

## Рейтинговий звіт UGMK – 01 – і

### Звіт про рівень кредитного рейтингу позичальника/контрагента

Одержувач рейтингу:	ТОВ «Українська гірничо-металургійна компанія»
Тип рейтингу:	кредитний рейтинг позичальника/контрагента
Рівень кредитного рейтингу:	uaBBB-
Дата визначення:	22.06.05

Наданий в результаті рейтингового аналізу кредитний рейтинг позичальника (контрагента) визначено за Національною шкалою кредитних рейтингів, на що вказують літери **ua** у позначці кредитного рейтингу. Національна шкала кредитних рейтингів дозволяє виміряти розподіл кредитного ризику в економіці України без урахування суверенного ризику та призначена для використання емітентами цінних паперів, позичальниками, фінансовими установами, посередниками та інвесторами на фінансовому ринку України.

Для проведення процедури рейтингування агентство «Кредит-Рейтинг» використовувало повну консолідовану фінансову звітність ТОВ «Українська гірничо-металургійна компанія» за 2000-2004 роки, за перший квартал 2005 року, внутрішню інформацію, надану товариством у ході рейтингового процесу. Було проаналізовано інформацію стосовно усіх істотних аспектів діяльності товариства.

Кредитний рейтинг базується на інформації, наданій самим товариством, а також на іншій інформації, що є у розпорядженні рейтингового агентства та вважається надійною. Рівень кредитного рейтингу залежить від якості, однорідності та повноти інформації, що є у розпорядженні рейтингового агентства.

#### Історія кредитного рейтингу

<b>uaBBB</b>					
uaBBB-				<b>█</b>	
uaBB+					
<b>uaBB</b>					
uaBB-					
uaB+					
<b>uaB</b>					
uaB-					
uaCCC+					
<b>uaCCC</b>					
	3 кв. 2004	4 кв. 2004	1 кв. 2005	2 кв. 2005	3 кв. 2005

**█** Довгостроковий кредитний рейтинг

Рейтинг боргового зобов'язання категорії «uaBBB» відображає ДОСТАТНЮ СПРОМОЖНІСТЬ позичальника вчасно і повністю виконати в умовах українського фінансового ринку дане боргове зобов'язання. Дане боргове зобов'язання має підвищену чутливість до впливу несприятливих змін у комерційних, фінансових і економічних умовах, порівняно з борговими зобов'язаннями з більш високими рейтингами.

*Фактори, що сприяють підвищенню кредитного рейтингу*

- збільшення чистого обсягу реалізації за п'ять років у 57,3 рази до 1 878,2 млн. грн. за одночасного розширення мережі представництв по Україні.
- входження ТОВ «УГМК» до п'ятірки найбільших металотрейдерів України (14% ринку продаж металопрокату) за наявності найбільшої розгалуженої мережі представництв.
- незначна залежність ТОВ «УГМК» від позикових банківських коштів (3,7% валюти балансу).
- нарощування акціонерного капіталу протягом п'яти років у 783,9 рази до рівня 22,0 млн. грн. за 1 квартал 2005 року.
- наявність у ТОВ «УГМК» сертифікації по системі управління якістю ISO 9001-2000, - єдиного серед металотрейдерів.

*Фактори, що перешкоджають підвищенню кредитного рейтингу*

- імовірне ускладнення діяльності ТОВ «УГМК» на внутрішньому ринку України, яке може бути пов'язано із скороченням обсягів виробництва металургійного комплексу через ризик падіння світових цін на метал.
- тенденція зростання питомої ваги собівартості у чистому обсязі продаж за п'ять років з 79% до 95% .
- високий рівень залежності товариства від діяльності Корпорації «Індустріальний союз Донбасу» (Корпорація є основним постачальником продукції для ТОВ «УГМК»- 80% поставленої продукції; 149,2 млн. грн. або 86% іншої дебіторської заборгованості ТОВ «УГМК» належить ІСД; 81% або 249,1 млн. грн. кредиторської заборгованості за товари ТОВ «УГМК» належить підприємствам Корпорації ІСД, 100% довгострокових зобов'язань ТОВ «УГМК», або 236,5 млн. грн. належать ІСД).
- можливе виникнення корпоративних ризиків пов'язаних із ризиким нарощуванням масштабів діяльності підприємства з 2003 року.

*Основні балансові показники, тис. грн.*

<b>Показник</b>	<b>2000 р.</b>	<b>2001 р.</b>	<b>2002 р.</b>	<b>2003 р.</b>	<b>2004 р.</b>	<b>I кв. 2005 р.</b>
Актив	<b>18 021,5</b>	<b>44 189,8</b>	<b>49 746,7</b>	<b>377 781,4</b>	<b>673 146,9</b>	<b>779 448,5</b>
Власний капітал	675,2	1 810,2	10 299,8	42 658,5	71 927,7	89 635,5
Дебіторська заборгованість	7 064,1	20 183,8	9 904,1	236 292,3	364 912,2	437 056,9
Кредиторська заборгованість	17 346,2	42 379,6	35 706,3	335 122,9	596 720,	660 824,0
Основні фонди	1 590,8	3 450,5	5 022,0	14 013,2	36 451,9	40 042,8
Запаси	8 029,2	17062,4	12 056,1	74 808,2	79 098,9	98 149,4

*Основні показники операційної діяльності тис. грн.*

<b>Показник</b>	<b>2000 р.</b>	<b>2001 р.</b>	<b>2002 р.</b>	<b>2003 р.</b>	<b>2004 р.</b>	<b>I кв. 2005 р.</b>
Чистий обсяг продажу	32 774,8	92 991,4	67 124,4	914 512,2	1 878 183,8	398 323,1
Собівартість	26 016,2	78 681,5	59 710,0	855 973,6	1 791 469,0	366 794,0
Операційний прибуток	857,5	1 863,5	-4 474,3	40 169,5	34 641,5	17 666,0
Чистий прибуток	841,4	1 134,9	-2 510,4	32 358,6	29 270,3	12 120,4
Доходність активів (ROA)	4,67%	2,57%	-5,05%	8,57%	4,35	-
Доходність капіталу (ROE)	124,61%	62,69%	-24,37%	75,86%	40,69%	-

## РЕЗЮМЕ

### Загальна інформація про ТОВ «УГМК»

ТОВ «Українська гірничо-металургійна компанія» (надалі ТОВ «УГМК») є металотрейдером і представляє на ринку України інтереси ВАТ «Алчевський металургійний комбінат», ВАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Дзержинського», ВАТ «Донецький металопрокатний завод», ВАТ «Краматорський металургійний завод ім. Куйбишева», ВАТ «Дніпропетровський трубний завод» стосовно складування, оптових поставок і роздрібною реалізації прокату та металовиробів зі сталі.

Представництва компанії розташовані в 15 регіонах України та на ринках Східної Європи. ТОВ «УГМК» володіє пакетами акцій та частками в статутних фондах інших компаній, діяльність яких пов'язана з ТОВ «УГМК». На сьогоднішній день напрямки діяльності компанії активно диверсифікуються з поставок металопрокату на виробництво та реалізацію металопродукції, будівництво і інш.

В компанії впроваджується європейська модель управління якістю EFQV, що відзначено сертифікатом «На шляху до досконалості в Україні» Українською асоціацією якості. Наявність у ТОВ «УГМК» сертифікації по системі управління якістю ISO 9001-2000.

### Організація діяльності ТОВ «УГМК»

Статутний капітал ТОВ «УГМК» сформований за рахунок внесків двох учасників товариства: Гнатушенко Інни Вікторівни та Гнатушенко Віталія Владиславовича. Засновники товариства є учасниками товариства, при чому один із засновників - Гнатушенко Віталій Владиславович є одночасно генеральним директором, що дозволяє йому одноосібно впливати на прийняття будь-яких рішень стосовно діяльності товариства.

Більшість з людей, які обіймають керівні посади працюють на підприємстві не менше трьох років, їх загальний виробничий стаж свідчить про достатній досвід роботи. Організаційна структура ТОВ «УГМК» є розгалуженою та відповідає діяльності компанії.

Постачальники продукції ТОВ «УГМК» не є диверсифікованими. Основним з них є Корпорація «Індустріальний союз Донбасу» - 75-80% поставленої продукції. Оскільки ВАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Дзержинського» та ВАТ «Алчевський металургійний комбінат» належать корпорації «Індустріальний союз Донбасу», ТОВ «УГМК» є єдиною торговельною компанією цих двох комбінатів, що дозволяє підприємству здійснювати налагоджену систему закупівель. Але оскільки згідно збутової політики ТОВ «УГМК» на складах «супермаркетів металу» повинен підтримуватися розгалужений сортамент продукції, ТОВ «УГМК» співпрацює і з іншими вітчизняними металургійними комбінатами.

Компанія ТОВ «УГМК» розвиває системи продаж за трьома напрямками: транзитно-оптовому, роздрібному та регіональному. Регіональна мережа представництв є найбільш перспективним направленням системи продаж, питома вага надходжень, які приносять компанії її регіональні представництва поступово зростає протягом аналізованого періоду з 0,9% до 42%.

Питома вага експорту в загальному обсязі продаж ТОВ «УГМК» є доволі незначною (на рівні 2,73% від загального продажу у 2004 році та 1,6% у 2003 році) і суттєво не впливає на діяльність підприємства.

Протягом останніх двох років найбільшим споживачем продукції є Корпорація «Інтерпайп» (29,24% реалізованої продукції у 2004 році, 34,14% реалізованої продукції у 2003 році). Окрім корпорації «Інтерпайп» у 2004 році значним споживачем продукції є Корпорація «ІСД» - 10,92% обсягу реалізації. Питома вага інших споживачів продукції не перевищує 6% реалізованої продукції.

## **Ринкові позиції ТОВ «УГМК»**

ТОВ «УГМК» є крупною металоторгівельною компанією із стрімкими темпами розвитку. Прогресивність бізнес-підходів та поступове просування на регіональні ринки України через відкриття власних представництв дозволило компанії стати одним з провідних металотрейдерів, - доля компанії на внутрішньому ринку за останні чотири роки зросла з 1,52% до 13,8%. Для подальшого посилення позицій ТОВ «УГМК» на Україні та розширення своєї присутності на ринках сусідніх країн, товариство планує відкриття представництв як в усіх регіонах України, так і в Росії, Польщі, Угорщини, Прибалтиці, Азербайджані, Німеччині.

ТОВ «УГМК» стикається із значною конкуренцією з боку підприємств-власників металобаз: ТОВ «Леман-Україна», СП «Комекс», ТОВ «Запоріжсталь метал Холдинг», ТОВ «Юнікон Трейд».

Діяльність товариства напряму залежать від металургійного комплексу України, оскільки металургійні комбінати є прямими постачальниками продукції. На сьогоднішній день у зв'язку із світовим падінням цін на метал, металургійні комбінати опинились у скрутному становищі. Собівартість виробництва металопрокату досягла своєї критичної межі, після якої виробництво є майже нерентабельним і підприємства металургійного комплексу вимушені скорочувати виробничі потужності. Зменшення обсягів виробництва металопрокату імовірно може призвести до ускладнення діяльності ТОВ «УГМК».

## **Аналіз виробничої діяльності ТОВ «УГМК»**

Асортимент продукції, що пропонує підприємство є досить розгалуженим. Лідером продаж ТОВ «УГМК» є листовий прокат і трубна заготовка, які займають 70,3 % загальної реалізації продукції.

## **Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «УГМК»**

Загалом, проведений аналіз результатів фінансово-господарської діяльності дає підстави для наступних висновків. Обсяги доходів ТОВ «УГМК» від продажу продукції постійно збільшуються. Надходження отримані з інших джерел (інші операційні доходи, доходи від участі в капіталі, інші фінансові доходи) є незначними та не впливають на фінансовий результат діяльності товариства.

Протягом чотирьох років та першого кварталу 2005 року підприємство нарощувало поточні активи та пасиви. Порівняно з 2000 роком поточні активи і пасиви зросли у 38 та 26 разів відповідно. Головна причина - збільшення дебіторської та кредиторської заборгованості і товарно-матеріальних запасів, що пов'язано з нарощуванням масштабів бізнесової діяльності товариства. Темпи росту поточних зобов'язань є вищими, ніж ріст довгострокових зобов'язань товариства та власного капіталу.

Найбільшими дебіторами є пов'язані підприємства та Корпорація «Індустріальний союз Донбасу». Основним кредитором ТОВ «УГМК» є Корпорація «ІСД».

Довгострокові активи і довгострокові зобов'язання ТОВ «УГМК» зросли протягом аналізованого періоду у 73 та 236 разів відповідно. Довгострокові активи підприємства представлені переважно довгостроковими фінансовими інвестиціями в капітали пов'язаних підприємств, а довгострокові зобов'язання – виданими у 2004 році довгостроковими векселями (30% валюти балансу) Корпорації «ІСД».

Власний капітал підприємства зріс у 132 рази за рахунок нерозподіленого прибутку та збільшення акціонерного капіталу. Частка власного капіталу в структурі балансу відносно не велика, спостерігається незначна капіталізація підприємства.

В своїй діяльності підприємство активно використовує позикові кошти. При цьому, частка позик банків в структурі балансу незначна, що не є характерною для торгівельних підприємств. Слід відмітити, що протягом 2004 року та першого кварталу 2005 року відбулись значні зміни в структурі кредиторської заборгованості. Так, якщо в 2003 році частка короткострокової заборгованості за товари складала 78% від балансу, то вже в першому кварталі 2005 року частка в структурі балансу знизилась до 39%. Такі зміни стали можливими завдяки зростанню довгострокової вексельної заборгованості перед ІСД та ВАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Дзержинського». В подальшому, ТОВ «УГМК» не планує використовувати вексельні схеми розрахунків. Замість векселів підприємство планує залучати кошти шляхом випуску короткострокових облігацій.

Показники ліквідності ТОВ «УГМК» протягом 2000-2004 років та першого кварталу 2005 року знаходяться на невисокому рівні, але спостерігається їх позитивна динаміка. Показники ефективності виробничої діяльності знаходяться на низькому рівні. Співвідношення сумарних зобов'язань до балансових показників свідчить про малу фінансову стійкість підприємства.

Показники обіговості дебіторської та кредиторської заборгованості є досить низькими для торгового підприємства. Тенденція до їх покращення не спостерігається.

### **Перспективи подальшого розвитку ТОВ «УГМК»**

Представлена компанією політика розвитку видається досить реалістичною, оскільки згідно плану фінансових доходів нарощування чистого обсягу реалізації заплановано на рівні 4,6%, 9,9%, 9,7% щорічно, і можна сподіватись, що заплановані показники будуть досягнуті в повному обсязі. Керівництво компанії чітко усвідомлює позицію ТОВ „УГМК” на ринку та шляхи подальшого розвитку шляхом постійного розширення торгівельної мережі як на території України, так і за її межами.

Підприємством заплановано поступове збільшення активів за рахунок зростання товарних запасів, що свідчить про політику подальшого розширення діяльності товариства. При цьому збільшення дебіторської заборгованості за товари планується досить повільними темпами, зростання кредиторської заборгованості взагалі не планується.

Протягом 2006-2007 рр. планується збільшення акціонерного капіталу майже в два рази, що є безумовно позитивним фактором і сприятиме підвищенню фінансової стійкості підприємства. Збільшення власного капіталу планується за рахунок акціонерного капіталу і за рахунок нерозподіленого прибутку.

Підприємство не планує залучати банківські кредити у значних обсягах. Позикова політика спрямована на активну роботу по залученню боргових коштів за рахунок емісії корпоративних облігацій строком на рік та більше одного року з проводженням подальшої політики рефінансування отриманих позик.

### **Інформація щодо запланованої емісії**

Підприємство веде обережну політику по залученню короткострокових банківських позик і планує підтримувати рівень залучених банківських ресурсів на відносно сталому рівні протягом 2006-2007 років. Підприємство планує проводити політику рефінансування залучених позик та здійснювати емісії облігацій протягом трьох років.

## Зміст

<b>1</b>	<b>Загальна інформація про ТОВ «Українська гірничо-металургійна компанія»</b> ..9
<b>2</b>	<b>Організація діяльності ТОВ «УГМК»</b> .....11
2.1	Система управління компанії.....11
2.2	Організація постачальницької та збутової діяльності .....13
2.2.1	Інформація про постачальників.....13
2.2.2	Інформація про збутову діяльність підприємства .....14
<b>3</b>	<b>Ринкові позиції компанії</b> .....16
3.1	Загальний огляд металоторгового ринку України.....16
3.1.1	Законодавче регулювання галузі.....16
3.1.2	Загальна характеристика та тенденції розвитку ринку України.....16
3.2	Позиція ТОВ «УГМК» на ринку України.....19
<b>4</b>	<b>Аналіз виробничої діяльності ТОВ «УГМК»</b> .....22
<b>5</b>	<b>Аналіз фінансових показників ТОВ «УГМК»</b> .....23
<b>6</b>	<b>Прогнози та перспективи діяльності ТОВ «УГМК»</b> .....34
<b>7</b>	<b>Інформація про зобов'язання товариства</b> .....36
7.1	Інформація про банківські позики .....36
7.2	Інформація про випуск облігацій.....37
	<b>Висновок</b> .....39



## 1 ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО ТОВ «УКРАЇНСЬКА ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНА КОМПАНІЯ»

Товариство з обмеженою відповідальністю «Українська гірничо-металургійна компанія» (надалі ТОВ «УГМК») було засновано у 1998 році резидентами України на капіталі приватних фізичних осіб.

ТОВ «УГМК» зареєстровано Залізничною райдержадміністрацією м. Києва 26 березня 1998 року № 6287 та взято на облік у зв'язку із зміною кордонів міста Києва Голосіївською районною у м. Києві державною адміністрацією № 052608. Юридична та фактична адреса: 01013, м. Київ, вул. Баренбойма, буд. 1.

Статутний капітал ТОВ «УГМК» сформований за рахунок внесків двох учасників товариства (див. **Таблиця 1-1**).

Таблиця 1-1 Власники ТОВ «УГМК»

Учасник	Частка в статутному фонді	
	грн.	%
Гнатушенко Інна Вікторівна	11 124 203,13	50,5%
Гнатушенко Віталій Владиславович	10 903 921,87	49,5%

ТОВ «Українська гірничо-металургійна компанія» є металотрейдером на ринку України і єдиним металотрейдером сертифікованим по системі управління якістю ISO 9001-2000 (незалежний міжнародний сертифікаційний аудит, проведений компанією «SGS», Женева).

ТОВ «УГМК» представляє на ринку України інтереси ВАТ «Алчевський металургійний комбінат», ВАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Дзержинського», ВАТ «Донецький металопрокатний завод», ВАТ «Краматорський металургійний завод ім. Куйбишева», ВАТ «Дніпропетровський трубний завод» стосовно складування, оптових поставок і роздрібною реалізації прокату та металовиробів зі сталі.

Регіональні представництва ТОВ «УГМК» розташовані в 15 регіонах: Миколаєві, Дніпропетровську, Харкові, Вінниці, Черкасах, Луцьку, Одесі, Алчевську, Запоріжжі, Сумах, Донецьку, Кривому Розі, Кременчуці, Сімферополі, Києві, Львові. На київському та регіональному складах зосереджено близько 30 000 тонн металопрокату різного асортименту. ТОВ «УГМК» планує розширювати дилерську мережу по Україні, відкриваючи нові металоцентри під брендом «Перша національна мережа супермаркетів металу».

В 2004 році ТОВ «УГМК» отримало можливість освоєння ринків Східної Європи, здійснивши фінансові інвестиції в корпоративні права закордонних металоторгівельних мереж, які охоплюють 20 регіонів Польщі (представництва, які входять до структури GCB «Centrostal-Budgoszcz» S.A.). Укладені партнерські стосунки з представництвами розташованими у 19 регіонах Угорщини, які входять до АТ «Dutrade».

ТОВ «УГМК» продовжує розширювати торговельну мережу за межами України. У травні 2005 року відкрито представництво в Росії та найближчим часом планується відкриття представництв у Латвії та Азербайджані.

ТОВ «УГМК» є членом Асоціації „Укргідроенерго“, Київської торгово-промислової палати, Торгово-промислової палати України, Союзу підприємців і промисловців України.

На сьогоднішній день діяльність компанії активно диверсифікується. Окрім поставок металопрокату різноманітного асортименту на ринок України, компанія володіє пакетами акцій та частками в статутних фондах компаній (перелік компаній наведено в додатку до рейтингового звіту №1), які займаються проектуванням та виробництвом металокопункцій, будівництвом, управлінням активами, соціально-культурним забезпеченням, супроводженням господарчої діяльності ТОВ «УГМК».

*Виробництво та реалізація металокопструкцій.* У структуру ТОВ «УГМК» по цьому напрямку входять такі компанії, як ВАТ ЕМЗ «Металіст», ВАТ «Заграненергокомплектбуд», ВАТ «Галицький механічний завод», ЗАТ «Центросталь-Домсталь», ТОВ «Фастех». ВАТ ЕМЗ «Металіст» є одним із провідних виробників металокопструкцій в Україні. ВАТ «Заграненергокомплектбуд» виробляє і поставляє металокопструкції, трубопроводи та іншу продукцію на будівництво різних об'єктів. ВАТ «Галицький механічний завод» виготовляє вироби з металу, запасні частини та комплектуючі. ЗАТ «Центросталь-Домсталь» проектує та виробляє металокопструкції, модульні будинки. ТОВ «Фастех» є ексклюзивним представником виробників фасадних систем Німеччини, Голландії й Австрії. ТОВ «УГМК» створює вироби художнього кування під торговельною маркою «Коваль Вакула». Дані елементи металокопструкцій використовуються будівельними компаніями та приватними особами для оформлення фасадів будинків. В ТОВ «УГМК» налагодили власне серійне виробництво кутих елементів на сучасній німецькій лінії устаткування.

*Будівництво.* В управлінні ТОВ «УГМК» перебуває ряд компаній, які забезпечують цикл від виробництва будівельних матеріалів до будівництва об'єктів нерухомості, включаючи їх реалізацію. ЗАТ «Завод будівельних виробів-1» виробляє товарний бетон, фундаментні блоки, пеноблоки та іншу продукцію. ЗАТ «Київський індустріальний союз» освоює виробництво газобетону. Предметом діяльності ВАТ Трест «Київміськбуд-6» є проектування, будівництво, реконструкція та ремонт промислових і громадських комплексів і споруд, у тому числі житлових будинків. ТОВ «Укрінвестстрой» оформляє земельні ділянки, виступає замовником об'єктів, здійснює контроль по виконанню будівельних робіт. ТОВ «ФК «Перший управитель будівництва» залучає фінансові активи фізичних і юридичних осіб, надаючи право на управління даним майном.

*Управління активами.* ТОВ «УГМК» є акціонером ВАТ ЗНВКІФ «Східно-Європейський інвестиційний фонд», який управляє активами провідних заводів металокопструкцій України. ТОВ «УГМК» працює над створенням власного недержавного пенсійного фонду, метою якого буде нагромадження пенсійних внесків на користь учасників фонду з подальшим управлінням пенсійними активами.

*Соціально-культурне забезпечення.* Разом з ВАТ ЕМЗ «Металіст», ТОВ «УГМК» організувало свій спортивний клуб «Металіст-УГМК». ТОВ «УГМК» володіє ЗАТ «Гайдаровець» та ТОВ «Лорвит», предметом діяльності яких є надання санаторно-курортних та туристичних послуг.

*Супровід господарської діяльності.* Для здійснення господарської діяльності ТОВ «УГМК» задіяний ТОВ «Угmk-авто» і ТОВ «Альфа-метал», які спеціалізуються на наданні транспортних і охоронних послуг.

**ТОВ «Українська гірничо-металургійна компанія» є одним з провідних металотрейдерів на ринку України. Представництва компанії розташовані в 15 регіонах України та на ринках Східної Європи. ТОВ «УГМК» володіє пакетами акцій та частками в статутних фондах інших компаній, робота яких пов'язана з ТОВ «УГМК». На сьогоднішній день напрямки діяльності компанії активно диверсифікується з поставок металопрокату на виробництво та реалізацію металокопструкцій, будівництво і інш.**

## 2 ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «УГМК»

### 2.1 Система управління компанії

Структура та повноваження органів управління ТОВ «УГМК» є типовими для товариства з обмеженою відповідальністю.

Управління товариством та контроль за його діяльністю здійснюють:

- ✓ вищий орган товариства – Збори учасників товариства;
- ✓ виконавчий орган – Генеральний директор товариства;
- ✓ контролюючий орган - Ревізійна комісія.

Учасниками товариства є його засновники. Учасники товариства володіють кількістю голосів розподілених пропорційно до вкладу у статутний капітал товариства, а саме: Гнатушенко Інна Вікторівна – 50,5 голосів, Гнатушенко Віталій Владиславович – 49,5 голосів.

Інформація про керівний склад ТОВ «УГМК» наведена нижче.

Таблиця 2-1 Керівний склад ТОВ «УГМК»

П.І.Б.	посада	освіта, кваліфікація	Робочий стаж на займаній посаді	виробничий стаж
Гнатушенко Віталій Владиславович	Генеральний директор	Інженер- економіст	3 роки	24 роки
Волкова Ірина Михайлівна	Директор по фінансам	Бухгалтер	3 роки	29 років
Єгоров Анатолій Іванович	Комерційний директор	Інженер-металург	2 роки	22 роки
Дмитрук Дмитро Олександрович	Директор по продажам	Спеціаліст з прикладної математики	3 роки	10 років
Рукавцев Євгеній Вікторович	Технічний директор	Інженер-механік	1 рік	26 років
Ємельянова Юлія Володимирівна	Головний бухгалтер	Бухгалтер	3 роки	11 років

Один з засновників ТОВ «УГМК»- Гнатушенко Віталій Владиславович є генеральним директором товариства, що дозволяє йому одноосібно впливати на прийняття будь-яких рішень щодо діяльності товариства.

Як видно з таблиці, більшість з людей, які обіймають керівні посади, працюють на даних посадах не менше трьох років і мають достатній досвід роботи.

Організація управління ТОВ «УГМК» представлена на схемі:

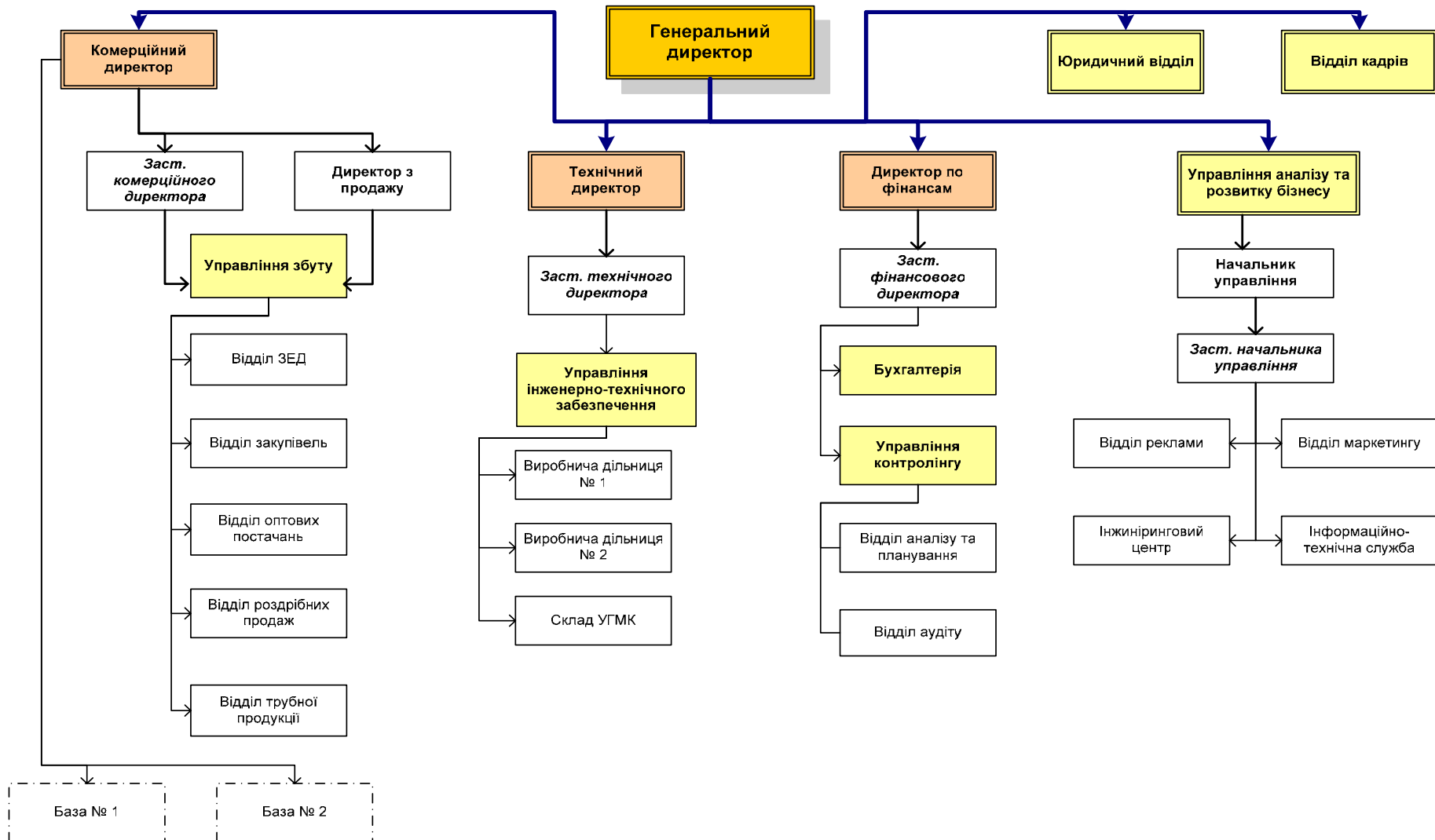


Схема 2-1 Організаційна структура ТОВ «УГМК»

Засновники ТОВ «УГМК» є учасниками товариства, один з засновників є одночасно генеральним директором, що дозволяє йому одноосібно впливати на прийняття будь-яких рішень щодо діяльності товариства.

Більшість з людей, які обіймають керівні посади працюють на підприємстві не менше трьох років. Їх загальний виробничий стаж свідчить про те, що вони мають достатній досвід роботи. Організаційна структура ТОВ «УГМК» є розгалуженою та відповідає діяльності компанії – торгівлі металопрокатом.

В компанії впроваджується європейська модель управління якості EFQV, що відзначено сертифікатом «На шляху до досконалості в Україні» Українською асоціацією якості.

## 2.2 Організація постачальницької та збутової діяльності

### 2.2.1 Інформація про постачальників

Основним постачальником продукції для ТОВ «УГМК» є Корпорація «Індустріальний союз Донбасу» (75-80% поставленої продукції).

Оскільки Корпорації «Індустріальний союз Донбасу» належать ВАТ «Алчевський металургійний комбінат», ВАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Дзержинського», ВАТ «Дніпропетровський трубний завод», то виключно ТОВ «УГМК» представляє на ринку України інтереси перелічених вище підприємств стосовно складування, оптових поставок і роздрібною реалізації прокату та металовиробів зі сталі.

Але згідно збутової політики ТОВ «УГМК», на складах «супермаркетів металу» повинен підтримуватися розгалужений сортамент продукції, що вимагає співробітництва товариства з іншими вітчизняними металургійними комбінатами.

Перелік найбільших постачальників продукції ТОВ «УГМК» надано у Таблиця 2-2.

Таблиця 2-2 Найбільші постачальники продукції для ТОВ «УГМК»

Найменування	Продукція		
	лист	сорт	труба
Корпорація «Індустріальний союз Донбасу»	+	+	-
ВАТ «Алчевський металургійний комбінат»	+	+	-
ВАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Ф.Е.Дзержинського»	-	+	-
ВАТ «Дніпропетровський трубний завод»	-	-	+
ВАТ «МК «Азовсталь»	-	+	-
ВАТ «Донецький металопрокатний завод»	-	+	-
ВАТ «Донецький металургійний завод»	-	+	-
СП АТ «Славсант»	-	-	+
ЗАТ «Спецметалпром»	+	-	-
ТОВ «Леман-Україна»	-	+	-
ТОВ «Укрпромторг»	+	-	-
ТОВ «Стальний дім»	-	-	+
ТОВ «Бекас»	-	-	+
ТОВ «Домінант-трейд»	-	-	+

На решту підприємств - постачальників продукції припадає 25%-20% доставок.

## 2.2.2 Інформація про збутову діяльність підприємства

Компанія ТОВ «УГМК» розвиває системи продаж за трьома напрямками: транзитно-оптовому, роздрібному та регіональному.

Ефективна транзитна торгівля оптовими партіями ТОВ «УГМК» пов'язана із статусом ТОВ «УГМК» як торгівельної компанії двох комбінатів: ВАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Дзержинського» та ВАТ «Алчевський металургійний комбінат», що дозволяє підприємству здійснювати налагоджену систему закупівель та оговорювати склад і якість продукції. Оптові схеми продаж ТОВ «УГМК» націлені на пошук крупного замовлення, в той час як через роздрібний продаж постачається невелика кількість товару.

Роздрібний продаж в ТОВ «УГМК» здійснюється зі складу у Києві або з регіональних баз. Цей вид продажів характеризується поперед усього високою оперативністю.

Регіональна мережа ТОВ «УГМК» поступово розвивається протягом останніх п'яти років. У 2000 році компанія вперше відкрила своє регіональне представництво в Одесі. У 2002 році були відкриті представництва в Вінниці, Луцьку, Маріуполі, Миколаєві та Черкасах. У 2003 році – в Алчевську, Дніпропетровську та Харкові. В 2004 році – в Донецьку, Запоріжжі, Сімферополі, Кременчуці, Полтаві та Львові.

З 2004 року ТОВ «УГМК» отримала можливість освоєння ринків Східної Європи, уклавши партнерські відносини та здійснив фінансові інвестиції в корпоративні права закордонних металоторгівельних мереж, які охоплюють 20 регіонів Польщі (GCB «Centrostal-Bydgoszcz») та 19 регіонів Угорщини (АО «Dutrade»). Протягом 2005 року компанія планує відкрити свої представництва на території Росії, Латвії та Азербайджану.

Регіональна мережа представництв – найбільш перспективне направлення системи продаж, оскільки питома вага надходжень, які приносять компанії її регіональні представництва поступово зростає. Так, якщо в 2002 році надходження від регіональної мережі становили 0,9% загального обсягу продаж, то в 2004 році кількість продаж через регіональні представництва збільшилась до 42% від загального обсягу. Стратегічно важливим регіоном для підприємства є Дніпропетровський, кількість продаж якого в загальному обсязі становить 5,88%.

ТОВ «УГМК» експортує частину продукції, але питома вага експорту в загальному обсязі продаж є доволі незначною. У 2004 році обсяг експортної продукції становить лише 2,73% (США, Латвія, Чехія, Литва, Польща, Росія), у 2003 році – 1,6% (Білорусь, Латвія, Росія, Чехія, США, Естонія, Литва, Молдова), у 2002 році – 4,63% (Росія, Англія, США, Молдова), у 2001 році – 4,69% (США, Росія, Молдова).

Найбільшими споживачами продукції (обсяг реалізації становить більше 5% від сукупного обсягу реалізації) у 2004 році є: Корпорація «Інтерпайп» - 29,24%, ІСД – 10,92%, ВАТ «Крюківський вагонобудівний завод» – 5,45%. У 2003 році - Корпорація «Інтерпайп» - 34,14%, «Енерго-міг» - 5,51%, «Поліпром» - 5,07%, ВАТ «Азовмаш» - 5,05%, ІСД – 5,01%.

Найбільшими контрагентами (обсяг реалізації більше 5% сукупного обсягу) за 1й квартал 2005 р. є: ІСД-Р – 17%; ВАТ «Крюківський вагонобудівний завод» – 11%; ТОВ „УГМК-Харків” – 5%.

Доля споживання продукції інших споживачів не перевищує 5% від загального обсягу реалізації.

**Постачальники продукції ТОВ «УГМК» не є диверсифікованими. Основним з них є Корпорація «Індустріальний союз Донбасу» (75-80% поставленої продукції). Оскільки ВАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Дзержинського» та ВАТ «Алчевський металургійний комбінат» належать корпорації «Індустріальний союз донбасу», ТОВ «УГМК» є єдиною торгівельною**

компанією цих двох комбінатів, що дозволяє підприємству здійснювати налагоджену систему закупівель. Але оскільки згідно збутової політики ТОВ «УГМК» на складах «супермаркетів металу» повинен підтримуватися розгалужений сортамент продукції, ТОВ «УГМК» співпрацює і з іншими вітчизняними металургійними комбінатами.

Компанія ТОВ «УГМК» розвиває системи продаж за трьома напрямками: транзитно-оптовому, роздрібному та регіональному. Регіональна мережа представництв – найбільш перспективне направлення системи продаж, питома вага надходжень, які приносять компанії її регіональні представництва поступово зростає протягом аналізованого періоду з 0,9% до 42%.

Питома вага експорту в загальному обсязі продаж ТОВ «УГМК» є доволі незначною (на рівні 2,73% від загального продажу у 2004 році та 1,6% у 2003 році) і суттєво не впливає на діяльність підприємства.

Протягом останніх двох років найбільшим споживачем продукції є Корпорація «Інтерпайп» (29,24% реалізованої продукції у 2004 році, 34,14% реалізованої продукції у 2003 році). Окрім корпорації «Інтертайп» у 2004 році значним споживачем продукції є ІСД – 10,92% обсягу реалізації. Всі інші споживачі є диверсифікованими,

## 3 РИНКОВІ ПОЗИЦІЇ КОМПАНІЇ

### 3.1 Загальний огляд металоторгового ринку України

#### 3.1.1 Законодавче регулювання галузі

Діяльність учасників металоторгового ринку України не підлягає ліцензуванню, здійснюється на загальних засадах.

#### 3.1.2 Загальна характеристика та тенденції розвитку ринку України

Підприємства, які займаються перепродажем металу, напряду залежать від діяльності металургійного комплексу України.

Протягом останніх років провідні металургійні підприємства України мали чітку тенденцію до щорічного нарощування обсягів виробництва (див. Діаграма 3-1).



Діаграма 3-1 Обсяги виробництва готового прокату та сталених труб в Україні

Джерело: Державний комітет статистики

Позитивні тенденції минулих років зберігались як у 2004 році, так і на початку 2005, чому сприяла кон'юнктура світового ринку та стабільна ситуація на внутрішньому ринку України. Виробництво основних видів продукції у 2004 році перевищило аналогічні показники 2003 року в середньому на 3 - 9%, виробництво металовиробів збільшилось на 30%.

Аналіз основних чинників нарощування обсягів виробництва в галузі свідчить, що зростанню виробництва основних видів металопродукції у 2004 році сприяли:

- позитивна кон'юнктура на світовому ринку сталі, що супроводжувалось світовим зростанням цін на металопрокат (зростання обсягів українського експорту в натуральному виразі за попередніми даними складає майже 11%, у грошовому виразі – 60%);
- зростання внутрішнього споживання металопрокату. В 2004 році<sup>1</sup> темпи росту виробництва головних споживачів металургійної галузі – машинобудування (35,8%) та будівництва (23%) перевищили темпи росту виробництва сталі (14%).

У зв'язку з підвищенням цін на метал на світових ринках за останні два роки (до другого кварталу 2005 року) і явно вираженою експортною орієнтацією гірничо-металургійного комплексу України, металопродукція на внутрішньому ринку у 2003 році подорожчала на 30-35%, в 2004 році – більш ніж на 100% по деяким позиціям. Але не зважаючи на це, споживання металу на внутрішньому ринку збільшилось майже в два рази протягом останніх чотирьох років. Найбільш затребуваними позиціями на українському ринку є листовий металопрокат. На київському ринку, де 70% запропонованого металу споживають будівники, «лідером продаж» є арматура.

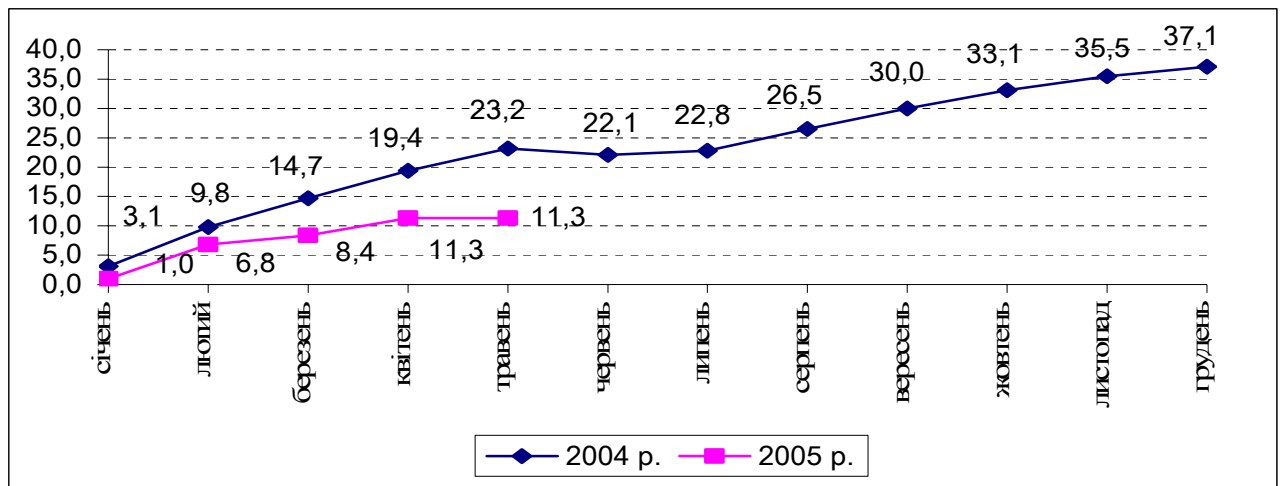
<sup>1</sup> Згідно даних Центру економічного розвитку



Травневе падіння цін 2005 року на металопродукцію на світових ринках поставило українські підприємства металургійного комплексу у вкрай невигідне становище, оскільки собівартість виробництва досягла критичної межі. Ще з другого півріччя 2004 року постачальники залізорудної сировини підняли ціни на концентрат, руду та окатиші і станом на перший квартал 2005 року, ціни є непропорційно високими порівняно із зниженими цінами на металопрокат: 40-50 доларів США за тону. Ціна на кокс в Україні залишається досить високою, в травні вона зрівнялася з ціною на чавун, що робить нерентабельним виплавку продукції першої переробки.

Негативно вплинуло на металургію підвищення Кабінетом міністрів тарифів на вантажні перевезення, - на 50% з квітня цього року та політика ревальвації гривні, що призвело до скорочення доходів від експорту металу на 5%. Окрім цього, хронічне неповернення податку на додану вартість постійно вимиває обігові кошти з підприємств горно-металургійного комплексу.

Сукупність цих факторів призвела до того, що в травні підприємства гірничо-металургійного комплексу опинилися у вкрай важкій ситуації, у пошуку виходу з якої їм довелося скорочувати виробничі потужності. Порівняльні індекси виробництва продукції 2004 та 2005 років наведено у діаграмі:



Діаграма 3-2. Індекс виробництва продукції у металургії та обробленні металу (у % до попереднього року)

Джерело: Державний комітет статистики.

Станом на другий квартал 2005 року ВАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Дзержинського» зупинив 2 доменні печі, ВАТ «Макиївський металургійний комбінат» та ЗАТ «Донецьксталь-металургійний завод» - одну домну, найближчим часом очікується зупинка доменних печей на ВАТ «Алчевський металургійний комбінат» та ВАТ «Запоріжсталь». Як наслідок - у травні виплавка чавуну склала лише 90% від плану - 2,514 млн. тон. У порівнянні із квітнем валовий обсяг виробництва впав на 9% - з 89 до 81 тис. тон на добу. Пропорційно скоротилося виробництво сталі і прокату. У червні ситуація загострилась і за найбільш оптимістичними прогнозами виробництво чавуну скоротиться до 2,25 млн. тон.

24 травня 2005 року з ініціативи Кабінету міністрів та підприємств гірничо-металургійного комплексу було вирішено створити робочу групу для розробки законопроекту, що має врегулювати питання ціноутворення в ГМК (встановити регулювання цін на сировину пропорційно коливанням світових цін на метал, збільшити амортизаційні витрати та замінити ПДВ на податок з реалізації).

Спад світових цін на метал має ядро виражений довгостроковий характер (що пов'язано із затоварюванням світового ринку та переорієнтацією Китаю на країну - експортера металу), прогнозне зниження цін порівняно з існуючими очікується на 50-60%.

Очевидно, що скорочення обсягів виробництва металургійного комплексу суттєво вплине на діяльність підприємств, які займаються перепродажем металу - металотрейдерів.

Сьогодні в Україні працюють більш ніж 50 металотрейдерів. Серед найбільших металотрейдерів України виділяються наступні: «Авто-5», ТОВ «Запоріжсталь метал Холдинг», ТОВ «Леман-Україна», ТОВ «МД-Груп», ТОВ «Метал Холдинг», ПП «Савватс», ТОВ «УГМК», ТОВ «Енергосталь», «Юніком Лтд»<sup>2</sup>.

На сьогоднішній день близько десятка крупних металоторговців продають більше 50% металопрокату для реалізації на внутрішньому ринку, що свідчить про значну концентрацію та посилення конкуренції серед великих компаній-металотрейдерів.

Існуючу конкуренцію на ринку продажу металопрокату можна розподілити на дві площини: великі оптові продажі та роздрібний продаж. Конкуренція ринку великооптових продажів має загальнодержавний характер із суттєвою особливістю – на ринку присутні лише металотрейдери, які мають партнерські стосунки із заводами-виробниками і мають можливість без посередників поставляти продукцію підприємств металургійного комплексу. У зв'язку з тим, що металургійні заводи випускають лише обмежений перелік найменувань із загальної кількості найменувань металопрокату, то конкуренція на ринку має не масовий характер, а по окремо визначеним товарним позиціям, які пересікаються у конкурентів. Основними конкурентними факторами виступає можливість поставки у визначений строк та ціна.

Конкуренція на ринку дрібнооптових та роздрібних продажів має суто регіональне значення. Основними конкурентними перевагами є: широкий асортимент запропонованого металопрокату, наявність металопрокату на складі, широкий перелік послуг по первинній обробці металу, висока якість обслуговування та послуг.

За останній рік на внутрішньому ринку металопродукції посилюється нецінова конкуренція, найбільші металотрейдери поступово посилюють свій вплив, що призводить до виштовхування з ринку невеликих трейдерів. Одна з найбільш ярко виражених тенденцій – створення та розвиток великими металоторгівельними компаніями металоторгівельних мереж та сервісних металоцентрів, розширення географії збуту.

Деякі трейдери емітували цінні папери для залучення додаткових коштів у розширення збутових мереж. Так, в 2004 році «Метал-Холдинг» емітував облігації на суму 10 млн. грн., «МД-Груп» - на 30 млн. грн., «Запоріжсталь Метал Холдинг» - 53,1 млн. грн.

**Діяльність підприємств - металотрейдерів напряму залежать від металургійного комплексу України, оскільки металургійні комбінати є їх прямими постачальниками продукції.**

**Україна є одним з провідних нетто-експортерів металопрокату і у зв'язку із світовим падінням цін на метал, металургійні комбінати опинились у скрутному становищі. Собівартість виробництва металопрокату досягла своєї критичної межі, після якої виробництво є майже не рентабельним і підприємства металургійного комплексу вимушені скорочувати виробничі потужності. Зменшення обсягів виробництва металопрокату призведе до загострення дефіциту металу на внутрішньому ринку та загостренню конкуренції серед значних металотрейдерів.**

<sup>2</sup> Перелічено у алфавітному порядку

### 3.2 **Позиція ТОВ «УГМК» на ринку України**

ТОВ «УГМК» є одним з найбільших металотрейдерів, з присутніх на ринку України. Протягом останніх чотирьох років ТОВ «УГМК» збільшило власну долю ринку металопрокату з 1,52% до 13,8% (див. Таблиця 3-1).

Таблиця 3-1 Доля ринку ТОВ «УГМК»

Вид прокату	2001	2002	2003	2004
Арматура	0,11%	0,66%	2,34%	3,30%
Катанка	0,00%	0,07%	0,09%	0,06%
балки та швелери	3,05%	1,74%	12,45%	22,08%
сортовий прокат	0,11%	0,07%	4,21%	6,50%
Заготовка	0,00%	0,00%	0,02%	0,10%
трубна заготовка	0,00%	0,00%	36,69%	44,60%
листовий прокат	2,00%	1,48%	3,52%	6,64%
<b>Разом</b>	<b>1,52%</b>	<b>1,01%</b>	<b>9,56%</b>	<b>13,08%</b>

Джерело: ТОВ «УГМК»

Виходячи з представленої таблиці, ТОВ «УГМК» протягом останніх років займає провідні позиції на ринку металопрокату по поставкам трубних заготовок (44,6%), балок і швелерів (22,08%).

Основними конкурентами підприємства на загальнодержавному ринку є підприємства-власники металобаз:

- ✓ *ТОВ «Леман-Україна»*. Потужний металотрейдер з одним з найбільших обсягів продажу металопрокату, здійснює прямі поставки металопрокату з ВАТ «Криворіжсталь», ВАТ «Азовсталь», ВАТ «Єнакіївський металургійний завод», ВАТ «Харківський тракторний завод», має після ТОВ «УГМК» другу за розмірами мережу металобаз (у 8 регіонах);
- ✓ *ТОВ «Запоріжсталь метал Холдинг»*. Здійснює прямі поставки з ВАТ «Запоріжсталь», має власних 3 металобаз, ряд дилерів;
- ✓ *СП «Комекс»*. Пропонує продукцію всіх металургійних заводів з орієнтацією на ВАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча», ВАТ «Дніпровський металургійний завод ім. Петровського», ВАТ «Макіївський металургійний комбінат», ВАТ «Донецький металургійний завод», має власну регіональну мережу (у 5 регіонах);
- ✓ *ТОВ «Юнікон Трейд»*. Пропонує продукцію всіх металургійних заводів, має власні підприємства у 3-х регіонах;
- ✓ *Корпорація «Інтертайп»*. Є компанією, яка спеціалізується на трубній продукції, здійснює прямі поставки з ВАТ «НДТПЗ», ВАТ «НМТЗ», ВАТ «НЗБТ», «НІКО TUBE», ТОВ «НТК», має власну регіональну мережу у 10 регіонах (4 представництва і 6 складів);

Основними конкурентами на місцевих ринках є:

- ✓ *ТОВ «МД-Груп»*. Спеціалізується на продажі сталевого прокату та труб на внутрішньому ринку, експортує метал у Росію, Білорусь, Молдову та інші країни. Співзасновником підприємства є компанія ТОВ «Метал-холдинг»;

- ✓ ТОВ «Метал-холдинг». Реалізує продукцію металургійних комбінатів ВАТ «Запоріжсталь», ВАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча», ВАТ «Дніпропетровський металургійний завод ім. Комінтерну»;
- ✓ ПП «Савватс». Реалізує металопрокат листовий, є переробним металоцентром з мережею філіалів, орієнтовано на виробництво;
- ✓ ТОВ ТД «Вікант». Займається продажем металовиробів;
- ✓ ПП «Атланта-Ойл». Займається продажем металовиробів.

Ступінь конкуренції по основним видам товарних груп ТОВ «УГМК» розподілений наступним чином:

Таблиця 3-2 Ступінь конкуренції по основним конкурентним групам

Найменування продукції (товарні групи)	Найменування конкурента	Ступінь конкуренції		
		Незначний вплив	Середній вплив	Значний вплив
Листовий прокат	ТОВ «Леман-Україна», СП «Комекс», ТОВ «Запоріжсталь метал Холдинг», ТОВ «Юнікон Трейд»		X	
Фасонний прокат	ТОВ «Леман-Україна», СП «Комекс», ТОВ «Запоріжсталь метал Холдинг», ТОВ «Юнікон Трейд»		X	
Труби	Корпорація «Інтертайп», СП «Комекс», ТОВ «Запоріжсталь метал Холдинг», ТОВ «Юнікон»			X
Сортовий прокат	ТОВ «Леман-Україна», СП «Комекс», ТОВ «Запоріжсталь метал Холдинг», ТОВ «Юнікон Трейд»			X

Джерело: ТОВ «УГМК»

Оскільки основними конкурентними факторами на металоринку окрім ціни є можливість швидко та вчасно поставляти продукцію, ТОВ «УГМК» розширює власну збутову мережу. З березня 2005 року збутова мережа ТОВ «УГМК» позиціонується як «Перша національна мережа супермаркетів металу» і представлена у 15 регіонах України. Пріоритетним методом формування мережі є її місто розташування по принципу близькості до споживача, що значно скорочує транспортні видатки і у кінцевому підсумку позитивно відображається на собівартості продукції.

Завдяки фінансовим інвестиціям та заключним партнерським стосункам ТОВ «УГМК» має можливість поставляти продукцію окрім регіонів в Україні - у 20 регіонах Польщі та через 19 представництв розташованих в Угорщині.

Для посилення позицій ТОВ «УГМК» як найбільшого постачальника металопрокату на Україні та розширення своєї присутності на ринках сусідніх країн, товариство розробило корпоративну стратегію, ключовими елементами якої є:

- наближення до споживачів металопрокату шляхом подальшого розширення мережі регіональних представництв та відкриттям супермаркетів металу в усіх регіонах України.
- розширення своєї присутності на ринках країн-сусідів – Росії, Польщі, Угорщини, Прибалтики, Азербайджані, Німеччини – та збільшення обсягів експорту.
- поліпшення якості пропонованих послуг, збільшення кількості та їх впровадження в усіх регіональних представництвах як єдиний стандарт обслуговування Національної мережі супермаркетів металу.

- подальше вдосконалення менеджменту якості на базі впроваджених Системи управління якістю ISO 9001:2000 та Європейської моделі ділової досконалості EFQM та досягнення якісно нового рівня на шляху до досконалості.
- створення умов для розкриття творчого потенціалу робітників, формування команди висококваліфікованих спеціалістів, формування ефективної системи мотивації праці та корпоративного пенсійного фонду.
- підвищення інформаційної відкритості про діяльність компанії перед інвестором та суспільством.

**ТОВ «УГМК» є крупною металоторгівельною компанією із стрімкими темпами розвитку. Прогресивність бізнес-підходів та поступове просування на регіональні ринки України дозволило компанії стати одним з провідних металотрейдерів - доля компанії на внутрішньому ринку за останні чотири роки зросла з 1,52% до 13,8%.**

**Для подальшого посилення позицій ТОВ «УГМК» на Україні та розширення своєї присутності на ринках сусідніх країн, товариство планує відкриття супермаркетів металу як в усіх регіонах України, так і в Росії, Польщі, Угорщини, Прибалтиці, Азербайджані, Німеччині.**

**ТОВ «УГМК» стикається із значною конкуренцією з боку підприємств-власників металобаз: ТОВ «Леман-Україна», СП «Комекс», ТОВ «Запоріжсталь метал Холдинг», ТОВ «Юнікон Трейд». У зв'язку із скороченням виробництва металу на внутрішньому ринку, можна очікувати подальше загострення конкурентної боротьби між зазначеними підприємствами.**

#### 4 АНАЛІЗ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «УГМК»

Підприємство спеціалізується на реалізації металовиробів. Асортимент продукції, що пропонує підприємство досить широкий. Укрупнено по результатам 2004 року його можна представити наступним чином:

Таблиця 4-1 Асортимент реалізованої продукції в 2004 році

Вид проката	2001	Частка, %	2002	Частка, %	2003	Частка, %	2004	Частка, %
Трубн.заготовка	0.0	0.0%	0.0	0.0%	280939.3	52.9%	300219.9	39.4%
Листовой прокат	47543.1	80.9%	35539.1	78.0%	131884.6	24.8%	235548.5	30.9%
Сортовой прокат	606.9	1.0%	915.8	2.0%	54081.5	10.2%	115684.7	15.2%
Балки и швеллери	10434.5	17.7%	7767.9	17.0%	58670.9	11.0%	98679.0	12.9%
арматура	208.6	0.4%	1255.2	2.8%	5082.6	1.0%	11989.2	1.6%
заготовка	0.0	0.0%	0.0	0.0%	62.4	0.0%	373.9	0.0%
катанка	0.0	0.0%	94.0	0.2%	292.9	0.1%	228.6	0.0%
Разом	58793.0	100.0%	45571.9	100.0%	531014.2	100.0%	762723.8	100.0%

В 2001-2002 рр. збільшення обсягів реалізації не відбувалось. Навпаки, в 2002 р. обсяг реалізації порівнянню з 2001 роком зменшився на 22,5%. Але вже 2003 році підприємство починає агресивну політику, яка спрямована на збільшення обсягів реалізації та розширення ринків збуту. Так, обсяг реалізації у 2003 році у порівнянні з 2002 року збільшився у 11,6 разів.

На протязі аналізованого періоду, асортимент продукції постійно розширювався. Починаючи з 2003 року ТОВ «УГМК» почало реалізовувати трубну заготовку. В 2004 році частка трубної заготовки в загальному обсязі реалізації досягла 39,4%. Практично в повному обсязі заготовка реалізується на Корпорації «Інтерпайп» для подальшого виробництва труб. Слід відмітити, що ТОВ «УГМК» реалізує і готові труби (2,3% від загального обсягу реалізації), що призводить до конкуренції між ТОВ «УГМК» та Інтерпайпом.

Якщо в 2001 році доля листового прокату в загальному обсязі реалізації складала 80,9%, то на протязі 2002-2004 рр. за рахунок значного розширення асортименту продукції, доля листового прокату знизилась до 30,9%.

**Протягом 2003-2004 рр. ТОВ «УГМК» проводить агресивну політику збільшення обсягів реалізації, що дозволило підприємству зайняти 13,8% українського ринку металевих виробів.**

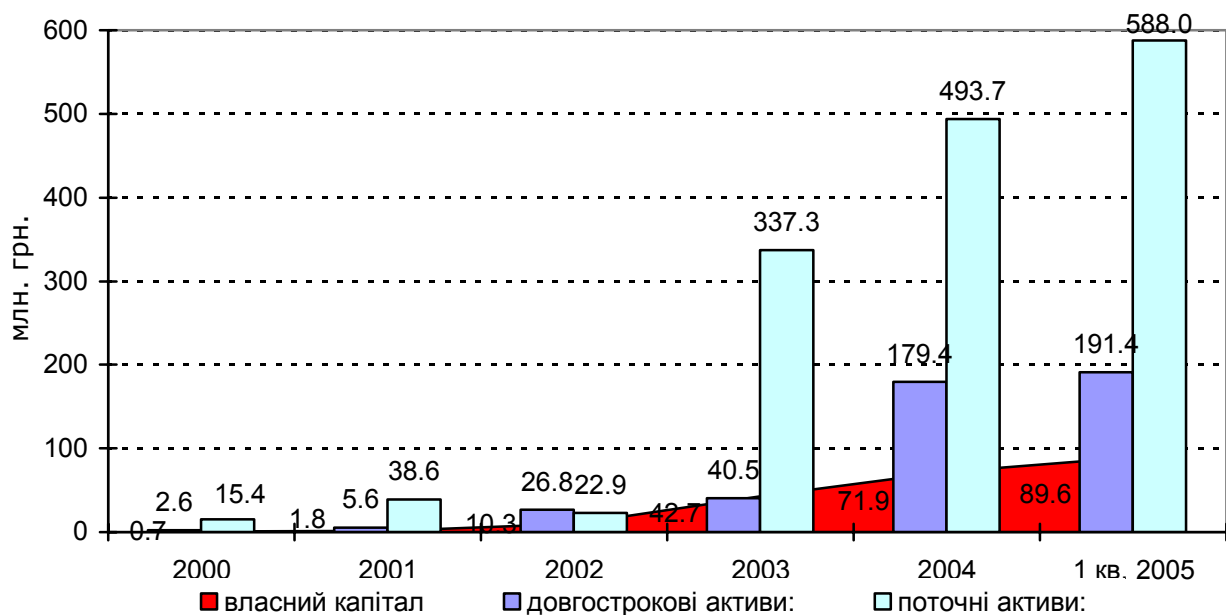
**Лідером продаж ТОВ «УГМК» є листовий прокат і трубна заготовка, які займають 70,3 % загальної реалізації продукції.**

## 5 АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ ТОВ «УГМК»

Фінансовий стан підприємства характеризується системою показників, які відображують наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів підприємства, являють собою результат взаємодії всіх елементів системи фінансових відношень і визначаються всією сукупністю виробничо-господарчих факторів.

Основними джерелами інформації для аналізу фінансового стану є бухгалтерський баланс підприємства, звіт про прибутки і збитки та ряд інших джерел.

Активи ТОВ «УГМК» протягом 2000-2004 років та першого кварталу 2005 року постійно зростали. За вказаний період їх приріст склав 761,4 млн. грн., тобто вони збільшилися у 43,3 рази до початку 2000 р. та становили на кінець березня 2005 року – 779,5 млн. грн. (див. Діаграма 5-1).



Діаграма 5-1 Динаміка основних фінансових показників ТОВ "УГМК" з 2000р. по 1 квартал 2005 р

### Поточні активи.

Перше значне зростання активів відбулось у 2003 році насамперед за рахунок зростання поточних активів (порівняно з 2002 у 14,7 рази). Подальше зростання поточних активів відбувалось на рівні 46% та 74% до попереднього року і станом на 1 квартал 2005 року вони становлять 588,0 млн. грн. (75,44% валюти балансу). Нарощування поточних активів відбувалось за рахунок збільшення дебіторської заборгованості і товарно-матеріальних залишків, що свідчить про розширення діяльності підприємства. Станом на 1 квартал 2005 року питома вага дебіторської заборгованості в поточних активах дорівнює 74,3%, або 437,1 млн. грн., товарно-матеріальних залишків – 16,6%, або 98,2 млн. грн.

Дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги станом за перший квартал 2004 року становить 207,8 млн. грн., або 35% поточних активів. В структурі дебіторської заборгованості необхідно виділити:

- заборгованість пов'язаних підприємств (представництва ТОВ «УГМК» у регіонах) в сумі 100,6 млн. грн. (48% відсотків дебіторської заборгованості за товари);
- заборгованість ІСД-Р в сумі 28,8 млн. грн. (14% відсотків дебіторської заборгованості за товари);

- інша поточна заборгованість за товари в сумі 78,4 млн. грн. (38%).

Значну частку в структурі поточних активів займає інша поточна дебіторська заборгованість. Станом на 01.04.2005 р. вона становить 171,5 млн. грн. або 29% відсотків поточних активів. В розрізі бухгалтерських рахунків, дана заборгованість виглядає наступним чином:

- заборгованість за боргові цінні папери з ІСД та Дніпровським металургійним комбінатом ім. Дзержинського - 121,4 млн. грн.;
- передплата за продукцію - 39,9 млн. грн., найбільшим дебітором є ІСД-ДМКД - 21,9 млн. грн.;
- дебіторська заборгованість за виданими авансами - 8,9 млн. грн., найбільшим дебітором є ІСД (5,9 млн. грн.);
- інші - 2,9 млн. грн.

Протягом аналізованого періоду спостерігається збільшення товарних залишків, що пов'язано з постійним ростом обсягів реалізації. Протягом аналізованого періоду вони збільшились з 8 млн. грн. (2000 р.) до 98,1 млн. грн. (1-й квартал 2005 р.), або у 12 разів.

Незначну частку в структурі поточних активів займають поточні фінансові інвестиції -38,9 млн. грн. або 7%. Протягом 2000-2002 рр. поточні фінансові інвестиції були відсутні і лише з 2003 ТОВ «УГМК» починає інвестиційну діяльність. Станом на 01.04.2005 р. структура поточних фінансових інвестицій мала наступний вигляд:

Контрагент	Сума, тис. грн.	Частка у фінансових інвестиціях	Примітки
Алчевський коксохім, акції	13 125,0	33,7%	
Завод будівельних виробів, акції	9 999,0	25,7%	
Побутприлад, акції	8 503,0	21,8%	
Алчевський металургійний комбінат, акції	4 500,0	11,6%	Один з постачальників продукції ТОВ «УГМК»
Центросталь-Домсталь	2 622,2	6,7%	
Промисловобудівельна компанія	206,0	0,5%	
<b>Всього</b>	<b>38 955,2</b>	<b>100,0%</b>	

Протягом 2004- першого кварталу 2005 року сума отриманих ТОВ «УГМК» векселів не змінювалась і станом на 01.04.2005 р. становить 30,9 млн. грн. (5% поточних активів). Основними векселедателями є:

- ІСД - 20,4 млн. грн. (66% вексельної заборгованості). Всі векселя виписані у вересні 2003 року;
- ЗАТ «Петроімпекс» - 8,0 млн. грн. (26% вексельної заборгованості). Всі векселя виписані у червні 2004 року;
- інші - 2,5 млн. грн.

#### Довгострокові активи.

Довгострокові активи підприємства збільшились протягом аналізованого періоду у 73,4 рази і станом на 01.04.05 дорівнюють 191,4 млн. грн. (24,6% валюти балансу). Довгострокові активи підприємства сформовані переважно за рахунок довгострокових фінансових інвестицій (72% довгострокових активів) та основних засобів (21%



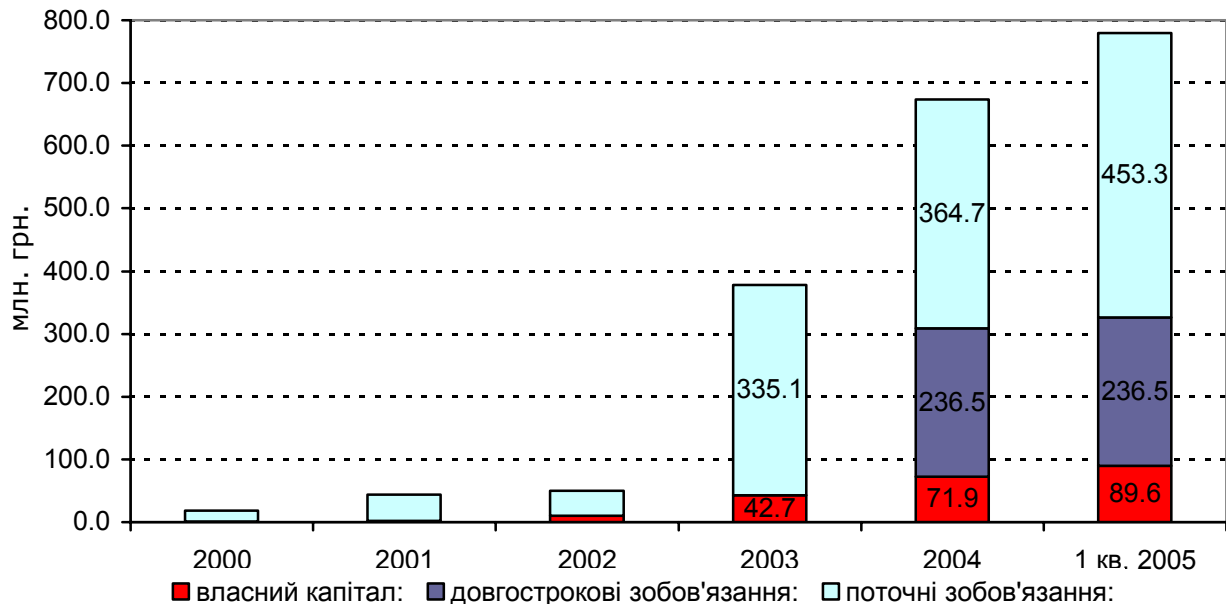
довгострокових активів). Довгострокові фінансові інвестиції представлені інвестиціям в капітали інших підприємств:

Найменування	Частка у СФ, %	Сума, тис. грн.	Вид діяльності
ГЦБ «Центросталь-Бидгощ» С.А. (Польща)	47,37	102 488,3	Фінансові інвестиції, які були здійснені у 2004 р.в корпоративні права закордонних металоторгівельних мереж, які охоплюють 20 регіонів Польщі
ЗАТ «Завод будівельних виробів-1»	85,9	11 000,0	Виробництво товарного бетону, пеноблоки та ін.
ВАТ «ЕМЗ «Металіст»	60,48	7 593,4	Виробник металокопункцій
КГС-6	н/д	7 288,8	Проектування, будівництво, реконструкція та ремонт промислових та суспільних комплексів та споруд, в т.ч. Житлові будинки
ТОВ «Лорвигт»	99	3 983,1	Надання санаторно-курортних та туристичних послуг
ВАТ «Закордоенергокомплектбуд»	68,07	1 284,2	Постачальник металокопункцій, трубопроводів
ЗАТ «Київський індустріальний союз»	76	980,4	Виробництво газобетону
ТОВ «ФК «Перший управитель будівництва»	51	510,0	Залучає фінансові активи фізичних та юридичних осіб, надаючи право на управління майном
ТОВ «СК «Металіст-УГМК»	90	170,0	Спортивний клуб
ВАТ «ЗНВКІФ «СЄІФ»	60	150,0	Керуючий активами заводів України
ТОВ «Фастех»	75	87,4	Ексклюзивний представник виробників фасадних систем Німеччини, Голландії, Австрії
ВАТ «УГМК-Миколаїв»	77,91	868,3	Представництва УГМК в регіонах України
ТОВ «УГМК-Львів»	76	95,0	
ТОВ «УГМК-Одеса»	76	76,0	
ТОВ «УГМК-Алчевськ»	75	75,0	
ТОВ «УГМК-Крим»	80	24,0	
ТОВ «УГМК-Авто»	99	23,5	
ТОВ «УГМК-Дніпропетровськ»	76	22,5	
ТОВ «УГМК-Харків»	76	19,0	
ТОВ «УГМК-Запоріжжя»	85	17,4	
ТОВ «УГМК-Черкаси»	75	15,0	
ТОВ «УГМК-Луцьк»	76	12,5	
ТОВ «Альфа-метал»	90	18,5	
Інші		1 829,0	
<b>Всього</b>		<b>138 631,2</b>	

Протягом аналізованого періоду структура пасивів підприємства значно змінилась. Пасиви росли за останні роки переважно за рахунок зростання поточних зобов'язань і починаючи з 2004 року ще і за рахунок довгострокових зобов'язань.

Поточні зобов'язання.

Поточні зобов'язання з 2000 року до 1 кварталу 2005 року зросли у 26 разів та у першому кварталі 2005 року становили 453,3 млн. грн. (Діаграма 5-2).



Діаграма 5-2 Структура пасиву ТОВ "УГМК" з 2000р. по 1 квартал 2005 р.

Збільшення поточних зобов'язань відбувалось відповідно через збільшення кредиторської заборгованість за товари, яка є домінуючою у складі поточних пасивів та станом на 01.04.2005 дорівнює 305,6 млн. грн., або 39% від суми балансу.

Слід відмітити, що структура кредиторської заборгованості за товари станом за перший квартал 2005 року є слабо диверсифікованою. Найбільшими кредиторами ТОВ «УГМК» є:

- ВАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Дзержинського» – 132,4 млн. грн. (43,3% товарної кредиторської заборгованості);
- ІСД (поставка продукції Алчевського металургійного комбінату та поставка продукції Дніпровського металургійного комбінату ім.Дзержинського) – 107,39 млн. грн. (35,1% товарної кредиторської заборгованості);
- Корпорація «Донецький індустріальний союз» – 27,9 млн. грн. (9,1% товарної кредиторської заборгованості);
- Dunaferr (Венгрія) – 9,3 млн. грн. (3,0% товарної кредиторської заборгованості);
- інші – 28,61 млн. грн. (9,4% товарної кредиторської заборгованості).

Виходячи з аналізу бухгалтерської звітності, в 1-му кварталі 2005 р. 47,1% продукції придбаної УГМК припадає на продукцію Алчевського металургійного комбінату, 36,3% на продукцію Дніпровського металургійного комбінату ім.Дзержинського.

Починаючи з 2000 року постійно відбувається збільшення інших поточних зобов'язань. Приріст з 2000 року до 1-го кварталу 2005 року склав 87,9 млн. грн. Станом

на 01.04.2005 р. вони складають 89,6 млн. грн. або 20% поточних зобов'язань. Основними «іншими» кредиторами ТОВ «УГМК» є:

- ВАТ «Азовмаш» – 17,5 млн. грн. (19,5%);
- Морські та нафтогазові підприємства (Росія) – 13,4 млн. грн.;
- ВАТ «Крюковський вагонобудівний завод» – 12,9 млн. грн.;
- ІСД – 8,5 млн. грн.;
- інші – 37,6 млн. грн.

#### Довгострокові зобов'язання.

В останні роки підприємство поступово відходить від практики нарощування короткострокових кредитів та віддає перевагу довгостроковим зобов'язанням. З 2004 року у ТОВ «УГМК» з'явилися довгострокові зобов'язання ТОВ «УГМК» у сумі 236,5 млн. грн., які представлені виданими ТОВ «УГМК» довгостроковими векселями, з яких:

- векселя видані ІСД за металопрокат ДМКД – 93,5 млн. грн. із строком погашення у 2007 та 2009 році;
- векселя видані ІСД за металопрокат АМК – 143,0 млн. грн. із строком погашення у 2009 та 2013 рр.;

#### Власний капітал.

Протягом 2000-2004 рр. та 1 кварталу 2005 року ТОВ «УГМК» нарощує власний капітал у 132,8 рази та станом на 01.04.2005 р. дорівнює 89,6 млн. грн. Зростання відбулось за рахунок нерозподіленого чистого прибутку (+ 82,6%) та акціонерного капіталу (+ 99,8%). Станом на 01.04.2005 рік нерозподілений прибуток становить 67,3 млн. грн., акціонерний капітал дорівнює 22,0 млн. грн.

**Структура балансу ТОВ «УГМК» є не досить характерною для підприємств, які займаються торгівельною діяльністю. Протягом чотирьох років та першого кварталу 2005 року підприємство нарощувало поточні активи та пасиви. Порівняно з 2000 роком поточні активи і пасиви зросли у 38 та 26 разів відповідно. Головна причина - збільшення дебіторської та кредиторської заборгованості і товарно-матеріальних запасів, що пов'язано з нарощуванням масштабів бізнесової діяльності товариства. Найбільшими дебіторами є пов'язані підприємства та Індустріальний союз Донбасу. Основним кредитором ТОВ «УГМК» є Індустріальний союз Донбасу.**

**Довгострокові активи і довгострокові зобов'язання ТОВ «УГМК» теж зросли протягом аналізованого періоду у 73 та 236 разів відповідно. Довгострокові активи підприємства представлені переважно довгостроковими фінансовими інвестиціями в капітали пов'язаних підприємств, а довгострокові зобов'язання – виданими у 2004 році довгостроковими векселями (30% валюти балансу) Індустріальному союзу Донбасу.**

**Власний капітал підприємства зріс у 132 рази за рахунок нерозподіленого прибутку та збільшенням акціонерного капіталу. Частка власного капіталу в структурі балансу відносно мала, спостерігається незначна капіталізація підприємства.**

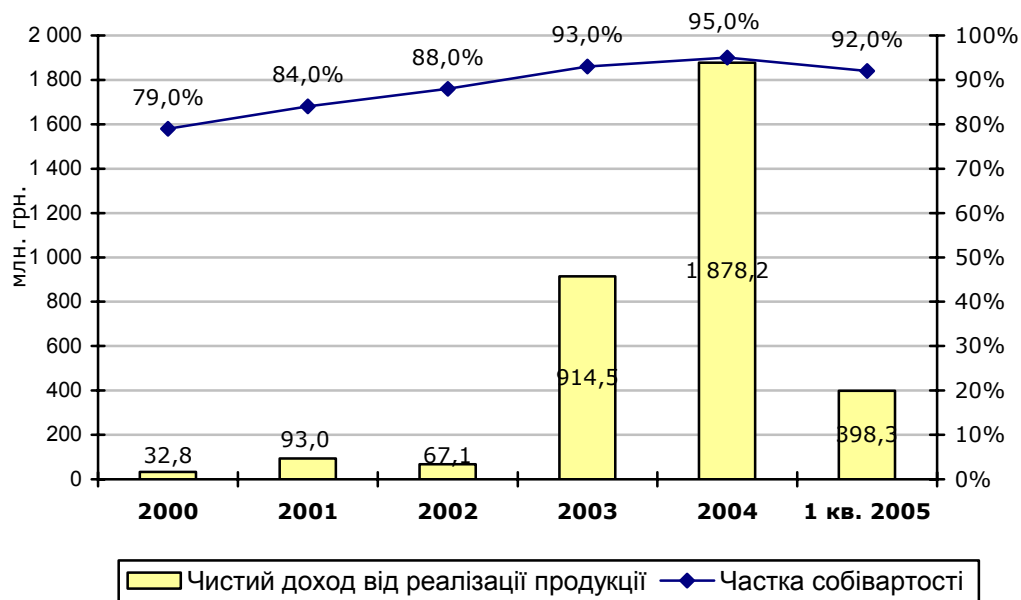
**В своїй діяльності підприємство активно використовує позикові кошти. При цьому, частка позик банків в структурі балансу незначна, що не є характерною для торгівельних підприємств. Слід відмітити, що протягом 2004 року та першого кварталу 2005 року відбулись значні зміни в структурі кредиторської заборгованості. Так, якщо в 2003 році частка короткострокової заборгованості за**

товари складала 78% від балансу, то вже в першому кварталі 2005 року частка в структурі балансу знизилась до 39%. Такі зміни стали можливими завдяки зростанню довгострокової вексельної заборгованості перед ІСД та ДМКД. В подальшому, ТОВ «УГМК» не планує використовувати вексельні схеми розрахунків. Замість векселів підприємство планує залучати кошти шляхом випуску короткострокових облігацій.

Для того, щоб більш повно оцінити зміни, які відбулися в структурі балансу ТОВ «УГМК», було досліджено зміни основних показників операційної діяльності підприємства та здійснено аналіз показників ефективності виробничої діяльності

Протягом 2000-2004 років ТОВ «УГМК» збільшувало обсяги реалізації продукції. Найбільш суттєве зростання спостерігалось у 2003 році (в 13,6 рази порівняно з 2002 роком) та у 2004 році (у 2,1 рази порівняно з 2003 роком). У першому кварталі 2005 року чистий обсяг реалізації зменшився на 15,7% у порівнянні з середньо кварталним обсягом реалізації за 2004 рік.

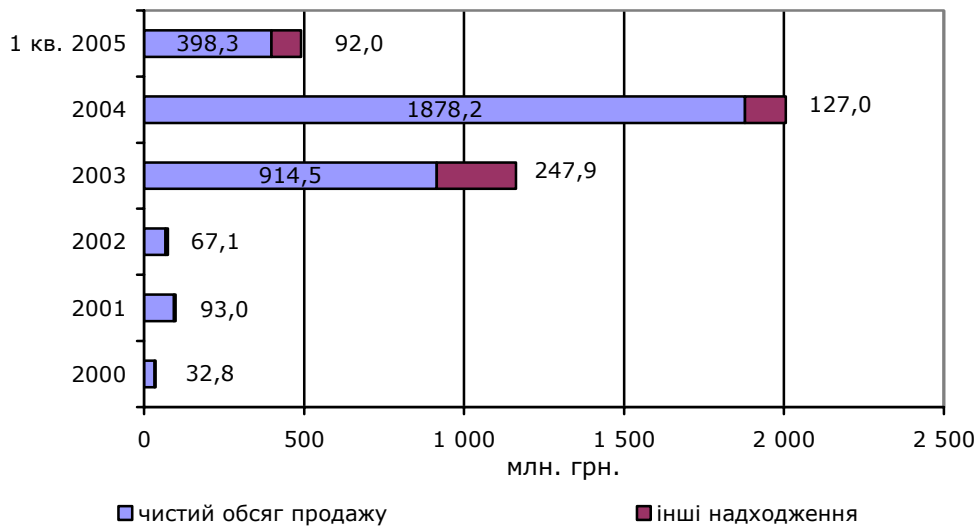
Поряд зі зростанням чистого обсягу продажу поступово зростає частка собівартості, яка є доволі високою (див. Діаграма 5-3).



Діаграма 5-3 Динаміка основних операційних показників ТОВ "УГМК" з 2000р. по 1 квартал 2005 р.

Обсяги продаж протягом останніх років постійно зростають. Надходження від реалізації продукції є основним джерелом формування доходів ТОВ «УГМК». Надходження отримані з інших джерел, а саме: надходження від реалізації іноземної валюти, надходження від реалізації фінансових інвестицій та надходження від участі в капіталі є незначними та мало впливають на фінансовий результат діяльності підприємства (див. Діаграма 5-4). 20% інші надходження у 2003 році пояснюється списанням вартості векселів у сумі 230 млн. грн. та незначною кількістю проданих акцій.

Разом із збільшенням обсягів реалізації спостерігається збільшення собівартості. У 2004 році собівартість складала 95% від обсягу реалізації. Якщо така тенденція збільшення собівартості буде спостерігатись надалі, то підприємство буде отримувати збитки.



Діаграма 5-4 Джерела формування надходжень ТОВ "УГМК" з 2000р. по 1 квартал 2005 р.

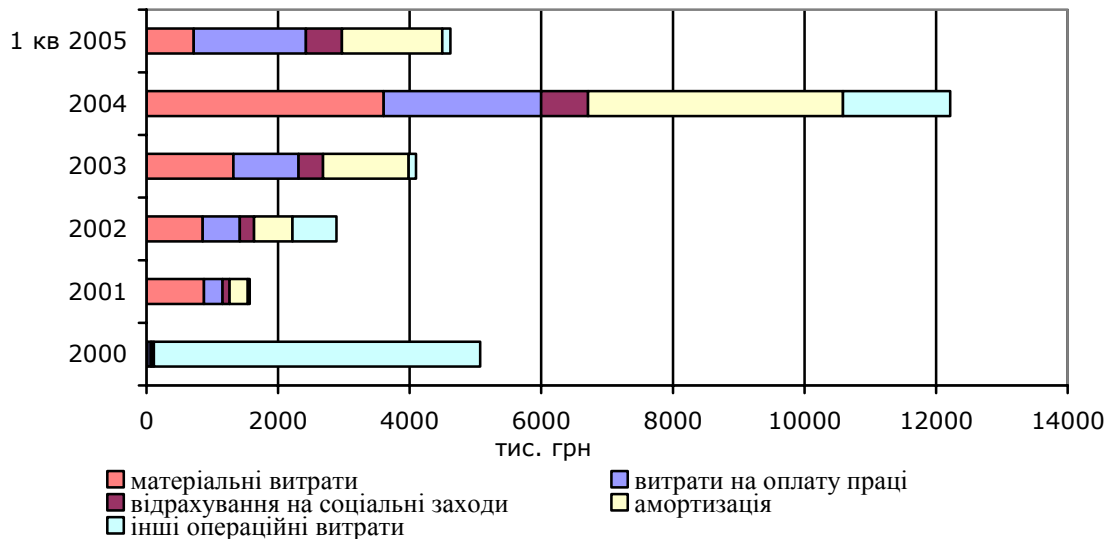
Отже, надходження від основної діяльності є основним джерелом формування чистого прибутку ТОВ «УГМК». Результати від основної та фінансової діяльності ТОВ «УГМК» наведено у наступній таблиці:

Таблиця 5-1 Фінансові результати за видами діяльності ТОВ «УГМК»

Показник	2000 рік	2001 рік	2002 рік	2003 рік	2004 рік	1 кв. 2005
Результат основної діяльності	857,50	1 863,40	-4 474,30	40 169,40	34 641,50	17 666,00
Результат фінансової діяльності	-16,10	-595,70	1 950,30	-614,60	8 837,50	-126,80
Надзвичайні доходи	0,00	0,00	13,60	0,90	40,50	192,30
Податок на прибуток	0,00	132,90	0,00	7 197,10	14 249,20	5 611,10
Чистий прибуток	841,40	1 134,80	-2 510,40	32 358,60	29 270,30	12 120,40

Поряд із збільшенням чистого обсягу реалізації продукції зростають операційні витрати ТОВ «УГМК». Протягом 2001-2004 рр. частка матеріальних витрат в структурі операційних витрат є відносно сталою і становить біля 30%, але в першому кварталі 2005 р. дорівнює 15,5%, що пов'язано з низьким рівнем операційної діяльності товариства у цьому періоді<sup>3</sup>. При цьому відбувається різке зростання витрат на оплату праці з середньорічних 20% з 2000 по 2004 роки до 37% у першому кварталі 2005 року. Зростання амортизаційних витрат (з 0,6% 2000 року до 33,0% у 1 кварталі 2005 року) пов'язано із поступовим збільшенням основних засобів ТОВ «УГМК». Частка інших операційних витрат не є сталою та протягом 2000-2004 років та 1 кварталу 2005 року і коливається від 97,8% (2000 рік) до 2,7% (1 квартал 2005 року). Структура операційних витрат відображена на Діаграма 5-5 Структура операційних витрат ТОВ "УГМК" з 2000р. по 1 квартал 2005 р..

<sup>3</sup> Підприємства торгівлі не включають до складу матеріальних витрат первісну вартість придбаних протягом звітного періоду товарів і сировини



**Діаграма 5-5 Структура операційних витрат ТОВ "УГМК" з 2000р. по 1 квартал 2005 р.**

Поступове зростання собівартості основної діяльності ТОВ «УГМК» (з 79% до 95%) наряду з незначним доходом від фінансової діяльності обумовило те, що ТОВ «УГМК» протягом всіх п'яти років мало не значні прибутки, які не перевищують 32,4 млн. грн. при чистих обсягах реалізації, які перевищують 1 878,2 млн. грн. Так за результатами 2000 та 2001 років підприємство отримало прибутки в розмірі 0,8 та 1 134,8 тис. грн. відповідно. У 2002 році підприємство отримало збиток (-) 2 524,0 тис. грн. З нарощування обсягів реалізованої продукції в 2003 та 2004 році товариство отримало прибутки розміром у 32 358,6 тис. грн. та 29 270,3 тис. грн. відповідно. Станом на 01.04.2005 чистий прибуток становить 12 120,4 тис. грн., нерозподілений прибуток ТОВ «УГМК» дорівнює 67 329,1 (8,6% валюти балансу).

Показники ефективності виробничої діяльності, показники ліквідності та фінансової стійкості ТОВ «УГМК» протягом останніх чотирьох років та 1 кварталу 2005 року надані у Таблиця 5-2.

**Таблиця 5-2 Фінансово - економічні показники діяльності ТОВ «УГМК»**

Показник	2000 р.	20001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	1 кв. 2005 р.
<b>Показники ефективності виробничої діяльності</b>						
Прибутковість продаж, %	2,57	1,22	-	3,54	1,56	3,04
Обіговість активів, раз/рік	1,8	2,1	1,4	2,4	2,8	2,0
Рентабельність активів (ROA), %	4,67	2,57	-	8,6	4,35	1,55
Рентабельність власного капіталу (ROE), %	124,6	62,7	-	75,9	40,7	13,5
<b>Показники ліквідності</b>						
Загальна ліквідність	0,89	0,91	0,58	1,01	1,35	1,30
Швидка ліквідність	0,42	0,51	0,26	0,78	1,12	1,06
Термінова ліквідність	0,01	0,03	0,00	0,07	0,12	0,09
Обіговість дебіторської заборгованості, раз/рік	4,6	4,6	6,8	3,9	5,1	3,6
Обіговість кредиторської заборгованості, раз/рік	2,1	2,5	3,7	2,9	3,4	2,8
<b>Показники фінансової стійкості</b>						
Вага власного капіталу в активах	0,04	0,04	0,21	0,11	0,11	0,11
Вага позикових коштів в активах	0,96	0,96	0,79	0,89	0,89	0,89
Доля довгострокової заборгованості в капіталі, %	0,00	0,00	0,00	0,00	0,35	0,30
Співвідношення сумарних зобов'язань та власного капіталу, %	2569,06%	2341,16%	382,99%	785,60%	835,87%	769,58%
Довгострокові обігові кошти	-1 931,6	-3 759,0	-16 512,1	2 156,8	129 017,3	134 703,0
Маневреність власних коштів	-2,861	-2,077	-1,603	0,051	-1,494	-1,136

При аналізі показників ефективності виробничої діяльності ТОВ «УГМК», не спостерігається чіткої динаміки їх розвитку. Так, враховуючи незначний обсяг чистого прибутку у порівнянні з обсягом продаж, прибутковість продаж знаходиться на незадовільному рівні.

Рентабельність активів починаючи з 2003 року суттєво погіршилась. Це пояснюється тим, що стрімке збільшення активів підприємства починаючи з 2003 року не супроводжувалось адекватним зростанням обсягів чистого прибутку. Аналогічно з показником ROA погіршується показник рентабельності власного капіталу.

Показник загальної ліквідності вказує на спроможність виконати зобов'язання за рахунок поточних активів. На протязі 2000-2005 рр. спостерігається покращення даного показника і станом на 01.04.2005 р. він дорівнює 1,3. Показники швидкої та термінової ліквідності також мають позитивну тенденцію до збільшення. Але необхідно відмітити, що за результатами 1-го кварталу 2005 р. спостерігається незначне погіршення цієї динаміки. В цілому показники ліквідності знаходяться на досить низькому рівні.

Враховуючи той факт, що ТОВ „УГМК” є торговим підприємством, показники обіговості дебіторської та кредиторської заборгованості знаходяться є досить низькими. Тенденція до їх покращення не спостерігається.

Кредитний ризик, пов'язаний з вкладанням коштів у зобов'язання компанії також характеризується показниками фінансової стійкості та структури капіталу.

Показники фінансової стійкості свідчать про надмірну залежність ТОВ «УГМК» від позикових коштів. На протязі аналізованого періоду ця залежність суттєво не змінювалась. Що стосується безпосередньо заборгованості за кредитними зобов'язаннями, вона є незначною і не перевищує 3,7% загальних пасивів.

Показник довгострокових обігових коштів вказує на наявність у підприємства оборотних коштів, сформованих за рахунок власного капіталу і довгострокових джерел фінансування. Довгострокові обігові кошти є «запасом міцності підприємства». В нашому випадку, на протязі 2004 року відбувається суттєвий приріст довгострокових обігових коштів виключно за рахунок вексельної заборгованості.

Коефіцієнт маневреності власних коштів дозволяє вирахувати частку власних коштів, яка може бути використана для поповнення необоротних активів або оборотних активів та приносити доход. Враховуючи від'ємне значення цього показника, можна говорити, що частка власних коштів в структурі балансу є недостатньою для формування не обігового капіталу. Протягом аналізованого періоду спостерігається не значна тенденція до його покращення за рахунок збільшення акціонерного капіталу у 2004 р. на 11,0 млн. грн. та накопичення нерозподіленого прибутку.

**Загалом, проведений аналіз результатів фінансово-господарської діяльності дає підстави для наступних висновків. Обсяги доходів ТОВ «УГМК» від продажу продукції постійно збільшуються. Надходження отримані з інших джерел (інші операційні доходи, доходи від участі в капіталі, інші фінансові доходи) не є значними та не впливають на фінансовий результат діяльності товариства.**

**Активи компанії протягом чотирьох років та 1 кварталу 2005 року постійно зростають за рахунок збільшення поточних і довгострокових активів, а саме: товарних залишків, дебіторської заборгованості, довгострокових фінансових інвестицій в капітали пов'язаних підприємств. Найбільшими дебіторами є пов'язані підприємства та Індустріальний союз Донбасу.**

**Збільшення пасивів відбувається переважно за рахунок збільшення поточних зобов'язань, темпи росту яких є вищими, ніж ріст довгострокових**



зобов'язань товариства та власного капіталу. Питома вага короткострокових позик банку є незначною у структурі пасиву. Поточні зобов'язання представлені кредиторською заборгованістю, основним кредитором ТОВ «УГМК» є Індустріальний союз Донбасу.

Показники ліквідності ТОВ «УГМК» протягом 2000-2004 років та першого кварталу 2005 року знаходяться на невисокому рівні, але спостерігається їх позитивна динаміка. Показники ефективності виробничої діяльності знаходяться на низькому рівні. Співвідношення сумарних зобов'язань до балансових показників свідчить про малу фінансову стійкість підприємства.

Показники обіговості дебіторської та кредиторської заборгованості знаходяться на незадовільному рівні для торгового підприємства і є досить низькими. Тенденція до їх покращення не спостерігається.

## 6 ПРОГНОЗИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «УГМК»

Згідно корпоративної стратегії ТОВ «УГМК» в найближчі 3 роки планує вдвічі збільшити обсяг реалізації, розширити регіональну мережу з відкриттям представництв у всіх регіонах України, відкрити регіональні мережі в сусідніх країнах, збільшити долі роздрібних та дрібнооптових продаж в 3 рази. Динаміка основних планових показників наведена нижче:

**Таблиця 6-1 Фінансова політика розвитку ТОВ „УГМК” з 2005 по 2008 роки, тис. грн.**

Показник	2004 (факт)	2005 рік	2006 рік	2007 рік
Актив	673 146,9	944 763	1 028 992	1 128 507
Власний капітал	71 927,7	113 343	165 072	226 124
Акціонерний капітал	22 028	22 028	33 028	44 028
Запаси	79 098,9	120 000	132 000	145 200
Основні засоби та нематеріальні активи	36 451,9	92 647	102 647	112 647
Дебіторська заборгованість за товари	174 906,1	304 500	334 950	368 445
Кредиторська заборгованість за товари	291 594,2	350 000	349 927	350 000
Кредити банків та інші позикові кошти	4 499,1	44 500	54 000	54 000
Короткострокові векселі	27 926,4	27 926	35 455	23 838
Довгострокові векселі (більше 1 року)	236 493	236 493	251 038	301 038
Корпоративні облігації (на 1 рік)	0	100 000	100 000	100 000
Корпоративні облігації (більше 1 року)	0	0	50 000	100 000
Чистий дохід від реалізації	1 878 183	1 965 000	2 160 000	2 370 000
Собівартість	1 791 469	1 847 592	2 003 746	2 194 080
Прибуток до сплати відсотків, податків та амортизації	43 479,2	56 416	76 418	88 210
Чистий прибуток	29 270	30 416	40 729	50 052

Заплановані показники не відбивають розроблену корпоративну стратегію ТОВ «УГМК» на три роки у повному обсязі, але в цілому надані прогностичні дані розвитку можна розглядати як реалістичні, враховуючи темпи розвитку 2003-2004 рр. З 2005 по 2007 рр. не планується стрімкого зростання чистого доходу від реалізації. В 2005 р. він збільшиться в порівнянні з 2004 роком на 4,6%, наступне зростання планується на рівні 9,9% та 9,7% відповідно.

Збільшення активів відбудеться перш за все за рахунок збільшення товарних запасів. При цьому збільшення дебіторської заборгованості за товари планується досить повільними темпами (різке зростання тільки в 2005 році та надалі повільне збільшення). Зростання кредиторської заборгованості протягом 2005-2007 рр. взагалі не планується.

Протягом 2006-2007 рр. планується збільшення акціонерного капіталу на 20,0 млн. грн. або майже в два рази, що є безумовно позитивним фактором і сприятиме підвищенню фінансової стійкості підприємства. Збільшення власного капіталу планується не лише за рахунок акціонерного капіталу, а і за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку.

Підприємством надана інформація відносно боргової політики на 2005-2007 роки. Виходячи з наданої інформації, підприємство планує активно працювати по залученню

боргових коштів за рахунок емісії корпоративних облігацій строком на рік та більше одного року. Перше запозичення бути здійснено в 2005 році в розмірі 100,0 млн. грн. строком на 12 місяців, друге запозичення в 2006 році на 150,0 млн. грн., третє запозичення в 2007 році на 200,0 млн. грн. Можна припустити, що підприємство за рахунок випуску 2006 року погасить випуск 2005 року, за рахунок випуску 2007 погасить випуск 2006 року. Отже, на підприємстві буде проводитись політика по рефінансуванню раніше отриманих позик.

**Представлена компанією політика розвитку є реалістичною, оскільки згідно плану фінансових доходів нарощування чистого обсягу реалізації заплановано на рівні 4,6%, 9,9%, 9,7% щорічно, і можна сподіватись, що заплановані показники будуть досягнуті в повному обсязі. Керівництво компанії чітко усвідомлює позицію ТОВ „УГМК” на ринку та шляхи подальшого розвитку шляхом постійного розширення торгівельної мережі як на території України, так і за її межами.**

**Підприємством заплановано поступове збільшення активів за рахунок збільшення товарних запасів, що свідчить про політику подальшого розширення діяльності товариства. При цьому збільшення дебіторської заборгованості за товари планується досить повільними темпами, зростання кредиторської заборгованості взагалі не планується.**

**Протягом 2006-2007 рр. планується збільшення акціонерного капіталу майже в два рази, що є безумовно позитивним фактором і сприятиме підвищенню фінансової стійкості підприємства. Збільшення власного капіталу планується за рахунок акціонерного капіталу і за рахунок нерозподіленого прибутку.**

**Підприємство не планує залучати банківські кредити у значних обсягах. Позикова політика спрямована на активну роботу по залученню боргових коштів за рахунок емісії корпоративних облігацій строком на рік та більше одного року з проведенням подальшої політики рефінансування отриманих позик.**

**Враховуючи той факт, що підприємство не має публічної кредитної історії, можна поставити під сумнів виконання у повному обсязі запланованої боргової політики по залученню позикових коштів шляхом емісії облігацій.**

## 7 ІНФОРМАЦІЯ ПРО ЗОБОВ'ЯЗАННЯ ТОВАРИСТВА

### 7.1 Інформація про банківські позики

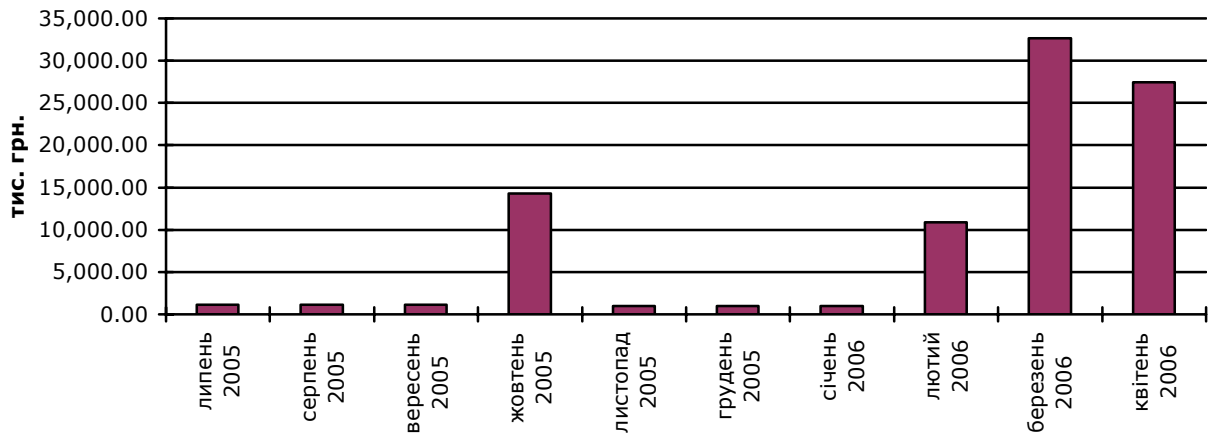
Станом на 01.04.2005 року ТОВ «УГМК» користується.

Таблиця 7-1 Банківські позики ТОВ «УГМК»

грн./ EURO =6,1088  
грн. / USD =5,05

банк	валюта	ліміт кредитної лінії	відсоткова ставка	дата погашення договору	застава	залишок на 01.04.05	залишок на 01.06.05
АвтоЗАЗБанк	грн./ USD	5 000,0 тис. грн.	19%,15%	26.08.05	товари в обігу на суму 16 115,0 тис. грн.	620,0 тис. USD	0,0
Райффайзен банк	EURO/ грн.	4 000,0 тис. EURO	EURIBOR +8,25%	15.04.06	товари в обігу на суму 33 659,0 тис. грн. (4 931,0 тис. EURO);	835,0 тис. EURO	2 156,0 тис. EURO
ПриватБанк	USD	4 000,0 тис. USD	12,5%	13.03.06	товари в обігу на суму 16 687,0 тис. грн.; автотранспорт на суму 18 341,9 тис. грн.; майнові права на суму 20 000,0 тис. грн.	4 000,0 тис. USD	3 000,0 тис. USD
Промінвестбанк	грн.	54 000,0 тис. грн.	19%	13.04.06	устаткування на суму 4 299,89 тис. грн. та база у Львові на суму 1 681,1 тис. грн.; майнові права на суму 520 000,0 тис. грн.; іпотека на суму 4 379,0 тис. грн.	-	54 000,0 тис. грн.
<b>Разом</b>	<b>тис. грн.</b>	<b>103 603,5</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>635 162,9</b>	<b>28 425,2</b>	<b>82 303,5</b>

Погашення існуючих зобов'язань з урахуванням витрат на обслуговування боргу відображено на наступному графіку:



**діаграма 7-1 Погашення зобов'язань ТОВ «УГМК» по відкритим кредитним лініям**

Підприємство не залучає значні обсяги короткострокових банківських кредитів. Існуючі кредити диверсифіковані за строками погашення. Основна частка існуючого боргу підлягає погашенню в березні-квітні 2006 року. Кредит в АКБ „Райффайзенбанк Україна“ підприємство планує погасити достроково в жовтні 2005 року.

Згідно наданого прогнозу грошового потоку до 2007 року, ТОВ „УГМК“ не планує проводити активну політику по залученню банківських кредитів:

**Таблиця 7-2 Прогнозні обсяги по залученню та погашенню банківських кредитів згідно прогнозу ТОВ «УГМК»**

Показник	2005 р.	2006 р.	2007 р.
Залишок на початок періоду	82 434	44 500	54 500
Отримання кредитів	22 066	50 000	50 000
Погашення кредитів	-60 000	-40 000	-50 000
Залишок на кінець періоду	44 500	54 500	54 500

## 7.2 Інформація про випуск облігацій

Можна припустити, що метою залучення фінансових ресурсів від продажу облігацій ТОВ «УГМК» є поповнення оборотного капіталу за рахунок росту товарних запасів, розширення асортименту, що дозволить компанії реалізувати свою збутову стратегію.

**Таблиця 7-3 Параметри випуску облігацій ТОВ «УГМК»**

Вид облігацій	Іменні процентні
Серія	А
Обсяг випуску по номіналу	100 000 000, грн.
Номінальна вартість	1 000,0 грн.
Кількість облігацій	100 000 шт.
Дата початку розміщення	Серпень 2005 рік
Дата погашення	22.08.2006 р
Термін обігу	364 днів
Кількість купонів та купонний період	4 купони, купонний період – кожний квартал
Відсоткова ставка	12,0% річних
Забезпечення	без забезпечення

Андеррайтер	АКБ "Райффайзенбанк Украина"
-------------	------------------------------

Відсотки по облігаціям нараховуються у відповідності з купонними періодами (див. табл. 6-3).

**Таблиця 7-4 Купонні періоди облігацій серії А**

Процентний період	Початок періоду	Закінчення періоду	Дата виплати процентного доходу	Тривалість процентного доходу, днів
1	23.08.2005 р.	21.11.2005 р.	22.11.2005 р.	91
2	22.11.2005 р.	20.02.2006 р.	21.02.2006 р.	91
3	21.02.2006 р.	22.05.2006 р.	23.05.2006 р.	91
4	23.05.2006 р.	21.08.2006 р.	22.08.2006 р.	91

Джерелом погашення облігацій виступатимуть кошти товариства, отримані від його діяльності, що залишаються після розрахунків з бюджетом та сплати інших зобов'язань.

Остання виплата процентного доходу за облігаціями здійснюється одночасно з погашенням облігацій, кошти перераховуються разом з номінальною вартістю облігацій.

Обсяг поточного середньомісячного чистого доходу ТОВ «УГМК» перевищує обсяг емісії в 1,57 рази за підсумками 2004 року, і в 1,33 за підсумками 1 кварталу 2005 року. В 2006 році планується зростання чистого доходу від реалізації на 15% у порівнянні з 2004 роком до рівня 2 160,0 млн. грн., у результаті чого місячний оборот компанії буде перевищувати у 1,8 рази обсяг емісії облігацій.

**Таблиця 7-5 Графік погашення боргових зобов'язань ТОВ «УГМК», тис. грн.**

грн./ EURO =6,1088

грн. / USD =5,05

Показник	2005 р.	2006* р.	2007* р.
Прибуток до сплати відсотків, податків та амортизації (тис. грн.)	56 416,0	76 418,0	88 210,0
Прогноз емісії облігацій	100 000,0	150 000,0	200 000,0
Сплата відсотків за кредитними лініями (щомісячно)	9 295,7	2 830,1	
Сплата тіла кредиту	3 131,0	69 150,0	
Сплата відсотків за облігаціями	3 000,0	27 000,0	24 000,0
Погашення облігацій	0,0	100 000,0	150 000,0
<b>Всього виплат</b>	<b>15 426,7</b>	<b>198 980,1</b>	<b>174 000,0</b>
<b>Покриття виплат доходом</b>	<b>365,7%</b>	<b>38,4%</b>	<b>50,7%</b>
<b>Покриття виплат доходом та за рахунок емісії</b>	<b>1013,9%</b>	<b>113,8%</b>	<b>165,6%</b>

\* Прогноз без врахування відкриття ТОВ «УГМК» протягом 2005-2007 нових кредитних ліній.

\*\* Припустимо, що емісія у 150,0 та 200,0 млн. грн. відбудеться у січні 2006 та січні 2007 рр. відповідно, із відсотковою ставкою 12% річних (4 купони, купонний період – кожний квартал).

**Підприємство веде обережну політику по залученню короткострокових банківських позик і планує підтримувати рівень залучених банківських ресурсів на відносно сталому рівні протягом 2006-2007 років. Підприємство планує проводити політику рефінансування залучених позик та здійснювати емісії облігацій протягом трьох років. Запланованих доходів достатньо для виконання боргових зобов'язань по облігаціям лише за рахунок додаткових емісій облігацій у 2006 та 2007 роках.**

## **ВИСНОВОК**

**За результатами аналізу визначено кредитний рейтинг на рівні uaBBB-.**

**Директор**

**С.А. Дубко**

**Начальник відділу**

**Г.Л. Перерва**

**Фінансовий аналітик**

**О.В. Шубіна**

*Існуючі права власності ТОВ «УГМК» на пакети акцій, частки в статутних фондах компаній (не менше 40%)*

№	Найменування	Частка у СФ ,%	Статутний фонд, грн.
1	ТОВ «УГМК-Авто»	99,0	23700,00
2	ТОВ «УГМК-Алчевськ»	75,0	100000,00
3	ТОВ «УГМК-Дніпропетровськ»	76,00	25000,00
4	ТОВ «УГМК-Запоріжжя»	85,00	20500,00
5	ТОВ «УГМК-Крим»	80,00	30000,00
6	ТОВ «УГМК-Львів»	76,00	125000,00
7	ТОВ «УГМК-Луцьк»	76,00	16500,00
8	ВАТ «УГМК-Миколаїв»	77,91	308100,00
9	ТОВ «УГМК-Одеса»	76,00	100000,00
10	ТОВ «УГМК-Харків»	76,00	25000,00
11	ТОВ «УГМК-Черкаси»	75,00	20000,00
12	ТОВ «Південна металургічна компанія»	80,00	46250,00
13	ТОВ «РГМК» (Росія)	100,00	7125000,00 руб.
14	ТОВ «Альфа-метал»	90,00	20500,00
15	ТОВ «Лорвит»	99,00	2670000,00
16	ТОВ «СК «Металіст-УГМК»	90,00	300000,00
17	ТОВ «ФК «Перший управитель будівництва»	51,00	1000000,00
18	ТОВ «Укрінвестстрой»	100,00	16500,00
19	ТОВ «Фастех»	75,00	116500,00
20	ВАТ «ЗНВКІФ «СЕІФ»	60,00	250000,00
21	ВАТ «Закордоенергокомплектбуд»	68,07	373766,00
22	ВАТ «ЕМЗ «Металіст»	60,48	1537150,00
23	ЗАТ «Гайдарівець»	100,00	2295558,52
24	ЗАТ «Завод будівельних виробів-1»	85,90	635940,00
25	ЗАТ «Київський індустріальний союз»	76,00	1290000,00
26	ГЦБ «Центросталь-Бидгощ» С.А. (Польща)	47,37	5055000,00 zł
27	ЗАТ «Центросталь-Домсталь»	100,00	2622200,00



тис. грн.

	2000 рік	2001 рік	2002 рік	2003 рік	2004 рік	I кв. 2005 рік
<b>Актив</b>	<b>18 021,7</b>	<b>44 189,8</b>	<b>49 746,6</b>	<b>377 781,3</b>	<b>673 146,7</b>	<b>779 448,5</b>
Поточні активи:	15 414,9	38 620,6	22 934,7	337 279,7	493 743,1	588 022,6
Грошові кошти	177,2	1 262,9	192,5	7 085,5	5 566,0	2 740,0
Короткострокові інвестиції	0,0	0,0	0,0	17 625,0	38 955,2	38 955,2
Короткострокова дебіторська заборгованість	7 064,1	20 183,8	9 904,1	236 292,2	364 912,2	437 056,9
Довгострокова дебіторська заборгованість	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Товарно-матеріальні запаси	8 029,2	17 062,4	12 056,1	74 808,2	79 098,9	98 149,4
Видатки майбутніх періодів	0,0	0,4	0,6	0,6	480,9	483,6
Інші поточні активи	144,4	111,1	781,4	1 468,1	4 729,9	10 637,5
Довгострокові активи:	2 606,8	5 569,2	26 811,9	40 501,6	179 403,6	191 425,7
Земля, будинки та обладнання	1 590,8	3 450,5	5 022,0	14 013,2	36 451,9	40 042,8
Нематеріальні активи	3,0	25,5	21,0	10,6	147,0	142,7
Довгострокові інвестиції	1 013,0	1 901,1	21 061,6	24 895,1	136 507,2	138 685,8
Незавершені інвестиції	0,0	192,1	707,3	1582,7	6 297,5	12 554,4
Інші довгострокові активи	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Пасив</b>	<b>18 021,7</b>	<b>44 189,8</b>	<b>49 746,6</b>	<b>377 781,3</b>	<b>673 146,7</b>	<b>779 448,5</b>
Поточні зобов'язання:	17 346,3	42 379,7	39 446,9	335 122,9	364 726,0	453 319,8
Короткострокові позики	0,0	0,0	3 740,6	0,0	4 499,1	28 989,0
Короткострокова кредиторська заборгованість	15 321,8	37 210,2	17 909,4	315 768,8	321 293,6	334 396,7
Доходи майбутніх періодів	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Резерви майбутніх видатків і платежів	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Інші поточні зобов'язання	2 024,5	5 169,5	17 796,9	19 354,1	38 933,3	89 934,1
Довгострокові зобов'язання	0,0	0,0	0,0	0,0	236 493,2	236 493,2
Власний капітал:	675,2	1 810,2	10 299,8	42 658,4	71 927,7	89 635,5
Акціонерний капітал	28,1	28,1	11 028,1	11 028,1	11 028,1	22 028,1
Резерви і фонди	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Додатковий капітал	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Нерозподілений прибуток	368,8	1 503,8	-1 006,6	31 352,0	60 621,3	67 329,1
Інший власний капітал	278,3	278,3	278,3	278,3	278,3	278,3

тис. грн.

	2000 рік	2001 рік	2002 рік	2003 рік	2004 рік	I кв. 2005 рік
Чистий обсяг продажу	32 774,8	92 991,4	67 124,4	914 512,2	1 878 183,8	398 323,1
Собівартість	26 016,2	78 681,5	59 710,0	855 973,6	1 791 469,0	366 794,0
Валовий прибуток	6 758,6	14 309,9	7 414,4	58 538,6	86 714,8	31 529,1
Інші операційні доходи	3 808,1	2 889,3	4 113,8	14 203,9	42 789,9	91 209,5
Загальні витрати	5 785,4	5 196,6	6 392,5	19 479,4	56 745,7	95 916,7
Інші операційні витрати	3 923,8	3 548,9	5 838,1	16 559,0	54 274,2	93 996,2
Операційний прибуток	857,5	1 863,4	-4 474,3	40 169,4	34 641,5	17 666,0
Інші неопераційні доходи	0,0	29,4	0,0	0,0	0,0	196,9
Інші доходи	0,0	1 896,5	3 242,6	233 724,3	84 158,8	433,3
Інші неопераційні витрати	0,0	0,0	163,1	77,5	732,2	131,2
Інші витрати	16,1	2 521,6	1 129,2	234 234,4	74 589,1	625,8
Прибуток (збиток) від загальної діяльності	841,4	1 267,7	-2 524,0	39 554,8	43 479,0	17 539,2
Податок на прибуток	0,0	132,9	0,0	7 197,1	14 249,2	5 611,1
Чистий прибуток	841,4	1 134,8	13,6	32 358,6	29 270,3	12 120,4