ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

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

Биржевые облигации бездокументарные процентные неконвертируемые
с централизованным учетом прав серии БО-04, размещаемые по открытой подписке,
регистрационный номер выпуска 4В02-04-55470-Е от 20.05.2022.

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 № 109-403 от 07.04.2022 **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

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» (далее также – Эмитент, Предприятие, Объединение) является одним из крупнейших предприятий оптической отрасли России, [*информация не раскрывается в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации №351 от 12.03.2022]*.

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. Продукция Объединения поставляется более чем в 40 стран.

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.

Все медицинские приборы Уральского оптико-механического завода имеют не только российское регистрационное свидетельство, но и международный сертификат соответствия CE, подтверждающий высокое качество оборудования и его соответствие европейским стандартам безопасности.

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 купцом 3-й гильдии Федором Борисовичем Швабе. 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 Швабе начинает занимать медицинская техника. Ф. Швабе был лично знаком с выдающимися врачами–практиками того времени Г.А. Савостицким и Н.В. Склифосовским. Вместе с ними он разрабатывает новые модели инструментов, которые соответствуют всем требованиям антисептики.

К 90-м годам XIX века предприятие «Швабе» 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 «Швабе» становится акционерным обществом. В 1916 году АО «Швабе» 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 специальной продукции оптического профиля. К концу 1939 года производство специальной техники на предприятии составило 70% от общего объема выпускаемой продукции. Приоритетным направлением становится производство систем наведения для самолетов.

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 «Швабе». 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: авиационных бомбардировочных систем наведения, артиллерийских буссолей, теодолитов и топопривязчиков.

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. [*Информация не раскрывается в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации №351 от 12.03.2022]*

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. [*Информация не раскрывается в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации №351 от 12.03.2022]*.

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 различного назначения, наукоемких медицинских приборов и оборудования, энергосберегающей светотехники, систем безопасности, конкурентоспособных 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.

- Оптимизация структуры бизнеса для перехода на шестой технологический уклад.
- 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»:

- [*Информация не раскрывается в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации №351 от 12.03.2022];*
- медицинская техника;
- энергосберегающая светотехника;
- приборы для геодезии и оптических измерений.

Основная стратегическая цель АО «ПО «УОМЗ» - рост и инновационное развитие, повышение конкурентоспособности, эффективности, инвестиционной привлекательности бизнеса.

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» - одно их ключевых предприятий в области оптико-электронных приборов и систем. [*Информация не раскрывается в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации №351 от 12.03.2022].*

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, эффективность производства и системы качества, а также эффективность сбытовой политики Объединения и его имидж.

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 по направлению специальной продукции 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 (9 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 отчёту аналитической компании Meditex (Медитекс) объём мирового рынка медицинского оборудования по итогам 2021 г. составил около $420 млрд. Небольшая положительная динамика по сравнению с уровнем 2020 г. ($410 млрд) в значительной степени вызвана медленным восстановлением рынка на фоне продолжающейся пандемии Covid-19. В 2019 г. объём рынка составил около 418 млрд долл., период 2018-2019 положительная динамика мирового рынка медицинского оборудования составляла по различным оценкам от 4 до 6% в год.

В целом не смотря на колебания отдельных сегментов рынка в 2020-2021 гг. 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 2022 г. – до $438 млрд (с темпом роста около 4%).

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 медицинского оборудования в 2020 г. составил около 740 млрд руб., скачкообразный рост по сравнению с 2019 г. составил более 140%. (при этом справедливым было бы отметить, что ряд сегментов медицинского оборудования продемонстрировали значительный рост, например, респираторное оборудование на фоне отрицательной динамики других сегментов). Также стоит отметить, что данные по 2020 году неоднократно пересматривались, и окончательная оценка динамики рынка была опубликована только в 2022 г. Ранее рынок медицинского оборудования в России демонстрировал стабильный рост, динамика в 2018-2019 составляла порядка 5-6%, объём рынка в 2019 г. оценивался в 305 млрд руб., в 2018 г. – 287 млрд руб.

По итогам 2021 года по оценке компании Meditex (Медитекс) российский рынок медицинского оборудования составил около 726 млрд руб., небольшая отрицательная динамика (около 2%) по сравнению с предыдущим годом вызвана аномальным ростом рынка в 2020 г. и перенасыщением некоторых сегментов (например, аппаратов ИВЛ (искусственной вентиляции легких)), а также колебаниями валютных курсов.

В перспективе по прогнозу компании Meditex (Медитекс) в 2022 г. ожидается рост рынка и достижение показателя 762 млрд руб. (вероятно, это цифра также может быть скорректирована). Стоит отметить, что при высокой доле импортной продукции на оценку объёмов данного рынка влияет колебание валютных курсов, однако спрос на импортозамещение иностранных продуктов и технологий продолжает расти.

Основные тенденции развития сегмента:

1) В свете обострившейся в 2020 и 2021 гг. ситуации с распространением новой коронавирусной инфекции во всём мире наблюдался скачок спроса на некоторые категории медицинских приборов, в первую очередь, аппараты искусственной вентиляции лёгких, оборудование кислородотерапии, а также на некоторые виды диагностического оборудования и принадлежностей.

2) В РФ на борьбу с пандемией, в т.ч. на оснащение лечебно-профилактических учреждений, выделяется значительное государственное финансирование. Так, по поручению Правительства в 2020г. выделено 33 млрд руб. на оснащение больниц медицинским оборудованием и развёртывание 95 тыс. дополнительных специализированных коечных мест. Министерством обороны Российской Федерации в 15 субъектах построено 16 многофункциональных медицинских центров по борьбе с коронавирусом на 1 600 койко-мест.

3) Вместе с этим на фоне скачка спроса на респираторное оборудование наблюдается спад в других сегментах медтехники, и восстановление спроса прогнозируется для них не раньше 2023 года.

4) С учётом развития методик оказания помощи новорожденным, что позволяет применять различные виды терапии и к новорожденным с экстремально низкой массой тела, интенсивно развивается направление неонатальных инкубаторов. Также ввиду приоритетов по снижению детской смертности в странах Африки спрос на неонатальное оборудование постоянно растёт.

5) 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.

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

• Рост спроса в сегменте оборудования для респираторной поддержки в связи с неблагоприятной эпидемиологической и экологической ситуацией;

• Увеличение госзакупок в рамках Национального проекта «Здравоохранение» и планируемой программы «Доступная дефибрилляция» до 2025г.;

• Оснащение Перинатальных центров, фельдшерско-акушерских пунктов и переоснащение служб скорой медицинской помощи;

• Гармонизация международных технических требований к медицинским изделиям, что упростит 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;

• Политика импортозамещения и предоставление преференций российским производителям медицинской техники в рамках Постановления Правительства Российской Федерации от 10.07.2019 № 878 (продукция российского производства) и Постановления Правительства Российской Федерации от 05.02.2015 № 102 («Третий лишний»).

• Развитие методик оказания услуг здравоохранения населению.

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 тахеометрами, теодолитами и нивелирами. Активно развивается линейка приборов спутниковой навигации для различных сфер применения: строительства, землеустройства, высокоточного мониторинга конструкций и положения объектов и мобильных бригад.

Сегмент российского рынка тахеометров в 2021 г. составил около 0,9 млрд руб. Практически весь платежеспособный спрос закрывается импортом – из отечественных приборов на рынке присутствует продукция «УОМЗ», а также локализованные приборы (финальная сборка из функциональных блоков и узлов иностранного происхождения). По оценкам экспертов, общая покупательская активность снизилась, на что, безусловно, повлияли и ограничения, связанные с пандемией и неблагоприятной эпидемиологической ситуацией. В 2020 г. рынок составил около 1,1 млрд руб. (с учётом вторичного рынка). В целом за последние 3 завершенных финансовых года, а также в 2021 году наблюдается слабая динамика данного рынка в пределах 2-4%.

Российский рынок теодолитов последние 2-3 года демонстрирует стагнацию или небольшой спад (по разным оценкам от 1 до 3% ежегодно) 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 2021 г. объём российского рынка теодолитов составил около 0,15 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.

• Рост доли ГНСС-приборов (геодезическое навигационное спутниковая система), расширение решаемых ими задач и функционала.

• Развитие направлений лазерного сканирования и электронных тахеометров.

• Развитие концепции экосистемных продуктов и сервисов, снижение ценности приобретения широкой номенклатуры геодезического оборудования.

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 топографической службы Вооруженных Сил РФ 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 для собственных нужд структурами МВД, МО РФ, а также государственными корпорациями и крупными промышленными компаниями.

• 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 оценкам экспертов отрасли, объем мирового рынка светотехники в 2021 г. составил не менее $55 млрд с перспективой роста к 2025 г. до $70 млрд.

Российский рынок светотехники по оценке агентства LBC (Lighting Business Consulting) (Лайтинг Бизнес Консалтинг) в 2021 г. составил около 82 млрд руб., рост по сравнению с показателем 2020 г. (78,5 млрд руб.) составил около 4,5%. Динамика объёма рынка светотехники в 2019 г. по отношению к 2018 составила около 3%. Перспектива роста к 2025 г. – 100 млрд руб. (CAGR (совокупный среднегодовой темп роста) 4-6%).

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:

• Национальный проект «Жилье и городская среда».

• 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»

• Постановления Правительства Российской Федерации №898 и 971 (основные требования к осветительному оборудованию муниципальных организаций).

• План мероприятий (дорожная карта) по повышению энергетической эффективности зданий, сооружений, строений (Распоряжение от 01.09.2016 № 1853-Р).

• Приказ от 17.09.2017 г. «Об утверждении требований энергетической эффективности для зданий, строений и сооружений».

• Постановление Правительства Российской Федерации № 275 от 07.03.2017г. «О внесении изменений в требования энергоэффективности (светильники для муниципальных организаций)».

• Постановление Правительства Российской Федерации №968 об ограничениях и условиях допуска отдельных видов радиоэлектронной продукции, происходящих из иностранных государств, для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

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) Повышение эффективности светоизлучающих диодов позволяет производить продукцию с высокой светоотдачей и энергоэффективностью для эффективной реализации энергосервисных контрактов.

2) При этом отставание качества производимых на территории РФ светодиодов и других изделий микроэлектроники тормозит выведение на рынок качественной продукции на базе отечественной компонентной базы.

3) Развитие технологий также позволяет применять светодиодные осветительные системы в образовательных и дошкольных учреждениях, в лабораториях, медицинских центрах и др., что расширяет возможные сегменты применения такой продукции и повышает спрос.

4) Высокие приоритеты по снижению смертности на дорогах стимулируют спрос на светосигнальные устройства и системы управления транспортными потоками.

5) Стимулируют спрос 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.

В 2020 г. в России было заключено 720 энергосервисных контрактов, суммарная стоимость которых составила 16,6 млрд руб. По сравнению с 2019 г. суммарная стоимость энергосервисных контрактов, заключенных в 2020 г., снизилась на 4,7% (при этом в 2019 г. зафиксировано падение объёмов энергосервисных контрактов: с 44,1 млрд руб. в 2018 г. до 17,4 млрд руб. в 2019 г.).

Предварительная оценка объёма рынка энергосервисных контрактов в 2021 г. – около 18 млрд руб. Рост к аналогичному показателю 2020 года составил не менее 8,5% к 2020 г.

Суммарная стоимость энергосервисных контрактов рассчитана исходя из ожидаемой экономии расходов заказчика на энергетические ресурсы.

В целом наибольшую долю контрактов по направлениям энергосберегающих мероприятий занимают уличное освещение, дизельные электростанции и возобновляемые источники энергии, а также системы отопления зданий.

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:

1) Основной эффект от внедрения энергосервиса: снижение платежей за потребленные энергоресурсы; ежедневный мониторинг технологических систем и объектов; быстрое устранение внештатных ситуаций.

2) 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 энергосбережения.

3) Энергосервис 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.

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, давать однозначный прогноз 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. Оптико-электронными системами оснащаются современные авиационные и морские комплексы ведущих российских предприятий ОПК.

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.

Доля Предприятия на рынке медицинского оборудования в целом в 2020 г. составила около 1,5%

Оценка доли на рынке медицинского оборудования за 2021 г. - около 1,1%

Доля Эмитента в сегментах присутствия в различных сегментах рынка энергосберегающей светотехники и светосигнального оборудования составляет от 2 до 10% на отечественном рынке. В целом на рынке светотехники и светосигнального оборудования доля в 2020 г. составила около 4%.

Оценка доли на рынке светотехники за 2021 г. - около 0,5%.

Доля Эмитента на российском рынке геодезических и геотехнических приборов в 2020 г. составила около 0,4% (в сегментах электронных тахеометров, оптико-механических нивелиров и теодолитов).

Оценка доли на рынке геодезических и геотехнических приборов за 2021 г. -
около 0,7%.

Доля Эмитента на рынке энергосервисных контрактов в России (в основном в сегментах уличного освещения и освещения помещений) составила в 2020 г. около 3,6%.

Оценка доли на рынке энергосервисных контрактов за 2021 г. - около 7%.

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 до производства и обслуживания);

• Высокий научно-исследовательский потенциал объединения;

• Развитая сервисно-сбытовая сеть;

• Эффективная система управления, использование прогрессивных технологий управления (программно-целевое управление, управление проектами и другое);

• Полномасштабная информатизация;

• Высококвалифицированный персонал объединения;

• Соответствие продукции объединения системе менеджмента качества и международным стандартам;

• Разработка и производство оптико-электронных систем специального назначения для всех родов войск (ВВС, ВМФ, СВ);

• Производство высокотехнологичной медицинской техники, энергосберегающей светотехники;

• Наличие современных промышленных технологий.

Объединение обладает всеми производственными переделами, 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 техническую службу с высококвалифицированными специалистами, сопровождающими весь технологический процесс по своей части. Благодаря развитию научной базы на заводе используются уникальные технологии, которые являются интеллектуальной собственностью предприятия.

Завод также занимает уверенные позиции по производству оборудования гражданского назначения. Маркетинговая стратегия Предприятия предусматривает развитие бизнеса по следующим основным направлениям: оптико-электронные системы специального назначения; медицинская техника; энергосберегающая светотехника и светосигнальная техника; приборы для геодезии и оптических измерений, спутниковое (ГНСС) оборудование; системы безопасности.

[*Информация не раскрывается в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации №351 от 12.03.2022]*

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, проводимая Правительством Российской Федерации в отношении медицинской техники, позволит российским производителям нарастить объемы продаж и увеличить долю на 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 более 25 лет (с 1995 года).

Предприятие занимает устойчивую позицию в производстве светотехники и имеет перспективы повышения эффективности деятельности за счет развития линейки продукции в уже освоенных сегментах рынка и стратегических союзов с производителями светодиодов.

Геодезические приборы

На российском рынке современного геодезического оборудования Эмитент присутствует больше 60 лет (с 1956 года).

Приборы оптических измерений являются одними из традиционных направлений Объединения. Накопленный опыт и трансфер специальных технологий обеспечивают качество и уникальные характеристики оптических приборов Предприятия. Традиционное геодезическое оборудование

представлено тахеометрами, теодолитами и нивелирами. Активно развивается линейка приборов спутниковой навигации для различных сфер применения: строительства, землеустройства, высокоточного мониторинга конструкций и положения объектов и мобильных бригад.

Спутниковое оборудование (ГНСС)

Спутниковое оборудование уже давно вошло в ряд основных инструментов геодезиста и строителя при выполнении практически любых видов работ. Современное навигационное оборудование позволяет не только получать координаты объектов с высокой точностью, но и производить редактирование и создание цифровой картографической информации в полевых условиях.

Системы безопасности

Увеличивающееся количество источников опасности, возрастающий риск террористической угрозы, особенно в местах массового пребывания людей, а также при проведении масштабных мероприятий требуют усиления мер безопасности и постоянного их совершенствования.

Информационная стела с функцией экстренной связи и функциями видеонаблюдения является востребованным решением в сегменте технологий повышения безопасности различных объектов городской среды, а также инструментом повышения туристической привлекательности и упрощения навигации в городах.

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).

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 систем безопасности:

Honeywell (Ханивелл) (США), Thales (Тейлз) (Франция), Axis (Аксис) (Швеция), Dahua (Даxуа) (Китай), Hikvision (Хиквижн) (Китай), FLIR (ФЛИР) (США), Testo (Тэсто) (Германия), Пергам (РФ) (системы безопасности и контроля доступа) IBM (АйБиМ), KIOSK Information Systems (КИОСК Информейшн Систем), «AMT GROUP» («АМТ Груп») (Екатеринбург), «Сенсорные системы» (Москва) «УТС» (Томск), «НПК СигмаПро», (Тольятти) (интерактивные терминалы).

Основные конкуренты в сегменте энергосервисных контрактов:

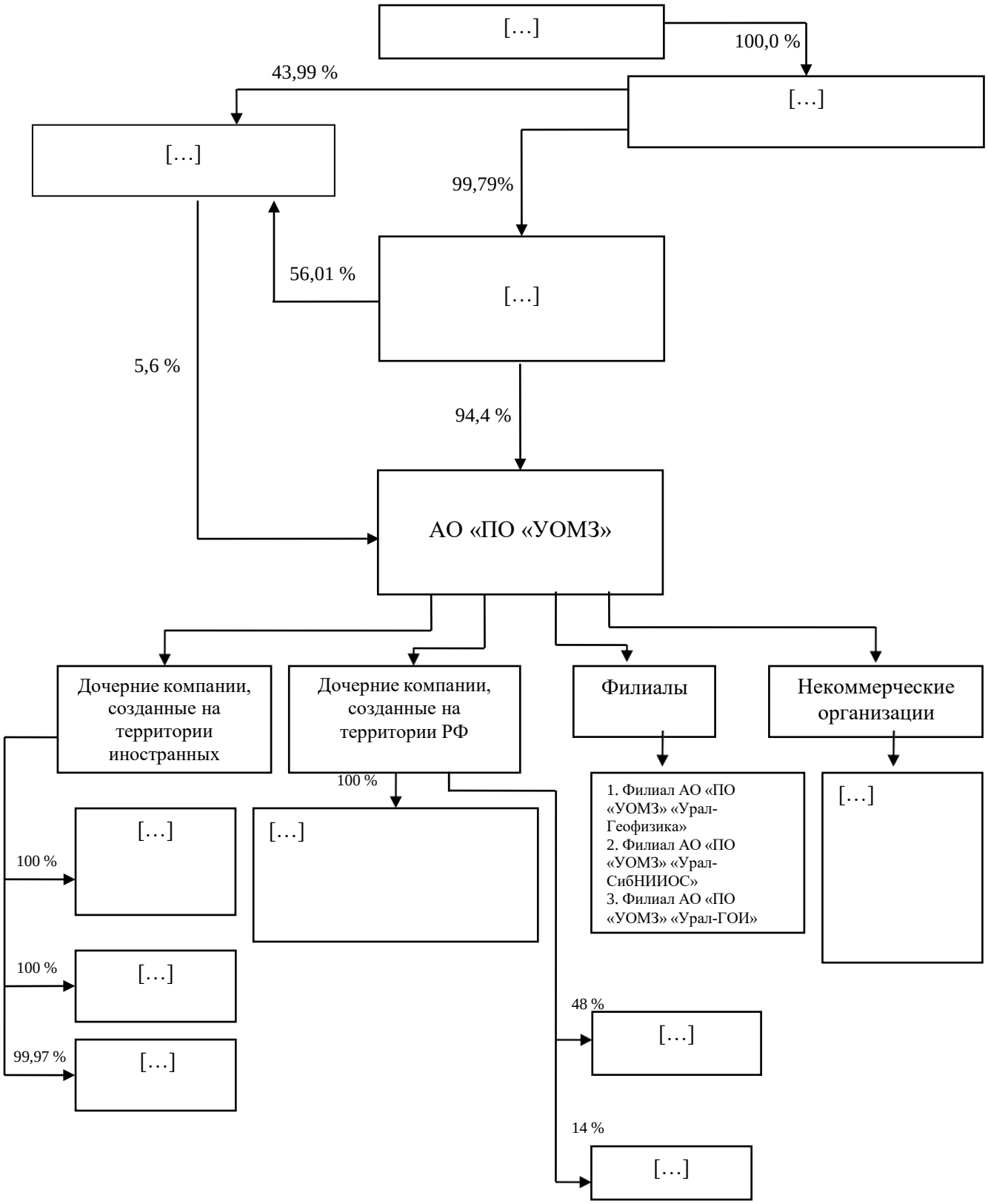
ПАО «Ростелеком», ООО «Якутская энергосервисная компания»; компания ООО «ЕЭС-Гарант»; ООО «Световые Технологии ЭСКО», ГАУ «Агентство по ПЭИ ИК Саратовской области» и др.

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


[…]
100,0 %
43,99 %
[…]
[…]
99,79%
56,01 %
[…]
5,6 %
94,4 %
АО «ПО «УОМЗ»
Дочерние компании, созданные на территории иностранных
Дочерние компании, созданные на территории РФ
Филиалы
Некоммерческие организации
100 %
[…]
[…]
1. Филиал АО «ПО «УОМЗ» «Урал-Геофизика»
2. Филиал АО «ПО «УОМЗ» «Урал-СибНИИОС»
3. Филиал АО «ПО «УОМЗ» «Урал-ГОИ»
[…]
100 %
[…]
100 %
[…]
99,97 %
[…]
48 %
[…]
14 %
[…]

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

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

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

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

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

Период		Наименование организации	Должность
с	по		
2015	настоящее время	АО «ПО «УОМЗ»	Генеральный директор
2016	2017	[Информация не раскрывается в соответствии с Постановлением Правительства №400 от 04.04.2019 и Постановлением Правительства №416 от 09.04.2019]	член Совета директоров
2016	2017	[Информация не раскрывается в соответствии с Постановлением Правительства №400 от 04.04.2019 и Постановлением Правительства №416 от 09.04.2019]	член Совета директоров
2016	настоящее время	АО «ПО «УОМЗ»	член Совета директоров

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

2.1 Операционная деятельность (основная деятельность, приносящая выручку) эмитента (основные виды, географические регионы, иная информация) в динамике за последние 3 года

Динамика основных показателей деятельности АО «ПО «УОМЗ» за 2019-2021 годы представлена в таблице.

Таблица: Основные показатели деятельности АО «ПО «УОМЗ»

№ п/п	Наименование показателя	Единицы измерения	2019г.	2020г.	2021г.
1	Основные показатели				
1.1	Выручка, в т.ч.	млн. руб.	9 008,3	10 194,4	10 724,5
1.2	Прибыль от продаж	млн. руб.	977,0	1 423,4	1 548,4
1.3	Чистая прибыль (убыток)	млн. руб.	89,5	91,8	123,9
1.4	Чистые активы	млн. руб.	10 119,2	10 079,6	10 423,9
2	Показатели эффективности				
2.1	Рентабельность по прибыли от продаж	%	10,9	14,0	14,4
2.2	Рентабельность по чистой прибыли	%	1,0	0,9	1,2
2.3	Выработка на 1 сотрудника	млн. руб.	3,6	4,2	4,3
2.4	Прибыль от продаж на 1 сотрудника	млн. руб.	2,5	1,7	1,6
3	Кадровые показатели				
3.1	Средняя численность	чел.	2467	2440	2484
3.2	Средняя заработная плата	тыс. руб./мес.	58,4	66,6	72,6

Основными направлениями деятельности АО «ПО «УОМЗ» является разработка, производство и сервисное сопровождение оптико-электронных систем, медицинской техники, энергосберегающей светотехники, а также приборов для геодезии и оптических измерений.

За представленные периоды наблюдается стабильный рост выручки (на 19,1% или на 1 716,2 млн. руб.), изменения связаны с выполнением работ и закрытием этапов по договорам НИОКР, а также за счет выполнения социально значимых проектов (включая работы по объектам: Красноярский краевой и Магаданский областной онкологический диспансеры, Школа в п. Ола Магаданской области и др.).

Чистые активы предприятия по итогам 2021г. увеличились к уровню начала года на 77,9 млн. руб., в результате получения прибыли и изменений в правилах бухгалтерского учета, и на 31.12.2021 г. составили 10 423,9 млн. руб. За период 2019-2020гг. чистые активы сохранились примерно на одном уровне (снижение на 0,4% или на ~39,6 млн. руб.).

Рентабельность по чистой прибыли не имеет четко выраженной динамики на протяжении рассматриваемого периода, показатель демонстрирует рост.

Рост выработки на одного сотрудника по период с 2019г. по 2021г. вырос на 119% в результате увеличения объемов выручки и проведения мероприятий в целях повышения производительности труда.

Показатель средней численности за период 2019-2021г. не демонстрирует значительного изменения, однако наблюдается рост заработной плата за счет ввода новых мотивационных положений.

2.2 Оценка финансового состояния эмитента в динамике за последние 3 года

Динамика показателей, характеризующих результаты финансово-хозяйственной деятельности эмитента, в том числе ее прибыльность и убыточность, рассчитанных на основе данных бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Стандарт (правила), в соответствии с которыми составлена бухгалтерская (финансовая) отчетность, на основании которой рассчитаны показатели: РСБУ

Единица измерения для суммы непокрытого убытка: тыс. руб.

Наименование показателя	**2019г.**	**2020г.**	**2021г.**
Норма чистой прибыли, %	0,97	0,99	1,16
Коэффициент оборачиваемости активов, раз	0,44	0,35	0,32
Рентабельность активов, %	0,43	0,35	0,37
Рентабельность собственного капитала, %	0,98	0,86	1,19
Сумма непокрытого убытка на отчетную дату	0,00	0,00	0,00
Соотношение непокрытого убытка на отчетную дату и балансовой стоимости активов, %	0,00	0,00	0,00

Наименование показателя	Методика расчета
Норма чистой прибыли, %	Строка 2400 * 100% / Строка 2110 Отчета о финансовых результатах
Коэффициент оборачиваемости активов, раз	Строка 2110 Отчета о финансовых результатах / Сумма значений строки 1600 на начало и на конец отчетного периода Бухгалтерского баланса разделенная на 2.
Рентабельность активов, %	Строка 2400 Отчета о финансовых результатах / Сумма значений строки 1600 на начало и на конец отчетного периода Бухгалтерского баланса разделенная на 2.
Рентабельность собственного капитала, %	Строка 2400 Отчета о финансовых результатах / Сумма значений строки 1300 на начало и на конец отчетного периода Бухгалтерского баланса разделенная на 2.
Сумма непокрытого убытка на отчетную дату	Строка 1370 Бухгалтерского баланса, если ее значение меньше 0, в остальных случаях – 0.
Соотношение непокрытого убытка на отчетную дату и балансовой стоимости активов, %	Сумма непокрытого убытка / Строка 1600 Бухгалтерского баланса

Адрес страницы в сети Интернет, на которой размещена бухгалтерская отчетность Эмитента, на основе которой были рассчитаны приведенные показатели:

https://e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=9179&type=3

Анализ движения ключевых показателей деятельности Эмитента:

Норма чистой прибыли в 2021г. составила 1,16 %, на протяжении 3х лет данный показатель показывает положительную динамику, что свидетельствует об эффективности деятельности предприятия. Прирост данного показателя в 2021г. составил 17% , за три года – 20%.

Уменьшение коэффициента оборачиваемости обусловлено увеличением активов предприятия за счет роста дебиторской задолженности и запасов. Что связано с увеличением доли в общем объеме производства новых более наукоемких и трудоемких изделий, продолжительность производственного цикла которых, как правило, больше.

Уменьшение коэффициента рентабельности активов, обусловлено превышением темпов роста валюты баланса над темпами роста чистой прибыли. При этом наблюдается положительная динамика в 2021г. по сравнению с 2020г.

Рост рентабельности собственного капитала обусловлен увеличением чистой прибыли. Значение данного показателя за 2021г. составило 1,19%.

Непокрытый убыток за анализируемый период отсутствует.

Меры (действия), предпринимаемые Эмитентом (которые планирует предпринять Эмитент в будущем), для их улучшения и (или) сокращения факторов, негативно влияющих на ключевые показатели деятельности:

Условия ведения деятельности Эмитента

Результаты деятельности и доходы Объединения продолжает 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, 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. Совокупность указанных факторов приводит 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. Дополнительный риск заключается в возможном затяжном характере пандемии, при котором распространение вируса продолжится до того, как будут найдены эффективные меры противодействия. Российская экономика подвержена влиянию ухудшившейся вследствие распространения пандемии ситуации.

Эти события, последствия которых трудно прогнозировать в настоящее время, могут оказать негативное влияние также на будущие операции и финансовое положение Объединения.

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.

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

(тыс.руб.)

Наименование показателя	2019г.	2020г.	2021г.
АКТИВЫ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			

Нематериальные активы	996 087	941 316	920 436
Результаты исследований и разработок	1 853 029	2 501 966	2 918 144
Основные средства	11 461 123	11 449 461	11 892 898
Финансовые вложения	618 963	618 963	619 217
Итого по разделу I	14 929 202	15 511 706	16 350 695
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	4 023 943	5 940 787	7 542 009
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	248	194	2 138
Дебиторская задолженность	6 317 204	5 911 623	7 052 538
Денежные средства и денежные эквиваленты	352 562	1 108 554	2 705 027
Итого по разделу II	10 693 957	12 961 158	17 301 712
ПАССИВЫ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	9 967 894	9 897 894	9 967 894
Добавочный капитал (без переоценки)	69 800	69 800	69 800
Резервный капитал	26 019	30 492	35 083
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	55 519	11 450	351 171
Итого по разделу III	10 119 232	10 079 636	10 423 948
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	8 976 447	9 663 855	6 608 439
Отложенные налоговые обязательства	124 004	171 223	517 093
Оценочные обязательства	-	-	-
Прочие долгосрочные обязательства	23 270	453 910	1 622 381
Итого по разделу IV	9 123 721	10 288 988	8 747 913
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	2 744 471	2 731 650	5 896 261
Кредиторская задолженность	3 449 571	5 164 797	8 342 035
Оценочные обязательства	186 164	207 793	242 250
Итого по разделу V	6 380 206	8 104 240	14 480 546
БАЛАНС	25 623 159	28 472 864	33 652 407

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 31.12.2021г. составила 9,51% годовых.

Предприятие имеет безупречную кредитную историю.

(тыс. руб.)

Наименование	2019	2020	2021
[Информация не раскрывается в соответствии с Постановлением Правительства №400 от 04.04.2019 и Постановлением Правительства №416 от 09.04.2019]	87 778,0	0,0	0,0
	952 560,2	763 275,1	11 951,4
	1 634 603,9	2 488 252,1	2 415 517,9
	3 832 579,6	1 992 162,0	1 036 571,5
	66 500,7	787 500,0	187 500,0
	114 900,0	172 184,0	1 460 600,0
	0,0	965 800,0	1 679 767,2
	0,0	15 319,6	22 444,4
	0,0	172 184,0	654 250,0

Облигационные займы	5 000 000,0	5 000 000,0	5 000 000,0
ИТОГО	11 688 922,4	12 360 442,8	12 468 602,8

2.5 Основные кредиторы и дебиторы эмитента на последнюю отчетную дату

Основные кредиторы на 31.03.2022:

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

Основные дебиторы на 31.03.2022:

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

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, планируются направить на рефинансирование существующего кредитного портфеля и на финансирование финансово-хозяйственной деятельности Предприятия, в том числе на финансирование экспортных 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 ожидания ввиду тенденций связанных 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 (основной состав достигает нетрудоспособного возраста, не передав опыт работы новому поколению) 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;

• 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.

По оценке Эмитента, риски, связанные с возможным изменением цен на сырье и услуги, используемые Эмитентом в своей деятельности, минимальны. В целях их дальнейшей минимизации Эмитент поддерживает долгосрочные партнерские отношения с поставщиками основных комплектующих изделий и материалов.

На внутреннем рынке динамика роста цен на основные материалы и комплектующие, используемые в производстве, соответствует общероссийским показателям роста цен и не оказывает существенного влияния на результаты деятельности Эмитента, а значит и на исполнение обязательств по ценным бумагам.

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.

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 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.

Страновой 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 и изменение приоритетов потребления, в условиях пандемии и действия карантинных мер, могут привести к негативным тенденциям в промышленности. Также высокая волатильность на валютном и рынке сырьевых товаров, в том числе нефтяном, может привести к рецессии Российской экономики и как следствие к оттоку капитала из России. 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;

• развитие сотрудничества с зарубежными поставщиками комплектующих при сохранении технологических возможностей использования отечественных комплектующих;

• создание центров послепродажного обслуживания техники (сервисных центров) за рубежом;

• создание совместных производственных предприятий с иностранными партнерами;

• оптимизация структуры выпускаемой продукции (специальная / гражданская);
• оптимизация номенклатуры выпускаемой продукции, как специальной, так и гражданской;
• 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, вероятнее всего, 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 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

Основные финансовые риски, которым может быть подвержен Эмитент, следующие:

• снижение прибыли в результате изменения котировок валютной пары рубль к доллару США и рубль к евро;
• снижение выручки в связи с изменениями валютного законодательства;
• снижение доходности бизнеса в связи с изменением темпов роста инфляции;
• резкий рост стоимости заемных ресурсов.

За последнее десятилетие Россия была подвержена значительным изменениям курса российского рубля по отношению к иностранным валютам.

Риск изменения курса обмена иностранных валют практически не скажется на возможностях Эмитента по исполнению обязательств по Облигациям, т.к. Объединение получает основную часть денежных средств в российских рублях, стоимость Облигаций выражена в рублях, выплата процентов также осуществляется в валюте РФ.

Хеджирование в целях снижения неблагоприятных последствий изменений процентных ставок, курса обмена иностранных валют, Эмитент не осуществляет по причине отсутствия открытой валютной позиции.

Характер производственного цикла Эмитента предполагает необходимость использования значительных объемов заемных средств. Изменения финансовой политики ЦБ РФ, влияющие на стоимость заемного финансирования имеют влияние на АО «ПО «УОМЗ» при выборе способа привлечения заемных средств.

Закупка комплектующих для производства продукции осуществляется за счет авансовых платежей и кредитов банков, которые активно используются Эмитентом. Погашение кредитов осуществляется из выручки, получаемой Эмитентом по контрактам. Высокий уровень деловой активности Объединения предусматривает поддержание постоянного объема кредитного портфеля, поэтому при оценке рисков инвестирования необходимо иметь в виду тот факт, что Эмитент имеет достаточно большой объем заимствований. Несмотря на то, что нельзя полностью исключить возможность возникновения ситуации единовременного предъявления требований всеми кредиторами, вероятность реализации данного риска крайне мала.

Также фактором риска повышения ставок по кредитам может явиться задержка выплат процентов или основных сумм долга, что негативно отразится на кредитной истории Эмитента, однако на протяжении всей своей кредитной истории Эмитент исполняет все свои обязательства перед кредитными учреждениями в срок и в полном объеме.

При условии своевременного осуществления АО «ПО «УОМЗ» выплат по своим обязательствам и сбалансированности кредитного портфеля, риск значительного повышения процентных ставок достаточно низок. Кроме того, имеет место фактическое снижение средневзвешенной ставки по кредитам, получаемым АО «ПО «УОМЗ».

Предполагаемые действия эмитента на случай отрицательного влияния изменения валютного курса и процентных ставок на деятельность эмитента:

• сбалансированность кредитного портфеля по срокам, повышение доли долгосрочных кредитов;

• использование в заключаемых контрактах валютной оговорки (в случае резкого изменения валютного курса сумма контракта пересматривается);

• заключение договоров в европейской валюте и в валюте РФ;

• диверсификация долговых обязательств по долговым инструментам;

• сокращение сроков оборачиваемости дебиторской задолженности.

Ввиду того, что Эмитент осуществляет свою деятельность на территории Российской Федерации, на него также оказывает влияние изменение уровня инфляции. Рост инфляции в РФ может привести к общему росту процентных ставок, в том числе и по рублевым облигациям, что может потребовать адекватного увеличения ставок купонов. В случае АО «ПО «УОМЗ» процентные ставки по всем купонным периодам размещенных облигационных займов определены.

Снижение инфляции положительно скажется на способности Эмитента выполнять свои финансовые обязательства, так как, исходя из опыта прошлых периодов, снижение темпов инфляции ведет к снижению расходов Эмитента на обслуживание совокупного долга и совокупных издержек более быстрыми темпами по сравнению с темпами возможного снижения цен продаж поставляемой Эмитентом продукции. Критические (по мнению эмитента) значения инфляции и предполагаемые действия эмитента по уменьшению риска, вызванного инфляцией:

Риск влияния инфляции может возникнуть в случае, когда получаемые денежные доходы обесцениваются с точки зрения реальной покупательной способности денег быстрее, чем растут номинально. Рост инфляции влияет на финансовые результаты деятельности Эмитента неоднозначно. Он может привести к увеличению затрат предприятия (за счет роста цен на энергоресурсы и товарно-материальные ценности) и, как следствие, падению прибылей АО «ПО «УОМЗ» и, соответственно, рентабельности его деятельности.

С другой стороны, доходы АО «ПО «УОМЗ», номинированные в рублях, растут пропорционально снижению курса рубля. В условиях высокой инфляции и снижения курса рубля пропорционально темпам инфляции спрос на продукцию предприятия со стороны экспортеров не изменится и при повышении предприятием отпускных цен в соответствии со значениями инфляции (в рублевом эквиваленте).

Официальное сообщение об уровне инфляции в России при необходимости является основанием для пересмотра ценовой политики в отношении будущих контрактов, заключаемых Эмитентом на внутреннем рынке. По оценкам АО «ПО «УОМЗ», благодаря структуре продаж предприятия, близкой к оптимальной, данные риски минимальны.

Предполагаемые действия Эмитента по уменьшению риска, вызванного инфляцией: В случае роста темпов инфляции Эмитент планирует осуществить следующие действия:

• сокращение сроков оборачиваемости дебиторской задолженности;

• сбалансированность кредитного портфеля по срокам, повышение доли долгосрочных кредитов;

• сбалансированность кредитного портфеля по составу валют, использование мультивалютных кредитов.

Кроме того, Эмитент осуществляет постоянный комплекс процедур по планированию и 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.

Показатели финансовой отчетности эмитента, наиболее подверженные изменению в результате влияния финансовых рисков:

В наибольшей степени влиянию указанных финансовых рисков подвержены следующие показатели финансовой отчетности Эмитента: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, выручка, чистая прибыль, себестоимость.

Риски, влияющие на показатели финансовой отчетности эмитента, вероятность их возникновения и характер изменений в отчетности:

В случае реализации вышеуказанных финансовых рисков может снизиться чистая прибыль, возрастут издержки на обслуживание кредитов, а, следовательно, и себестоимость.

Указанные факторы повлекут за собой необходимость привлечения дополнительных денежных средств, что, в свою очередь, приведет к увеличению кредиторской задолженности и снижению ликвидности и финансовой устойчивости.

Вероятность возникновения вышеуказанных рисков расценивается Эмитентом как возможная, но минимальная.

Правовые риски

Риск изменения правовых основ законодательства оказывает влияние на деятельность Эмитента. В целях снижения правовых рисков АО «ПО «УОМЗ» предпринимает 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.

Следует подчеркнуть, что, хотя категории внешнего риска по своей сути не зависят от предприятия, тем не менее, имеют непосредственную связь с деятельностью самого предприятия.

Внешнеэкономический риск

Может возникнуть в процессе взаимодействия с зарубежными партнерами по бизнесу и быть вызван внутренними причинами партнера: 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. Приведенная классификация позволяет с системных позиций описать пространство потенциальных факторов риска производственного предприятия (для специфических российских условий), не упустив отдельные факторы, существенные при оценке совокупного риска и анализе профиля риска 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 осуществляет свою деятельность на территории РФ, а также экспортирует часть своей продукции на внешний рынок.

Изменение валютного регулирования может оказать существенное 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 активно использует с иностранными контрагентами документарные формы расчётов в виде аккредитивов, для подтверждения исполнения импортных контрактов Эмитент запрашивает с партнеров банковские гарантии.

Эмитент проводит заимствования на финансовом рынке РФ, в связи с чем изменение валютного законодательства фактически не оказывает существенного влияния на 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.

Негативно отразиться на деятельности Эмитента могут следующие изменения:

• 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. Эти изменения, безусловно, повлияют на уровень прибыли и, как следствие, цена на облигации Эмитента на вторичном рынке может снизиться. В таком случае Эмитенту будет сложнее выплачивать проценты по облигациям данного выпуска. 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. На дату подписания настоящего документа Эмитент не располагает

информацией о планирующихся изменениях в законодательстве РФ, касающихся операций на рынке ценных бумаг.

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. На дату подписания настоящего документа каких-либо правовых рисков, связанных с изменением правил таможенного контроля и пошлин, способных оказать существенное влияние на деятельность Эмитента, не усматривается, т.к. Правительством РФ, в ближайшее время, не ожидается внесение изменений в таможенное законодательство в части увеличения ставок таможенных пошлин.

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 неучете 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, связанные с текущими судебными процессами, в которых участвует эмитент

Эмитент своевременно и в полном объеме выполняет свои обязательства перед кредиторами и инвесторами. Против Эмитента не возбуждено крупных судебных процессов, в связи с чем, на данный момент, соответствующий риск отсутствует.

Риски отсутствия возможности продлить действие лицензии эмитента на ведение определенного вида деятельности либо на использование объектов, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы)

Риски отсутствия возможности продлить лицензии Эмитента на ведение определенного вида деятельности незначительны, т.к. продление лицензий на основную деятельность Эмитента производится строго в установленные сроки, и Эмитент выполняет все требования, необходимые для получения/продления срока лицензии.

АО «ПО «УОМЗ» имеет право на осуществление самостоятельной внешнеторговой деятельности в отношении продукции специального назначения. Такое право предоставлено предприятию соответствующими свидетельствами, начиная с 2003 года.

Продление документов, дающих право на ведение основной деятельности Эмитента, производится строго в установленные сроки. АО «ПО «УОМЗ» выполняет все необходимые для этого требования.

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 и 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 и плодотворную работу по продвижению продукции на новые рынки.

Потребителями продукции Эмитента являются предприятия 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

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 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: 4В02-01-55470-Е 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
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: 4В02-03-55470-Е 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
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	-	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,	16.12.2020	3640 дней	-	1,5 млрд рублей	Направлены на рефинансирование существующего кредитного портфеля и на финансирование финансово-хозяйственной деятельности Предприятия

ISIN: RU000A102HU3					

4. Иная информация, указываемая по усмотрению эмитента

Иная информация отсутствует