141	123			9		10
Сахалинская область	15	75					1
Магаданская область	49	59					1
Республика Саха	76	51			53	34	
Камчатская область							
Итого	1157	1430	28	25	445	105	15

Источник: данные компании

Построение сети специализированных сервисных центров является одним из приоритетов стратегического развития компании. На сегодняшний день для обеспечения технической поддержки, сервисного и послегарантийного ремонта техники Группа создала шесть специализированных сервисных центров, аккредитованных РУПП «БелАЗ»:

- ЗАО «Кузбасстрас» — региональный сервисный центр в пос. Кедровка, Кемеровской области, расположенный на территории Кедровского угольного разреза. Сервисный центр — совместный проект ГК «БЕЛАЗКОМПЛЕКТ» и ОАО «УК «Кузбассразрезуголь». Предприятие осуществляет пуско-наладочные работы, ремонт и обслуживание автомобилей БелАЗ грузоподъемностью 120-220 тонн, занимается поставкой запасных частей. Услуги оказываются как предприятиям ОАО «УК «Кузбассразрезуголь», так и другим угледобывающим предприятиям региона.
- ООО «Спецавтоцентр — Нерюнгри» (г.Нерюнгри, Республика Саха (Якутия)). Занимается поставкой запасных частей, сервисным и гарантийным обслуживанием карьерной и дорожной техники, ремонтом двигателей фирмы «Cummins», сборкой и вводом в эксплуатацию карьерной техники. Предприятие оказывает данные услуги компаниям ОАО «УК «Якутуголь», ОАО «Алданзолото», ОАО «Алмазы Анабара», ОАО СА «Золото Ыныкчана» и другим предприятиям региона.
- ООО «Спецавтосервис» (г.Улан-Удэ, Республика Бурятия). Занимается поставкой запасных частей, сервисным и гарантийным обслуживанием карьерной техники, сборкой и вводом в эксплуатацию карьерной техники. Предприятие оказывает данные услуги компаниям ОАО «СУЭК», ОАО «Базовый элемент», ОАО

БЕЛАЗКОМПЛЕКТ
осуществляет продажи и
сервис карьерной техники
БелАЗ в 14-ти субъектах РФ

Сеть сервисных центров —
важное конкурентное
преимущество

Все регионы деятельности
БЕЛАЗКОМПЛЕКТ — крупные
центры добычи полезных
ископаемых



«Бурятзолото», ОАО «Татарский ключ» и другим предприятиям региона;

- ЗАО «Спецавтоцентр-Приморье» (г.Арте́м, Приморский край). Занимается поставкой запасных частей, сервисным и гарантийным обслуживанием автомобильной техники, сборкой и вводом в эксплуатацию карьерной техники. Предприятие обслуживает технику ОАО «СУЭК», ОАО «Сахалинуголь», ОАО «Спасскцемент», ООО «Березитовый рудник», ЗАО «ЛУТЭК», ООО «Сахалинуглеснабсбыт», ОАО ГХК «БОР».
- ЗАО «Спецавтоцентр-Хакасия» (г.Абакан, Республика Хакасия). Предприятие занимается сервисным обслуживанием карьерной техники ОАО «СУЭК», ОАО «АлюмТрейдинг» и других предприятий региона.
- ЗАО «Спецавтоцентр-Воскресенск» (г.Воскресенск, Московская обл.). Создан в Московской области для обслуживания техники ЗАО «Багаевский карьер», ОАО «Воскресенскцемент», ОАО «Щуровский цемент» и других предприятий региона.

Клиенты БЕЛАЗКОМПЛЕКТ:
крупнейшие предприятия
российской горнодобывающей
промышленности

Инвестиционная программа

Одной из приоритетных стратегических задач компании является развитие более рентабельного и востребованного сервисного направления деятельности. В соответствии с принятой стратегией развития компания намерена инвестировать порядка 200 млн. рублей в развитие сети сервисных центров в 2006-2009гг.

Таблица 7. Инвестиционная программа компании БЕЛАЗКОМПЛЕКТ, 2006-2009гг., млн. руб.

	2006	2007	2008	2009
ЗАО «Кузбасстранс» (г. Кемерово)				
Объем инвестиционных вложений	31.1	3	3	3
ЗАО «Спецавтоцентр-Хакасия» (г. Абакан)				
Объем инвестиционных вложений	8.2	3	3	3
ООО «Спецавтоцентр-Нерюнгри»				
Объем инвестиционных вложений	6.7	3	3	3
ООО «Спецавтосервис» (г. Улан-Удэ)				
Объем инвестиционных вложений	4.4	3	3	3
ЗАО «Спецавтоцентр-Приморье» (г. Артем)				
Объем инвестиционных вложений	4.2	3	3	3
Развитие новых сервисных центров		35	35	35
Итого	54.6	50	50	50

Источник: данные компании

Политика финансирования инвестиционной программы подчинена известному принципу соответствия источников финансирования: средства для долгосрочного финансирования должны поступать из долгосрочных источников. Придерживаясь этого, а также, руководствуясь принципом диверсификации источников финансирования, ГК «БЕЛАЗКОМПЛЕКТ» планирует использовать для реализации своей инвестиционной программы, как собственные источники, так и привлекать долгосрочный заемный капитал. При распределении прибыли приоритетным пунктом является инвестиционная программа, а при нехватке собственных источников финансирования планируется привлекать долгосрочные банковские кредиты и осуществлять заимствования на публичных долговых рынках.

Инвестиционная программа
объемом 200 млн. руб.
предусматривает масштабное
развитие сервисных центров

Описание и финансовый анализ эмитента и поручителей

ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС» создана в 2005г. в качестве официального дистрибьютора РУПП «БелАЗ» (ранее официальным дистрибьютором в структуре Группы выступало ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ») и с 2005 года полностью консолидирует на себе выручку от реализации самосвалов БелАЗ и запчастей к ним.

Поставки осуществляются на основе ежегодно возобновляемого контракта с РУПП «БелАЗ». Наличие устойчивых связей собственников и менеджмента ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС» и ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ» с РУПП «БелАЗ» в значительной степени нивелирует риск потери основного поставщика.

ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС» готовит самостоятельную бухгалтерскую отчетность согласно российским стандартам бухгалтерской отчетности. Финансовый анализ проводится на основе данных самостоятельной бухгалтерской отчетности, которая в полной мере отражает финансовое положение и результаты деятельности компании.

Согласно бухгалтерской отчетности за 2005г., выручка компании по итогам прошедшего года составила 2.5 млрд. рублей, при уровне чистой прибыли — 84 млн. рублей. По итогам первого полугодия 2006г. выручка компании достигла 1.55 млрд. рублей, увеличившись на 46% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. За тот же период чистая прибыль компании достигла 43.7 млн. рублей, что отражает рентабельность чистой прибыли на уровне 2.8%.

Собственный капитал ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС» по состоянию на конец 1П2006г. составил 128 млн. рублей при относительно низком уровне финансового долга — 372 млн. рублей.

Таблица 8. Основные финансовые показатели ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС», 2005г., РСБУ, млн. руб.

	2005	1П2006
Активы	591.1	1 175.5
Собственный капитал	83.9	127.6
Долг	8.4	371.9
долгосрочный	0.0	0.0
краткосрочный	8.4	371.9
Выручка	2 499.3	1 553.2
Валовая прибыль	169.3	58.7
Чистая прибыль	83.8	43.7
Валовая рентабельность	6.8%	3.8%
Рентабельность ЧП	3.4%	2.8%
Долг/Собст.Ср.	0.10	2.91
Долг/Активы	0.01	0.32
Долг/Выручка	0.00	-

Источник: данные компании

Активы компании по состоянию на 01.07.06 достигли 1 176 млн. рублей, увеличившись почти в два раза к уровню начала года. Наибольший удельный вес в структуре активов баланса ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС» приходится на три статьи: дебиторскую задолженность — 47.7% валюты баланса, что объясняется торгово-посреднической спецификой деятельности компании; краткосрочные финансовые вложения — 35.3% и запасы — 11.5%. Структура пассивов отражает политику финансирования преимущественно за счет краткосрочных источников:

ЗАО «КОМПАНИЯ
БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС»
консолидирует выручку от
реализации самосвалов БелАЗ

Осуществление поставок
на основе ежегодно
возобновляемого контракта с
РУПП «БелАЗ»

В 1П2006г.:
- активы — 1.2 млрд. руб.;
- выручка — 1.6 млрд. руб.;
- долг/активы — х0.32

доля кредиторской задолженности — 57.5% валюты баланса, краткосрочный финансовый долг — 31.6%, собственные средства — 10.9%. При этом показатели долговой нагрузки ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС» демонстрируют высокий уровень покрытия долга активами: Долг/Активы — 0.32 (по состоянию на 01.07.06).

Диаграмма 8. Структура баланса ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС» на 01.07.06

а) Структура активов



б) Структура пассивов



Источник: данные компании

ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ» являлась официальным дистрибьютором продукции РУПП «БелАЗ» в период с 2002 по 2004 год. В настоящий момент эти функции осуществляет эмитент — ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС». В будущем на компании будет сосредоточена деятельность по поставкам карьерной техники на рынки других стран.

ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ» готовит самостоятельную бухгалтерскую отчетность согласно российским стандартам бухгалтерской отчетности. Данная отчетность полностью отражает финансовое состояние и результаты деятельности предприятия.

Снижение основных показателей финансово-хозяйственной деятельности в 2005г. объясняется внедрением новой схемы реализации продукции Группы через ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС».

Таблица 9. Основные финансовые показатели ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ», 2003-2005гг., РСБУ, млн. руб.

	2003	2004	2005
Активы	940.8	529.9	187.5
Собственный капитал	6.6	34.9	41.6
Долг	134.6	95.2	59.3
долгосрочный	0.0	0.0	0.0
краткосрочный	134.6	95.2	59.3
Выручка	1 843.4	1 770.1	327.3
Валовая прибыль	45.8	86.6	33.1
Чистая прибыль	6.9	29.0	6.0
Валовая рентабельность	2.5%	4.9%	10.1%
Рентабельность ЧП	0.4%	1.6%	1.8%
Долг/Собст.Ср.	20.47	2.73	1.43
Долг/Активы	0.14	0.18	0.32
Долг/Выручка	0.07	0.05	0.18

Источник: данные компании

Основные статьи баланса:
дебиторская и кредиторская
задолженности

ЗАО «КОМПАНИЯ
БЕЛАЗКОМПЛЕКТ» —
специализируется на поставках
за пределами РФ

ЗАО «Торговая Компания «БЕЛАЗКОМПЛЕКТ» является торговой структурой, через которую осуществляются продажи карьерных самосвалов «БелАЗ». Компания выступает промежуточным звеном между эмитентом и конечными покупателями и аккумулирует часть прибыли от торговых операций. По фактическим данным за 2005г. доля торговой компании в выручке ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС» составила 24%, что объясняется началом ее деятельности с середины года.

ЗАО «Торговая Компания «БЕЛАЗКОМПЛЕКТ» готовит самостоятельную бухгалтерскую отчетность согласно российским стандартам бухгалтерской отчетности, которая в полной мере отражает финансовое состояние и результаты деятельности предприятия.

Согласно бухгалтерской отчетности за 2005г., выручка компании составила 676 млн. рублей при уровне чистой прибыли — 64.5 млн. рублей. Балансовая стоимость активов предприятия по состоянию на 01.01.06 достигла 402 млн. рублей. Собственные средства компании составили на конец прошедшего года 52 млн. рублей при нулевом уровне финансового долга.

По итогам первого полугодия 2006г. оборот компании достиг 1.6 млрд. рублей, увеличившись в 2.4 раза к уровню выручки за весь 2005г. Стоимость активов компании выросла на 46% к уровню начала года и достигла 587 млн. рублей. Собственные средства компании также выросли в более чем 2.7 раза до 142 млн. рублей.

Таблица 10. Основные финансовые показатели ЗАО «Торговая Компания «БЕЛАЗКОМПЛЕКТ», 2005г., РСБУ, млн. руб.

	2005	1П2006
Активы	401.9	586.8
Собственный капитал	52.0	142.0
Долг	0.0	0.0
Выручка	675.9	1 616.6
Валовая прибыль	92.3	163.0
Чистая прибыль	64.5	110.0
Валовая рентабельность	13.7%	10.1%
Рентабельность ЧП	9.5%	6.8%

Источник: данные компании

Деятельность компании характеризуется достаточно высокими показателями рентабельности на фоне нулевой долговой нагрузки: по итогам первого полугодия 2006г. валовая рентабельность составила 10.1% при уровне чистой рентабельности — 6.8%.

ООО «Колмар» не ведет самостоятельной деятельности, однако является собственником долей в капитале двух угледобывающих предприятий, совокупная стоимость которых составляет 654 млн. рублей:

- 51% в УК Саха-Корейского совместного предприятия ООО СП «Эрэл». Предприятие находится в г.Нерюнгри (Республика Саха) и осуществляет деятельность по добыче каменного угля. Помимо ООО «Колмар», в число акционеров входят: «LG International Corporation», «Лиско ЛТД», ОАО ХК «Якутуголь», Министерство имущественных отношений Республики Саха. Выручка от реализации за 9 месяцев 2005 года — 514 млн. рублей. По оценке ЗАО «НЭО Центр», стоимость данного пакета составляет 229.2 млн. рублей.
- 98.9% акций ЗАО «Якутские угли — новые технологии». Предприятие является

ЗАО «ТК «БЕЛАЗКОМПЛЕКТ» —
торговый дом

ООО «Колмар» — собственник
угледобывающих активов

владельцем лицензии на добычу каменного угля на Чульмаканском угольном месторождении в Республике Саха, разработка которого планируется в ближайшей перспективе. По оценке ЗАО «НЭО Центр», стоимость акций составляет 425.2 млн. рублей.

ООО «Колмар» готовит самостоятельную бухгалтерскую отчетность согласно российским стандартам бухгалтерской отчетности. Основные финансовые показатели приведены в таблице ниже. В 2005г. компания не осуществляла текущей деятельности, чем объясняется нулевая выручка по итогам года. Чистая прибыль в размере 577 млн. рублей была сформирована за счет переоценки финансовых вложений компании в капитал двух угледобывающих предприятий.

Таблица 11. Основные финансовые показатели ООО «Колмар», 2005г., РСБУ, млн. руб.

	2005
Активы	655.0
Собственный капитал	576.8
Долг	1.6
долгосрочный	0.1
краткосрочный	1.5
Выручка	0.0
Чистая прибыль	576.7

Источник: данные компании

Приложение. Бухгалтерская отчетность эмитента и поручителей

Таблица 12. Бухгалтерский баланс ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС», 2005-1П2006гг., РСБУ, тыс. руб.

АКТИВ	2005	1П2006
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Основные средства	218	312
Незавершенное строительство	28	10
ИТОГО по разделу I	246	322
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Запасы	14 616	135 023
Сырье, материалы и другие аналогичные ценности	928	1 192
Готовая продукция и товары для перепродажи	13 575	133 751
Товары отгруженные		
Расходы будущих периодов	113	80
НДС по приобретенным ценностям	9 671	9 376
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	543 383	560 709
в том числе покупатели и заказчики	507 656	540 002
Краткосрочные финансовые вложения	22 375	414 764
Денежные средства	790	55 282
ИТОГО по разделу II	590 835	1 175 154
БАЛАНС	591 081	1 175 476
ПАССИВ		
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ		
Уставный капитал	100	100
Добавочный капитал	-	-
Резервный капитал	-	-
Нераспределенная прибыль	83 814	127 538
ИТОГО по разделу III	83 914	127 638
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Займы и кредиты	-	-
ИТОГО по разделу IV	-	-
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Займы и кредиты	8 401	371 887
Кредиторская задолженность	498 766	675 951
поставщики и подрядчики	421 326	656 412
задолженность по налогам и сборам	1	5 402
прочие кредиторы	77 439	14 137
ИТОГО по разделу V	507 167	1 047 838
БАЛАНС	591 081	1 175 476

Таблица 13. Отчет о прибылях и убытках ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ ПЛЮС», 2005-1П2006гг., РСБУ, тыс. руб.

	2005	1П2006
Доходы и расходы по обычным видам деят-ти		
Выручка (нетто) от продажи товаров...	2 499 312	1 553 228
Себестоимость проданных товаров...	2 329 965	1 494 548
Валовая прибыль	169 347	58 680
Коммерческие расходы	45 701	23 552
Управленческие расходы		
Прибыль (убыток) от продаж	123 646	35 128
Прочие доходы и расходы		
Проценты к получению		
Проценты к уплате		
Доходы от участия в других организациях		
Прочие операционные доходы		
Прочие операционные расходы		
Внереализационные доходы	4 609	33 314
Внереализационные расходы	17 805	9 910
Прибыль (убыток) до налогообложения	110 450	58 532
Текущий налог на прибыль	26 636	14 808
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	83 814	43 724

Таблица 14. Бухгалтерский баланс ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ», 2002-1П2006гг., РСБУ, тыс. руб.

АКТИВ	2002	2003	2004	2005	1П2006
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Основные средства	-	-	110	120	78
ИТОГО по разделу I	0	0	110	120	78
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
Запасы	344 962	104 534	87 016	22 478	19 469
Готовая продукция и товары для перепродажи	344 962	104 532	86 969	22 439	19 433
Товары отгруженные			30	30	30
Расходы будущих периодов		2	17	9	6
НДС по приобретенным ценностям	76 251	129 703	72 837	9 836	3 212
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	104 852	695 034	363 528	131 867	73 431
в том числе покупатели и заказчики	44 124	692 541	343 201	121 468	66 505
Краткосрочные финансовые вложения		11 455	6 330	22 384	24 884
Денежные средства	20	74	122	822	935
ИТОГО по разделу II	526 085	940 800	529 833	187 387	121 931
БАЛАНС	526 085	940 800	529 943	187 507	122 009
ПАССИВ					
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
Уставный капитал	100	100	100	100	100
Добавочный капитал	-	-	-	-	-
Резервный капитал	-	-	-	-	-
Нераспределенная прибыль	-429	6 476	34 798	41 480	39 002
ИТОГО по разделу III	-329	6 576	34 898	41 580	39 102
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Займы и кредиты	-	-	-	-	-
Прочие долгосрочные обязательства	-	-	-	-	-
ИТОГО по разделу IV	-	-	-	-	-
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Займы и кредиты	95 163	134 617	95 163	59 308	7 808
Кредиторская задолженность поставщики и подрядчики	431 251	799 607	399 881	86 619	75 099
задолженность перед персоналом организации	423 035	671 907	310 939	53 160	60 271
задолженность перед государственными внебюджетными фондами			3		7
задолженность по налогам и сборам	862	2 690	23 324	413	4
прочие кредиторы	7 354	125 010	65 615	33 046	14 817
Прочие краткосрочные обязательства					
ИТОГО по разделу V	526 414	934 224	495 044	145 927	82 907
БАЛАНС	526 085	940 800	529 942	187 507	122 009

Таблица 15. Отчет о прибылях и убытках ЗАО «КОМПАНИЯ БЕЛАЗКОМПЛЕКТ», 2002-1П2006гг., РСБУ, тыс. руб.

	2002	2003	2004	2005	1П2006
Доходы и расходы по обычным видам деят-ти					
Выручка (нетто) от продажи товаров...	36 770	1 843 419	1 770 121	327 254	2 464
Себестоимость проданных товаров...	36 356	1 797 570	1 683 496	294 192	1 871
Валовая прибыль	414	45 849	86 625	33 062	593
Коммерческие расходы	39	24 579	42 988	22 402	2 329
Управленческие расходы					
Прибыль (убыток) от продаж	375	21 270	43 637	10 660	-1 736
Прочие доходы и расходы					
Проценты к получению			18	181	148
Проценты к уплате		5 898	3 610	182	
Доходы от участия в других организациях					
Прочие операционные доходы	62	91	-67	12 185	422
Прочие операционные расходы	866	5 854	1 703	13 208	320
Внереализационные доходы		2 807	1 688		
Внереализационные расходы		2 363	707	1 288	108
Прибыль (убыток) до налогообложения	-429	10 053	39 256	8 348	-1 594
Текущий налог на прибыль		3 146	10 293	2 318	
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	-429	6 907	28 963	6 030	-1 594

Таблица 16. Бухгалтерский баланс ЗАО «ТК «БЕЛАЗКОМПЛЕКТ», 2005-1П2006гг., РСБУ, тыс. руб.

АКТИВ	2005	1П2006
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Основные средства	1 530	2 242
ИТОГО по разделу I	1 530	2 242
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Запасы	10 872	2 945
Сырье, материалы и другие аналогичные ценности	53	123
Затраты в незавершенном производстве	1	
Готовая продукция и товары для перепродажи	10 817	2 433
Расходы будущих периодов	1	389
НДС по приобретенным ценностям	42 123	3 679
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	344 333	479 239
в том числе покупатели и заказчики	342 655	467 654
Краткосрочные финансовые вложения		24 650
Денежные средства	2 993	74 081
ИТОГО по разделу II	400 321	584 594
БАЛАНС	401 851	586 836
ПАССИВ		
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ		
Уставный капитал	100	100
Добавочный капитал	-	-
Резервный капитал	-	-
Нераспределенная прибыль	51 887	141 915
ИТОГО по разделу III	51 987	142 015
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Займы и кредиты	-	-
ИТОГО по разделу IV	-	-
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Займы и кредиты	-	-
Кредиторская задолженность	349 864	444 821
поставщики и подрядчики	276 125	394 337
задолженность перед персоналом организации		10
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	-	
задолженность по налогам и сборам	13 429	19 487
прочие кредиторы	60 310	30 987
ИТОГО по разделу V	349 864	444 821
БАЛАНС	401 851	586 836

Таблица 17. Отчет о прибылях и убытках ЗАО «ТК «БЕЛАЗКОМПЛЕКТ», 2005-1П2006гг., РСБУ, тыс. руб.

	2005	1П2006
Доходы и расходы по обычным видам деят-ти		
Выручка (нетто) от продажи товаров...	675 884	1 616 564
Себестоимость проданных товаров...	583 577	1 453 582
Валовая прибыль	92 307	162 982
Коммерческие расходы	6 048	38 333
Управленческие расходы		
Прибыль (убыток) от продаж	86 259	124 649
Прочие доходы и расходы		
Проценты к получению		235
Проценты к уплате		
Доходы от участия в других организациях		
Прочие операционные доходы		541
Прочие операционные расходы	37	104
Внереализационные доходы		22 703
Внереализационные расходы	67	775
Прибыль (убыток) до налогообложения	86 155	147 249
Текущий налог на прибыль	21 618	37 220
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	64 537	110 029

Таблица 18. Бухгалтерский баланс ООО «Колмар», 2005-1П2006гг., РСБУ, тыс. руб.

АКТИВ	2005	1П2006
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Долгосрочные финансовые вложения	654 468	236 895
ИТОГО по разделу I	654 468	236 895
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Запасы	-	-
НДС по приобретенным ценностям		168
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	450	8947
Краткосрочная задолженность		425 233
Денежные средства	112	43
ИТОГО по разделу II	562	434 391
БАЛАНС	655 030	671 286
ПАССИВ		
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ		
Уставный капитал	10	10
Добавочный капитал	-	-
Резервный капитал	-	-
Нераспределенная прибыль	576 743	583 874
ИТОГО по разделу III	576 753	583 884
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Займы и кредиты	103	884
ИТОГО по разделу IV	103	884
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Займы и кредиты	1 470	86 518
Кредиторская задолженность	76 704	
поставщики и подрядчики	14	
прочие кредиторы	76 690	
ИТОГО по разделу V	78 174	86 518
БАЛАНС	655 030	671 286

Таблица 19. Отчет о прибылях и убытках ООО «Колмар», 2005-1П2006гг., РСБУ, тыс. руб.

	2005	1П2006
Доходы и расходы по обычным видам деят-ти		
Выручка (нетто) от продажи товаров...		
Себестоимость проданных товаров...		
Валовая прибыль		
Коммерческие расходы		
Управленческие расходы		
Прибыль (убыток) от продаж		
Прочие доходы и расходы		
Проценты к получению		
Проценты к уплате	4 711	819
Доходы от участия в других организациях		8 885
Прочие операционные доходы	3	
Прочие операционные расходы	4	935
Внереализационные доходы	581 455	
Внереализационные расходы		
Прибыль (убыток) до налогообложения	576 743	7 131
Текущий налог на прибыль		
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	576 743	7 131



РОСБАНК

ДЕПАРТАМЕНТ
ИНВЕСТИЦИОННО-БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Телефон: +7 (495) 234-0947
Факс: +7 (495) 721-9550
syndication@mx.rosbank.ru
www.rosbank.ru

Директор Департамента
Порхун Алексей
APorkhun@mx.rosbank.ru
Телефон: +7 (495) 234-0974

Управляющий директор
Афонский Михаил
MAfonsky@rosbank.ru
Телефон: +7 (495) 234-0974

Управление рынков капитала

Директор
Гуня Александр
AGunya@mx.rosbank.ru
Телефон: +7 (495) 725-5637

Старший менеджер
Станков Илья
IStankov@mx.rosbank.ru
Телефон: +7 (495) 725-5637

Менеджер
Думнов Алексей
ADumnov@mx.rosbank.ru
Телефон: +7 (495) 725-5637

Старший менеджер
Балыкина Ирина
IBalykina@rosbank.ru
Телефон: +7 (495) 234-0947

Менеджер
Шипилова Ирина
IVShipilova@rosbank.ru
Телефон: +7 (495) 204-9598

Менеджер
Татьяна Амброжевич
TVAmbrozhevich@rosbank.ru
Телефон: +7 (495) 956-6714

Старший Менеджер
Морозов Дмитрий
DMorozov@rosbank.ru
Телефон: +7 (495) 725-5477

Аналитик
Павлова Анна
AVPavlova@rosbank.ru
Телефон: +7 (495) 725-5477

Аналитик
Кольчев Владимир
VKolychev@mx.rosbank.ru
Телефон: +7 (495) 725-5637

Настоящий инвестиционный меморандум носит исключительно информационный характер и не является документом или частью пакета документов, подлежащих предоставлению в регистрирующие или иные государственные органы Российской Федерации или какого-либо иностранного государства в связи с регистрацией ценных бумаг, упомянутых в данном документе. При ознакомлении с данным меморандумом каждому потенциальному инвестору рекомендуется самостоятельно ознакомиться с официальными документами, подготавливаемыми Эмитентом в соответствии с законодательством РФ.

Данный инвестиционный меморандум не может рассматриваться в качестве средства побуждения к действиям любого характера с ценными бумагами Эмитента. Основной целью данного меморандума является предоставление потенциальным инвесторам дополнительной информации об Эмитенте, Облигациях и других участниках размещения сверх нормативного объема, предусмотренного российским законодательством.

Ни одно лицо не уполномочено предоставлять в связи с размещением Облигаций какую-либо информацию или делать какие-либо заявления, за исключением информации и заявлений, содержащихся в официальных документах и данном инвестиционном меморандуме. Если такая информация была предоставлена или такое заявление было сделано, то на них не следует опираться как на информацию или заявления, санкционированные Эмитентом или участниками размещения.

Инвестиционный меморандум подготовлен на основании информации, предоставленной руководством Эмитента, а также полученной из других источников, надежность которых не вызывает у нас сомнений. Кроме того, после проведения добросовестной проверки, Эмитент принимает на себя ответственность за информацию, содержащуюся в инвестиционном меморандуме, и подтверждает, что эта информация является правдивой и точной во всех существенных фактах и не вводит в заблуждение. Мнения и намерения Эмитента, выраженные в настоящем документе, являются добросовестными мнениями и намерениями Эмитента. Организаторы не проводили самостоятельной проверки информации и полагаются на заверения Эмитента относительно ее достоверности.

Ни одна из российских или иностранных национальных, региональных или местных комиссий по рынку ценных бумаг или какой-либо иной орган, регулирующий порядок совершения операций с ценными бумагами, не давал никаких специальных рекомендаций по поводу приобретения Облигаций. Кроме того, вышеуказанные органы не рассматривали настоящий документ, не подтверждали и не определяли его адекватность или точность.

Эмитент принимает на себя ответственность только за правильное воспроизведение представленной им вышеуказанной информации, не принимает на себя иных обязательств, не делает никаких иных заявлений и не предоставляет иных гарантий относительно такой информации. Ни Эмитент, ни другие участники сделки не принимают на себя никаких обязательств по обновлению данных, мнений и выводов, содержащихся в настоящем инвестиционном меморандуме после даты его опубликования.

Заявления, относящиеся к Организаторам, опираются на информацию, предоставленную им Эмитенту исключительно для использования в настоящем документе. Ни распространение инвестиционного меморандума, ни размещение Облигаций ни при каких обстоятельствах не подразумевают отсутствие возможности неблагоприятных изменений в состоянии дел Эмитента после даты опубликования инвестиционного меморандума, либо после даты внесения последних изменений и/или дополнений в меморандум. Любая информация, предоставленная в связи с размещением Облигаций, является верной на какую-либо дату, следующую за датой предоставления такой информации или за датой, указанной в документах, содержащих такую информацию, если эта дата отличается от даты предоставления информации.

В связи с тем, что вложения в российские ценные бумаги сопряжены со значительным риском, при принятии инвестиционного решения мы рекомендуем инвесторам самостоятельно определять для себя значимость информации, содержащейся в настоящем инвестиционном меморандуме, и при рассмотрении возможности приобретения Облигаций опираться на исследования и иные проверки, которые могут быть сочтены необходимыми. Организаторы выпуска не принимали и не принимают на себя обязательств по изучению положения дел и финансового состояния Эмитента в течение срока действия договоренностей, предусмотренных инвестиционным меморандумом, и не обязуются консультировать кого-либо из инвесторов или потенциальных инвесторов в Облигации относительно изложенной информации.