ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Акционерное общество «Производственное объединение «Уральский оптико-механический завод» имени Э.С. Яламова»

Биржевые облигации процентные неконвертируемые бездокументарные
с централизованным учетом прав серии БО-05, размещаемые по закрытой подписке,
регистрационный номер выпуска 4В02-05-55470-Е от 05.06.2023.

В отношении указанных ценных бумаг не осуществлена регистрация проспекта ценных бумаг
Информация, содержащаяся в настоящем инвестиционном меморандуме, подлежит раскрытию в соответствии с требованиями Правил листинга ПАО Московская Биржа к раскрытию информации эмитентами, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам без их включения в котировальные списки и без регистрации проспекта ценных бумаг

Заместитель генерального директора по экономике и финансам,
действующий на основании доверенности № 109-308 от 01.01.2023 **А.С. Ваулин**

Настоящий инвестиционный меморандум содержит сведения об эмитенте, о финансово-хозяйственной деятельности эмитента, финансовом состоянии эмитента, о размещаемых (размещенных) ценных бумагах и исполнении обязательств по ним, сведения о лице, предоставляющем обеспечение по облигациям эмитента Инвесторы не должны полностью полагаться на оценки и прогнозы эмитента, приведенные в настоящем инвестиционном меморандуме, так как фактические результаты деятельности эмитента (эмитента и лица, предоставляющего обеспечение по облигациям эмитента) в будущем могут отличаться от прогнозируемых результатов по многим причинам. Приобретение ценных бумаг эмитента связано с рисками, описанными в настоящем инвестиционном меморандуме.

Оглавление

1. Общие сведения об эмитенте: 3
1.1 Основные сведения об эмитенте 3
1.2 Краткая характеристика эмитента, история создания и ключевые этапы развития эмитента, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав эмитента 3
1.3 Стратегия и планы развития деятельности эмитента 4
1.4 Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента 5
1.5 Описание структуры эмитента (группы/холдинга, в которую входит эмитент, подконтрольные организации и зависимые общества), имеющее по мнению эмитента значение для принятия инвестиционных решений 12
1.6 Указывается структура акционеров/участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале эмитента), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) эмитента 14
1.7 Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента) 14
1.8 Сведения о соответствии деятельности эмитента критериям инновационности, установленным Правилами листинга ПАО Московская Биржа для включения и поддержания ценных бумаг в Секторе РИИ/Сегменте РИИ-Прайм 15

2. Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента 15
2.1 Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года 15
2.2 Оценка финансового состояния эмитента в динамике за последние 3 года 16
2.3 Структура активов, обязательств, собственного капитала эмитента в динамике за последние 3 года 17
2.4 Кредитная история эмитента за последние 3 года 18
2.5 Основные кредиторы и дебиторы эмитента на последнюю отчетную дату 19
2.6 Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние эмитента 19

3. Сведения о размещаемых (размещенных) ценных бумагах эмитента и исполнении обязательств по ним 19
3.1 Основные сведения о размещаемых (размещенных) эмитентом ценных бумагах, в отношении которых составлен инвестиционный меморандум 19
3.2 Цели эмиссии ценных бумаг и планы по направлению полученных от размещения ценных бумаг денежных средств 19
3.3 Источники исполнения обязательств по ценным бумагам 19
3.4 Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью эмитента, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика эмитента в области управления рисками. 19
3.5 Сведения о лицах, предоставивших обеспечение (поручительство) по размещаемым облигациям эмитента 26
3.6 Информация о всех размещенных ранее выпусках облигаций эмитента, с указанием информации об использовании привлеченных средств, поступивших от выпуска(ов) облигаций, а также приводится информация о выпусках облигаций, погашенных в течении последних 5 лет 26

4. Иная информация, указываемая по усмотрению эмитента 28

Далее в настоящем документе будут использоваться следующие обозначения:

[…] - Информация не раскрывается в соответствии с Постановлением Правительства №400 от 04.04.2019 и Постановлением Правительства №416 от 09.04.2019

1. Общие сведения об эмитенте:

1.1 Основные сведения об эмитенте

Полное фирменное наименование на русском языке: Акционерное общество «Производственное объединение «Уральский оптико-механический завод» имени Э.С. Яламова»

Сокращенное фирменное наименование на русском языке: АО «ПО «УОМЗ»

Полное фирменное наименование на английском языке: Joint Stock Company «Production Association «Urals Optical & Mechanical Plant» named after Mr. E.S. Yalamov»

Сокращенное фирменное наименование на английском языке: JSC «PA «UOMP»

ИНН: 6672315362

ОГРН: 1106672007738

Место нахождение эмитента: город Екатеринбург

Адрес, эмитента, указанный в едином государственном реестре юридических лиц: 620100, область Свердловская, город Екатеринбург, улица Восточная, 33Б

Дата государственной регистрации: 26.05.2010

1.2 Краткая характеристика эмитента, история создания и ключевые этапы развития эмитента, адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав эмитента

1.2.1 Краткая характеристика эмитента

Акционерное общество «Производственное объединение «Уральский оптико-механический завод» имени Э. С. Яламова» является одним из крупнейших предприятий оптической отрасли России.

Предприятие разрабатывает и производит оптико-электронные системы различного назначения, является крупным производителем медицинского оборудования, светотехники, геодезических приборов и измерительной техники.

Объединение имеет диверсифицированный бизнес-портфель заказов.

АО «ПО «УОМЗ» обладает мощным производственным потенциалом. Объем средств, вкладываемых предприятием в техническое перевооружение, модернизацию, реконструкцию, внедрение прогрессивных технологий, ежегодно увеличивается.

В структуре производства гражданской продукции АО «ПО «УОМЗ» наибольшая доля приходится на медицинскую технику. АО «ПО «УОМЗ» накоплен огромный научно-технический и производственный потенциал по разработке и серийному производству неонатального и реанимационного оборудования, диагностической и лабораторной техники. Объединение участвует в реализации Национальных проектов, реализует ряд крупных комплексных проектов в области строительства и оснащения оборудованием объектов здравоохранения и социальной сферы.

Являясь социально-ориентированным предприятием, АО «ПО «УОМЗ» уделяет огромное внимание вопросам развития социальной сферы и повышения социальной защищенности работников. В Объединении создана эффективная система социальной обеспеченности работников, направленная на высокий уровень мотивации к эффективной трудовой деятельности и удовлетворенности трудом, включающая десятки социальных программ.

1.2.2 История создания и ключевые этапы развития эмитента

Свою историю АО «ПО «УОМЗ» ведет от фирмы по продаже оптических приборов, основанной в 1837 году в Москве. Фирма стояла у истоков создания отечественной оптической промышленности. К концу 50-х годов XIX века ее специалисты изготавливают почти все известные в то время оптические

приборы: лупы и зрительные трубы, бинокли, микроскопы, камеры-обскуры, фотографические камеры и многое другое.

Со временем все большее место в общем объеме выпускаемой продукции фирмы начинает занимать медицинская техника. При сотрудничестве с выдающимися врачами–практиками того времени Г.А. Савостицким и Н.В. Склифосовским на предприятии разрабатываются новые модели инструментов, которые соответствуют всем требованиям антисептики.

К 90-м годам XIX века предприятие являлось активным участником международного приборостроительного рынка. На тот момент у предприятия в активе имелось около 100 патентов на оригинальные разработки приборов и инструментов, более 50 медалей высшей пробы, десятки дипломов, почетных отзывов и других престижных наград.

В 1912 году предприятие становится акционерным обществом. В 1916 году предприятие было переименовано в АО «Геофизика».

После Октябрьской революции 1917 года АО «Геофизика» было национализировано. Как и прежде предприятие занималось производством оптических приборов: авиационных секстантов, планиметров, пантографов, теодолитов, нивелиров, тахеометров, микроскопов.

В 1937 году «Геофизика» была переименована в завод № 217. В то время эта была единственная компания, которая могла выполнить любой заказ по производству приборов оптического профиля.

Уральский период истории предприятия начался в годы Великой Отечественной войны. 7 октября 1941 года Государственный Комитет Обороны СССР принял решение об эвакуации завода № 217 в г. Свердловск. За 28 дней полностью вывезли оборудование, лабораторию предприятия, материалы, полуфабрикаты, инструменты, техническую документацию, а также библиотеку предприятия. На Урал выехали 10 тысяч рабочих и их семей. В целом для эвакуации завода потребовалось 10 эшелонов, насчитывавших 630 вагонов. За годы войны завод произвел и поставил фронту десятки тысяч оптических приборов.

После войны предприятие сохраняет прочные позиции в народном хозяйстве страны. В 1960-х годах завод принимал активное участие в программах по освоению космоса, разрабатывая оптические приборы для космических кораблей. Он стал одним из пионеров производства лазерной техники.

В 1966 году предприятие получило название Уральский оптико-механический завод.В 1988 году завод преобразован в Производственное объединение «Уральский оптико-механический завод».

С распадом СССР и резким падением правительственных заказов предприятие вынуждено было искать пути конверсии производства. В этот период возрастает доля продукции гражданского назначения, в первую очередь медицинского оборудования.

Первые несколько лет работы на международном рынке показали, что для более успешного продвижения продукции предприятию необходимо получить официальное признание ее качества. В связи с этим было принято решение о сертификации по международному стандарту ISO 9001. Система менеджмента качества (СМК) АО «ПО «УОМЗ» внедрена, результативно функционирует и сертифицирована с 2001 года.

В мае 2010 года предприятие сменило организационно-правовую форму, став открытым акционерным обществом, в 2015 году - акционерным обществом. На сегодняшний день АО "ПО "УОМЗ" является одним из крупнейших предприятий Свердловской области.

1.2.3 Адрес страницы в сети Интернет, на которой размещен устав эмитента

http://www.уомз.рф
http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=9179

1.3 Стратегия и планы развития деятельности эмитента

Миссия Объединения - создание высокотехнологичных оптико-электронных систем и комплексов, наукоемких медицинских приборов и оборудования, энергосберегающей светотехники, конкурентно-способных на мировом рынке.

Основные направления развития и достижения стратегических целей:

- Рост объемов производства и продаж. Развитие гражданского приборостроения, рост доли гражданской продукции в выручке.
- Диверсификация, расширение рынков сбыта и выход на новые сегменты рынков, маркетинговая ориентация бизнеса, приближение продаж к потребителям.
- Развитие перспективных быстрорастущих бизнес-направлений Объединения.
- Ускоренное внедрение инноваций.

- Техническое перевооружение и модернизация производства, внедрение прогрессивных технологий, автоматизация производства, трансфер технологий.
- Повышение эффективности использования имущественного комплекса.
- Реализация эффективной инвестиционной и финансовой политики.
- Развитие системы управления на основе информационных технологий, внедрение лучших практик управления.
- Непрерывное повышение профессионального уровня кадрового состава, совершенствование системы мотивации персонала и другое.

Ключевые бизнес – направления развития АО «ПО «УОМЗ»:

- оптико-электронные системы;
- медицинские изделия для выхаживания новорожденных, для дыхательной и наркозной терапии, реанимационное оборудование;
- светосигнальное оборудование для объектов дорожно-транспортной сети, энергосберегающая светотехника для уличного освещения и освещения помещений;
- приборы для оптических измерений и геодезическая продукция.

Основная стратегическая цель АО «ПО «УОМЗ» - рост и инновационное развитие, повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности бизнеса за счет формирования и реализации диверсифицированного высокодоходного портфеля заказов, реализации научно-производственного и кадрового потенциала, развития производственных мощностей, эффективного использования ресурсов и минимизации затрат.

1.4 Описание отрасли или сегмента, в которых эмитент осуществляет свою основную операционную деятельность. Рынок и рыночные позиции эмитента (масштаб деятельности, география присутствия, диверсификация бизнеса, специализация, рыночная ниша). Конкуренты эмитента

АО «ПО «УОМЗ» - динамично развивающееся предприятие оптического приборостроения, современное наукоемкое производство, обладающее широкими возможностями создания высокотехнологичной продукции от разработки до продаж и сервисного обслуживания.

Полный цикл производства позволяет создать единую научно-производственную базу и образовать единый замкнутый цикл «исследование-разработка-производство-реализация».

Для поддержания высокого уровня конкурентоспособности продукции применяются комплексные методы, сочетающие в себе анализ конкурентоспособности с учетом жизненного цикла продукции, финансового состояния предприятия, эффективности производства и системы качества, а также эффективности сбытовой политики Объединения и его имиджа.

Ключевые компетенции Объединения:

- научные исследования в области оптико-электронных приборов и систем;
- разработка и серийное производство оптико-электронных систем различного назначения;
- разработка и серийное производство высокотехнологичных медицинских изделий: неонатальное оборудование, наркозно-дыхательное и респираторное оборудование для реанимации, облучатели фототерапии и другое;
- разработка и серийное производство энергосберегающей светотехники: светильников наружного и внутреннего освещения, оборудования для регулирования движения транспортных средств, дорожные знаки, информационные устройства и другое;
- разработка и серийное производство оптических приборов и систем различного назначения: системы оптического наблюдения, приборы оптических измерений, геодезические приборы и другое.

Конкурентные преимущества АО «ПО «УОМЗ»:

- высокий научно-исследовательский потенциал и интеллектуальная собственность,
- полный технологический цикл от разработки и производства до продаж и сервиса;
- сертифицированные надежные поставщики;
- наличие права на самостоятельную внешнеэкономическую деятельность позволяет работать с зарубежными партнерами на более выгодных условиях;
- внедрение инноваций, прогрессивных технологий, позволяющих создавать конкурентоспособную продукцию по цене, качеству, дизайну;

- полномасштабное внедрение информационных технологий, обеспечивающее контроль бизнеса;
- развитая сервисно-сбытовая сеть;
- соответствие международным стандартам качества;
- высококвалифицированный персонал;
- активный маркетинг;
- эффективная система взаимодействия с акционерами, инвесторами, поставщиками, органами государственной власти, вышестоящими организациями, предприятиями холдинга и другое.

АО «ПО «УОМЗ» имеет многолетний опыт продаж на территории Российской Федерации и за рубежом, как по проведению единичных продаж, так и реализации крупных комплексных проектов. Имеет рыночно-ориентированную холдинговую структуру (8 дочерних обществ в регионах России и за рубежом).

Объединение обладает собственной конструкторской службой, имеет диверсифицированный бизнес-портфель заказов высокотехнологичной продукции (в том числе оптико-электронные системы и приборы, медицинская техника, энергосберегающая светотехника, геодезические приборы и системы для оптических измерений).

Медицинское оборудование

Общая характеристика сегмента отрасли и темпы его развития.

Согласно оценке аналитической компании Meditex (Медитекс) объём мирового рынка медицинского оборудования по итогам 2022г. составил около $435 млрд. Небольшая положительная динамика по сравнению с уровнем 2021г. ($420 млрд.) в значительной степени вызвана медленным восстановлением рынка после пандемии Covid -19. В 2020 г. рынок составлял около 410 млрд долл., период 2018-2019 положительная динамика мирового рынка медицинского оборудования составляла по различным оценкам от 4% до 6% в год.

В целом, несмотря на колебания отдельных сегментов рынка в 2020-2022гг., мировой рынок медицинской техники устойчиво развивается, что обусловлено такими факторами, как постепенное старение населения, рост сердечно-сосудистых и респираторных заболеваний, развитие технологий оказания первой помощи, экономический рост стран азиатско-тихоокеанского и ряда других регионов, ухудшение экологической и эпидемиологической ситуации и др.

Прогноз динамики рынка на 2023г. – до $455 млрд. (с темпом роста около 4,5%).

Наиболее крупными по размеру являются рынки США и Европы. Самым быстрорастущим является рынок азиатско-тихоокеанского региона. На международном рынке крупнейшие компании по выручке -

«GE Healthcare» («ДжиЕ Хелскеа») и «Siemens Healthineers» («Сименс Хелсиниирс»).

Основные конкуренты эмитента на целевых рынках среди зарубежных компаний: «AtomMEDICAL» (АтомМЕДИКАЛ) (Япония), «Dräger» (Дрегер) (Германия), «Ameda» (Амеда) (Швейцария), «Fanem» (Фанем) (Бразилия), «GE Healthcare» (Джии Хэлскеа) (США), «Weyer» (Вейер) (Германия); среди российских компаний - ООО Концерн «Аксион» (Ижевск), АО «УПЗ» (Екатеринбург), ЗАО «Альтернативная наука» (Санкт-Петербург).

Российский рынок, по предварительной оценке компании Meditex (Медитекс) из отчёта «Аналитическое исследование. Рынок медоборудования и изделий в РФ: 2021» компании «Деловой Профиль», также как и мировой продемонстрировал спад в 2020 г. относительно 2019 г. (290 млрд. руб. относительно 305 млрд. руб. в 2019 г.). Восстановление российского рынка наблюдалось уже в 2021 году (305 млрд. руб.), а к концу 2022 года прогнозируется небольшой рост на уровне 5-6% по сравнению с аналогичным показателем 2021г. и составит около 319 млрд. руб.

Однако, по другой оценке компании Meditex (Медитекс), в 2020 г. российский рынок медицинского оборудования имел скачкообразный рост порядка 150% и достиг 740 млрд. руб. вызван увеличением поставок медизделий для реанимации, лабораторной диагностики и общебольничного оборудования, в связи с пандемией коронавирусной инфекции.

В перспективе по прогнозам экспертов к 2025г. ожидается восстановление рынка и достижение показателя от 380 до 420 млрд. руб. (CAGR 6-9%). Стоит отметить, что при высокой доле импортной продукции на оценку объёмов данного рынка влияет колебание валютных курсов.

Основные тенденции развития сегмента:

- Наблюдается медленное восстановление рынка после пандемии Covid-19;
- На рынке наблюдается перенасыщение в некоторых категориях медицинских приборов (в первую очередь, аппараты искусственной вентиляции лёгких, оборудование кислородотерапии, а также на некоторые виды диагностического оборудования и принадлежностей), вызванное повышенным спросом из-за ситуации с распространением новой коронавирусной инфекции во всём мире;

- Вместе с этим на фоне скачка спроса на респираторное оборудование наблюдается спад в других сегментах медтехники, и восстановление спроса прогнозируется для них с 2023 года;
- Сегмент неонатального оборудования интенсивно развивается ввиду приоритетов по снижению детской смертности в РФ и странах по всему миру, в связи с чем спрос на неонатальное оборудование постоянно растёт. Одна из целей Госпрограммы РФ «Развитие здравоохранения» до 2024г. – снижение младенческой смертности не более 4,5 случая на 1000 родившихся.

К значимым факторам, оказывающим влияние на динамику отечественного рынка медицинского оборудования и развития сегмента отрасли в целом можно отнести:

- Непосредственное влияние на рынок оказывает объем государственного финансирования - до 80% спроса формируют бюджетные лечебно-профилактические учреждения;
- В условиях санкционной нагрузки и роста цен на импортное оборудование (в 2022 г. по сравнению с 2021 г. – от 20 до 60%) значительно повышается спрос на модели российского производства, внесенных в Реестр российской радиоэлектронной продукции.
- Ужесточение требований по применению компонентов и деталей российского происхождения для соблюдения необходимой адвалорной доли может негативно сказаться на качестве оборудования и вызвать рост себестоимости продукции;
- Развитие методик оказания услуг здравоохранения населению;
- Увеличение госзакупок в рамках Нацпроекта «Здравоохранение» и планируемой программы «Общедоступная дефибрилляция» до 2025г.;
- Оснащение Перинатальных центров, фельдшерско-акушерских пунктов и переоснащение служб скорой медицинской помощи;
- Гармонизация международных технических требований к медицинским изделиям, что упрощает выход на зарубежные рынки;
- Меры господдержки, направленные на субсидирование и компенсацию части затрат на НИОКР, освоение в серийном производстве и стимулирование экспорта высокотехнологичного медицинского оборудования российского происхождения;
- Упрощение процедуры регистрации медицинских изделий, сокращение сроков регистрации согласно Постановлению Правительства РФ от 01.04.2022г. №552;
- Политика импортозамещения и предоставление преференций российским производителям медицинской техники в рамках Постановлений Правительства РФ № 878 (продукция российского производства), № 102 («Третий лишний»). Прогнозируемый рост доли отечественных медизделий до 70% к 2025г., согласно Программе импортозамещения в медицинской промышленности РФ.

Геодезические приборы

Геодезические приборы - одно из традиционных направлений деятельности Объединения. Накопленный опыт и трансфер специальных технологий обеспечивают качество и уникальные характеристики оптических приборов Предприятия.

Традиционное геодезическое оборудование представлено оптико-механическими теодолитами и нивелирами. Активно развивается направление электронных тахеометров, включая приборы инженерного класса точности, а также линейка приборов спутниковой навигации для различных сфер применения: строительства, землеустройства, высокоточного мониторинга конструкций и положения объектов и мобильных бригад.

Российский рынок тахеометров в 2022г. составил 1,1 млрд. руб. (без учёта вторичного рынка). Большая часть платежеспособного спроса закрывается импортом – из отечественных приборов присутствует продукция УОМЗ, а также локализованная иностранная продукция, финальная сборка которой осуществляется в России.

По оценкам экспертов, общая покупательская активность снизилась, на что повлиял рост цен на иностранное оборудование и ограничение поставок из европейских стран. При этом рынок строительства развивается достаточно динамично, что свидетельствует о растущем спросе на оборудование, прежде всего российского происхождения.

Российский рынок теодолитов последние 2-3 года демонстрирует стагнацию в связи с ростом доли спутниковых приборов, развитием рынка профессиональных мобильных приложений и мобильных устройств, развитием направления электронных тахеометров, общей неблагоприятной экономической ситуацией. При этом оптико-механические приборы среднего класса точности пользуются достаточно стабильным спросом благодаря надёжности, простоте и прочности конструкции и возможности использования в суровых погодных условиях.

В 2022г. объём российского рынка теодолитов составил около 0,2 млрд. руб.

Ключевые тенденции:

- Рынок на стадии зрелости, наблюдается спад по большинству сегментов в связи с сокращением

платежеспособного спроса и наличием товаров-субститутов (мобильные приложения, дроны и др.).

- Характерна жесткая ценовая борьба и высокая конкуренция со стороны иностранных производителей. Доля импорта на рынке - до 95%.
- Негативные факторы - ухудшение макроэкономической ситуации, повышение НДС, рост цен на топливо.
- Положительные факторы – рост спроса на оборудование российского производства, уход с рынка ряда компаний-поставщиков иностранного оборудования.
- Рост доли ГНСС-приборов (геодезическое навигационное спутниковая система), расширение решаемых ими задач и функционала.
- Развитие направлений лазерного сканирования и электронных тахеометров.

Законодательные предпосылки:

- Государственная политика импортозамещения ГИС (геоинформационная система) и ГНСС-аппаратуры (геодезическое навигационное спутниковая система).
- Федеральная целевая программа «Развитие сельского хозяйства на 2017-2025гг.».
- Госпрограмма «Научно- технологическое развитие Российской Федерации»
- Концепция развития геодезии и картографии до 2020 г. (N 2378-р от 17.12.10).
- Приказ N123 «Об определении видов применяемого геодезического оборудования».
- Дорожная карта по оснащению топографических служб современными средствами топогеодезического и навигационного обеспечения, с учетом выполнения мероприятий импортозамещения, на период 2019-2025 гг.

Факторы, оказывающие влияние на состояние сегмента:

- Рост приоритетов по применению геодезических и топографических приборов российского происхождения.
- Снижение покупательского спроса и развитие вторичного рынка негативно сказывается на продажах новой продукции.
- Развитие альтернативных технологий на базе спутниковой связи также приводит к снижению спроса на некоторые группы оборудования.
- При этом спрос на новую технику стимулирует активное развитие арктических зон, территорий крайнего севера и реализация крупных проектов по строительству объектов и освоению территорий.

Рынок энергосберегающей светотехники

Согласно отчёту компании TrendForce об исследовании рынка (2022 Global LED Lighting Market Analysis), мировой рынок светодиодного освещения составит 72,10 млрд. долларов США в 2022 году и достигнет 93,47 млрд. долларов США в 2026 году. При этом, к концу 2022 года мировой рынок светодиодного освещения увеличится на 5,1%.

По оценкам компании «Лайтинг Бизнес Консалтинг» (ЛБК) рынок профессиональных светильников различных типов (включая светодиодное оборудование) в 2021 г. составил 92,7 млрд. руб.

Предварительный прогноз аналитической компании по итогам 2022 г. – до 97 млрд. руб.

Доля светодиодного освещения на российском рынке – от 40% до 50% в зависимости от рыночного сегмента (в среднем около 40,7 млрд. руб.); в натуральном выражении рынок светодиодных светильников оценивается в 64,1 млн. шт. (в 2021 г.).

Доля светодиодных светильников на рынке РФ продолжает уверенно расти за счет замещения светильников с традиционными источниками света.

Лидирующий федеральный округ РФ по производству светильников и осветительных устройств – Центральный ФО (40,8%), на втором месте – Приволжский ФО (24,7%).

Эксперты отрасли прогнозируют положительную динамику рынка в натуральном выражении на уровне +3% / +5% в год. Увеличение размера рынка связано не только с увеличением продаж, но и с повышением средней цены импорта светильника.

Объединение занимает устойчивую позицию в производстве светотехнической и светосигнальной продукции и имеет перспективы повышения эффективности деятельности за счет развития линейки продукции в уже освоенных сегментах рынка и стратегического партнерства с производителями светодиодов.

Законодательные предпосылки, определяющие рост рынка и требования к продукции:

- Национальные проекты «Жилье и городская среда», «Безопасные и качественные дороги»
- Приоритетный проект «Формирование комфортной городской среды».
- Региональные программы по благоустройству (Моя улица (Москва), Светлый город).
- Постановление Правительства Российской Федерации № 1356 от 10.11.2017 «Об утверждении требований к осветительным устройствам и электрическим лампам, используемым в цепях переменного тока в целях освещения»

- ГОСТ Р 59294-2021. Национальный стандарт РФ. Источники света, осветительные приборы и системы искусственного освещения. Показатели энергоэффективности и требования (утверждён и введен в действие Приказом Росстандарта от 15.01.2021 N 8-ст)
- Постановление Правительства РФ от 10.07.2019 N 878 "О мерах стимулирования производства радиоэлектронной продукции на территории РФ"
- План мероприятий (дорожная карта) по повышению энергетической эффективности зданий, сооружений, строений (Распоряжение от 01.09.2016 № 1853-Р).
- Распоряжение Правительства РФ от 01.09.2016 N 1853-р "Об утверждении плана мероприятий ("дорожной карты") по повышению энергетической эффективности зданий, строений и сооружений"
- Приказ Минстроя России №1550 пр от 17.09.2017 г. «Об утверждении требований энергетической эффективности для зданий, строений и сооружений».
- Постановление Правительства РФ № 275 от 07.03.2017 г. «О внесении изменений в некоторые акты по вопросам установления первоочередных требований энергетической эффективности для зданий, строений и сооружений (светильники для муниципальных организаций)».

Ключевые отраслевые тенденции:

- Развитие рынка энергосервиса и контрактов жизненного цикла.
- Развитие автоматизированных систем освещения и систем беспроводного управления.
- Развитие рынка «здорового строительства» и формирования комфортной городской освещенности.
- Развитие технологий: рост световой эффективности, снижение стоимости компонентов.
- Развитие отечественной компонентной базы, снижение зависимости от импортных производителей.

Факторы, оказывающие влияние на состояние сегмента:

1) Улучшение характеристик светоизлучающих диодов и обновление выпускаемых линеек позволяет производить продукцию с высокой светоотдачей для эффективной реализации энергосервисных контрактов.
2) Развитие производства на территории РФ светодиодов, вторичной оптики и других изделий микроэлектроники способствует выведению на рынок качественной конкурентоспособной продукции на базе отечественной компонентной базы.
3) Развитие технологий и законодательства в данной сфере позволяет применять светодиодные светильники в образовательных и дошкольных учреждениях, в лабораториях, медицинских центрах и др., что расширяет возможные сегменты применения такой продукции и повышает спрос.
4) Активная позиция ассоциаций производителей оборудования (например АПСС – ассоциация производителей светодиодов и систем на их основе) позволяет повысить требования к качеству продукции на рынке, снизить уровень контрафакта и количество недобросовестных производителей и поставщиков.
5) Высокие приоритеты по снижению аварийности и смертности на дорогах стимулируют спрос на светосигнальные устройства, системы визуальной сигнализации и системы управления транспортными потоками.
6) Стимулирование спроса на светосигнальную и осветительную продукцию проекты по развитию благоустройства, созданию комфортной освещенности в городских агломерациях и повышению освещенности улиц городов и сельской местности в целом.

Энергосервисные контракты

Энергосервисный контракт – особая форма договора, направленного на внедрение энергосберегающих технологий, содействующего эффективному использованию энергии за счет повышения энергетической эффективности. В частности, энергосервисный контракт может предусматривать выполнение комплекса работ по проектированию, строительству и техническому обслуживанию системы городского наружного освещения на период полного жизненного цикла с компенсацией инвестиционных затрат за счет средств, сэкономленных на оплате энергоресурса.

По данным ассоциации энергосервисных компаний РАЭСКО, в 2021 г. российский рынок энергосервисных контрактов, заключенных по результатам закупок, осуществленных в соответствии с Законами № 44-ФЗ и № 223-ФЗ, существенно вырос как по количеству заключенных контрактов, так и по их суммарной стоимости. Данные за 2022 год не опубликованы.

В 2021 г. заключено 989 энергосервисных контрактов. По сравнению с 2020 г. в 2021 г. наблюдался рост количества заключенных энергосервисных контрактов на 19,7%.

Суммарная стоимость заключенных в 2021 г. энергосервисных контрактов по сравнению с 2020 г.

выросла в 3 раза и составила 57,5 млрд. руб.

Наибольший вклад в повышение стоимостного объема рынка энергосервиса внесли капиталоемкие контракты в области электроэнергетики. В целях повышения репрезентативности выборки рынок энергосервиса рассмотрен в двух ценовых сегментах: контракты стоимостью менее 100 млн руб. и контракты стоимостью более 100 млн руб. Отметим, что контракты стоимостью более 100 млн руб., как правило, по своему предмету, особенностям подготовки и финансирования отличаются от контрактов стоимостью менее 100 млн руб. Количественный и стоимостной объем контрактов более 100 млн руб., а также их распределение по сегментам не имеют четко выраженной зависимости и отличаются год от года.

Лидирующие регионы по количеству контрактов в 2021 году были: Санкт-Петербург, Саратовская область и Республика Саха (Якутия). По суммарной стоимости контрактов лидирует Республика Саха (Якутия).

Законодательные предпосылки, определяющие рост рынка:

- ФЗ от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»
- ФЗ от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»
- С 01.03.2022 вступили в силу новые требования к энергетической эффективности для зданий, строений, сооружений, а также к правилам определения класса энергетической эффективности многоквартирных домов, утвержденные постановлением Правительства РФ от 27.09.2021 № 1628.
- В конце 2022 года Минэкономразвития России разработало проект постановления правительства о внесении изменений в требования к условиям энергосервисного договора. Проектом постановления предусмотрены изменения, позволяющие энергосервисным компаниям инициировать корректировку условий энергосервисного контракта в случае, если после его заключения выявлена дополнительная информация об объекте энергосервиса.
- В 2022 году верховный суд поддержал позицию ФАС об импортозамещении в рамках энергосервисных контрактов. Заказчикам необходимо соблюдать национальный режим при проведении закупок.

Основные тенденции сегмента отрасли:

- рост внимания общества и государственных органов к внедрению энергосберегающих технологий, эффективному использованию энергии и повышению экологичности;
- барьерным обстоятельством продолжает оставаться низкая осведомленность и недостаток информации со стороны потенциальных клиентов энергосервисных контрактов;
- существенный потенциал энергосбережения в энергетических активах предприятий, объектов бюджетной и социальной сферы;
- ограниченная государственная поддержка;
- недостаточное регулирование сегмента, недостаточная проработанность нормативно-правовой базы, регулирующей сегмент;
- развитие современных решений и технологий энергосбережения, цифровизация, «умные технологии».

Основные факторы, оказывающие влияние на сегмент:

- Основной эффект от внедрения энергосервиса: снижение платежей за потребленные энергоресурсы; ежедневный мониторинг технологических систем и объектов; быстрое устранение внештатных ситуаций.
- Причины, препятствующие массовому внедрению энергосервисных контрактов: несовершенная законодательная база; низкая осведомленность и техническая неподготовленность персонала бюджетных организаций в области энергосбережения; отсутствие методологии реализации энергосервисных контрактов в бюджетных сферах; низкий уровень контроля со стороны государственных органов, отвечающих за программы энергосбереженияЭнергосервис становится одной из областей деятельности, которые находятся на стыке «зеленой» и цифровой экономик. В результате их взаимодействия энергосервис переходит на новый этап своего развития, при этом на первый план выходит внедрение цифровых технологий для создания функционирующих в режиме реального времени систем управления объектами, систем измерения и верификации, анализа и отчетности, обеспечивающих непрерывный контроль всех значимых параметров работы объектов и позволяющих сформировать рекомендации по совершенствованию подходов к использованию энергоресурсов.

Общая оценка результатов деятельности эмитента (группы эмитента) в данной отрасли.

По мнению Эмитента, результаты деятельности Объединения в отрасли являются положительными.

Предприятие развивается в соответствии с выбранной стратегией диверсификации производства в различных сегментах, на основе утвержденных долгосрочных программ развития.

Описывается, каким образом сложившиеся в отрасли тенденции (благоприятные и неблагоприятные) могут повлиять на основные операционные и (или) финансовые показатели деятельности эмитента (группы эмитента).

Консервативный подход в текущих обстоятельствах позволяет предполагать, что сложившиеся в отрасли тенденции по совокупности могут положительно повлиять на укрепление позиций УОМЗ в отрасли во всех сегментах, и будут оказывать позитивное влияние на операционные и финансовые показатели деятельности Эмитента.

Вместе с этим, в условиях слабой прогнозируемости будущей динамики, соотношения и степени влияния тех или иных факторов и тенденций в отрасли, предоставление однозначного прогноза влияния на деятельность и показатели Объединения представляется затруднительным. Опыт появления таких масштабных непредсказуемых событий, как пандемия COVID-19, затрудняет прогнозирование.

Указываются доля эмитента (группы эмитента) в объеме реализации аналогичной продукции иными предприятиями отрасли или иные показатели, характеризующие положение эмитента (группы эмитента) в отрасли в целом:

Объединение является одним из ведущих российских разработчиков и производителей оптико-электронных систем и комплексов и входит в ТОР 5 отечественных компаний - разработчиков и производителей ОЭС.

Позиция Эмитента на отечественном рынке медицинской техники является достаточно сильной по направлениям неонатального и реанимационного оборудования, что достигается за счет комплексного удовлетворения спроса государственных родовспомогательных лечебно-профилактических учреждений, созданной сбытовой сети и сервисных центров, а также других мер.

Оценка доли эмитента на рынке медицинского оборудования за 2022 г. – около 0,5%; при этом доля эмитента в основных сегментах присутствия достигает 15% (в сегменте неонатального оборудования) и 12% (в сегменте наркозно-дыхательного оборудования).

Доля Эмитента на рынке светосигнального оборудования (в сегменте присутствия) составляет около 7%; в целом на отечественном рынке светотехники доля составляет 0,2%.

Доля Эмитента на российском рынке геодезических и геотехнических приборов в 2022 г. составила около 9% (в сегментах электронных тахеометров и оптико-механических нивелиров и теодолитов).

Доля Эмитента на рынке энергосервисных контрактов в России (в основном в сегментах уличного освещения и освещения помещений) составила в 2022 г. около 1%.

Приводятся оценка соответствия результатов деятельности эмитента тенденциям развития отрасли: соответствуют.

Причины, обосновывающие полученные результаты деятельности эмитента. Эмитент оценивает результаты деятельности объединения в ключевых для нее сегментах отрасли положительно.

Ключевые компетенции Предприятия, обеспечивающие долгосрочную конкурентоспособность объединения, и повлиявшие на получение результата:

- Диверсифицированная продукция, опыт трансфера технологий;
- Наличие целостной цепочки создания стоимости (полный технологический цикл: от разработки допроизводства и сервисного обслуживания);
- Высокий научно-исследовательский потенциал;
- Развитая сервисно-сбытовая сеть;
- Эффективная система управления, использование прогрессивных технологий управления(программно-целевое управление, управление проектами и другое);
- Полномасштабная информатизация; внедрение информационных технологий, обеспечивающее контроль бизнеса
- Высококвалифицированный персонал;
- Соответствие продукции объединения системе менеджмента качества и международным стандартам;
- Разработка и производство оптико-электронных систем;
- Производство высокотехнологичной медицинской техники, энергосберегающей светотехники;
- Наличие современных промышленных технологий.

Объединение обладает всеми производственными переделами современного машиностроительного предприятия:, ~~востребованными в машиностроении~~:заготовительное производство (в том числе литейное

и штамповочное), механообрабатывающее и микроэлектронное производства, отделочное производство (в том числе гальваническое и лакокрасочное), оптическое и сборочно-монтажное производства, испытательная база. Имеет свою технологическую службу с высококвалифицированными специалистами, сопровождающими весь технологический процесс выпускаемой высокотехнологичной продукции. Накопленный научно-технический потенциал (4 научных филиала в крупных научных центрах России) позволяет разрабатывать и внедрять уникальные технологии, которые являются интеллектуальной собственностью предприятия.

Завод также занимает уверенные позиции по производству оборудования гражданского назначения. Маркетинговая стратегия объединения предусматривает развитие бизнеса по следующим ~~основным~~ направлениям: ОЭС; медицинские изделия; энергосберегающая светотехника и светосигнальная техника; приборы для геодезии и оптических измерений, ~~спутниковое (ГНСС) оборудование; системы безопасности~~, информационные терминалы.

Оптико-электронные системы и комплексы

Завод является ведущим в России разработчиком и производителем оптико-локационных станций для воздушных судов российского производства, а также одним из ведущих разработчиков и производителей гиростабилизированных оптико-электронных систем для вертолетов.

Рынок оптико-электронных систем обеспечивает наибольший доход Эмитента. Доминируют крупные высокотехнологичные компании. Рынок ОЭС является устойчивым. В условиях политики импортозамещения планируется завершение ряда проектов по замене иностранных систем отечественными аналогами с более высокими характеристиками, что приведет к увеличению доли на рынке России.

Медицинская техника

Позиция Объединения на отечественном рынке реанимационного оборудования является достаточно сильной по двум направлениям - неонатальное и реанимационное оборудование. По неонатальному оборудованию Предприятие занимает лидирующие позиции по отношению к другим конкурентам, что достигается за счет комплексного удовлетворения спроса государственных родовспомогательных лечебно-профилактических учреждений, созданной сбытовой сети и сервисных центров, а также других мер.

Политика импортозамещения и технологического суверенитета, проводимая Правительством Российской Федерации в отношении медицинской техники, позволит российским производителям нарастить объемы продаж и увеличить долюна рынке в ближайшей перспективе.

Учитывая тенденции рынка медицинской техники, а также сложившуюся благоприятную ситуацию в связи с активной политикой импортозамещения, Эмитент рассматривает направление медицинской техники как одно из наиболее перспективных в портфеле гражданской продукции.

Светотехника

На российском рынке светотехники Эмитент присутствует с 1995 года.

Предприятие занимает устойчивую позицию в производстве светотехники и светосигнального оборудования, реализует полный цикл разработки и производства. Предприятие также имеет перспективы повышения эффективности деятельности за счет развития линейки продукции в уже освоенных сегментах рынка, выведения принципиально новой продукции на рынок, что обеспечит дополнительные конкурентные преимущества, ~~стратегических союзов~~ соглашения и долгосрочные контракты с представителями крупных заказчиков (департаменты транспорта, строительные компании и др.). Продукция предприятия обладает необходимыми разрешительными документами для участия в государственных закупках, входит в реестр радиоэлектронной продукции РФ.

Геодезические приборы

На российском рынке современного геодезического оборудования Эмитент присутствует с 1956 год).

Приборы оптических измерений являются одними из традиционных направлений Объединения. Накопленный научно-технический опыт и трансфер специальных технологий обеспечивают качество и уникальные характеристики оптических приборов Предприятия. Традиционное геодезическое оборудование представлено оптико-механическими теодолитами и нивелирами. Активно развивается направление электронных тахеометров, включая приборы инженерного класса точности, а также линейка приборов спутниковой навигации для различных сфер применения: строительства, землеустройства, высокоточного мониторинга конструкций и положения объектов и мобильных бригад.

Основные конкуренты Группы на целевых рынках медицинского оборудования:

- среди зарубежных компаний: «Atom» («Атом») (Япония), «Dräger» (Дрегер) (Германия), «Ameda» («Амеда») (Швейцария), «Fanem» («Фанем») (Бразилия), «GE Medical Systems» («ДжиЕ Медикал Систем») (США), «Weyer» (Вейер) (Германия);

- среди российских компаний - ООО Концерн «Аксион» (Ижевск), АО «УПЗ» (Екатеринбург), ЗАО

«Альтернативная наука» (Санкт-Петербург), ООО «Тритон-Электроникс», ООО «Лидкор»

Основные конкуренты на целевых рынках светотехники:

«Galad» («Галад») (Москва), «Philips» («Филипс») (Нидерланды), «LEDEL» («ЛЕДЕЛ») (Казань), ЗАО «Светлана–Оптоэлектроника» (Санкт-Петербург), АО «Протон» (Орел), АО «Комсигнал» (Екатеринбург), «Транс-Сигнал» (Нижний Новгород), «Индустрия света» (Химки).

Основные конкуренты на целевых рынках геодезических приборов:

FOIF (ФОИФ), CST/Berger (СиСТ/Бергер), Condtrol (Кондтрол), Zeiss (Зейс), ADA (АДА) (теодолиты), Leica (Лейка), Trimble (Тримбл), South (Саус), Nikon (Никон), Topcon (Топкон), Geomax (Геомакс) (тахеометры).

Основные конкуренты в сегменте энергосервисных контрактов:

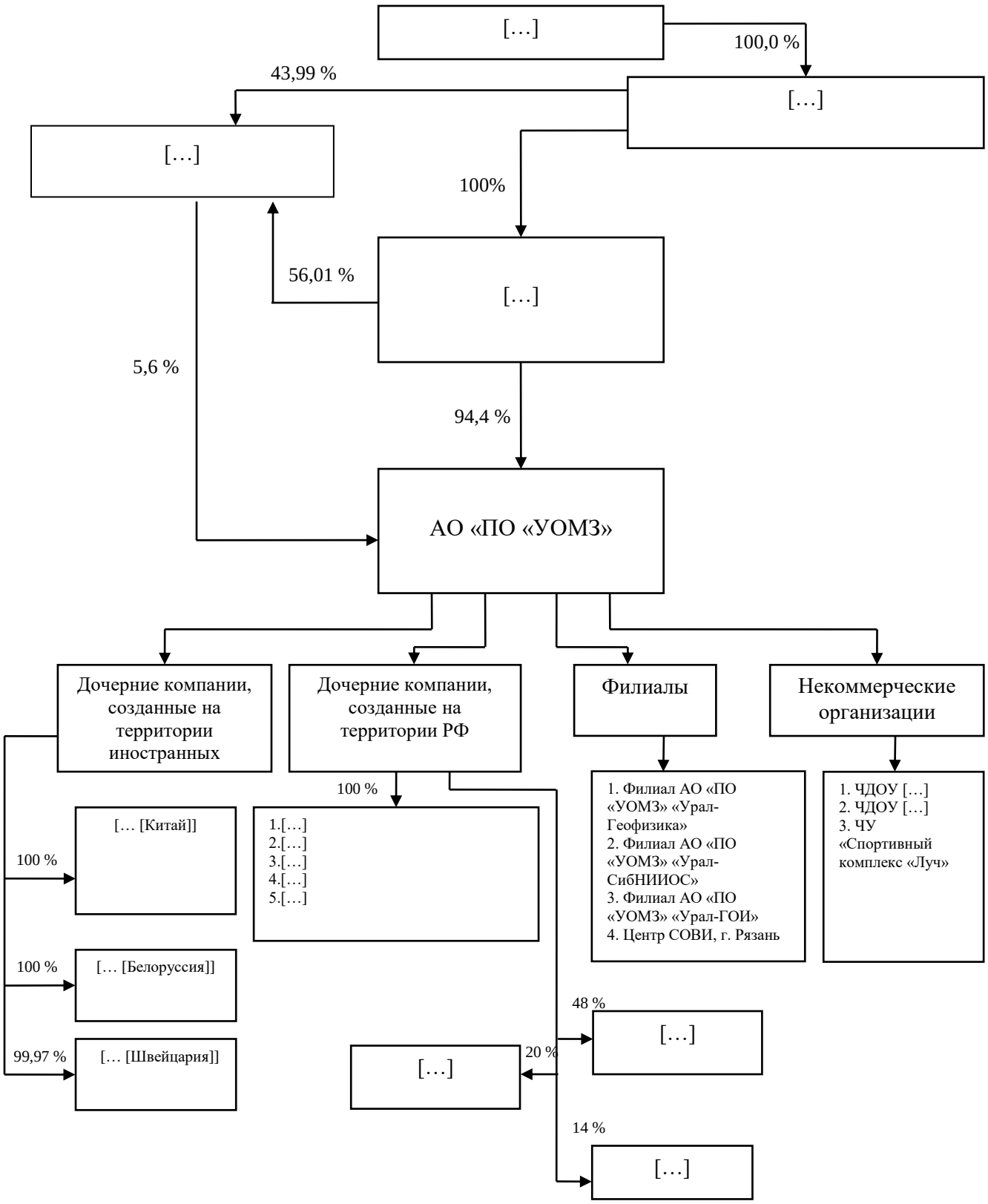
ПАО «Ростелеком», ООО «Якутская энергосервисная компания»; компания ООО «ЕЭС-Гарант»; ООО «Световые Технологии ЭСКО», ГАУ «Агентство по ПЭИ ИК Саратовской области» и др.

Основные конкуренты на рынке оптико-электронных систем гражданского назначения:

ЦНИИ «Циклон», ЗАО НПЦ «НЕЛК», АО НПП «АМЭ», компания FLIR, АО «Пергам-Инжиниринг».

1.5 Описание структуры эмитента (группы/холдинга, в которую входит эмитент, подконтрольные организации и зависимые общества), имеющее по мнению эмитента значение для принятия инвестиционных решений

Часть информации, предусмотренной настоящим пунктом, не раскрывается в соответствии с Постановлением Правительства №400 от 04.04.2019 и Постановлением Правительства №416 от 09.04.2019



1.6 Указывается структура акционеров/участников (бенефициары и доли их прямого или косвенного владения в капитале эмитента), сведения об органах управления (совет директоров, коллегиальный исполнительный орган) и сведения о руководстве (топ-менеджменте) эмитента

1.6.1 Акционеры Эмитента
[…]

1.6.2 Сведения об органах управления

В соответствии с Уставом АО «ПО «УОМЗ»:
« 9.1 Органами управления Общества являются:
высший орган Общества (общее собрание акционеров);
коллегиальный орган Общества (Совет директоров);
единоличный исполнительный орган (генеральный директор)».

1.6.3 Информация о Совете директоров
[…]

1.6.4 Сведения о руководстве

Единоличный исполнительный орган – Генеральный директор
Фамилия, Имя, Отчества: Слудных Анатолий Владимирович
Год рождения: 1982
Сведения об уровне образования, о квалификации, специальности: Высшее, Уральская академия государственной службы, государственное и муниципальное управление, менеджер
[…]

1.7 Сведения о кредитных рейтингах эмитента (ценных бумаг эмитента)

Объект рейтинга: Эмитент
Организация, присвоившая кредитный рейтинг:
Полное фирменное наименование: Акционерное общество «Рейтинговое Агентство «Эксперт РА»
Сокращенное фирменное наименование: АО «Эксперт РА»
Место нахождения: 123001, г. Москва, Благовещенский пер., д. 12, стр. 2
Значение кредитного рейтинга: ruBBB+

Ценным бумагам Эмитента кредитные рейтинги не присваивались.

1.8 Сведения о соответствии деятельности эмитента критериям инновационности, установленным Правилами листинга ПАО Московская Биржа для включения и поддержания ценных бумаг в Секторе РИИ/Сегменте РИИ-Прайм

В соответствии с выпиской из Протокола №2 заседания Комитета по развитию рынка инноваций и инвестиций при координационном совете РИИ ПАО Московская Биржа от 4 декабря 2017 г., Эмитент соответствует требованиям, установленным Правилами листинга ПАО Московская Биржа для включения и поддержания ценных бумаг в Секторе РИИ.

2. Сведения о финансово-хозяйственной деятельности и финансовом состоянии эмитента

Эмитент готовит отчетность по ФСБУ на ежеквартальной основе и по МСФО каждые 6 месяцев. В настоящий момент доступна отчетность по ФСБУ – по итогам за 2022 год и 1 квартал 2023 года, по МСФО – по итогам за 2022 год.

2.1 Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку)

эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года

Таблица: Основные показатели деятельности Эмитента по МСФО (консолидированная отчетность по МСФО, включающая АО «ПО «УОМЗ» и дочерние компании)

	2019	2020	2021	2022	2023П	2024П	2025П	2026П
Активы	31 064	35 726	41 374	45 860	40 047	39 136	39 336	39 172
Чистые активы	9 662	9 605	9 806	9 986	10 753	12 433	13 377	13 921
Долг	16 120	17 724	18 428	12 840	12 762	11 902	11 300	11 195
- долгосрочный	12 056	12 221	9 429	6 084	10 648	5 926	5 162	8 830
- краткосрочный	4 064	5 503	8 999	6 756	2 115	5 976	6 138	2 365
Выручка	17 817	20 809	20 735	19 807	21 100	22 085	20 629	22 086
Валовая прибыль	3 313	4 086	4 255	3 974	4 067	4 212	4 190	4 448
EBITDA	2 421	2 405	2 505	2 217	2 446	2 128	2 560	2 790
Процентные расходы	1 347	1 503	1 465	1 724	1 180	1 158	1 106	1 094
Чистая прибыль	25	212	233	59	292	341	412	565
Валовая рентабельность	18,6%	19,6%	20,5%	20,1%	19,3%	19,1%	20,3%	20,1%
Рентабельность EBITDA	13,6%	11,6%	12,1%	11,2%	11,6%	9,6%	12,4%	12,6%
Чистая рентабельность	0,1%	1,0%	1,1%	0,3%	1,4%	1,5%	2,0%	2,6%

Наименование показателя	Методика расчета
Чистые активы	Разность между величиной принимаемых к расчету активов организации (за исключением задолженности учредителей (участников, акционеров) по взносам (вкладам) в уставный капитал по оплате акций) и величиной принимаемых к расчету обязательств организации (за исключением доходов будущих периодов, признанных организацией в связи с получением государственной помощи) Консолидированного отчета о финансовом положении (в соответствии с методикой, утвержденной приказом Министерства Финансов Российской Федерации приказ от 28 августа 2014 г. № 84н, с учетом изменений)
Долг	Сумма строк «Кредиты и займы» из состава долгосрочных и краткосрочных обязательств Консолидированного отчета о финансовом положении
EBITDA	Строка «Прибыль от операционной деятельности до государственных субсидий» Консолидированного отчета о совокупном доходе + Строка «Амортизация основных средств и нематериальных активов» Консолидированного отчета о движении денежных средств
Процентные расходы	Стока «Затраты на финансирование» Консолидированного отчета о совокупном доходе
Валовая рентабельность	Строка «Валовая прибыль»/Строка «Выручка» Консолидированного отчета о совокупном доходе
Рентабельность EBITDA	EBITDA / Строка «Выручка по договорам с покупателями» Консолидированного отчета о совокупном доходе
Чистая рентабельность	Строка «Прибыль за год»/Строка «Выручка» Консолидированного отчета о совокупном доходе

Согласно консолидированной финансовой отчетности Эмитента (по МСФО), активы на 31.12.2022 составили 45,9 млрд. руб., что на 11% больше уровня на 31.12.2021. Чистые активы на 31.12.2022 составили 10,0 млрд. руб., увеличившись на 7% с 31.12.2021.

За рассматриваемый период с 31.12.2019 по 31.12.2022 активы Группы увеличились на 14,8 млрд. руб.

В структуре активов наблюдается увеличение доли ликвидных активов (остатков денежных средств на счетах) и авансов, выданных в рамках выполняемых договоров и контрактов, доля которых по итогам 2022 года составила 16% и 19% соответственно. Наибольшей статьей в течение всего периода оставались внеоборотные активы (состоящие, в основном, из стоимости основных средств и нематериальных активов), доля которых в активах на 31.12.2022 г. составила 37%.

В структуре пассивов рост обеспечивается статьей «Обязательства по договорам с покупателями» (увеличение на 16,1 млрд. руб.). Рост по итогам 2022 года, в основном, связан с получением авансовых платежей по направлению поставок оптико-электронных систем на внутренний рынок.

Согласно консолидированной финансовой отчетности (по МСФО), выручка Эмитента за период с 2019 по 2022 год увеличилась на 2,0 млрд. руб. (на 11%). Снижение выручки в 2022 году составило 0,9 млрд руб. (4%), что обусловлено выбытием из Группы сбытовой дочерней организации на территории РФ в связи со снижением доли владения со 100% до 20,0% в результате приема в состав дочерней организации новых участников с увеличением уставного капитала.

Диаграмма. Структура активов Эмитента по МСФО

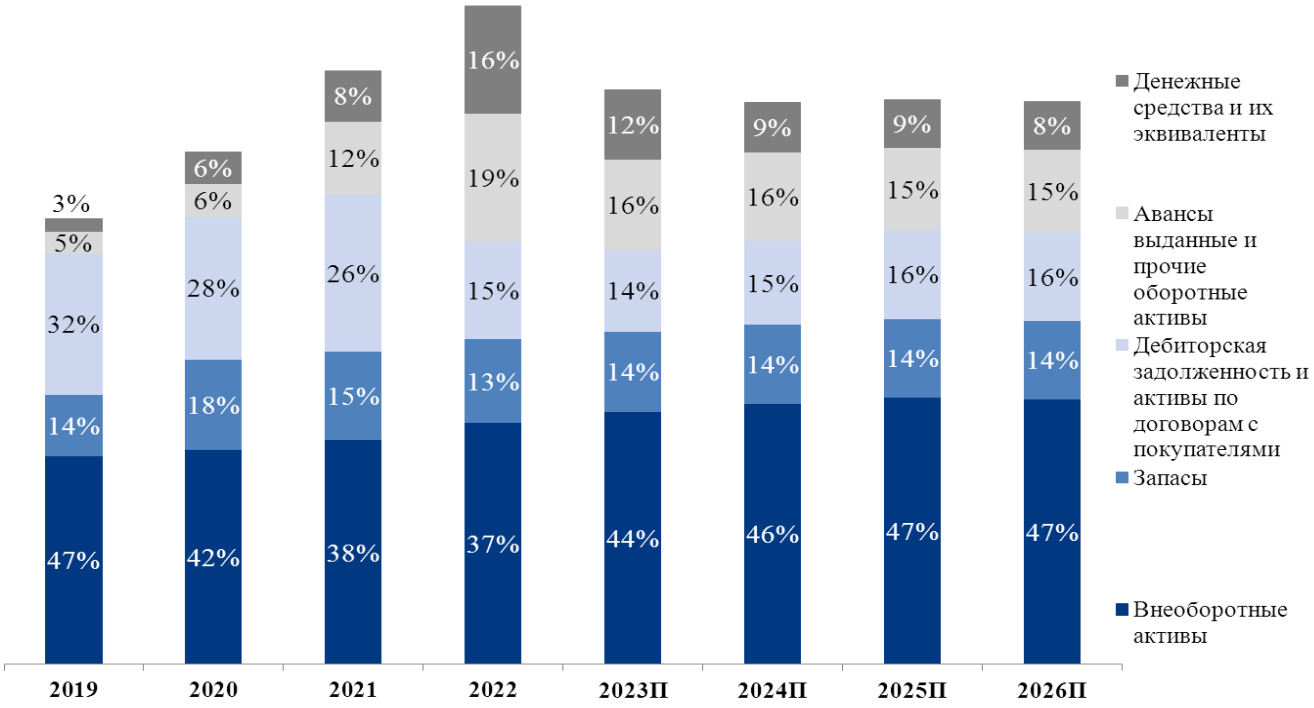
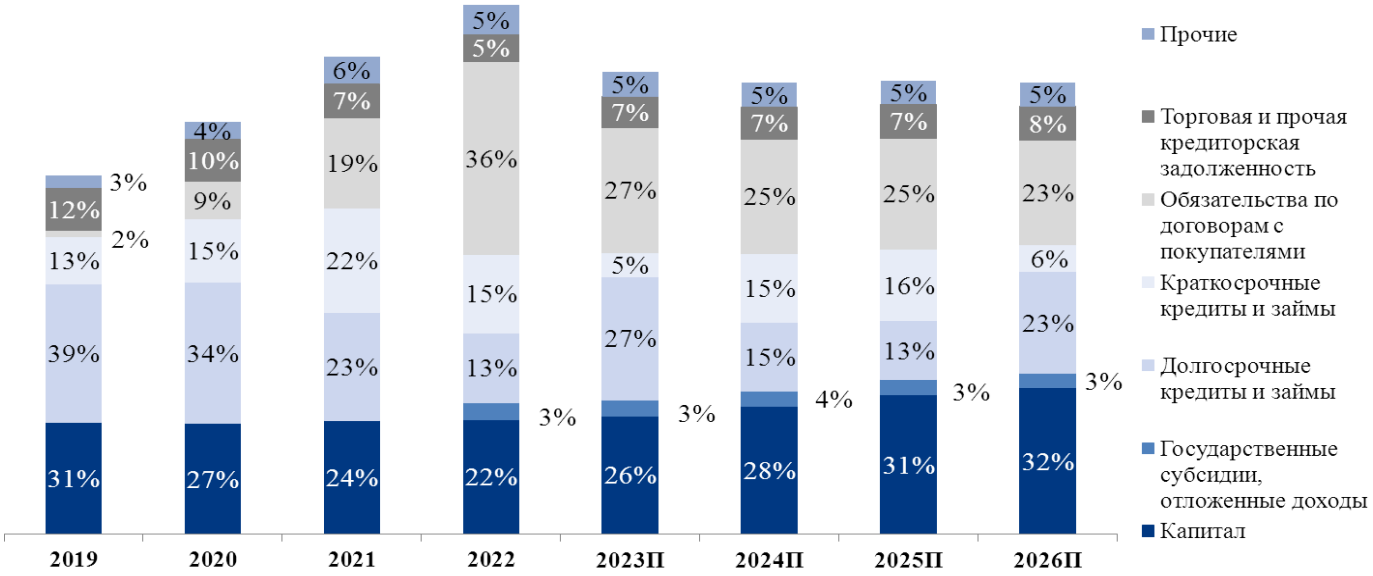


Диаграмма. Структура пассивов Эмитента по МСФО



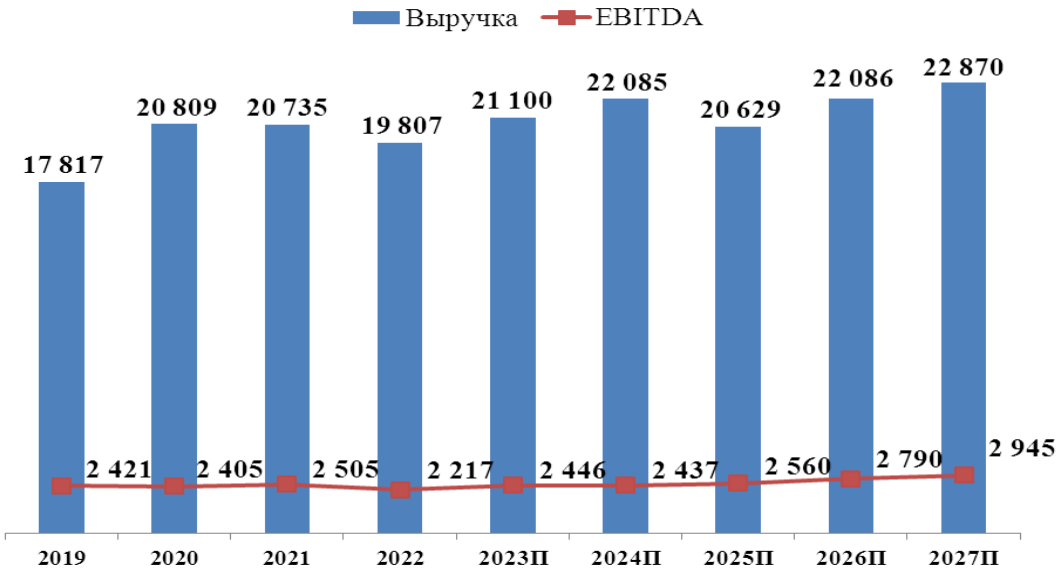
Без учета выбывших организаций Группы Эмитента по МСФО (действующий контур), рост общего объема консолидированной выручки по итогам 2022 года к уровню прошлого года составил на 3,4 млрд. руб. (на 129%), в том числе по направлению гражданской продукции (работ, услуг) на 0,7 млрд. руб. (116%). Общий объем консолидированной выручки за 2022 год к уровню 2019 года (по действующему контуру организаций) увеличился в 1,6 раза (на 5,9 млрд. руб.), в том числе по направлению гражданской продукции (работ, услуг) в 2,1 раза (на 2,5 млрд. руб.).

В настоящее время Эмитент имеет подтвержденный портфель основных договоров и контрактов на 2023-2024 годы и дальнейший период. По итогам 2023 года прогнозируется рост консолидированной выручки к уровню прошлого года в размере 6,6% (на 1,3 млрд. руб.). Прогнозируемый значительный рост выручки по гражданскому направлению в 2024 году, в основном, связан с планируемыми сроками завершения работ по строительству и оснащению ряда социально-значимых объектов (в том числе областной родильный дом и общеобразовательная школа г. Магадан, поликлиника г. Красноярск). Несмотря на возросшую потребность в поставке оптико-электронных систем, Эмитент продолжает развивать продажи продукции и услуг гражданского направления, в том числе для увеличения продолжительности, повышения комфорта и качества жизни населения Российской Федерации, в также на экспорт (данное направление имеет значительный потенциал).

Диаграмма. Динамика выручки Группы компаний Эмитента (без учета выбывших организаций Группы – действующий на момент составления инвестиционного меморандума контур консолидированной отчетности МСФО), млн. руб.

Выручка Итого
в т.ч. гражданского направления
10 135
11 956
12 426
15 989
21 100
22 085
20 629
22 086
22 870
2 358
4 177
4 209
4 871
4 802
6 419
4 417
5 398
5 688
2019
2020
2021
2022
2023П
2024П
2025П
2026П
2027П

Диаграмма. Динамика общей выручки и EBITDA Группы компаний Эмитента, млн. руб.



Рентабельность EBITDA Эмитента в 2020-2022 годах находилась на уровне 11%-12%. На ограничение уровня рентабельности EBITDA в 2022 году существенное влияние оказало и, как прогнозирует Эмитент, будет оказывать в 2023-2024 годах, изменение структуры отгрузки, в частности в связи со сдачей масштабных социально-значимых объектов по направлению гражданской продукции (услуг) в 2024 году. Также на общий размер операционной прибыли оказывает влияние осуществление расходов социального характера (в том числе содержание активов соц. назначения, социальные программы и благотворительность – за 2022 год данные расходы составили 202 млн. руб.).

В настоящее время имеется тенденция предоставления кредитов финансовыми организациями с плавающей ставкой, основу которой составляет ключевая ставка Центрального банка Российской Федерации, увеличенная на фиксированный процент, устанавливаемый финансовым учреждением.

В результате ужесточения геополитической напряженности, ключевая ставка ЦБ РФ с 28.02.2022 г. была увеличена и составила 20,0% с последующим снижением к 30.06.2022 г. - до 9,5%, к концу 2022 года. ключевая ставка Банка России снизилась до 7,5%, на 1,0% к уровню начала года, что нашло отражение в динамике процентных ставок по кредитам Эмитента. Процентные расходы Группы по заемным средствам в 2022 году увеличились к уровню прошлого года до 1,7 млрд руб. на 259млн руб. или на 17,6%.

На размер чистой прибыли значительное влияние могут оказывать курсовые разницы при изменении курса иностранных валют. В 2023 году риск возможного отрицательного влияния курсовых на конечный финансовый результат снижается, в связи с меньшим планируемым объемом (переносом на следующие периоды) поставок на экспорт по линии ВТС.

2.2 Оценка финансового состояния эмитента в динамике за последние 3 года

Таблица: Оценка финансового состояния, показатели долговой нагрузки АО «ПО «УОМЗ» (МСФО), млн. руб.

	2019	2020	2021	2022	2023П	2024П	2025П	2026П
Активы	31 064	35 726	41 374	45 860	40 047	39 136	39 336	39 172
Капитал	9 662	9 605	9 806	9 956	10 257	11 059	12 061	12 674
Чистые активы	9 662	9 605	9 806	9 986	10 753	12 433	13 377	13 921
Долг	16 120	17 724	18 428	12 840	12 762	11 902	11 300	11 195
Чистый долг	15 373	15 649	15 153	5 434	7 945	8 503	7 994	7 959

Операционный денежный поток	-2 312	698	2 201	5 097	-443	618	1 444	961
Инвестиции (собственные)	1 250	867	1 037	704	1 499	884	785	768
Свободный денежный поток	-3 562	-169	1 164	4 394	-1 942	-266	659	193
Рентабельность EBITDA	13,6%	11,6%	12,1%	11,2%	11,6%	9,6%	12,4%	12,6%
Долг/EBITDA	6,7	7,4	7,4	5,8	5,2	5,6	4,4	4,0
Чистый долг/EBITDA	6,4	6,5	6,0	2,5	3,2	4,0	3,1	2,9
Долг / Выручка	0,90	0,85	0,89	0,65	0,60	0,54	0,55	0,51
Долг/ Активы	0,5	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
EBITDA/ Проценты к уплате	1,8	1,6	1,7	1,3	2,1	1,8	2,3	2,5
Ликвидные активы/ Краткосрочный долг	21%	40%	39%	111%	231%	58%	55%	140%
Долг/Капитал	1,7	1,8	1,9	1,3	1,2	1,1	0,9	0,9
ROE	0,3%	2,2%	2,4%	0,6%	2,8%	3,1%	3,4%	4,5%

Наименование показателя	Методика расчета
EBITDA	Строка «Прибыль от операционной деятельности до государственных субсидий» Консолидированного отчета о совокупном доходе + Строка «Амортизация основных средств и нематериальных активов» Консолидированного отчета о движении денежных средств
Рентабельность EBITDA	EBITDA / Строка «Выручка по договорам с покупателями» Консолидированного отчета о совокупном доходе
Долг/EBITDA	Сумма строк «Кредиты и займы» из состава долгосрочных и краткосрочных обязательств Консолидированного отчета о финансовом положении / EBITDA
Чистый долг/EBITDA	(Сумма строк «Кредиты и займы» и «Обязательства по аренде» из состава долгосрочных и краткосрочных обязательств за вычетом строки «Денежные средства и их эквиваленты» Консолидированного отчета о финансовом положении) / EBITDA
Долг / Выручка	Сумма строк «Кредиты и займы» из состава долгосрочных и краткосрочных обязательств Консолидированного отчета о финансовом положении / Строка «Выручка по договорам с покупателями» Консолидированного отчета о совокупном доходе
Долг/ Активы	Сумма строк «Кредиты и займы» из состава долгосрочных и краткосрочных обязательств Консолидированного отчета о финансовом положении / Строка «Итого Активы» Консолидированного отчета о финансовом положении
EBITDA/ Проценты к уплате	EBITDA / Строка «Затраты на финансирование» Консолидированного отчета о совокупном доходе
Ликвидные активы/ Краткосрочный долг	Строка «Денежные средства и их эквиваленты» Консолидированного отчета о финансовом положении / Строка «Кредиты и займы» из состава краткосрочных обязательств Консолидированного отчета о финансовом положении
Долг/Капитал	Сумма строк «Кредиты и займы» из состава долгосрочных и краткосрочных обязательств Консолидированного отчета о финансовом положении / Строка «Итого капитал» Консолидированного отчета о финансовом положении
ROE	Строка «Прибыль/(убыток) за год» Консолидированного отчета о совокупном доходе / Строка «Итого капитал» Консолидированного отчета о финансовом положении

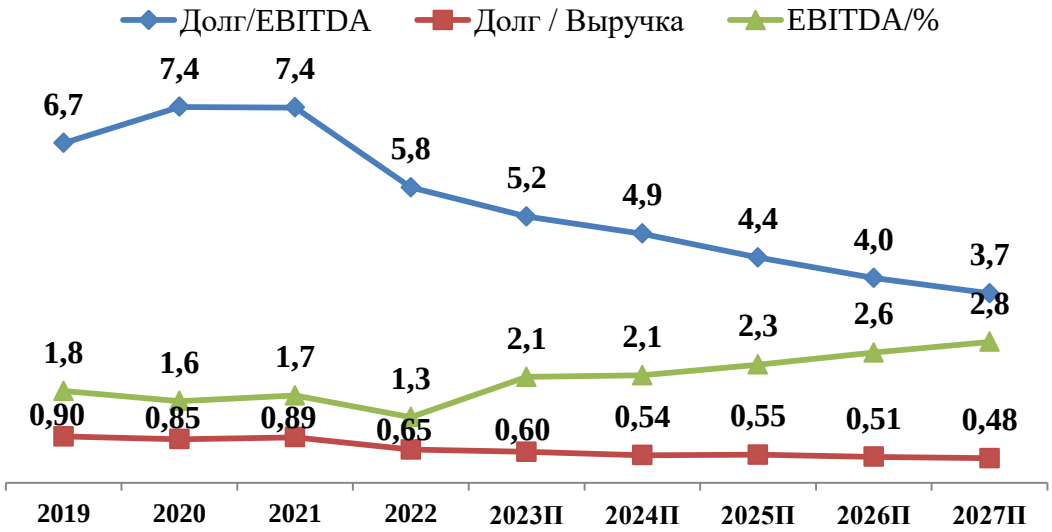
В связи со спецификой деятельности предприятия – достаточно длительными циклами производства оптико-электронных систем, а также выполнению НИОКР, выполнением внешнеторговых контрактов, выполнением государственных контрактов и договоров и контрактов по направлению гражданской продукции (работ, услуг), в том числе социально значимых (предусматривающих оплату после осуществления поставки продукции, выполнения работ, или незначительный размер авансирования), а также необходимостью осуществления значительного объема капитальных вложений, в том числе с учетом обязательств по вложению собственных средств в рамках государственных программ, привлечение АО «ПО «УОМЗ» заемного финансирования для покрытия кассовых разрывов и осуществления инвестиций (кредиты коммерческих банков и выпуск облигаций) является обычной практикой в рамках обеспечения текущей деятельности.

По итогам 2022 года финансовый долг снизился на 30% (на 5,6 млрд. руб.). Наибольшее влияние оказало выбытие из контура Эмитента сбытовой дочерней компании на территории РФ, деятельность которого осуществляется с привлечением существенного объема заемного финансирования.

Можно отметить достаточный текущий уровень ликвидности баланса. По итогам 2022 года денежные средства и их эквиваленты покрывают весь краткосрочный долг и более половины общего долга компании.

Показатели, характеризующие уровень долговой нагрузки имеют положительную динамику (в том числе Долг/EBITDA, Чистый долг/EBITDA, Долг / Выручка, Финансовый долг/Активы, Долг/Капитал).

Диаграмма. Динамика ряда показателей, характеризующих уровень долговой нагрузки Группы УОМЗ, ед.



Условия ведения деятельности Эмитента

Результаты деятельности и доходы Объединения продолжают периодически в различной степени подвергаться влиянию изменений в политической, законодательной, финансовой и регулирующей сфере.

Значительное снижение цен на энергоносители, а также девальвация российского рубля и введение против РФ некоторыми странами ряда односторонних ограничительных политических и экономических мер, произошедших за последние несколько лет (28.06.2022г. решением Управления по контролю за иностранными активами США АО «ПО «УОМЗ» включен в SDN-list), продолжают оказывать негативное влияние на российскую экономику, основную юрисдикцию Предприятия. В настоящее время имеется тенденция предоставления кредитов финансовыми организациями с плавающей ставкой, основу которой составляет ключевая ставка Центрального банка Российской Федерации, увеличенная на фиксированный процент, устанавливаемый финансовым учреждением. Эмитент считает, что это может привести к удорожанию финансирования долгосрочных программ и может повлиять на финансово-хозяйственную деятельность в будущем в случае ужесточения денежно-кредитной политики ЦБ РФ. Совокупность указанных факторов может привести к снижению доступности капитала, увеличению его стоимости, росту инфляции и неопределенности относительно экономического роста, что в будущем может негативно повлиять на финансовое положение и экономические перспективы Объединения. Руководство

Эмитента полагает, что предпринимает все надлежащие меры по поддержанию экономической устойчивости в текущих условиях.

Пандемия коронавируса

В 2020 году на мировую экономику негативно повлияла пандемия коронавируса (COVID-19). Ужесточение изоляционных мероприятий, направленных на борьбу с распространением COVID-19 в различных странах, вызвало существенное снижение уровня потребительских расходов и деловой активности. Социальное дистанционирование и меры изоляции привели к прекращению деятельности компаний в сфере розничной торговли, транспорта, путешествий и туризма, общественного питания, развлечений и многих других направлений. Влияние пандемии на развитие экономики на уровне отдельных стран и мировой экономики в целом не имело исторических аналогов с другими периодами, когда правительства принимали пакеты мер по спасению экономики. В 2022 году количество заражений COVID-19 существенно снизилось и ограничения, связанные с COVID-19 отменены практически во всех странах. Дополнительный риск заключается в возможным появлении новой разновидности COVID-19, при которой распространение COVID-19 продолжится до того, как будут найдены эффективные меры противодействия.

Эти события, последствия которых трудно прогнозировать в настоящее время, могут оказать негативное влияние также на будущие операции и финансовое положение Объединения, поскольку российская экономика также подвержена влиянию ухудшившейся вследствие распространения пандемии ситуации, однако диверсификация деятельности эмитента в части производства медицинского (в частности респираторного) оборудования, позволяет в существенной степени нивелировать потенциальное негативное влияние.

Налогообложение.

Российское налоговое, валютное и таможенное законодательство допускает различные толкования и подвержено частым и внезапным изменениям, которые могут применяться ретроспективно. Интерпретация руководством Эмитента данного законодательства применительно к операциям и деятельности Предприятия может быть оспорена соответствующими региональными или федеральными органами. Поэтому существует вероятность того, что операции и сделки Объединения, которые не были оспорены налоговыми органами в прошлом, могут быть оспорены и в будущем. В результате чего соответствующими органами могут быть начислены дополнительные налоги, штрафы и пени.

В России налоговые проверки могут охватывать три календарных года деятельности, непосредственно предшествовавших году проверки. При определенных условиях налоговой проверке могут быть подвергнуты и более ранние периоды. Эмитент неоднократно признавался лучшим налогоплательщиком Екатеринбурга. Принимая во внимание наличие квалифицированного персонала и положительного опыта взаимодействия с надзорными органами по данному направлению, риск в данной сфере оценивается Эмитентом как незначительный.

2.3 Структура активов, обязательств, собственного капитала эмитента в динамике за последние 3 года

(тыс. руб.)

	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023П	31.12.2024П	31.12.2025П	31.12.2026П	31.12.2027П
АКТИВЫ								
Внеоборотные активы								
Основные средства	10 881 492	10 943 474	11 025 139	11 721 104	12 711 310	12 929 820	12 792 058	12 371 641
Нематериальные активы	3 275 979	3 667 968	4 047 962	4 353 890	4 550 518	4 695 721	4 849 745	5 012 494
Прочее	760 350	995 244	1 729 448	1 515 763	878 024	933 044	800 852	816 192
Итого внеоборотные активы	**14 917 821**	**15 606 686**	**16 802 549**	**17 590 757**	**18 139 852**	**18 558 585**	**18 442 655**	**18 200 327**
Оборотные активы								
Запасы	6 337 296	6 203 773	5 863 280	5 590 528	5 519 466	5 516 525	5 505 681	5 478 862
Активы по договорам с покупателями	3 144 754	3 218 516	1 076 301	1 404 423	572 383	1 009 739	541 112	893 448
Торговая и прочая дебиторская задолженность	6 752 301	7 655 916	5 683 905	4 320 033	5 256 705	5 165 410	5 571 040	5 768 035
Авансы выданные и прочие оборотные активы	2 260 864	5 114 611	8 903 015	6 192 889	6 146 954	5 673 982	5 766 857	5 780 194
Денежные средства и их эквиваленты	2 202 133	3 516 154	7 469 379	4 883 287	3 466 884	3 377 581	3 310 029	3 276 929
Прочее	44 904	24 292	35 602	38 658	33 399	34 067	34 748	35 443
Итого оборотные активы	**20 742 252**	**25 733 262**	**29 031 482**	**22 429 818**	**20 995 791**	**20 777 304**	**20 729 467**	**21 232 911**
Активы, предназначенные для продажи	65 938	34 434	25 994	25 994	-	-	-	-
ИТОГО АКТИВЫ	**35 726 011**	**41 374 382**	**45 860 025**	**40 046 569**	**39 135 643**	**39 335 889**	**39 172 122**	**39 433 238**
КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА								
Капитал								
Уставный капитал	9 967 894	9 967 894	9 967 894	9 987 394	10 446 366	11 136 366	11 292 366	11 292 366
Эмиссионный доход	69 800	69 800	69 800	-	-	-	-	-
Резерв пересчета в валюту представления	(20 086)	(7 917)	29 508	41 584	41 584	41 584	41 584	41 584
Нераспределенный убыток и прочие резервы	(412 917)	(224 061)	(110 832)	228 242	571 126	882 981	1 339 760	1 906 372
Капитал, приходящийся на собственников материнской компании	**9 604 691**	**9 805 716**	**9 956 370**	**10 257 220**	**11 059 076**	**12 060 931**	**12 673 710**	**13 240 322**
Неконтролирующие доли участия	194	(84)	7	12	17	22	27	32
Итого капитал	**9 604 885**	**9 805 632**	**9 956 377**	**10 257 232**	**11 059 093**	**12 060 953**	**12 673 737**	**13 240 354**
Долгосрочные обязательства								
Кредиты и займы	12 221 314	9 428 582	6 083 759	10 647 705	5 925 768	5 162 247	8 830 065	4 342 077
Государственные субсидии	-	-	1 393 637	904 890	-	-	-	-
Обязательства по договорам с покупателями	544 574	1 317 098	3 894 051	971 932	900 580	854 788	898 852	925 513
Отложенные доходы	-	-	29 593	495 361	1 373 524	1 315 901	1 247 004	1 178 107
Отложенные налоговые обязательства	509 606	513 302	551 044	518 131	474 234	427 404	376 332	320 880
Прочее	104 873	197 340	51 671	52 167	52 808	53 504	54 256	55 066
Итого долгосрочные обязательства	**13 380 367**	**11 456 322**	**12 003 755**	**13 590 186**	**8 726 914**	**7 813 844**	**11 406 509**	**6 821 643**
Краткосрочные обязательства								
Кредиты и займы	5 502 543	8 999 297	6 756 333	2 114 790	5 976 178	6 138 235	2 364 750	6 591 365
Обязательства по договорам с покупателями	2 710 088	6 545 622	12 828 346	9 843 827	9 003 960	8 815 076	8 120 012	8 098 437
Торговая и прочая кредиторская задолженность	3 667 707	2 950 904	2 416 703	2 702 463	2 813 044	2 915 443	2 956 215	2 985 777
Прочее	860 421	1 616 605	1 898 511	1 538 071	1 556 454	1 592 338	1 650 899	1 695 662
Итого краткосрочные обязательства	**12 740 759**	**20 112 428**	**23 899 893**	**16 199 151**	**19 349 636**	**19 461 092**	**15 091 876**	**19 371 241**
Итого обязательства	**26 121 126**	**31 568 750**	**35 903 648**	**29 789 337**	**28 076 550**	**27 274 936**	**26 498 385**	**26 192 884**
ИТОГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	**35 726 011**	**41 374 382**	**45 860 025**	**40 046 569**	**39 135 643**	**39 335 889**	**39 172 122**	**39 433 238**

2.4 Кредитная история эмитента за последние 3 года

Кредитный портфель Эмитента состоит из займов и невозобновляемых/возобновляемых кредитных линий.

Средневзвешенная процентная ставка по кредитному портфелю на 31.12.2022г. составила 8,78% годовых.

Предприятие имеет безупречную кредитную историю.

[…]

2.5 Основные кредиторы и дебиторы эмитента на последнюю отчетную дату

Основные кредиторы на 31.03.2023:
[…]

Основные дебиторы на 31.03.2023:
[…]

2.6 Описание судебных процессов (в случае их наличия), в которых участвует эмитент и которые могут существенно повлиять на финансовое состояние эмитента

Эмитент не участвовал/не участвует в судебных процессах, которые отразились/могут существенно отразиться на финансово-хозяйственной деятельности, в течение периода с даты начала последнего завершенного финансового года и до даты окончания отчетного квартала.

3. Сведения о размещаемых (размещенных) ценных бумагах эмитента и исполнении обязательств по ним

3.1 Основные сведения о размещаемых (размещенных) эмитентом ценных бумагах, в отношении которых составлен инвестиционный меморандум

Ссылка на страницу в сети Интернет, на которой размещен текст решения о выпуске ценных бумаг (программы облигаций/ документа, содержащего условия размещения ценных бумаг) со всеми изменениями к таким документам: ***https://e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=9179&type=7***

3.2 Цели эмиссии ценных бумаг и планы по направлению полученных от размещения ценных бумаг денежных средств

Средства, полученные Эмитентом от размещения Биржевых облигаций, планируется направить на рефинансирование существующего кредитного портфеля и на финансирование финансово-хозяйственной деятельности Предприятия, в том числе на финансирование экспортных и импортных контрактов.

3.3 Источники исполнения обязательств по ценным бумагам

Денежные средства полученные, в рамках реализации контрактов АО «ПО «УОМЗ».

3.4 Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью эмитента, которые могут влиять на исполнение обязательств по ценным бумагам, включая существующие и потенциальные риски. Политика эмитента в области управления рисками.

Приобретение ценных бумаг Эмитента влечет за собой определенные риски, которые могут выразиться в убытках для их держателей. Негативное влияние на основную деятельность и финансовый результат Эмитента могут оказывать следующие факторы:

• отраслевые риски;
• страновые и региональные риски;
• финансовые риски;
• правовые риски;
• риски потери деловой репутации (репутационный риск);
• стратегический риск;
• риски, связанные с деятельностью Эмитента.

Отраслевые риски

Наиболее значимые, по мнению эмитента, возможные изменения в отрасли (отдельно на внутреннем и внешних рынках):

На внешнем рынке:

• Санкционные ограничения, связанные с геополитической ситуацией

• Ухудшение внешнеэкономической конъюнктуры, в частности, снижение платежеспособного спроса на продукцию в связи с ухудшением финансово-экономического положения потребителей.

• Нестабильная внутриполитическая ситуация в странах-партнерах АО «ПО «УОМЗ».

На внутреннем рынке:

• Снижение объема ремонтов, модернизации и закупки авиационной техники, в том числе изделий АО «ПО «УОМЗ».

• Возникновение нового российского производителя продукции, аналогичной изделиям АО «ПО «УОМЗ».

• Создание новых холдинговых структур в отрасли, которые могут отразиться на механизме внутренних продаж Эмитента (возможны изменения ценовой политики основных потребителей изделий АО «ПО «УОМЗ»).

• Потеря головными предприятиями отрасли большой доли научно-технического потенциала в лице инженерных кадров может привести к снижению объемов производства в отрасли в целом.

По оценке АО «ПО « УОМЗ», отраслевые риски минимальны и не могут существенным образом повлиять на выполнение Эмитентом обязательств по ценным бумагам.

Предполагаемые действия Эмитента в случае изменений в отрасли:

В целях минимизации влияния отраслевых рисков Эмитент принимает следующие действия:

• диверсификация производства;

• проработка оптимальных маршрутов движения денежных средств с иностранными контрагентами;

• приведение соотношения продаж на внутреннем и внешнем рынках к оптимальному значению;

• разработка программ по снижению затрат на производство продукции, проведение взвешенной инвестиционной политики в части технического и технологического перевооружения производственной базы в целях повышения конкурентоспособности предприятия;

• продвижение продукции предприятия на новые рынки;

• развитие системы комплексного сопровождения ранее поставленной продукции.

Риски, связанные с возможным изменением цен на сырье, услуги, используемые эмитентом в своей деятельности (отдельно на внутреннем и внешнем рынках) и их влияние на деятельность эмитента и исполнение обязательств по ценным бумагам:

• ряд поставщиков сырья и материалов Эмитента являются монополистами;

• возможность повышения цен как на сами материалы и комплектующие, так и на транспортировку данных материалов и комплектующих.

Учитывая, что доля импорта в общем объеме используемых в производстве материалов и комплектующих минимальна, влияние возможного изменения цен на сырье на внешних рынках не может оказать существенного влияния на деятельность Эмитента, а значит и на исполнение обязательств по ценным бумагам. Кроме того, наличие конструкторской службы позволяет Эмитенту проводить работу по замещению импортных позиций в случае необходимости и наличия экономической целесообразности.

Риск резкого ухудшения ситуации в отрасли рассматривается как незначительный и не окажет серьезного влияния на деятельность Эмитента, поскольку АО «ПО «УОМЗ» обладает достаточными собственными средствами, наработанными связями с поставщиками комплектующих изделий и материалов, а также покупателями продукции.

Риски, связанные с возможным изменением цен на продукцию и/или услуги эмитента (отдельно на внутреннем и внешнем рынках), и их влияние на деятельность эмитента и исполнение обязательств по ценным бумагам:

По оценке Эмитента, риски, связанные с возможным изменением цен на продукцию и/или услуги Эмитента на внешнем рынке минимальны. Стоимость аналогичной продукции производства США и Западной Европы выше в 2 и более раз. Появление предпосылок для изменения ситуации на рынке в среднесрочной перспективе не прогнозируется.

По оценке Эмитента, риски, связанные с возможным изменением цен на продукцию и/или услуги Эмитента на внутреннем рынке также минимальны. Имеющийся диверсифицированный портфель заказов на продукцию и услуги обеспечит АО «ПО «УОМЗ» стабильной выручкой на весь период обращения ценных бумаг, что сводит риски изменения цен на продукцию и/или услуги Эмитента к минимуму.

Страновый и региональные риски

Основная производственная площадка АО «ПО «УОМЗ» находится на территории города Екатеринбурга – центра Свердловской области и столицы Уральского федерального округа. Свердловская область – основное звено хозяйственного комплекса УрФО. В ней сосредоточена основная значительная доля промышленного потенциала. На основе эксплуатации богатейших минерально-сырьевых ресурсов здесь получила развитие тяжелая промышленность. В структуре промышленного производства основную роль играют машиностроение и металлообработка, черная и цветная металлургия, химическая, лесная и деревообрабатывающая промышленность, электроэнергетика, промышленность

строительных материалов. Машиностроение и металлообработка – одна из наиболее перспективных отраслей промышленности.

Область принимает активное участие в развитии внешнеэкономических связей Урала.

Перспективными направлениями для совместного предпринимательства являются традиционные отрасли экспортной специализации: машиностроительная, горнорудная, лесная, деревообрабатывающая, химическая. Свердловская область имеет хорошо диверсифицированную экономику с развитой промышленной базой, благоприятное географическое положение.

Промышленный комплекс Екатеринбурга представлен оптико-механической промышленностью, предприятиями приборостроения и тяжёлого машиностроения, металлургией, полиграфической промышленностью, лёгкой и пищевой промышленностью.

Екатеринбург - третий по величине транспортный узел России (после Москвы и Санкт-Петербурга) - здесь сходятся 6 федеральных автотрасс, 7 магистральных железнодорожных линий, а также располагается крупнейший за пределами двух столиц международный аэропорт. Формирование Екатеринбурга как важнейшего транспортного узла во многом обусловлено выгодным географическим расположением города — на невысоком участке Уральских гор, через который было удобно прокладывать магистрали, связывающие европейскую и азиатскую части России.
При этом основные клиенты Эмитента не сосредоточены в Свердловской области, вследствие чего риск отрицательного влияния изменения ситуации в регионе на его деятельность минимален. Промышленный потенциал Свердловской области достаточно высок, вследствие чего неблагоприятных изменений в регионе не предвидится.
Отрицательных изменений ситуации в России и в регионе (регионах) присутствия Эмитента, которые могут негативно повлиять на экономическое положение Эмитента и его деятельность в ближайшее время Эмитентом не прогнозируется. Однако снижение экономической активности в стране, замедление мирового экономического роста, снижение деловой активности стран импортеров могут привести к негативным тенденциям в промышленности. При этом стоит отметить, что основными потребителями продукции Объединения являются бюджетные организации, в связи с чем влияние негативной макроэкономической ситуации в стране минимальны.
Предполагаемые действия эмитента на случай отрицательного влияния изменения ситуации в стране (странах) и регионе на его деятельность:

- увеличение доли экспорта;
- ориентация на заключение долгосрочных экспортных контрактов, обеспечивающих гарантированную выручку на несколько лет вперед;
- оптимизация структуры выпускаемой продукции (специальная / гражданская);
- оптимизация номенклатуры выпускаемой продукции,
- поиск путей снижения себестоимости продукции.

Риски, связанные с возможными вооруженными конфликтами, введением чрезвычайного положения и забастовками в стране (странах) и регионе, в которых эмитент зарегистрирован в качестве налогоплательщика и/или осуществляет основную деятельность:
Екатеринбург и Свердловская область относятся к наиболее экономически и политически стабильным регионам, не граничащим непосредственно с зонами военных конфликтов, а также с регионами, в которых высока опасность введения чрезвычайного положения и забастовок.
В случае возникновения страновых рисков, связанных с военными конфликтами спрос на продукцию Эмитента на внутреннем рынке, возрастет.
Риски, связанные с географическими особенностями страны (стран) и региона, в которых эмитент зарегистрирован в качестве налогоплательщика и/или осуществляет основную деятельность (в том числе повышенная опасность стихийных бедствий, возможное прекращение транспортного сообщения в связи с удаленностью и/или труднодоступностью и т.п.):
Эмитент зарегистрирован в качестве налогоплательщика и осуществляет основную деятельность на территории г. Екатеринбурга. Географические особенности Екатеринбурга таковы, что данная территория практически не подвержена стихийным бедствиям (в т.ч. ураганам, наводнениям, землетрясениям и т.д.).
В Свердловской области сосредоточены богатейшие минеральные ресурсы, что обеспечивает предприятиям доступ к дешевому сырью и промышленному развитию региона.

Финансовые риски

К числу основных финансовых рисков относятся кредитный, валютный, рыночный, а также риск ликвидности. Общество стремится минимизировать возможное отрицательное влияние существенных факторов риска на свое финансовое положение.

Кредитный риск

На протяжении 2022г. показатель ключевой ставки ЦБ РФ имел неоднородную динамику. Несмотря на то, что значение показателя по отношению к уровню 2021г. снизилось на 1,0% составив 7,5%, в период

с февраля по апрель 2022г. ставка достигала 20,0%. По результату резкого кратковременного роста показателя, его величина постепенно снижалась, в связи с чем в рамках рефинансирования облигационного займа Объединения в июне 2022г. ставка купона была установлена в привязке к показателю ключевой ставки ЦБ РФ, что позволило уменьшать стоимость обслуживания долга пропорционально смягчению денежно-кредитной политики. В настоящий момент риски существенного роста ключевой ставки Банка России и стоимости привлечения заемных средств соответственно не являются высокими.

Также фактором риска повышения стоимости использования заемных средств может являться ухудшение кредитной истории Общества в части уплаты процентов и основного долга, однако АО «ПО «УОМЗ» в безусловном порядке исполняет все свои обязательства перед кредиторами в срок и в полном объеме. При условии своевременного осуществления АО «ПО «УОМЗ» выплат по своим обязательствам, риск значительного повышения процентных ставок достаточно низок.

Предприятие постоянно поддерживает необходимый объем свободных кредитных лимитов, в том числе в рамках долгосрочной программы по выпуску облигаций, с целью поддержания высокого уровня финансовой устойчивости Эмитента.

В отношении дебиторской задолженности Эмитент управляет кредитным риском, в том числе разработаны процедуры, направленные на то, чтобы реализация товаров и услуг производилась только покупателям с соответствующей кредитной историей, авансы выдаются надежным поставщикам с обеспечением в виде банковских гарантий или денежных средств в размере предоплаты, усиливаются контрольные меры по управлению дебиторской задолженностью и уменьшению сроков ее оборачиваемости, просроченная и не обеспеченная гарантиями дебиторская задолженность регулярно анализируются на предмет вероятности погашения долга полностью или частично и необходимости создания резерва сомнительных долгов.

Руководство Общества считает, что существенный риск потерь сверх суммы созданного резерва под снижение стоимости дебиторской задолженности отсутствует.

В отношении денежных средств руководством Общества осуществляется мониторинг кредитных рейтингов и финансовой устойчивости банков, в которых размещаются денежные средства, денежные эквиваленты и депозиты.

Мероприятия по предотвращению:

- долговременное взаимовыгодное сотрудничество с крупными и надежными российскими банками/ кредиторами,
- проведение регулярной работы по повышению рейтинга надежности Объединения, в том числе за счет наличия долгосрочного кредитного рейтинга АО «Эксперт РА»,
- получение гос. поддержки (субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов, льготного финансирования) в рамках действующего законодательства РФ,
- дополнительное привлечение внешнего финансирования за счет авансовых платежей.

Валютный риск

Существенная часть операций АО «ПО «УОМЗ» ведется в российских рублях. В иностранной валюте Общество экспортирует продукцию в страны СНГ и дальнее зарубежье, осуществляет расчеты по импорту с поставщиками, поэтому АО «ПО «УОМЗ» подвержено валютному риску, последствия реализации которого могут отразиться на показателе чистой прибыли.

С целью минимизации валютного риска Общество реализуются следующие мероприятия:

- формирование диверсифицированного в разрезе валют портфеля заказов,
- привлечение заемного финансирования в валюте РФ,
- указание в контрактах возможности осуществления расчетов в различных валютах (по договоренности с контрагентом),
- введение «валютных оговорок» в договора и контракты,
- проведение работ в целях заключения договоров и контрактов с возможно большей рентабельностью,
- использование комплектующих отечественных производителей,
- учет возможных убытков от курсовых разниц при формировании Бюджета,
- расчет валютной позиции, хеджирование рисков при неблагоприятной конъюнктуре.

Рыночный (санкционный риск)

Наиболее чувствительными сферами, связанными с введением и расширением международных санкций являются ограничения по приобретению импортных ТМЦ и услуг, осуществлению продаж за рубежом, международных расчетов и использования международных расчетных систем, сложности при взаимодействии.

Предприятие постоянно работает над уменьшением указанных рисков, в т.ч. решая задачи импортозамещения. Принципиально на текущий момент отсутствуют нерешенные проблемы в данной сфере:

- доля импортных комплектующих в расходах составляет порядка 5%;
- риски недополучения денежных средств в иностранных валютах нивелируются за счет разработки новых маршрутов движения денежных средств с учетом конвертации в национальные валюты стран заказчиков и рубли;
- поскольку предприятие также является и разработчиком производимой продукции, риск, связанный с приобретением импортных комплектующих также может быть нивелирован посредством внесения изменений в конструкторскую документацию по изделиям, а также освоения производства ряда комплектующих собственными силами.

Мероприятия по предотвращению:

- оценка влияния осуществляемой деятельности на возможное применение/ расширение санкций;
- согласование значимых действий за рубежом с ответственными федеральными органами исполнительной власти (в рамках установленных регламентов);
- проведение мероприятий в целях снижения рисков нежелательного распространения или утечки информации, которая может быть использована для применения/ введения дополнительных санкций;
- взаимодействие со СМИ, осуществление публикаций и др. мероприятий о реализации проектов «созидательной» направленности;
- проведение работы с иностранными партнерами по выстраиванию устойчивых экономических связей и предотвращению их разрыва в результате введения санкций;
- переход на расчеты в национальных валютах (сокращение использования доллара США), включение в контракты оговорки о возможности использования альтернативных вариантов расчетов;
- изменение каналов проведения платежей, повышение роли национальной инфраструктуры при проведении расчетов;
- проведение оценки, формирование перечня критических «уязвимостей» в случае введения/ расширения санкций;
- создание «страхового запаса» критически важных импортных компонентов;
- проведение мероприятий в целях импортозамещения критически важных компонентов;
- оценка рисков блокирования, разработка и реализация мероприятий в целях минимизации возможных потерь/ущерба в отношении активов за рубежом;
- включение анализа санкционных рисков в процедуры оценки и управления рисками.

Риск ликвидности

Общество управляет ликвидностью за счет поддержания достаточного объема остатков денежных средств, свободных кредитных и облигационных лимитов, регулярного мониторинга прогнозных и фактических денежных поступлений и расходов, а также за счет поддержания равновесия сроков погашения финансовых активов и обязательств. Стоит отметить, что в 2018 году зарегистрирована бессрочная Программа биржевых облигаций АО «ПО «УОМЗ» в объеме 12,0 млрд. руб. Неиспользованный лимит по данному инструменту составляет 7,0 млрд. руб., таким образом, риск недостаточного объема ликвидности минимален.

На ежемесячной основе Общество подготавливает финансовый план, одной из целей которого является обеспечение наличия достаточных денежных средств для своевременной оплаты необходимых расходов, погашения существующих обязательств, а также осуществления необходимых инвестиций. На основании финансового плана ежемесячно корректируются лимиты кредитования.

Кроме того, Общество осуществляет постоянный комплекс процедур по анализу финансовых результатов своей деятельности, поддержанию нормативных значений финансовых коэффициентов, характеризующих платежеспособность и ликвидность предприятия, что дает возможность оперативно выявлять недостатки в работе предприятия и принимать меры для их ликвидации. Осуществляется постоянный контроль за соблюдением выполнения финансовых ковенант в рамках действующих кредитных соглашений с кредиторами предприятия.

<u>Правовые риски</u>

Риск изменения правовых основ законодательства оказывает влияние на деятельность Эмитента. В целях снижения правовых рисков предпринимаются следующие меры:

• наличие на предприятии команды высококвалифицированных специалистов в области права, валютного регулирования, таможенного и налогового законодательства;

• тесное сотрудничество с органами законодательной власти региона и Российской Федерации по вопросам оптимизации законодательной базы.

<u>Внешнеэкономический риск</u>

Внешнеэкономический риск может возникнуть в процессе взаимодействия с зарубежными партнерами по бизнесу и быть вызван внутренними причинами партнера, такими как остановка производства, резкий рост или падение цен из-за изменения затрат на производство и т.п.

Очевидно, что на любом уровне принимаемых решений будут присутствовать как внешние, так и внутренние для данного предприятия факторы риска. Можно предположить, что для стратегических решений количество и роль внешних факторов риска значительно выше, чем для тактических или оперативных. Выявление и идентификация факторов риска относятся к наиболее важным в настоящее время задачам экономического анализа деятельности производственного предприятия.

К категории внешних факторов риска относят политические, научно-технические, социально-экономические и экологические факторы (следует отметить, что указанная трактовка факторов носит макроэкономический характер). Характерными внешними рискообразующими факторами являются торги на валютных биржах, поведение конкурентов, развитие НТП и пр.

Риски изменения валютного регулирования:

Эмитент преимущественно осуществляет свою деятельность на территории РФ, а также экспортирует часть своей продукции на внешний рынок.

Изменение валютного регулирования может оказать влияние на деятельность Эмитента. С учетом общей тенденции либерализации законодательного валютного регулирования, изменения в области валютного регулирования не повлекли повышения рисков Эмитента в его деятельности.

Для нивелирования валютных рисков Эмитент осуществляет расчет валютной позиции и курсовых разниц, использует «валютные оговорки» в договорах и предусматривает возможность осуществления расчетов в рублях РФ (по договоренности с контрагентами). Эмитент проводит заимствования на финансовом рынке РФ, в связи с чем изменение валютного законодательства фактически не оказывает существенного влияния на финансовую деятельность Эмитента.

Эмитент оценивает риски изменения валютного законодательства как незначительные.

Риски изменения налогового законодательства:

Изменения в российской налоговой системе могут негативно отразиться на деятельности Эмитента:

- внесение изменений или дополнений в акты законодательства о налогах и сборах, касающихся увеличения налоговых ставок;
- введение новых видов налогов.

В связи с возможными изменениями действующего налогового законодательства существует вероятность увеличения расходов Эмитента на уплату налогов и обязательных платежей. Эмитент предполагает осуществлять налоговое и финансовое планирование для снижения возможного влияния данного риска.

В случае внесения изменений в действующие порядок и условия налогообложения Эмитент намерен планировать свою финансово-хозяйственную деятельность с учетом этих изменений.

Изменения налогового законодательства в части регулирования ценных бумаг могут оказать существенное влияние на деятельность Эмитента.

В настоящее время Правительство РФ проводит политику снижения налогового бремени на российских налогоплательщиков. В связи с чем, в ближайшее время, не ожидается внесение изменений в налоговое законодательство в части увеличения налоговых ставок.

Данный риск рассматривается Эмитентом как незначительный.

Риски изменения правил таможенного контроля и пошлин:

Правовые риски, связанные с изменением правил таможенного контроля и пошлин, рассматриваются Эмитентом как незначительные, и не окажут существенного влияния на деятельность Эмитента.

Риски изменения требований по лицензированию основной деятельности эмитента либо лицензированию прав пользования объектами, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы):

Продление лицензий на основную деятельность Эмитента производится строго в установленные сроки. Эмитент выполняет все требования, необходимые для получения/продления срока лицензии. Возможность изменения требований по лицензированию основной деятельности Эмитента рассматривается как незначительная.

Риски, связанные с изменением судебной практики по вопросам, связанным с деятельностью эмитента (в том числе по вопросам лицензирования), которые могут негативно сказаться на результатах его деятельности, а также на результатах текущих судебных процессов, в которых участвует

общество.Возможность изменения судебной практики, связанной с деятельностью Эмитента (в том числе по вопросам лицензирования), рассматривается как незначительная и не окажет существенного влияния на его деятельность, т.к. Эмитент выполняет все договорные условия, в т.ч. и по вопросам лицензирования.

Риск потери деловой репутации (репутационный риск)

Репутационный риск возникает на предприятиях любого типа, поэтому так важно уметь идентифицировать, описывать и анализировать его, давать качественную оценку и рекомендации по его управлению. Рынок оценки репутации и связанного с ней риска в настоящее время в России практически не развит. Это связано с отсутствием четко формализованной модели оценки и недостаточностью достоверной информации о предприятиях, что затрудняет работу оценщиков. Обзор подходов и методов к оценке деловой репутации и репутационных рисков, позволяет определить пути совершенствования методов оценки и моделирования деловой репутации и рисков, связанных с ней.

Риск возникновения у эмитента убытков в результате уменьшения числа клиентов (контрагентов) вследствие формирования негативного представления о финансовой устойчивости, финансовом положении эмитента, качестве его продукции (работ, услуг) или характере его деятельности в целом – отсутствует. Эмитент своевременно и в полном объеме выполняет свои обязательства перед клиентами (контрагентами).

Стратегический риск

С целью исключения риска возникновения у эмитента убытков в результате ошибок (недостатков), допущенных при принятии решений, определяющих стратегию деятельности и развития эмитента (стратегическое управление) и выражающихся в не учёте или недостаточном учете возможных опасностей, которые могут угрожать деятельности эмитента, неправильном или недостаточно обоснованном определении перспективных направлений деятельности, в которых эмитент может достичь преимущества перед конкурентами, отсутствии или обеспечении в неполном объеме необходимых ресурсов (финансовых, материально-технических, человеческих) и организационных мер (управленческих решений), которые должны обеспечить достижение стратегических целей деятельности эмитента. Эмитент принимает все необходимые меры для исключения возникновения подобной ситуации.

Риски, связанные с деятельностью эмитента

Все риски, известные Эмитенту, в том числе свойственные исключительно ему, были описаны выше. По состоянию на дату составления данного отчета все административные санкции, направленные на Эмитента органами государственной власти, исполнены.

Риски возможной ответственности эмитента по долгам третьих лиц, в том числе дочерних обществ эмитента

В соответствии со статьей 6 Федерального закона «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 года № 208-ФЗ Эмитент может иметь дочерние и зависимые общества с правами юридического лица на территории Российской Федерации, созданные в соответствии с Федеральным законом и иными федеральными законами, а за пределами территории Российской Федерации - в соответствии с законодательством иностранного государства по месту нахождения дочернего или зависимого обществ, если иное не предусмотрено международным договором Российской Федерации. В соответствии со ст. 3 Федерального закона «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 года № 208-ФЗ Эмитент несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. При этом Эмитент не отвечает по обязательствам своих акционеров. Государство и его органы не несут ответственности по обязательствам общества, равно как и общество не отвечает по обязательствам государства и его органов. Если несостоятельность (банкротство) Эмитента вызвана действиями (бездействием) его акционеров или других лиц, которые имеют право давать обязательные для общества указания либо иным образом имеют возможность определять его действия, то на указанных акционеров или других лиц в случае недостаточности имущества общества может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам.

Эмитент несет ответственность за деятельность созданных им филиалов и дочерних обществ (ч. 5 ст. 5 Федерального закона «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 года № 208-ФЗ). Объем возможной ответственности Эмитента по долгам третьих лиц находится на приемлемом уровне. Финансово-экономическое состояние Эмитента является устойчивым, деятельность Эмитента не подвержена серьезным рискам. Риски, связанные с деятельностью Эмитента, которые могут повлиять на исполнение обязательств по ценным бумагам Эмитента, минимальны.
Риски потери потребителей, на оборот с которыми приходится не менее чем 10 процентов общей выручки от продажи продукции (работ, услуг) эмитента оценивается как незначительный, поскольку Эмитент

ведет постоянную работу по продвижению продукции на новые рынки. Потребителями продукции Эмитента являются, в том числе коммерческие структуры Российской Федерации, а также зарубежные партнеры. Заключаются долгосрочные соглашения, среднесрочные контракты и договоры на поставку продукции предприятия, что снижает риск финансовых потерь. Иные риски, связанные с деятельностью Эмитента, свойственные исключительно Эмитенту, отсутствуют.

Иные риски, связанные с деятельностью Эмитента, свойственные исключительно Эмитенту, отсутствуют.

3.5 Сведения о лицах, предоставивших обеспечение (поручительство) по размещаемым облигациям эмитента

Обеспечение (поручительство) по размещаемым облигациям Эмитента не предоставляется.

3.6 Информация о всех размещенных ранее выпусках облигаций эмитента, с указанием информации об использовании привлеченных средств, поступивших от выпуска(ов) облигаций, а также приводится информация о выпусках облигаций, погашенных в течении последних 5 лет

Информация о размещенных ранее выпусках облигаций Эмитента:

Вид, серия и идентификационные признаки выпуска ценных бумаг	Дата окончания размещения	Срок обращения	Дата погашения	Объем выпуска по номинальной стоимости	Информация об использовании привлеченных средств
документарные процентные неконвертируемые биржевые облигации на предъявителя серии БО-03 с обязательным централизованным хранением, с возможностью досрочного погашения по требованию владельцев биржевых облигаций и по усмотрению Эмитента, размещаемые по открытой подписке, идентификационный номер выпуска: 4B02-03-55470-E от 09.04.2015, ISIN: RU000A0JW1T0	29.12.2015	1092 дня	25.12.2018	2 млрд рублей	Направлены на рефинансирование существующего кредитного портфеля и на финансирование финансово-хозяйственной деятельности Предприятия
документарные процентные неконвертируемые биржевые облигации на предъявителя с серии БО-01 обязательным централизованным хранением, с возможностью досрочного погашения по требованию владельцев биржевых облигаций и по усмотрению Эмитента, размещаемые по открытой подписке, идентификационный номер выпуска: 4B02-01-55470-E от 09.04.2015, ISIN: RU000A0JWK82	10.06.2016	1092 дня	07.06.2019	1,5 млрд рублей	Направлены на рефинансирование существующего кредитного портфеля и на финансирование финансово-хозяйственной деятельности Предприятия

документарные процентные неконвертируемые биржевые облигации на предъявителя серии БО-02 с обязательным централизованным хранением, с возможностью досрочного погашения по требованию владельцев биржевых облигаций и по усмотрению Эмитента, размещаемые по открытой подписке, идентификационный номер выпуска: 4В02-02-55470-Е от 09.04.2015, ISIN: RU000A0ZYLL5	22.12.2017	1092 дня	18.12.2020	1,5 млрд рублей	Направлены на рефинансирование существующего кредитного портфеля и на финансирование финансово-хозяйственной деятельности Предприятия
биржевые облигации документарные процентные неконвертируемые на предъявителя с обязательным централизованным хранением серии БО-П01, идентификационный номер выпуска: 4В02-01-55470-Е-001Р от 04.06.2019, ISIN: RU000A100EV2	06.06.2019	3640 дней	24.05.2029	3,5 млрд рублей	Направлены на рефинансирование существующего кредитного портфеля и на финансирование финансово-хозяйственной деятельности Предприятия
биржевые облигации бездокументарные процентные неконвертируемые с централизованным учетом прав серии БО-П02, регистрационный номер выпуска: 4В02-02-55470-Е-001Р, ISIN: RU000A102HU3	16.12.2020	3640 дней	04.12.2030	1,5 млрд рублей	Направлены на рефинансирование существующего кредитного портфеля и на финансирование финансово-хозяйственной деятельности Предприятия
биржевые облигации бездокументарные процентные неконвертируемые с централизованным учетом прав серии БО-04, регистрационный номер выпуска 4В02-04-55470-Е от 20.05.2022, ISIN RU000A104US6	03.06.2022	3640 дней	21.05.2032	3,5 млрд рублей	Направлены на рефинансирование существующего кредитного портфеля и на финансирование финансово-хозяйственной деятельности Предприятия, в том числе на финансирование экспортных контрактов.

4. Иная информация, указываемая по усмотрению эмитента

Иная информация отсутствует