



## Группа компаний «ТехноНИКОЛЬ» – ведущий европейский производитель кровли

ООО «ТехноНИКОЛЬ-Финанс»

Облигационный заем

1 500 000 000 рублей



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
МОСКОВСКИЙ БАНК**



**РОСБАНК**

Октябрь, 2006

## Оглавление

	стр.
Резюме	3
Структура и параметры займа	4
Рынок кровельных материалов	5
История развития	8
Текущее положение	9
Организационная структура и корпоративное управление	11
Сырьевая база	13
Производственная инфраструктура	15
Сбытовая деятельность	17
Стратегия развития	20
Инвестиционная программа	22
Финансовый анализ	23
Приложение	26

## Резюме

- Группа компаний «ТехноНИКОЛЬ» – крупнейший в России производитель систем плоской и скатной кровли, гидроизоляции и теплоизоляции. Доля Группы в 2005г. на рынке кровельных материалов составила более 40%.
- ГК «ТехноНИКОЛЬ» – одна из самых быстрорастущих компаний отрасли строительных материалов: оборот Группы за последние четыре года вырос в 3.8 раза с 3.7 млрд. рублей в 2002г. до 12.2 млрд. рублей в 2005г.
- Рынок плоской кровли растет последние три года среднегодовыми темпами порядка 9% в натуральном выражении. До 2010г. рынок будет расти средними темпами 5-7% в год. Дальнейший рост рынка обусловлен ожидаемым ростом строительства в России вследствие увеличения доходов населения, развития ипотечного кредитования и государственной поддержки строительной отрасли.
- Производственные активы ГК «ТехноНИКОЛЬ» – 17 заводов в России и по одному в Белоруссии, Литве и Украине.
- Группа обладает собственной сбытовой сетью, насчитывающей более 140 торговых отделений и 6 представительств и охватывающей все города России с населением свыше 200-300 тыс. человек, а также страны СНГ, Балтии и Восточной Европы.
- Продукция Группы в настоящее время представлена в 35 странах мира. Объем реализации продукции за рубежом в 2005г. составил более 26% общего оборота Группы (с учетом Украины и Белоруссии).
- Стратегия развития – дальнейшее увеличение производственных мощностей Группы (введение 3-4 новых производственных линий в год) и расширение продаж (освоение рынков Восточной, Северной и Западной Европы)
- По итогам 2005г. выручка ГК «ТехноНИКОЛЬ» достигла 12.2 млрд. рублей, увеличившись почти на 28% по сравнению с предыдущим периодом. EBITDA за тот же период составила 2.1 млрд. рублей при уровне чистой прибыли – 1.6 млрд. рублей.
- Совокупная стоимость активов Группы по состоянию на 01.01.06 составила 9.2 млрд. рублей (+ 51% к уровню 2004 года); собственные средства – 8 млрд. рублей, финансовый долг – 0.6 млрд. рублей.
- Деятельность ГК «ТехноНИКОЛЬ» характеризуется крайне низким уровнем долговой нагрузки при значительных показателях рентабельности: Долг/EBITDA – 0.30, Долг/Собственные средства - 0.08 (на 01.01.06), рентабельность EBITDA – 17.6%, чистая рентабельность – 12.8%
- Средства, привлеченные в результате дебютного выпуска облигаций ГК «ТехноНИКОЛЬ», будут направлены на финансирование инвестиционной программы, а также на рефинансирование текущей задолженности.

Таблица 1. Основные показатели ФХД ГК  
«ТехноНИКОЛЬ», 2003-2009Пгг., упр. учет, млн. руб.

	'03	'04	'05	1П'06	'06П	'07П	'08П
Активы	4.32	6.08	9.16	13.77	14.80	19.20	21.10
Собс.Кап	4.00	5.71	8.00	9.40	10.23	12.38	14.83
Долг	0.03	0.03	0.63	3.33	2.78	5.80	5.00
долгоср	0.00	0.00	0.13	0.52	1.98	5.50	5.00
краткоср	0.03	0.03	0.51	2.80	0.80	0.30	-
Выручка	6.77	9.52	12.16	6.85	17.50	23.00	30.00
EBITDA	1.18	2.10	2.14	1.29	3.04	4.02	5.24
Чист.Приб	0.93	1.75	1.56	0.92	1.75	2.15	2.45
Рент. EBITDA	17.5%	22.0%	17.6%	18.8%	17.4%	17.5%	17.5%
Рент. ЧП	13.7%	18.4%	12.8%	13.4%	10.0%	9.3%	8.2%
Долг/Собс.Ср	0.01	0.01	0.08	0.35	0.27	0.47	0.34
Долг/EBITDA	0.03	0.02	0.30	-	0.91	1.44	0.95

Источник: ГК «ТехноНИКОЛЬ»

Диаграмма 1. Динамика выручки ГК  
«ТехноНИКОЛЬ» в 2003-2008Пгг., млрд. руб.

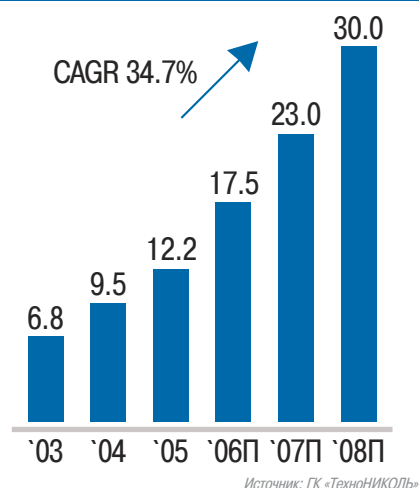


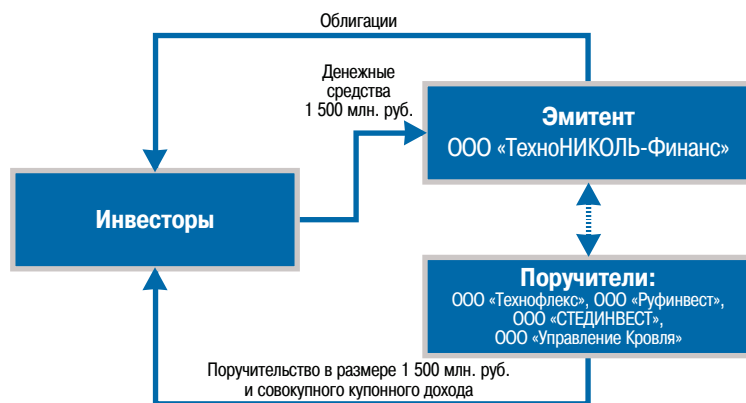
Диаграмма 2. География деятельности ГК  
«ТехноНИКОЛЬ»



## Структура и параметры займа

- **Цели займа** – финансирование строительства двух новых кровельных заводов и введения новых линий на имеющихся заводах, а также рефинансирование текущей задолженности с целью диверсификации источников привлечения заемных ресурсов и увеличения сроков заимствования.
- **Эмитент** – ООО «ТехноНИКОЛЬ-Финанс»
- **Поручители** – ООО «Управление Кровля», ООО «Технофлекс», ООО «Руфинвест», ООО «СТЕДИНВЕСТ»
- **Объем выпуска** – 1 500 000 000 рублей
- **Обеспечение** – Поручительство в размере 1 500 000 000 рублей и совокупного купонного дохода
- **Срок обращения** – 1 092 дней (3 года)
- **Определение ставок купонов** – 1-й купон – на конкурсе; остальные – определяются эмитентом
- **Оферта** – предполагается выставление эмитентом годовой или полуторогодовой оферты до даты начала размещения
- **Длительность купонного периода** – 182 дня
- **Организаторы и андеррайтеры** – ОАО АКБ «РОСБАНК», ЗАО «Международный Московский Банк»

Диаграмма 3. Структура займа



Источник: ОАО АКБ «РОСБАНК»

В качестве поручителей по займу выступают ключевые операционные компании ГК «ТехноНИКОЛЬ»:

- ООО «Управление Кровля» – торговая компания, аккумулирующая значительную часть выручки Группы.
- ООО «Технофлекс», ООО «Руфинвест», ООО «СТЕДИНВЕСТ» – компании, на балансе которых находится существенная часть основных средств – производственное оборудование сдаваемое в аренду заводам Группы.

Объем 1.5 млрд. рублей является достаточным для возникновения ликвидного вторичного рынка облигаций ООО «ТехноНИКОЛЬ-Финанс». Облигации ООО «ТехноНИКОЛЬ-Финанс» предоставляют дополнительную возможность для диверсификации портфелей долговых инструментов инвесторов, ориентирующихся на ценные бумаги компаний сектора строительных материалов.

Средства привлекаются на  
развитие бизнеса

## Рынок кровельных материалов

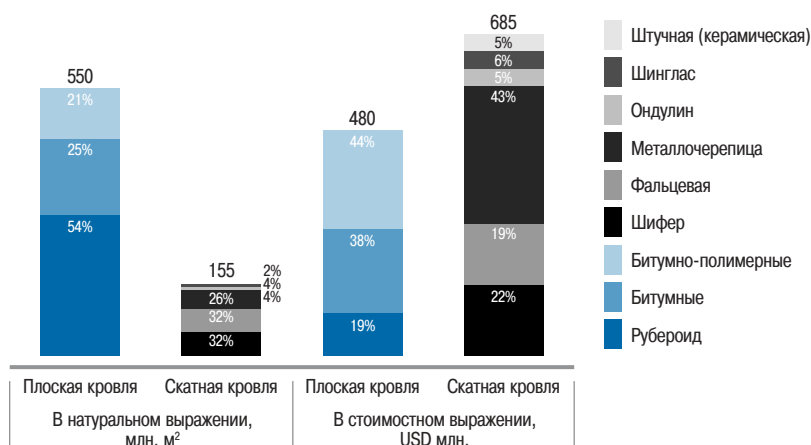
Россия занимает одно из ведущих мест по производству кровельных и гидроизоляционных материалов в мире: объем производства в 2005г. в натуральном выражении составил по оценкам экспертов более 700 млн. м<sup>2</sup>. Общий объем российского рынка в стоимостном выражении по итогам 2005г. составил USD 1.17 млрд.

Динамика производства и потребления кровельных материалов в стране определяется в значительной степени состоянием основных потребителей: строительных организаций и физических лиц (частное домостроение). Рынок частного домостроения зависит от общего макроэкономического развития страны и растет пропорционально росту доходов и платежеспособности граждан. Рынок жилищного домостроения является приоритетным национальным проектом: реализация программы «Доступное жилье» стимулирует активность строителей на рынке жилья и способствует повышению спроса на кровельные материалы. Промышленное строительство также характеризуется потоком больших инвестиций в крупномасштабные проекты.

Ключевыми факторами стабильности спроса после 2005г. станут рост доходов населения, прогнозируемое увеличение жилищного и промышленного строительства и рост государственного финансирования сектора ЖКХ.

Рынок кровельных материалов принято разделять на два сегмента: плоская и скатная кровля. На долю плоской кровли приходится около 80% рынка в натуральном выражении и более 40% в стоимостном выражении.

Диаграмма 4. Структура рынка кровельных материалов в натуральном и стоимостном выражениях, 2005г.



Источник: ГК «ТехноНИКОЛЬ»

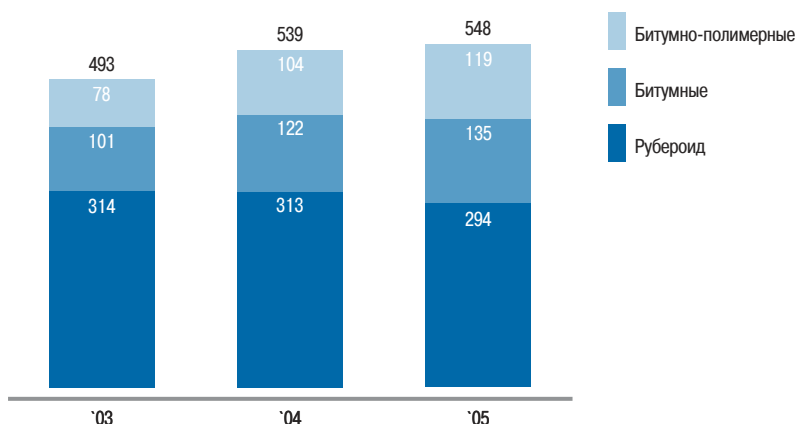
Сегмент плоской кровли растет последние три года среднегодовыми темпами порядка 9% в год в натуральном выражении. При этом на протяжении последних лет происходило постепенное сокращение производства более дешевого и ненадежного рубероида на фоне 15-25%-го роста подсегмента более долговечных битумных и битумно-полимерных материалов.

Емкость российского рынка:  
700 млн. м<sup>2</sup>  
USD 1.17 млрд.

Основные факторы роста:  
развитие жилищного,  
промышленного и частного  
строительства

Сегмент плоской кровли:  
- рост 9% в год;  
- емкость USD 480 млн.

Диаграмма 5. Динамика и структура производства плоских кровельных материалов в России, 2003-2005гг., млн. м²



Источник: ГК «ТехноНИКОЛЬ»

По мнению экспертов рынок кровельных материалов в России является сформировавшимся и постепенно достигает насыщения: если в Европе объем производства кровель в год на душу населения составляет порядка 2.5 м², то в России данный показатель в настоящее время приближается к 2 м². В будущем прогнозируется постепенное замедление темпов роста рынка до 5-7% в год при этом будет происходить сокращение доли рубероида и перераспределение потребления в пользу высокотехнологичных и более долговечных наплавляемых материалов (битумные и битумно-полимерные).

В настоящее время в России действует порядка 65 предприятий промышленности кровельных и гидроизоляционных материалов. Отрасль характеризуется высоким уровнем концентрации: в различных сегментах на долю трех крупнейших производителей приходится 70-90% общего объема производства. Мелкие производители постепенно уходят с рынка, остаются только крупные игроки, которые за счет объемов производства и внедренных передовых технологий могут обеспечить приемлемую норму прибыли.

Лидирующие позиции практически по всем сегментам рынка последние годы удерживает ГК «ТехноНИКОЛЬ» контролирующая на сегодняшний день 20 заводов по производству кровельных, гидроизоляционных и теплоизоляционных материалов. Группа представлена практически во всех сегментах рынка и по итогам 2005г. занимает более 40% всего рынка кровельных материалов.

Другие крупные игроки рынка сконцентрированы в основном в отдельных сегментах рынка. В сегменте рубероид можно выделить «Рязанский КРЗ» и завод «Мягкая кровля» в г. Самаре. В сегменте более рентабельных битумных и битумно-полимерных материалов выделяются компании «Оргкровля» и «Изофлекс».

В качестве потенциального крупного игрока на российском рынке, представленного как и ГК «ТехноНИКОЛЬ» практически во всех сегментах рынка, можно рассматривать европейского лидера рынка кровельных материалов – датскую компанию Икопал (Icopal). Однако на данный момент инвестиционная активность этой компании в России очень мала – строительство 3 линий за 2 года, в то время как для того, чтобы составить реальную конкуренцию ГК «ТехноНИКОЛЬ» необходимо вводить по 3-4 линии в год на протяжении как минимум 5 лет.

Более долговечные и рентабельные подсегменты растут опережающими темпами: 15-25% в год

Высокая концентрация рынка

Ведущий производитель –  
ГК «ТехноНИКОЛЬ» –  
более 40% рынка

Таблица 2. Доля рынка и темпы роста основных производителей рубероида в РФ, 2005г., тыс. м²

	2004	2005	Доля рынка в 2005г., %	Темп роста в 2005г., %
ТехноНИКОЛЬ	84 400	98 125	33.4%	16.3%
Рязанский КРЗ	68 752	64 201	21.9%	-6.6%
Мягкая кровля г.Самара	50 198	52 926	18.0%	5.4%
Алтайкровля г.Новоалтайск	25 462	23 200	7.9%	-8.9%
Кровля г.Муром	21 650	16 684	5.7%	-22.9%
Омсккровля	17 983	16 037	5.5%	-10.8%
Хабаровский КРЗ	8 002	4 729	1.6%	-40.9%
Полимеркровля г.Дорогобуж	8 000	2 924	1.0%	-63.5%

Источник: ГК «ТехноНИКОЛЬ»

Таблица 3. Доля рынка и темпы роста основных производителей битумных и битумно-полимерных материалов в РФ, 2005г., тыс. м²

	2004	2005	Доля рынка в 2005г.	Темп роста в 2005г.
ТехноНИКОЛЬ	156 876	185 486	72.8%	18.2%
Оргкровля	25 172	30 000	11.8%	19.2%
Изофлекс	11 108	10 036	3.9%	-9.7%
Компания АК	7 000	7 000	2.7%	0.0%
ОАО «Завод кровельных и полимерных материалов» (Филикровля)	4 961	5 659	2.2%	14.1%
Московская область ЗАО «Люберит»	3 275	4 359	1.7%	33.1%
Малое предприятие Костромской области	2 569	3 591	1.4%	39.8%
Саратовский НПЗ	2 457	1 408	0.6%	-42.7%
Гирсовский ПК ДСМ	1 898	1 374	0.5%	-27.6%
АООТ «Балаков Резинотехника», Саратовская обл.	1 415	1 143	0.4%	-19.2%
ОАО «Рубикон-плюс»	741	811	0.3%	9.4%

Источник: ГК «ТехноНИКОЛЬ»

Лидерство ГК «ТехноНИКОЛЬ»  
по всем подсегментам рынка  
плоской кровли



## История развития

Группа компаний «ТехноНИКОЛЬ» была образована в 1993 году и за тринадцать лет работы создала обширный собственный производственно-торговый комплекс и заняла прочные лидирующие позиции на российском рынке строительных материалов. Сегодня ГК «ТехноНИКОЛЬ» является одним из крупнейших в Европе производителем и поставщиком систем плоской и скатной кровли, гидроизоляции и теплоизоляции.

**1993г.** – Основание ГК «ТехноНИКОЛЬ».

**1994г.** – Приобретение «Выборгского рубероидного завода». Начало выпуска материала «Бикрост» – первого качественного навлажняемого кровельного материала.

**1995г.** – Открытие первого регионального торгового отделения в г.Санкт-Петербург.

**1996г.** – Приобретение завода «Крома», г.Рыбинск. За последующие 7 лет объём производства выпускаемой на нём продукции был увеличен в 5 раз.

**1996-1997гг.** – Реконструкция «Завода КГМ ТехноНИКОЛЬ», г.Выборг, целью которой стало освоение производства битумно-полимерных материалов.

**1999г.** – Запуск «Завода «Технофлекс» – первого современного в России предприятия по выпуску современных битумно-полимерных кровельных и гидроизоляционных материалов.

**2000г.** – Приобретение завода «Минводы-Кровля», г.Минеральные Воды и завода «Технокром», г.Новоульяновск.

**2000г., август** – получение «Заводом КГМ ТехноНИКОЛЬ», г.Выборг международного сертификата качества ISO-9002.

**2001г.** – Приобретение Литовского завода «Gargzdu MIDA», начало строительства нового, современного кровельного завода в подмосковном Воскресенске. К 2005 году на данном заводе установлено 2 производственных линии.

**2002г.** – Освоение сегмента частных кровель. Разработка и выпуск нового продукта – Гибкой Черепицы «ТехноНИКОЛЬ». Группа перешагнула рубеж в 100 млн. м<sup>2</sup> продукции, и вошла в пятёрку крупнейших европейских компаний данного профиля.

**2003г.** – Запуск завода «ТехноТОП», г.Воскресенск.

**2003г.** – Начало строительства завода по производству стеклохолста. Стеклохолст является сырьем для производства кровельных материалов.

**2003г.** – Приобретение завода по производству теплоизоляционных материалов «АКСИ» г.Челябинск.

**2004г.** – Модернизация производства на Нижегородском картонно-рубероидном заводе, начало строительства и запуск завода по производству кровельных материалов в г.Днепропетровск (Украина).

**2005г.** – Строительство и запуск завода по производству гибкой черепицы Шинглас, приобретение Белорусского завода «Кровля». Кроме того, было начато строительство завода по производству теплоизоляционных материалов в г.Рязань.

**2006г.** – Пуск первой очереди завода по производству теплоизоляционных материалов в г.Рязань.



## Текущее положение

Группа компаний «ТехноНИКОЛЬ» – лидер российского рынка кровельных и гидроизоляционных материалов. Группа производит и поставляет наплавляемые рулонные материалы для кровли и гидроизоляции, гибкую черепицу для скатных кровель, рубероид, минераловатный утеплитель, битум, холодные и горячие мастики, праймер и другие кровельные материалы. По итогам 2005г. ГК «ТехноНИКОЛЬ» контролирует более 40% российского рынка кровельных материалов.

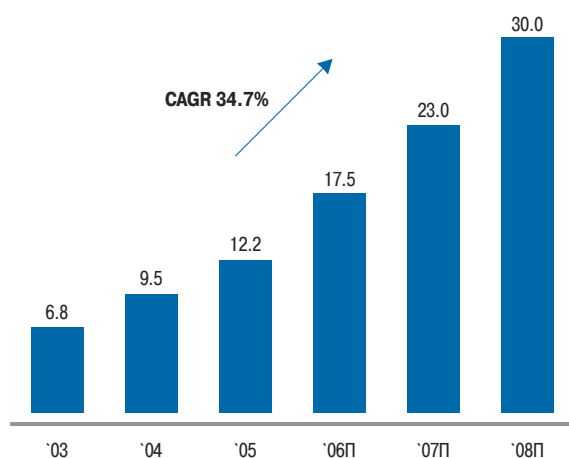
На сегодняшний день Группа представляет собой вертикально интегрированный холдинг объединяющий предприятия на всех стадиях производства и реализации кровельных и гидроизоляционных материалов. В его состав входят 20 заводов, а также развитая торговая сеть, насчитывающая на сегодняшний день более 140 торговых отделений, а также порядка 60 независимых дилеров и торговых сетей в Европе, России, странах СНГ и Балтии.

Потребителями продукции ГК «ТехноНИКОЛЬ» являются более 20 тыс. организаций и физических лиц в России, странах СНГ, Балтии, Центральной и Восточной Европы. Сегодня продукция Группы продается в 35 странах мира. Объем продаж за пределами России составил по итогам 2005г. 26% общего оборота Группы.

Объем продаж ГК «ТехноНИКОЛЬ» в 2005 году достиг 302 млн. м<sup>2</sup> рулонных кровельных и гидроизоляционных материалов. В 2005 году на входящем в состав Группы заводе «АКСИ» было произведено 62 тыс. тонн теплоизоляционных материалов. Только за 2005 год предприятиями Группы было произведено 3.6 млн. м<sup>2</sup> шингласа (гибкой черепицы). Совокупный годовой оборот компании по всем направлениям в 2005г. увеличился на 28% по отношению к данным 2004г.

ГК «ТехноНИКОЛЬ» является одной из самых быстроразвивающихся российских компаний в сегменте строительных материалов. Оборот Группы по итогам 2002-2005гг. вырос в 3.3 раза до 12.2 млрд. рублей. Одна из стратегических целей Группы – удвоить оборот по итогам 2007 года (к уровню 2005г.). Основной фактор роста доходов Группы – существенная инвестиционная программа в развитие производственной и торговой инфраструктуры.

Диаграмма 6. Динамика выручки ГК «ТехноНИКОЛЬ», 2003-2008Пгг., млрд. руб.



Источник: ГК «ТехноНИКОЛЬ»

В 2002-2005гг. Группа осуществляла планомерное расширение производственной базы и торговой инфраструктуры. Капитальные вложения Группы за указанный

ГК «ТехноНИКОЛЬ» –  
крупнейший производитель  
кровли в России – более 40%  
рынка в 2005г.

Рост оборота в 3.3 раза в  
течение 2002-2005гг.

Прогноз выручки в 2008г. –  
30 млрд. руб.

период составили порядка 5.4 млрд. руб. Объем инвестиционной программы Группы на 2006-2008гг. составляет порядка EUR 280 млн. (в основном инвестиции в расширение производственных мощностей и развитие торговой сети).

Продукция ГК «ТехноНИКОЛЬ» соответствует всем ГОСТам, применяемым на территории Российской Федерации. Четырем заводам компании – в г.Выборге, г.Рязани, г.Учалах и Литве – присвоен международный сертификат качества производства ISO 9001:2000, подтверждающий соответствие технологических и производственных процессов стандартам качества ISO.

ГК «ТехноНИКОЛЬ» предоставляет 10-летнюю гарантию на ряд выпускаемых кровельных материалов, потенциальный срок их службы, по заключению ЦНИИ Промзданий, достигает 30 лет. Высокие эксплуатационные качества продукции компании подтверждены исследованиями ведущих научных институтов РФ.

В настоящее время предприятия Группы готовят самостоятельную бухгалтерскую отчетность согласно РСБУ. Кроме того, для повышения уровня инвестиционной привлекательности и корпоративной прозрачности Группа планирует начать подготовку консолидированной бухгалтерской отчетности по международным стандартам. В настоящее время ведется выбор аудиторской компании. По результатам 2006г. Группа планирует подготовить агрегированную отчетность по стандартам МСФО, а в 2007г. будет подготовлена уже полностью аудированная отчетность.

По итогам 2005г. оборот Группы согласно данным управленческой отчетности достиг 12.2 млрд. руб., увеличившись на 28% к уровню 2004г. За тот же период показатель EBITDA Группы достиг 2.14 млрд. руб. при уровне чистой прибыли – 1.56 млрд. руб. Стоимость активов ГК «ТехноНИКОЛЬ» по состоянию на 01.01.06 составила 9.2 млрд. руб., увеличившись на 51% к уровню начала 2005г. Собственные средства Группы по итогам 2005г. составили 8 млрд. руб. при уровне финансового долга – 0.63 млрд. руб.

Продукция соответствует  
международным стандартам  
качества

Управленческая отчетность  
отражает высокое кредитное  
качество

## Организационная структура и корпоративное управление

Группа компаний «ТехноНИКОЛЬ» представляет собой вертикально интегрированный холдинг. Особенностью организационной структуры Группы является выделение в отдельные компании заводов – производителей, торговых компаний и компаний, на балансе которых находятся основные средства, используемые заводами на правах аренды. Такое разделение юридических лиц обусловлено, прежде всего, минимизацией рисков.

Диаграмма 7. Схема товарно-денежных и сырьевых потоков по кровельным заводам ГК «ТехноНИКОЛЬ»



Источник: ГК «ТехноНИКОЛЬ»

Бенефициарами ГК «ТехноНИКОЛЬ» являются:

- Рыбаков Игорь Владимирович – 35%;
- Колесников Сергей Анатольевич – 35%;
- Завьялов Александр Викторович – 13%;
- Бодылевский Эдуард Владимирович – 13%;
- прочие частные лица – 4%.

Таблица 4. Состав Совета Директоров ГК «ТехноНИКОЛЬ»

ФИО	Год рождения	Должность	Образование	Стаж работы в ГК «ТехноНИКОЛЬ»
Колесников Сергей Анатольевич	1972г.	Председатель Совета Директоров	МФТИ: факультет физической и квантовой электроники	14 лет
Рыбаков Игорь Владимирович	1972г.	Член Совета Директоров	МФТИ: факультет физической и квантовой электроники	14 лет
Марков Владимир Валерьевич	1972г.	Коммерческий директор торговой сети «ТехноНИКОЛЬ»	МФТИ: факультет физической и квантовой электроники	13 лет
Завьялов Александр Викторович	1952г.	Генеральный директор завода Шинглас	Павлодарский индустриальный институт, специальность: электрические сети и системы	12 лет
Бодылевский Эдуард Владимирович	1949г.	Генеральный директор Завода Минводы-Кровля	Харьковский институт инженеров ж/д транспорта	6 лет

Источник: ГК «ТехноНИКОЛЬ»

В структуре Группы выделены:

- заводы-производители;
- торговые компании;
- держатели основных фондов

Залог успеха Группы –  
профессиональная команда  
топ-менеджеров

Топ-менеджмент ГК «ТехноНИКОЛЬ» – это команда профессионалов, обладающих значительным опытом работы в областях основных направлений деятельности Группы и ведущая бизнес в соответствии с международными стандартами и современными тенденциями развития мирового рынка кровельных материалов.

Марков Владимир Валерьевич – коммерческий директор Торговой сети ТехноНИКОЛЬ. Год рождения – 1972. Образование - МФТИ: факультет физической и квантовой электроники. Стаж работы в компании 13 лет.

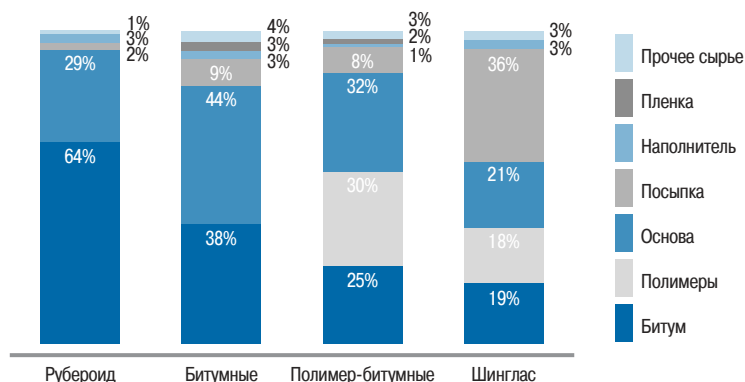
Нестеров Анатолий Владимирович – заместитель Председателя Правления ГК «ТехноНИКОЛЬ» по производству. Год рождения 1969. Образование МФТИ: факультет физической и квантовой электроники. Стаж работы в компании 13 лет.

Махоткина Жанна Анатольевна – заместитель Председателя Правления по финансам. Год рождения 1970. Образование МФТИ факультет физической и квантовой электроники. Стаж работы в компании 14 лет.

## Сырьевая база

Расходы на сырье — одна из самых значительных статей расходов при производстве кровельных материалов: по разным видам продукции составляет от 60% до 90% в себестоимости готового продукта. Основным сырьем для производства кровельных материалов служат битум, полимеры и основа (стеклоткань, стеклохолст, полиэфир). Структура сырьевых затрат Группы по основным видам продукции представлена на диаграмме ниже.

Диаграмма 8. Структура сырьевых затрат ГК «ТехноНИКОЛЬ» в разрезе основных видов производимой продукции, %



Источник: ГК «ТехноНИКОЛЬ»

Поставщиками сырья для производства продукции ГК «ТехноНИКОЛЬ» выступают как российские, так и зарубежные компании. По поставкам битума Группа работает с такими известными, проверенными партнерами как Лукойл, ТНК, Славнефть, по поставкам основ — Johns Manville Sales GMBH, Freudenberg Politec, Freudenberg Techbond, Баутекс, Полоцкое Стекловолокно. Учитывая масштабы деятельности, ГК «ТехноНИКОЛЬ» всегда находится в более выгодном положении по отношению к другим игрокам рынка, имея возможность закупать сырье на 5-10% дешевле относительно конкурентов за счет больших объемов поставок.

Таблица 5. Основные поставщики битума ГК «ТехноНИКОЛЬ», 2005г., тонн

Поставщик	Количество	Доля
Лукойл	273 383	55%
ТНК	127 562	25%
Славнефть	33 747	7%
Юкос	30 759	6%
Салаватнефтеоргсинтез	15 211	3%
РуссНефть	10 608	2%
Сибнефть	5 556	1%
Прочие	4 104	1%
<b>Итого</b>	<b>500 930</b>	

Источник: ГК «ТехноНИКОЛЬ»

## Риск недопоставок сырья

В летние месяцы в связи с проведением дорожных работ и активизацией производителей кровельных материалов складывается ситуация дефицита на битумное сырье. В целях минимизации риска недопоставок битума в летний период Группа частично переносит сроки производства на весну, увеличивая запасы готовой продукции, а также создает максимально возможные запасы битума (мощности битумохранилищ Группы обеспечивают хранение до 12% объема

Развитая сырьевая база —  
важное конкурентное  
преимущество

Поставщики сырья — ведущие  
российские и зарубежные  
компании

Широко развитые складские  
мощности

годового потребления битума). Помимо этого, Группа обладает крупнейшим парком окислительных установок, позволяющим из битума практически любого качества получать необходимый для производства кровельный битум.

Используемые в кровельном производстве полимеры могут также рассматриваться как дефицитное сырье в летние периоды. Дефицит полимеров связан с активизацией работы кровельных производителей в летний период и с плановыми остановками основного производителя полимеров в России в этот же период. Риск нехватки полимеров ГК «ТехноНИКОЛЬ» полностью устранила путем предварительных закупок сырья и создания необходимых запасов на летние месяцы, а также посредством расширения базы поставщиков.

В целях снижения зависимости от поставщиков сырья ГК «ТехноНИКОЛЬ» стремится создать свою собственную сырьевую базу. В настоящее время основу собственной сырьевой базы Группы составляют: завод по производству минеральной посыпки (мощностью более 60 тыс. тонн гранулята в год), обеспечивающий потребности Группы в посыпке для мягких кровель; и завод по производству стекловолокна, покрывающий значительную часть потребностей Группы в основах.

#### **Риск роста цен на сырье**

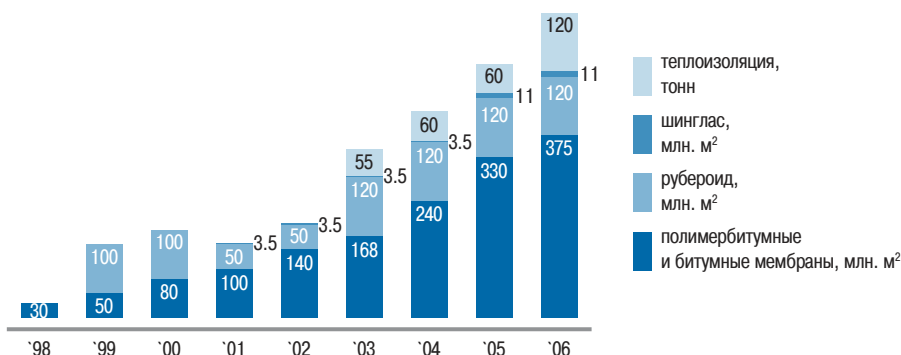
Импортируемые сырьевые компоненты составляют порядка 25-30% в общей структуре сырьевых расходов Группы. Сырье закупаемое Группой на внешнем рынке – полимеры и основа – характеризуется достаточно стабильными ценами. Единственным фактором роста закупочных цен может стать повышение таможенных пошлин: при этом рост пошлин, например, в два раза приведет к росту цен на сырье максимум на 9%. Учитывая постепенное сокращение доли импортного сырья (поставщики строят свои заводы в России, в частности один из крупнейших производителей и поставщиков полиэфира Freudenberg Politeх запустит в текущем году производство в России), удорожание общей себестоимости готовой продукции в связи с гипотетическим повышением таможенных пошлин не превысит 0.7%.

Повышение цен на сырье российских производителей приведет лишь к росту цен на готовую продукцию во всей отрасли, т.к. среди конкурентов Группы нет игроков, которые работают на сравнимых объемах сырья и обладают похожими складскими мощностями. Так как цены в отрасли рулонных кровельных материалов в основном определяет ГК «ТехноНИКОЛЬ» увеличение цен на сырье приведет лишь к пропорциональному повышению цен на готовую продукцию.

## Производственная инфраструктура

Производственная инфраструктура Группы компаний «ТехноНИКОЛЬ» охватывает весь цикл производства кровельных и гидроизоляционных материалов. ГК «ТехноНИКОЛЬ» уделяет большое внимание развитию своих производственных мощностей, последовательно увеличивая объем капиталовложений в модернизацию и строительство новых заводов. За период 2002-2005гг. совокупный объем инвестиционной программы Группы составил порядка 5.4 млрд. руб., при этом порядка 70% общего объема инвестиций пришлось на строительство новых заводов и установку новых линий, а остальные 30% – вложения в торговую инфраструктуру Группы. За данный период Группа установила и запустила 12 новых производственных линий (в т.ч. 5 новых заводов).

Диаграмма 9. Эволюция производственных мощностей ГК «ТехноНИКОЛЬ», 1998-1П2006гг.



Источник: ГК «ТехноНИКОЛЬ»

В настоящее время производственную инфраструктуру Группы составляют:

- 13 заводов по производству рулонных кровельных, гидроизоляционных материалов и гибкой черепицы;
- 2 завода по производству теплоизоляционных материалов;
- завод по производству металлочерепицы;
- завод по производству стеклохолста – ООО «Завод Стекловолокна»;
- завод по производству минеральных посыпок для кровельных материалов;
- завод по производству кровельного картона и картонно-бумажной упаковки;
- завод по производству картонных гильз и втулок.

Производственная площадь в собственности Группы составляет на текущий момент порядка 300 тыс. м².

85% производственных мощностей Группы оснащены современным оборудованием, изготовленным ведущим итальянским производителем Boato, на остальных линиях самые основные узлы заменены на новые. Производственные линии оснащены компьютерной системой управления, позволяющей добиться высокой производительности при минимальном количестве рабочего персонала. Это позволяет минимизировать влияние «человеческого фактора» и, в конечном итоге, гарантирует как высокое качество, так и доступные цены готовой продукции. Помимо этого, лаборатории предприятий «ТехноНИКОЛЬ» оснащены первоклассным оборудованием (которого нет ни у одного российского производителя), позволяющим осуществлять непрерывный, многоступенчатый контроль за качеством продукции.

Производственные активы ГК «ТехноНИКОЛЬ» охватывают на сегодняшний день 10

Производство – полный  
технологический цикл



городов России. Кроме того, по одному заводу расположено в Украине, Белоруссии и Литве. Широта географического охвата в производстве позволяет Группе минимизировать транспортные расходы и оптимизировать логистические процессы.

Диаграмма 10. География производственных активов ГК «ТехноНИКОЛЬ», в скобках указано количество заводов

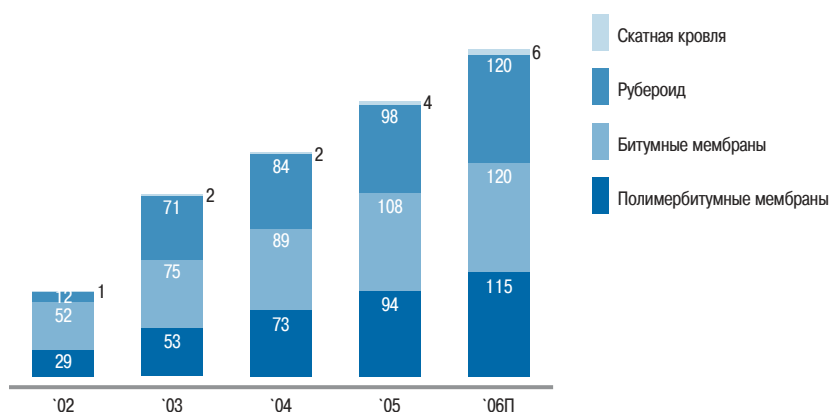


Источник: ГК «ТехноНИКОЛЬ»

Стратегия ГК «ТехноНИКОЛЬ» нацелена на дальнейшее развитие производственных активов: инвестиционная программа Группы предусматривает строительство 3-4 новых линий в год или покупку действующих предприятий. Так до 2009г. Группа намерена запустить кровельный завод в Сибири (2 производственные линии), Средней Азии, а также запустить новые производственные линии в г.Ульяновске, г.Выборге, г.Минеральные Воды, Подмоскowie, Белоруссии, Литве и Украине.

Строительство нового завода в Сибири позволит Группе минимизировать транспортные расходы, а также увеличить присутствие Группы в Сибирском федеральном округе. Строительство производственных мощностей в Белоруссии объясняется большими предпочтениями для внутренних производителей, а также созданием выгодной позиции для экспорта в Западную Европу. Завод Группы в Литве является единственным кровельным заводом в странах Балтии, и увеличение его мощностей призвано обеспечить замену импорта в стране и обеспечить необходимые объемы экспорта в страны Северной и Западной Европы. На украинском рынке позиции прочих местных игроков достаточно слабые и значительная часть потребления кровельных материалов обеспечивается импортной продукцией. Цель строительства второй линии в Украине — еще большее замещение импорта и создание выгодной платформы для экспорта продукции в страны Западной Европы.

Диаграмма 11. Объемы производства кровельных материалов ГК «ТехноНИКОЛЬ», 2002-2006Пгг., млн. м²



Источник: ГК «ТехноНИКОЛЬ»

Производственные активы:  
17 заводов в России, по  
одному в Белоруссии, Литве и  
Украине

Стратегия: ввод 3-4  
производственных линий в год

Рост производства кровли в  
2005г. — 23%

## Сбытовая деятельность

Сбыт продукции Группы компаний «ТехноНИКОЛЬ» осуществляется как через собственную торговую сеть, так и посредством независимых трейдеров. Собственная торговая сеть Группы насчитывает более 140 отделений и охватывает все города России с населением свыше 200-300 тыс. человек, а также представлена в Украине, Казахстане, Белоруссии, Узбекистане и Молдавии. Кроме того, Группа имеет торговые представительства в Венгрии, Литве, Польше, Румынии и Турции.

Диаграмма 12. Торговая сеть ГК «ТехноНИКОЛЬ»



Источник: ГК «ТехноНИКОЛЬ»

Порядка 40% продукции Группы реализуется через независимых трейдеров. С Группой сотрудничает более 60 независимых дилеров и торговых сетей, работающих в Западной и Восточной Европе, Скандинавии, Балтии, СНГ и в России. Сбыт продукции через независимых дилеров позволяет поддерживать хорошую обратную связь с рынком и обеспечивает устойчивое положение Группы в целом.

Таблица 6. Структура реализации продукции ГК «ТехноНИКОЛЬ»

Продукция	Собственная ТС	Независимые дилеры
Полимер битумные мембраны	58%	42%
Битумные мембраны	58%	42%
Рубероид	38%	62%
скатная кровля	48%	52%
теплоизоляция	56%	44%

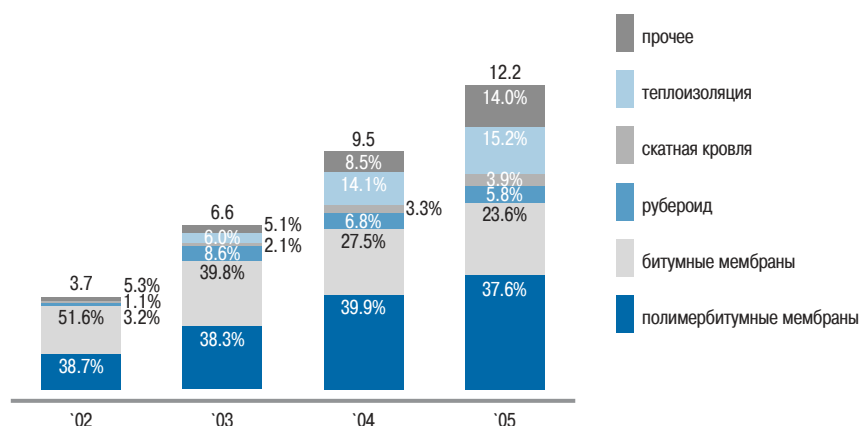
Источник: ГК «ТехноНИКОЛЬ»

Основными товарными группами в структуре выручки от реализации продукции выступают наиболее рентабельные кровельные материалы: полимербитумные (37.6% общей выручки) и битумные мембраны (23.6%), а также теплоизоляционные материалы (с долей 15.2%).

Собственная сбытовая сеть:  
более 140 отделений

Основные товарные группы:  
- полимербитумные,  
- битумные,  
- теплоизоляционные материалы

Диаграмма 13. Объем и структура выручки ГК «ТехноНИКОЛЬ», 2002-2005гг., млрд. руб.



Источник: ГК «ТехноНИКОЛЬ»

Основными рынками сбыта компании являются:

**Розничный рынок – рынок частного домостроения** – составляет порядка 15-20% в общем объеме продаж Группы. Данный сегмент рынка развивается вместе с ростом благосостояния граждан.

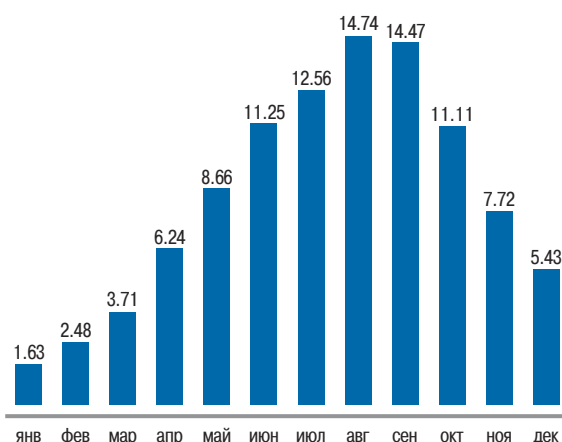
**Рынок «Бизнес-Бизнес»** включает в себя четыре направления:

- Малоэтажное домостроение, гидроизоляция (5% от оборота Группы). Аналогично розничному рынку зависит от роста доходов и благосостояния населения.
- ЖКХ и гражданское домостроение (35% от оборота Группы). Данный сегмент сильно зависит от государственного финансирования: увеличение вложений в ЖКХ с целью реформирования, а также реализация программы «Доступное жилье», стимулирующее активность строителей на рынке жилья, подталкивает спрос на кровельные материалы.
- Промышленное строительство (35% от оборота Группы). Сегмент в настоящее время характеризуется потоком больших инвестиций и увеличением количества крупномасштабных строек.
- Дорожное строительство, автотранспортные сооружения (5% от оборота компании). Сегмент является потребителем самых рентабельных и высокодоходных видов продукции. Сложность сегмента – сильная зависимость от норм и стандартов. При активном участии ГК «ТехноНИКОЛЬ» разрабатываются новые проектные решения с использованием новейших специальных материалов, разрабатываемых Группой с учетом всех требований строительства данных конструкций и сооружений.

Как и у большинства операторов рынка кровли и строительных материалов в целом, бизнес ГК «ТехноНИКОЛЬ» связан с сезонными колебаниями. Наиболее высокий объем продаж приходится на период с июня по октябрь (на эти пять месяцев приходится порядка 64% годового оборота), что связано с активизацией строительных организаций в этот период. Наименее активный период – декабрь-март – порядка 13% годового оборота.

Ключевые потребители:  
- жилищное,  
- промышленное,  
- частное  
строительство

Диаграмма 14. Распределение выручки ГК «ТехноНИКОЛЬ» по месяцам, % от годового оборота

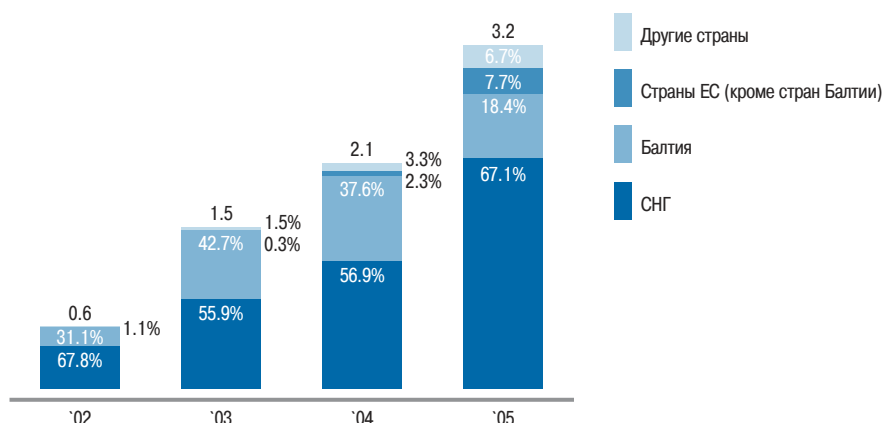


Источник: ГК «ТехноНИКОЛЬ»

Помимо реализации на российском рынке продукция ГК «ТехноНИКОЛЬ» широко представлена на рынках стран СНГ, Балтии, Скандинавии, Восточной и Западной Европы. Продажи за рубежом обеспечиваются производственными активами Группы в Белоруссии, Литве и Украине, кроме того, осуществляется экспорт из России (кровельные заводы в г.Рязани, г.Воскресенске и г.Учалы). Совокупный объем продаж Группы за пределами России составил по итогам 2005г. 26% общего оборота. ГК «ТехноНИКОЛЬ» осуществляет экспорт трех типов продукции: рулонные битумные и битумно-полимерные материалы для кровли и гидроизоляции (порядка 80% от объема экспорта), битумная черепица для скатных кровель (шинглас) – порядка 20%, битум и произведенные из него жидкие продукты (мастики) – небольшой объем с тенденцией к быстрому росту.

Основные рынки сбыта за границей на сегодняшний день – страны СНГ (67.1%), и Балтии (18.4%). Приоритетные рынки для развития – страны ЕС, Восточной и Северной Европы. Основным фактором конкурентоспособности продукции Группы на уже развитых европейских рынках станет более привлекательное соотношение «цена-качество». Продукция Группы будет реализовываться по более низким ценам при сравнимом качестве продукции, что обеспечивается более низкой стоимостью необходимого в производстве сырья: цена битума в России в среднем в 2 раза дешевле, чем в Европе.

Диаграмма 15. Объем и структура реализации продукции за рубежом ГК «ТехноНИКОЛЬ», 2002-2005гг., млрд. руб.



Источник: ГК «ТехноНИКОЛЬ»

Фактор сезонности продаж:  
1-е/2-е полугодие – 35%/65%

Объем продаж за рубежом –  
3.2 млрд. руб. (26% оборота в  
2005г.)

## Стратегия развития

Реализуя новые технологии и учитывая современный мировой опыт, Группа компаний «ТехноНИКОЛЬ» предлагает своим клиентам продукт, рассчитанный именно на их потребности. Группа поставляет свою продукцию по всей территории России: от крайнего севера до самой южной точки страны, от кровли на жилых домах до объектов Управления делами Президента РФ.

Миссия ГК «ТехноНИКОЛЬ» заключается в создании надежных систем кровли, гидро- и тепло- изоляции. Предоставляя комплексные и эффективные решения в сфере кровельных гидро- и теплоизоляционных материалов, ГК «ТехноНИКОЛЬ» стремится способствовать успеху своих партнеров в бизнесе и созданию уюта их домашнего очага.

Принципы работы ГК «ТехноНИКОЛЬ»:

- работать эффективно, ответственно и прибыльно;
- завоевывать и сохранять потребителей, предлагая им самые выгодные по соотношению «цена-качество» продукты и услуги;
- достигать в работе высоких показателей и обеспечивать долгосрочную, устойчивую позицию на рынке;
- соблюдать нравственные и законодательные нормы, не препятствуя свободной конкуренции на рынке;
- создавать максимальные возможности для профессионального роста и реализации потенциала сотрудников.

Стратегические приоритеты и цели ГК «ТехноНИКОЛЬ»:

- стать крупнейшей компанией отрасли строительные материалы на пространстве бывшего СССР;
- удерживать лидерство в области битумных кровель в СНГ и Европе;
- стать первым или вторым по объему выпуска производителем теплоизоляционных материалов на рынках СНГ;
- быть технологическим лидером в области производства и дистрибуции кровельных, гидроизоляционных и теплоизоляционных материалов;
- выйти на уровень исполнения 90% заказов за 24 часа за счет наличия широкой сети гибких производств и дистрибуции;
- удвоить оборот по итогам 2007г. (относительно оборота в 2005г.).

Для реализации вышеизложенных целей Группа разработала долгосрочную стратегию развития, предполагающую следующие задачи и мероприятия:

### 1. Развитие производственной базы ГК «ТехноНИКОЛЬ».

Группа планирует устанавливать и вводить в эксплуатацию по 3-4 производственные линии в год, что позволит увеличивать объем производства на 20-30% ежегодно.

### 2. Развитие торговой инфраструктуры и расширение географии продаж.

Группа планирует открывать по 5-10 торговых отделений в год и выйти на рынки всех городов России с населением свыше 100 тыс. человек. Помимо продвижения на рынках стран СНГ, Группа намерена освоить рынки Северной, Восточной и Центральной Европы.

Миссия – создание надежных систем кровли, гидро- и тепло- изоляции

Стратегия развития:  
- рост производственных активов;  
- развитие торговой сети;  
- расширение ассортимента;  
- развитие технологического сопровождения

### **3.Расширение ассортимента продукции.**

Выпуск новых видов продукции (не менее трех наименований в год), разработка отдельных видов продукции для освоения новых европейских рынков.

### **4.Развитие технического сопровождения продукта.**

ГК «ТехноНИКОЛЬ» намерена перейти от позиционирования «продукт/цена» к позиционированию «продукт/техническая поддержка» и предлагать не просто качественную продукцию по хорошей цене, но систему, готовое проектное решение для гидроизоляции, что обеспечит более защищенные позиции Группы на рынке.

ГК «ТехноНИКОЛЬ» считает, что обладает следующими конкурентными преимуществами, которые будут способствовать реализации ее стратегических целей:

**Развитая сырьевая база.** Собственные заводы по производству стеклохолста и изготовлению посыпки обеспечивают независимость Группы от единичных поставщиков сырья. Группа обладает крупнейшим парком окислительных установок, которые позволяют из битума практически любого качества получать кровельный битум необходимого качества. Объемы битумохранилищ Группы обеспечивают хранение до 12% объема годового потребления битума (таких резервов нет ни у одной компании на территории РФ), что особенно актуально в летний период, когда начинается дефицит битума.

**Мощная и современная производственная инфраструктура.** На сегодняшний день ГК «ТехноНИКОЛЬ» обладает самыми развитыми производственными мощностями: 20 заводов в разных регионах России и стран СНГ. Все производственные мощности Группы – последнее слово технологии в строительной индустрии, что обеспечивает Группе одну из самых высоких рентабельностей по подотрасли.

**Широкая и диверсифицированная сбытовая сеть.** Собственная сбытовая сеть ГК «ТехноНИКОЛЬ» насчитывает на текущий момент более 140 торговых отделений. Помимо собственной торговой сети, порядка 40% продукции Группы реализуется через независимых трейдеров, что обеспечивает дополнительную обратную связь с рынком. При заводах организованы учебные центры, оказывающие техническую поддержку дилерам.

**Широта географического присутствия.** Производственные активы и торговая инфраструктура Группы характеризуются наиболее широким географическим охватом: производственные активы Группы расположены в 10 городах России, а также в Литве, Белоруссии и Украине; собственная торговая сеть представлена во всех городах России с населением более 200-300 тыс. человек.

**НИОКР.** Группа имеет собственный научный центр, который занимается созданием и внедрением в производство новых высокотехнологичных продуктов с большей добавленной стоимостью.

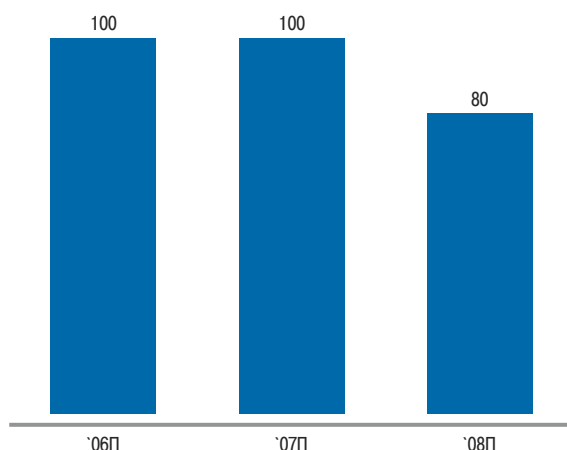
**Высокое качество производимой продукции.** Лаборатории предприятий Группы «ТехноНИКОЛЬ» оснащены первоклассным оборудованием (которого нет ни у одного российского производителя), позволяющим осуществлять непрерывный, многоступенчатый контроль за качеством продукции. Продукция Группы на данный момент сертифицирована в 35 странах мира.

**Сильнейший персонал Группы.** Сотрудники ГК «ТехноНИКОЛЬ» – высококвалифицированная команда профессионалов, обладающих значительным опытом работы во всех аспектах кровельной индустрии, включая производство, разработку новых видов продукции, продажи и маркетинг, финансы.

## Инвестиционная программа

Общий объем инвестиционной программы Группы Компаний «ТехноНИКОЛЬ» в 2006-2008гг. запланирован на уровне EUR 280 млн. Основной объем средств – порядка 80-85% инвестиций – планируется направить на развитие производственных активов Группы. Второе направление инвестиций – 15-20% запланированной инвестиционной программы – покупка торговых площадей.

Диаграмма 16. Инвестиционная программа Группы «ТехноНИКОЛЬ», 2006-2008гг, EUR млн.



Источник: ГК «ТехноНИКОЛЬ»

Ежегодно на протяжении следующих как минимум 4-5 лет Группа компаний «ТехноНИКОЛЬ» планирует вводить в эксплуатацию по 3-4 кровельные линии как на имеющихся площадках, так и путем строительства новых заводов.

- В 2006 году Группа запускает новые линии в Ульяновске, Выборге, Минеральных Водах и Белоруссии.
- На 2007 год запланирован запуск кровельного завода в Сибири (минимум 2 линии) и увеличение мощностей действующих заводов путем строительства четырех новых линий в Украине, Литве, Белоруссии и Подмосковье, а также строительство печи, производящей сырье для стеклохолстового производства.
- 2008г. – строительство нового завода в Средней Азии и линии в Белоруссии.

Инвестиционная программа  
2006-2008гг. – EUR 280 млн.

Основные направления:  
- развитие производственных  
активов;  
- расширение торговой сети



## Финансовый анализ

Предприятия Группы компаний «ТехноНИКОЛЬ» готовят самостоятельную бухгалтерскую отчетность согласно российским стандартам бухгалтерской отчетности (РСБУ). Кроме того, ГК «ТехноНИКОЛЬ» составляет сводную управленческую отчетность. Финансовый анализ проводится на основе данных сводной управленческой отчетности.

Группа планирует начать подготовку отчетности согласно МСФО. В настоящее время ведется выбор аудиторской компании. По результатам 2006г. Группа планирует подготовить агрегированную отчетность по стандартам МСФО, а в 2007г. будет подготовлена уже полностью аудированная отчетность.

Финансовые показатели сводной управленческой отчетности отражают высокую динамику развития бизнеса Группы. Среднегодовой темп роста оборота ГК «ТехноНИКОЛЬ» за период 2002-2005гг. составил 48.7% (CAGR). Темпы роста показателя EBITDA за тот же период составляли 65.2% в год.

Совокупные активы ГК «ТехноНИКОЛЬ» за анализируемый период выросли более чем в 3.1 раза до 9.16 млрд. руб.

Таблица 7. Основные финансовые показатели ГК «ТехноНИКОЛЬ», 2002-2009гг., упр. отчетность, млн. руб.

	2002	2003	2004	2005	1П2006	2006г	2007г	2008г	2009г
Активы	2 969	4 324	6 075	9 156	13 770	14 800	19 200	21 100	22 600
Собственный капитал	2 760	3 997	5 713	8 004	9 402	10 234	12 384	14 834	17 434
Долг	0	34	34	631	3 325	2 780	5 800	5 000	4 000
долгосрочный	0	0	0	126	522	1 980	5 500	5 000	3 500
краткосрочный	0	34	34	505	2 802	800	300	-	500
Выручка	3 702	6 767	9 522	12 160	6 854	17 500	23 000	30 000	35 000
EBITDA	475	1 184	2 097	2 140	1 287	3 039	4 020	5 240	6 150
Чистая прибыль	495	925	1 754	1 556	918	1 750	2 150	2 450	2 600
Рентабельность EBITDA	12.8%	17.5%	22.0%	17.6%	18.8%	17.4%	17.5%	17.5%	17.6%
Рентабельность ЧП	13.4%	13.7%	18.4%	12.8%	13.4%	10.0%	9.3%	8.2%	7.4%

Источник: ГК «ТехноНИКОЛЬ»

По итогам 2005г. ГК «ТехноНИКОЛЬ» занимает лидирующие позиции на российском рынке кровельных материалов. Выручка Группы увеличилась на 28% и достигла 12.2 млрд. руб. Показатель EBITDA за тот же период составил 2.14 млрд. руб., увеличившись к уровню 2004г. на 12.8%. Чистая прибыль Группы по итогам 2005г. достигла 1.56 млрд. руб., отражая рентабельность на уровне 12.8%.

В первом полугодии 2006г. оборот ГК «ТехноНИКОЛЬ» достиг 6.9 млрд. руб., что, учитывая сезонность продаж кровельных материалов (на первое полугодие в среднем приходится 35% годового оборота), позволяет говорить о выполнении амбициозных планов компании на 2006г. Рост выручки в 2006г. запланирован на уровне 44%: ожидается, что по итогам года выручка Группы достигнет 17.5 млрд. руб.

### Анализ активов и пассивов

Совокупные активы Группы компаний «ТехноНИКОЛЬ» за период 2002-1П2006гг. выросли в более чем 4.6 раз, составив на конец 1П2006г. 13.8 млрд. руб. Основным фактором роста стало увеличение внеоборотных активов: основные средства Группы выросли в 5.9 раз (строительство и приобретение новых производственных и торговых активов), и запасов, которые за анализируемый период увеличились в 7.6 раз (пополнение оборотного капитала вследствие расширения торгового оборота).

Темпы роста в 2002-2005гг.

(CAGR):

- Выручка: 48.7%;

- EBITDA: 62.5%

Высокая рентабельность:

- EBITDA: 17.6%;

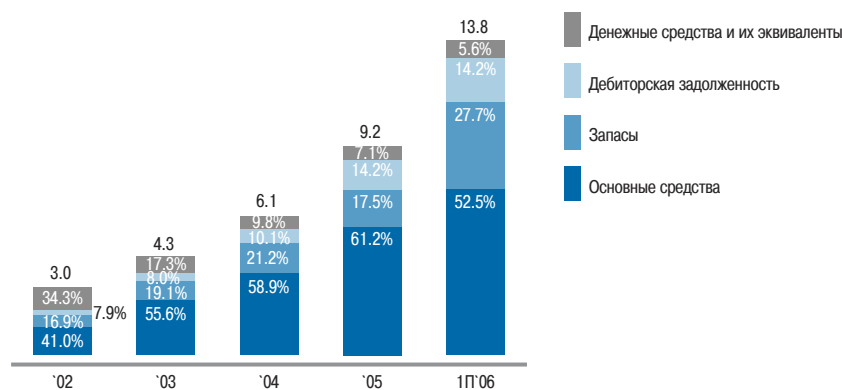
- Чистая рентабельность: 12.8%

По состоянию на 01.07.06, наибольший удельный вес в структуре активов баланса Группы приходится на три статьи: основные средства, доля которых составляет 52.5% совокупных активов Группы, запасы, доля которых составляет 27.7%, и дебиторская задолженность с долей 14.2% в валюте баланса.

Основные средства, в большинстве своем, представляют собой производственную и торговую недвижимость Группы. Совокупная площадь всей недвижимости в собственности Группы, включая производственные площади, складские, офисные и прочие помещения составляет более 720 тыс. м<sup>2</sup>.

Запасы представляют собой сырье и материалы необходимые в производстве, а также готовую продукцию для продажи конечным покупателям. Дебиторская задолженность Группы на 50% состоит из предоплат поставщикам сырья, свидетельствуя о высокой надежности данного актива.

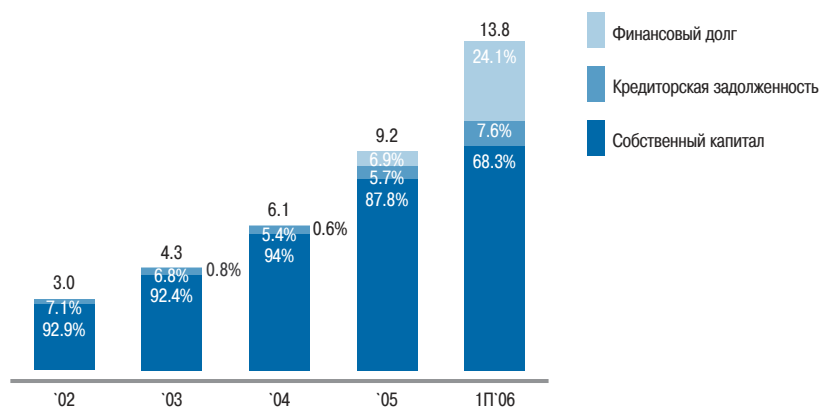
Таблица 17. Структура активов ГК «ТехноНИКОЛЬ», 2002-1П2006гг, млрд. руб.



Источник: ГК «ТехноНИКОЛЬ»

Структура пассивов ГК «ТехноНИКОЛЬ» отражает политику финансирования бизнеса преимущественно за счет собственных средств. По итогам 1П2006г. собственные средства Группы составили 13.8 млрд. руб. (+17% к уровню начала 2006г.), отражая долю в 68.3% в общей структуре пассивов Группы. Общая доля финансового долга в структуре источников финансирования Группы составляет 24.1%, что отражает крайне высокую способность к дальнейшим заимствованиям. Доля кредиторской задолженности на протяжении последних четырех лет стабильно сохраняется на уровне 5-8% валюты баланса.

Диаграмма 18. Структура пассивов ГК «ТехноНИКОЛЬ», 2002-1П2006гг, млрд. руб.



Источник: ГК «ТехноНИКОЛЬ»

Собственные средства –  
68.3% в структуре пассивов

### Кредитный портфель и долговая нагрузка

Совокупный финансовый долг Группы Компаний «ТехноНИКОЛЬ» по состоянию на 01.07.06 составил 3.3 млрд. руб. При этом долгосрочные кредиты и займы в структуре финансового долга составляют 15%. Группа привлекает кредиты в ряде крупнейших российских и международных банков – Credit Suisse, Bayerische Hypo- und Vereinsbank, Сбербанк, ММБ, Номос-Банк.

Таблица 8. Кредитный портфель ГК «ТехноНИКОЛЬ», млн. руб.

	01.04.2006	01.07.2006
Номос Банк	1350	1800
Сбербанк	640	835
ММБ	280	280
Credit Suisse	97 (EUR 2.88 млн.)	98
Авангард	-	220
GRUPO ChovAFelix	42	42
Bayerische Hypo- und Vereinsbank	-	16
АСБ БеларусБанк	108	-
Минфин Литвы	20	20
Прочие	11	13
<b>Итого</b>	<b>2548</b>	<b>3324</b>

Источник: ГК «ТехноНИКОЛЬ»

Показатели долговой нагрузки ГК «ТехноНИКОЛЬ» отражают высокий уровень покрытия долга, как собственными средствами, так и активами. Кроме того, следует отметить высокий уровень покрытия долга EBITDA. Анализ показателей кредитоспособности и долговой нагрузки отражает устойчивое финансовое положение Группы и обуславливает крайне высокую способность по привлечению и обслуживанию дальнейших заимствований.

Таблица 9. Динамика и прогноз показателей долговой нагрузки ГК «ТехноНИКОЛЬ», 2002-2009Пгг.

	2002	2003	2004	2005	1П2006	2006П	2007П	2008П	2009П
Долг/Активы	0.00	0.01	0.01	0.07	0.24	0.19	0.30	0.24	0.18
Долг/Собственные средства	0.00	0.01	0.01	0.08	0.35	0.27	0.47	0.34	0.23
Долг/Выручка	0.00	0.00	0.00	0.05	-	0.16	0.25	0.17	0.11
Долг/EBITDA	0.00	0.03	0.02	0.30	-	0.91	1.44	0.95	0.65

Источник: ГК «ТехноНИКОЛЬ»

Кредиторы – крупнейшие  
российские и западные банки

Низкая долговая нагрузка

## Приложение

Таблица 10. Бухгалтерский баланс ГК «ТехноНИКОЛЬ», управленческая отчетность, 2002-1П2006гг., тыс. руб.

АКТИВ	2002	2003	2004	2005	1П2006
<b>Основные средства</b>	<b>1 217 171</b>	<b>2 403 757</b>	<b>3 578 795</b>	<b>5 599 616</b>	<b>7 228 473</b>
Здания, сооружения	1 016 814	2 258 487	3 280 340	5 223 230	5 970 045
Технологический транспорт	78 188	122 482	189 662	237 081	278 706
Прочие ОС	122 169	22 789	108 793	139 305	979 722
<b>Краткосрочные активы</b>	<b>1 752 147</b>	<b>1 920 070</b>	<b>2 496 129</b>	<b>3 556 104</b>	<b>6 541 886</b>
Запасы	500 752	826 551	1 286 819	1 604 840	3 807 984
материалы и другие аналогичные ценности	277 435	417 035	620 570	805 530	1 537 627
готовая продукция и товары для перепродажи	223 317	409 517	666 250	799 309	2 270 357
Дебиторская задолженность	233 401	346 395	614 471	1 300 954	1 955 890
предоплаты поставщикам и подрядчикам	195 487	275 616	496 603	652 186	969 169
дебиторская задолженность клиентов	33 442	56 236	79 678	144 648	644 185
прочие дебиторы	4 472	14 543	38 191	504 120	342 536
Денежные средства и их эквиваленты	1 017 994	747 123	594 839	650 311	778 012
<b>Валюта баланса</b>	<b>2 969 319</b>	<b>4 323 827</b>	<b>6 074 924</b>	<b>9 155 721</b>	<b>13 770 359</b>
<b>ПАССИВ</b>					
<b>Собственный капитал</b>	<b>2 759 782</b>	<b>3 996 853</b>	<b>5 713 060</b>	<b>8 003 834</b>	<b>9 402 483</b>
Уставный капитал	10	26 565	39 740	158 020	158 020
Добавочный капитал	807 565	920 089	841 029	1 130 158	1 611 147
Нераспределенная прибыль	1 952 206	3 005 025	4 738 448	6 287 145	7 190 690
Доля миноритариев	-	34 821	80 125	104 463	104 463
Резервы	-	10 353	13 718	324 047	338 162
<b>Долгосрочные обязательства</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>126 173</b>	<b>522 382</b>
Финансовые обязательства, кредиты	-	-	-	126 173	522 382
<b>Краткосрочные обязательства</b>	<b>209 537</b>	<b>326 974</b>	<b>361 864</b>	<b>1 025 713</b>	<b>3 845 494</b>
Финансовые обязательства, кредиты	-	33 642	34 133	505 253	2 802 468
Кредиторская задолженность	209 537	293 332	327 731	520 461	1 043 026
авансы полученные	25 131	46 315	69 499	119 009	482 572
торговые обязательства	130 824	68 495	71 312	126 391	337 593
задолженность перед бюджетом	8 277	13 407	10 957	19 674	28 836
задолженность перед персоналом	32 383	156 044	149 687	215 800	145 265
долги миноритариям	4 320	-	6 260	5 305	225
прочая кредиторская задолженность	8 602	9 071	20 017	34 281	48 535
<b>Валюта баланса</b>	<b>2 969 319</b>	<b>4 323 827</b>	<b>6 074 924</b>	<b>9 155 721</b>	<b>13 770 359</b>

Таблица 11. Отчет о прибылях и убытках ГК «ТехноНИКОЛЬ», управленческая отчетность, 2002-1П2006гг., тыс. руб.

	2002	2003	2004	2005	1П2006
<b>Оборот</b>	<b>3 701 804</b>	<b>6 766 697</b>	<b>9 521 987</b>	<b>12 159 682</b>	<b>6 854 286</b>
сырье, товар, прямые расходы	2 628 372	4 823 483	6 277 127	8 555 427	4 865 933
зар.плата	280 536	531 542	774 762	966 843	374 356
коммерческие и административные расходы	301 162	256 227	493 017	874 698	466 167
амортизация	70 709	193 289	327 935	503 305	273 494
невозвратные долги	16 668	-	-	-	-
прочие операционные доходы	10 565	100 512	731 285	1 214 810	455 607
прочие операционные затраты, выплаты	10 786	72 416	611 568	837 530	316 594
<b>Операционная прибыль</b>	<b>404 134</b>	<b>990 253</b>	<b>1 768 862</b>	<b>1 636 689</b>	<b>1 013 349</b>
прочие внереализационные доходы	-	-	22 547	1 200	-3 899
финансовые доходы	18 077	14 665	-	-	-
финансовые выплаты	2 459	2 180	15 462	47 041	77 791
курсовые разницы	88 245	-43 623	5 471	4 000	2 835
<b>Прибыль до налогообложения и чрезвычайных происшествий</b>	<b>507 997</b>	<b>959 115</b>	<b>1 781 418</b>	<b>1 594 847</b>	<b>934 493</b>
налог на доходы	10 439	18 319	27 404	38 526	16 834
чрезвычайные расходы	2 625	15 930	-	-	-
<b>Чистая прибыль</b>	<b>494 933</b>	<b>924 865</b>	<b>1 754 015</b>	<b>1 556 321</b>	<b>917 660</b>
доля миноритарных акционеров	-	17 162	24 216	20 371	-
<b>Прибыль компании</b>	<b>494 933</b>	<b>907 703</b>	<b>1 729 798</b>	<b>1 535 950</b>	<b>917 660</b>



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

Телефон: +7 (495) 258-7200  
Факс: +7 (495) 956-1524  
imbank@imbank.ru  
www.imb.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

Начальник Управления финансовых рынков  
**Юматов Андрей**  
AYumatov@imbank.ru  
Телефон: +7 (495) 258-6579

#### Управление рынков капитала

#### Управление финансовых рынков

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

Старший менеджер  
**Балькина Ирина**  
IBalkina@rosbank.ru  
Телефон: +7 (495) 234-0947

Заместитель Начальника УФР  
**Колдобенкова Ирма**  
IKoldobenkova@imbank.ru  
Телефон: +7 (495) 258-7287

Главный эксперт УФР  
**Теплинская Елена**  
ETeplinskaya@imbank.ru  
Телефон: +7 (495) 258-6534

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

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

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

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 Облигаций 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.

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 принимают 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.