



## ОАО «Северсталь-авто»

Облигационный заем

3 000 000 000 рублей

Организатор



Информационный меморандум

Июль 2007 г.

## Важная информация

ОАО «Северсталь-авто» («Эмитент») уполномочило ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» («Организатор») быть организатором выпуска корпоративных рублевых облигаций (государственный регистрационный номер 4-02-02461-D, «Облигации») на общую сумму 3 000 000 000 рублей. Эмитент уполномочил Организатора подготовить настоящий информационный меморандум («Меморандум»).

Информация, представленная в первой части меморандума, кратко описывает основные условия и структуру выпуска облигаций («Основные условия»). Основные условия полностью содержатся в проспекте облигаций, зарегистрированном Федеральной службой по финансовым рынкам Российской Федерации 22 июня 2007 г. При принятии решения об инвестировании в облигации инвесторы должны самостоятельно ознакомиться с проспектом ценных бумаг.

Информация, представленная в частях 2—5 меморандума, предоставлена Эмитентом. Организатор или его представители, или лица, аффилированные с Организатором и/или Эмитентом, не проводили проверку точности и полноты информации, содержащейся в меморандуме. Организатор не несет ответственности за полноту и/или точность информации, предоставленной Эмитентом.

Информация, содержащаяся в информационном меморандуме, не является исчерпывающей. Любое лицо, рассматривающее возможность приобретения облигаций, должно провести свой собственный анализ финансового положения эмитента и основных условий на основе информации, содержащейся в проспекте эмиссии.

Организатор не берет на себя обязательства по анализу финансовой и/или другой информации об Эмитенте и предоставлению дополнительной информации. Сотрудники Организатора не уполномочены предоставлять информацию, относящуюся к Эмитенту и/или облигациям и не содержащуюся в 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. Краткое описание основных условий выпуска облигаций	4
2. Использование средств, привлекаемых от размещения облигаций	5
3. Эмитент: ОАО «Северсталь-авто»	6
3.1. История	7
3.2. Корпоративная структура	8
3.3. Акционеры	9
3.4. Управление	9
3.5. Производство	11
3.6. Продажи	13
3.7. Затраты	18
3.8. Финансовые результаты	19
3.9. Финансовые обязательства	21
3.10. Стратегия / планы на 2007—2009 гг.	21
3.11. Инвестиции	24
4. Краткий обзор отрасли	25
5. Приложение	30

## 1. Краткое описание основных условий выпуска облигаций

<b>Эмитент</b>	Открытое акционерное общество «Северсталь-авто»
<b>Поручитель</b>	Общество с ограниченной ответственностью «Северстальавто-ЕЛАБУГА»
<b>Облигации</b>	Документарные процентные (купонные) облигации на предъявителя с обязательным централизованным хранением, с переменным купонным доходом и сроком погашения в 2 184-й день с даты начала размещения.
<b>Номинальная стоимость каждой Облигации</b>	1 000 рублей
<b>Количество Облигаций в выпуске</b>	3 000 000 штук
<b>Общая номинальная стоимость Облигаций</b>	3 000 000 000 рублей
<b>Период выплаты купонов</b>	182 дней
<b>Обязательство Эмитента по выкупу Облигаций</b>	Эмитент предоставляет инвесторам право продать Облигации Эмитенту по цене 100% от номинальной стоимости в Дату выкупа
<b>Дата выкупа</b>	В случае наличия обязательства Эмитента по выкупу Облигаций, дата, в которую Эмитент обязуется приобрести Облигации, определяется Эмитентом одновременно с определением даты начала размещения Облигаций
<b>Процентная ставка первого купона</b>	Процентная ставка первого купона определяется на конкурсе в первый день размещения Облигаций
<b>Процентная ставка последующих купонов</b>	Процентная ставка купонов, выплачиваемых до Даты выкупа, устанавливается равной ставке первого купона. Ставки купонов, выплачиваемых после Даты выкупа, устанавливаются Эмитентом в срок не позднее, чем за 10 календарных дней до Даты выкупа.
<b>Дата погашения</b>	в 2 184-й день с даты начала размещения
<b>Условия, порядок погашения и выплаты доходов по Облигациям</b>	Погашение Облигаций и выплата купонного дохода по ним производятся Платежным агентом по поручению Эмитента в рублях в безналичном порядке.
<b>Организатор выпуска</b>	ЗАО «Райффайзенбанк Австрия»
<b>Платежный агент</b>	НП «Национальный депозитарный центр»
<b>Депозитарий</b>	НП «Национальный депозитарный центр»
<b>Вторичное обращение Облигаций</b>	Вторичное обращение Облигаций будет организовано на ФБ ММВБ и на внебиржевом рынке.

## **2. Использование средств, привлекаемых от размещения облигаций**

Средства, полученные за счет размещения Облигаций, будут использованы на рефинансирование текущих кредитов ОАО «Северсталь-авто», которые были направлены на развитие производственных предприятий, входящих в группу ОАО «Северсталь-авто» (см. п. 3.9. «Финансовые обязательства»).

### 3. Эмитент: ОАО «Северсталь-авто»

ОАО «Северсталь-авто» (далее Эмитент, Компания, «Северсталь-авто») — одна из ведущих российских автомобилестроительных компаний, владеющая контрольными пакетами акций ОАО «Ульяновский автомобильный завод» (далее по тексту ОАО «УАЗ», УАЗ), ОАО «Заволжский моторный завод» (далее ОАО «ЗМЗ», ЗМЗ), ОАО «Завод микролитражных автомобилей» (далее ОАО «ЗМА», ЗМА).

ОАО «Северсталь-авто» - единственный производитель автомобилей SsangYong и FIAT в России. На мощностях ОАО «ЗМА» осуществляется лицензионная сборка моделей SsangYong (Rexton, Kyron, Actyon), а также FIAT (Albea и Doblo). Также на мощностях ОАО «УАЗ» «Северсталь-авто» осуществляет сборку грузовых автомобилей ISUZU, одного из мировых лидеров в сегменте коммерческих автомобилей.

В настоящий момент «Северсталь-авто» занимает 12,5% российского рынка внедорожников (сегмент SUV). Основными моделями «Северсталь-авто» в этом сегменте являются UAZ Patriot, UAZ Hunter, SsangYong Rexton, SsangYong Kyron, SsangYong Actyon. Подробнее о классификации автомобилей см. п. 4 «Краткий обзор отрасли».

«Северсталь-авто» является также крупнейшим в России производителем 4- и 8-цилиндровых бензиновых двигателей для автомобилей класса E, внедорожников, автобусов, легких грузовиков и автомобилей специального назначения.

Стратегической целью ОАО «Северсталь-авто» является закрепление лидирующих позиций в наиболее перспективных сегментах российского автомобильного рынка, среди которых сегмент коммерческих автомобилей, внедорожников и автомобилей класса B.

ОАО «Северсталь-авто» - одна из наиболее прозрачных компаний в России. В 2005 г. «Северсталь-авто» первой среди российских автомобилестроительных компаний провела IPO на российском рынке. Акции Компании в форме глобальных депозитарных расписок (GDR) обращаются также на внебиржевом рынке в Лондоне. Рыночная капитализация ОАО «Северсталь-авто» на 1 июля 2007г. составляла 1 155 млн долл.

В настоящий момент основным владельцем Компании является ее генеральный директор г-н Швецов В.А., которому принадлежит 58% акций ОАО «Северсталь-авто».

С 2001 г. ОАО «Северсталь-авто» составляет финансовую отчетность в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, которая аудирована компанией PricewaterhouseCoopers. Следующая таблица показывает основные консолидированные операционные и финансовые результаты ОАО «Северсталь-авто» в 2005—2006 гг.:

Показатель	2005	2006
Объем продаж, тыс. автомобилей	83,1	77,2
Выручка, млн руб.	26 541	33 462
ЕБИТДА*, млн руб.	3 626	4 394
Рентабельность ЕБИТДА, %	13,7%	13,1%
Чистая прибыль до вычета доли меньшинства, млн руб.	1 916	2 464
Рентабельность по чистой прибыли до вычета доли меньшинства, %	7,2%	7,3%
Чистая прибыль после вычета доли меньшинства, млн руб.	1 527	1 827
Рентабельность по чистой прибыли после вычета доли меньшинства, %	5,8%	5,5%
Активы, млн руб.	24 269	28 314
Чистый финансовый долг**, млн руб.	2 156	2 175

\* прибыль до уплаты процентных расходов, налогов и амортизационных отчислений

\*\* сумма процентных обязательств за вычетом денежных средств и их эквивалентов

Источник: ОАО «Северсталь-авто», консолидированная аудированная финансовая отчетность по МСФО

В 2006 г. консолидированная выручка Компании увеличилась на 26% в сравнении с 2005 г. и составила 33,5 млрд руб. ЕБИТДА возросла на 21% до 4,4 млрд руб., чистая прибыль до вычета доли меньшинства составила 2,5 млрд руб., что на 29% больше, чем в 2005 г. По показателям рентабельности ОАО «Северсталь-авто» является наиболее эффективной компанией среди российских автомобилестроителей.

### **3.1. История**

#### **2002 г.**

ОАО «Северсталь-авто» было создано в марте 2002 г. на базе автомобилестроительных активов металлургической группы «Северсталь». С целью повышения эффективности работы отдельных дивизионов ОАО «Северсталь» принадлежащие компании контрольные пакеты акций Ульяновского автомобильного завода и Заволжского моторного завода были переданы в уставный капитал ОАО «Северсталь-авто», которое стало впоследствии управляющей компанией двух заводов.

#### **2004 г.**

В декабре 2004 г. ОАО «Северсталь-авто» подписало лицензионное соглашение с корейской автомобилестроительной компанией SsangYong Motor Company о производстве в России внедорожника марки SsangYong Rexton.

#### **2005 г.**

В июне 2005 г. ОАО «Северсталь-авто» приобрело 99,66% акций ОАО «Завод микролитражных автомобилей» (г. Набережные Челны), производственная площадка которого была выбрана для реализации проекта SsangYong Rexton. Запуск серийного производства внедорожников на мощностях ОАО «ЗМА» состоялся в конце 2005 г.

В первом полугодии 2005 г. «Северсталь-авто» первой среди российских автомобилестроительных компаний провела IPO на российском рынке. В сентябре 2005 г. на внебиржевом рынке в Лондоне началось обращение глобальных депозитарных расписок (GDR) на 19,99% акций Компании.

В этом же году ОАО «Северсталь-авто» получило от SsangYong Motor Company права официального дистрибьютора автомобилей этой компании в России. С сентября 2005 г. начались продажи всего импортируемого модельного ряда SsangYong через сеть дилерских центров, предоставляющих полный спектр услуг по продаже и сервисному обслуживанию автомобилей этой марки.

В декабре 2005 г. Компания подписала соглашение с итальянским автопроизводителем FIAT Auto о производстве в России автомобилей этой марки.

#### **2006 г.**

В июле 2006 г. в рамках соглашения с одним из мировых лидеров в производстве коммерческих автомобилей японской компанией ISUZU, «Северсталь-авто» начала сборку грузовых автомобилей ISUZU NQR71P грузоподъемностью 5 тонн на производственной площадке ОАО «УАЗ». Эта модель является представителем всемирно известного семейства грузовиков ISUZU N-серии. Конструкция шасси была специально доработана для использования в российских условиях.

«Северсталь-авто» также стала официальным дистрибьютором ISUZU в России. К началу 2007 г. была создана национальная дилерская сеть, которая охватила все региональные центры России.

Также в июле 2006 г. было начато строительство завода по производству коммерческого автомобиля FIAT Ducato в Елабуге (см. подробнее п. 3.5. «Производство»).

В соответствии с достигнутыми в 2005 г. с FIAT Auto договоренностями «Северсталь-авто» также стала дистрибьютором всего модельного ряда FIAT в России. Продажи импортируемых автомобилей итальянской марки стартовали одновременно на всей территории России 1 сентября 2006 г.

В октябре 2006 г. между SsangYong Motor Company и «Северсталь-авто» было подписано лицензионное соглашение о производстве в России нового внедорожника SsangYong Kyron. В соответствии с этим соглашением в ноябре 2006 г. на мощностях производственной площадки ОАО «ЗМА» было запущено серийное производство этой модели.

В декабре 2006 г. началась сборка седана FIAT Albea на мощностях ОАО «ЗМА».

**2007 г.**

В январе 2007 г. «Северсталь-авто» начала производство еще одной модели SsangYong - компактного внедорожника Actyon.

В мае 2007 г. на ЗМА также было запущено производство грузопассажирского автомобиля FIAT Doblo.

За 5 лет работы Компании удалось завоевать стратегические позиции на рынке, существенно расширить портфель брендов и улучшить финансовые показатели: за этот период активы «Северсталь-авто» выросли в 2,1 раза, выручка увеличилась в 2,2 раза, операционная прибыль – в 3,6 раза, чистая прибыль после вычета доли меньшинства – в 2,9 раза.

**3.2. Корпоративная структура**

В следующей таблице перечислены основные дочерние компании «Северсталь-авто», консолидируемые в отчетность ОАО «Северсталь-авто», составленную по стандартам МСФО, на 31 декабря 2006 г.

Компания	Основные виды деятельности	Доля участия ОАО «Северсталь-авто»
ОАО «Ульяновский автомобильный завод» (УАЗ)	Производство и реализация легковых автомобилей, малых грузовиков и автобусов	66%
ОАО «Заволжский моторный завод» (ЗМЗ)	Производство и реализация двигателей для легковых автомобилей, грузовиков и автобусов	75%
ОАО «Завод микролитражных автомобилей» (ЗМА)	Производство и реализация легковых автомобилей	100%
ООО «Северстальавто-ЕЛАБУГА»	Производство и реализация коммерческих автомобилей	100%
ООО «Северстальавто»	Торговля автомобилями	100%
ООО «УАЗ-Металлургия»	Производство и реализации продукции из металла	66%
ООО «УАЗ-Автотранс»	Транспортные услуги	66%
ООО «УАЗ-Техинструмент»	Производство и реализация инструментальной оснастки	66%
ООО «ЗМЗ-Подшипники скольжения»	Производство и реализация подшипников скольжения	100%
ООО «РосАЛит»	Производство и реализации продукции из металла	75%
ООО «Завод Металлоформ»	Производство и реализации продукции из металла	75%
ООО «Специнструмент»	Производство и реализация инструментальной оснастки	75%
ООО «ЗМЗ-Транссервис»	Транспортные услуги	75%
ООО «Ремсервис»	Ремонтные услуги	75%
ЗАО «Капитал»	Арендные услуги	72%

Источник: ОАО «Северсталь-авто»

Ключевыми производственными компаниями Группы «Северсталь-авто» являются ОАО «УАЗ» (51% продаж в 2006 г.), ОАО «ЗМЗ» (35% продаж в 2006 г.) и ОАО «ЗМА» (10% продаж в 2006 г.).

Основным видом деятельности ОАО «УАЗ» является выпуск полноприводных внедорожников UAZ Patriot и UAZ Hunter, легких коммерческих автомобилей и запасных частей к ним.

ОАО «ЗМЗ» - крупнейший в России производитель 4- и 8-цилиндровых бензиновых двигателей для автомобилей класса Е, внедорожников, автобусов, легких грузовиков и автомобилей специального назначения.



ОАО «ЗМА» - одно из самых современно технологически оснащенных предприятий России, занимающееся лицензионной сборкой мировых автомобильных брендов SsangYong и FIAT.

ООО «Северстальавто-ЕЛАБУГА», выступающее поручителем по облигационному займу, является производственной площадкой для реализации проекта «Северсталь-авто» по выпуску коммерческого автомобиля FIAT Ducato. (см. подробнее п. «3.5. «Производство»).

### 3.3. Акционеры

Уставный капитал ОАО «Северсталь-авто» составляет 428 376 987,50 руб. и разделен на 34 270 159 обыкновенных акций номиналом 12,50 руб. В следующей таблице представлена структура акционерного капитала по состоянию на 1 июля 2007 г.:

Акционер	Доля в УК, %
Newdeal Investments Limited	58,0%
Акции в свободном обращении*	42,0%

\*в номинальном держании у 11 депозитариев

Источник: ОАО «Северсталь-авто»

Основным акционером ОАО «Северсталь-авто» является компания Newdeal Investments Limited. До февраля 2007 г. 85% долей этой компании принадлежало Председателю Совета директоров ОАО «Северсталь-авто» и генеральному директору ОАО «Северсталь» Мордашову А.А., 15% - генеральному директору ОАО «Северсталь-авто» - Швецову В.А.

В феврале 2007 г. г-н Швецов приобрел долю участия г-на Мордашова в капитале Newdeal Investments Ltd и стал основным владельцем Компании. Таким образом, доля г-на Швецова в капитале ОАО «Северсталь-авто» увеличилась с 8,7% до 58%.

Акции в свободном биржевом обращении составляют 42% уставного капитала. На 1 июля 2007 г. рыночная капитализация Компании оценивалась в 1 155 млн долл.

Дивидендная политика «Северсталь-авто» непосредственно зависит от имеющихся ресурсов и инвестиционной программы Компании. Размер и порядок дивидендных выплат Компании регулируется российским законодательством и Уставом Компании. На годовом собрании акционеров компании ОАО «Северсталь-авто» принято решение выплатить дивиденды по итогам 2006 г. в размере 19,7 рублей на одну обыкновенную акцию. Общая сумма дивидендов к выплате составит порядка 675 млн руб.

Сумма выплаченных дивидендов составляет около 37% от консолидированной чистой прибыли компании по МСФО за 2006 г. (за вычетом доли меньшинства), а коэффициент дивидендной доходности (dividend yield, соотношение размера дивидендов на акцию к рыночной стоимости акции) на конец 2006 г. - 2%. В будущем при определении размера выплаты дивидендов Компания планирует ориентироваться на сложившийся исторический уровень дивидендной доходности.

### 3.4. Управление

В соответствии с Уставом Компании, органами управления ОАО «Северсталь-авто» являются:

- Общее собрание акционеров;
- Совет директоров;
- Генеральный директор.

Общее собрание акционеров является высшим органом управления ОАО «Северсталь-авто». Общее руководство деятельностью общества, за исключением решения вопросов, отнесенных к компетенции Собрания акционеров, осуществляет Совет директоров. Совет директоров ОАО «Северсталь-авто» состоит из 9 человек.

Члены Совета директоров избираются Общим собранием акционеров методом кумулятивного голосования. Председатель Совета директоров избирается членами Совета директоров из их числа простым большинством голосов от общего количества членов Совета директоров.

ОАО «Северсталь-авто» проводит целенаправленную политику по улучшению корпоративного управления. В 2006 г. в состав Совета директоров вошло 3 независимых директора. В 2007 г. число независимых директоров возросло до 7.

Действующий состав Совета директоров ОАО «Северсталь-авто» сформирован решением годового Общего собрания акционеров ОАО «Северсталь-авто» 18 мая 2007 г. В его состав вошло 9 человек, в т.ч. 7 независимых директоров.

Председатель Совета директоров:

**Дэвид Дж. Херман (David Joseph Herman)**

Родился в 1946 г. В течение 29 лет работал в компании General Motors, из которых 10 лет занимал должность вице-президента. Основал компанию «GM-АВТОВАЗ», был председателем правления Adam Opel AG, генеральным директором SAAB Automobile. С 2004 г. является независимым директором ОАО «Северсталь-авто».

Члены Совета директоров:

**Сеппо Ремес (Seppo Remes)**

Родился в 1965 г. Президент ООО «Киуру Партнерз», которое предоставляет консультационные услуги в области менеджмента, член Совета директоров РАО ЕЭС, где возглавляет комитет по аудиту, член Совета директоров ОАО «ОМЗ», председатель Совета директоров финского фонда EOS Russia. С 2004 г. является независимым директором ОАО «Северсталь-авто».

**Ричард Бройд (Richard Broyd)**

Родился в 1954 г. С 1993 г. работает в группе «Монитор», имеет богатый опыт в вопросах корпоративной стратегии и развития, слияний и поглощений, финансового контроля, инвестиционного планирования. Ранее участвовал и возглавлял советы директоров ряда частных и государственных компаний. С 2007 г. является независимым директором ОАО «Северсталь-авто».

**Бернард Зонневелд (Bernard Zonneveld)**

Родился в 1956 г. Управляющий директор подразделения ING Bank. Председатель российско-голландского Совета по развитию торговли, участник российско-голландского Совместного делового совета. С 2007 г. является независимым директором ОАО «Северсталь-авто».

**Эйк Бренстром (Ake Ragnar Brannstrom)**

Родился в 1938 г. Бывший вице-президент группы SCANIA. С 2005 г. является независимым директором ОАО «Северсталь-авто»

**Мордашов Алексей Александрович**

Родился в 1965 г. В 1996 г. стал генеральным директором ОАО «Северсталь». В 2002 г. занял пост генерального директора холдинга «Северсталь-групп» и стал председателем Совета директоров ОАО «Северсталь».

**Ясин Евгений Григорьевич**

Родился в 1934 г. С 1998 г. научный руководитель, директор Экспертного института Государственного университета - Высшей школы экономики. С 2005 г. является независимым директором ОАО «Северсталь-авто».

**Швецов Вадим Аркадьевич**

Родился в 1967 г. С 1997 г. член Совета директоров ОАО «Северсталь», с 2001 г. – член Совета директоров ЗАО «Северстальтранс» и председатель Совета директоров ОАО «Ульяновский автомобильный завод» и ОАО «Заволжский моторный завод». С 2002 г. – Генеральный директор ОАО «Северсталь-авто». С 2005 г. Председатель Совета директоров ОАО «Завод микролитражных автомобилей».

**Соболев Николай Александрович**

Родился в 1976 г. С 2002 г. – член Совета директоров ОАО «УАЗ», с 2005 г. – член Совета директоров ОАО «ЗМА». С 2003 г. - директор по корпоративным финансам ООО «Северстальавто». С 2004 г. - финансовый директор ОАО «Северсталь-авто».

В рамках программы по совершенствованию корпоративного управления были сформированы комитеты Совета директоров, которые возглавляют независимые директора, в том числе:

---

- Комитет по аудиту (председатель – С. Ремес),
- Комитет по стратегии (председатель – Р. Бройд),
- Комитет по кадрам и вознаграждениям (председатель – Б.Зонневелд).

Функции единоличного исполнительного органа ОАО «Северсталь-авто» выполняет генеральный директор. С 2002 г. этот пост занимает **Швецов Вадим Аркадьевич** (см. выше).

### 3.5. Производство

Основные производственные мощности ОАО «Северсталь-авто» расположены на:

- ОАО «Ульяновский автомобильный завод» (производство внедорожников UAZ, легких грузовиков и микроавтобусов, а также грузовых автомобилей ISUZU);
- ОАО «Заволжский моторный завод» (производство бензиновых двигателей для автомобилей класса E, внедорожников, автобусов, легких грузовиков и автомобилей специального назначения);
- ОАО «Завод микролитражных автомобилей» (лицензионная сборка мировых автомобильных брендов SsangYong и FIAT);
- ООО «Северстальавто-ЕЛАБУГА» (лицензионная сборка FIAT Ducato).

В течение последних 5 лет Компания осуществила значительные инвестиции в модернизацию существующих мощностей с целью повышения качества производимой продукции и увеличения эффективности производства.

#### ОАО «Ульяновский автомобильный завод»

Завод был приобретен ОАО «Северсталь» в 2000 г., а в 2002 г. вошел в состав группы компаний «Северсталь-авто». Основным видом деятельности УАЗа является выпуск полноприводных малотоннажных автомобилей повышенной проходимости и запасных частей к ним. Поставки осуществляются на российский рынок, а также более чем в 40 стран мира.

Продуктовая линейка завода включает в себя порядка 20 моделей автомобилей, в т.ч.

- UAZ Hunter;
- UAZ Patriot;
- полноприводные коммерческие автомобили;
- грузовики ISUZU.

Производственные мощности завода составляют 110 тыс. автомобилей в год, включая 50 тыс. внедорожников и 60 тыс. коммерческих автомобилей.

После того, как завод вошел в состав группы «Северсталь-авто», на нем началась активная программа модернизации. В 2004 г. модернизирован главный конвейер, внедрена новая производственная система, введен в эксплуатацию новый плавильный комплекс фирмы ABB (Германия) мощностью 16 тыс. тонн литья в год.

В январе 2005 г. начал работу новый окрасочный комплекс Eisenmann, который позволяет проводить высококачественную окраску 80 тысяч кузовов в год, кардинально улучшить качество окраски внедорожников, расширить цветовую гамму и снизить издержки на окраску. Также были получены сертификаты соответствия системы менеджмента качества международным стандартам ISO-9001.

В 2006 г. УАЗ перешел на стопроцентный выпуск автомобилей с антиоксидными системами, которые обеспечивают соответствие экологическим требованиям Евро-2.

В июле 2006 г. в рамках соглашения с компанией ISUZU, одним из мировых лидеров в производстве коммерческих автомобилей, ОАО «Северсталь-авто» запустило на площадке Ульяновского автомобильного завода проект по сборке грузовых автомобилей ISUZU NQR71P грузоподъемностью 5 тонн.

Основные направления дальнейшего стратегического развития связаны с реализацией инвестиционной программы по обновлению модельного ряда и модернизации производства.

Инвестиционная программа на 2007 г. составляет около 700 млн руб. См. подробнее п. 3.11. «Инвестиции».

#### **ОАО «Заволжский моторный завод»**

Завод был приобретен ОАО «Северсталь» в 2001 г., а в 2002 г. вошел в состав группы «Северсталь-авто». Производственные мощности завода в настоящий момент составляют 350 тыс. двигателей в год. Продуктовая линейка включает в себя:

- 4х-цилиндровые бензиновые двигатели 2,2i – 2,7i;
- бензиновые двигатели V8 4,8i-5,0i.

В 2000 г. ОАО «ЗМЗ» стало первым в России моторостроительным предприятием, сертифицировавшим систему качества всего моторного производства на соответствие требованиям международных стандартов ISO 9001.

На ЗМЗ установлено отечественное и зарубежное оборудование, позволяющее производить около 300 наименований отливок развесом от 0,03 до 47,5 кг (блоки двигателей, трубы, поршни и пр.). Мощность литейного производства - 46 тыс. тонн литья в год.

Система качества литейного производства сертифицирована обществом технического надзора TÜF (Германия), ГОСТ России на соответствие требованиям международным стандартам серии ISO 9001.

В 2006 г. на УАЗе и ЗМЗ были внедрены производственные системы на основе принципов Lean Manufacturing. Данная работа проводилась при поддержке японских консультантов, внедрявших лучшие мировые практики в области организации производства. В результате произошло снижение остатков незавершенного производства на ЗМЗ - на 42% и на УАЗе - на 38%, время простоя конвейера сократилось на 80% и на 21%, соответственно. Сократилось время изготовления одного двигателя на ЗМЗ, производительность труда на экспериментальных участках внедрения новых производственных систем повысилась в среднем на 15%.

#### **ОАО «Завод микролитражных автомобилей»**

Завод был основан в 1987 г. и являлся дочерним предприятием ОАО «КАМАЗ» по выпуску микролитражного автомобиля ВАЗ 11113-ОКА. Всего за период производства было выпущено более 330 тыс. автомобилей этой модели.

ОАО «ЗМА» был приобретен ОАО «Северсталь-авто» в 2005 г. и полностью реструктурирован. Было принято решение о прекращении производства автомобилей ОКА и переориентации завода на сборку машин по лицензии зарубежных производителей.

Наряду с полной технической реконструкцией ЗМА параллельно проводилась реорганизация функциональной структуры. Качество продукции было доведено до международного стандарта ISO/TS 16949.

В настоящий момент мощности завода составляют 80 тыс. автомобилей в год. Продуктовая линейка завода включает следующие марки:

- внедорожники SsangYong (Rexton, Kyron, Actyon);
- легковые автомобили FIAT (Albea, Doblo).

На ЗМА выпускаются все модификации внедорожника SsangYong Rexton: версии, оснащенные бензиновыми двигателями 2,3 литра (150 л.с.) и 3,2 литра (220 л.с.), а также автомобиль с турбодизелем объемом 2,7 литра (165 л.с.). Производство осуществляется по полному производственному циклу (СКД-сборка), включающему в себя организацию сварки, окраски и сборки внедорожников.

SsangYong Kyron выпускаются в четырех комплектациях. Все они оснащены дизельным двигателем объемом 2 литра (141 л.с.) и системой подключаемого полного привода (Part Time 4WD). Автомобили производятся с механической 5-ступенчатой либо с автоматической 5-диапазонной коробками передач.

В январе 2007 г. «Северсталь-авто» начала производство еще одной модели SsangYong - компактного внедорожника Actyon с двумя вариантами двигателя: бензиновым объемом 2,3 литра (150 л.с.) или турбодизелем объемом 2,0 литра (141 л.с.).

Управление процессом производства и качеством продукции осуществляется многоуровневыми системами регулирования. Впервые в истории завода были внедрены процессы оперативного аудита продукта, статистического регулирования процессов, которые позволяют обеспечить очень высокий уровень надежности процессов, время устранения ошибок в производстве, выявленных оперативным аудитом, измеряется минутами.

Соответствующий самым высоким требованиям динамический стенд компании SCHENCK позволяет проводить сложные комплексные испытания ходовой части и тормозной системы каждого собранного автомобиля.

### **ООО «Северстальавто-ЕЛАБУГА»**

ООО «Северстальавто-ЕЛАБУГА» было учреждено ОАО «Северсталь-авто» в 2006 г. для целей организации в России производства коммерческого автомобиля FIAT Ducato (платформа X 2/44).

FIAT Ducato планируется производить в 14-ти различных модификациях (грузовик/микроавтобус/фургон с разной длиной шасси и высотой крыши). Кроме того, на базе шасси FIAT Ducato предполагается дополнительно развить производство автомобилей спецназначения (машины скорой помощи, аварийные, социальные и др.). Цена автомобиля будет составлять от 18 тыс. долл.

Инвестиции в строительство завода составляют порядка 130 млн долл. Финансирование будет осуществляться за счет кредитов под гарантию экспортного агентства Hermes, за счет собственных средств, а также средств от размещения облигационного займа, которыми будут рефинансированы текущие кредиты ОАО «Северсталь-авто», направленные на финансирование этого проекта (см. п. 3.11. «Инвестиции»).

ООО «Северстальавто-ЕЛАБУГА» является первым резидентом особой экономической зоны промышленно-производственного типа «АЛАБУГА» (г. Елабуга, Республика Татарстан). Как резидент особой экономической зоны ООО «Северстальавто-ЕЛАБУГА» не облагается налогом на имущество, транспортным налогом, земельным налогом и облагается налогом на прибыль по ставке 20%.

Проектные производственные мощности нового предприятия составят около 105 тыс. автомобилей в год. Производство будет отличаться высокой степенью локализации – более 50% (см. подробнее п. 3.10. «Стратегия/планы на 2007-2009 гг.»).

Строительство завода планируется завершить к концу 2007 г. и в начале 2008 г. планируется старт производства. В настоящий момент ведутся работы по подготовке площадей и монтажу оборудования.

## **3.6. Продажи**

Продажи ОАО «Северсталь-авто» осуществляются в двух основных сегментах:

- продажи автомобилей;
- продажи двигателей.

Помимо этого, Компания также реализует автомобильные комплектующие, запчасти, подшипники и прочую автомобильную продукцию.

В следующей таблице представлены данные о динамике продаж ОАО «Северсталь-авто» по основным сегментам, тыс. шт.:

	2005	2006
Автомобили, в т.ч.	83,1	77,2
УАЗ	66,3	66,1
SsangYong	-	4,1
FIAT	-	1,4
ОКА	16,8	5,1
ISUZU	-	0,5
Двигатели	250,0	248,4

Источник: ОАО «Северсталь-авто»

По итогам 2006 г. объем продаж автомобилей в натуральном выражении сократился в сравнении с уровнем 2005 г. на 7%. Практически полностью это связано со значительным снижением выпуска автомобилей ОКА (в 3,3 раза). В настоящий момент производство данной марки прекращено. Снижение было частично компенсировано началом продаж автомобилей SsangYong и FIAT. При этом, учитывая гораздо более высокую стоимость этих автомобилей, объемы продаж автомобильного сегмента в стоимостном выражении увеличились на 37%.

В следующей таблице представлены данные о текущих рекомендованных розничных ценах на выпускаемые ОАО «Северсталь-авто» автомобили, тыс. руб.:

	минимальная цена	максимальная цена
UAZ		
Patriot	430	495
Hunter	300	350
SsangYong		
Rexton	780	1 280
Kyron	837	985
Actyon	796	890
FIAT		
Albea	315	374
Doblo	365	485
ISUZU		
NQR71P	899	1 055

Источник: ОАО «Северсталь-авто»

Снижение продаж двигателей в натуральном выражении на 1% было также компенсировано изменением структуры продаж в пользу более дорогих двигателей, соответствующих стандартам ЕВРО-2. Объем продаж двигательного сегмента в стоимостном выражении увеличился на 10%.

В следующей таблице представлены данные об объемах продаж ОАО «Северсталь-авто» в стоимостном выражении в 2005-2006 гг., млн руб.:

	2005	2006	% изменения
Автомобили	15 788	21 655	+37%
Двигатели	10 753	11 807	+10%
<b>Всего</b>	<b>26 541</b>	<b>33 462</b>	<b>+26%</b>

Источник: ОАО «Северсталь-авто»

На долю автомобильного сегмента по итогам 2006 г. пришлось порядка 65% совокупного объема продаж ОАО «Северсталь-авто», на долю сегмента двигателей – 35%.

В автомобильном сегменте преобладают продажи пассажирских автомобилей класса SUV (внедорожников). На их долю в 2006 г. приходится порядка 56% продаж всех автомобилей.

В следующей таблице представлены данные о продажах «Северсталь-авто» в основных автомобильных сегментах:

	2005		2006	
	тыс. шт.	млн руб.	тыс. шт.	млн руб.
Сегмент внедорожников (SUV)	29	5 932	33	10 635
Сегмент легковых автомобилей класса А, В, С	16	1 910	6	999
Сегмент легких коммерческих автомобилей (LCV)	38	5 574	37	7 154
Сегмент грузовиков (MCV, HCV)	0	0	1	336
<b>Автомобильный сегмент*, итого</b>	<b>83</b>	<b>13 416</b>	<b>77</b>	<b>19 124</b>

\*без учета продаж запчастей

Источник: ОАО «Северсталь-авто»

В сегменте SUV, где Компания намерена завоевать лидирующие позиции на российском рынке, стратегия строится на реализации сотрудничества с компанией SsangYong Motor Co и развитии собственных продуктов на основе платформы UAZ Patriot.

Благодаря успешному старту производства и продаж автомобилей SsangYong на российском рынке ОАО «Северсталь-авто» было признано лучшим из мировых дистрибьюторов марки SsangYong по итогам 2006 г.

В 2006 г. ОАО «Северсталь-авто» также начало реализацию проектов, которые в перспективе позволят Компании занять заметную долю в еще одном целевом для себя сегменте – коммерческих автомобилей. В июле 2006 г. началось строительство завода по производству коммерческих автомобилей FIAT Ducato (запуск намечен на 2008 г.). В мае 2007 г. на ЗМА также было запущено производство грузопассажирского автомобиля FIAT Doblo.

Вторым направлением увеличения доли Компании в сегменте коммерческих автомобилей является развитие сотрудничества Северсталь-авто с ведущим японским производителем, работающим на данном рынке - ISUZU Motor Limited, и расширение модельного ряда производимых грузовых машин.

### Дилерская сеть

Продажи автомобилей, производимых на заводах «Северсталь-авто», осуществляются через дилерскую сеть. Задачей Компании является развитие сильной дилерской сети, которая являлась бы эффективным инструментом продаж автомобилей, а также обеспечивала высокий уровень сервиса, соответствующий международным стандартам.

По брендам SsangYong, FIAT и ISUZU «Северсталь-авто» удалось в течение 2006 г. создать полноценные дилерские сети, соответствующие международным стандартам. На конец 2006 г. дилерская сеть SsangYong в России насчитывала 60 дилерских центров в 34 крупнейших городах России, сеть FIAT включала в себя 29 дилерских центров, по бренду ISUZU был открыт 21 дилерский центр.

В следующей таблице представлены данные о развитии дилерских сетей по основным брендам в 2005-2006 гг., а также прогнозные данные на 2007 г., шт.:

	2005	2006	П2007
УАЗ	110	111	130
SsangYong	10	60	80
FIAT	-	29	80
ISUZU	-	21	40

Источник: ОАО «Северсталь-авто»

### УАЗ

На внутреннем рынке действует двухуровневая система продаж «производитель – дилер». На экспортных рынках, в т.ч. стран СНГ, действует трехуровневая система – «производитель-дистрибьютор-дилер».

По автомобилю UAZ Patriot в результате жесткого аудита дилеров, традиционно работавших с брендом UAZ, а также за счет привлечения новых партнеров была создана сеть из 55 дилерских

центров, полностью соответствующих возросшим требованиям по оформлению салонов, качеству обслуживания и сервиса для клиентов.

Дилерская сеть УАЗ (старый модельный ряд) покрывает всю территорию РФ. Основные потребители коммерческого ряда - корпоративные заказчики. Объем продаж коммерческого ряда в натуральном выражении стабилен. UAZ Patriot и отчасти UAZ Hunter продаются через сеть авторизованных дилерских центров, которая сейчас находится в стадии интенсивного развития. Продажи имеют тенденцию к увеличению в связи с расширением дилерской сети и совершенствованием качества автомобилей.

Основной объем продаж автомобилей марки УАЗ в 2006 г. был осуществлен в Приволжский (около 24% продаж), Центральный (21%) и Сибирский федеральные округа (13%).

В следующей таблице приведены данные о пяти крупнейших дилерах УАЗа:

	млн руб.	%
МРО Техинком	1 127	7%
ТОО «Русские вездеходы» (Казахстан)	1 082	6%
Фирма ТСС	1 059	6%
Взлет	980	6%
Авто-Экс	619	4%
Прочие	12 180	71%
<b>Всего</b>	<b>17 047</b>	<b>100%</b>

Источник: ОАО «Северсталь-авто»

Условия расчетов с дилерами предусматривают либо предоплату (порядка 25-30% расчетов), либо оплату в месяц поставки траншами, либо отсрочку платежа 30-60 дней с залогом ПТС. Условия оплаты влияют на маржу дилера.

### SsangYong

Реализация автомобилей происходит через дилерскую сеть, которая включает в себя на данный момент 73 дилера по всей территории РФ. В следующей таблице представлены данные о пяти крупнейших дилерах ОАО «Северсталь-авто» по итогам 2006 г., реализующих автомобили марки SsangYong:

	млн руб.	%
Автомоторс	362	12%
АЦ Селена	166	5%
Квик-Моторс	139	5%
Блок-Восток	130	4%
ДиМ+Ко Сервис	113	4%
Прочие	2 162	70%
<b>Всего</b>	<b>3 072</b>	<b>100%</b>

Источник: ОАО «Северсталь-авто»

Основной объем продаж автомобилей марки SsangYong приходится на Центральный (порядка 55% продаж), Уральский (12%) и Северо-Западный федеральные округа (11%).

Продажа автомобилей осуществляется как на условиях 100% предоплаты, так и на условиях отсрочки платежа на 30, 60 и 90 дней. Условия оплаты влияют на маржу дилера.

Выбор кандидатов-дилеров SsangYong осуществляется на тендерной основе в соответствии с минимальными требованиями:

- площадь салона продаж - 150-200 кв. м, в случае наличия других брендов в салоне – выделенная зона торговли, оформленная в соответствии с корпоративными требованиями,
- наличие парковки для клиентов,
- возможность организации сервисной приемки в салоне,
- наличие собственной сервисной станции в шаговой доступности,
- организация склада запасных частей и закупка минимального складского запаса,
- выделенный под марку персонал.



**FIAT**

Реализация автомобилей FIAT происходит через независимую дилерскую сеть, представленную в настоящий момент 57 дилерскими компаниями по всей России. Развитие дилерской сети (регион, количество дилеров, расположение) строится на основе оценки емкости того или иного рынка, с учетом дальнейших перспектив развития региона и объема необходимых сервисных услуг. Решение принимается на основе открытого тендера, проводимого ОАО «Северсталь-авто».

В следующей таблице представлены данные о пяти крупнейших дилерах ОАО «Северсталь-авто» по итогам 2006 г., реализующих автомобили марки FIAT:

	млн руб.	%
Фаворит Моторс	25	6%
Новый проект	24	6%
Аврора	24	6%
Блок-Восток	23	6%
Дженерал Лада	18	4%
Прочие	325	72%
<b>Всего</b>	<b>439</b>	<b>100%</b>

Источник: ОАО «Северсталь-авто»

45% продаж автомобилей FIAT в 2006 г. было осуществлено в Центральном федеральном округе, 15% - в Уральском, 13% - в Северо-Западном.

Условия продаж дилерам зависят от конкретной модели автомобиля, а также от финансовой дисциплины дилера. В настоящий момент существуют следующие условия - 100% предоплата, отгрузка с отсрочкой платежа на 60 дней, отгрузка с отсрочкой платежа на 90 дней.

**ISUZU**

Автомобили отгружаются с УАЗа на автовозах по заявкам дилеров на заводы по установке надстроек. С июля 2007 г. на ОАО «УАЗ» началось собственное производство фургонов и бортов. В настоящее время выпускается одна модель автомобилей ISUZU. К концу 2007 г. модельный ряд будет увеличен до двух моделей.

Продажа автомобилей ISUZU осуществляются через дилерскую сеть, включающую в настоящее время 25 компаний, которые охватывают практически все регионы страны. Автомобили отгружаются как по предоплате (20% расчетов), так и с отсрочкой платежа.

Центральный федеральный округ обеспечил около 82% продаж грузовиков ISUZU в 2006 г.

В следующей таблице представлены данные о пяти крупнейших дилерах ОАО «Северсталь-авто» по итогам 2006 г., реализующих автомобили марки ISUZU:

	млн руб.	%
Интеркомавто	53	13%
Сергиев Посад	42	11%
Компания Грузовик	40	10%
Технополис	33	8%
Центр Автофургон	32	8%
Прочие	198	50%
<b>Всего</b>	<b>398</b>	<b>100%</b>

Источник: ОАО «Северсталь-авто»

Для закрепления сотрудничества с партнерами и с целью укрепления позиций на рынке «Северсталь-авто» приняла решение развивать собственную дилерскую сеть (см. подробнее п. 3.10. «Стратегия/планы на 2007-2009 гг.»).

## Двигатели

Поставки двигателей производства ЗМЗ осуществляются как через дилерскую сеть, так и напрямую покупателям. В следующей таблице представлены данные о структуре продаж двигательного сегмента в 2006 г.

	млн руб.	%
ГАЗ	7 174	61%
УАЗ	868	7%
ПАЗ	296	3%
Собственная сеть	3 296	28%
<b>Всего</b>	<b>11 807</b>	<b>100%</b>

Источник: ОАО «Северсталь-авто»

## 3.7. Затраты

В следующей таблице представлены данные о структуре операционных расходов ОАО «Северсталь-авто» за 2005—2006 гг., в млн руб.:

Показатель	2005		2006	
	млн руб.	%	млн руб.	%
Себестоимость реализованной продукции, в т.ч.	20 365	85%	25 590	85%
Материалы и комплектующие	16 073	68%	20 429	68%
Расходы на оплату труда	3 122	13%	3 669	12%
Прочие производственные расходы	1 068	5%	1 290	4%
Амортизация	673	3%	792	3%
Коммерческие расходы, в т.ч.	913	4%	1 312	4%
Транспортные расходы	506	2%	675	2%
Реклама	162	1%	346	1%
Административные и общие расходы, в т.ч.	2 266	10%	2 656	9%
Расходы на оплату труда	1 288	5%	1 573	5%
Услуги, оказанные сторонними организациями	330	1%	316	1%
Налоги, за исключением налога на прибыль	171	1%	233	1%
Амортизация	110	1%	129	0%
Прочие операционные расходы	154	1%	431	2%
<b>Итого операционные расходы</b>	<b>23 698</b>	<b>100%</b>	<b>29 989</b>	<b>100%</b>
<b>Итого операционные расходы в % от выручки</b>		<b>89%</b>		<b>89%</b>

Источник: отчетность ОАО «Северсталь-авто» в соответствии с МСФО

В 2006 г. операционные расходы ОАО «Северсталь-авто» выросли на 27% в сравнении с уровнем 2005 г. Темп роста затрат сопоставим с темпом роста выручки (26%). Структура операционных затрат за год практически не изменилась. Производственная себестоимость составляет порядка 85% от общего объема затрат, в т.ч. расходы на материалы и комплектующие – 68%.

Общее увеличение себестоимости за год составило 26%, при этом себестоимость в автомобильном сегменте возросла на 35%, в двигательном сегменте - на 13%. Опережающий рост себестоимости в автомобильном сегменте связан с:

- полной консолидацией ОАО «ЗМА» (в 2005 г. результаты деятельности завода консолидировались с момента приобретения в июне 2005 г.);
- увеличением доли затрат на материалы и комплектующие в связи с началом сборки более дорогих моделей UAZ Patriot с двигателем, соответствующим стандартам Евро-2, а также началом сборки автомобилей на ЗМА;
- увеличением тарифов на электроэнергию и топливо;
- ростом затрат на заработную плату в связи с реструктуризацией ЗМА и УАЗе, в т.ч. в связи с сокращением персонала (на ЗМА – на 1 тыс. человек, на УАЗ – на 3 тыс. человек).

Поставщиками «Северсталь-авто» являются крупные российские металлургические и автомобилестроительные предприятия. Далее указываются непосредственно производители,

фактическая поставка может осуществляться торговым домом производителя и другими обществами.

Основным поставщиком заготовок на ЗМЗ является ОАО «ГАЗ», осуществляющее поставки сырья и материалов (металл, металлургическое сырье, комплектующие). На долю ОАО «ГАЗ» приходится около 10% поставок сырья на ЗМЗ.

Стальной прокат поставляется с ОАО «Северсталь» и ОАО «ММК». Условия оплаты с поставщиками предусматривают отсрочку платежа от 20 до 45 дней.

Поставки машинокомплектов на ЗМА осуществляются SsangYong и Tofas (для автомобилей FIAT). Технические материалы (лакокрасочные материалы, горюче-смазочные материалы, химикаты) поставляются ЗАО ГК «Лаки и краски», ЗАО «Шелл-нефть», ООО «Экохим» и др. Расчеты предусматривают аккредитивную форму оплаты, а также отсрочку платежа 30-60 дней.

Поставки стального проката на УАЗ осуществляются крупнейшими российскими металлургическими предприятиями – ОАО «Северсталь», ОАО «НЛМК», ОАО «ММК» и др. Лакокрасочные материалы поставляются ООО «Лакокраска» и ООО «Хелмос». Коробки передач поставляет фирма Dymos (Юж. Корея) и ОАО «Автодеталь-Сервис», которое поставляет также тормоза и цилиндры.

Основными поставщиками двигателей на УАЗ являются ОАО «ЗМЗ» и ОАО «Волжские моторы».

Преимущественно расчеты осуществляются с отсрочкой платежа 15-30 дней.

### 3.8. Финансовые результаты

С 2001 г. ОАО «Северсталь-авто» составляет финансовую отчетность в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, которая аудирована компанией PricewaterhouseCoopers. Полугодовая консолидированная отчетность Компании проходит процедуру обзора аудитора (review). Аудированная консолидированная финансовая отчетность ОАО «Северсталь-авто» за 2006 г., подготовленная в соответствии с МСФО, прилагается к настоящему Меморандуму.

В следующей таблице представлены данные отчета о прибылях и убытках ОАО «Северсталь-авто» в соответствии с МСФО за 2005—2006 гг, млн руб.:

	2005	2006
Выручка от продаж	26 541	33 462
ЕБИТДА*	3 626	4 394
Операционная прибыль	2 843	3 473
Прибыль до налогообложения	2 543	3 229
Чистая прибыль до вычета доли меньшинства	1 916	2 464
Чистая прибыль после вычета доли меньшинства	1 527	1 827

\*Прибыль до амортизационных отчислений, процентных расходов и налогов

Источник: аудированная консолидированная финансовая отчетность ОАО «Северсталь-авто» в соответствии с МСФО

Выручка ОАО «Северсталь-авто» за 2006 г. возросла на 26% с 26,5 млрд руб. до 33,5 млрд руб. Увеличение выручки в основном связано с активным развитием автомобильного сегмента, выручка которого увеличилась на 37%, в том числе за счет:

- роста продаж автомобилей марок SsangYong (собственной сборки и импортируемых) и UAZ Patriot;
- начала продаж автомобилей марки FIAT;
- начала производства более дорогих двигателей, соответствующих стандартам ЕВРО-2;
- увеличения цен на продукцию в среднем на 10%.

Себестоимость продукции увеличилась на 26%, что соответствует общему темпу роста выручки.

За 2006 г. ЕБИТДА увеличилась на 21% по сравнению с 2005 г. Некоторое отставание роста ЕБИТДА по сравнению с темпами роста выручки объясняется следующими причинами:

- масштабной реструктуризацией ЗМА, связанной с прекращением производства ОКИ и оптимизацией численности персонала;
- значительными рекламными затратами на вывод на рынок брендов SsangYong и FIAT.

В следующей таблице представлены данные о выручке и прибыли ОАО «Северсталь-авто» в разрезе различных сегментов в 2005-2006 гг., млн руб.:

	2005	2006
Выручка от продаж, в т.ч.	26 541	33 462
автомобили	15 788	21 655
двигатели	10 753	11 807
ЕБИТДА, в т.ч.	3 626	4 394
автомобили	1 404	1 828
двигатели	2 220	2 566
Рентабельность ЕБИТДА	13,7%	13,1%
автомобили	8,9%	8,4%
двигатели	20,6%	21,7%
Операционная прибыль	2 843	3 473
автомобили	856	1 224
двигатели	1 987	2 249
Рентабельность продаж	10,7%	10,4%
автомобили	5,4%	5,6%
двигатели	18,5%	19,0%

Источник: финансовая отчетность ОАО «Северсталь-авто», в соответствии с МСФО

Автомобильный сегмент по итогам 2006 г. обеспечил порядка 65% общей выручки Компании. При этом основной объем операционной прибыли и ЕБИТДА был сформирован двигателевым сегментом (порядка 65% и 58%, соответственно).

В следующих таблицах представлены данные бухгалтерского баланса ОАО «Северсталь-авто» по состоянию на 31 декабря 2005 и 2006 гг., млн руб.:

Показатель	12/2005	12/2006
Внеоборотные активы, в т.ч.	14 834	15 788
Основные средства	12 227	13 012
Оборотные активы, в т.ч.	9 435	12 526
Запасы	4 702	6 396
Дебиторская задолженность и авансы	3 431	4 662
Денежные средства и их эквиваленты	1 296	1 449
Краткосрочные обязательства, в т.ч.	6 022	8 196
Краткосрочные кредиты и займы	1 750	1 888
Долгосрочные обязательства, в т.ч.	3 467	3 354
Долгосрочные кредиты и займы	1 702	1 736
Собственный капитал	14 780	16 764
<b>Итого обязательства и собственный капитал</b>	<b>24 269</b>	<b>28 314</b>

Источник: консолидированная аудированная финансовая отчетность ОАО «Северсталь-авто», в соответствии с МСФО

На долю внеоборотных активов приходится около 56% всей валюты баланса Компании. Оборотные активы составляют 44% всех активов и преимущественно состоят из запасов сырья и готовой продукции (23% всех активов) и дебиторской задолженности и авансов (16% от суммы активов).

Чистый долг по состоянию на 31 декабря 2005 г. составил 2 156 млн руб., на 31 декабря 2006 г. – 2 175 млн руб.

Срок оборота дебиторской задолженности увеличился с 21 дня в 2005 г. до 24 дней в 2006 г., кредиторской – с 32 дней до 42 дней, соответственно, что связано с изменением условий контрактов и увеличением доли отсрочки платежа в расчетах как с покупателями, так и с поставщиками. Увеличение сроков оборота сырья и материалов с 59 дней до 62 дней вызвано изменением структуры запасов (увеличение объема более дорогих запчастей для сборки лицензионных автомобилей).

### 3.9. Финансовые обязательства

В следующей таблице представлены данные о финансовых обязательствах группы «Северсталь-авто» на 1 июля 2007 г.:

Предприятие и кредитор	Сумма, млн руб.	Валюта кредита	Срок до погашения
<b>ОАО «Северсталь-авто»</b>	<b>4 500</b>		
Облигационный заем 1й серии	1 500	рубли	свыше 1 года
ЗАО «Райффайзенбанк Австрия»	3 000	рубли	до 1 года
<b>ОАО «УАЗ»</b>	<b>2 579</b>		
Сбербанк	1 540	рубли	до 1 года
Альфа-банк	500	рубли	до 1 года
ЗАО «Коммерцбанк (Евразия)»	387	доллары	свыше 1 года
Сбербанк	152	евро	свыше 1 года
<b>ОАО «ЗМА»</b>	<b>452</b>		
ОАО «АК БАРС БАНК»	3	рубли	до 1 года
КБ «Гаранти Банк-Москва» (ЗАО)	150	рубли	до 1 года
ОАО «АК БАРС БАНК»	40	евро	свыше 1 года
Commerzbank AG	259	евро	свыше 1 года
<b>ООО «Северстальавто»</b>	<b>26</b>		
Международный московский банк	26	доллары	до 1 года
<b>Итого</b>	<b>7 557</b>		

Источник: ОАО «Северсталь-авто»

Общая сумма финансовой задолженности на 31 декабря 2006 г. составила 3,5 млрд руб. С учетом денежных средств и их эквивалентов на 31 декабря 2006 г. чистая долговая нагрузка ОАО «Северсталь-авто» составила порядка 2,2 млрд руб., или 0,5х EBITDA. Процентная ставка по кредитам и займам варьируется от 6% до 8%.

Дата погашения первого облигационного займа - январь 2010 г. Ставка купона по нему определена до погашения на уровне 8%.

Увеличение суммы задолженности в первом полугодии 2007 г. связано с привлечением бридж-кредитов от Райффайзенбанка на сумму 3 млрд руб. Эти кредиты будут погашены за счет средств, полученных от размещения предстоящего облигационного займа. Денежные средства были направлены на финансирование инвестиционной программы на заводах ОАО «Северсталь-авто» (см. подробнее п. 3.11. «Инвестиции»).

Дополнительно в течение этого года планируется привлечение долгосрочных ЕСА-кредитов Commerzbank (под гарантию немецкого экспортного кредитного агентства Hermes) на сумму около 60 млн евро. Денежные средства будут направлены на финансирование строительства производственной площадки ООО «Северстальавто-ЕЛАБУГА».

### 3.10. Стратегия / планы на 2007—2009 гг.

Стратегию развития ОАО «Северсталь-авто» можно условно разделить на три основных направления:

- продуктовая стратегия: модернизация традиционного продуктового ряда УАЗ и ЗМЗ; организация производства автомобилей нового модельного ряда в партнерстве с мировыми производителями;
- сбытовая стратегия (развитие каналов сбыта): дальнейшее развитие и укрепление независимой дилерской сети, а также создание собственной сбытовой и сервисной сетей;
- стратегия по локализации производства: организация производства автомобильных компонентов в партнерстве с мировыми производителями.

В результате осуществления стратегических целей Компания планирует занять лидирующие позиции на рынке легковых автомобилей в сегменте внедорожников (SUV), а также на рынке коммерческих автомобилей.

Компания активно развивает сотрудничество с:

- SsangYong Motor Company в области производства легковых автомобилей класса SUV;
- FIAT в области пассажирских автомобилей класса В и С, легких коммерческих автомобилей и двигателей;
- ISUZU в области малотоннажных и тяжелых грузовиков;
- мировыми производителями автокомпонентов в рамках реализации собственной стратегии по локализации (FIAT Powertrain Technologies, Stadco и др.).

### **Продуктовая стратегия**

ОАО «Северсталь-авто» намерено завоевать лидирующие позиции на российском рынке в сегменте SUV. Продуктовая линейка компании в этом сегменте будет строиться на основе:

- партнерства с SsangYong Motor Co. В 2007 г. в дополнение к производимым моделям Rexton и Kyron уже осуществлен запуск модели SsangYong Actyon, с середины 2007 г. планируется запуск новых модификаций внедорожников корейской марки;
- дальнейшего развития модельного ряда UAZ Patriot, а также совершенствования потребительских свойств автомобиля UAZ Patriot с точки зрения комфорта и управляемости;

В версии 2007 г. модельного года UAZ Patriot оснащен современной системой ABS, новыми сиденьями, выпускающимися по лицензии корейской компании DaeWon и одновременно устанавливаемыми на автомобиль SsangYong Rexton, а также значительным количеством изменений в интерьере салона, делающими его более эргономичным и комфортным.

Выпуск новой версии Patriot позволит Компании продолжать наращивать продажи данных автомобилей на уровне общего роста сегмента SUV. Дальнейшее развитие модельного ряда Patriot будет подразумевать развитие семейства автомобилей на базе данной платформы, в частности, пикапов.

В целом, первые результаты реализации продуктовой стратегии в сегменте SUV и дальнейшие запланированные шаги по выводу новых продуктов позволяют «Северсталь-авто» рассчитывать на существенное увеличение доли на этом сегменте в течение 5 лет.

В сегменте коммерческих автомобилей Компания намерена укреплять свои позиции в основных сегментах (малотоннажных LCV и среднетоннажных MCV).

Дальнейшее расширение присутствия в сегменте LCV будет связано как с развитием традиционного модельного ряда малотоннажных грузовиков и автобусов УАЗ, так и с производством в России коммерческих автомобилей FIAT и ISUZU.

Продуктовая стратегия Северсталь-авто также предусматривает развитие проектов в классе В и С. Эти планы целиком основаны на предложениях стратегического партнера «Северсталь-авто» - компании FIAT Auto, которая представила продукты, способные успешно конкурировать с другими производимыми в России иностранными пассажирскими автомобилями.

В 2008 г. «Северсталь-авто» планирует начать выпуск в России нового автомобиля компании FIAT в классе С - пассажирского седана FIAT Linea.

### **Развитие дилерской сети**

Компания планирует дальнейшее развитие дилерской сети.

Для закрепления сотрудничества с партнерами и с целью укрепления рыночных позиций «Северсталь-авто» приняла решение развивать собственную дилерскую сеть.

К 2009 г. Компания планирует построить 16 дилерских центров. Общая стоимость проекта составляет 139 млн долл. (около 3,6 млрд руб.). Дилерские центры будут условно разделены на 4 формата:

- мультибрендовые центры по реализации легковых автомобилей:
  - годовой объем продаж около 10 тыс. автомобилей. Компания планирует построить 2 таких центра в Москве и Санкт-Петербурге;
  - годовой объем продаж около 5 тыс. автомобилей. Планируется строительство 5 центров (4 в Москве и 1 в Санкт-Петербурге);
  - годовой объем продаж 2 тыс. автомобилей. Планируется строительство одного центра в Санкт-Петербурге;
- мультибрендовые центры по реализации легковых и коммерческих автомобилей:
  - годовой объем продаж 3 тыс. автомобилей. Компания планирует построить один подобный центр в Москве;
- мультибрендовые центры по реализации коммерческих автомобилей:
  - годовой объем продаж 2,5 тыс. автомобилей. Компания намерена построить 4 центра в Москве и 2 в Санкт-Петербурге;
- центр по ремонту и покраске автомобилей
  - Компания планирует организовать один центр в Москве.

### **Локализация производства**

Производство иномарок в России условно можно подразделить на два этапа:

- SKD-сборка (semi knocked down), или так называемая «отверточная» сборка автомобиля, сборка только крупных узлов и агрегатов;
- CKD-сборка (complete knocked down), или т.н. «промышленная» сборка. Более полный производственный цикл, включающий сварку, окраску и сборку.

На CKD-сборку на данный момент полностью переведены автомобили SsangYong Rexton и FIAT Albea, переводятся SsangYong Kyron и FIAT Doblo.

Локализация в России производства компонентной базы для выпускаемых автомобилей рассматривается «Северсталь-авто» как один из ключевых элементов реализации стратегии. Наличие локализованной компонентной базы, т.е. компонентов отечественного производства, не только снижает риски, связанные с логистикой импортных комплектующих, но и обеспечивает конкурентоспособность выпускаемых компанией автомобилей.

Кроме того, наличие такой базы позволяет в перспективе рассчитывать на эффективное и быстрое освоение в производстве новых моделей и разработок.

Целью «Северсталь-авто» является концентрация в парке поставщиков локального производства до 75% необходимых узлов и агрегатов.

Локализация компонентной базы осуществляется по нескольким направлениям:

- развитие существующих российских поставщиков;
- стимулирование выхода на российский рынок ведущих мировых производителей компонентов;
- создание совместных предприятий с мировыми производителями по ключевым узлам и агрегатам, производство которых относится к ключевым компетенциям автопроизводителя.

Для систематизации работы по развитию и привлечению поставщиков «Северсталь-авто» создала собственный центр локализации, который разрабатывает и курирует проекты создания сильной местной компонентной базы.

С целью увеличения степени локализации Компания собирается начать производство дизельного двигателя F1A по лицензии FIAT. Между «Северсталь-авто» и FIAT Powertrain Technologies достигнуто соглашение об организации СП по производству этого двигателя на производственной площадке ЗМЗ.

Данный двигатель будет производиться, прежде всего, для сборки FIAT Ducato, а также для UAZ Patriot.

Для дальнейшего привлечения мировых производителей автокомпонентов и создания локальных производств ключевых узлов и агрегатов Северсталь-авто прорабатывает вопрос реализации

концепции парка поставщиков. Его предполагается создать на площадях, прилегающих к автоборочному производству Северсталь-авто, в особой экономической зоне «Алабуга».

В 2007 г. Компания планирует существенно увеличить производство и продажи автомобилей FIAT, SsangYong и ISUZU. Рост выручки за счет этого может составить не менее 40% по сравнению с 2006 г.

### 3.11. Инвестиции

Общий объем инвестиций, осуществленных ОАО «Северсталь-авто» в развитие производства в 2004-2006 гг. составил около 4,6 млрд руб., в т.ч. в 2006 г. – около 1,8 млрд руб. Основными инвестиционными проектами ОАО «Северсталь-авто» в 2004-2006 гг. стали:

- развитие производства двигателей на ЗМЗ (40% от общего объема инвестиций);
- организация производства автомобилей FIAT и SsangYong на мощностях ЗМА (23% от общего объема инвестиций);
- организация производства UAZ Patriot на Ульяновском автомобильном заводе (21% от общего объема инвестиций).

В следующей таблице представлены данные об основных инвестиционных проектах Компании в 2004-2006 гг., а также планируемых инвестициях на 2007 г. по предприятиям Группы (млн. руб.):

Проект	Осуществленные инвестиции	Инвестиции в 2007 г.*	Дата начала	Дата окончания
<b>УАЗ</b>	<b>1 463</b>	<b>698</b>		
Организация производства UAZ Patriot	949	334	2004	2007
Адаптация а/м к ЕВРО-2	55	34	2006	2007
Адаптация а/м к ЕВРО-3	0	25	2007	2007
Проекты совершенствования технологий	111	0	2004	2005
Прочие проекты	347	305	2004	2007
<b>ЗМЗ</b>	<b>1 804</b>	<b>643</b>		
Развитие производства двигателей семейства 406	360	432	2004	2007
ОКР по дизельным двигателям	384	4	2004	2007
Увеличение производственных мощностей ЗМЗ-514	21	20	2006	2007
Прочие проекты	895	187	2004	2008
<b>ЗМА</b>	<b>1 136</b>	<b>1 909</b>		
Организация производства а/м FIAT и SYMC	1 067	1 779	2005	2007
Прочие проекты	69	130	2005	2007
<b>Новые предприятия</b>	<b>162</b>	<b>4 014</b>		
Создание производства FIAT Ducato	162	3 314	2006	2009
Создание собственной дилерской сети	0	700	2007	2009
<b>ИТОГО</b>	<b>4 566</b>	<b>7 264</b>		

\* включая сопутствующие текущие затраты по инвестиционным проектам.

Источник: Северсталь-авто

Планируемый объем инвестиций на 2007 г. составляет около 7,3 млрд руб. Основные инвестиционные проекты:

- создание производства малотоннажных коммерческих автомобилей FIAT Ducato на базе ООО «Северстальавто-ЕЛАБУГА» (45,6% от общего объема инвестиций);
- организация производства новых марок автомобилей FIAT и SsangYong на мощностях ЗМА (26% инвестиций);
- создание собственной дилерской сети (9,6 % от общего объема инвестиций).

Инвестиции осуществляются как за счет собственных средств ОАО «Северсталь-авто», так и за счет заемных средств. Более 50% инвестиций в проект FIAT Ducato будет профинансировано долгосрочными кредитами Commerzbank AG под гарантии ECA Hermes (закупка линий сварки, окраски и сборки). Оставшаяся часть инвестиций в 2007 г. будет профинансирована за счет средств предстоящего облигационного займа и собственных средств Компании.

Объем инвестиций по принятым инвестиционным проектам в 2008 г. оценивается Компанией на уровне 1,8 млрд руб., в 2009 г. – 0,8 млрд руб.



## 4. Краткий обзор отрасли

### Классификация легковых пассажирских и коммерческих автомобилей

В настоящий момент в мире не существует универсальной классификации легковых автомобилей. В России принято придерживаться так называемой «европейской» классификации, в основу которой положены размерные характеристики транспортных средств. Этот принцип охватывает легковые автомобили с кузовами седан, хэтчбек, универсал и лимузин, но не распространяется на внедорожники, вседорожники и грузопассажирские автомобили (фургоны и пикапы). Вне этой классификации остаются также универсалы повышенной вместимости (MPV), а также автомобили со спортивными и открытыми кузовами. Кроме того, с развитием автомобильной промышленности появляются новые категории автомобилей, которые также остаются за пределами этой классификации.

Ниже представлена более подробная классификация легковых автомобилей, представленных на российском рынке.

#### Класс А

Особо малый. Сюда входят малогабаритные автомобили, предназначенные для езды исключительно в городских условиях. Эти модели привлекательны в основном своими сверхмалыми габаритами и экономичностью, поэтому имеют хороший спрос в Европе. В России этот класс только недавно начал набирать популярность. Длина машин этого класса не превышает 3,6 м, а ширина - 1,6 м.

Типичные представители этой категории: Smart, Ford Ka, Daewoo Matiz, Kia Picanto, Chevrolet Spark.

#### Класс В

Малый. Это достаточно популярный в Европе класс машин, значительное число которых имеет кузов «хэтчбэк» (3 или 5 дверей) и передний привод. Представители класса «В» конструктивно почти полностью повторяют автомобили более высокого класса «С», однако отличаются от них меньшими габаритными размерами: их длина составляет 3,6-3,9 м, ширина - 1,5-1,7 м.

Типичные представители: FIAT Punto, FIAT Albea, Opel Corsa, Hyundai Accent, Ford Fiesta, Peugeot 206, Nissan Micra, Suzuki Swift, Audi A3, Volkswagen Polo.

#### Класс С, или «гольф-класс»

«Низкий» средний класс. Назван в честь основателя класса — VW Golf, который уже четвертое десятилетие является лидером продаж автомашин данной категории. В Европе уровни продаж таких автомобилей, как VW Golf, Opel Astra, Renault Megane, превышают 500 тыс. шт. в год. Классы «С» и «В» составляют большую часть легкового парка многих стран мира. Длина автомобиля «гольф-класса» - 3,9-4,4 м, ширина - 1,6-1,75 м.

Типичные представители: Renault Megane, Opel Astra, Mitsubishi Lancer, FIAT Linea, Ford Focus, Toyota Corolla, Kia Spectra, Nissan Almera, Mazda 3, Kia Cerato, Peugeot 307, Hyundai Elantra, Opel Astra, Renault Megane, Suzuki Liana, Honda Civic, Volkswagen Golf, Subaru Impreza, BMW 1-й серии.

#### Класс D

Средний класс. Один из наиболее динамично развивающихся классов автомобилей, часто автомобили этого класса конкурируют со следующим классом Е. В класс D входят машины длиной 4,4-4,7 м и шириной 1,7-1,8 м.

Типичные представители: BMW 3-й серии, Audi A4, Opel Vectra, Volkswagen Passat, Ford Mondeo, Hyundai Sonata, Toyota Avensis, Mazda 6, Nissan Primera, Honda Accord, Peugeot 407, Renault Laguna, Audi A4.

#### Класс Е

«Высший» средний класс, или бизнес-класс. Этот класс характеризуется высоким уровнем комфорта, внушительными размерами и, соответственно, высокой ценой. В Европе наблюдается постепенное «вырождение» автомобилей этого класса. Отчасти это происходит потому, что с ним активно конкурирует предыдущий класс «D», а отчасти - потому, что автомобили, входящие в него,

все чаще позиционируют как более высокий класс «F». Этот класс автомобилей все еще довольно популярен в России. Параметры машин E-класса: длина - свыше 4,6 м, ширина - свыше 1,7 м.

Типичные представители: Opel Omega, Renault Safrane, Mercedes-Benz E-класса и BMW 5-й серии, Toyota Camry, Nissan Teana, Audi A6, Nissan Maxima QX, Kia Opirus, Honda Legend, Mitsubishi Galant.

### **Класс F/S**

Представительский класс, или люкс-класс. Длина таких машин обычно более 4,9 м, а ширина - свыше 1,7 м. Часто модели этого класса выполняют представительские функции и используются с водителем. Типичные представители: BMW 7-й серии, Jaguar XJ8, Mercedes-Benz S500/S600, Rolls-Royce, Audi A8, Volkswagen Phaeton.

Помимо базовых моделей почти все автопроизводители выпускают варианты с кузовом универсал. Как правило, по своим размерам они соответствуют базовой модели и находятся в том же классе. Все вышеперечисленные классы автомобилей нашли отражение в европейской классификации. Но кроме них есть еще несколько отдельных групп автомобилей, которые не подходят ни под один из описанных выше типов.

### **Класс G (спортивный купе/кабриолет)**

«Низкий» спортивный. Недорогие спорткупе. Типичные представители – Mazda MX-5, Opel Tigra, Ford Puma, Hyundai Coupe.

### **Класс H (спортивный купе/кабриолет)**

«Высокий» спортивный. Дорогие спорткупе. Типичные представители – Porsche 911 Carrera, Ferrari P355.

Доля продаж автомобилей с кузовами купе и кабриолет в последнее время в Европе неуклонно растёт.

### **SUV (sport-utility vehicle)**

В основном в этот класс автомобилей включаются полноприводные все- и внедорожники для активного семейного отдыха. По сути это легковой автомобиль, который обладает возможностями транспортировки большого прицепа (как пикап), наряду с большим пространством для пассажиров (как у минивэна или универсала). Большинство SUV являются двухобъемными, т.е. салон разделен на две части - двигательный отсек и пассажирский салон, совмещенный с багажным отделением. В настоящий момент в связи с высокой популярностью этого класса автомобилей практически все крупные мировые производители вышли на этот сегмент.

Существует несколько классификаций этого класса машин. Их разделяют по размеру на:

- малогабаритные SUV длиной до 4,1 м: Suzuki Vitara, Jeep Wrangler, Suzuki Ignis;
- компактные SUV длиной от 4,2 до 4,6 м: Suzuki Grand Vitara, Mitsubishi Outlander, SsangYong Kyron, Honda HR-V, Toyota RAV4;
- большие внедорожники/вседорожники, длиной свыше 4,6 м. Типичные представители - SsangYong Rexton, Lexus RX 300, Toyota Land Cruiser Prado, Mitsubishi Pajero Sport, Ford Expedition, Ford Explorer, Volkswagen Touareg.

Также автомобили класса SUV можно разделить на:

- классические внедорожники: у этого типа машин очень крепкая рамная конструкция и неразрезные мосты, есть принудительная блокировка межосевого дифференциала и понижающая передача, довольно сложная система полного привода, весьма высокий дорожный просвет.
- кроссоверы: эти машины имеют несущий кузов и обычно у них отсутствуют те системы, которые позволяют преодолевать бездорожье. Более правильно их называть вседорожниками, т.к. подобные модели за счет полного привода и большого клиренса могут без особых проблем ездить даже по разбитым проселочным дорогам и преодолевать городские бордюры и сугробы. Позитивным отличием от внедорожников является высокая скорость, экономичность, комфорт и безопасность.

Типичными примерами кроссоверов являются: Lexus RX300, Audi Allroad Quattro, Nissan X-trail, BMW X5 и пр.

### **MPV (multi-purpose vehicle, multi-utility vehicle)**

Универсалы повышенной вместимости (УПВ). К этому классу относятся 4-9- местные пассажирские автомобили. В отличие от SUV большинство MPV имеют передний привод. MPV подразделяются на три вида:

- пассажирские мини-грузовики, или LDT (light duty trucks), длиной более 4,6 м: Renault Kangoo, Citroen Berlingo, Dodge Caravan, Toyota Sienna, Ford Galaxy;
- минивэны на базе легковых авто длиной 4,2-4,6 м: VW Sharan, Nissan Quest, FIAT Multipla;
- малогабаритные MPV длиной менее 4,1 м: Nissan Note, Opel Zafira, Renault Megane Scenic.

Коммерческие автомобили (CV, commercial vehicle) предназначены для торговых компаний, промышленных предприятий, коммунального хозяйства и компаний, предоставляющих услуги населению. Коммерческие автомобили используются для перевозки как товаров, так и пассажиров. Условно по грузоподъемности коммерческие автомобили можно разделить на:

- малотоннажные грузопассажирские автомобили (LCV, light commercial vehicle) – автомобили грузоподъемностью от 400 до 3,5 тонн (Газель);
- среднетоннажные грузовые автомобили (MCV, medium commercial vehicle) – автомобили грузоподъемностью 3,5-10 тонн;
- крупнотоннажные грузовые автомобили (HCV, heavy commercial vehicle) – автомобили грузоподъемностью свыше 10 тонн.

### **Основные тенденции российского автомобильного рынка**

Российский автомобильный рынок является динамично развивающимся рынком, демонстрируя впечатляющие темпы роста как в денежном, так и физическом выражении. По количеству ежегодно продаваемых автомобилей он является восьмым в мире и пятым в Европе, опережая рынки таких стран, как Испания и Бразилия. За последние 5 лет объем рынка в денежном выражении увеличился в 3,4 раза с 10 млрд долл. в 2002 г. до 34 млрд долл. в 2006 г.

Следующая таблица отражает количество проданных легковых автомобилей за 2004-2006 гг., а также прогноз на 2007-2010 гг., тыс. штук:

Показатель	2004	2005	2006	2007П	2008П	2009П	2010П
Российские а/м	837	778	735	696	664	551	470
Иностранные а/м русской сборки	132	149	279	527	723	934	1130
Импортируемые а/м	269	451	717	982	1164	1293	1357
<b>Общее количество а/м</b>	<b>1 238</b>	<b>1 378</b>	<b>1 731</b>	<b>2 205</b>	<b>2 551</b>	<b>2 778</b>	<b>2 957</b>

Источник: АЕВ (Association of European Business)

По прогнозам экспертов, к концу 2010 г. российский рынок легковых автомобилей станет вторым по величине автомобильным рынком в Европе, вплотную приблизившись к рынку Германии.

В следующей таблице представлены данные об объемах производства легковых автомобилей в России в разрезе основных брендов, тыс. штук:

Показатель	2004	2005	2006
Российские бренды	977	911	897
Лада	791	781	800
ГАЗ	66	52	52
УАЗ	31	29	29
Ока	60	43	16
Иж	28	6	0
Прочие	675	439	269
Иностранные бренды	133	158	277
Chevrolet	58	56	68
Ford	30	33	62
Renault	0	10	49

Hyundai	30	42	48
KIA	12	16	28
Chery	0	0	12
SsangYong	0	0	5
BMW	2	2	4
Прочие	0	0	1
<b>Итого</b>	<b>1 110</b>	<b>1 069</b>	<b>1 174</b>

Источник: Ernst&amp;Young

Основными тенденциями, преобладающими на рынке, являются:

1. преобладание автомобилей иностранного производства. Так в 2002-2006 гг. доля продаж иномарок увеличилась с 26% до 71% от объема рынка в денежном выражении. В 2006 г. впервые объем проданных иномарок в физическом объеме превысило объем проданных отечественных автомобилей. По прогнозам Ernst&Young, данная тенденция сохранится и в будущем.
2. моральное устаревание производимого модельного ряда отечественными производителями.
3. активное развитие промышленной сборки иностранных автомобилей на территории России в связи с введением в 2005 г. режима промышленной сборки, в соответствии с которым комплектующие для сборки автомобилей не облагаются таможенными пошлинами. С 2002 - 2006 гг. доля иномарок, собранных в России, увеличилась с 1% до 14% от объема рынка в денежном выражении.

В соответствии с постановлением Правительства РФ «О промышленной сборке» для реализации режима промышленной сборки и получения таможенных льгот предприятия должны заключать соглашения с Минэкономразвития сроком на 7 лет (для действующих предприятий) или на 8 лет (для вновь создаваемых).

В соглашении должен также оговариваться перечень комплектующих, ввозимых по льготным ставкам. Первые 2,5 года предприятие может собирать машины по более простой и доступной технологии SKD и параллельно вести строительство полноценного промышленного производства, включающего сварку и окраску кузова (технология CKD). В течение 5 лет после организации CKD-сборки инвестор должен сократить ввоз комплектующих на 30%.

В следующей таблице представлены данные об основных крупнейших планируемых проектах по переносу сборки легковых автомобилей ведущими автопроизводителями:

	<b>Производственная мощность, тыс. штук в год</b>	<b>Объем инвестиций, млн долл.</b>
Автоваз-Magna	450	1 700
General Motors*	230	815
VW	115	396
Renault*	80	150
GAZ-DaimlerChrysler	65	131
PSA*	60	243
TATA*	60	150

\*окончательные условия не определены

Источник: Ernst&amp;Young

4. снижение объема рынка подержанных иностранных автомобилей в связи с протекционистскими таможенными пошлинами.
5. активная экспансия и развитие в регионах дилерских и сервисных центров.
6. смещение потребительского спроса в более дорогой ценовой сегмент вместе с общей благоприятной макроэкономической ситуацией, ростом благосостояния населения, развитием автокредитования.

В 2006 г. доля самого демократичного сегмента снизилась до уровня 49,2% против 62,9% в 2005 г., при общем росте доли более высоких ценовых сегментов.

В следующей таблице представлена доля основных ценовых сегментов в 2004-2006 гг., в %:

Сегмент	2004	2005	2006
До 10 тыс. долларов	79,2	62,9	49,2
10-15 тыс. долларов	14,9	13,2	19,0
15-20 тыс. долларов	1,6	10,7	13,8
20-25 тыс. долларов	1,6	3,4	5,2
25-30 тыс. долларов	1,5	3,2	4,4
Более 30 тыс. долларов	1,3	6,6	8,4
<b>Итого</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Источник: Ernst&amp;Young

### Сегмент SUV

Сегмент SUV является динамичным сегментом рынка легковых автомобилей. На протяжении 2003-2006 гг. среднегодовой темп роста составлял порядка 30%. По итогам 2006 г. продажи автомобилей класса SUV в натуральном выражении выросли на 36% по сравнению с 2005 г., достигнув 238 тыс. автомобилей. По прогнозам экспертов АЕВ, этот сегмент будет расти темпами, опережающими темпы роста рынка в целом. Средний темп роста SUV будет находиться на уровне 18% в год, что позволяет выделить его как один из наиболее перспективных сегментов автомобильного рынка.

В следующей таблице представлены данные по объему рынка SUV в 2004-2006 гг., а также прогноз развития рынка до 2010 г., тыс. автомобилей:

Показатель	2004	2005	2006	2007П	2008П	2009П	2010П
Российские а/м	40	44	50	51	52	52	38
А/м иностранных брендов, российской сборки	57	49	50	91	127	158	190
Импортируемые а/м	54	82	138	204	268	311	351
<b>Общее количество а/м</b>	<b>151</b>	<b>175</b>	<b>238</b>	<b>346</b>	<b>447</b>	<b>521</b>	<b>579</b>

Источник: АЕВ

На протяжении 2004-2006 гг. доля сегмента внедорожников в общем объеме рынка легковых автомобилей постепенно увеличивается с 12% по итогам 2004 г. до уровня 14% по итогам 2006 г. в натуральном выражении.

Исследования показали, что сейчас многие владельцы легковых машин классов С и D задумываются об их замене на более дорогие SUV. Их привлекают полный привод и, соответственно, более широкие утилитарные возможности таких моделей, высокая посадка, яркий дизайн.

Доля ОАО «Северсталь-авто» на этом сегменте составляет около 12,5%. Деятельность «Северсталь-авто» в этом сегменте отличают достаточно хорошие стартовые позиции: Компания уже располагает определенной долей на рынке, и в данном случае конкуренция для производителя по сравнению с массовыми сегментами легковых автомобилей не столь высока.

### Рынок коммерческих автомобилей

В отличие от рынка легковых автомобилей на рынке коммерческих автомобилей доминируют российские производители. На протяжении 2003-2006 гг. данный рынок демонстрировал средний темп прироста в размере 6% в год. Но по итогам 2006 года данный рынок продемонстрировал впечатляющую динамику, увеличившись в физическом объеме на 17%.

По прогнозам экспертов АЕВ, на протяжении 2007-2010 гг. данный сегмент будет расти в среднем на 11% в год. В связи с улучшением финансового положения российских компаний в 2007-2010 гг. будет происходить смещение спроса в пользу иностранных брендов, предлагающих более качественную, надежную и функциональную продукцию. В следующей таблице представлены объемы продаж коммерческих автомобилей в 2004-2006 гг., а также прогноз развития рынка до 2010 г., тыс. шт.

Показатель	2004	2005	2006	2007П	2008П	2009П	2010П
Российские а/м	157	158	172	181	181	181	151
Иностранные а/м российской сборки	1	2	8	19	37	63	82
Импортируемые а/м	4	7	15	29	41	52	79
<b>Общее количество а/м</b>	<b>162</b>	<b>167</b>	<b>195</b>	<b>229</b>	<b>259</b>	<b>296</b>	<b>312</b>

Источник: АЕВ

В следующей таблице представлены данные о производстве коммерческих автомобилей в 2004-2006 гг., штук:

Показатель	2004	2005	2006
Российские бренды, в т.ч.			
LCV, в т.ч.	144 146	138 560	157 418
ГАЗ	102 398	105 541	120 879
УАЗ	18 544	19 465	19 258
Иж	13 810	7 220	12 267
MCV, в т.ч.	27 316	32 400	36 878
ГАЗ	14 645	20 745	23 357
Урал	6 063	6 513	8 075
ЗИЛ	6 605	4 177	4 731
HCV, в т.ч.	29 243	32 066	43 131
КАМАЗ	29 243	31 988	42 836
Иностранные бренды, в т.ч.			
LCV, в т.ч.	123	2 340	7 674
Hyundai	0	2 311	7 162
MCV, в т.ч.	109	120	671
ISUZU	0	0	479
HCV, в т.ч.	300	483	592
Volvo	210	362	397
<b>Итого</b>	<b>202 356</b>	<b>206 997</b>	<b>248 233</b>

Источник: Ernst&amp;Young

## 5. Приложение

Консолидированная аудированная отчетность ОАО «Северсталь-авто» за 2006 г., составленная в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

**ГРУППА «СЕВЕРСТАЛЬ-АВТО»**

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ  
ОТЧЕТНОСТИ**

**КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ  
И АУДИТОРСКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

**31 декабря 2006 г.**

## Аудиторское заключение

Акционерам Совета директоров ОАО «Северсталь-авто»

### Отчет о консолидированной финансовой отчетности

Мы провели аудит прилагаемой консолидированной финансовой отчетности ОАО «Северсталь-авто» (далее – «Компания») и его дочерних компаний (далее – «Группа»), которая включает консолидированный бухгалтерский баланс по состоянию на 31 декабря 2006 г., консолидированный отчет о прибылях и убытках, консолидированный отчет об изменениях капитала и консолидированный отчет о движении денежных средств за год, закончившийся на указанную дату, а так же существенные положения учетной политики и прочие примечания к финансовой отчетности.

#### *Ответственность руководства за составление финансовой отчетности*

Руководство Группы несет ответственность за подготовку и объективное представление настоящей консолидированной финансовой отчетности в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности. Эта ответственность включает: разработку, внедрение и поддержание системы внутреннего контроля, связанной с подготовкой и объективным представлением финансовой отчетности, которая не содержит существенных искажений в результате ошибок или недобросовестных действий; выбор и применение надлежащей учетной политики; и использование обоснованных применительно к обстоятельствам бухгалтерских оценок.

#### *Ответственность аудитора*

Наша обязанность заключается в том, чтобы высказать мнение о данной консолидированной финансовой отчетности на основе проведенного аудита. Мы проводили аудит в соответствии с Международными стандартами аудита. Согласно этим стандартам мы должны следовать этическим нормам и планировать и проводить аудит таким образом, чтобы получить достаточную уверенность в том, что финансовая отчетность не содержит существенных искажений.

Аудит предусматривает проведение процедур, целью которых является получение аудиторских доказательств в отношении числовых данных и информации, содержащихся в финансовой отчетности. Выбор процедур основывается на профессиональном суждении аудитора, включая оценку рисков существенного искажения финансовой отчетности вследствие недобросовестных действий или ошибок. В процессе оценки вышеупомянутых рисков аудитор рассматривает систему внутреннего контроля, связанную с подготовкой и объективным представлением финансовой отчетности с тем, чтобы разработать процедуры аудита, необходимые в данных обстоятельствах, но не с целью выражения мнения об эффективности системы внутреннего контроля Группы. Кроме того, аудит включает оценку уместности используемой учетной политики и обоснованности бухгалтерских оценок, сделанных руководством, а также оценку представления финансовой отчетности в целом.

Мы полагаем, что полученные нами аудиторские доказательства являются достаточными и необходимыми для выражения нами мнения аудитора.

#### *Мнение аудитора*

По нашему мнению, прилагаемая консолидированная финансовая отчетность во всех существенных аспектах объективно отражает финансовое положение Группы по состоянию на 31 декабря 2006 г., а также результаты ее деятельности и движение денежных средств за отчетный год в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.

ЗАО «ПрайсвоутерхаусКуперс Аудит»

24 апреля 2007 г.

Москва, Российская Федерация

**СВОБОДНЫЙ ПЕРЕВОД С АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА**



**Группа «Северсталь-авто»**

**Консолидированный бухгалтерский баланс на 31 декабря 2006 г.**

(в миллионах российских рублей)

(Показатели переведены в доллары США для удобства пользования, Примечание 2)

	Прим.	млн. руб.		Дополнительная информация млн. долл. США (Прим. 2)	
		На 31	На 31	На 31	На 31
		декабря	декабря	декабря	декабря
		2006 г.	2005 г.	2006 г.	2005 г.
<b>АКТИВЫ</b>					
<b>Внеоборотные активы:</b>					
Основные средства	7	13,012	12,227	494	425
Опытно-конструкторские разработки	8	803	739	31	26
Гудвил	9	1,484	1,484	56	52
Нематериальные активы	10	163	96	6	3
Финансовые активы	11	54	53	2	2
Прочие внеоборотные активы	12	272	235	10	8
<b>Итого внеоборотные активы</b>		<b>15,788</b>	<b>14,834</b>	<b>599</b>	<b>516</b>
<b>Оборотные активы:</b>					
Товарно-материальные запасы	13	6,396	4,702	243	163
Дебиторская задолженность и предоплата	14	4,662	3,431	177	119
Прочие оборотные активы	15	19	6	1	-
Денежные средства и их эквиваленты	16	1,449	1,296	55	45
<b>Итого оборотные активы</b>		<b>12,526</b>	<b>9,435</b>	<b>476</b>	<b>327</b>
<b>Итого активы</b>		<b>28,314</b>	<b>24,269</b>	<b>1,075</b>	<b>843</b>
<b>ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И КАПИТАЛ</b>					
<b>Капитал:</b>					
<b>Капитал и резервы, относящиеся к акционерам Компании</b>					
Акционерный капитал		530	530	20	18
Эмиссионный доход		6,019	6,019	229	209
Дополнительно оплаченный капитал		1,438	1,438	55	50
Нераспределенная прибыль		4,769	3,422	181	119
<b>Итого капитал и резервы, относящиеся к акционерам Компании:</b>		<b>12,756</b>	<b>11,409</b>	<b>485</b>	<b>396</b>
Доля меньшинства		4,008	3,371	152	117
<b>Итого капитал</b>		<b>16,764</b>	<b>14,780</b>	<b>637</b>	<b>513</b>
<b>Долгосрочные обязательства:</b>					
Долгосрочные кредиты и займы	18	1,736	1,702	66	59
Долгосрочная задолженность по налогам	19	6	157	-	5
Обязательства по пенсионным выплатам	20	57	34	2	1
Отложенный доход по государственному контракту	21	369	306	14	11
Отложенные налоговые обязательства	32	1,186	1,268	45	44
<b>Итого долгосрочные обязательства</b>		<b>3,354</b>	<b>3,467</b>	<b>127</b>	<b>120</b>
<b>Краткосрочные обязательства:</b>					
Кредиторская задолженность		4,273	2,715	162	94
Авансы полученные и прочая кредиторская задолженность	22	1,327	951	50	33
Налоги к уплате	19	522	476	20	17
Гарантии и другие резервы	23	186	130	7	5
Краткосрочные кредиты и займы	24	1,888	1,750	72	61
<b>Итого краткосрочные обязательства</b>		<b>8,196</b>	<b>6,022</b>	<b>311</b>	<b>210</b>
<b>Итого обязательства</b>		<b>11,550</b>	<b>9,489</b>	<b>438</b>	<b>330</b>
<b>Итого обязательства и капитал</b>		<b>28,314</b>	<b>24,269</b>	<b>1,075</b>	<b>843</b>

Генеральный директор  
Швецов В.А.

Финансовый директор  
Соболев Н.А.

24 апреля 2007 г.

Прилагаемые примечания являются неотъемлемой частью консолидированной финансовой отчетности.

**СВОБОДНЫЙ ПЕРЕВОД С АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА**

**Группы «Северсталь-авто»**

**Консолидированный отчет о прибылях и убытках за год, закончившийся 31 декабря 2006 г.**

(в миллионах российских рублей)

(Показатели переведены в доллары США для удобства пользования, Примечание 2)

	При м.	млн. руб.		Дополнительная информация млн. долл. США (Прим. 2)	
		За год, закончившийся 31 декабря		За год, закончившийся 31 декабря	
		2006 г.	2005 г.	2006 г.	2005 г.
Выручка от реализации	25	33,462	26,541	1,231	938
Себестоимость реализованной продукции	26	(25,590)	(20,365)	(941)	(720)
<b>Валовая прибыль</b>		<b>7,872</b>	<b>6,176</b>	<b>290</b>	<b>218</b>
Расходы по продаже продукции	27	(1,312)	(913)	(48)	(32)
Общие и административные расходы	28	(2,656)	(2,266)	(98)	(80)
Прочие операционные расходы	29	(431)	(154)	(16)	(5)
<b>Операционная прибыль</b>		<b>3,473</b>	<b>2,843</b>	<b>128</b>	<b>101</b>
Проценты к уплате		(336)	(351)	(12)	(12)
Чистая прибыль от курсовой разницы		82	10	3	-
Прибыль от списания налоговых штрафов		10	41	-	1
<b>Чистая прибыль до налогообложения</b>		<b>3,229</b>	<b>2,543</b>	<b>119</b>	<b>90</b>
Расходы по налогу на прибыль	32	(765)	(627)	(28)	(22)
<b>Чистая прибыль за год</b>		<b>2,464</b>	<b>1,916</b>	<b>91</b>	<b>68</b>
<b>Приходящаяся на:</b>					
Акционеров Компании		1,827	1,527	67	54
Долю меньшинства		637	389	24	14
		<b>2,464</b>	<b>1,916</b>	<b>91</b>	<b>68</b>
Средневзвешенное количество акций, находившихся в обращении в течение отчетного периода (тысячи)	33	34,270	31,290	34,270	31,290
Прибыль на акцию (в руб. и долл. США) – базовая и полностью разводненная	33	53.31	48,80	2.0	1.7

Прилагаемые примечания являются неотъемлемой частью консолидированной финансовой отчетности. 3

**СВОБОДНЫЙ ПЕРЕВОД С АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА**

**Группа «Северсталь-авто»**

**Консолидированный отчет о движении денежных средств за год, закончившийся 31 декабря 2006 г.**

(в миллионах российских рублей)

(Показатели переведены в доллары США для удобства пользования, Примечание 2)

	Прим	млн. руб.		Дополнительная информация млн. долл. США (Прим. 2)	
		За год, закончившийся 31 декабря		За год, закончившийся 31 декабря	
		2006 г.	2005 г.	2006 г.	2005 г.
<b>Денежные потоки от операционной деятельности</b>					
Прибыль до налогообложения		3 229	2 543	119	90
Поправки на:					
Амортизацию основных средств	31	921	783	34	28
Резерв под обесценение дебиторской задолженности	14	5	(30)	-	(1)
Превышение приобретенной доли чистых активов над стоимостью приобретения	9	-	(57)	-	(2)
Проценты к уплате		336	351	12	12
Изменение резервов		56	(2)	2	-
Убыток от выбытия прочих внеоборотных активов		32		1	
Обязательство по пенсионному обеспечению	20	23	17	1	-
Убытки от оценки по справедливой стоимости финансовых активов		6	(3)	-	-
Прощение налоговой задолженности		(10)	(41)	-	(1)
Амортизация государственного контракта	29	(14)	(10)	(1)	-
Опытно-конструкторские разработки	8	95	138	3	4
Убыток/(прибыль) от продажи основных средств	29	86	(4)	3	-
<b>Денежные потоки в операционной деятельности до изменения оборотного капитала</b>					
		4,765	3,685	174	130
Увеличение дебиторской задолженности и предоплаты		(1,237)	(746)	(45)	(26)
Увеличение запасов		(1,694)	(983)	(62)	(35)
Увеличение/(уменьшение) прочих оборотных активов		(13)	52	-	2
Увеличение кредиторской задолженности, авансов полученных и прочей кредиторской задолженности		1,802	1,035	66	37
Уменьшение налогов к уплате, кроме налога на прибыль		(299)	(51)	(11)	(2)
<b>Поступление денежных средств от операционной деятельности</b>					
		3,324	2,992	122	106
Налог на прибыль уплаченный		(709)	(576)	(26)	(20)
Проценты уплаченные		(188)	(350)	(7)	(12)
<b>Чистая сумма денежных средств от операционной деятельности</b>					
		2,427	2,066	89	74
<b>Потоки денежных средств от инвестиционной деятельности:</b>					
Приобретение основных средств		(1,956)	(1,340)	(73)	(47)
Поступления от продажи основных средств		251	84	10	3
Затраты на опытно-конструкторские разработки	8	(212)	(350)	(8)	(12)
Увеличение доли участия в дочерней компании	9	-	(160)	-	(6)
Приобретение дочерней компании за вычетом приобретенных денежных средств	9	-	(1,323)	-	(47)
Приобретение прочих внеоборотных активов		(174)	(47)	(6)	(2)
Проценты полученные		-	21	-	1
<b>Чистая сумма денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности:</b>					
		(2,091)	(3,115)	(77)	(110)
<b>Потоки денежных средств от финансовой деятельности:</b>					
Привлечение кредитов и займов		13,189	12,564	485	444
Погашение займов и долгосрочной задолженности по налогам		(13,099)	(12,424)	(482)	(440)
Поступления о выпуске акций материнской компании	17	-	1,816	-	64
Поступления от государственного контракта		77	15	3	-
Дивиденды выплаченные		(350)	(549)	(13)	(20)
Дивиденды, выплаченные миноритарным акционерам		-	(59)	-	(2)
<b>Чистая сумма денежных средств, (использованных в)/полученных от финансовой деятельности</b>					
		(183)	1,363	(7)	46
<b>Чистое увеличение денежных средств и их эквивалентов</b>					
		153	314	5	10
Эффект колебания валютного курса				5	
<b>Денежные средства и их эквиваленты на начало периода</b>					
		1,296	982	45	35
<b>Денежные средства и их эквиваленты на конец периода</b>					
	16	1,449	1,296	55	45

Прилагаемые примечания являются неотъемлемой частью консолидированной финансовой отчетности. 4

**СВОБОДНЫЙ ПЕРЕВОД С АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА**

**Группа «Северсталь-авто»**

**Консолидированный отчет об изменении капитала за год, закончившийся 31 декабря 2006 г.**

(в миллионах российских рублей)

(Показатели переведены в доллары США для удобства пользования, Примечание 2)

	Прим	Акционер- ный капитал	Эмиссион- ный доход	Дополнитель- но оплаченный капитал	Нераспреде- ленная прибыль	Приходится на долю акционеров Компании	Доля меньшин- ства	Итого капитал
<b>Остаток на 31 декабря 2004 г.</b>		<b>474</b>	<b>4 259</b>	<b>1 438</b>	<b>2 210</b>	<b>8 381</b>	<b>3 154</b>	<b>11 535</b>
Чистая прибыль за год		-	-	-	1,527	1,527	389	1,916
Выпуск дополнительных акций		56	1,760	-	-	1,816	-	1,816
Дивиденды	17	-	-	-	(327)	(327)	-	(327)
Доля чистых активов, приобретенных у миноритарных акционеров	9	-	-	-	12	12	(177)	(165)
Объединение бизнеса	9	-	-	-	-	-	5	5
<b>Остаток на 31 декабря 2005 г.</b>		<b>530</b>	<b>6 019</b>	<b>1 438</b>	<b>3 422</b>	<b>11 409</b>	<b>3 371</b>	<b>14 780</b>
Чистая прибыль за год					1,827	1,827	637	2,464
Дивиденды	17				(480)	(480)		(480)
<b>Остаток на 31 декабря 2006 г.</b>		<b>530</b>	<b>6 019</b>	<b>1 438</b>	<b>4 769</b>	<b>12 756</b>	<b>4 008</b>	<b>16 764</b>
		Акционер- ный капитал	Эмиссион- ный доход	Дополнитель- но оплаченный капитал	Нераспреде- ленная прибыль	Приходится на долю акционеров Компании	Доля меньшин- ства	Итого капитал
<b>Дополнительная информация млн. долл. США (Прим. 2)</b>								
<b>Остаток на 31 декабря 2005 г.</b>		<b>18</b>	<b>209</b>	<b>50</b>	<b>119</b>	<b>396</b>	<b>117</b>	<b>513</b>
<b>Остаток на 31 декабря 2006 г.</b>		<b>20</b>	<b>229</b>	<b>55</b>	<b>181</b>	<b>485</b>	<b>152</b>	<b>637</b>

Прилагаемые примечания являются неотъемлемой частью консолидированной финансовой отчетности. 5

**СВОБОДНЫЙ ПЕРЕВОД С АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА**