

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

ООО «МИНПЛИТА-ФИНАНС»

ОБЛИГАЦИОННЫЙ ЗАЕМ 500 000 000 РУБ.



процентные документарные неконвертируемые облигации на предъявителя серии 01 с обязательным централизованным хранением, номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) рублей каждая в количестве 500 000 (Пятьсот тысяч) штук со сроком погашения в 1 092 (Одна тысяча девяносто второй) день с даты начала размещения облигаций выпуска, размещаемые по открытой подписке.



ОРГАНИЗАТОР



АНДЕРРАЙТЕР

ОГРАНИЧЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

ООО «Минплита-Финанс» уполномочило ООО «Брокеркредитсервис Консалтинг» быть организатором облигационной программы и подготовить настоящий Инвестиционный меморандум.

Информация, представленная в Инвестиционном меморандуме, базируется на данных, предоставленных Эмитентом и Поручителем. Организатор не проводил проверку точности и полноты информации, содержащейся в Меморандуме. Организатор не несет ответственности за полноту и/или точность информации, предоставленной ООО «Минплита-Финанс». Информация, содержащаяся в Инвестиционном меморандуме, не является исчерпывающей. Любое лицо, рассматривающее возможность приобретения облигаций, должно провести свой собственный анализ финансового положения ООО «Минплита-Финанс» и ЗАО «Завод Минплита».

Организаторы выпуска не берут на себя обязательства по анализу финансовой и/или другой информации об ООО «Минплита-Финанс» и ЗАО «Завод Минплита» и предоставлению дополнительной информации. Сотрудники компании-организатора не уполномочены предоставлять информацию, относящуюся к Эмитенту и Поручителю и/или облигациям и не содержащуюся в Инвестиционном меморандуме.

Дата, указанная на меморандуме, не означает, что информация, содержащаяся в меморандуме, является полной и/или точной на эту дату. Организатор и Эмитент не берут на себя обязательство обновлять информацию, содержащуюся в меморандуме.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОБЛИГАЦИОННОМ ЗАЙМЕ	5
2. ОБРАЩЕНИЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ СОВЕТА ДИРЕКТОВ	6
3. ОСНОВНЫЕ СВЕДЕНИЯ О ГРУППЕ КОМПАНИЙ «МИНПЛИТА»	
3.1. Общая информация	7
3.2. Структура Группы Компаний «Минплита»	8
3.3. Учредители и топ-менеджмент	9
4. СВЕДЕНИЯ О ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАО «ЗАВОД МИНПЛИТА»	
4.1. Характеристика и описание производственного процесса	14
4.2. Продукция	15
4.3. Продажи	20
5. КРАТКИЙ ОБЗОР ОТРАСЛИ	
5.1. Российский рынок минераловатных теплоизоляционных материалов	23
5.2. Конкурентное поле	27
5.3. Положение Компании на рынке	28
6. ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ	
6.1. Анализ структуры активов и пассивов	30
6.2. Финансовые результаты	32
6.3. Анализ финансовой устойчивости	36
6.4. Анализ ликвидности	37
6.5. Анализ деловой активности	37
7. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ	39
ПРИЛОЖЕНИЕ:	
- Бухгалтерский баланс ЗАО «Завод Минплита» за 2004 – 1 полугодие 2007 гг.	44
- Отчет о прибылях и убытках ЗАО «Завод «Минплита» за 2004 – 1 полугодие 2007 гг.	45
- Кредитная история ЗАО «Завод Минплита» (по состоянию на 01.07.2007 г.)	46
КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	47

РЕЗЮМЕ

SWOT-анализ

Сильные стороны

- Высокая рентабельность деятельности
- Умеренная долговая нагрузка
- Широкая география поставок, включая экспорт в Казахстан
- Лидерство на рынке минераловатных ТИМ¹ Урало-Сибирского региона
- Наличие собственного бренда выпускаемой продукции
- Новое высокотехнологичное оборудование
- Система менеджмента качества ISO 9001

Слабые стороны

- Непродолжительный срок существования компании
- Низкая диверсификация деятельности
- Отсутствие публичной кредитной истории

Возможности

- Рост строительного рынка в России
- Увеличение доли объектов, строящихся с применением минераловатных утеплителей
- Запуск Троицкого завода минераловатных плит
- Развитие проекта по строительству быстровозводимых каркасных домов
- Выход в новые регионы

Угрозы

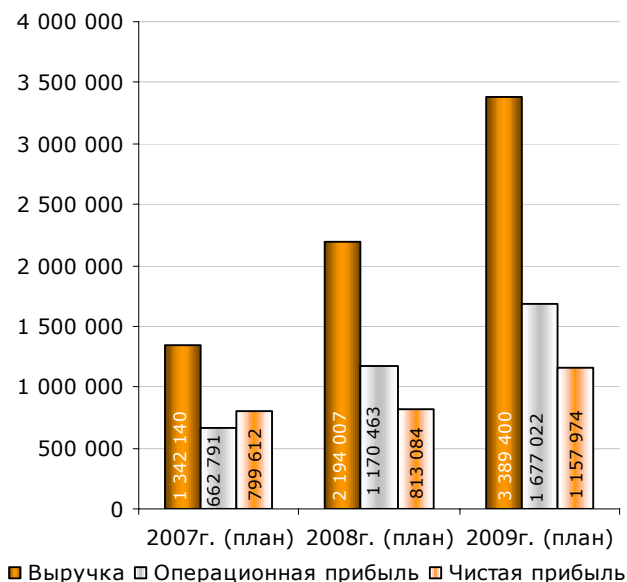
- Усиление конкуренции на рынке минераловатных ТИМ
- Усиление позиций иностранных производителей минераловатных ТИМ
- Появление на рынке продукта-субститута

Финансы ЗАО «Завод Минплита»

Показатель	2005г.	2006г.	1 п/г. 2007г.
Выручка, тыс. руб.	437 036	707 139	664 837
EBITDA, тыс. руб.	190 611	324 048	385 369
EBIT, тыс. руб.	180 343	286 810	354 600
Чистая прибыль, тыс. руб.	125 607	212 310	265 085
Собственный капитал, тыс. руб.	437 231	514 880	629 612
Рентабельность EBITDA	43.6%	45.8%	58.0%
Рентабельность по чистой прибыли	28.7%	30.0%	39.9%
Долг / EBITDA	1.17	1.63	0,79
EBITDA / Проценты к уплате	14.59	49.04	110,09

Источник: данные Компании, расчеты БКС Консалтинг

Динамика прогнозной консолидированной выручки и прибыли ЗАО "Завод Минплита" и ЗАО "Троицкий завод минераловатных плит" в 2007 - 2009 г.г.



Источник: данные Компании, расчеты БКС Консалтинг

¹ Теплоизоляционные материалы

1. ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОБЛИГАЦИОННОМ ЗАЙМЕ

Эмитент облигаций	Общество с ограниченной ответственностью «Минплита-Финанс»
Поручитель по займу	Закрытое акционерное общество «Завод Минплита»
Вид долговых обязательств	Документарные неконвертируемые процентные облигации на предъявителя серии 01 с обязательным централизованным хранением номинальной стоимостью 1 000 рублей каждая
Объем выпуска	500 000 000 рублей
Оферта	546 день с даты размещения облигаций
Номинал облигаций	1 000 рублей
Срок погашения	1 092 (Одна тысяча девяносто второй) день с даты начала размещения Облигаций выпуска, размещаемых по открытой подписке
Купонные выплаты	Количество купонов – 6. Ставки первого купона устанавливается на конкурсе. 2-3 купоны - равны 1 купону. 4-6 купоны - устанавливается решением уполномоченного органа управления Эмитента после государственной регистрации отчета об итогах выпуска ценных бумаг
Купонный период	182 дня
Способ размещения	Открытая подписка
Депозитарий	Некоммерческое партнерство «Национальный депозитарный центр»
Вторичное обращение	В последующем приобретенные инвесторами Облигации могут обращаться на вторичном рынке
Цель эмиссии	Финансирование строительства Троицкого завода минераловатных плит для расширения производства теплоизоляционных изделий ГК Минплита из минераловатного волокна на основе каменного расплава
Организатор	ООО «Брокеркредитсервис Консалтинг»
Андеррайтер	Акционерный Коммерческий Банк «ПРОБИЗНЕСБАНК» (ОАО)
Платежный агент	Акционерный Коммерческий Банк «ПРОБИЗНЕСБАНК» (ОАО)

2. ОБРАЩЕНИЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

Уважаемые господа!



Представляем вашему вниманию инвестиционный меморандум, посвященный первому публичному облигационному займу ГК «Минплита».

В состав ГК «Минплита» входят три предприятия: ЗАО «Завод Минплита», ООО «Минплита-Финанс», ООО ТД «Изотерм». В настоящее время идет строительство четвертого предприятия группы – ЗАО «Троицкий завод минераловатных плит».

Основанный в 2002 году «Завод Минплита» сегодня является одним из крупнейших производителей теплоизоляционных материалов Урало-Сибирского региона и Казахстана. Деятельность ГК способствует реализации

приоритетных национальных проектов в области строительства.

Одним из основных наших конкурентных преимуществ является зарегистрированная и широко известная торговая марка «LINEROCK». Продукция LINEROCK – уникальный материал, позволяющий строить более качественное и энергоэффективное жилье по более низкой себестоимости.

Руководство ГК «Минплита» стремится максимально оптимизировать производственный процесс по каждому направлению деятельности: значительное финансирование идет на развитие производственной базы и повышение квалификации сотрудников. В группе компаний действует долгосрочная программа обучения, направленная на постоянное совершенствование знаний и навыков персонала, повышение эффективности бизнес-процессов.

Стратегию развития нашего бизнеса мы видим в формировании группы современных предприятий, соответствующих передовым тенденциям рынка. В 2006 г. компания успешно прошла сертификацию по стандарту ИСО 9001-2001, и этот факт подтверждает стабильность качества нашей продукции. Также в рамках добровольной сертификации получены все необходимые сертификаты, подтверждающие высокое качество производимой продукции.

Программа внешнего финансирования является для нас логическим переходом на новый уровень ведения бизнеса. Ресурсы, привлеченные посредством реализации облигационной программы, мы направим на развитие производственной базы и строительство объектов.

Выход на публичный рынок заимствований с облигационным займом – это начало большого пути, и мы уверены, что деловые связи и репутация надежного эмитента, приобретенные в ходе реализации программы, станут для нас надежной платформой для дальнейшего развития и оптимизации бизнеса.

С уважением,

Воробьев Николай Иванович

Председатель совета директоров
ЗАО «Завод Минплита»



3. ОСНОВНЫЕ СВЕДЕНИЯ О ГРУППЕ КОМПАНИЙ «МИНПЛИТА»

3.1. Общая информация

ЗАО «Завод Минплита» является базовым предприятием Группы Компаний «Минплита». Миссия Компании: «Мы сохраняем энергию и делаем наш Мир чище!».

ЗАО «Завод Минплита» создано 10 октября 2002 года с целью обеспечения рынка высококачественными тепло- и звукоизоляционными материалами и является одним из крупнейших производителей этих материалов Урало-Сибирского региона и Казахстана.

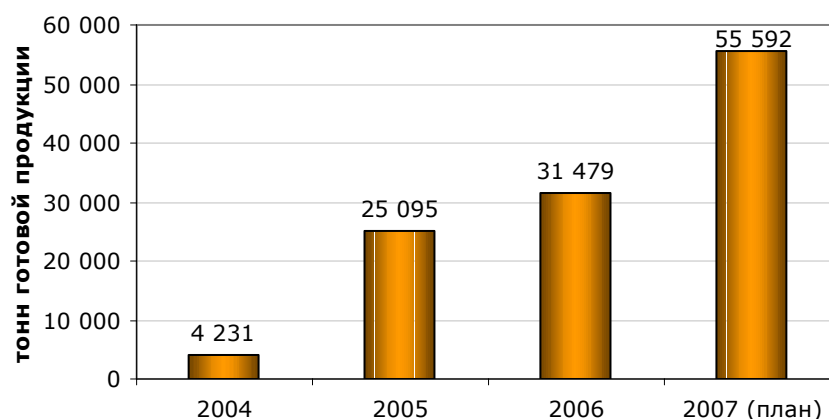
Акционерами Общества являются российские и иностранные юридические лица. Уставный капитал ЗАО «Завод Минплита» использован для приобретения импортного (первая линия, производитель итальянское предприятие GAMMA Meccanica SPA) и российского технологического оборудования, транспортных средств и финансирования работ по подготовке производства.

Официальный пуск технологической линии по выпуску минераловатных плит состоялся в 3 квартале 2004 года. В этом же году была зарегистрирована торговая марка LINEROCK.

LINEROCK – новое поколение отечественных высококачественных тепло- и звукоизоляционных материалов на основе каменной ваты, предназначенных для гражданского и промышленного строительства.

В настоящее время на предприятии реализована инвестиционная программа расширения производства теплоизоляционных изделий на основе минераловатного волокна за счет приобретения и ввода в эксплуатацию в феврале 2007 года второй технологической линии производства чешского предприятия «Фридлантске строирны – Расл и сын А.О.». На настоящий момент производственная мощность завода превышает 60 000 тонн готовой продукции в год.

Производство продукции ЗАО «Завод Минплита» в 2004 – 2007 гг.



Источник: данные Компании

В 2006 году в ЗАО «Завод Минплита» выпуск готовой продукции увеличился на 25,4% по сравнению с 2005 годом и составил 31 479 тонн.

Производство продукции ЗАО «Завод Минплита» позволяет:

- частично отказаться от импорта качественных теплоизоляционных плит в урало-сибирские регионы из других регионов Российской Федерации;
- надежно обеспечить жилищное строительство и коммунальное хозяйство современными видами теплоизоляции; деятельность ГК «Минплита» способствует реализации государственных программ по ЖКХ;
- открывать новые возможности для развития бизнеса в области ресурсосбережения;
- применять теплоизоляционные материалы на промышленных объектах;
- расширять промышленный сектор строительных материалов в области новых теплоизоляционных технологий;
- развивать бизнес облицовочных фасадных систем.

В целях дальнейшего расширения производства теплоизоляционных материалов, а также для расширения рынков сбыта акционерами предприятия принято решение о приобретении 3-ей технологической линии и размещении её в г. Троицк Челябинской области.

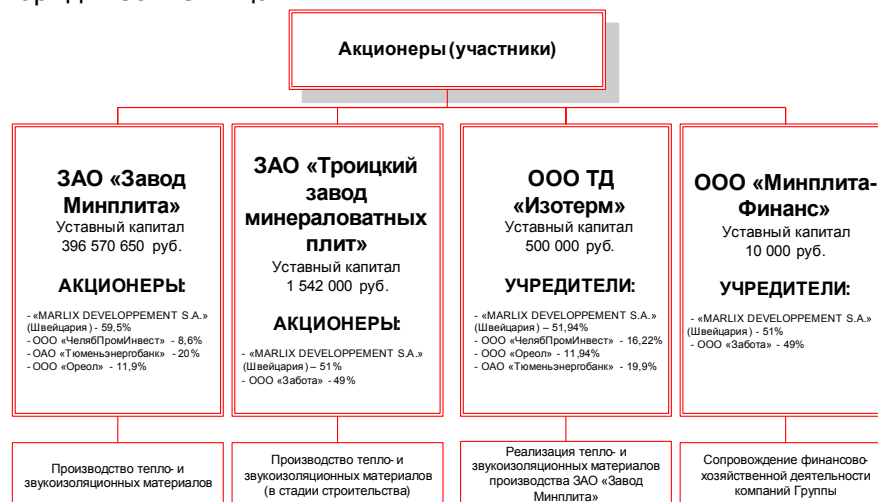
Для реализации данного решения:

- приобретена производственная площадка в г. Троицк Челябинской области;
- начаты работы по оформлению проектно-разрешительной документации;
- подписан контракт на поставку технологического оборудования с чешским предприятием «Фридлантске строирны – Расл и сын А.О.»;
- ведутся работы по реконструкции предприятия.

В 2008 году планируется запуск третьей линии в г. Троицк.

3.2. Структура Группы Компаний «Минплита»

В настоящее время в Группу Компаний «Минплита» входят следующие юридические лица:



Источник: данные Компании

3.3. Учредители и топ-менеджмент

Уставный капитал ЗАО «Завод Минплита» состоит из 12 731 штук именных обыкновенных акций номинальной стоимостью 31 150 рублей.

По состоянию на 10 апреля 2007 года акционерами ЗАО «Завод Минплита» являются:

Участники (акционеры)	Доля в уставном капитале, %
1 Акционерное общество «МАРЛИКС ДЕВЛОПМАН С.А.»	59,5
2 ООО «ЧелябПромИнвест»	8,6
3 ОАО «Тюменьэнергобанк»	20,0
4 ООО «Ореол»	11,9

Источник: данные Компании

Органы управления ЗАО «Завод Минплита»:

- общее собрание акционеров;
- совет директоров;
- единоличный исполнительный орган (генеральный директор).

Состав совета директоров:

ФИО	Должность
1. Воробьев Николай Иванович	Председатель совета директоров; Председатель Комитета совета директоров по стратегическому планированию ЗАО «Завод Минплита»; Исполнительный директор Челябинского регионального объединения работодателей «ПРОМАСС»
2. Беленцов Андрей Борисович	Член совета директоров; Председатель Комитета совета директоров по бюджету и финансам ЗАО «Завод Минплита»
3. Понкратова Екатерина Вадимовна	Член совета директоров; Председатель Комитета совета директоров по предупреждению рисков ЗАО «Завод Минплита»
4. Макарова Наталья Анатольевна	Член совета директоров
5. Шеррюбле Виктор Гербертович	Член совета директоров
6. Богданова Галина Владимировна	Член совета директоров; 1-й зам. председателя Правления ОАО «Тюменьэнергобанк»
7. Ноздрачев Владимир Алексеевич	Член совета директоров; председатель Правления ОАО «Тюменьэнергобанк»

Источник: данные Компании

Топ-менеджмент

Воробьев Николай Иванович

председатель совета директоров ЗАО «Завод Минплита»

Родился в 1953 году в Нязепетровске Челябинской области.

Окончил металлургический факультет Челябинского политехнического института, специальность «Металлургия черных металлов».

Первым местом работы стал Челябинский металлургический комбинат.

- 1996-2002 гг. – первый заместитель генерального директора Челябинского металлургического комбината, директор металлургического комплекса.
- 2002-2005 гг. – генеральный директор Челябинского металлургического комбината.
- 2005 г. – настоящее время является вице-президентом, исполнительным директором Челябинского регионального объединения работодателей «ПРОМАСС». Председатель совета директоров ЗАО «Завод Минплита», председатель комитета по стратегическому планированию ЗАО «Завод Минплита», Председатель совета директоров ООО Торговый дом «Изотерм».
- Председатель совета директоров ЗАО «Троицкий завод минераловатных плит».
- Председатель инвестиционного комитета совета директоров ЗАО «Троицкий завод минераловатных плит».



Николай Иванович Воробьев награжден орденом дружбы, медалью «В память 850-летия Москвы». Автор более 20 изобретений, внедренных в производство и тридцати опубликованных научных работ. Имеет звание «Профессиональный инженер России». Имеет ученую степень «Кандидат технических наук».

Беленцов Андрей Борисович

член совета директоров ЗАО «Завод Минплита»

Родился 2 октября 1975 года.

Окончил Челябинский государственный технический университет по специальности «Экономика и управление на предприятиях (в строительстве)».

В настоящее время занимает должности:

- Член совета директоров ЗАО «Завод Минплита»;
- Председатель комитета совета директоров ЗАО «Завод Минплита» по бюджету и финансам;
- Член совета директоров ЗАО «Троицкий завод минераловатных плит»;



- Член инвестиционного комитета совета директоров ЗАО «Троицкий завод минераловатных плит»;
- Член совета директоров ОАО «Тюменьэнергобанк».

Понкратова Екатерина Вадимовна

член совета директоров ЗАО «Завод Минплита»

Родилась 13 апреля 1969 года.

Окончила Челябинский государственный технический университет по специальности «Прикладная математика».

В настоящее время занимает следующие должности:

- Член совета директоров ЗАО «Завод Минплита»;
- Председатель комитета совета директоров ЗАО «Завод Минплита» по предупреждению рисков;
- Член совета директоров ЗАО «Троицкий завод минераловатных плит»;
- Член инвестиционного комитета совета директоров ЗАО «Троицкий завод минераловатных плит».



Абарин Виктор Иванович

генеральный директор ЗАО «Завод Минплита»

Родился в 1958 году в Челябинске.

Окончил Челябинский политехнический институт, специальность «Инженер-электрик». Первым местом работы стал Челябинский металлургический комбинат.

- 1993-2000 г.г. — заместитель начальника управления по ремонту, реконструкции и модернизации металлургических агрегатов, зданий и сооружений — начальник ремонтно-строительного цеха.
- 2000-2003 г. — начальник электросталеплавильного цеха ОАО «ЧМК».
- 2003-2005 г.г. — директор по производству – начальник производственного управления ОАО «ЧМК».
- С 2005 года по настоящее время - генеральный директор ЗАО «Завод Минплита».
- Член совета директоров ЗАО «Троицкий завод минераловатных плит».



Виктор Иванович Абарин является автором многих рационализаторских предложений. Имеет звание «Почетный металлург». Лауреат премии «Мечел». Лауреат конкурса «Человек года ОАО ЧМК» в номинации

«Талант и управление» в 2004 году. Лауреат всероссийского конкурса «Инженер года-2005».

Подкопаева Ольга Сергеевна

заместитель генерального директора по финансам и экономике ЗАО «Завод Минплита»

Родилась в 1978 году в Челябинске.

Окончила Челябинский государственный университет, факультет «Финансы и кредит» по специальности «Экономист».

Дополнительное образование - диплом Межотраслевого центра повышения квалификации и профессиональной переподготовки Челябинского государственного университета по английскому языку.



- 2000-2002 г.г. - Главный специалист отдела финансового прогнозирования комитета по экономике Главного управления по экономике, промышленности и управлению государственным имуществом администрации Челябинской области; главный специалист отдела финансового анализа, фондового рынка, банков и страхования; руководитель отдела.
- 2002-2004 г.г. начальник финансового отдела, начальник отдела по работе с банками и ценными бумагами ООО «Региональный центр развития кооперации».
- Октябрь 2004 г. – настоящее время заместитель генерального директора по финансам и экономике ЗАО «Завод Минплита».
- Директор ООО «Минплита-Финанс».

Гузь Николай Николаевич

генеральный директор ООО Торговый дом «Изотерм»

Родился в 1960 году в Кирове.

В 1983 году окончил Челябинский государственный медицинский институт.

- 1983-1998 г.г. - работа в учреждениях здравоохранения г.Челябинска;
- В 1999 году Николай Николаевич Гузь получил профессиональную подготовку в Академии экономики и бизнеса (Москва); в 2003 г. – в Российской Академии Государственной службы при Президенте РФ; в 2005 г. – в Академии народного хозяйства при Правительстве РФ, что подтверждено сертификатами о получении образования в области менеджмента.
- 1999-2002 г.г. – ЗАО «Энерготопкомплекс», коммерческий директор;
- 2002-2004 г.г. – ООО Торговый дом «АКСИ», директор;



- 2004-2005 г.г. – директор московского представительства ЗАО «ИНСИ»;
- 2005 г. – настоящее время Н.Н. Гузь отвечает за маркетинговую политику и организацию продаж в ГК «Минплита», занимает должность генерального директора ООО Торговый дом «Изотерм». Является членом совета директоров ЗАО «Троицкий завод минераловатных плит».

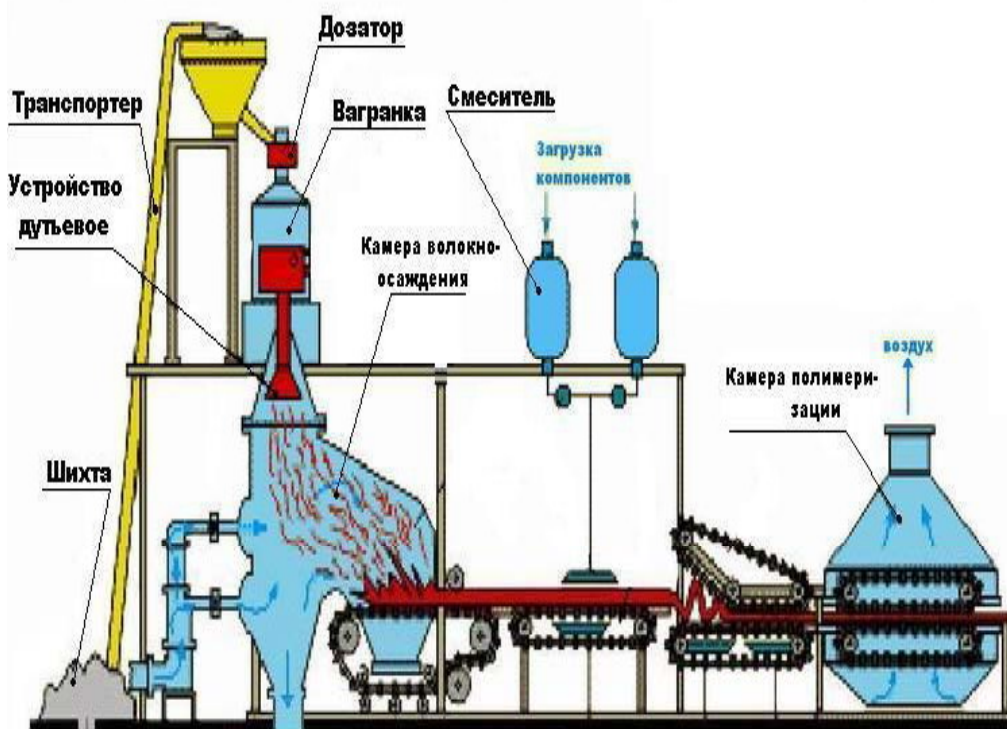
4. СВЕДЕНИЯ О ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАО «ЗАВОД МИНПЛИТА»

4.1. Характеристика и описание производствен- ного процесса

ЗАО «Завод Минплита» расположен в Сосновском районе Челябинской области на территории, занимающей площадь в 14,42 га. Производственные и складские помещения занимают 1,2 га, административные и служебные помещения – 0,30 га. Суммарная площадь стоянок, подъездов и коммуникаций составляет 1,50 га.

Производство минераловатного волокна осуществляется путём плавки сырья – базальт, доломит или другие подобные горные породы с необходимыми химическими добавками.

Производственный процесс представлен на схеме:



Компоненты сырья помещаются в контейнеры и затем подаются в коксогозовую вагранную печь в определенном соотношении в зависимости от требуемого состава шихты. В печи осуществляется плавка сырья с использованием электроэнергии и природного газа.



Центрифуга, расположенная под точкой выхода расплава, превращает расплавленный материал в тонкое волокно.

В волокно, отдуваемое от центрифуги, вносятся связующие вещества, затем оно оседает на ленточный транспортер слоями, до достижения конечного слоя минеральной ваты



Характеристика производства

необходимого веса.

Слой минеральной ваты далее подается на производственную линию, основным агрегатом которой является камера полимеризации, где связующее вещество полимеризуется и готовому материалу придается необходимая толщина.

Специальные весы взвешивают минеральный ковер перед подачей его в камеру и автоматически регулируют скорость линии исходя из заданного веса готовой продукции.

Изделие, которое выходит из камеры полимеризации, охлаждается, обрезается по бокам, штабелируется и, в итоге, упаковывается в полиэтиленовую пленку.

- **Оборудование:** современные иностранные (итальянские и чешские) полностью автоматизированные технологические линии по производству минераловатных плит.
- **Производство:** непрерывное, круглосуточное, в 4 смены.
- **Описание производства:** организовано безотходное производство, работает линия по брикетированию отходов, в дальнейшем брикетированные отходы возвращаются в производство в качестве сырья.
- **Проектная мощность завода:** 60 000 тонн готовой продукции в год.
- **Численность персонала предприятия:** около 500 человек.

Диверсификация деятельности

Помимо основной деятельности ЗАО «Завод Минплита» - производство минераловатных плит - на стадии реализации находится проект строительства быстровозводимых каркасно-монолитных домов с минераловатной панелью. Построен первый дом на территории завода, планируется комплексная застройка территории.



Особенностями каркасных малоэтажных строений, сконструированных с применением теплоизоляционной плиты LINEROCK, является их низкая себестоимость, снижение теплопотребления при эксплуатации в два раза, быстрота и легкость возведения.

4.2. Продукция

LINEROCK – новое поколение отечественных высококачественных тепло- и звукоизоляционных материалов на основе каменной ваты, предназначенных для гражданского и промышленного строительства.



Ассортимент продукции LINEROCK включает в себя тепло- и звукоизоляционные плиты для изоляции кровли и фасадов зданий, для производства стеновых и кровельных панелей типа сэндвич, а также ненагружаемые изоляционные плиты для ограждающих конструкций.

Общестроительная изоляция

LINEROCK позиционируется на рынке как высококачественная минераловатная изоляция кровли и фасадов зданий для перспективного и профессионального строительства.

Продукция LINEROCK прошла как обязательную, так и добровольную сертификацию. В 2005 году на продукцию получено техническое свидетельство Росстроя.

В июле 2006 года завод успешно прошел сертификацию менеджмента качества по стандарту ГОСТ Р ИСО 9001-2001.

Продукция LINEROCK в качестве комплектующих включена в фасадные системы таких производителей, как Ceresit, Kreisel, Knauf, КРАСПАН, Caparol и другие.

Основными видами производимой и реализуемой продукции являются:

- **ЛАЙНРОК ЛАЙТ** - легкая тепло- и звукоизоляционная минераловатная плита на основе горных пород, плотностью 35-60 кг/м.куб. Применяется в качестве ненагружаемой теплоизоляции и звукоизоляции ограждающих конструкций всех типов зданий (перегородки, мансарды, чердачные и межэтажные перекрытия, полы, элементы конструкций быстровозводимых зданий).


- **ЛАЙНРОК СТАНДАРТ М** - легкая тепло- и звукоизоляционная минераловатная плита на основе горных пород, плотностью 50-75 кг/м.куб. Рекомендуемая область применения плиты аналогична области применения минераловатной плиты Лайт, а также в качестве среднего изоляционного слоя в трехслойной кладке из мелкоштучных стеновых материалов (слоистая, колодезная кладка).
- **ЛАЙНРОК СТАНДАРТ** - тепло- и звукоизоляционная плита из минеральной ваты на основе горных пород, плотностью 60-90 кг/м.куб. Область применения плиты аналогична области применения минераловатных плит Стандарт М, а также в качестве внутреннего теплоизоляционного слоя при двухслойном утеплении в системах наружного утепления фасадов с вентилируемым зазором.
- **ЛАЙНРОК ВЕНТИ** - жесткая тепло- и звукоизоляционная минераловатная плита на основе горных пород, плотностью 100-130 кг/м.куб. Применяется в качестве изоляционного слоя в фасадных системах с воздушным зазором для всех типов зданий при однослойном исполнении изоляции без ветрозащиты, а также в качестве второго (наружного) теплоизоляционного слоя (в сочетании с легкими плитами) в фасадных системах с воздушным зазором при двухслойном исполнении изоляционного слоя.



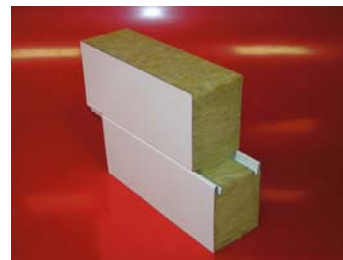
Изоляция наружных стен

Изоляция плоских кровель

- **ЛАЙНРОК ВЕНТИ ОПТИМАЛ** - жесткая тепло- и звукоизоляционная плита из минеральной ваты на основе горных пород, плотностью 75-100 кг/м.куб. Применяется в качестве изоляционного слоя в фасадных системах с воздушным зазором при однослойном исполнении изоляции с ветрозащитой, а также в качестве второго (наружного) теплоизоляционного слоя (в сочетании с легкими плитами) в фасадных системах с воздушным зазором при двухслойном исполнении изоляционного слоя.
- **ЛАЙНРОК ФАСАД** - тепло- и звукоизоляционная плита повышенной жесткости из минеральной ваты на основе горных пород, плотностью 145-175 кг/м.куб. Применяется в качестве тепло- и звукоизоляции на внешней стороне фасадных конструкций с последующим оштукатуриванием или устройством защитно-покровного слоя.

- **ЛАЙНРОК РУФ** - тепло- и звукоизоляционная плита повышенной жесткости из минеральной ваты на основе горных пород, плотностью 135-165 кг/м.куб. Применяется в качестве тепло- и звукоизоляции плоской кровли при устройстве однослойной изоляции, в том числе и под цементную стяжку.

- **ЛАЙНРОК РУФ Н** - жесткая тепло- и звукоизоляционная плита из минеральной ваты на основе горных пород, плотностью 95-125 кг/м.куб. Применяется в сочетании с ЛАЙНРОК РУФ В в качестве нижнего тепло- и звукоизоляционного слоя при монтаже плоской кровли с кровельным ковром из рулонных или мастичных материалов.



- **ЛАЙНРОК РУФ В** - тепло- и звукоизоляционная плита повышенной жесткости из минеральной ваты на основе горных пород, плотностью 170-220 кг/м.куб. Применяется в сочетании с ЛАЙНРОК РУФ Н в качестве верхнего тепло- и звукоизоляционного слоя при монтаже плоской кровли с кровельным ковром из рулонных или мастичных материалов.

Изоляция для производства сэндвич-панелей

- **ЛАЙНРОК СЭНДВИЧ К** - тепло- и звукоизоляционная плита повышенной жесткости из минеральной ваты на основе горных пород, плотностью 125-150 кг/м.куб. Применяется в качестве тепло- и звукоизоляции при производстве панелей (сэндвичей, петропанелей с металлической оболочкой), используемых в кровельных конструкциях.
- **ЛАЙНРОК СЭНДВИЧ С** - жесткая тепло- и звукоизоляционная плита из минеральной ваты на основе горных пород, плотностью 90-120 кг/м.куб. Применяется в качестве тепло- и звукоизоляции при производстве панелей (сэндвичей, петропанелей с металлической оболочкой), используемых в стеновых конструкциях.

**Свойства
минераловатной
изоляции
LINEROCK**

Залог успеха LINEROCK – четкое позиционирование продукта, наличие уникальных конкурентных преимуществ и динамичность развития. В ассортимент LINEROCK постоянно вводятся новые позиции, ориентированные на потребности рынка, а также налажен эффективный контроль качества выпускаемой продукции, постоянно наблюдается значительный рост клиентской базы, эффективно функционирует дистрибьюторская сеть.

1) Теплопроводность

Минераловатная изоляция LINEROCK состоит из тончайших волокон, между которыми присутствуют прослойки воздуха, находящегося в неподвижном состоянии, за счет этого продукция LINEROCK обладает отличными теплоизоляционными свойствами.

2) Негорючесть

Минераловатная изоляция LINEROCK относится к группе негорючих изоляционных материалов. Продукция LINEROCK способна выдерживать температуру свыше 1000° С. При этом происходит испарение связующего элемента, а сами волокна остаются неповрежденными, сохраняя тем самым прочность и создавая защиту от огня.

3) Паропроницаемость

За счет наличия прослоек воздуха между волокнами изоляция LINEROCK пропускает пар, обеспечивая эффект «дышащей стены», и не задерживает влагу, наличие которой негативно сказывается на теплоизоляционных свойствах.

4) Гидрофобность

Минераловатная изоляция LINEROCK защищена от воздействия воды. Все волокна материала обработаны специальными гидрофобизирующими добавками, за счет чего изоляция приобретает водоотталкивающие свойства. За счет эффекта паропроницаемости и гидрофобности изоляция LINEROCK не задерживает в себе влагу и остается в сухом состоянии в течение всего периода эксплуатации зданий.

5) Звукопоглощение

Минераловатная изоляция LINEROCK обладает звукопоглощающими свойствами за счет своей волокнистой структуры. Применение LINEROCK в межэтажных перекрытиях, в перегородках, полах позволяет снижать уровень воздушного и ударного шума.

6) Прочность

Современное оборудование, на котором производится продукция LINEROCK, позволяет производить материалы, способные воспринимать различные механические нагрузки в зависимости от области применения, не теряя при этом первоначальных геометрических форм. Данное свойство продукции LINEROCK позволяет обеспечить долговечную и надежную изоляцию конструкции в течение всего срока эксплуатации материала.

7) Экологичность

Минераловатная изоляция LINEROCK производится из экологически чистых горных пород базальтовой группы. Продукция LINEROCK

безопасна для здоровья человека, как в обычных условиях, так и в условиях воздействия огня. Применение LINEROCK позволяет значительно снизить потребление энергии, необходимой для поддержания зданий в комфортном для человека (теплом или холодном) состоянии.

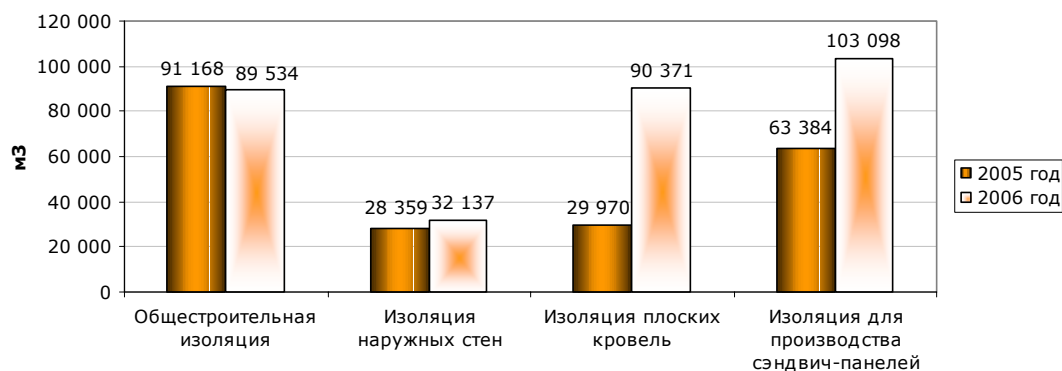
Сырье и поставщики ЗАО «Завод Минплита»

Наименование сырья	Доля в общем объеме поставок, %	Поставщик
1. Кокс	32,87	ООО "УралТехИнвест"
2. Смола	31,62	ЗАО "Метадинеа"
3. Шихта (порфирит, известняк, доломит, шлак, брикет)	16,98	ООО "Порфирит", ЗАО "Картель Промснаб", ОАО "ММК"
4. Топливо-энергетические ресурсы (электроэнергия, вода, газ)	10,62	ОАО "ЧелябЭнергоСбыт", МУП "ПОВВ", ООО «ЧелябинскРегионГаз»
5. Прочее связующее	7,91	ЗАО "Технохимия", ООО "Пента Урал", ЗАО "Ойл Трейд Компани", ООО "Мечел Кокс", ООО "МСМ - Трейдинг"

Источник: данные Компании

Снижение цен на смолу за 2006 год составило 4%. За 1 квартал 2007 года цены не изменялись. Изменения по ценам на кокс отсутствуют.

Динамика объемов производства ЗАО «Завод Минплита»

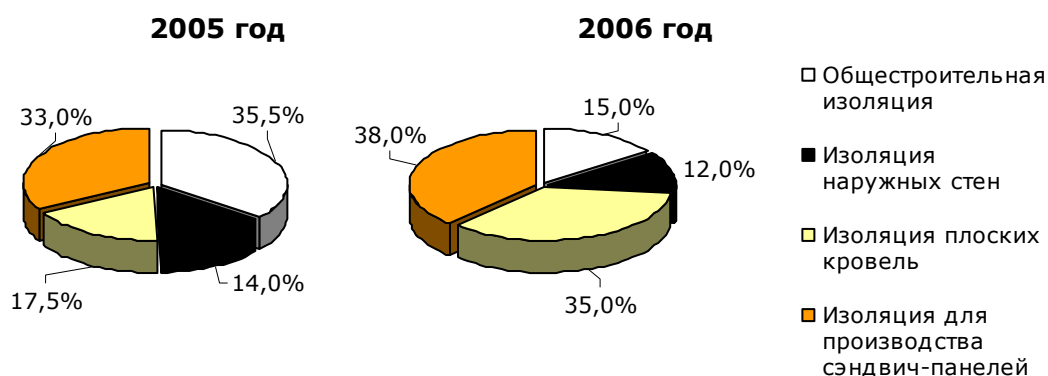


Источник: данные Компании

В 2006 году увеличился выпуск продукции: изоляции наружных стен в 1,13 раз, изоляции плоских кровель в 3,01 раза, изоляции для производства сэндвич-панелей в 1,63 раза. Объемы производства в 2006 году изоляции плоских кровель и изоляции для производства сэндвич-панелей составили соответственно 90 371 м³ и 103 098 м³. В 2006 году ЗАО «Завод Минплита» стало выпускать плиты Венти Оптимал.

В структуре производства в 2005 и 2006 годах наибольший удельный вес занимает изоляция для производства сэндвич-панелей.

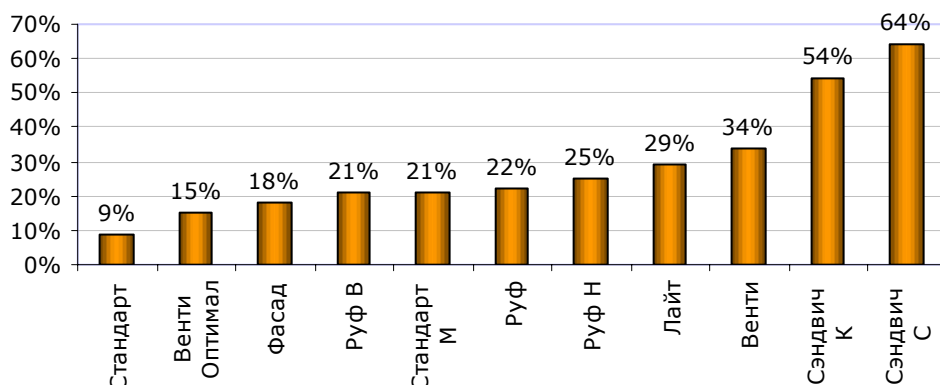
Структура производства ЗАО «Завод Минплита»



Источник: данные Компании

Увеличение удельного веса тяжелых плит в общей структуре производства положительно отразилось на общей рентабельности ЗАО «Завод Минплита», что объясняется более высоким уровнем наценки на данный вид продукции.

Рост стоимости тонны готовой продукции ЗАО «Завод Минплита» в период 2 кв. 2006 – 2 кв. 2007 гг.



Источник: данные Компании

Наибольший рост стоимости наблюдается у плит для производства сэндвич-панелей, что связано с переходом на прямые поставки завода изготовителя, а также с существенным повышением цен на продукт. Среди общестроительных плит «пальма первенства» принадлежит Руф Н, Венти, Лайт.

4.3. Продажи

Отраслевым рынком для ЗАО «Завод Минплита» является рынок минераловатных теплоизоляционных материалов для гражданского и промышленного строительства.

Рынки сбыта ЗАО «Завод Минплита» классифицируются следующим образом:

1) внутри отрасли по области применения продуктов компании:

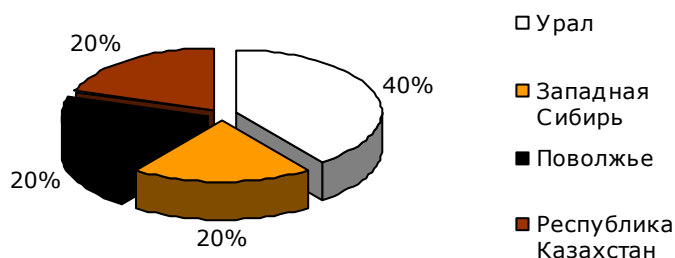
- ненагружаемая тепло- и звукоизоляция ограждающих конструкций;

- тепло- и звукоизоляция фасадов зданий;
- тепло- и звукоизоляция кровель;
- изоляция для производства сэндвич-панелей.

2) по географическому признаку:

- Урал;
- Западная Сибирь;
- Поволжье;
- Республика Казахстан.

Основные регионы сбыта продукции ЗАО «Завод Минплита»



Источник: данные Компании

Характеристика рынков сбыта по состоянию на начало 2007 года

Классификация/ Рынок	Описание	Факторы, способные повлиять на сбыт продукции	Действия компании
Рынок тепло- и звукоизоляции ненагружаемых ограждающих конструкций	Рынок с высокой степенью конкуренции ввиду наличия большого количества товаров-заменителей: каменная вата, стекловата, пенопласты, задувная вата, напыляемые теплоизоляционные материалы и т.п.	Значительный рост строительства индивидуального жилья. Развитие каркасных технологий строительства малоэтажных зданий.	Снижение плотности существующих легких плит при неизменной цене, что позволит увеличить рентабельность продукции. Выход нового продукта под новой торговой маркой.
Рынок тепло- и звукоизоляции фасадов зданий	Рынок с двумя наиболее емкими сегментами: 1 - вентилируемые фасады, 2 - штукатурные фасады	Изменение в нормативных документах по огнезащите зданий (маловероятно). Развитие сегмента штукатурных фасадов на территории Урало-Сибирского региона и Республики Казахстан (наблюдается в настоящий момент).	Включение продукции в качестве комплектующих в состав большинства известных фасадных систем.
Рынок тепло- и звукоизоляции кровель	Рынок плоской кровли характеризуется	Значительное увеличение производства	Партнерские отношения с компаниями,

Классификация/ Рынок	Описание	Факторы, способные повлиять на сбыт продукции	Действия компании
	развитием строительства крупных объектов коммерческой недвижимости (склады, торговые мега-комплексы, развлекательные центры, ледовые дворцы и т.п.)	экструдированного пенополистирола («ломка» рынка под интересы производителей ЭПП). Увеличение конкуренции с ЭПП особенно на небольших объектах. Активное развитие рынка инверсионных и эксплуатируемых кровель.	занимающимися монтажом плоских кровель. Увеличение номенклатуры продукции в области изоляции для кровли (Руф В, толщиной 20 мм.). Улучшение физико-механических характеристик изделий.
Рынок изоляция для производства сэндвич-панелей	Наиболее дефицитный рынок ввиду наличия большого количества производителей сэндвич-панелей, как следствие высокого спроса на изоляцию для их производства.	Увеличение производства подобной продукции ввиду пуска новых мощностей. Активное развитие строительства логистических комплексов в РФ и в республике Казахстан.	Производство уникальной для данного сегмента рынка продукции (калиброванный сэндвич, позволяющий производителям существенно экономить утеплитель при производстве сэндвич-панелей).

Источник: данные Компании

С 2004 года вся продукция распространяется через сеть дилеров, покупателей в регионах: Челябинская, Свердловская, Тюменская (включая Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа), Омская, Томская, Новосибирская, Иркутская, Кемеровская, Пермская, Самарская области, Алтайский и Красноярский края, республики Хакасия, Башкортостан, Татарстан, Казахстан.

Существует система прямых продаж на статусные объекты, среди основных клиентов по подобным продажам можно выделить:

- финская строительная компания «Ленком» (строительство ледовых дворцов);
- компания «ВолгаКровля» - одна из крупнейших профессиональных монтажных организаций по кровле в Центральной России;
- компания «Технохолдинг» (строительство ТК «МЕГА»);
- компания «Краспан» (производство и монтаж вентилируемых фасадов);
- компания «Эко-тех».

5. Краткий обзор отрасли

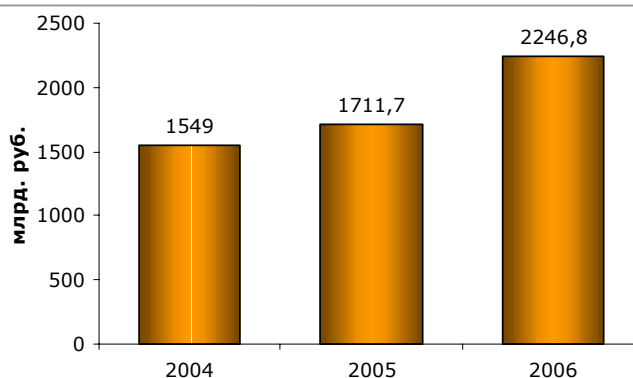
5.1. Российский рынок МТИМ

Согласно данным исследования российского рынка теплоизоляционных материалов, проведенного в феврале 2007 года маркетинговым агентством DISCOVERY Research Group, на долю России приходится около 4% мирового потребления всех видов теплоизоляционных материалов¹.

Ежегодный рост российского рынка строительных и отделочных материалов оценивается на уровне 20%. Постоянное увеличение объемов строительства в среднем на 8-10% в год стимулирует внутренний спрос на все строительные материалы, что дает основание говорить о сохранении темпов роста рынка в ближайшие годы.

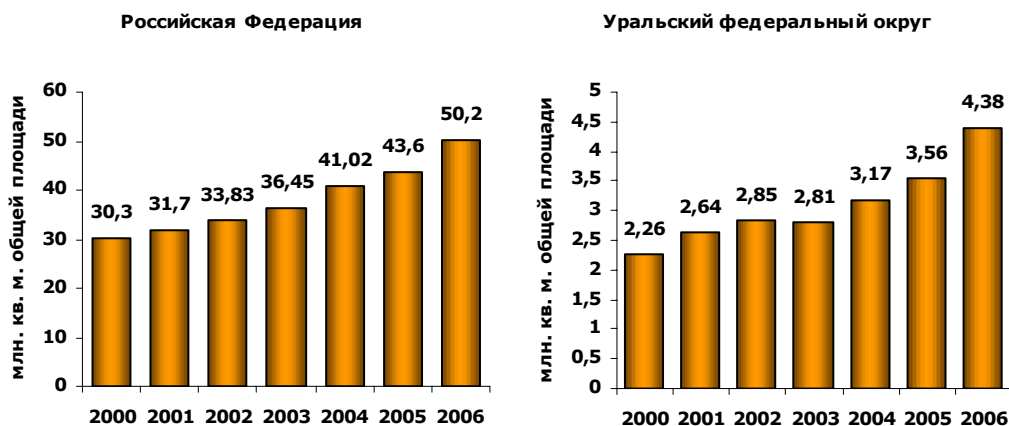
Таким образом, развитие строительной отрасли в России в последние 2-3 года происходит внушительными темпами. Это подтверждается официальными данными Федерального агентства по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству (Росстрой):

Динамика объема работ, выполненных по виду деятельности «Строительство»



Источник: данные Компании

Динамика ввода в действие жилых домов



Источник: данные Госкомстат РФ

¹ Маркетинговое агентство DISCOVERY Research Group:
http://marketing.rbc.ru/rev_print_full/31394042.shtml

Развитие строительства влечет за собой значительное повышение спроса на строительные материалы, а, следовательно, и их производства. В качестве примера можно рассмотреть прирост объемов производства минеральной ваты и изделий из нее за последний год:

Наименование строительного материала	Темп роста в 2006 г. по сравнению с 2005 г.	Темп роста в январе-феврале 2007 г. по сравнению с тем же периодом в 2006 г.
Вата минеральная и изделия из нее	107,1%	140,5%

Источник: данные Компании

Среди характерных тенденций, определяющих состояние рынка стройматериалов в целом, эксперты выделяют завершение процесса консолидации производственных активов предприятий, что оставляет на рынке относительно небольшое количество самостоятельных игроков. При этом рост объемов отечественного производства приводит к снижению доли продукции иностранных производителей. Рынок минераловатных теплоизоляционных материалов (ТИМ), на котором работает ЗАО «Завод Минплита», не является исключением. Скорее, ярким примером существенного роста данного сектора промышленности.

Денежная оценка мирового рынка теплоизоляционных материалов – 20-25 млрд. долл., в ближайшие 10-12 лет ожидается удвоение рынка.

Сравнение показателей российского рынка теплоизоляционных материалов и сегмента минераловатных ТИМ за 2006г.

Показатель	ТИМ РФ	Минераловатные ТИМ
Объем рынка, млн. м. куб	20	7,5 - 7,8
Денежная оценка рынка, млн. долл.	800 - 1000	450 - 470
Темпы роста рынка, %	10 - 12	9 - 10
Доля импорта на рынке, %	12	12-13

Источник: данные Компании

Существенные темпы роста инвестиций в основной капитал, а, следовательно, и строительство в целом, дают основание предполагать, что темпы роста рынка минераловатных ТИМ в ближайшие 2-3 года сохранятся на прежнем уровне.

По состоянию на 2006 - начало 2007 года рынок минераловатных ТИМ характеризуется как остро дефицитный ввиду:

- снижения объема импортных поставок (из-за роста внутреннего потребления в странах-импортерах);
- существенного увеличения доли строительства с использованием современных, высококачественных теплоизоляционных материалов;
- из-за ограниченности предложения на рынке (по причине невозможности в короткие сроки увеличить имеющиеся производственные мощности).

Дефицит на рынке минераловатных ТИМ приводит к существенному росту цен. Согласно статистике, за период апрель 2006 года - апрель 2007 года среднерыночная цена на некоторые основные позиции в ассортименте производителей увеличилась от 21 до 60%. Сохранение данной ситуации прогнозируется до середины 2008 года - момента ожидаемого существенного увеличения предложения.

Согласно прогнозам, доля изделий из каменной ваты ежегодно будет увеличиваться на 3–5% за счет сокращения доли материалов из стекловолокна и пенопласта.

Сезонность на рынке присутствует, но не оказывает особого влияния ввиду диверсификации структуры продаж в разные периоды (основной пик спроса приходится на июль-октябрь).

По данным «Финама», сейчас на российском рынке теплоизоляционных материалов лидируют иностранные производители.

Среди основных наиболее сильных российских игроков рынка можно выделить следующие компании (торговые марки):

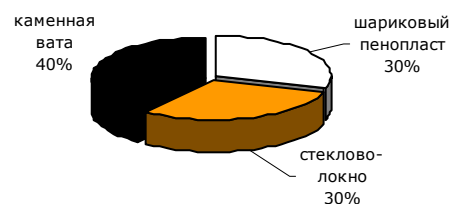
- ROCKWOOL;
- LINEROCK (ГК «Минплита»);
- Техно (Компания ТехноНиколь);
- Термо (Холдинг «Термостепс»);
- Изорок;
- ЕвроТизол (Завод «Тизол»).

Целесообразно выделить географическую классификацию рынков, на которых действует ЗАО «Завод Минплита»:

- Урал;
- Западная Сибирь;
- Поволжье;
- Республика Казахстан.

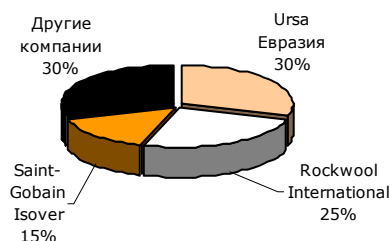
В эти регионы идет основная доля поставок продукции предприятия.

Структура производства утеплителей в России



Источник: данные маркетингового агентства DISCOVERY Research Group

Доля компаний на рынке ТИМ России



Источник: данные Компании

Характеристика географических сегментов, на которых действует ЗАО «Завод Минплита», по состоянию на начало 2007 года

Рынок	Характеристика рынка
Урал	Представлен тремя производителями качественной продукции: Акси, Минплита, Тизол. Рынок по емкости превышает рынок Западной Сибири ввиду наличия «богатых» региональных центров: Тюмень, Екатеринбург, Челябинск.
Западная Сибирь	Представлена одним производителем НЗТМ (г. Назарово). Явный недостаток производственных мощностей на региональном уровне.
Поволжье	Представлено в основном заводами холдинга «Термостепс» - 3 завода. Ведутся поставки из центрального региона РФ (Изорок, ROCKWOOL, Парок, Изовол и т.п.)
Казахстан	Один производитель с современным оборудованием, который не может запустить линию ввиду проблем с персоналом и сырьем. Рынок на данный момент полностью формируется из импортной продукции, поставляемой из России, Польши, Литвы, Китая.

Источник: данные Компании

Тенденции развития рынка

Среди наиболее важных событий и тенденций на рынке в последние 2 года в области технического развития минераловатных плит можно выделить следующие:

- выпуск ROCKWOOL линейки плит с двойной плотностью;
- стремление большинства производителей к увеличению ассортиментной линейки в рамках существующих сфер применения продукта;
- стремление большинства производителей к снижению плотности легких плит с целью увеличения их рентабельности, а также наметившиеся тенденции к использованию подпрессовочных механизмов для упаковки плит типа Лайт.
- отсутствие альтернативных ROCKWOOL классификаций продуктов, все производители действуют по одному и тому же сценарию с некоторыми косметическими изменениями;
- отсутствие у большинства производителей (кроме ROCKWOOL и Техно) каких-либо новых разработок, новых продуктов для новых сфер применения;
- слабое развитие сегмента технической изоляции.

Оценивая развитие рынка в инновационном направлении, в плане создания новых продуктов, можно отметить его некоторую стагнацию, если рассматривать большую часть производителей. Достаточно закономерная реакция – «зачем придумывать что-то новое, если и старое очень хорошо продается, есть существенный дефицит продукции, лучше будем играть с ценой и с системой распределения продукции».

Наиболее важными тенденциями на рынке в области развития сбытовых схем являются следующие:

- существенное снижение доли минераловатной продукции, распространяемой в розницу (на рынках, строительных магазинах), что связано, прежде всего, с дефицитом продукции;

Перспективы развития рынка

- на рынке дистрибуции происходили закономерные процессы: появление явных лидеров «ТехноНИКОЛЬ», «Кровля и Изоляция», «КровТрейд» за счет предложения комплексных поставок и развития филиальной сети.

В последнее время достаточно явно отображаются тенденции будущих процессов – основное будущее за компаниями – комплексными поставщиками товаров и профессиональных услуг в плане монтажа кровельных и фасадных систем.

По мнению маркетингового агентства DISCOVERY Research Group общая потребность в утеплителях для всех отраслей хозяйства страны достигнет к 2010 году 50–55 млн. м³, в том числе в жилищном строительстве – 18-20 млн. м³.

В ближайшем будущем (2008-2009 гг.) предстоит насыщение рынка по той или иной товарной группе (легкие плиты, плиты для кровли, плиты для фасадов, плиты для сэндвич - панелей), причем это насыщение будет происходить неравномерно и в разные периоды времени. Очень многое будет зависеть от выхода новых производств, развития спросообразующих отраслей и сегментов строительного рынка.

Наиболее существенным фактором является выход на рынок новых производств (планы Техно, ROCKWOOL, Нобасил, Кнауф, Пеноплекс, Тизол, Лайнрок).

Развитие спрософормирующих отраслей ожидается в следующем порядке - до 2010 года рынок коммерческой недвижимости будет развиваться с достаточной активностью ввиду строительства торговых и складских мегакомплексов. Развитие рынка офисных центров, административных зданий с 2008 года постепенно будет замедляться ввиду насыщения данного сегмента, особенно в крупных городах.

Значительный рост предстоит в сегменте жилой недвижимости, как малоэтажной, так и многоэтажной.

5.2. Конкурентное поле

Среди основных конкурентов ЗАО «Завод Минплита» можно выделить следующих:

- Rockwool;
 - Paroc;
 - ЗАО «Изорок»;
 - Техно;
 - Холдинг «Термостепс»;
 - ОАО «ТИЗОЛ».
- **Rockwool** – международная корпорация (штаб-квартира в Дании), имеющая два завода в России по производству изделий из каменной ваты. Всего у компании более 22 заводов по всему миру. На данный момент – лидер рынка каменной ваты России.
 - **Paroc** – международная корпорация (штаб-квартира в Финляндии) не имеет заводов в России, поставляет продукцию в основном в центральный регион России и Казахстан. По мнению большинства участников рынка – компания производит самый качественный продукт. Серьезной угрозы от данного конкурента не исходит ввиду отсутствия заводов в России. Конкуренция с данным игроком рынка ощущается в основном в Казахстане, куда поставляется

внушительный объем продукции Paroc.

- **ЗАО «Изорок»** – компания со 100% участием иностранного капитала. Завод в России (г.Тамбов) и в Польше. Значительной угрозы со стороны ЗАО «Изорок» нет. Продукция «Изорок» ввиду большого транспортного плеча неконкурентоспособна на Урале и в Сибири по цене.
- **Техно** – торговая марка, принадлежащая компании «ТехноНИКОЛЬ», два завода в России по производству изоляции из каменной ваты (г. Челябинск и г. Рязань). «ТехноНИКОЛЬ» – конкурент, от которого будет исходить основная угроза в ближайшие 3-4 года. Компания планирует построить 5 заводов по России, в том числе в Новосибирске, тем самым получив значительное конкурентное преимущество ввиду малых транспортных расходов по доставке продукции до конечного потребителя. Компания имеет собственную сбытовую сеть, одну из самых сильных в СНГ.
- **Термо** – торговая марка, принадлежащая холдингу «Термостепс». Заводы по производству изоляции из каменной ваты в Волгограде, Самаре, Ярославле, Салавате.
- **ЕвроТИЗОЛ** – торговая марка, принадлежащая концерну «Финпромко». Завод «Тизол» находится в г. Н. Тура (Свердловская область). ОАО «ТИЗОЛ» – конкурент, от которого будет исходить основная угроза в ближайшие 2 года на рынке Урала, ввиду расположения производителя и планов по запуску второй линии в ближайшие 1,5 года.

Конкурентные
преимущества
ЗАО «Завод
Минплита»

Среди основных **конкурентных преимуществ ЗАО «Завод Минплита»** можно выделить следующие:

- высокое качество продукции, подтвержденное сертификатами, отзывами клиентов, наличием базы известных имиджевых объектов, базой иностранных клиентов;
- выгодное географическое положение для целей лидерства в Урало-Сибирском регионе и Республике Казахстан;
- оперативный профессиональный производственный инжиниринг;
- современное отлаженное оборудование и большие производственные мощности;
- наличие производства в России;
- индивидуальная для рынка система поставок продукции (только на конкретный объект);
- хорошая известность торговой марки в регионе присутствия;

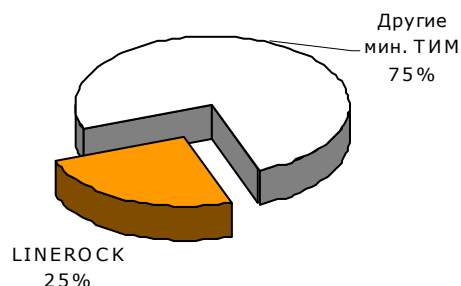
5.3. Положение Компании на рынке

ЗАО «Завод Минплита» является одним из крупнейших производителей теплоизоляционных материалов Урало-Сибирского региона и Казахстана. Торговая марка LINEROCK популярна и востребована на российском рынке теплоизоляционных материалов.

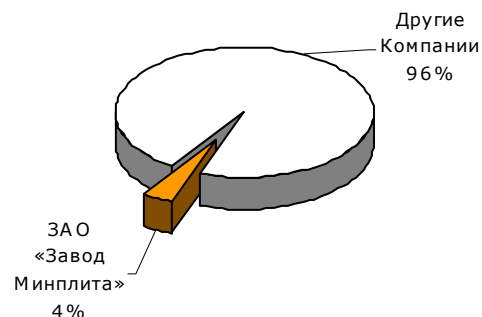
Доля LINEROCK в общем объеме потребления минераловатных ТИМ в России по состоянию на 2006 год оценивается на уровне 4%. На рынке УрФО LINEROCK уверенно лидирует.

После запуска второй линии завода (2007 г.) доля LINEROCK планируется на уровне 8%, а после ввода в эксплуатацию Троицкого завода минераловатных плит – 12%.

Доля ЗАО «Завод Минплита» в общем объеме производства минеральной ваты и изделий из нее в РФ в 2006г.



Доля LINEROCK в объеме потребления минераловатных ТИМ на рынке УРФО в 2006г.



Источник: данные Компании

Доля продукции торговой марки LINEROCK на рынке минераловатных плит, %

Рынок	2006	2007 (прогноз)	2008 (прогноз)	2009 (прогноз)
Россия	4	7	8	12
Казахстан	7	15	20	25
Урал	25	28	28	32
Сибирь	16	22	23	25
Поволжье	4	5	5	6

Источник: данные Компании

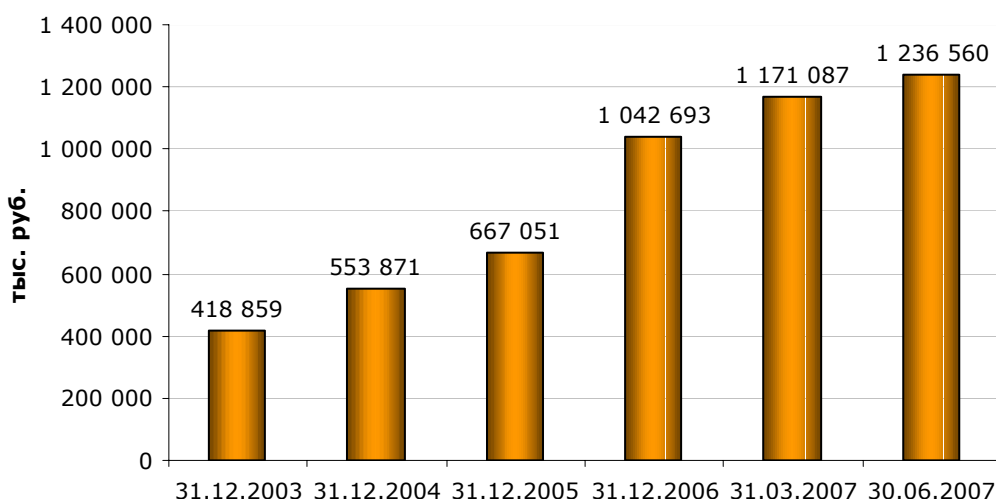
6. ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Приведенная ниже информация по финансовому состоянию ЗАО «Завод Минплита» основана на финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета. Единицей измерения являются тысячи рублей.

Аудитором Общества является Аудиторский дом «Форте».

Балансовая стоимость имущества ЗАО «Завод Минплита» за период с 01.01.2004 г. по 30.06.2007 г. увеличилась на 195% и составила 1 236 560 тыс. руб.

Динамика валюты баланса ЗАО «Завод Минплита» за 2003 – 1 полугодие 2007 гг.



Внеоборотные активы в 1 полугодии 2007 года выросли на 8,44% и составили 842 869 тыс. руб. Доля внеоборотных активов в структуре имущества по состоянию на 30.06.2007 г. составила 68,16%, что объясняется наличием на балансе предприятия двух импортных дорогостоящих линий производства теплоизоляционных материалов.

Увеличение внеоборотных активов было связано в большей мере с увеличением статьи «Основные средства» на 93,02%, что свидетельствует об укреплении производственной базы. Доля основных средств в общей величине внеоборотных активов на 30.06.2007 г. составила 78,7% (53,63% от валюты баланса).

В 1 полугодии 2007 года стоимость незавершенного строительства снизилась на 60,37% и составила 171 538 тыс. руб. За этот период доля незавершенного строительства во внеоборотных активах уменьшилась до 20,35% (13,87% в валюте баланса).

За первые 6 месяцев 2007 года наблюдалось увеличение стоимости оборотных активов на 48,33%. Величина оборотных активов на 30.06.2007 г. составила 393 691 тыс. рублей.

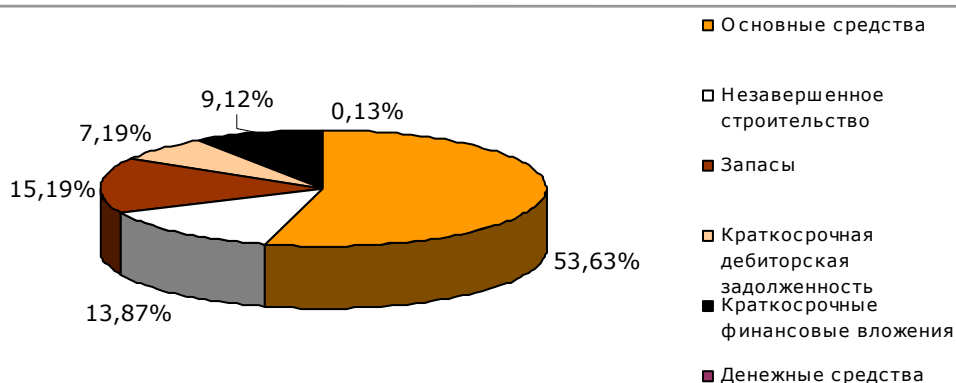
По состоянию на 30.06.2007 г. наибольший удельный вес (47,7%) в оборотных активах занимают запасы. За 1 полугодие 2007 года доля запасов в оборотных активах снизилась на 20 процентных пунктов.

6.1. Анализ структуры активов и пассивов

Кроме запасов, оборотные активы по состоянию на 30.06.2007 г. представлены:

- краткосрочная дебиторская задолженность – 88 889 тыс. руб. (22,6% в оборотных активах)
- краткосрочные финансовые вложения – 112 809 тыс. руб. (28,7% в оборотных активах)
- денежные средства – 1 655 тыс. руб. (0,4% в оборотных активах).

Структура активов ЗАО «Завод Минплита» по состоянию на 30.06.2007г.



В структуре пассивов долгосрочные обязательства увеличились в 1 полугодии 2007 года на 16,27% и составили 503 314 тыс. руб. Их доля в совокупной величине пассивов уменьшилась на 0,81 процентный пункт, составив на 30.06.2007 г. 40,70%.

Собственный капитал в 1 полугодии 2007 года увеличился на 22,28%. Его величина на 30.06.2007 года составила 629 612 тыс. руб. Это произошло за счет роста нераспределенной прибыли на 105,89%. Доля в совокупных пассивах собственного капитала увеличилась в 1 полугодии 2007 года на 1,54 процентных пункта и составила 50,92%.

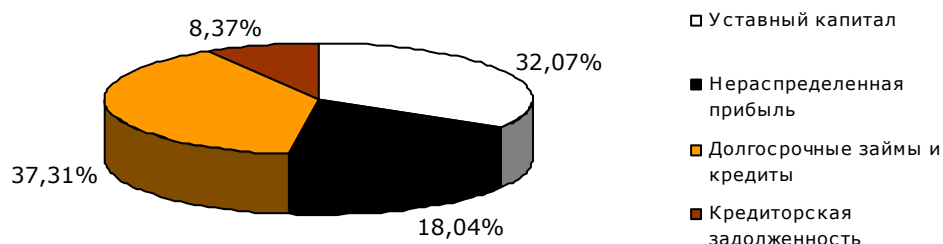
Собственный капитал на 30.06.2007 г. имеет следующую структуру:

- уставный капитал – 396 571 тыс. руб. (62,99%);
- добавочный капитал – 9 960 тыс. руб. (1,58%);
- нераспределенная прибыль – 223 081 тыс. руб. (35,43%).

Краткосрочные обязательства в 2006 году снизились на 12,27%. В большей степени это объясняется 100% уменьшением краткосрочных кредитов и займов, а также 100% уменьшением задолженности участникам (учредителям) по выплате доходов.

В 1 полугодии 2007 года происходит увеличение краткосрочных обязательств на 9,15% за счет роста кредиторской задолженности на 9,17%, которая на 30.06.2007 года составила 103 440 тыс. руб.

Структура пассивов ЗАО «Завод Минплита» по состоянию на 30.06.2007г.

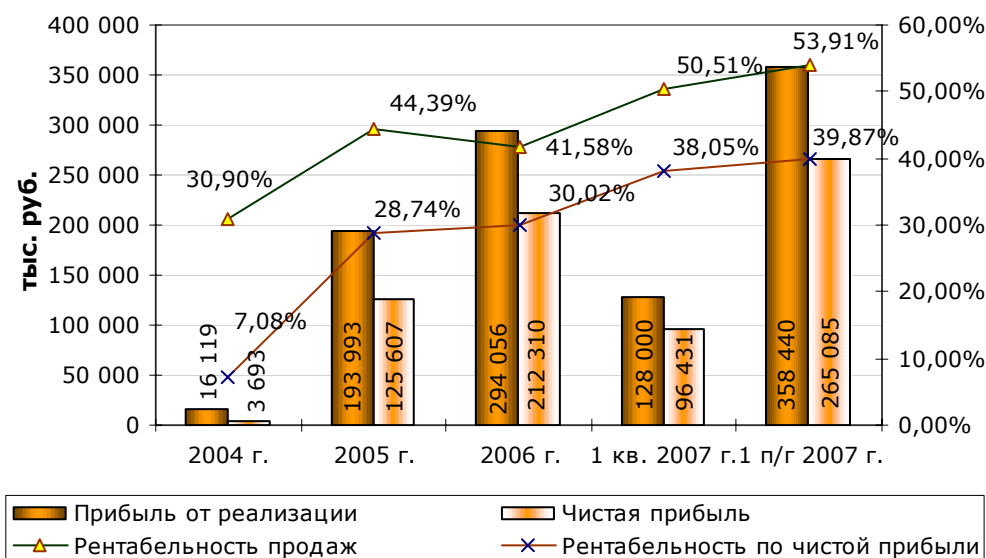


ЗАО «Завод Минплита» имеет безупречную кредитную историю (см. Приложение). Кредиторами предприятия являются крупнейшие региональные и федеральные банки, среди которых: ОАО «Тюменьэнергобанк», Альфа-Банк ф-л «Челябинский» ОАО, СБ РФ. Компанией не было допущено ни одного случая просрочек платежа по кредитным договорам.

6.2. Финансовые результаты

За рассматриваемый период выручка от реализации ЗАО «Завод Минплита» имеет стабильную тенденцию роста. В 1 полугодии 2007 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выручка увеличилась на 102,1%.

Динамика выручки и себестоимости ЗАО «Завод Минплита» за 2004 – 1 полугодие 2007 гг.



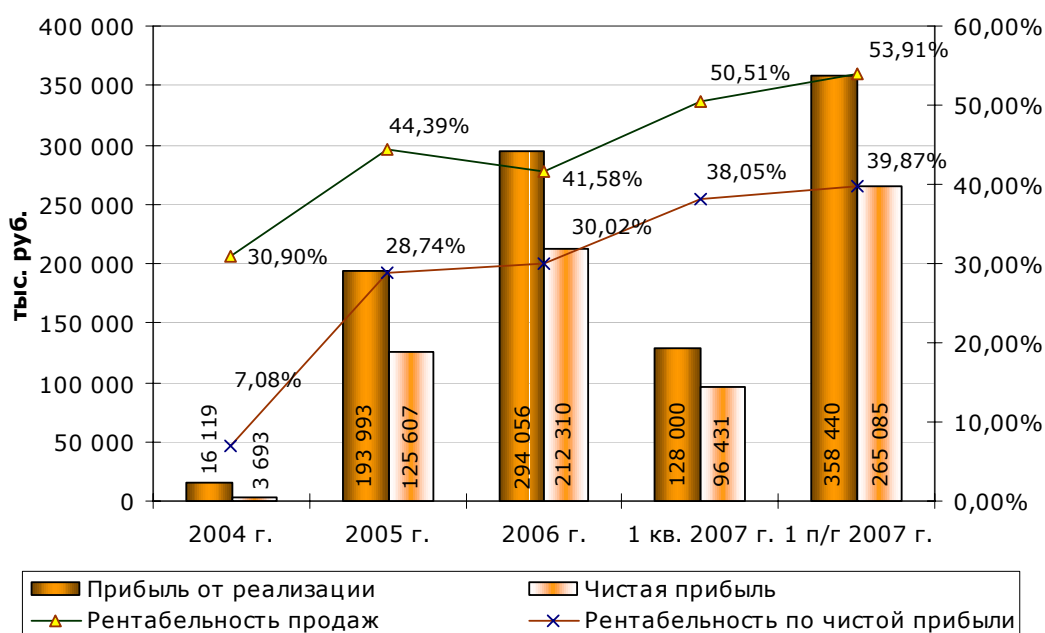
Наблюдается положительная динамика показателей прибыльности.

Прибыль от продаж в 1 полугодии 2007 года возросла по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 168,6% и составила 358 440 тыс. руб. против 133 463 тыс. руб.

Чистая прибыль за этот период увеличилась на 174,7% и итогам 1 полугодия 2007 года составила 265 085 тыс. руб.

В 1 полугодии 2007 года происходит рост показателей прибыльности, что связано с увеличением объемов производства при снижении постоянных затрат на единицу тонны готовой продукции. Рентабельность продаж в 1 полугодии 2007 года достигла 53,91%, рентабельность основной деятельности – 142,52%. Значения показателей рентабельности ЗАО «Завод Минплита» существенно превосходят среднеотраслевые и свидетельствуют не только о высокой эффективности деятельности предприятия, но и о его финансовой открытости.

Динамика прибыльности деятельности ЗАО «Завод Минплита» за 2004 – 1 полугодие 2007 гг.



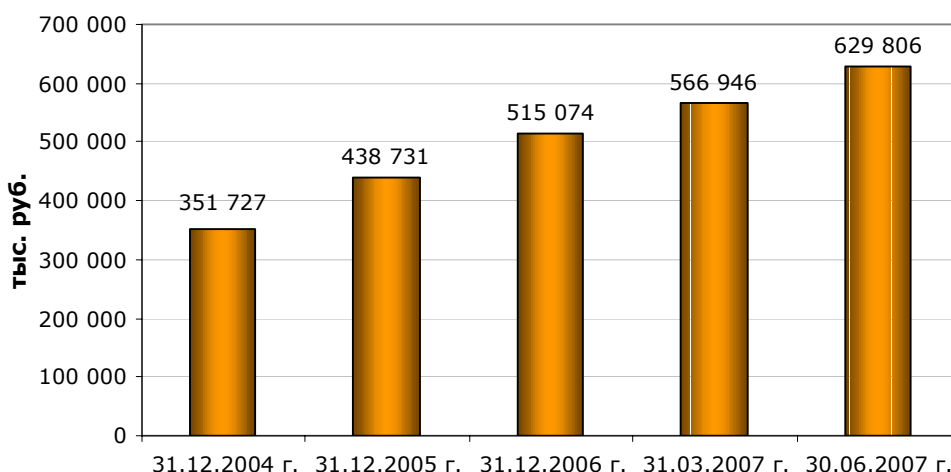
Динамика показателей прибыли и рентабельности деятельности ЗАО «Завод Минплита» за 2004 – 1 полугодие 2007 гг.

Наименование показателя	Период				
	2004	2005	2006	1 кв. 2007	1 п/г 2007
Прибыль от продаж, тыс. руб.	16 119	193 993	294 056	128 000	358 440
Чистая прибыль, тыс. руб.	3 693	125 607	212 310	96 431	265 085
Рентабельность продаж, %	30,90	44,39	41,58	50,51	53,91
Общая рентабельность, %	12,92	38,71	39,83	50,18	52,69
Экономическая рентабельность, %	3,31	31,78	34,40	11,56	31,45
ROA, %	1,39	27,71	32,94	11,49	30,74
Рентабельность внеоборотных активов, %	1,93	43,66	48,79	15,83	43,24
ROE, %	1,89	42,88	59,16	23,51	61,21

Наименование показателя	Период				
	2004	2005	2006	1 кв. 2007	1 п/г 2007
Рентабельность основной деятельности, %	56,64	93,62	90,88	122,87	142,52
Рентабельность производственных фондов, %	8,21	43,48	55,74	18,56	42,00
Рентабельность чистых активов, %	1,15	31,78	44,52	17,82	44,30
Рентабельность по чистой прибыли, %	7,08	28,74	30,02	38,05	39,87

Устойчивое финансовое положение ЗАО «Завод Минплита» подтверждает рост чистых активов. По состоянию на 30.06.2007 г. стоимость чистых активов составила 629 806 тыс. руб., что значительно превышает объем облигационного займа.

Динамика стоимости чистых активов ЗАО «Завод Минплита» за 2004 – 1 полугодие 2007 гг.



Финансовые результаты деятельности ЗАО «Завод Минплита» по МСФО

Наименование показателя	2004	2005	2006	1 кв. 2007	1 п/г 2007
Выручка (sales)	52 162	437 036	707 139	253 409	664 837
Себестоимость реализации	33 549	226 280	371 273	113 882	274 134
Включая амортизацию	443	10 268	37 238	12 357	30 769
Валовая прибыль (Gross profit)	19 056	221 024	373 104	151 884	421 472
Коммерческие и управленческие расходы	2 494	16 763	41 810	11 707	32 263
Прочие операционные расходы	81 566	42 706	42 835	6 339	18 981
Прочие операционные доходы	78 185	33 350	35 589	4 702	15 141
Прибыль от реализации (Маржа 2)	13 181	194 905	324 048	138 540	385 369
Прочие внереализационные	3 846	6 201	-	-	-

Наименование показателя	2004	2005	2006	1 кв. 2007	1 п/г 2007
расходы					
Прочие внереализационные	968	1 907	-	-	-
доходы					
EBITDA	10 303	190 611	324 048	138 540	385 369
Амортизация	443	10 268	37 238	12 357	30 769
EBIT	9 860	180 343	286 810	126 183	354 600
Проценты к получению	1 304	1 874	1 420	807	2 677
Проценты к уплате	4 426	13 062	6 608	-	7 001
Earnings before tax	6 738	169 155	281 622	126 990	350 276
Налог на прибыль	- 9 566	15 355	64 337	29 769	86 279
Net Income (NI) = Earnings (E) = Net Profit	16 304	153 800	217 285	97 221	263 997

Показатели финансовых результатов, рассчитанные в соответствии с международными стандартами учета, также демонстрируют положительную динамику. В 1 полугодии 2007 года при объеме продаж в 664 837 тыс. руб. показатель EBITDA составил 385 369 тыс. руб., что соответствует норме рентабельности в размере 58%. Это положительно характеризует деятельность ЗАО «Завод Минплита».

Показатели долгового покрытия ЗАО «Завод Минплита» представлены в таблице:

Показатели долгового покрытия ЗАО «Завод Минплита»

Наименование показателя	2004	2005	2006	1 п/г 2007*
Заемные средства/Выручка	3,88	0,53	0,75	0,46
Долг/EBITDA	16,11	1,17	1,63	0,79
Долг/EBIT	16,84	1,24	1,84	0,86
EBIT/проценты к уплате	2,23	13,81	43,40	50,65
EBITDA/проценты к уплате	2,33	14,59	49,04	55,04

* Приведенные к годовым

Отношение заемных средств к выручке имеет тенденцию снижения. Значение коэффициента, характеризующего отношение совокупного долга к EBITDA, на конец 1 полугодия 2007 года составляет 0,79, что говорит о высокой инвестиционной привлекательности долговых ценных бумаг ГК «Минплита».

Показатель «EBITDA/проценты к уплате» характеризуется положительной динамикой. На 30.06.2007 г. значение данного коэффициента составляет 55,04, что свидетельствует о значительном запасе возможности увеличения кредитной нагрузки организации без риска потери финансовой независимости Компании.

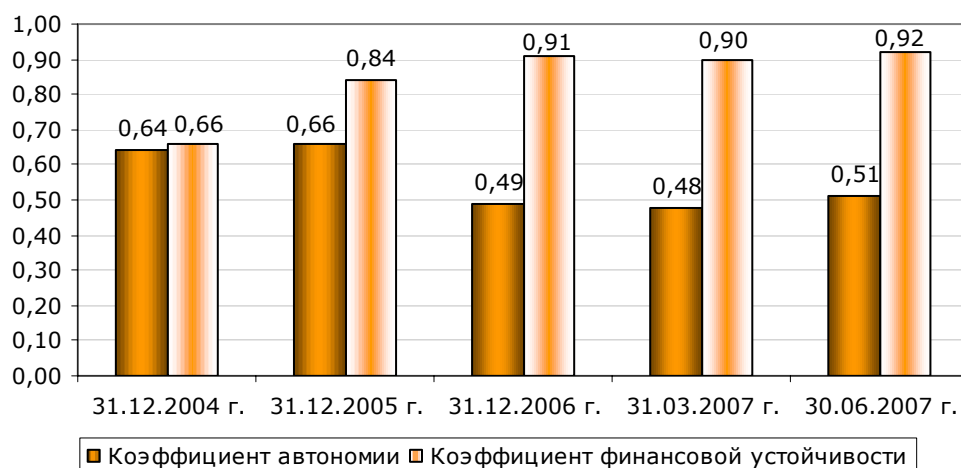
6.3. Анализ финансовой устойчивости

Основные показатели финансовой устойчивости ЗАО «Завод Минплита» представлены в таблице:

Показатель	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2006	31.03.2007	30.06.2007
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (финансового риска)	0,47	0,51	1,02	1,07	0,96
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,30	0,21	-0,99	-0,77	-0,54
Коэффициент автономии	0,64	0,66	0,49	0,48	0,51
Коэффициент финансирования	1,74	1,90	0,98	0,94	1,04
Коэффициент финансовой устойчивости	0,66	0,84	0,91	0,90	0,92
Коэффициент концентрации привлеченного капитала	0,30	0,34	0,51	0,52	0,49
Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами	-0,64	0,36	-1,46	-1,45	-1,14
Коэффициент маневренности	-0,13	0,14	-0,51	-0,46	-0,34
Индекс постоянного актива	1,13	0,86	1,51	1,46	1,34

За анализируемый период показатели финансовой устойчивости находятся в допустимых границах.

Динамика показателей финансовой устойчивости ЗАО «Завод Минплита» за 2004 – 1 полугодие 2007 гг.



Коэффициент финансовой устойчивости имеет тенденцию роста, что объясняется увеличением долгосрочных обязательств, необходимых ЗАО «Завод Минплита» для запуска технологических линий.

В 1 полугодии 2007 года происходит увеличение коэффициента автономии. Показатели финансовой устойчивости имеют значительный запас прочности, необходимый для дальнейшего развития и реализации инвестиционных программ.

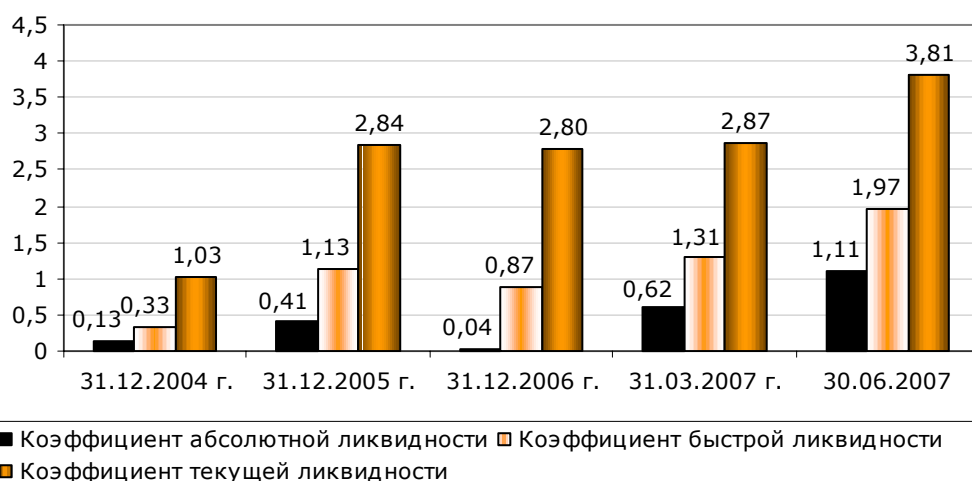
6.4. Анализ ликвидности

Коэффициент текущей ликвидности, характеризующий степень обеспеченности текущих обязательств организации её текущими активами, на конец 1 полугодия 2007 года составил 3,81, что говорит о высоком уровне платежеспособности предприятия. Наблюдается тенденция роста данного показателя за анализируемый период.

Значение коэффициента абсолютной ликвидности также имеет положительную динамику. За 1 полугодие 2007 года произошло значительное увеличение данного показателя, который на конец 30.06.2007 г. составил 1,11.

Значение коэффициента быстрой ликвидности на 30.06.2007 г. составило 1,97, увеличившись по сравнению с началом 2007 года в 2,26 раза.

Динамика показателей платежеспособности ЗАО «Завод Минплита» за 2004 – 1 полугодие 2007 гг.



6.5. Анализ деловой активности

Динамика показателей деловой активности ЗАО «Завод Минплита» за 2004 – 1 полугодие 2007 гг.

Наименование показателя	2004	2005	2006	1 кв. 2007	1 п/г 2007
Средний срок оборота всех активов, дн.	3 356,68	502,86	435,21	393,12	308,55
Средний срок оборота оборотных активов, дн.	951,91	183,68	141,35	107,74	89,22
Средний срок оборота запасов, дн.	277,37	98,91	88,47	64,17	49,76
Средний срок оборота дебиторской задолженности, дн.	137,94	42,62	38,64	28,58	22,66
Средний срок оборота денежных средств и КФВ, дн.	0,03	10,46	7,40	2,21	0,72
Средний срок оборота готовой продукции и товаров, дн.	17,01	3,91	2,26	2,92	2,15

Наименование показателя	2004	2005	2006	1 кв. 2007	1 п/г 2007
Средний срок оборота кредиторской задолженности, дн.	497,13	97,41	70,08	84,40	65,07
Средний срок оборота краткосрочных кредитов и займов, дн.	388,60	54,05	13,28	-	-

Коэффициенты оборачиваемости ЗАО «Завод Минплита» имеют положительную динамику. Увеличивается оборачиваемость оборотных активов и всех активов в целом. Сокращается средний срок оборота дебиторской задолженности. В 1 полугодии 2007 года он составляет 22,66 дней. Средний срок оборота кредиторской задолженности превышает средний срок оборота дебиторской задолженности и составляет 65,07 дней, что является положительным моментом в деятельности организации.

В целом достигнутый уровень основных финансовых показателей ЗАО «Завод Минплита» и их дальнейшая динамика свидетельствуют о существенном запасе финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия и высокой эффективности ведения бизнеса. Это является фактором низкого риска инвестирования в ценные бумаги Группы Компаний «Минплита».

**Планируемое
технологическое
развитие**

7. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

Стратегический план развития Компании связан, прежде всего, с запуском в эксплуатацию новых производств, которые позволят в условиях дефицита занять определенную рыночную долю. В ближайших планах компании:

1. Конец 2008 года - запуск в эксплуатацию 3-й технологической линии.
2. Вывод к марту 2009 года 3-й линии на проектную мощность.

Учитывая возможности оборудования, тенденции развития рынка, опыт конкурентов при выводе новых продуктов, планируется выделить и развивать следующие направления деятельности:

Направления развития	Период реализации	Состав работ	Конечный результат
Разработка технологии подпрессовки легких плит при упаковке для снижения транспортных расходов	С момента окончательной обкатки второй линии	Поиск и монтаж оборудования	Снижение объема пачки готовой легкой плиты на 20-30%
Снижение плотности плит	С момента окончательной обкатки второй линии	Выпуски пробных партий, контроль физико-механических показателей	Продукты, удовлетворяющие требованиям ТУ, но имеющие меньшую по сравнению с существующей сейчас плотность (на 10-15%)
Разработка новых продуктов (плиты для пола, звукоизолирующие плиты)	Работа ведется. Завершение – октябрь 2007 г.	Испытания на звукопоглощающие свойства, на модуль динамической упругости. Теоретическое обоснование характеристик продукта. Выпуск пробных партий. ТУ. Испытания, сертификация.	Легкая плита (28-30 кг/м.куб) для звукоизоляции. Линейка плит для пола (в зависимости от нагрузки)
Выпуск «Руф В» толщиной менее 40 мм.	С момента окончательной обкатки второй линии	Выпуски пробных партий, контроль физико-механических показателей	«Руф В», толщиной 30 и менее. С прочностью на сжатие не менее 8. Плотностью не более 210 кг/м.куб.
Производство плит особо точных размеров для сэндвич-панелей	С момента окончательной обкатки второй линии	Выпуски пробных партий, контроль физико-механических показателей	Удовлетворение характеристикам нового ТУ
Производство теплоизоляционных цилиндров	С момент принципиального решения о закупе линии для производства		Линейка теплоизоляционных цилиндров, наиболее востребованных размеров

Направления развития	Период реализации	Состав работ	Конечный результат
Выпуск альбома технических решений	Работа ведется. Завершение - сентябрь 2007 г.	Договор с разработчиком. Контроль работ. Сертификация альбома, его распространение	Альбом технических решений на всю имеющуюся линейку продукции
Разработка способов переработки отходов	Предложения по работе вносились. Необходимо определить центр ответственности.	Работа с научными организациями над способом переработки. Пробная переработка. ТУ. Испытания, сертификация.	Готовый продукт из отходов минераловатного производства для применения в строительстве или в другой сфере экономики.
Разработка технологии производства плит двойной плотности	С 2008 года. Для реализации на мощностях Троицкого завода МВП		Линейка плит двойной плотности для фасадных систем и кровли.
Быстровозводимые дома	Работа ведется		Готовый к реализации в массовом порядке проект по малоэтажной жилой застройке больших территорий.

Источник: данные Компании

Перспективы развития

1. Расширение ассортимента выпускаемой продукции (плиты для изоляции нагружаемых полов, огнезащитные материалы) и увеличение номенклатуры продуктов в существующем ассортименте к июлю 2007 года (выпуск плит «Лайнрок Фасад» толщиной до 160 мм, выпуск плит «Лайнрок Руф В» толщиной менее 30 мм, выпуск «калиброванных» сэндвичей).
2. Развитие направления производства и монтажа монолитно-каркасных домов с применением панелей из минераловатной плиты Лайнрок (комплексная застройка территории малоэтажными домами).
3. Развитие маркетинговой базы (сайт, каталоги, альбом технических решений, выставочное оборудование, образцы продукции) как подготовка к предстоящей конкурентной борьбе.

Политика Компании в отношении научно-технического развития, патентов и разработок

В отношении научно – технического развития:

- постоянное обучение производственного персонала;
- организация курсов повышения квалификации для руководства, сбытового персонала;
- поиск, оценка и применение новых видов сырья.

В плане подтверждения качества продукции:

- постоянная работа над получением сертификатов (пожарных, санитарных, сертификатов соответствия ГОСТ);
- получение технического свидетельства Росстроя на продукцию завода;
- сертифицирование ГОСТ ИСО 9001 (2001).

**Строительство
завода
минераловатных
плит в г. Троицк**

В плане разработки новых видов продукции:

- испытания продукции на различные свойства (звукопоглощение, паропроницаемость и т.п.);
- разработка новых продуктов (огнезащитные материалы, изоляция для полов, звукоизоляция);
- постоянная работа по включению продукции в фасадные и кровельные системы, существующие на рынке.

В плане НТР в виде диверсификации деятельности и увеличения добавочной стоимости конечного продукта:

- проект по строительству быстровозводимых каркасно-монолитных домов с применением минераловатной панели (более 8 заявок на регистрацию патентов в ходе реализации проекта).

Для дальнейшего развития был запущен инвестиционный проект строительства завода минераловатных плит в г. Троицке Челябинской области. Целями данного проекта явились:

- расширение производства теплоизоляционных изделий Компании из минераловатного волокна на основе каменного расплава;
- расширение ассортимента теплоизоляционной продукции «Linerock» по следующим группам товаров: минераловатные плиты, стеновые плиты и блоки.

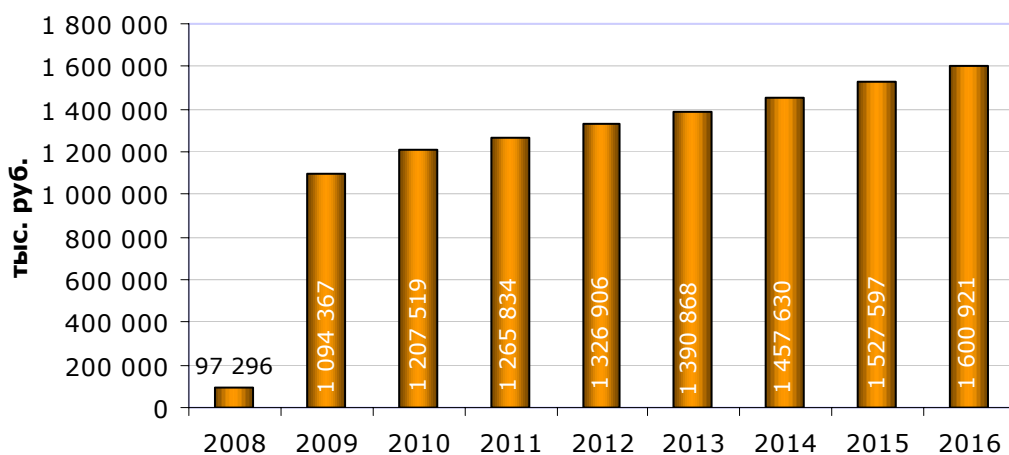
Инновация проекта заключается в реализации технологического процесса безотходного теплоизоляционного производства.

Проект будет реализовываться за счет собственных средств в виде уставного капитала и привлечения заемных средств, включая облигационный заем.

Выпуск первой продукции на Троицком заводе минераловатных плит планируется в 4 квартале 2008 года. Выход на полную производственную мощность будет осуществлен во 2-ом квартале 2009 года.

Планируемая выручка от реализации продукции ЗАО «Троицкий завод минераловатных плит» представлена на графике:

**Прогноз выручки от реализации продукции
ЗАО «Троицкий завод минераловатных плит»**



Источник: данные Компании

**Прогноз
консолидированных
финансовых
показателей ЗАО
«Завод Минплита»
и ЗАО «Троицкий
завод
минераловатных
плит»**

Средний темп роста выручки от реализации ЗАО «Троицкий завод минераловатных плит» в 2009 – 2016 гг. составит 5% в год.

Используя конъюнктуру рынка и возможности оборудования, планируется управлять стоимостью готовой продукции и рентабельностью бизнеса, создавая и преумножая ресурсы для его дальнейшего развития.

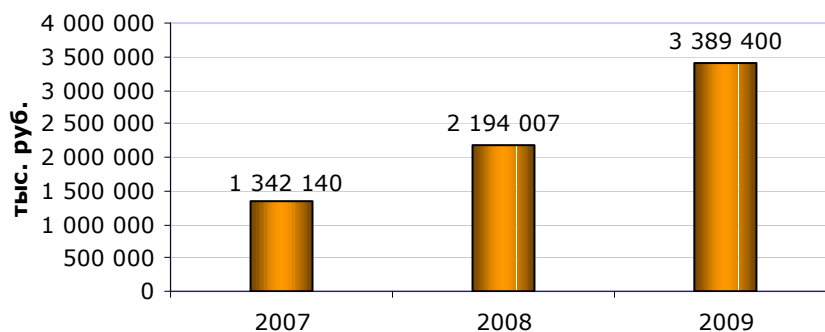
Прогнозные данные ЗАО «Завод Минплита» и ЗАО «Троицкий завод минераловатных плит» представлены в таблице:

Наименование показателя	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Выручка, тыс. руб.	1 342 140	2 194 007	3 389 400
Операционная прибыль, тыс. руб.	662 791	1 170 463	1 677 022
Рентабельность по операционной прибыли, %	49,38	53,35	49,48
Чистая прибыль, тыс. руб.	799 612	813 084	1 157 974
Рентабельность по чистой прибыли, %	59,58	37,06	34,16

Источник: данные Компании

ЗАО «Завод Минплита» и ЗАО «Троицкий завод минераловатных плит» планируют в ближайшие 3 года (2007 - 2009 гг.) ежегодный рост выручки от реализации. Среднегодовой темп прироста выручки составит 58,9%.

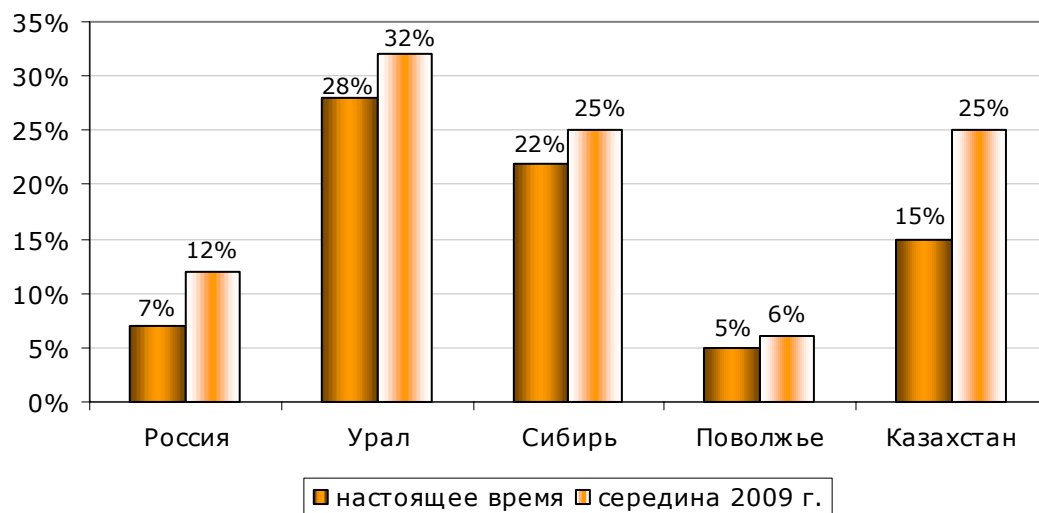
**Динамика прогнозной консолидированной выручки от
реализации
ЗАО «Завод Минплита» и ЗАО «Троицкий завод минераловатных
плит»**



Источник: данные Компании

После запуска завода в г. Троицке Группа Компаний «Минплита» планирует занять:

Прогнозная оценка рыночной позиции Группы Компаний «Минплита» к середине 2009 года



Источник: данные компании

К середине 2009 г. планируется увеличить долю присутствия Компании на рынках минераловатных теплоизоляционных материалов. Наибольшая доля присутствия планируется на рынке минераловатных ТИМ Урала, к середине 2009 года она будет составлять 32%.

ПРИЛОЖЕНИЕ

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС ЗАО «ЗАВОД МИНПЛИТА» ЗА 2004 – 1 полугодие 2007 г.г. (тыс. руб.)

Статья баланса	Код строки	31.12.04	31.12.05	31.12.06	31.03.07	30.06.07
АКТИВ						
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Нематериальные активы	110		52	46	45	45
Основные средства	120	288 131	364 008	343 606	674 241	663 215
Незавершенное строительство	130	99 716	8 917	432 878	149 546	171 538
Долгосрочные финансовые вложения	140					
Отложенные налоговые активы	145	9 890	3 734	224	5 432	7 550
Прочие внеоборотные активы	150	53	457	521	521	521
Итого по разделу I	190	397 790	377 168	777 275	829 785	842 869
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	210	72 276	167 883	179 681	181 697	187 873
сырье, материалы, и другие аналогичные ценности	211	15 996	21 702	44 388	46 955	55 700
готовая продукция и товары для перепродажи	214	3 171	1 750	2 912	4 489	3 650
расходы будущих периодов	216	53 109	144 431	132 381	130 253	128 523
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	34 188	6 673	3 526	3 322	2 465
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	30 199	73 277	78 511	82 441	88 889
в том числе покупатели и заказчики	241	2 410	2 549	10 433	20 235	45 546
Краткосрочные финансовые вложения	250	19 359	16 666		65 022	112 809
Денежные средства	260	9	25 384	3 700	8 734	1 655
Прочие оборотные активы	270	50			86	
Итого по разделу II	290	156 081	289 883	265 418	341 302	393 691
БАЛАНС	300	553 871	667 051	1 042 693	1 171 087	1 236 560
ПАССИВ						
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал	410	396 571	396 571	396 571	396 571	396 571
Добавочный капитал	420	9 960	9 960	9 960	9 960	9 960
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	-54 804	30 700	108 349	160 221	223 081
Итого по разделу III	490	351 727	437 231	514 880	566 752	629 612
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Займы и кредиты	510	1 678	86 951	397 099	443 341	461 306
Отложенные налоговые обязательства	515	12 611	34 647	35 769	41 947	42 008
Итого по разделу IV	590	14 289	121 598	432 868	485 288	503 314
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Займы и кредиты	610	79 076	52 165			
Кредиторская задолженность поставщики и подрядчики	620	72 647	49 803	94 751	118 853	103 440
задолженность перед персоналом организации	621	56 671	36 431	49 183	43 716	43 754
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	622	3 180	3 618	5 549	7 428	7 312
задолженность по налогам и сборам	623	593	1 145	1 381	2 543	1 940
задолженность по налогам и сборам	624	5 425	5 070	8 531	27 968	37 432
прочие кредиторы	625	6 778	3 539	30 107	37 198	13 002
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	630	36 132	4 754			
Доходы будущих периодов	640		1 500	194	194	194
Итого по разделу V	690	187 855	108 222	94 945	119 047	103 634
БАЛАНС	700	553 871	667 051	1 042 693	1 171 087	1 236 560

**ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ ЗАО «ЗАВОД МИНПЛИТА»
ЗА 2004 – 1 полугодие 2007 г.г. (тыс. руб.)**

Наименование показателя	Код строк и	2004 г.	2005 г.	2006 г.	1 кв. 2007г.	1 п/г 2007 г.
Доходы и расходы по обычным видам деятельности						
Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг	010	52 162	437 036	707 139	253 409	664 837
Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг	020	33 549	226 280	371 273	113 702	274 134
Валовая прибыль	029	18 613	210 756	335 866	139 707	390 703
Коммерческие расходы	030	70	13 081	27 076	8 018	24 885
Управленческие расходы	040	2 424	3 682	14 734	3 689	7 378
Прибыль (убыток) от реализации	050	16 119	193 993	294 056	128 000	358 440
Прочие доходы и расходы						
Проценты к получению	060	1 304	1 874	1 420	807	2 677
Проценты к уплате	070	4 426	13 062	6 608		7 001
Прочие операционные доходы	090	78 185	33 350	35 589	4 702	15 141
Прочие операционные расходы	100	81 566	42 706	42 835	6 339	18 981
Прочие внереализационные доходы	120	968	1 907			
Прочие внереализационные расходы	130	3 846	6 201			
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	6 738	169 155	281 622	127 170	350 276
Отложенные налоговые активы	141		-6 157	-3 741	5 208	7 327
Отложенные налоговые обязательства	142	12 611	22 036	1 234	6 178	6 239
ЕНВД, Налог на прибыль	150	-9 566	15 355	64 337	29 769	86 279
Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода)	190	3 693	125 607	212 310	96 431	265 085
СПРАВОЧНО						
Постоянные налоговые обязательства (активы)	200			1 721	217	1 123

Кредитная история ЗАО «Завод Минплита»
(по состоянию на 01.07.2007 г.)

Кредитор	Вид кредита	Сумма кредита	%	Дата выдачи кредита (по дог.)	Дата возврата (по дог.)	Дата возврата (факт.)	Наличие просрочек платежа
УФ Тюменьэнергобанк	Кредит	23 680 000	18	22.10.03	10.10.04	12.02.04	Нет
УФ Тюменьэнергобанк	Кредит	3 000 000	18	10.10.03	06.10.04	06.10.04	Нет
УФ Тюменьэнергобанк	Кредит	3 320 000	18	22.10.03	10.10.04	10.10.04	Нет
ОАО Тюменьэнергобанк	Овердрафт	2 215 457	22	06.12.04	31.12.04	29.12.04	Нет
УФ Тюменьэнергобанк	Кредит	15 000 000	19	19.04.04	23.08.04	23.08.04	Нет
Альфа-Банк ф-л «Челябинский» ОАО	Кредит	84 000 000	11	02.12.05	02.12.06	01.01.06	Нет
Ленинское ОСБ 6979	Кредит	38 000 000	14,3	30.09.05	22.09.08	05.04.06	Нет
ОАО Тюменьэнергобанк	Кредит	2 700 000	9	28.12.05	21.12.10	27.12.06	Нет
УФ Тюменьэнергобанк	Кредит	13 680 000	16,5	12.08.05	30.11.05	30.11.05	Нет
ОАО Тюменьэнергобанк	Кредит	2 700 000	9	28.12.05	24.06.08	-	Нет
ОСБ Челябинский 8597	Кредитная линия	180 000 000	11	02.05.06	25.04.11	-	Нет
ОСБ Челябинский 8597	Кредитная линия	6 300 000	7	09.03.06	04.03.11	-	Нет

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ



ООО «Минплита-Финанс»

456538, Челябинская обл., Сосновский
р-н, д. Таловка, промплощадка
ЗАО «Завод Минплита»
т. +7 (351) 262-63-20,
www.linerock.ru

Директор

Подкопаева Ольга Сергеевна

т. +7 (351) 262-61-05,
e-mail: Os@linerock.ru



ООО «Брокеркредитсервис Консалтинг»

630099, г. Новосибирск,
Вокзальная магистраль, 16, оф. 304
т. +7 (383) 211-90-90,
e-mail: info@cons.bcs.ru
www.bcs.ru/cons

Руководитель отдела
инвестиционного консалтинга

Агеев Роман Игоревич

т. +7 (383) 211-90-90 доб. 2302,
e-mail: Ageev@cons.bcs.ru



ОАО АКБ «Пробизнесбанк»

127051, г. Москва, ул. Петровка, 18/2
стр. 1
т. +7 (495) 933-37-37
www.prbb.ru

Начальник управления
инвестиционно-банковских продуктов

Рубцова Оксана Алексеевна

т. +7 (495) 933-37-37 доб. 1746,
e-mail: Orubtsova@prbb.ru