

Информационный меморандум

Облигационный заем

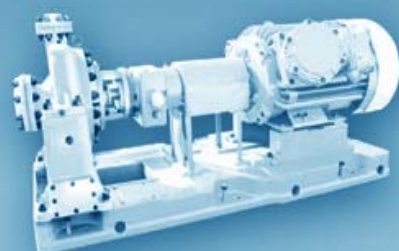
Группа компаний ГИДРАВЛИЧЕСКИЕ МАШИНЫ И СИСТЕМЫ

1 000 000 000 рублей

Организаторы:



ЛГ НОМОС-БАНК



Ноябрь 2006

Оглавление	Стр.
Резюме проекта	3
Основные параметры займа	4
Цели размещения облигационного займа	5
Краткая информация о Группе компаний	6
История создания	6
Структура Группы	7
Руководство Группы	8
Система управления	8
Основные активы Группы	10
ОАО «Ливгидромаш»	10
ОАО «Ливнынасос»	10
ОАО «Насосэнергомаш»	10
ОАО «Нефтемаш»	11
ОАО «Бавленский завод «Электродвигатель»	11
ЗАО «Нижевартовскремсервис»	11
ЗАО «Гидромашсервис»	11
ЗАО «Гидромашинпром»	12
ООО «ГМС-Инжиниринг»	12
Продукция, рынки и положение Группы в отрасли	13
Рынок насосного оборудования	13
Рынок блочного нефтегазового оборудования	20
Рынок инженерно-строительных услуг для нефтегазового сектора	22
Операционная деятельность Группы	24
Стратегия развития и инвестиционная политика Группы	29
Стратегия развития до 2009 года	29
Основные конкурентные преимущества	29
Инвестиции	30
Основные финансовые показатели	33
Прогноз основных показателей на 2006-2009гг.	38
Контакты	41

Резюме проекта

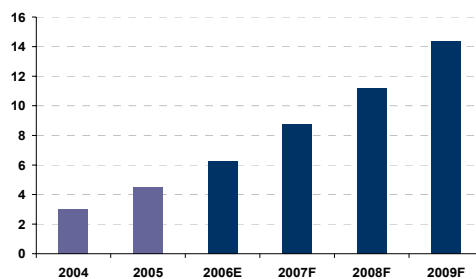
Основные показатели ФХД Группы компаний «Гидравлические машины и системы», 2004-2005 (МСФО), 2006-2009Пгг. (управленческий учет), млн. руб.

	2004*	2005*	2006П	2007П	2008П	2009П
Выручка	2991	4498	6290	8780	11200	14400
EBITDA	764	743	819	1124	1570	2177
Чистая Приб	651	474	568	790	1122	1584
Собств.кап	1232	1811	1901	2344	3079	4284
Долг	123	696	1619	2008	2588	2988
Активы	1868	3340	4435	5403	6876	8662
- внеоборот	927	1273	1687	2964	4081	5438
- оборот	941	2067	2748	2439	2794	3224
Рент. EBITDA	25.5	16.5	13.0	12.8	14.0	15.1
Рент. КП	21.8	10.5	9.0	9.0	10.0	11.0
Долг/Выруч	0.04	0.15	0.26	0.23	0.23	0.21
Долг/EBITDA	0.16	0.94	1.98	1.79	1.65	1.37
Долг/СК	0.10	0.38	0.85	0.86	0.84	0.70

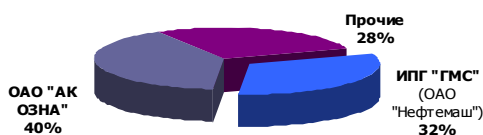
* Показатели прибыли и рентабельности за 2004-2005гг. приведены с учетом доначисления при переходе на МСФО, в т.ч. за счет гудвилла приобретенных активов

** С учетом активов, приобретенных в 3-4 кварталах 2006г.

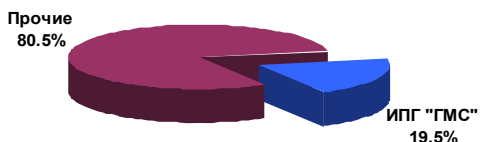
Динамика выручки Группы компаний «Гидравлические машины и системы», 2004-2009Пгг., млрд. руб.



Доля ГК «Гидравлические машины и системы» на рынке оборудования для нефтепромысловых объектов, 2005г.



Доля ГК «Гидравлические машины и системы» на рынке насосного оборудования, 2005г.



Источник: УК «Гидравлические машины и системы»

• Группа компаний «Гидравлические машины и системы» - один из крупнейших в России производителей и поставщиков нефтяного и насосного оборудования. Доля Группы на рынке блочного оборудования для нефтепромысловых объектов в 2005г. составила **32%**, доля Группы на рынке насосного оборудования – **19,5%**.

• Активы Группы включают 5 производственных площадок (4 завода в России, 1 – в Украине), 1 нефтесервисное предприятие, 1 предприятие по строительству магистральных нефтепроводов и обустройству нефтяных объектов и собственную сбытовую сеть, научно-технические центры на предприятиях. Активом Группы также является профессиональная команда топ-менеджеров, основной состав которой работает в холдинге более 10 лет.

• Продукция Группы поставляется более чем в 20 стран мира, объем экспорта по итогам 9 месяцев 2006г. составил **15,6 млн. долл.** (9,2% общего оборота холдинга). ЗАО «Гидромашсервис», торговая компания Группы, являющаяся эмитентом выпуска облигаций (далее также «Компания»), с 1999 года официально аккредитована ООН в качестве поставщика промышленного оборудования для нужд этой организации.

• В число постоянных покупателей оборудования Группы входят ведущие российские компании, в том числе ТНК-ВР, Сургутнефтегаз, Роснефть, Газпромнефть, Салаватнефтеоргсинтез, концерн Росэнергоатом, Мосэнерго, ТГК-9, Северсталь, МЕЧЕЛ, Мосводоканал и многие другие. При этом структура продаж остается диверсифицированной: на долю 10 крупнейших потребителей приходится не более **44%** поставок.

• Сегменты рынка, в которых работает Группа (производство насосов и нефтегазового оборудования), являются одними из самых быстрорастущих подотраслей российского машиностроения (10-17% в год). Прогнозируется, что данная тенденция сохранится и в ближайшие годы.

• Группа имеет отличные позиции с точки зрения возможностей консолидации активов в отрасли. Холдинг вертикально интегрирован и прозрачен.

• Группа «Гидравлические машины и системы» - одна из самых быстрорастущих компаний машиностроительной отрасли: в **2005г. выручка холдинга выросла в 1,5 раза до 4,54 млрд. рублей с 2,9 млрд. рублей в 2004г.** По итогам 2009г. выручка должна достичь **14,4 млрд. рублей**.

• Наличие аудированной отчетности по МСФО (аудиторская компания «Horwath МКПЦН») показывает действительную рыночную стоимость активов Группы: по итогам 2005г. активы Группы составили **3,34 млрд. рублей**, в т.ч. сумма внеоборотных активов – **1,27 млрд. рублей**.

• Политика холдинга по привлечению дополнительных денежных средств является консервативной: финансовый долг по итогам 2005г. – **0,70 млрд. рублей**, долг/выручка – **0,15х**, долг/EBITDA – **0,94х**, долг/собственный капитал – **0,38х**.

• Данный заем размещается преимущественно для рефинансирования кредитов Группы, полученных в 2006г. для приобретения новых активов (до 80% суммы займа). Таким образом, долговая нагрузка существенно не увеличится по сравнению с текущим уровнем. В течение сентября-октября 2006 года Группой были приобретены два актива – 100% акций ЗАО «Нижневартонскремсервис», а также 20% пакет акций ОАО «Томскгазстрой» (консолидацию контрольного пакета Группа планирует завершить до конца 2006 года).

• Стратегией развития Группы предусмотрено приобретение новых и оптимизация структуры существующих активов, повышение операционной эффективности бизнеса, образование стратегических альянсов с российскими и иностранными компаниями в целях реализации совместных проектов в тех сегментах рынка, которые представляют наибольший интерес для Группы.

Основные параметры займа

Эмитент:	ЗАО «Гидромашсервис»
Поручители:	ОАО «Ливгидромаш» ОАО «Ливнынасос» ОАО «Нефтемаш» ЗАО «Гидромашинпром»
Дата государственной регистрации:	26 октября 2006г.
Государственный регистрационный номер:	4-01-17174-Н
Объем выпуска по номиналу:	1 000 000 000 рублей
Номинал облигации:	1 000 рублей
Срок обращения:	1092 дня
Амортизация долга:	отсутствует
Оферта на досрочный выкуп:	1,5 года
Форма и вид облигаций:	неконвертируемые процентные документарные на предъявителя с обязательным централизованным хранением
Купонный период:	182 дня
Размер купона:	Ставка первого купона определяются на конкурсе при размещении облигаций. Ставки 2-3-го купонов равны 1-му, ставки последующих определяются решением Эмитента
Цена размещения:	100% от номинала
Способ размещения:	открытая подписка
Депозитарий:	НП «Национальный депозитарный центр»
Организаторы:	ОАО Внешторгбанк, «НОМОС-БАНК»(ЗАО)
Технический андеррайтер:	«НОМОС-БАНК» (ЗАО)
Платежный агент:	«НОМОС-БАНК» (ЗАО)

Выбор эмитента и поручителей для данного облигационного займа обусловлен особенностями построения холдинга «Гидравлические машины и системы»: в качестве эмитента выбрано торговое подразделение Группы – основной брэнд, получатель основной выручки и центр денежно-кредитной политики холдинга. Поручителями выступают основные российские предприятия – владельцы имущества и производители большей части реализуемого Группой оборудования.

С учетом того, что управление и кредитная политика в холдинге централизованы, данный облигационный заем размещается в интересах всей Группы компаний, поэтому в данном меморандуме анализируется финансовое состояние и кредитный риск Группы в целом.

Цели размещения облигационного займа

Основная часть привлеченных средств (до 80%) будет направлена на рефинансирование существующего кредитного портфеля Группы, оставшаяся часть денежных средств (200 млн. рублей) будет использована для финансирования части инвестиционной программы Группы 2006-2007гг., связанной с обновлением оборудования и увеличением производственной мощности действующих предприятий, освоением производства новой продукции (общая сумма инвестиционной программы Группы на 2006-2009 гг. составляет около 1,5 млрд. рублей).

Рефинансирование части кредитного портфеля за счет привлечения долгосрочного займа позволит снизить затраты на обслуживание долга, улучшить структуру баланса Группы и осуществить необходимые инвестиции, что в конечном итоге приведет к росту эффективности бизнеса холдинга.

Стратегия развития холдинга «Гидравлические машины и системы» предполагает рассмотрение всех вариантов возможного финансирования в зависимости от реализуемых задач и текущих рыночных условий, в т.ч. размещение облигационных займов, проведение IPO и т.д. Поэтому немаловажное значение для Группы имеет формирование публичной кредитной истории на фондовом рынке. Размещение данного облигационного займа является первым шагом на пути создания такой истории.

Краткая информация о Группе компаний

История создания

Инвестиционно-промышленная группа «Гидравлические машины и системы» - это динамично развивающийся машиностроительный холдинг, обладающий самым мощным на территории России и стран СНГ научно-производственным комплексом в области разработки и производства насосного и нефтяного оборудования, силовых агрегатов и сложных гидравлических систем для различных отраслей промышленности, энергетики, трубопроводного транспорта, водного хозяйства и ЖКХ.

Началом истории Группы можно считать 1993 год, когда было создано ЗАО «Гидромашсервис» как фирма-поставщик насосного оборудования. Удовлетворяя возникший со стороны российских потребителей спрос, компании удалось в течение 90-х годов прошлого века создать эффективную систему поставок насосного оборудования из Молдовы, Украины и Беларуси, предоставив при этом возможность крупным и средним потребителям получать «из одних рук» всю гамму необходимого насосно-силового оборудования с должным послепродажным обслуживанием.

К концу 90-х годов на рынке насосного оборудования России и стран СНГ обозначились основные игроки, обострилась конкуренция, более активную политику по продвижению своей продукции начали проводить иностранные производители. В этих условиях Компанией было принято решение о формировании машиностроительного холдинга на базе предприятий России и стран СНГ, занимающихся производством насосного оборудования. Создание такого холдинга позволило консолидировать опыт разных конструкторских школ, сконцентрировать инвестиции на наиболее эффективных направлениях развития производственно-технической базы, создать единую систему продаж. В результате ряда сделок, заключенных в 2004-2005 гг., Компания консолидировала ряд активов, которые в настоящий момент составляют основу Группы компаний и осуществляют свою деятельность под единым руководством Управляющей компании «Гидравлические машины и системы». В настоящее время Группа объединяет следующие основные предприятия:

- торговая компания ЗАО «Гидромашсервис», г. Москва. Год основания – 1993г.;
- завод ОАО «Ливгидромаш», г. Ливны, Орловская область (в Группе с 2004г.);
- завод ОАО «Ливнынасос», г. Ливны, Орловская область (в Группе с 2005г.);
- завод ОАО «Насосэнергомаш», г. Сумы, Украина (в Группе с 2004г.);
- завод ОАО «Нефтемаш», г. Тюмень (в Группе с 2004г.);
- ОАО «Бавленский завод «Электродвигатель», п. Бавлены, Владимирская область (в Группе с 2004г.);
- сервисная компания ЗАО «Нижневартонскремсервис», г.Нижневартонск (в Группе с сентября 2006г.);
- инжиниринговая компания ООО «ГМС-инжиниринг», г.Москва. Создана в 2006г.

Заводы, входящие в Группу в настоящее время производят широкую гамму наиболее сложного оборудования с высокой добавленной стоимостью.

Основными направлениями деятельности Группы являются:

- производство широкой номенклатуры промышленных и бытовых насосов;
- производство нефтегазового оборудования для нефтепромысловых объектов;
- инжиниринг в сфере нефтегазового строительства.

Выбранные базовые направления бизнеса останутся значимыми для Группы и в долгосрочной перспективе. Тем не менее, постепенно будет усиливаться ориентация политики продаж в сторону предложения клиентам комплексных решений: от разработки специального оборудования и систем под потребности заказчика до его установки и сервисного обслуживания в течение всего срока эксплуатации.

Активы, вошедшие в холдинг, выбирались по принципу широкой номенклатуры продукции и возможности контроля существенной доли рынка в наиболее динамично развивающихся сегментах

Группа представлена практически во всех секторах рынка насосного оборудования

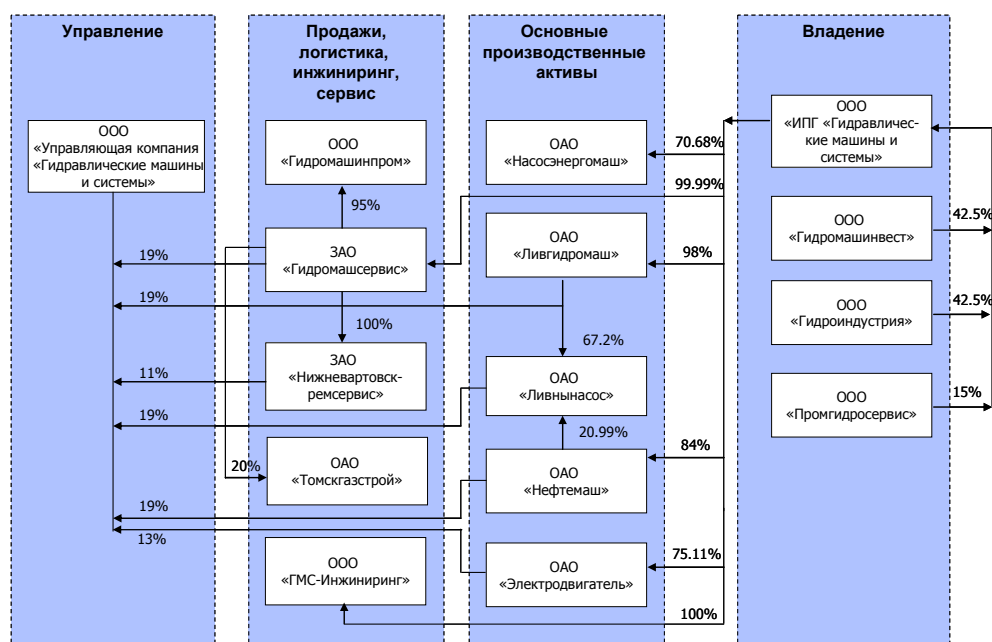
Благодаря объединению активов в настоящее время Группа представлена во всех основных секторах рынка насосного оборудования, а с учетом реализуемой стратегии развития и полученного синергетического эффекта доля Группы в каждом из выбранных сегментов будет постепенно увеличиваться.

С 1999 года ЗАО «Гидромашсервис» официально аккредитовано ООН в качестве поставщика промышленного оборудования для программ этой организации. Поставки оборудования, в частности, осуществлялись в Ирак в рамках программы ООН «Нефть в обмен на продовольствие».

Структура Группы

Группа компаний «Гидравлические машины и системы» представляет собой холдинговую структуру, возглавляемую ООО «Инвестиционно-промышленная группа «Гидравлические машины». Холдинг объединяет 15 компаний, которые можно условно сгруппировать в 4 основных блока в соответствии с выполняемыми функциями в структуре Группы:

- основные производственные активы (все входящие в состав Группы предприятия характеризуются практически замкнутым циклом производства: от проектирования новых видов оборудования в научно-технических центрах и конструкторских бюро до производства литья, комплектующих, резинотехнических изделий, кузнечно-штамповочного, сварочного и, собственно, сборочного производства);
- торговые, сервисные и инжиниринговые компании, отвечающие за маркетинг, построение системы продаж, послепродажное обслуживание, текущий и капитальный ремонт, проектирование технически сложных объектов, реализацию комплексных решений и т.д.;
- управляющая компания, выполняющая функции единоличного исполнительного органа на предприятиях (за исключением ОАО «Насосэнергомаш»);
- блок компаний, обеспечивающий интересы основных бенефициаров Группы.



Владельцами холдинга являются его топ-менеджеры

В настоящее время общая численность сотрудников Группы составляет около 8.2 тыс. человек, из них 150 человек, включая филиалы, заняты в торговой компании, 100 человек — в управляющей компании, на производстве — почти 8 тыс. человек.

Бенефициарами Группы является топ-менеджмент: Герман Алексеевич Цой, Владимир Владимирович Лукьяненко, Артем Владимирович Молчанов, Николай Николаевич Ямбуренко.

Руководство Группы

В 2005 году в соответствии с решением участников была создана Управляющая компания «Гидравлические машины и системы», куда были переданы функции единоличного исполнительного органа предприятий. Менеджеры компаний Группы, соответственно, были переведены в состав Управляющей компании, а доли в Управляющей компании были распределены между основными подразделениями Группы. Исключение составило ОАО «Насосэнергомаш» (Украина): ввиду географической удаленности и другого законодательства, передача функций управления была признана нецелесообразной, в связи с этим контроль за его деятельностью, внедрение единых стандартов работы и выполнение стратегических планов обеспечивается с помощью механизмов корпоративного управления.

Ключевыми менеджерами холдинга являются:

- Цой Герман Алексеевич – Президент ООО «ИПГ «Гидравлические машины и системы» (ранее – Президент ЗАО «ГИДРОМАШСЕРВИС»);
- Лукьяненко Владимир Владимирович – Вице-Президент ООО «ИПГ «Гидравлические машины и системы» (ранее – Председатель Совета директоров «СМНПО им. Фрунзе», г.Сумы, Украина);
- Молчанов Артем Владимирович – Генеральный директор ООО «Управляющая компания «Гидравлические машины и системы» (ранее – Вице-президент ЗАО «ГИДРОМАШСЕРВИС»), Член Совета Российской Ассоциации Производителей Насосов (РАПН);
- Молчанов Кирилл Владимирович – Первый заместитель генерального директора «ООО «Управляющая компания «Гидравлические машины и системы» (ранее – Генеральный директор ЗАО «ГИДРОМАШСЕРВИС»);
- Наследышев Андрей Валерьевич – Заместитель генерального директора ООО «Управляющая компания «Гидравлические машины и системы» (ранее – Директор по стратегическому планированию и развитию ЗАО «ГИДРОМАШСЕРВИС»);
- Кузьменко Михаил Юрьевич – Финансовый директор ООО «Управляющая компания «Гидравлические машины и системы» (ранее – Финансовый директор ЗАО «ГИДРОМАШСЕРВИС»);
- Ямбуренко Николай Николаевич – Директор по управлению производственными активами ООО «Управляющая компания «Гидравлические машины и системы» (ранее – Генеральный директор ОАО «Ливгидромаш»), Член Совета Российской Ассоциации Производителей Насосов (РАПН);
- Хромов Василий Владимирович – Управляющий директор ЗАО «ГИДРОМАШСЕРВИС» (ранее – Первый заместитель генерального директора ЗАО «ГИДРОМАШСЕРВИС»);
- Твердохлеб Игорь Борисович – Директор по НИОКР ООО «Управляющая компания «Гидравлические машины и системы» (ранее – Председатель правления Научно-исследовательского института атомного и энергетического насосостроения (ОАО «ВНИИАЭН»), Председатель технической комиссии Российской Ассоциации Производителей Насосов.

Основная команда топ-менеджеров Группы не менялась с 1996-1997гг., т.е. около 10 лет

Основная команда топ-менеджеров не менялась с 1996-1997гг., т.е. около 10 лет. При этом Группа постоянно пополняется новыми высококвалифицированными менеджерами, работает система дополнительного образования и повышения квалификации сотрудников компании.

Система управления

В 2005-2006 гг. реализован проект реорганизации системы управления Группой, целью которого было повысить эффективность деятельности всех ее предприятий за счет объединения основных управленческих функций в едином центре – Управляющей компании. В результате была создана **трехуровневая система управления: корпоративный центр – дивизионы – предприятия.**

К настоящему времени сформированы два дивизиона: «Промышленные насосы» и «Нефтегазовое оборудование и проекты». В 2007 году планируется выделить в отдельные дивизионы бизнес по бытовым насосам и направление инжиниринга в нефтегазовой сфере.

Между уровнями управления существует четкое распределение функций, которое детализиро-

вано и закреплено в положениях о подразделениях корпоративного центра, дивизионов и предприятий, регламентах взаимодействия между ними по каждому функциональному направлению, а также в должностных инструкциях менеджеров всех уровней.

В корпоративном центре сосредоточены функции стратегического планирования, организационного развития, управления финансами, развития информационных технологий в рамках всей Группы, public relations и взаимодействие с государственными органами, а также решение вопросов, связанных с приобретением новых активов и созданием стратегических альянсов.

На уровне дивизионов по отношению ко всем входящим в них предприятиям объединены функции разработки и реализации маркетинговой стратегии, среднесрочного и оперативного планирования, координация НИОКР, обоснование инвестиций в развитие производства и освоение новых технологий, производственная кооперация между предприятиями дивизиона, оптимизация взаимоотношений с поставщиками, логистика, формирование и реализация политики в области качества.

На уровне предприятий реализуются функции оперативного управления производством, материально-техническим снабжением, производственным персоналом, расчеты с поставщиками, организация разработки и внедрения в производство новых изделий.

Все топ-менеджеры предприятий являются сотрудниками филиалов управляющей компании, созданных на каждом заводе (за исключением украинского ОАО «Насосэнергомаш» из-за различий в законодательстве), и находятся в функциональном подчинении руководителей профильных служб соответствующего дивизиона. При непосредственном участии профильных служб дивизиона по каждому предприятию формируются бюджеты, планы производственно-технического развития, планы маркетинговых мероприятий, планы по НИОКР, планы по материально-техническому снабжению.

Основные активы Группы



ОАО «Ливгидромаш» (г.Ливны, Орловская область): история завода насчитывает более 50 лет. В современном своем виде он возник в результате объединения трех отдельных предприятий, превратив г.Ливны в один из основных центров по производству насосов в масштабах всего Советского Союза.

«Ливгидромаш» является одним из крупнейших в России и странах СНГ разработчиком, производителем и поставщиком насосного оборудования, используемого практически во всех отраслях народного хозяйства: для перекачивания нефти и нефтепродуктов, воды и паровых конденсатов, многофазных и взрывоопасных смесей, щелочных и кислотных сред, пластовых жидкостей и многого другого. «Ливгидромаш» выпускает более 500 различных видов насосов и постоянно увеличивает перечень производимого оборудования. Кроме того, «Ливгидромаш» является ведущим российским производителем одно-, двух- и трехвинтовых насосов (насосы этого типа широко применяются при добыче нефти и в судостроении).

Высокое качество продукции «Ливгидромаша», надежность и низкая, по сравнению с зарубежными конкурентами, цена позволяют до 20% всех продаж осуществлять иностранным потребителям. Среди его постоянных иностранных партнеров: Индия, Иран, Ирак, Китай, Пакистан, Египет, разовые партии приобретаются фирмами Германии, Швеции, Испании, Италии, Португалии.



ОАО «Ливенский завод погружных насосов» («Ливнынасос») (г.Ливны, Орловская область): создано в 1992 году и на сегодняшний день является крупнейшим российским производителем центробежных погружных скважинных насосов серии ЭЦВ. На него приходится около 50% всех производимых в России насосов этого типа. Всего заводом освоено и одобрено Росстандартом более 150 типоразмеров насосов ЭЦВ.

Электронасосы ЭЦВ используются для откачивания воды из артезианских скважин, а также в городском, промышленном и сельскохозяйственном водоснабжении для понижения уровня грунтовых вод, осушения и орошения земельных угодий.

Высокий уровень организации производства позволяет предприятию иметь самые низкие в отрасли удельные издержки на единицу оборудования при высоком качестве изделий.



ОАО «Насосэнергомаш» (г.Сумы, Украина): основан в 1949 году, в настоящее время - одно из крупнейших предприятий в машиностроительном комплексе Украины. Специализация завода – производство насосного оборудования для тепловой и атомной энергетики, транспортировки нефти и нефтепродуктов, добычи нефти, для орошения, мелиорации, ирригации, водоснабжения и водоотведения. Кроме того, оборудование, произведенное на «Насосэнергомаше», применяется в горной, угольной, металлургической и химической промышленности, пищевой и легкой промышленности, коммунальной энергетике.

Центральное место в производственной программе предприятия традиционно занимает оборудование для объектов энергетики. Сумскими насосами оснащены практически все атомные и тепловые электростанции в странах, входивших ранее в СЭВ. В настоящее время, совместно с другими предприятиями Группы, разрабатывается и производится насосное оборудование для АЭС в Китае, Индии, Иране и др.

Продукция завода ориентирована, прежде всего, на экспорт (Россия, далее зарубежье). ОАО «Насосэнергомаш» сохранило в более чем 40 странах мира свою репутацию надежного и ответственного партнера. Налажены прочные контакты в государствах СНГ, Балтии и странах среднеевропейского региона. Долгосрочные деловые отношения связывают «Насосэнергомаш» с потребителями насосного оборудования в странах Ближнего и Дальнего Востока, Азии, Африки и т.д. В настоящее время доля экспорта в поставках «Насосэнергомаша» (за вычетом поставок в Россию) составляет около 40%.

*Заводы, вошедшие в ГК,
характеризуются широкой
номенклатурой продукции
и замкнутым
технологическим циклом*



ОАО «Нефтемаш» (г.Тюмень): основан в 1965 году и является крупнейшим предприятием нефтяного машиностроения Западной Сибири. Завод «Нефтемаш» специализируется на производстве нефтепромыслового оборудования.

«Нефтемаш» производит более пятидесяти видов блочного оборудования, в их числе: блочные кустовые насосные станции (БКНС) и оборудование для поддержания пластового давления, автоматизированные групповые замерные установки для измерения дебита скважин, станции для гидропривода погружных скважинных насосов, нефтеперекачивающие станции, блоки подготовки нефтяного газа, блоки подготовки и очистки воды, операторные и многое другое.

Продукция предприятия широко используется на всех действующих нефтяных месторождениях Тюменской области и других регионов России (как новых, так и реконструированных старых). География поставок охватывает Тюменскую, Томскую, Оренбургскую, Пермскую, Архангельскую области, Республику Коми, Саха (Якутия), Красноярский край, Казахстан. Среди постоянных заказчиков - ведущие нефтедобывающие компании России: Роснефть, ЛУКОЙЛ, Сургутнефтегаз, ТНК-ВР, Газпромнефть и другие.



ОАО «Бавленский завод «Электродвигатель» (п.Бавлены, Владимирская область): основан в 1940 году и специализируется на выпуске генераторов, электродвигателей, бытовых и промышленных насосов для перекачки воды, в частности, электронасосных агрегатов типа ЭЦВ, предназначенных для подачи воды из скважин и используемых для городского, промышленного и сельскохозяйственного водоснабжения, а также для орошения и понижения уровня вод. Кроме того, завод выпускает бытовые вибрационные электронасосы типа «Малыш».

Предприятие выпускает более 30 типоразмеров генераторов, до 70 исполнений электродвигателей, более 40 типоразмеров насосных электроагрегатов ЭЦВ.



ЗАО «Нижневартонскремсервис» (г.Нижневартонск, ХМАО): одно из новых приобретений Группы (сделка завершена в сентябре 2006г). Основной специализацией «НПС», в прошлом дочерней компании ТНК-ВР, является сервисное обслуживание нефтяных насосов, станков-качалок, сервис нефтепромыслового оборудования (компрессорных машин, контрольно-измерительных приборов, центробежных насосов и т.д.), техническая диагностика, капитальный ремонт, изготовление нефтепромыслового и нестандартного оборудования.

Основными клиентами ЗАО «НПС» являются нефтегазовые компании группы ТНК-ВР, на которые приходится более 90% объемов всех работ. Несмотря на продажу компании холдингу «Гидравлические машины и системы», ТНК-ВР не планирует отказываться от услуг ЗАО «НПС» - одним из условий проведенного тендера по продаже было обязательное обслуживание нефтепромысловых объектов компанией ТНК-ВР в течение, как минимум, следующих 3-х лет. Планируется расширение бизнеса НПС за счет предоставления услуг другим стратегическим партнерам Группы из числа нефтяных компаний.



ЗАО «Гидромашсервис» (г.Москва): основное торговое подразделение Группы. Группа традиционно специализируется на комплексных поставках насосного и силового оборудования крупным производственным компаниям и промышленным холдингам, потребности которых нередко выходят за рамки номенклатуры, производимой предприятиями Группы (электродвигатели, компрессоры, запорная арматура и т.д.). Этим обстоятельством обусловлен заметный удельный вес продукции, не производимой компаниями Группы, в общем объеме ее продаж.

«Гидромашсервис» поставляет потребителям продукцию предприятий Группы преимущественно через свои филиалы. Выделение основных логистических функций в дочернюю структуру (ЗАО «Гидромашинпром») позволяет «Гидромашсервису», как основному торговому подразделению Группы, сконцентрировать основные усилия на продвижении продукции собственного производства, развитии отношений с клиентами на существующих и новых рынках.

ЗАО «Гидромашинпром» (г.Москва): создано в 1994 году. Специализацией компании в Группе является деятельность по контрактации и закупке оборудования у других поставщиков, включая входной контроль, сборку насосных агрегатов (насос, электродвигатель, система управления), комплектацию заказов, упаковку и отгрузку, гарантийное обслуживание всего спектра продаваемого оборудования.

Кроме того, «Гидромашинпром» выполняет функцию логистического центра для других производственных предприятий Группы, организуя закупку и доставку некоторых комплектующих, насосов и силовых агрегатов.

*Предоставление
инжиниринговых услуг
нефтяным компаниям –
новое перспективное
направление
деятельности Группы*

ООО «ГМС-инжиниринг» (г.Москва): создано в 2006 году для продвижения продукции предприятий Группы в составе комплексных решений для технологий нефтедобычи и выхода Группы на рынок инжиниринговых услуг в области наземного обустройства нефтепромысловых объектов в связи с ростом рынка нефтегазового строительства и спроса на инжиниринговые услуги со стороны нефтяных компаний.

Работа «ГМС-инжиниринг» с заказчиками строится на договорах генподряда и подряда, для выполнения которых им при необходимости могут привлекаться по договорам субподряда также другие специализированные проектные и строительно-монтажные организации. Партнерами «ГМС-инжиниринг» являются многие отраслевые институты в Тюмени, Томске, Краснодаре, а основными заказчиками – ведущие нефтяные компании.

*В настоящее время в
Группе ведется работа по
переходу к единой системе
менеджмента качества
международного
стандарта ISO 9001*

Предприятия Группы имеют сертификаты соответствия на всю номенклатуру выпускаемой продукции, в отношении которой законодательными актами РФ или Украины предусмотрена обязательная сертификация.

На производственных предприятиях Группы действуют системы менеджмента качества, сертифицированные на соответствие требованиям стандарта ИСО 9001 российскими и/или международными органами по сертификации (например, «Русский Регистр», «Бюро Веритас», др.). На ряде предприятий требования к системам менеджмента расширяются – в дополнение к системе менеджмента качества разрабатываются система экологического менеджмента, система менеджмента профессиональной безопасности и здоровья, система менеджмента в сфере обеспечения социальных условий.

Продукция, рынки и положение Группы в отрасли

Бизнес Группы хорошо диверсифицирован по принципу целевых рынков, т.е. по отраслевой принадлежности конечных потребителей ее продукции. Основными направлениями маркетинговой стратегии Группы были выбраны и остаются три важнейших сектора экономики, каждый из которых имеет огромный потенциал и позитивные прогнозы в отношении высоких темпов роста в ближайшие десятилетия с учетом как внутренних, так и внешних (в т.ч. глобальных) факторов:

- **нефтяная промышленность** (отрасли, связанные с добычей, транспортировкой и переработкой нефти, включая нефтехимию. Причем данный сектор в бизнесе холдинга делится на 2 основных направления: **производство нефтепромыслового оборудования и производство насосов для нефтяной и нефтехимической промышленности**);
- **энергетика (тепловая и атомная)**;
- **весь комплекс водного хозяйства** (отрасли, связанные с добычей, подачей, очисткой воды и водоотведением, включая их профессиональный и бытовой сегменты).

Доли отраслей в структуре реализации продукции Группы, 2005г.



Доли отраслей в структуре реализации продукции Группы, прогноз, 2009г.



Источник: УК «Гидравлические машины и системы»

В настоящее время в структуре реализации продукции наибольший удельный вес составляет производство нефтепромыслового оборудования и насосов для нефтяной промышленности (около 51%). Несмотря на быстрый рост данного сектора рынка, стратегией Группы предусмотрено постепенное сокращение его доли до 42% к 2009 году в общей выручке за счет более динамичного развития других высокорентабельных направлений – оборудования для тепловой и атомной энергетики, водного хозяйства и ЖКХ. При этом в каждом из выбранных секторов деятельности Группы «Гидравлические машины и системы» планирует постепенное увеличение своей доли.

Рынок насосного оборудования

Производство насосов является одной из наиболее развитых и востребованных подотраслей машиностроения. В сложившейся к настоящему времени структуре российской экономики основными потребителями насосного оборудования* и гидравлических систем являются нефтяная промышленность, энергетика (тепловая и атомная), комплекс водного хозяйства, включая ЖКХ. На эти три сектора приходится, по различным оценкам, более 70% всех закупаемых в России насосов, а в структуре продаж Группы они формируют более 75% общего объема продаж.

Другие отрасли промышленности, в силу применяемых в них материалов и технологий, используют насосное оборудование в значительно меньших масштабах. При том, что жидкие и вязкие среды широко распространены в различных индустриальных технологиях (химическая, пищевая, угольная, металлургическая промышленность, производство строительных материалов), тем не менее, объемы перекачиваемых в них веществ не сопоставимы с теми объемами жидкости, которые перекачиваются с помощью различного насосного оборудования в нефтяной промышленности, энергетике и водном хозяйстве.

В настоящее время российское производство насосного оборудования имеет естественный рост на уровне 10 - 17% в год в зависимости от сектора. Ожидается дальнейшее

* Здесь и далее под «насосами» подразумевается насосное оборудование без учета насосов для автомобилей, станков, ручных насосов и т.д.

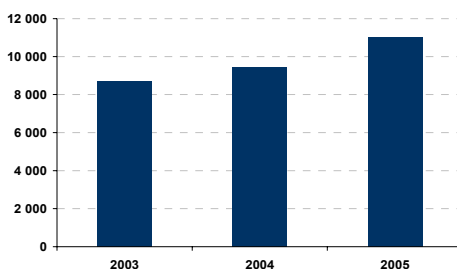
75% выручки холдинга составляют продажи насосного оборудования для нефтяной и нефтехимической промышленности, энергетики, ЖКХ

Рост объемов производства составляет от 10% до 17% в различных сегментах

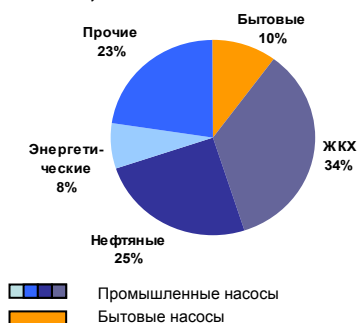
увеличение роста секторов рынка насосов для ЖКХ, нефтяной, энергетической, пищевой и других отраслей.

В настоящее время нет единой классификации насосного оборудования – разноплановый рынок сложен в классификации. Наиболее часто насосы разделяют на виды и разновидности, например, по принципу действия и конструкции. Такой признак положен в основу классификации, представленной в Государственном стандарте СССР (ГОСТ 17389-72), который действует и в настоящее время. Кроме того, насосы классифицируют по отраслевому применению, перекачиваемой среде и т.д. С точки зрения потребителей, **рынок насосного оборудования делится на три сегмента: промышленный, профессиональный и бытовой.** Сегмент отечественных бытовых насосов, несмотря на большую долю в суммарном объеме производства, в денежном выражении незначителен.

Динамика производства насосов в России, 2003-2005г., млн.руб.



Структура производства насосов в России, 2005г.



Позиции российских предприятий исторически наиболее сильны в производстве промышленного и профессионального насосного оборудования

Источник: Российская ассоциация производителей насосов (РАПН)

По итогам 2005 года емкость российского рынка оценивается экспертами в 600-680 млн. долл., к 2009 году она может составить 850-900 млн. долл. США

По данным РАПН, отечественный рынок начал расти с 2000 года, что связано с развитием ЖКХ, пищевой, нефтяной и газовой отраслей. Если в 1991г. из всех производимых в СССР насосов 65% приходилось на долю РФ, 31% - на долю остальных республик и 4% импортировались, в основном, в составе комплектных технологических производств, то к 1998 году из-за общего падения производства и того фактора, как значительная часть заводов осталась за пределами РФ, доля собственного производства насосов в России сократилась до 50%, в то же время импорт из дальнего зарубежья возрос в 5 раз и достиг более чем 20%. По итогам 2005 года емкость отечественного рынка насосного оборудования, по разным данным, оценивается в 600-680 млн. долл. В общей структуре потребления насосного оборудования доля агрегатов, произведенных в России, составляет около 56%, при этом в секторе промышленных насосов - 54% (импорт из стран СНГ – около 6%), в секторе бытовых насосов - 75% (импорт из стран СНГ – менее 1%).

Промышленные насосы отечественного производства в соотношении «цена/качество» более конкурентоспособны, чем бытовые: практически вся отечественная промышленность, и особенно система водоснабжения и ЖКХ, приспособлена к использованию российских насосов. Накопленный опыт использования данного оборудования, близость производителя и организованного сервиса – существенное конкурентное преимущество российских производителей с учетом более низкой стоимости по сравнению с аналогами из дальнего зарубежья.

Особенностью современного этапа развития рынка насосного оборудования в России и странах СНГ также является наличие относительно большого числа мелких и средних производителей. Если в 1990г. в СССР насосы выпускали 78 предприятий, 52 из них находились на территории Российской Федерации, а 17 – в Украине, то сегодня на постсоветском пространстве насосы выпускают более 200 предприятий, в том числе непосредственно в России - 152, в странах СНГ – 56 (в том числе Украине – 36, Беларуси – 9, Молдове – 5), 2 предприятия расположены в Латвии. Данная тенденция объясняется несколькими причинами:

- производством насосов часто занимаются предприятия, для которых насосы не являются профильной продукцией; объемы их производства составляют несколько десятков и реже – сотен штук в год. Это относится прежде всего к крупным машиностроительным предприятиям (например, ГУП «Воткинский завод», ОАО «Промприбор», ОАО «Калужский турбинный завод» и другие);

• небольшие машиностроительные, а также ремонтные предприятия, имеющие свободные производственные мощности начали осваивать выпуск простейших насосов широкого применения;

• фирмы, созданные на базе отдельных цехов и мастерских, которые начали осуществлять сборку отдельных видов насосов из покупных комплектующих и запасных частей. Несмотря на большую долю таких предприятий в общей численности производителей насосного оборудования, их удельный вес в общем объеме российского производства насосов невелик.

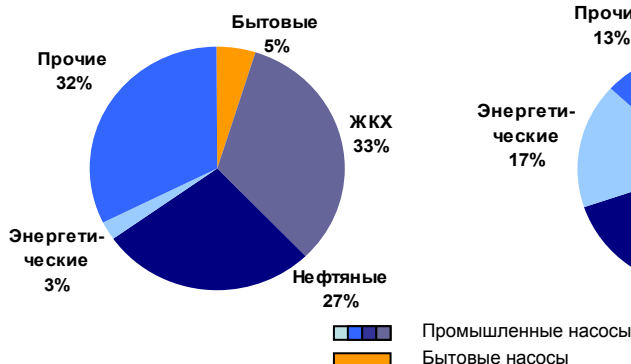
Существуют объективные барьеры для входа на рынок новых игроков

Другая особенность современного этапа развития рынка заключается в том, что крупные мировые производители от развития дилерских сетей на территории России переходят к открытию представительств, созданию дочерних торговых компаний. В этом секторе крайне мало примеров создания собственных производств иностранными компаниями. Главным образом это относится к насосам, которые в России не производятся или производятся в относительно небольших объемах (нишевые, узкоспециализированные насосы). Ни в одном из сегментов насосного рынка такие производства не оказывают заметного влияния на рынок. Одним из существенных барьеров входа иностранных производителей на российский рынок является тот факт, что стандартные конструкции насосов иностранного производства не адаптированы к потребностям российского рынка и созданной ранее инфраструктуре.

Иностранные производители, как правило, не имеют собственного производства и достаточного сервиса в России

Так, например, концерн Grundfos в 2005 г. построил сборочный завод в Истринском районе Подмосковья (насосы для ЖКХ), топливно-энергетическая компания РИТЭК и немецкая компания Netzsch Oilfield Products GmbH в 2004 г. учредили СП по производству погружных насосов для нефтедобычи, концерн KSB в середине 2005г. основал на базе своего торгового представительства дочернее предприятие ООО «КСБ», занимающееся продвижением продукции концерна на российский рынок.

Структура импорта насосов в РФ, 2005г.



Структура экспорта насосов из РФ, 2005г.



Источник: Российская ассоциация производителей насосов (РАПН)

Внутри постсоветского пространства борьба за рынок стран СНГ обостряется. Намечилась тенденция консолидации активов. Наиболее ярким примером данной тенденции является ИПГ «Гидравлические машины и системы», которая включает в себя заводы с широкой номенклатурой насосной продукции. Другие насосные предприятия в настоящее время остаются разрозненными или включаются в состав промышленных холдингов как непрофильные активы.

В настоящее время, помимо предприятий, входящих в структуру Группу компаний «Гидравлические машины и системы», крупными производителями насосного оборудования являются:

в России:

- «Волгограднефтемаш», ОАО (г. Волгоград)
- «Димитровградхиммаш», ОАО (Ульяновская обл., г. Димитровград)
- «Катайский насосный завод», ЗАО (Курганская обл., г. Катайск)
- «Насосный завод», АООТ (г. Екатеринбург)
- «Уралгидромаш», ОАО (Свердловская обл., г. Сысерть)
- «ЭНА», ОАО (Московская обл., г. Щелково).

в Украине:

- «Сумское машиностроительное НПО им. М. В. Фрунзе», ОАО (г. Сумы)
- «Завод «Южгидромаш», ОАО (г. Бердянск)
- «Свесский насосный завод», ОАО (Сумская обл., пгт. Свесса)

в Беларуси:

- «Бобруйский машиностроительный завод», ОАО (Могилевская обл., г. Бобруйск)
- «Завод Промбурвод» (г. Минск)
- «Пинский опытно-механический завод», ОАО (г. Пинск)

в Молдове:

- «Молдовагидромаш», АО (г. Кишинев)
- «Рыбницкий насосный завод», АП (г. Рыбница).

Наиболее крупные производители насосов из стран СНГ – ОАО «Сумское машиностроительное НПО им. М. В. Фрунзе» и ОАО «Бобруйский машиностроительный завод» – являются стратегическими партнерами Группы, которая продвигает их продукцию на российском рынке.

Структура российского рынка насосов в 2005 г., млн. рублей

Наименование, млн. рублей	Производство	Импорт	Экспорт	Импорт-экспорт	Всего	Продажи ИПГ "ГМС"*	Доля от объема продаж
ВСЕГО	10 261	9 981	1 927	8 054	18 315	3 565	19.5%
Бытовые насосы	1 395	498	34	464	1 859	165	8.9%
Промышленные, в т.ч.	8 866	9 483	1 893	7 590	16 456	3 400	20.7%
- ЖКХ	3 375	3 279	274	3 004	6 379	820	12.9%
- нефтяные	2 849	2 713	1 035	1 678	4 526	1 093	24.1%
- энергетические	1 457	260	331	-71	1 386	401	28.9%
- прочие (химические, судовые, пищевые, рунтовые, вакуумные, для упаковочного оборудования, производства строительных материалов и др.)	1 185	3 231	252	2 979	4 164	1 086	26.1%

* с учетом результатов деятельности ОАО «Ливнынасос» за полный 2005г.

Источник: РАПН, данные УК «Гидравлические машины и системы»

Как видно из представленной выше таблицы, в структуре потребления в выбранных сегментах рынка доля Группы компаний «Гидравлические машины и системы» составляет от 9% до 29% (в структуре производства – без учета импорта и экспорта – от 12% до 40% соответственно, а по отдельным видам оборудования – до 80-90%).

Нефтяная промышленность является сегодня тем сектором потребления насосного и другого специального оборудования, в котором ожидается существенное усиление инвестиционной активности и, как следствие этого – увеличение спроса на насосное оборудование, являющееся одним из основных видов технологического оборудования в этой отрасли. К основным факторам, обуславливающим усиление инвестиционной активности в ближайшие годы, можно отнести следующие:

-стабилизация и некоторое снижение мировых цен на нефть, что может повлечь за собой постепенное наращивание добычи с целью компенсировать ценовые потери и не допустить снижения показателей эффективности и капитализации нефтяных компаний;

- отсутствие возможностей по увеличению добычи на существующих месторождениях, которые были освоены в 70-е – 80-е годы (темпы увеличения добычи в 2005-2006 гг. среднем 2-3 % в год);

- высокая степень изношенности основного технологического оборудования на действующих месторождениях и необходимость его обновления с целью предотвращения дальнейшего снижения добычи;

- государственная политика, направленная на стимулирование частных инвестиций в освоение перспективных нефтегазоносных районов (строительство магистрального нефтепровода «Восточная Сибирь – Тихий Океан (ВСТО)»), а также в увеличение добычи на действующих месторождениях (дифференцированное налогообложение нефтяных компаний по НДПИ).

Предприятия Группы выпускают насосное оборудование практически для всех технологических процессов, имеющих отношение к нефтедобыче, транспорту нефти и нефтепереработке. Все нефтедобывающие и нефтеперерабатывающие компании используют насосы производства ОАО «Насосэнергомаш» и ОАО «Ливгидромаш».

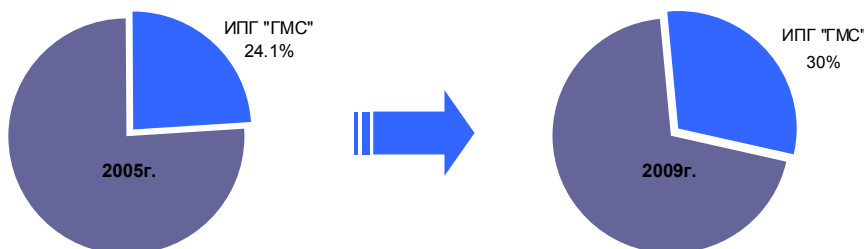
В течение 40 лет ОАО «Насосэнергомаш» является основным производителем всей гаммы насосов для транспорта нефти типа НМ и подпорных типа НПВ для магистральных нефтепроводов и пунктов перевалки нефти. Все магистральные нефтепроводы основного потребителя - ОАО «Транснефть» - оборудованы насосами, изготовленными на этом предприятии Группы (парк магистральных насосов, находящихся в эксплуатации, составляет более 4-х тыс.штук). К настоящему времени освоено производство насосов нового поколения.

ОАО «Ливгидромаш» производит винтовые, центробежные и плунжерно-диафрагменные насосы для добычи нефти, насосы для поддержания пластового давления (1 ЭЦПК 16), полную номенклатуру шестеренных насосов, одно-, двух- и трехвинтовые насосы, а также насосы НДс, НДв, ЦН для перекачки нефти и нефтепродуктов. Освоен выпуск широкой гаммы многофазных насосов для транспорта продукции нефтяных скважин до места переработки. Разработаны и производятся уникальные насосы Н1В для проекта строительства магистрального нефтепровода «Восточная Сибирь – Тихий Океан (ВСТО)».

С учетом тенденций развития Группы и рынка в целом планируется, что доля холдинга на российском рынке в данном секторе до 2009 года постепенно увеличится до 29-30%.

Доля ГК «Гидравлические машины и системы» на рынке насосов для нефтяной промышленности, 2005- 2009гг.

К 2009 году доля Группы в секторе нефтяных насосов составит 29-30%



Источник: УК «Гидравлические машины и системы»

Темп роста выручки Группы от продажи насосов для энергетики в 2005 году составил 62,4%

Энергетика (тепловая и атомная) является емким рынком насосного оборудования, поэтому производство специальных насосов для этой отрасли традиционно было и остается одним из ключевых направлений деятельности Группы. Учитывая возрастающую роль России в системе глобальной энергетической безопасности можно с высокой степенью уверенности прогнозировать дальнейшее развитие российской энергетики с ее переходом на качественно более высокий уровень с точки зрения используемых технологий. Это повлечет за собой значительные инвестиции в данный сектор национальной экономики.

На фоне длившейся более 15 лет инвестиционной паузы, планы РАО «ЕЭС» по модернизации действующих и строительству новых ТЭЦ наряду с официальными заявлениями РОСАТОМа о планах строительства 40 новых энергоблоков до 2030 года создают реальные предпосылки для существенного увеличения в ближайшие годы спроса на продукцию всего энергомашиностроительного комплекса. Крупные энергетические насосы являются неотъемлемой частью технологии производства электрической и тепловой энергии, независимо от вида используемого топлива, поэтому рост инвестиций в энергетику объективно повлечет за собой увеличение спроса на продукцию Группы, предназначенной для этой отрасли.

Насосное оборудование производства ОАО «Насосэнергомаш» и ОАО «Ливгидромаш», широко применяется на действующих и строящихся объектах тепловой и атомной энергетики. Все действующие блоки мощностью 100...800 МВт тепловых станций и атомных станций с блоками ВВЭР 210, 230, 440 и 1000 МВт, РБМК 1000 и 1500 МВт, а также БЭН-600 на пространстве СНГ и стран, входивших в СЭВ, а также ряда стран дальнего зарубежья оснащены насосным оборудованием, изготовленным на ОАО «Насосэнергомаш».

Номенклатура насосов для энергетики, производимых ОАО «Насосэнергомаш», включает в себя типоразмерные ряды следующих насосов: питательные (от 65 до 3750 м³/ч), конденсатные (от 32 до 2200 м³/ч), сетевые для целей теплофикации (от 500 до 5000 м³/ч), а также насосы систем жизнеобеспечения и аварийных систем АЭС. Единичная мощность изготавливаемого оборудования – до 8 МВт, температура перекачиваемой среды до 300 градусов Цельсия, давление до 350 атмосфер.

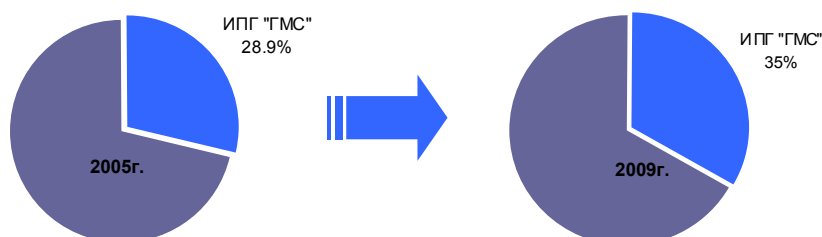
ОАО «Ливгидромаш» также поставляет широкую номенклатуру насосов для объектов тепловой и атомной энергетики. Среди них конденсатные насосы типа 1КсВ для систем регенерации водяного пара турбоустановок, насосы шестеренные типа Ш, НМШ и винтовые насосы типа А13В, А23В для систем маслоснабжения турбин, турбогенераторов, питательных насосных агрегатов, а также насосы типа Д, используемые в системах технического водоснабжения и др.

В настоящее время входящие в Группу предприятия разрабатывают и производят насосное оборудование для строящихся АЭС в Индии, Китае и Иране, участвуют в подготовке технических предложений к проектам ВВЭР-1500 АЭС, БЭН-800, парогазовых установок различной единичной мощности.

Энергетическое оборудование
поставляется Группой в
Индия, Китай, Вьетнам,
Монголию, Индонезию,
Болгарию, Польшу,
Сербию и др. страны

Доля ГК «Гидравлические машины и системы» на рынке насосов для энергетики, 2005- 2009гг.

Сектор демонстрирует стремительный рост, к 2009 году доля Группы составит 35%



Источник: УК «Гидравлические машины и системы»

Комплекс отраслей, связанных с водным хозяйством, рассматривается в последнее время многими зарубежными аналитиками как один из наиболее перспективных с точки зрения инвестиций секторов глобальной экономики с ожидаемыми темпами роста 10-15% в год. Это вызвано тем, что проблема обеспечения водой является второй по значимости общемировой проблемой после проблемы обеспечения человечества энергетическими ресурсами. Текущее состояние российской инфраструктуры водного хозяйства и неразрывно связанных с ним систем жилищно-коммунального хозяйства характеризуется значительной степенью физического и морального износа, требует масштабной модернизации.

Рост промышленного и бытового потребления воды неизбежно будет сопровождаться развитием технологий добычи, очистки, транспортировки и экономии воды, модернизацией существующих и созданием новых водохозяйственных объектов. Насосы и насосные станции являются основными элементами всех водохозяйственных объектов и систем, поэтому расширение масштабов реконструкции и нового строительства в этой сфере повлечет за собой увеличение спроса на широкую гамму оборудования, производимого предприятиями Группы.

Макроэкономическими факторами, способствующими притоку масштабных инвестиций в этот сектор национальной экономики, являются: развитие промышленного и гражданского строительства, реформа жилищно-коммунального хозяйства, приток в него частных инвестиций, повышение цен на ограниченные природные ресурсы, к которым относится вода. Наряду с этими факторами следует отметить активное участие международных финансовых организаций в финансировании проектов в сфере водного хозяйства.

Темп роста выручки Группы в данном секторе по итогам 2005г составил 57,4%

Насосное оборудование для водного хозяйства и ЖКХ широко представлено в продуктовом портфеле Группы: его производят ОАО «Ливгидромаш», ОАО «Ливнынасос» и ОАО «Бавленский завод «Электродвигатель».

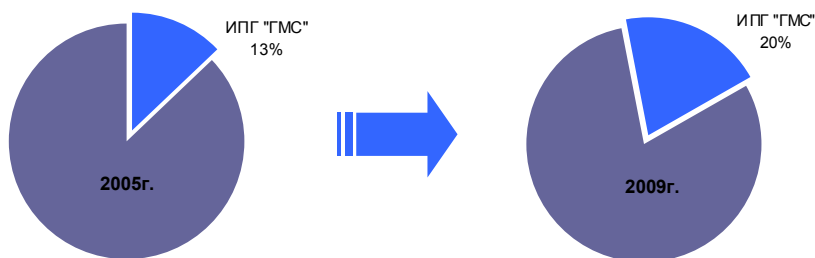
ОАО «Ливгидромаш» является традиционным и одним из крупнейших поставщиков широкой гаммы насосов для водоснабжения и водоотведения на территории СНГ. Производимая этим предприятием номенклатура оборудования для данной отрасли включает в себя более 300 типоразмеров насосов, среди которых насосы Д и 1Д для перекачивания воды и сходных по свойствам жидкостей, центробежные секционные насосы типа ЦНС, артезианские насосы типа ЭЦВ, консольные насосы типа К и КМ, вихревые насосы типа ВК, ВКС и ВКО и некоторые другие типы насосов.

ОАО «Ливнынасос» является крупнейшим производителем насосов типа ЭЦВ на территории СНГ. На долю этого предприятия приходится, по разным оценкам, от 45 до 50% российского рынка насосов этого типа.

ОАО «Бавленский завод «Электродвигатель» с 2005 года производит полный типоразмерный ряд модернизированных насосов типа ЭЦВ, которые имеют улучшенные массо-габаритные и энергетические характеристики по сравнению с ранее выпускавшейся конструкцией.

В настоящее время предприятиями Группы проводятся научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы по созданию новых моделей оборудования для водного хозяйства и ЖКХ и, в первую очередь, насосов типа ЭЦВ, до 60% рынка которых приходится на предприятия Группы.

Доля ГК «Гидравлические машины и системы» на рынке насосов для водного хозяйства и ЖКХ, 2005- 2009гг.



В 2005г. доля Группы на рынке насосов для водного хозяйства и ЖКХ составила 13%, к 2009 должна достичь 20%

Источник: УК «Гидравлические машины и системы»

Бытовые насосы широкой гаммы и различной мощности также производятся предприятиями Группы: ОАО «Бавленский завод «Электродвигатель» производит вибронасосы «Малыш», ОАО «Ливгидромаш» выпускает насосы «Ручеек», «Гном» и «Бурун», ОАО «Ливнынасос» специализируется на производстве насосов БЦП.

По итогам 2005 года доля Группы в этом достаточно массовом секторе, в котором представлены сотни производителей, составляла около 8.9%. Планируется, что с учетом темпов роста рынка и укрепления позиций Группы общая доля холдинга в данном сегменте вырастет к 2009 году до 14-15%, однако не так значительно в денежном выражении, как в других секторах.

Для других отраслей промышленности предприятия Группы производят широкую номенклатуру насосного оборудования: насосы для перекачивания бумажной массы и суспензий, насосы для перекачивания химически активных жидкостей, насосы для перекачивания жидкостей с абразивными примесями и др.

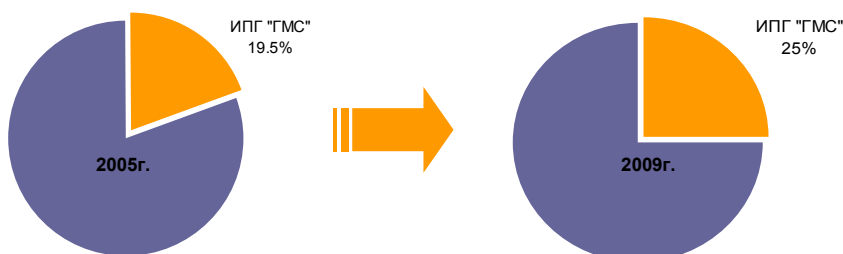
Помимо насосов предприятия Группы производят широкую гамму электродвигателей, одни из которых используются для комплектации насосов и насосных агрегатов собственного производства, другие используются в приводах различных подъемных механизмов при производстве башенных и мостовых кранов, кран-блоков, автокранов, а также в производстве технологического оборудования для металлургических предприятий.

Таким образом, деятельность Группы по производству насосного оборудования хорошо диверсифицирована по отраслям, что, учитывая имеющиеся прогнозы развития данных рынков, дает основания предполагать, что бизнес Группы имеет хорошие финансовые перспективы.

В результате исполнения инвестиционных планов холдинга, совокупная доля Группы на

рынке насосного оборудования составит к 2009 году более 25% (нефтяные насосы – 29-30%, энергетические – 35%, «водная тематика», включая ЖКХ – 20%, бытовые насосы – до 15% и сохранение доли прочих насосов на существующем уровне в 26-27% рынка).

Консолидированная доля ГК «Гидравлические машины и системы» на рынке насосного оборудования, 2005- 2009гг.



Источник: УК «Гидравлические машины и системы»

Рынок блочного нефтегазового оборудования

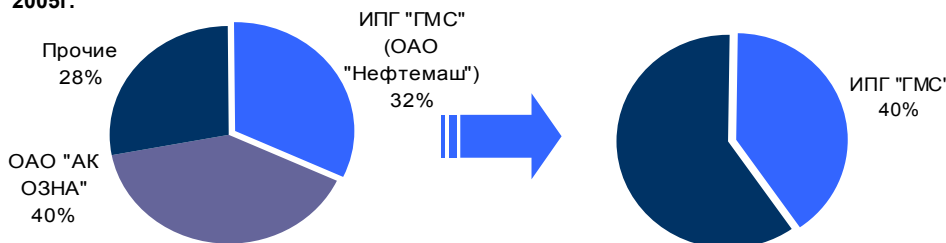
За последние годы, ввиду высоких цен на энергоносители и роста капиталовложений нефтяных компаний, на данном рынке сложилась благоприятная конъюнктура, привлекающая большое количество отечественных и зарубежных производителей. По оценкам экспертов, объем рынка нефтяного оборудования в течение последних нескольких лет составляет 1,5 – 2 млрд.долл. в год.

Блочно-модульное оборудование используется, в основном, при добыче и транспортировке нефтепродуктов. Этот вид оборудования представляет собой технологические блоки, которые собираются предприятием-изготовителем по индивидуальным характеристикам, заданным заказчиком, и доставляются в готовом виде на месторождения. Основными видами такого оборудования являются: блочные кустовые насосные станции (БКНС) для поддержания пластового давления и продуктивности нефтяных скважин, замерные установки для измерения продуктивности нефтяных скважин, нефтеперекачивающие станции для перекачивания нефтегазовой смеси до пунктов сбора и предварительной подготовки, блоки дозирования химреагентов для химической обработки нефти и газа. Доля блочного оборудования в структуре рынка нефтегазового оборудования составляет 8-10%, или порядка 140 - 200 млн. долл. в год.

Рынок блочного оборудования в России, к настоящему моменту, сформировался. Лидерами на нем являются ОАО «Нефтемаш» и ОАО «АК ОЗНА», занимающие 32% и 40% рынка соответственно. Оба предприятия производят схожую продукцию с небольшими технологическими отличиями и имеют многолетний опыт работы на данном рынке. В ближайшие годы обе компании намерены удерживать свои позиции путем разработки нового типа оборудования, модернизации существующих моделей, улучшения качества выпускаемой продукции.

Доля ОАО «Нефтемаш» на рынке блочного оборудования составляет 32%, по отдельным видам оборудования – до 60%

Доля Группы на рынке блочного оборудования для нефтепромысловых объектов, 2005г.



Источник: данные УК «Гидравлические машины и системы»

На остальных производителей приходится менее 30% всего рынка. Это средние и мелкие предприятия, работающие по разовым заказам и не занимающие существенные доли рынка. Тем не менее, они стараются сохранить свою долю рынка путем разработки собственных моделей блочного оборудования.

Большинство производителей блочного оборудования расположены в Республике Башкортостан (АК ОЗНА, Уфанефтегазмаш, Уралтехнострой, Модульнефтегазкомплект) и г.Тюмень (ОАО «Нефтемаш», Завод БКУ, Завод «Электрон»).

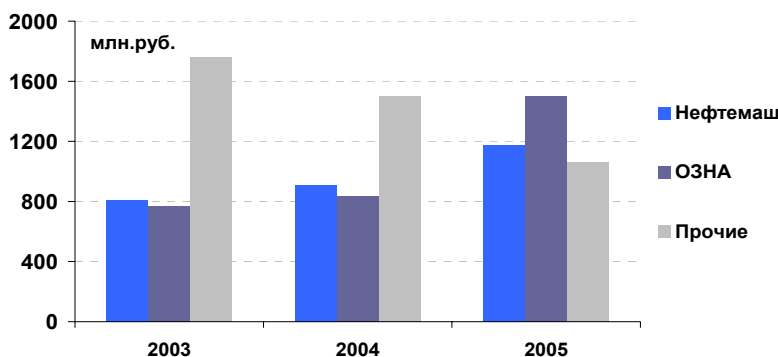
Появление в среднесрочной перспективе новых крупных игроков на рынке блочного оборудования не предвидится в силу достаточно высоких барьеров для входа:

- наличие репутации и референций – крупные нефтяные компании консервативны в смене партнеров по бизнесу, что усложняет новым компаниям завоевание рынка,
- научно-технический потенциал – особенностью рынка блочного оборудования является спрос на уникальное оборудование, выполненное по индивидуальному заказу. В этом случае конкурентным преимуществом становятся широкие технологические возможности и опытный состав конструкторского состава,
- ужесточение требований к качеству оборудования – требования к качеству оборудования с каждым годом повышаются, для соответствия им требуются значительные первоначальные инвестиции и содержание сервисных центров.

Основными потребителями блочно-модульного оборудования являются крупнейшие российские нефтяные компании, на долю которых приходится более 90% всех продаж всего нефтяного оборудования – ТНК-ВР, Сургутнефтегаз, Лукойл, Роснефть, Газпромнефть и др. Крупными заказчиками также являются казахские нефтяные компании Казахойл, CNPC-Актобемунайгаз, Тургай Петролеум.

Ввиду того, что подавляющее количество оборудования в данном сегменте производится по индивидуальному проекту и заказу, а также незначительности доли импорта, объемы производства и потребления данного вида оборудования можно считать равными.

Динамика объемов производства блочно-комплектного оборудования для нефтепромысловых объектов в России, 2003-2005г.



Источник: данные УК «Гидравлические машины и системы»

Благоприятная конъюнктура нефтяного рынка позволяет холдингу наращивать выручку от продаж блочного нефтегазового оборудования

В 2005 году Группа получила от реализации блочного оборудования для нефтепромысловых объектов 1 122,52 млн. руб. (+34,9% к 2004г.), в 2006 году выручку планируется увеличить на 53% до 1 717 млн. руб. По итогам 9 мес. 2006 года выручка по данному направлению составила 1 336 млн. руб., в частности, произведено 12 блочно-комплектных насосных и 22 нефтеперекачивающих станции (для сравнения: средняя стоимость БКНС в 2005г. составила около 40 млн. рублей, нефтеперекачивающей станции – 2,5-3 млн. руб., замерной установки – более 1 млн. руб., установки дозирования химреагентов – около 2 млн. рублей).

В качестве основных тенденций развития российского рынка блочного оборудования, которые будут определять развитие отрасли в среднесрочной перспективе, можно выделить следующие:

- ожидаемое увеличение инвестиций в нефтедобычу – нефтяные компании планируют освоение и ввод в эксплуатацию ряда крупных нефтяных месторождений в ближайшие годы. Так Роснефть планирует активное освоение гигантского Ванкорского месторождения; ТНК-ВР – Уватского, Верх-Тарского и Верхнечонского месторождений; Сургутнефтегаз – Талаканского месторождения; Славнефть – Юрубчено-Тохомского месторождений. По данным компаний, планируемый объем инвестиций ТНК-ВР составляет 15 млрд. долл. до 2015г., Газпромнефть – 16,5 млрд. долл. до 2020 года, СУРГУТНЕФТЕГАЗ – 2,6 млрд. долл. в 2006 году (30 млрд. долл. до 2015г.) и т.д.;

**Ожидается дальнейший
рост рынка на уровне 15-
17% в год**

- изношенность существующего парка нефтяного оборудования и, соответственно, необходимость замены;

- направленные на стимулирование инвестиций в модернизацию оборудования и освоение новых месторождений законодательные акты: с 1 января 2007 года в России вступает в силу закон, предусматривающий введение дифференцированного налогообложения добычи природных ресурсов с целью увеличения объемов нефтеотдачи и воспроизводства минерально-сырьевой базы. Закон предусматривает значительные льготы нефтяным компаниям, добывающим нефть на сильно истощенных месторождениях, путем снижения ставки налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ до 30% (процент объема добытой нефти, не подлежащий налогообложению). Законом также предусмотрена нулевая ставка НДПИ для компаний, разрабатывающих новые месторождения, которая будет действовать на определенный срок или до достижения компанией совокупного объема добычи в 25 млн. тонн;

- консолидация основных производственных активов: на российском рынке нефтегазового оборудования наблюдается объединение компаний в промышленные холдинги. Примером тому является группа «Уралмаш-ВНИИБТ», входящая в состав группы «Интегра», группа «Генерация», а также Группа компаний «Гидравлические машины и системы».

Рынок инженерно-строительных услуг для нефтегазового сектора

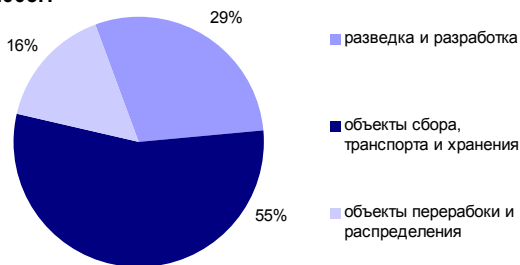
Инжиниринговые и строительные услуги в нефтегазовой сфере подразумевают под собой выполнение комплексных проектов строительства, ремонта и обустройства объектов по заданным требованиям основных заказчиков – нефтяных и газовых компаний. За последние годы на рынке сложилась благоприятная конъюнктура, чему способствовал рост мировых цен на нефть и значительное увеличение доходов нефтяных компаний. По разным оценкам, объем российского рынка инжиниринговых услуг в 2005 году составил более 30 млрд. долл. США.

Рынок нефтегазовых проектов можно разделить на три основных сектора:

- разведка и разработка – проекты по разведке, бурению, моделированию, ремонту скважин, повышению нефтеотдачи. Емкость сектора - 9,1 млрд. долл. (5,6 млрд. долл. по нефти, 3,5 млрд. долл. по газу);
- создание и ремонт объектов сбора, транспорта и хранения углеводородов – проекты по строительству трубопроводных систем, насосных и компрессорных станций, наливных терминалов, резервуарных парков и пр. Емкость сектора - 17,2 млрд. долл. (8,2 млрд. долл. по нефти, 9 млрд. долл. по газу);
- создание и ремонт объектов переработки и распределения углеводородов – строительство нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов, нефтебаз, АЗС, объектов газификации. Емкость сектора - 4,9 млрд. долл. (2,9 млрд. долл. по нефти, 2 млрд. долл. по газу).

**Объем российского рынка
нефтегазостроительных
услуг в 2005 году составил
более 30 млрд. долл.**

Структура рынка инженерно-строительных услуг для нефтегазового сектора в России, 2005г.



Источник: Российский Союз нефтегазостроителей (РОСНГС), ОАО «Стройтрансгаз»

На рынке нефтегазостроительных проектов работают более 100 организаций, как российских, так и зарубежных, однако, основными игроками на рынке являются крупные компании, предоставляющие полный спектр услуг - от бурения до строительства жилых помещений для персонала. Из них следует выделить ОАО «Стройтрансгаз», ОАО «РАО Роснефтегазстрой», ОАО «ВНИИСТ», «Интегра», «Союзнефтегаз», зарубежные компании Schlumberger, Halliburton, Baker Hughes.

**Ожидается, что объем
данного рынка
значительно увеличится в
ближайшие годы (темп
роста может составить
12-15% в год)**

До недавнего времени нефтяные компании самостоятельно решали задачи по проектированию и строительству объектов, однако в последнее время предпочтение отдается специализированным организациям, привлекаемым на условиях генерального подряда или субподряда. Так, например, ЛУКОЙЛ в 2005 году продал принадлежавший ему пакет акций ЗАО «Глобалстрой-инжиниринг» (ранее ЛУКОЙЛ-Нефтегазстрой, г.Тюмень) – генерального подрядчика по обустройству месторождений и в настоящий момент получает данные услуги на аутсорсинге. ОАО «Газпром» имеет одного генподрядчика, тогда как Транснефть и западные компании привлекают несколько организаций для выполнения определенных работ.

Тем не менее, основной тенденцией развития данного сектора рынка является переход на популярный за рубежом метод выполнения комплексных проектов EPC (Engineering, Procurement, Construction), при котором инжиниринговая организация (в отличие от генерального подрядчика) берет на себя полную ответственность за разработку, строительство и закупку необходимого оборудования и сдачу объекта в назначенный срок.

Существенный рост данного рынка объясняется запланированными нефтяными компаниями крупными инвестиционными вложениями в наращивание объемов добычи, которые в совокупности превышают 150 млрд. долл.США, а также налоговыми льготами, которые начнут действовать с 2007 года и призваны стимулировать освоение новых и более интенсивное использование действующих месторождений.

Для Группы компаний «Гидравлические машины и системы» предоставление инжиниринговых услуг является новым перспективным направлением, для чего в 2006 году была создана специализированная компания ООО «ГМС-Инжиниринг», а также приобретен 20% пакет акций ОАО «Томскгазстрой» (консолидацию контрольного пакета планируется завершить до конца 2006 года).

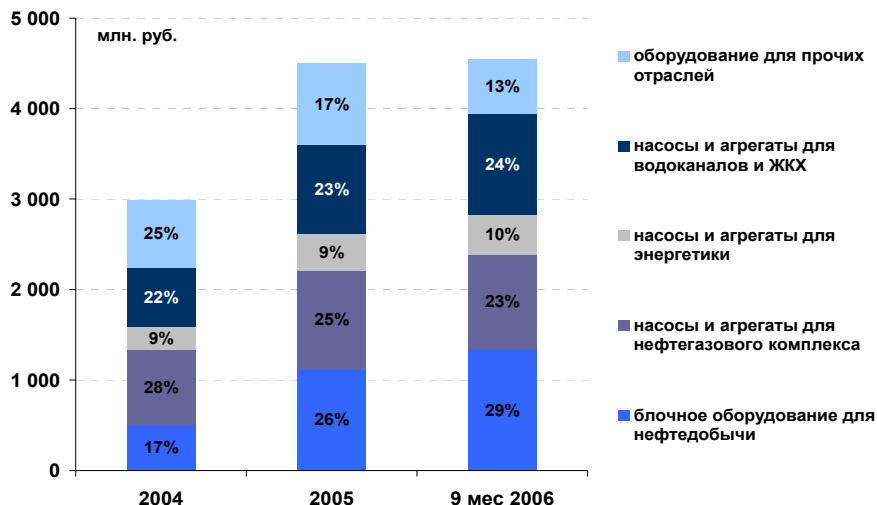
Операционная деятельность Группы

Структура выручки Группы

Основная доля доходов Группы компаний приходится на продажу нефтепромышленного оборудования, нефтяных, энергетических и водных насосов собственного производства, а также от продаж оборудования других производителей через собственную сбытовую сеть. По данным Группы, в 2005 году совокупный объем продаж дивизиона «Промышленные насосы» составил около 3,38 млрд. рублей, годовая выручка дивизиона «Нефтегазовое оборудование и проекты» составила 1,12 млрд. рублей.

Динамика и структура доходов Группы компаний «Гидравлические машины и системы»

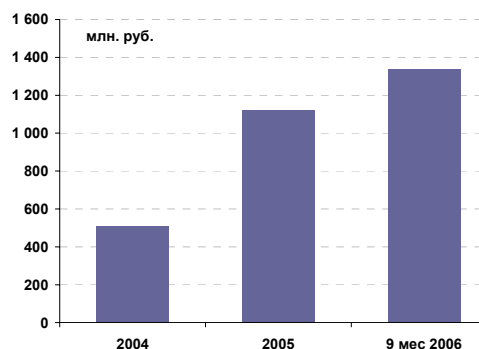
Наибольшими темпами растут доходы компании от продажи блочного оборудования для нефтедобычи, насосов и агрегатов для энергетики, водоканалов и ЖКХ



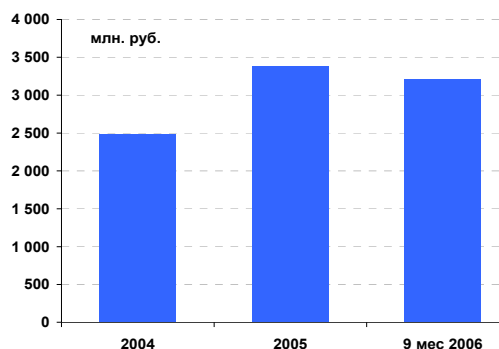
Источник: данные УК «Гидравлические машины и системы»

В 2005 и в течение 9 месяцев 2006 года наиболее быстрыми темпами росли доходы от продажи блочного оборудования для нефтедобычи: +130.5% и +160.2% к уровню 2004 года соответственно и доходы от продаж насосов и агрегатов для энергетики (+62.4% в 2005 году, +38.8% в 2006 к уровню 2005 года), водоканалов и ЖКХ, систем инженерных коммуникаций (57.40% в 2005 году к уровню 2004 года, +42% в 2006-м к уровню 2005 года). Высокий темп роста доходов обусловлен ростом масштабов производства, активным расширением клиентской базы и, как следствие, ростом объемов сервисного обслуживания, расширением сбытовой сети и гибкой ценовой политикой Группы.

Динамика реализации блочного оборудования, 2004-2006гг.



Динамика реализации насосов, 2004-2006гг.



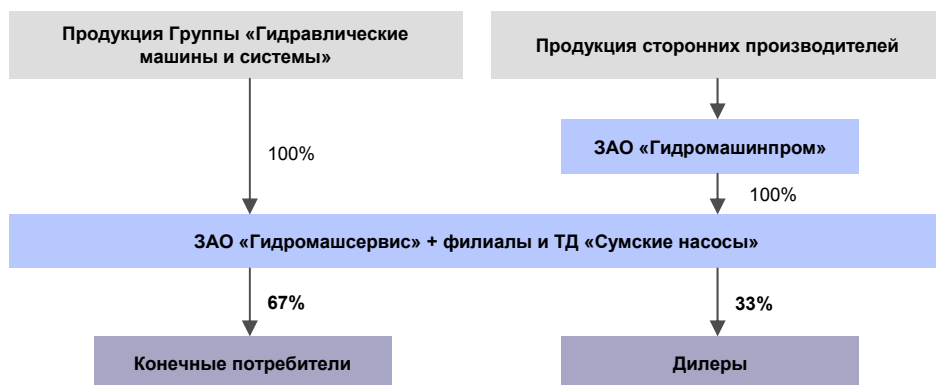
Источник: данные УК «Гидравлические машины и системы»

Система продаж и крупные покупатели

С 2006 года реализация продукции Группы осуществляется через единую торговую компанию

В 2006 году было принято решение о создании торговых филиалов ЗАО «Гидромашсервис» в поселке Бавлены Владимирской области, где находится «Бавленский завод «Электродвигатель», и в г. Ливны, где расположены «Ливгидромаш» и «Ливнынасос». Таким образом, в настоящее время вся продукция, производимая на заводах Группы, реализуется через единую торговую компанию с центральным офисом в Москве, и через дочернее предприятие ОАО «Насосэнергомаш» - Торговый дом «Сумские насосы» (Украина). Взаимоотношения торговых филиалов с заводами строятся на основе агентских соглашений.

Схематично система продаж продукции Группы выглядит следующим образом:



Сбытовая политика Группы в области нефтегазового комплекса ориентирована на прямые поставки; в энергетике, металлургии и других специализированных отраслях поставки осуществляются как напрямую, так и через посредников. Предприятиям водного хозяйства оборудование преимущественно поставляется через обширную дилерскую сеть Группы.

Структура покупателей Группы характеризуется высокой диверсификацией и относительной стабильностью

Структура покупателей Группы, 2005г.



Структура покупателей Группы, 9 мес. 2006г.



Источник: данные УК «Гидравлические машины и системы»

Таким образом, структура покупателей Группы весьма диверсифицирована и относительно постоянна. На долю 10 крупнейших покупателей Группы в 2004г. приходилось 37,2% общего объема реализации, в 2005-м — 40,6%, а за 9 месяцев 2006 года — не более 44% продаж.

Объемы продаж через дилерскую сеть Группы стабильны и составляют в среднем 30-33% от общего объема продаж. Дилерская сеть насчитывает около 130 компаний (включая 20 дилеров в странах ближнего зарубежья) и представлена во всех федеральных округах РФ, а также в Украине, Беларуси, Казахстане и прибалтийских странах.

Крупнейшие покупатели предприятий Группы, 2003-2005гг.

Крупными покупателями продукции заводов Группы являются предприятия нефтяного сектора, металлургии, электроэнергетики, водного хозяйства и ЖКХ



Источник: данные УК «Гидравлические машины и системы»

Помимо компаний нефтегазового сектора, крупными покупателями продукции, производимой заводами Группы, являются предприятия различных отраслей экономики:

- **металлургии** (ООО «ТД «Мечел», ОАО «ГМК «Норильский никель», ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат», ОАО «Уралсталь» и др.);
- **электроэнергетики** (Концерн РОСЭНЕРГОАТОМ, предприятия РАО «ЕЭС России», в частности, ОАО «Мосэнерго», ОАО «Пермская генерирующая компания» и др.);
- **водного хозяйства и ЖКХ** (МГУП «Мосводоканал», МУЭП «Одинцовский водоканал», МУП «Домодедовский водоканал», ООО «Сахалинский водоканал» и др.).

Концентрация продаж 10 крупнейшим покупателям варьируется на предприятиях Группы в диапазоне от 30 до 90% в зависимости от специфики деятельности и производимой продукции. Так, данный показатель на ОАО «Нефтемаш» по итогам 9 месяцев 2006г. составляет 87% - один из самых высоких показателей в Группе. Это объясняется выгодным расположением завода в Тюменской области – крупнейшем в России нефтедобывающем регионе – и близостью к конечным покупателям продукции: компаниям ТНК-ВР, Газпромнефть, Роснефть, Лукойл и др.

На недавно вошедшем в состав Группы предприятии ОАО «Нижневартонскремсервис» около 95% выполняемых заказов приходится на обслуживание предприятий холдинга ТНК-ВР в рамках контракта, заключенного сроком на 3 года.

ОАО «Ливнынасос» и ОАО «Бавленский завод «Электродвигатель» реализуют большую часть своей продукции через дилерскую сеть. На продажи дилерам приходится около 85-90% от общего объема реализации данных заводов.

Технология производства и структура затрат

Технология изготовления продукции Группы укрупненно может быть представлена следующим образом:

Насосное оборудование	Блочное оборудование для нефтедобычи
1. Технологическая подготовка производства: изготовление инструмента, оснастки и приспособлений 2. Заготовительное производство: <ul style="list-style-type: none"> - изготовление поковок - резка заготовки - гибка, вальцовка - сварка - отливка литых деталей 3. Механическая обработка деталей <ul style="list-style-type: none"> - токарная - расточная 	1. Технологическая подготовка производства: изготовление инструмента, оснастки и приспособлений 2. Заготовительное производство: <ul style="list-style-type: none"> - раскрой листа - резка сэндвичпанелей для блок-боксов - резка проката - вальцовка - штамповка и обработка на кузнечных молотах 3. Механическая обработка: токарные, фрезерные, расточные, сверлильные, протяжные шлифовальные и термические операции

- фрезерная
- сверлильная
- строгальная
- зубонарезная
- шлифовальная
- термическая

4. Сборочные работы

5. Прием-сдаточные испытания

4. Сварочное производство:

- сварка на полуавтоматах
- ручная электродуговая сварка
- термические операции
- операции неразрушающего контроля: рентгеноскопия, цветная дефектоскопия, проверка ультразвуком

5. Сборка: установка технологического оборудования на платформу или шасси и укрытие в блок-боксе

6. Прием-сдаточные испытания

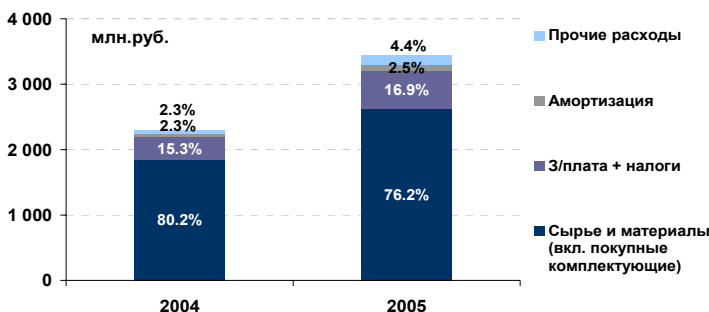
По состоянию на октябрь 2006 года производственные мощности входящих в Группу заводов загружены в среднем на 72% (по отдельным предприятиям на 65-89% без учета технологических перерывов) при односменном режиме работы. При увеличении сменности возможно увеличение производства продукции. В рамках инвестиционной программы планируется повышение производительности имеющегося оборудования, а также ввод дополнительных новых мощностей для производства новых видов оборудования.

Предприятие	2004 год	2005 год	2006 год
ОАО "НЕФТЕМАШ"	71	72	75
ОАО "ЛИВГИДРОМАШ"	60	60	61
ОАО "ЛИВНЫНАСОС"	-	85	89
ОАО "НАСОСЭНЕРГОМАШ"	73	74	78
ОАО "БАВЛЕНСКИЙ ЗАВОД "ЭЛЕКТРОДВИГАТЕЛЬ"	65	67	70
Итого по Группе	67	69	72

Источник: данные УК «Гидравлические машины и системы»

Затраты на сырье, материалы и комплектующие формируют в целом по Группе около 75% себестоимости производимой продукции, при этом доля комплектующих на предприятиях Группы существенно различается в зависимости от специфики производимой продукции и характера деятельности завода или компании.

Динамика и структура себестоимости Группы, 2004-2005гг.



Источник: отчетность по МСФО, данные УК «Гидравлические машины и системы»

Основные виды закупаемого сырья, материалов и комплектующих

Виды материалов и комплектующих	Годовой объем закупок, млн.руб.	% к общему объему закупок
Электротехническая сталь	160.4	5.73
Кабельная продукция	320.5	11.4
Алюминий	60.3	2.15
Черный прокат	195.1	6.97
Цветной металлопрокат	265.4	9.48
Электродвигатели	380.4	13.58
Прочие	1420.8	50.69
ИТОГО	2 799.90	100%

**Эффективность
функционирующей в Группе
системы управления
подтверждается высокими
показателями прибыли и
рентабельности**

Среди поставщиков сырья, материалов и комплектующих на заводы Группы такие компании, как ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат», ОАО «Северсталь», ООО «Русалюминторг ЛТД», ООО «Осколметаллсервис», ОАО «Металлсервис», ЗАО «Южный металл», ЗАО «Трансметторг» и многие другие. Ни один из поставщиков Группы не является монополистом, доля каждого из поставщиков не превышает 10% в общем объеме поставок. Для предотвращения сбоя поставок Группа имеет возможность переориентировать закупки на альтернативных поставщиков того или иного вида сырья, материалов или комплектующих.

Эффективный контроль над закупками и себестоимостью производимой продукции позволяет Группе стабильно поддерживать высокий уровень прибыли и рентабельности: так, по итогам 2005 года операционная прибыль достигла 636 млн. рублей, операционная рентабельность составила 14%, чистая рентабельность – 10,5%.

В рамках системы управления результаты работы предприятий Группы в целом и по каждому функциональному блоку анализируются службами дивизионов по итогам каждого отчетного периода. На основании проведенного планфактного анализа и детального изучения причин возможных отклонений осуществляется корректировка планов и разрабатываются конкретные мероприятия для достижения поставленных целей.

В Группе созданы и действуют на постоянной основе ряд комитетов, в состав которых входят руководители корпоративного центра и дивизионов Группы: Комитет по планированию, Кредитно-финансовый комитет, Инвестиционный комитет, Объединенный научно-технический совет, которые рассматривают и утверждают наиболее значимые проекты и вопросы в сфере своей компетенции.

Таким образом, в Группе функционирует эффективная система управления, обеспечивающая планирование, достижение поставленных целей и контроль полученных результатов, что сводит к минимуму все основные риски операционной деятельности и позволяет Группе достигать стабильных результатов.

Стратегия развития и инвестиционная политика Группы

Стратегия развития до 2009 года

В 2005 году Группа приступила к реализации стратегии развития, рассчитанной на 5 лет. Главная цель реализуемой Стратегии – создание ведущей машиностроительной компании национального уровня, занимающей лидирующие позиции в области производства и разработки насосного и нефтяного оборудования, а также в технологическом оснащении нефтепромысловых объектов.

Стратегические цели и задачи Группы определены следующим образом:

- сохранение существующих и создание новых конкурентных преимуществ;
- развитие направлений бизнеса, связанных с выполнением инжиниринговых и сервисных услуг, увеличение их удельного веса в суммарном обороте компании до 10-15%;
- доведение в 2009 году совокупного объема продаж Группы до 500 млн. долл.;
- подготовка компании к выходу на фондовый рынок (IPO).

В качестве **стратегических приоритетов** в период до 2009 года менеджмент избрал следующие направления развития Группы, следование которым позволит упрочить рыночные позиции и существенно расширить масштаб операций Группы на существующих и новых рынках:

Повышение эффективности использования внутренних ресурсов Группы, что включает в себя:

- создание рыночно-ориентированной организационной структуры путем разделения производственных активов на дивизионы с четко выраженной специализацией их бизнеса по рыночному признаку;
- формирование сбалансированного портфеля продуктов и услуг, конкурентоспособных по отношению к лучшим российским и зарубежным аналогам, за счет
 - (а) значительных инвестиций в НИОКР;
 - (б) модернизации производственных активов;
 - (в) разработки и внедрения единой системы управления качеством;
- повышение операционной эффективности за счет применения передовых технологий и методов организации производства и логистики, оптимизации бизнес-процессов, внедрения ERP системы.

Использование внешних факторов и условий, способствующих развитию бизнеса Группы, что обеспечивается за счет:

- приобретения в собственность Группы новых производственных и проектно-конструкторских активов из числа ведущих российских и зарубежных производителей и разработчиков насосного и нефтяного оборудования;
- образования стратегических альянсов с российскими и иностранными компаниями в целях реализации совместных проектов в тех сегментах рынка, которые представляют интерес для Группы.

Основные конкурентные преимущества Группы

- **качественные активы** – Группе удалось консолидировать наиболее привлекательные производственные активы на территории бывшего СССР;
- **наличие собственной**, выстроенной в течение нескольких лет **инфраструктуры** – сбытовой и сервисной сети;
- **диверсифицированный продуктовый ряд, устойчивые рыночные позиции** – продукция Группы представлена во всех основных сегментах, причем рыночная доля Группы составляет от 8% до 32% (по отдельным видам оборудования до 80-90%), ведущее положение на рынке блочного оборудования, энергетических и насосов ЭЦВ;

- **эффективное взаимодействие с конечными пользователями** оборудования, основанное на многолетнем опыте оказания услуг, долговременном сотрудничестве с крупнейшими российскими и зарубежными компаниями, знании всех особенностей рынка;
- **богатый опыт выполнения комплексных поставок**, как российским, так и зарубежным потребителям, дает преимущество при участии в тендерах. В частности Группа выиграла ряд тендеров и успешно реализует проекты в Узбекистане, Таджикистане и России, финансируемые за счет средств Мирового Банка и других международных финансовых организаций;
- **лучший в отрасли научно-технический потенциал**: наличие на предприятиях Группы научно-технических центров (ОАО «Насосэнергомаш, ОАО «Ливгидромаш») и сильных конструкторских отделов (ОАО «Бавленский завод «Электродвигатель» и ОАО «Ливнынасос») позволяет разрабатывать новую продукцию в соответствии с требованиями рынка;
- **квалифицированный технический и коммерческий персонал** позволяют Группе предлагать клиентам продукцию и услуги с оптимальным соотношением «цена – качество» и обеспечивать высокий уровень сервиса;
- **возможность привлечения значительных финансовых ресурсов** как путем банковского кредитования, так и на открытом рынке, позволяет инвестировать их в развитие новых производств, а также консолидировать активы в отрасли.

Инвестиции

В 2006 году на реализацию программы развития Группы компаний, включающей в себя два основных направления – финансирование сделок слияния и поглощения (M&A), а также финансирование инвестиционных проектов и вложения в основные средства – планируется направить 875 млн. руб., из которых более 90% (около 800 млн. руб.) уже профинансировано. Из средств, полученных от размещения облигационного займа, планируется профинансировать часть инвестиционной программы 2006-2007 года.

Инвестиционная программа Группы «Гидравлические машины и системы», 2006-2009гг.

Продуктовые программы и программы технического развития	2006	2007П	2008П	2009П	Итого
Общий объем инвестиций, млн. руб., в т.ч.:	191.0	364.8	463.1	558.6	1 577.5
нефтяные насосы	34.2	105.5	119.7	148.2	407.6
насосы для воды	17.1	39.9	51.3	91.2	199.5
энергетические насосы	35.6	64.1	92.6	148.2	340.6
нефтяное оборудование (кроме насосного)	85.5	71.3	59.9	62.7	279.3
среднесрочная программа развития литейного производства	18.5	52.7	99.8	68.4	239.4
IT-технологии	0	31.4	39.9	39.9	111.2

Источник: УК «Гидравлические машины и системы»

Основную часть инвестиционной программы Группы до 2009 года представляют четыре крупных продуктовых программы, каждая из которых имеет своей целью обеспечить дальнейшее развитие соответствующего продуктового направления бизнеса Группы (насосы для воды, насосы для энергетики, насосы для нефти и нефтяное оборудование). Наряду с ними в инвестиционную программу входит также среднесрочная программа модернизации литейного производства, имеющего ключевое значение для производства большинства выпускаемых Группой насосов.

Общий объем инвестиционной программы Группы 2006- 2009гг. превышает 1,5 млрд. рублей

Каждая из программ направлена на создание целого семейства новых и модернизированных изделий, обеспечивающих основные и вспомогательные технологические процессы потребителей, что будет способствовать их продвижению в составе комплексных решений для соответствующей отрасли. Поэтому наряду с приобретением основного технологического оборудования за счет этих программ финансируются также НИОКР, подготовка и расширение производственных площадей и инфраструктуры, приобретение испытательных стендов, метрологических лабораторий и т.д.

Ожидаемый эффект от реализации инвестиционных программ по каждому продуктовому направлению заключается в следующем:

- разработка усовершенствованных и новых конструкций оборудования с учетом использования последних научных достижений в области гидродинамики и материаловедения, а также современных технологий проектирования;
- создание полных типоразмерных рядов по основным видам выпускаемых насосов;
- большая унификация узлов и деталей производимого оборудования;
- улучшение технических и качественных характеристик производимого оборудования;
- увеличение производственных мощностей по всем основным группам выпускаемого оборудования;
- использование более производительного технологического оборудования, уменьшение численности основных производственных рабочих, снижение прямых затрат на единицу продукции.

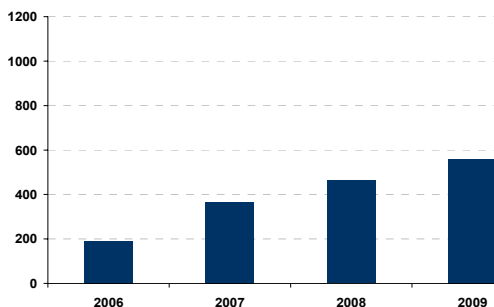
Реализация программы модернизации литейного производства позволит, оснастив литейное производство передовыми техническими решениями снизить себестоимость продукции, добиться сокращения сроков производства. Выполнение программы позволит ОАО «Ливгидромаш» выйти на проектные мощности 5000 – 5400 тонн литья в год и обеспечить ОАО «Насосэнергомаш» отливкой в объеме 550-600 тонн ежегодно, а Бавленскому заводу «Электродвигатель», увеличив объем отливки с 600 тонн в год до 1320 тонн и снизив себестоимость, закрыть основные потребности Группы в литье.

Затраты по продуктовым программам составят: НИОКР – **201 млн. рублей**, подготовка производства – **258 млн. рублей**, вложения в основные средства – **1 119 млн. рублей**. Помимо финансирования продуктовых программ планируются также инвестиции в приобретение новых активов.

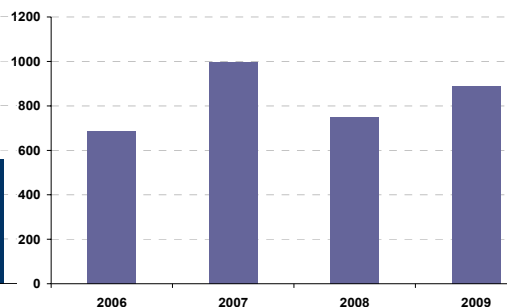
Реализацию инвестиционной программы, связанной с модернизацией и приобретением нового оборудования, финансированием НИОКР, Группа планирует осуществлять в основном за счет собственных источников, к сделкам же слияния-поглощения (приобретения новых активов) будут привлекаться заемные средства. В среднем соотношение заемных и собственных средств будет оставаться на уровне 47% на 53%.

Направления финансирования развития Группы компаний «Гидравлические машины и системы» в 2006-2009гг., млн.руб.

Инвестиции в развитие производства, млн.руб.



Финансирование сделок M&A, млн.руб.



Источник: УК «Гидравлические машины и системы»

Помимо увеличения доли рынка и закрепления позиций в целевых сегментах, результатом реализации инвестиционной программы 2006-2009гг. станет также рост эффективности деятельности Группы компаний и повышение качества производимого оборудования. Так уже в 2009 году, согласно планам Группы, выручка холдинга (с учетом вновь вошедших предприятий) увеличится до **14,4 млрд. рублей**, операционная прибыль Группы вырастет до **2,08 млрд. рублей**, чистая прибыль до **1,58 млрд. рублей**, рентабельность по EBITDA составит **15%**, рентабельность по чистой прибыли - **11%**.

Основные финансовые показатели

**С 2003 года активы
Группы выросли более
чем в 2 раза**

В течение последних трех лет Группа компаний «Гидравлические машины и системы» активно развивалась: за период 2003-2005гг. активы Группы увеличились более чем в 2 раза, выручка также стабильно росла.

В 2005 году консолидированная выручка холдинга составила 4,5 млрд. руб. (+50,4% к уровню предыдущего года), при этом доходы от продаж продукции, произведенной собственными заводами, сформировали более 70% всей выручки Группы.

Рост доходов Группы обусловлен следующими факторами:

- ускоренными темпами подъема секторов рынка, на которых сосредоточен бизнес Группы,
- ростом Группы за счет консолидации активов,
- проведением единой сбытовой политики и расширением каналов продвижения продукции,
- реорганизацией системы управления в рамках Группы,
- ростом цен на оборудование в связи с инфляцией.

В 2005 году себестоимость составила в целом по холдингу 3,4 млрд. руб. (+49,9% к показателю 2004 года). Увеличение расходов произошло вследствие удорожания материалов, роста цен на комплектующие, увеличение фонда оплаты труда, роста тарифов на электроэнергию, а также роста амортизационных отчислений.

Основную статью расходов Группы составляют затраты на сырье, материалы и комплектующие (до 75% операционных затрат) и расходы на заработную плату (около 17%).

Основные показатели деятельности Группы компаний «Гидравлические машины и системы», млн. руб.

	2004*	2005*	3 кв. 2006	2006Е**
Финансовые показатели, млн. руб.				
Выручка	2 991	4 498	4 544	6 286
Операционная прибыль	703	636	531	748
EBITDA	765	744	564	819
Чистая прибыль	651	474	308	568
Показатели рентабельности				
Валовая рентабельность	23,1%	23,4%	18,1%	18%
Операционная рентабельность	23,5%	14,1%	11,7%	12%
Рентабельность по EBITDA	25,5%	16,5%	12,4%	13%
Рентабельность по чистой прибыли	21,8%	10,5%	6,8%	9%

* Показатели прибыли и рентабельности за 2004-2005гг. приведены с учетом доначисления при переходе на МСФО, в т.ч. за счет гудвилла приобретенных активов

** С учетом активов, приобретенных в 3-4 кварталах 2006г.

Источник: отчетность по МСФО, управленческая отчетность за 3кв.2006г., прогноз УК «Гидравлические машины и системы»

Одним из направлений повышения эффективности деятельности Группы компаний в среднесрочной перспективе является снижение издержек за счет: сокращения дублирующего производства на заводах, вывода непрофильных активов, расширения производственной кооперации и проведения других мероприятий, направленных на получение синергетического эффекта в Группе.

Операционная прибыль Группы по итогам 2005г. находилась на уровне 636 млн.руб., чистая прибыль – 474 млн. рублей. Благодаря опережающим темпам роста выручки над затратами, а также присоединению новых активов по итогам 2006 года ожидаемая операционная прибыль Группы составит 748 млн. руб., чистая прибыль ожидается на уровне 568 млн. руб. Показатели рентабельности Группы компаний находятся на среднем для машиностроения уровне. Так, по итогам 2006 года операционная рентабельность составит 12%, чистая рентабельность – 9%.

Анализ балансовых показателей

Основные балансовые показатели Группы компаний «Гидравлические машины и системы»

Балансовые показатели, млн. руб.	2003	2004	2005	3 кв. 2006	2006Е
Внеоборотные активы	585	933	1 273	1 131	1 687
Оборотные активы	1 103	935	2 067	2 386	2 748
Активы	1 688	1 868	3 340	3 517	4 435
Собственный капитал	494	1 232	1 811	1 831	1 901
Долгосрочные обязательства	434	155	318	211	1 065
Краткосрочные обязательства	760	481	1 210	1 475	1 469
Пассивы	1 688	1 868	3 340	3 517	4 435

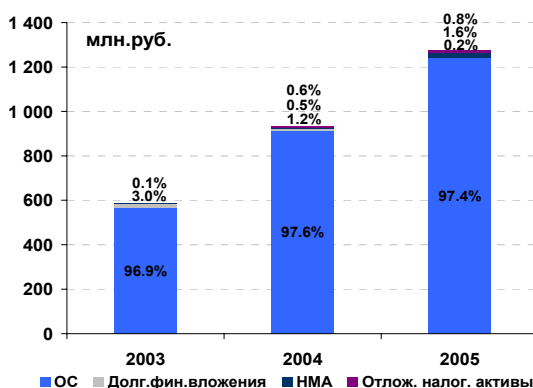
Источник: отчетность по МСФО, управленческая отчетность за 3 кв. 2006г., прогноз УК «Гидравлические машины и системы»

По итогам 2005 года валюта баланса холдинга составила 3,3 млрд. руб. Средний темп роста активов за 2003-2005 года составил 25,5%, при этом за 2005 год активы выросли на 78,8%. Высокие темпы роста активов Группы компаний объясняются прежде всего активным становлением Группы (приобретением и консолидацией активов), а также расширением масштабов бизнеса Группы – приобретением основных средств и увеличением оборотных активов.

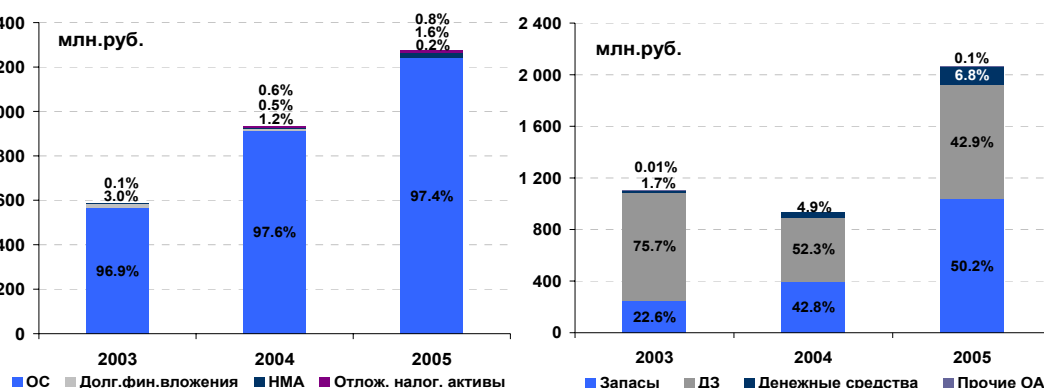
В структуре внеоборотных активов Группы преобладают основные средства, которые формировали на протяжении 2003-2005 гг. около 96-97% внеоборотных активов Группы, до половины основных средств составляет недвижимость.

В структуре оборотных активов наибольшей статьёй являются запасы сырья и готовой продукции, в последние годы наметилась тенденция к росту их доли в валюте баланса: с 14,8% в 2003 году до 32,4% в 3 квартале 2006 года. В структуре запасов наибольшую долю занимают затраты в незавершенном производстве, что характерно для предприятий машиностроительного комплекса. Дебиторская задолженность на протяжении 2003-2005гг. формирует 27-49% активов холдинга. Доля просроченной и сомнительной дебиторской задолженности в целом по Группе незначительна. Под погашение данной задолженности Группой сформирован резерв в размере 47 млн. рублей (менее 1,4% от активов), ведется работа по ее истребованию.

Динамика и структура внеоборотных активов



Динамика и структура оборотных активов

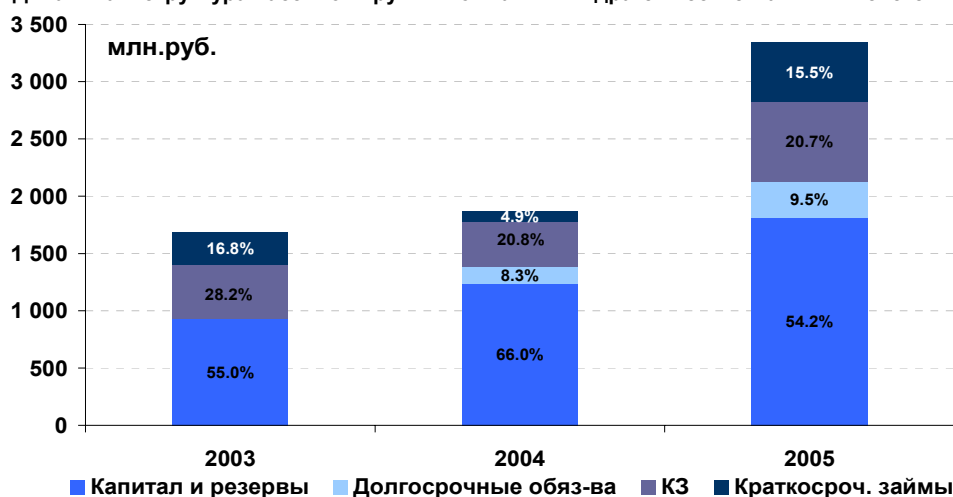


Источник: отчетность по МСФО, данные УК «Гидравлические машины и системы»

Основу пассивов Группы компаний составляет собственный капитал, доля которого в источниках финансирования в течение 2003-2005гг. оставалась на стабильном уровне и по итогам 2005 года составила 54,2%, несмотря на активную покупку активов Группой, т.е. развитие Группы до 2006 года происходило преимущественно за счет собственных средств. Рост собственного капитала за период 2003-2005гг. составил 237% и был обеспечен, в основном, ростом нераспределенной прибыли (в среднем на 29% за период) и увеличением уставного капитала Группы за счет дополнительных взносов участников (в среднем 137% за период).

Краткосрочные кредиты и займы формируют около 16% пассивов, кредиторская задолженность – 21%. Положительным моментом является низкая доля задолженности перед персоналом, бюджетом и внебюджетными фондами: по состоянию на 01.01.2006г. данный показатель находился на уровне 14,4% совокупной кредиторской задолженности и менее 3% пассивов, по состоянию на 01.10.06г.: 12,5% и 2,1% соответственно.

Динамика и структура пассивов Группы компаний «Гидравлические машины и системы»



Источник: отчетность по МСФО, данные УК «Гидравлические машины и системы»

Показатели деловой активности

Период оборачиваемости дебиторской задолженности за поставленное оборудование и сервисное обслуживание имеет незначительную повышательную динамику: если в 2003 году оборот дебиторской задолженности составлял 44 дня, то к 2006 году он увеличился до 50 дней, что объясняется рыночными условиями, сокращением авансовых расчетов и необходимостью кредитования заказчиков. Та же тенденция прослеживается и в отношении запасов, кредиторской задолженности, показателей оборачиваемости инвестированного капитала. Общее увеличение сроков оборачиваемости объясняется также ростом в структуре продаж Группы удельного веса сложного оборудования с длительным производственным циклом.

	2004	2005	3 кв. 2006	2006Е
Оборачиваемость дебиторской задолженности	44.3	50.1	59.9	57.6
Оборачиваемость запасов	62.6	108.4	82.5	78.8
Оборачиваемость кредиторской задолженности	49.8	60.9	49.3	62.7
Оборачиваемость активов	224.8	267.3	209.0	254.0
Оборачиваемость основных средств	109.6	99.2	33.9	39.3
Оборачиваемость оборотных активов	112.5	165.4	141.8	157.4
Оборачиваемость инвестированного капитала	152.0	159.2	121.4	201.6

Источник: данные УК «Гидравлические машины и системы», расчеты НОМОС-БАНКа

Показатели ликвидности

Снижение показателей ликвидности в 2003-2006гг., отражает опережающий рост краткосрочных обязательств по сравнению с оборотными активами и является логичным следствием стратегии активного роста и консолидации активов в Группе. Рефинансирование большей части краткосрочных кредитов путем размещения 3-летнего облигационного займа позволит Группе компаний улучшить показатели ликвидности.

	2003	2004	2005	3 кв. 2006
Срочная ликвидность	0.03	0.10	0.12	0.08
Текущая ликвидность	1.45	1.94	1.71	1.62
Собственный оборотный капитал, млн. руб.	-91	299	538	700

Источник: данные УК «Гидравлические машины и системы», расчеты НОМОС-БАНКа

Показатели долговой нагрузки Группы компаний «Гидравлические машины и системы»

	2003	2004	2005	3 кв. 2006	2006Е
Обязательства, млн. руб.	1 194	636	1 582	1 686	2 534
Финансовый долг всего, млн. руб.	284	123	696	983	1 619
- долгосрочные кредиты и займы	-	31	178	211	1 061
- краткосрочные кредиты и займы	284	92	518	772	558
Денежные средства и их эквиваленты, млн.руб.	21	46	143	113	557
Чистый долг, млн. руб.	263	77	553	870	1 062
Долг / Выручка	н/д	0.04	0.15	0.16	0.26
Долг / EBITDA	н/д	0.16	0.94	1.31	1.98
Долг / Собственный капитал	0.57	0.10	0.38	0.54	0.85
Долг / Активы	0.17	0.07	0.21	0.28	0.37
EBITDA / процентные расходы	н/д	33.22	15.81	17.63	10.99

Источник: данные УК «Гидравлические машины и системы», расчеты НОМОС-БАНКа

На данный момент основная часть кредитного портфеля Группы состоит из краткосрочных кредитов, привлекаемых для финансирования оборотных средств, а также кредитов, привлеченных для частичного финансирования приобретения Группой новых активов (рефинансирование которых планируется за счет средств от размещения данного облигационного займа).

С 2003 года, несмотря на рост долга в абсолютной величине, относительные показатели долговой нагрузки умеренно увеличиваются, но при этом находятся в пределах оптимальных значений. Наблюдается тенденция к последовательному снижению процентных ставок по кредитам Группы.

Состав кредитного портфеля Группы по состоянию на 01.10.2006г., млн. рублей

Банк	Сумма задолженности	Дата погашения
НОМОС-БАНК	652	4 кв 2006 – 3 кв 2007
Укрсиббанк	133	4 кв 2006 – 1 кв 2007
Альфа-Банк	30	1-2 кв 2007
НБ Траст	16	2006
Прочие	65	2006-2008
ИТОГО	896	

Источник: данные УК «Гидравлические машины и системы»

Долговая нагрузка холдинга является умеренной, по итогам 2005г. долг/EBITDA = 0,94

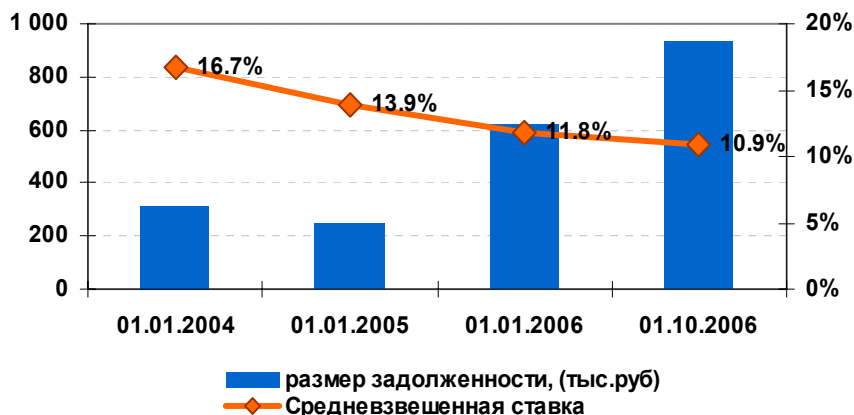
Долг/Выручка = 0,15

Долг/СК = 0,38

За многие годы работы Группа зарекомендовала себя как надежный заемщик, среди партнеров Группы – крупнейшие российские банки

Средневзвешенная ставка по кредитам Группы компаний составляет 10.9% годовых

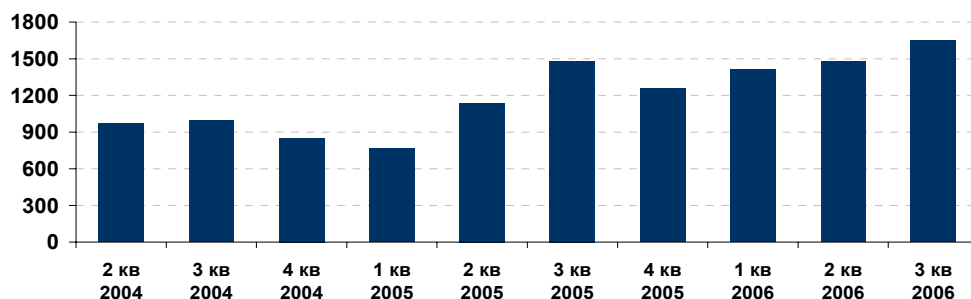
Динамика величины финансового долга и средней ставки заимствования по кредитам Группы компаний «Гидравлические машины и системы», 2003-2006г.



Источник: отчетность по РСБУ, данные УК «Гидравлические машины и системы»

Размещение займа и рефинансирование кредитов на сумму 800 млн. рублей позволит Группе не только существенно улучшить структуру баланса за счет удлинения долга, но и получить график погашения финансового долга, в большей степени учитывающий сроки окупаемости проектов. Таким образом, к моменту исполнения оферты, в случае необходимости, у Группы будет достаточно денежных средств (и/или свободных источников их привлечения) для исполнения всех принятых на себя обязательств.

Сезонность получения выручки Группой, 2004-2006гг., млн.руб.



Источник: данные УК «Гидравлические машины и системы»

Анализ динамики получения выручки Группой показывает, что фактор сезонности не играет существенной роли в консолидированном результате деятельности холдинга, так как номенклатура выпускаемой продукции очень широка и портфель заказов в достаточной степени диверсифицирован: падение продаж насосов «водной тематики» в 4-м – 1-м квартале года компенсируется продажами другого оборудования в соответствии с сформированными заказами и планами-графиками выполнения работ, кроме того, расчеты за часть оборудования, поставленного в 3-м квартале, производятся в 4-м. Если в 2004 году среднее отклонение составляло порядка 20%, то по мере роста Группы компаний в целом и дальнейшей диверсификации бизнеса, сезонные колебания сглаживаются и в 2006 году составляют не более 7%.

Таким образом, прохождение оферты в мае 2008 года, т.е. в течение 2-го квартала, когда величина среднеквартальной выручки близка к максимальной, не представляется проблематичным для Группы компаний «Гидравлические машины и системы».

Прогноз основных показателей на 2006-2009гг.

По итогам 2006 году Группа компаний планирует получить выручку в размере 6,3 млрд. руб., что подразумевает поступления 1,7 млрд. руб. в 4 квартале 2006 года в основном за счет получения средств по поставкам, осуществленным в предыдущих периодах, а также с учетом объемов продаж предприятий, приобретенных Группой в 3-4 кварталах 2006г.

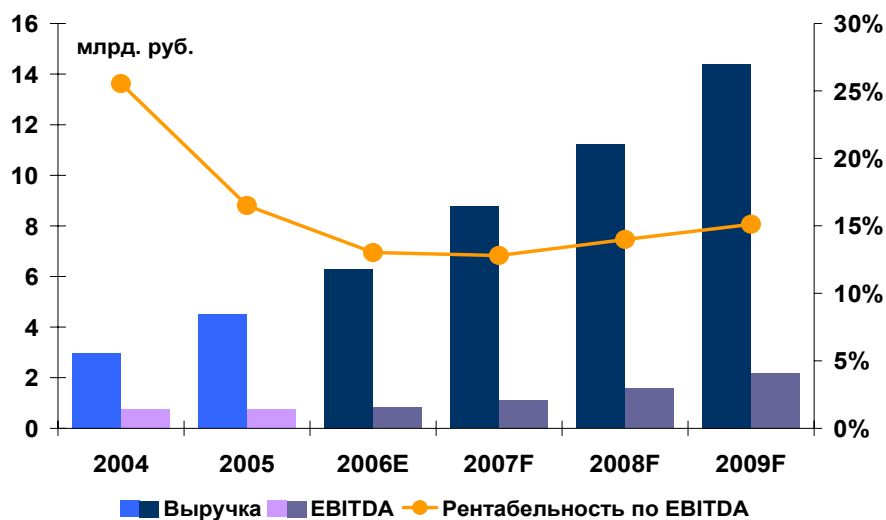
На период до 2009г. Группой компаний запланирован рост по всем основным финансовым показателям в 2,5-3 раза как за счет приобретения новых активов, так и за счет более эффективного использования имеющихся мощностей.

	2005	2006E	2007F	2008F	2009F
Финансовые показатели, млн. руб.					
Выручка	4 498	6 286	8 770	11 220	14 400
Операционная прибыль	636	748	1 040	1 480	2 080
EBITDA	744	819	1 125	1 570	2 180
Проценты к уплате	47	75	150	190	180
Чистая прибыль	474	568	790	1 120	1 580
Активы	3 340	4 435	5 400	6 880	8 660
Внеоборотные активы	1 273	1 687	2 960	4 080	5 440
Оборотные активы	2 067	2 748	2 440	2 800	3 220
Пассивы	3 340	4 435	5 400	6 880	8 660
Собственный капитал	1 811	1 901	2 340	3 090	4 290
Долгосрочные обязательства	318	1 065	1 450	2 030	2 430
Краткосрочные обязательства	1 210	1 469	1 610	1 760	1 940
Показатели рентабельности					
Операционная рентабельность, %	14.1	12	12	13	14
Рентабельность по EBITDA, %	16.5	13	13	14	15
Рентабельность по чистой прибыли, %	10.5	9	9	10	11
Показатели долговой нагрузки					
Финансовый долг	696	1 619	2 000	2 590	2 990
Долг / выручка	0.15	0.26	0.23	0.23	0.21
Долг / EBITDA	0.94	1.98	1.79	1.65	1.37
Долг / собственный капитал	0.38	0.85	0.86	0.84	0.70
Долг / активы	0.21	0.37	0.37	0.38	0.34
Показатели ликвидности					
Текущая ликвидность	1.71	1.87	1.52	1.58	1.66

Источник: данные УК «Гидравлические машины и системы»

В 2009 году выручка Группы превысит 14 млрд. руб. Планируется, что наибольший прирост обеспечат продажи нефтепромыслового оборудования, а также промышленных насосов для энергетики и водного хозяйства. Средний темп роста выручки за период 2006-2009гг. запланирован на уровне 23%.

Прогнозные показатели выручки и рентабельности Группы компаний «Гидравлические машины и системы» в 2006-2009гг.



Источник: отчетность по МСФО, прогноз УК «Гидравлические машины и системы»

Высокие показатели рентабельности в 2004-2005гг. объясняются учетом гудвилла приобретенных предприятий для расчета операционной прибыли Группы.

В 2006-2009гг. показатель EBITDA достигнет к 2009 году 2,18 млрд. рублей (средний темп роста за период составит около 28%). Рентабельность по EBITDA в 2006-2009гг. будет иметь положительную динамику и увеличится с 13 до 15%.

Ограничение ответственности

Информация, содержащаяся в информационном меморандуме, не является исчерпывающей. Любое лицо, рассматривающее возможность приобретения облигаций, должно провести свой собственный анализ финансового положения Эмитента и Группы компаний «Гидравлические машины и системы» в целом и основных условий выпуска облигаций. Дата, указанная на меморандуме, не означает, что информация, содержащаяся в меморандуме, является полной и/или точной на эту дату. Организаторы и Эмитент не берут на себя обязательство обновлять информацию, содержащуюся в меморандуме. Настоящий меморандум предоставляется исключительно в информационных целях. Он не является офертой или предложением купить или продать какие-либо финансовые инструменты, упомянутые в настоящем документе. Данный меморандум также не является составной частью документов, подлежащих представлению в любой государственный орган, регулирующий порядок совершения операций с ценными бумагами. Кроме того, вышеуказанные органы не рассматривали настоящий документ, не подтверждали и не определяли его адекватность и точность. Целью информационного меморандума и любой прилагаемой к нему финансовой документации не является создание основы для проведения кредитной или иной оценки, и эти документы не следует рассматривать как рекомендацию Организаторов или Эмитента по приобретению облигаций. Любой получатель информационного меморандума должен определить для себя относительность информации, содержащейся в меморандуме, и при покупке ценных бумаг он должен опираться на такое исследование, которое сочтет необходимым.

Контакты

УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ
ГИДРАВЛИЧЕСКИЕ МАШИНЫ И СИСТЕМЫ

105037, г.Москва, ул.3-я Прядильная, д.6а, стр.1
<http://www.hms.ru>

Андрей Валерьевич Наследышев
Заместитель Генерального директора

Тел. (495) 730-02-12
Email: avn@hms.ru

Михаил Юрьевич Кузьменко
Финансовый директор

Тел. (495) 730-02-09
Email: kouzmenko@hms.ru

Елена Санина
Заместитель Финансового директора

Тел. (495) 730-02-09
Email: sanina@hms.ru

Константин Дробышев
Директор по корпоративным коммуникациям

Тел. (495) 730-02-28
Email: drobyshev@hms.ru



125047, г. Москва, ул. Лесная, д.6
<http://www.vtb.ru>

Игорь Пьянков
Вице-президент, начальник Управления
клиентских операций на финансовых
рынках

Тел: (495) 775-71-07
Email: piankov@vtb.ru

Алексей Коночкин
Начальник отдела выпуска долговых
ценных бумаг

Тел: (495) 775-71-15
Email: konochkin@vtb.ru

Кирилл Зарезов
Начальник отдела продаж

Тел: (495) 775-71-21
Email: zarezov@vtb.ru

Алексей Лушин
Синдикация

Тел: (495) 775-71-13
Email: lushin@msk.vtb.ru

ИИ НОМОС-БАНК

109240, г. Москва,
ул. Верхняя Радищевская, д.3, стр.1
<http://ib.nomos.ru>

Ирина Данилова
Директор Департамента рынков
долгового капитала и эмиссий

Тел. (495) 797-32-62
Email: danilova_ii@nomos.ru

Андрей Михайлов
Ведущий специалист Департамента рынков
долгового капитала и эмиссий

Тел. (495) 797-32-62
Email: mikhailov_aa@nomos.ru

Владимир Сумин
Начальник Управления продаж

Тел. (495) 797-32-48
Email: sumin_va@nomos.ru