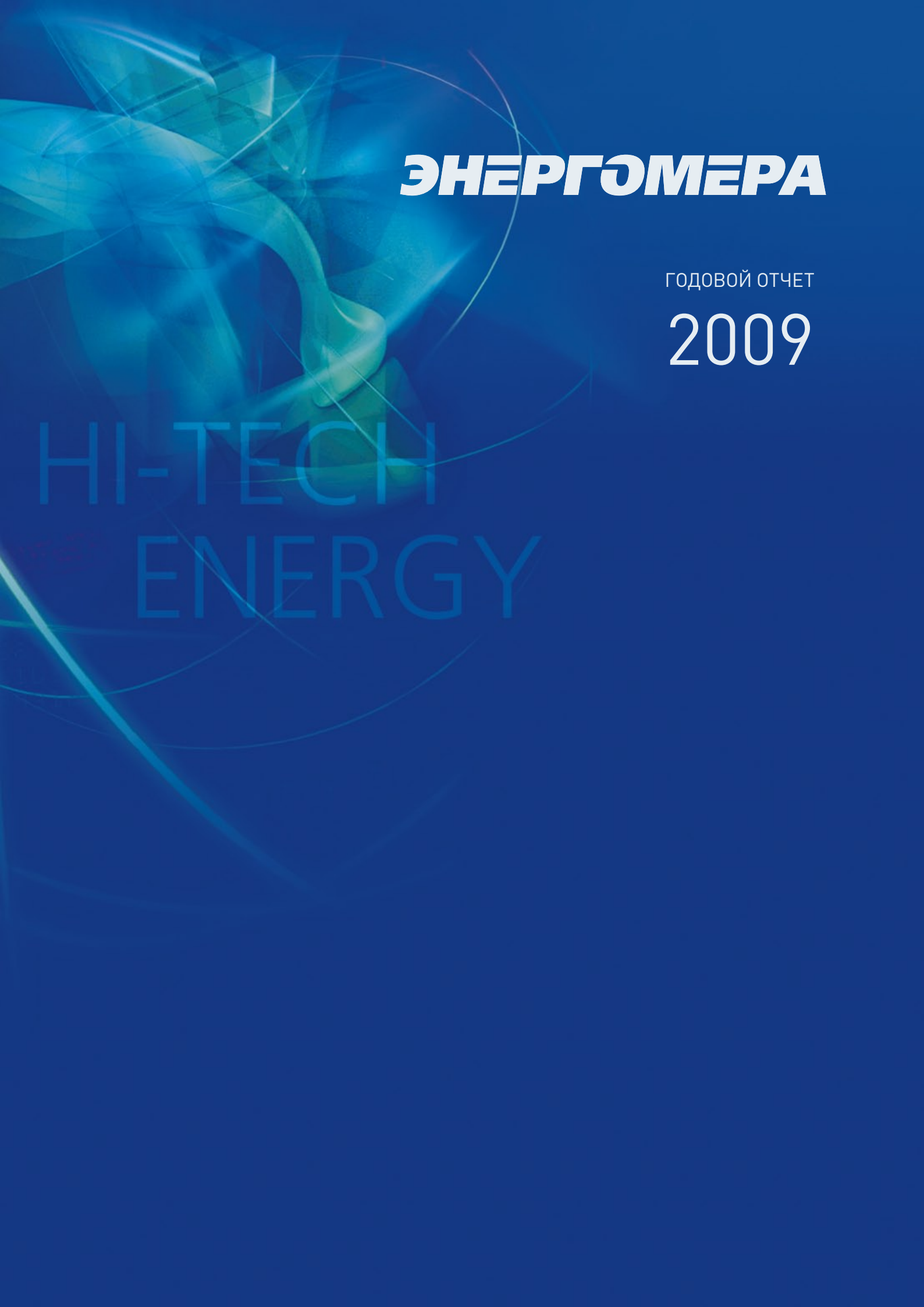




ЭНЕРГОМЕРА

ГODOBOЙ ОТЧЕТ

2009

HI-TECH
ENERGY

Содержание

Информация о компании

Обращение президента

Основные финансовые показатели

Структура управления Компанией

В интересах акционеров, сотрудников и общества

Бизнес-направления Компании:

- Электротехническое приборостроение
- Электронные материалы и компоненты
- Сельскохозяйственное производство
- Оборудование для промышленного птицеводства

Корпоративное управление

Консолидированная финансовая отчетность за 2009 г.

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

Отчет независимых аудиторов

Приложения – отчетность по РСБУ

Основные положения учетной политики на 2009 г.

О компании



ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОЕ ПРИБОРОСТРОЕНИЕ

Уже на протяжении нескольких лет мы являемся ведущим производителем приборов и систем учёта и управления потреблением электроэнергии на рынке России и СНГ. По итогам 2009 года наша доля на отечественном рынке составила свыше 40 %. Электросчетчики, выпускаемые компанией под брендом «Энергомера», остаются выбором № 1 для большинства покупателей в России и стран Ближнего Зарубежья.

Марка «Энергомера» становится все более узнаваемой и на глобальном рынке. Так, в исследовании английской компании ABS Energy Research «Энергомера» занимает 11 место среди ведущих мировых производителей электросчетчиков.

Мы также являемся ведущим российским производителем метрологического оборудования для поверки электросчетчиков, средств электрохимической защиты от коррозии и выпускаем низковольтное и щитовое оборудование.



ЭЛЕКТРОННЫЕ МАТЕРИАЛЫ И КОМПОНЕНТЫ

Мы являемся крупнейшим мировым производителем подложек из синтетического монокристаллического сапфира для производства светоизлучающих диодов высокой яркости, а также композиционных паст для применения в системах фотовольтаики. Более 90 % нашей продукции экспортируется более чем в 20 стран Юго-Восточной Азии, Западной Европы и Америки. Наш бизнес продолжает расти – занимаемая нами доля на рынке сапфира для электронных применений увеличилась до 20 %, а на рынке алюминиевых паст для солнечных элементов – до 15 %. Перспективы дальнейшего роста продаж электронных материалов мы связываем с активным ростом мировых рынков светоизлучающих диодов и солнечной энергетики.

Мы – быстрорастущая, многоотраслевая промышленная компания, интегрированная в мировую экономику. Основными направлениями нашей деятельности являются: электротехническое приборостроение, производство электронных материалов и компонентов, сельскохозяйственное производство и сельскохозяйственное машиностроение.



СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Мы продолжаем укреплять и развивать наш бизнес в области сельскохозяйственного производства. Мы работаем на традиционном для Ставрополя рынке растениеводства. Основными выращиваемыми зерновыми и техническими культурами являются озимая пшеница, маслосемена подсолнечника, рапс, ячмень, горох и т.д. Общая площадь сельхозугодий, принадлежащих нашей компании, составляет 64 тыс. гектаров. В 2009 году в общей сложности мы произвели более 142 тыс. тонн зерна и почти 25 тыс. тонн технических культур. Удельный вес пшеницы в объеме зерновых составил 93 %. Сельскохозяйственный бизнес компании будет расти и в будущем. Мы поддерживаем его рост значительными инвестициями, повышаем его эффективность, расширяем площади сельхозугодий. Важнейшими факторами успеха являются высокое плодородие почвы и близость земельных угодий к черноморским портам. В последних национальных рейтингах 100 наиболее крупных и эффективных предприятий по производству зерна и подсолнечника в России, публикуемых Всероссийским институтом аграрных проблем и информатики Россельхозакадемии совместно с Информационно-аналитическим центром АПК, мы занимаем третье место по производству пшеницы и пятое – по производству подсолнечника в стране.



СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ

Сельскохозяйственное машиностроение — новый развивающийся бизнес компании. В 2006 году мы приобрели контрольный пакет акций компании «Пятигорсксельмаш», известной в советское время как ведущий производитель оборудования для промышленного птицеводства. После приобретения завода, находившегося в тяжелом финансовом положении и утратившего свои позиции на отраслевом рынке, нами была реализована масштабная инвестиционная программа, направленная на полную модернизацию производственных мощностей предприятия, переход на современные технологии и, самое главное, восстановление доверия наших покупателей. Сегодня мы выпускаем современную продукцию, руководствуясь требованиями Европейского стандарта птицеводства, многолетним опытом ведущих птицефабрик России, а также рекомендациями признанных специалистов отрасли.

По итогам 2009 года, мы смогли расширить нашу долю на российском рынке клеточного оборудования, доведя ее до 16 %, а также подтвердить свои лидирующие позиции в сегменте производителей инкубаторного оборудования, достигнув доли в 26 %.

Обращение Президента

6



Уважаемые акционеры,

С удовлетворением сообщая Вам, что в минувшем, кризисном для мировой экономики 2009 году, нам удалось не допустить падения объема продаж и уровня доходности нашей компании. Выручка от реализации выросла по сравнению с 2008 годом на 2.1 %, и на 63 % увеличилась чистая прибыль. При довольно скромном показателе роста продаж и размера полученной прибыли итоги прошедшего года стали для нас самыми значительными за всю историю компании.

Главной особенностью кризисного 2009 года стал для нас масштаб вызова и угроз. Ни с чем подобным наша компания не сталкивалась за последние десять лет. В первом квартале самым опасным стало сжатие наших основных рынков и падение объемов продаж более чем в два раза. Наряду с этим банками было принято одностороннее решение существенно повысить процентные ставки, в том числе и по ранее взятым инвестиционным кредитам. Все это в совокупности почти вдвое увеличило наши затраты на обслуживание займов в себестоимости готовой продукции, а полные издержки в производстве стали превышать отпускные цены.

Высокий уровень заимствований общества, сложившийся накануне мирового финансового кризиса, наряду с падением продаж и ростом себестоимости выпускаемой продукции, поставили на повестку дня вопрос о степени финансовой устойчивости нашей компании. Положение осложнялось и тем, что большинство банков, так же находясь в непростой ситуации, крайне осторожно принимали решения о выдаче новых кредитов.

Сложившаяся ситуация требовала от менеджмента компании быстрых и эффективных решений по стабилизации финансового положения, снижения всех видов издержек и запасов в обороте. Эти решения были своевременно приняты и успешно реализованы.

В числе первых были реализованы экстренные меры по снижению объемов производства и сокращению всех видов затрат. Была заморожена большая часть действующих в Концерне инвестиционных программ. Впервые за всю историю компании на заводе «Монокристалл» была законсервирована половина оборудования, используемого для выращивания сапфира. Почти вдвое был сокращен фонд заработной платы Концерна и, самое важное, более чем на треть снижена численность сотрудников компании.

В дополнение к этому, значительно, более чем на четверть, были сокращены запасы готовой продукции, материалов и незавершенного производства. Почти на 10 % удалось снизить закупочные цены на материалы и комплектующие, а эффективное управление финансами обеспечило компании возможность своевременно платить по своим обязательствам.

В целях восстановления объема продаж было принято решение значительно снизить отпускные цены на производимую продукцию. Так, например, стоимость изделий из сапфира была снижена почти на 50 %. Наряду с этим мы продолжали выводить на рынок новые продукты – приборы учета электроэнергии, электротехническое оборудование, материалы и компоненты электронной техники. На важнейших для нас рынках был реа-

лизован широкий спектр мотивационных программ, ориентированных на повышение спроса на нашу продукцию. И рынок довольно быстро отреагировал на наши действия – продажи вновь стали расти

Но еще быстрее продаж стала расти наша доля на ключевых рынках – это говорило о том, что в условиях кризиса мы оказались эффективнее наших конкурентов. Уже к середине третьего квартала мы увидели, что постепенно восстанавливается уровень доходности наших операций, а по итогам квартала было зафиксировано полное восстановление докризисного объема производства и уровня операционной доходности. Еще одним важным результатом реализации антикризисных мер стал существенный свыше 45 % рост производительности труда по сравнению с уровнем предыдущего года.

Следует отметить, что принятые компанией меры оказались одинаково эффективными во всех бизнес-сегментах. Самым большим по итогам 2009 года стал рост продаж в сегменте оборудования для промышленного птицеводства. Выручка от продаж ЗАО «Пятигорсксельмаш» выросла более чем два раза. Свыше 10 % составил рост выручки в сегменте «Электронные материалы и компоненты». Единственным сегментом, где было допущено значительное снижение объема продаж и уровня доходности, оказалось сельскохозяйственное производство. Основной причиной стала крайне неблагоприятная конъюнктура цен на мировых рынках зерна.

Важным событием для укрепления нашей репутации на финансовых рынках стало получение компанией в 2009 году инвестиционного кредита от Международной финансовой корпорации (International Finance Corporation- IFC), входящей в группу Всемирного банка, в размере 10 миллионов долларов. В 2009 году мы завершили переход ОАО «Пятигорсксельмаш» и всех предприятий группы электронных материалов и компонентов на единую акцию Концерна, сделав тем самым еще один шаг в совершенствовании структуры акционерного общества.

И руководство компании, и ее совет директоров очень высоко оценивают результаты работы менеджмента в 2009 году. Мы понимаем, что сделанное нами в 2009 году под силу только по настоящему эффективной компании. В этот кризисный год мы стали значительно сильнее и с уверенностью смотрим в будущее. Нам еще раз удалось показать, что Концерн Энергомера – растущая многоотраслевая промышленная компания, успешно интегрированная в мировую экономику.

Наша стратегия по-прежнему состоит в достижении лидерства в каждом из направлений деятельности компании. Именно это, многоотраслевой характер и лидерство, обеспечит нам и в будущем долгосрочный рост и финансовую устойчивость.

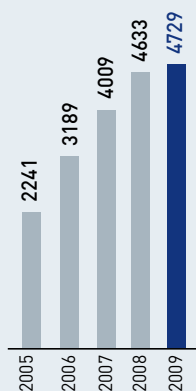
Хочу выразить признательность нашим партнерам, акционерам и инвесторам за оказанное нам доверие и поблагодарить сотрудников компании за хорошо проделанную работу.

Владимир Поляков

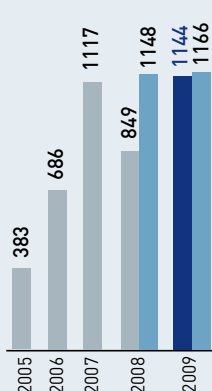
Основные финансовые показатели

Результаты операционной деятельности, тыс. руб.	2009	2008	Относительное изменение, %
Выручка	4 728 911	4 009 659	2,1
Валовая прибыль	1 481 493	1 424 886	0,2
% от выручки	31,3	35,5	(1,9)
Курсовые разницы	(21 787)	(298 455)	(92,7)
Прибыль от операционной деятельности	874 623	571 444	53,1
% от выручки	18,4	12,3	49,6
Чистая прибыль	303 377	185 323	63,7
% от выручки	6,4	4	60
EBITDA	1 143 892	849 221	34,7
% от выручки	24,2	18,3	32,2
Чистая прибыль на обыкновенную акцию, руб.	0,48	0,3	60
Данные консолидированного баланса, тыс. руб.			
Внеоборотные активы	3 344 315	2 954 920	13,2
Основные средства	2 526 253	2 345 368	7,7
Нематериальные активы	811 887	603 490	34,5
Оборотные активы	4 186 927	3 947 408	6,1
Денежные средства и их эквиваленты	402 043	236 532	70
Всего активов	7 531 242	6 902 318	9,1
Капитал акционеров материнской компании	2 859 013	2 144 041	33,3
Всего: обязательства, с учетом доли миноритариев	4 672 229	4 758 278	(1,8)
Всего: займы и кредиты, включая краткосрочные	4 077 667	4 105 909	(0,7)

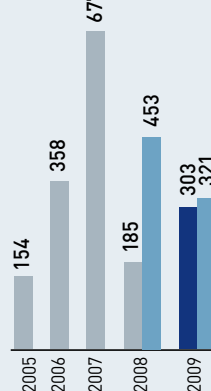
Выручка



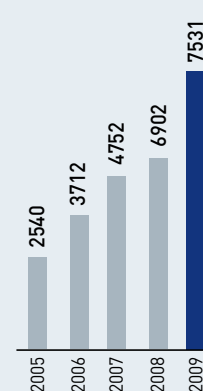
EBITDA



Чистая прибыль



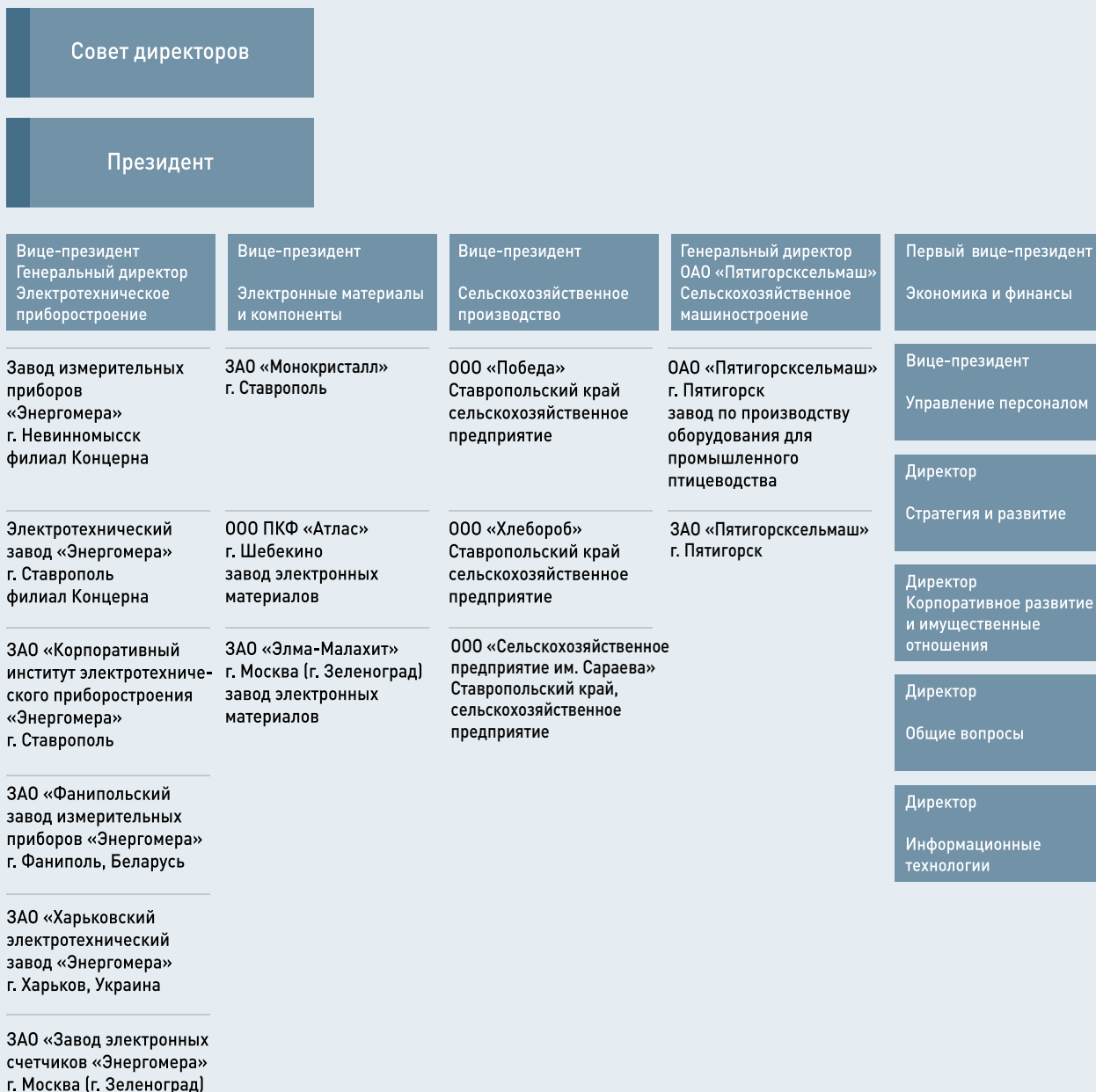
Активы



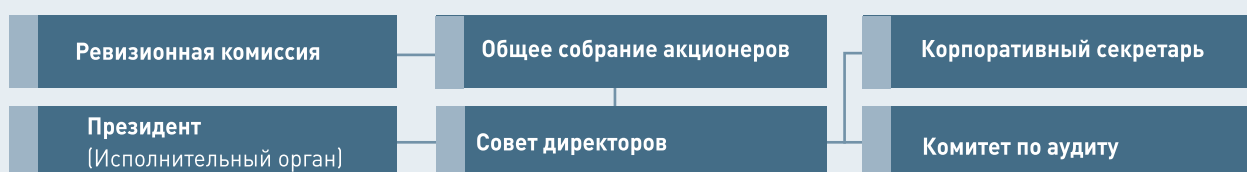
■ Без учета курсовых разниц

Структура управления Концерном

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА КОНЦЕРНА «ЭНЕРГОМЕРА»



Корпоративное управление



**Поляков
Владимир Иванович**
Президент
Концерна «Энергомера»

**Фартусова
Людмила Ивановна**
Первый Вице-президент по
экономике и финансам,
Концерн «Энергомера»

**Вербицкий
Владимир Константинович**
Первый заместитель директора,
«Российский институт
директоров»

**Полякова-Войнович
Наталья Владимировна**
Помощник Президента,
Концерн «Энергомера»

ЭНЕРГОМЕРА



Филимонов
Аркадий Семенович

Председатель комитета по развитию производственных систем, Концерн «Энергомера»



Комков
Андрей Валентинович

Председатель комитета по стратегическому развитию Совета директоров, Концерн «Энергомера»



Данников
Владимир Викторович

Вице-президент по управлению персоналом, Концерн «Энергомера»

**СОВЕТ
ДИРЕКТОРОВ**

В современной экономике уже недостаточно обладать финансовыми и материальными ресурсами для эффективного развития бизнеса. Сегодня все большую роль в долгосрочном успехе компаний играет умение создавать, накапливать и использовать интеллектуальный капитал. Источник интеллектуального капитала нашей компании — это компетентный, хорошо подготовленный персонал.

Основная цель работы с персоналом – способствовать активному участию каждого сотрудника в конкретном виде деятельности и реализации имеющейся в компании Политики в области качества.

Высокая квалификация и мотивация сотрудников — фундаментальные факторы долгосрочного развития нашей компании.



12

Мы ищем людей, которые обладают нужными нам качествами и которым было бы интересно работать в нашей компании. Для этого мы используем специальную систему отбора и адаптации новых сотрудников, а также интегрировали систему автоматизированного тестирования при приеме на работу.

Посредством системы мотивации персонала мы стремимся поддерживать и повышать интерес сотрудников к работе в компании. Постоянный мониторинг персонала в режиме on-line позволяет нам отслеживать состояние каждого сотрудника и своевременно создавать условия, при которых уровень мотивации оставался бы достаточно высоким, чтобы сотрудник мог реализовать свой профессиональный и творческий потенциал в максимальной степени.

Мы — компания, где интересно работать. Прежде всего, потому что, будучи мировым и российским лидером в производстве современных энергосберегающих материалов

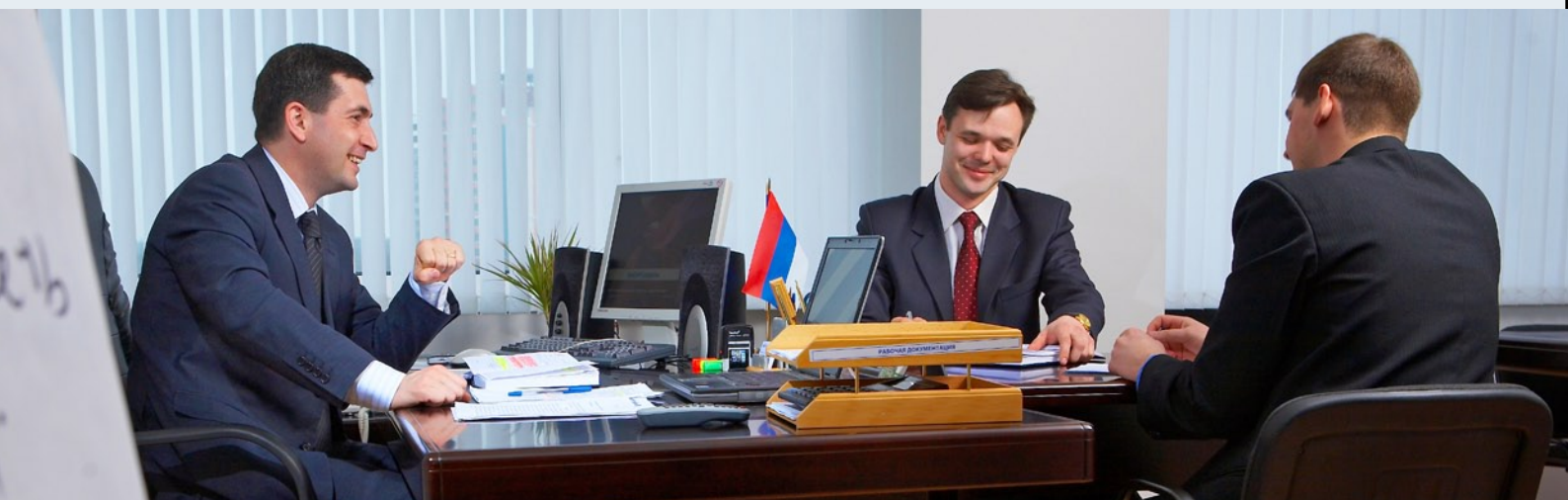
и технологий, мы являемся уникальной компанией не только для Южного федерального округа, но и для России. Мы ломаем старые и прививаем новые стереотипы поведения, изменяем представления о глубинной сути труда, которая состоит в непрерывном совершенствовании механизмов нашей работы. Наша привлекательность состоит и в том, что мы — молодая динамично развивающаяся компания, стабильно демонстрирующая высокие показатели роста, и имеющая прекрасные перспективы дальнейшего развития. Мы — крупнейший работодатель в регионе — предоставляем каждому своему сотруднику отличные возможности для приобретения новых знаний и компетенций, карьерного роста и самореализации.

Основной упор мы делаем на ранний отбор кандидатов

бюро электротехнического приборостроения, а один из ведущих преподавателей ТТИ является руководителем студенческого КБ и официальным представителем нашей компании в этом именитом вузе.

География нашего сотрудничества постоянно расширяется: недавно нами установлены контакты с вузами Новосибирска, Екатеринбурга, Томска, Омска. Для прохождения производственной практики студентами в компании существует более 100 компьютеризированных рабочих мест. В 2009 году на наших предприятиях прошли стажировку в общей сложности около 700 студентов.

Мы — первая и на сегодняшний день единственная в



среди лучших студентов 3-5 курсов. С этой целью нами организуются экскурсии на предприятия компании, и привлекается большое количество студентов для прохождения производственной практики. Это дает им возможность увидеть нашу компанию как бы изнутри, правильно спланировать свое развитие и карьеру. По нашим наблюдениям, две трети молодых специалистов, окончивших вузы, сегодня ориентированы, прежде всего, не на материальные стимулы, как несколько лет назад, а на карьерный рост. Они стремятся к самовыражению и самореализации, не ищут сиюминутной выгоды, а нацелены на решение амбициозных задач и покорение новых вершин. Мы сотрудничаем с лучшими высшими учебными заведениями и научными центрами Ставрополя, а также с Таганрогским и Новочеркасским университетами по программам подготовки студентов по интересующим нас специальностям. Лучших из них мы принимаем к нам на работу. В 2008 году нами совместно с Таганрогским технологическим институтом на его базе создано Студенческое конструкторское

Южном федеральном округе компания, в которой создан и функционирует Центр по подбору персонала, где кандидаты на должность проходят собеседование и психосоциальную и психофизическую диагностику с применением передовых методик автоматизированного тестирования.

Диагностика психосоциальных и психофизических особенностей кандидатов при приеме на работу дает нам возможность получить более полное представление об их знаниях и личных качествах.

На основе полученных данных мы уже на начальном этапе имеем возможность планирования долгосрочной карьеры сотрудника. Поэтапная психологическая диагностика является одним из важнейших инструментов непрерывного отбора, дифференциации и своевременного продвижения менеджмента, обладающего качествами лидера.

Прием специалистов и инженерно-технических ра-

В интересах акционеров, сотрудников и общества

ботников на все предприятия компании проводится с обязательным психологическим тестированием и ориентацией на проекции идеальных профилей основных профессий.

В 2010 году в компании запланировано распространение этой системы подбора персонала и на рабочие специальности.

Мы одна из немногих компаний, которые принимают на работу выпускников вузов, не имеющих опыта работы. У нас создано и функционирует лицензированное структурное подразделение, имеющее право вести образовательную деятельность, - «Учебный центр ОАО Концерн Энергомера» и действует процесс подготовки молодых специалистов по различным специальностям. Первоначальное обучение выводит профессиональные знания и навыки на уровень, обеспечивающий эффективное выполнение функциональных обязанностей. Ни один сотрудник в компании не утверждается в должности пока не пройдет соответствующее обучение и не будет аттестован специальной комиссией. Отсутствие случаев допуска к самостоятельной работе без первоначального обучения – важный принцип адаптации новых сотрудников в нашей компании. Продолжительность профессионального обучения составляет 3 месяца (1,5 месяца теоретическая подготовка, 1,5 практическая подготовка), по окончании которых мы получаем специалистов, способных выполнять важные и сложные задачи.

Мы создали и развиваем самообучающуюся компанию, в которой воспроизводство компетенций является неотъемлемой частью производственного процесса. Постоянно действующая корпоративная программа развития персонала создает благоприятные условия для приобретения и развития сотрудниками необходимых профессиональных знаний и компетенций. В числе используемых программой инструментов — целевые учебные курсы, выездные тренинги и семинары, лекции, участие в деловых играх, совместная работа с ведущими специалистами и руководителями, корпоративное обучение для производственного менеджмента среднего и высшего звена.

Большое положительное влияние на развитие профессиональных навыков оказывает созданное в компании единое информационное пространство, способствующее эффективному и быстрому обмену информацией и знаниями между сотрудниками различных подразделений, в том числе территориально удаленных.

Также у нас существует специальная электронная база знаний, доступная всем сотрудникам, в которой представлены разнообразные обучающие видео- и аудиоматериалы, мультимедийные программы, книги, лекционный и справочный материал по бизнесу ведущих зарубежных и российских авторов.

Всякое продвижение сотрудников в компании является, как правило, результатом нашей планомерной и эффективной работы по процессу управления развитием персонала.

Возможности карьерного роста во многом зависят от личностных качеств сотрудника, его способности выстроить общение с окружающими, наличия позитивных лидерских качеств. Существенным фактором является желание сделать карьеру. Мы уделяем особое внимание выявлению лидеров на самых ранних стадиях, а затем на основании полученных данных формируем базу для подготовки высшего менеджмента предприятия. Если сотрудник профессионален и образован, то продвижение по карьерной лестнице произойдет обязательно — это лишь вопрос времени.

Понимая, что опыт к человеку приходит не сразу, в первую очередь мы ценим в нем способности и стремление. Мы изначально понимаем, что нам многому придется научить сотрудника, однако намного легче работать с человеком целеустремленным, горящим желанием научиться.

С точки зрения карьерного роста в компании каждое бизнес-направление и функциональное подразделение являются перспективными для любого сотрудника любой специальности.

Своевременная и точная дифференциация персонала позволяет сфокусировать финансовые ресурсы, направляемые на обучение и повышение уровня мотивации сотрудников там, где они принесут максимальную отдачу. У любого человека, приходящего в нашу компанию, есть все возможности для того, чтобы в перспективе стать Президентом ОАО «Концерн Энергомера» — и мы заинтересованы в таких людях!

Бывает, что сотрудники приходят к нам работать, приобретают знания и компетенции, а затем уходят в другие компании. Проработав у нас 2–3 года и решив уйти, они на последующем месте работы, как правило, сразу поднимаются по карьерной лестнице. Это говорит о том, что у нас была пройдена серьезная школа и получен багаж ценных, а подчас и уникальных знаний.

Мы с пониманием относимся к выбору любого человека и не считаем, что затраченные нами на таких сотрудников ресурсы и время были потрачены впустую. Те, кто получают у нас знания и навыки, в любом случае приносят пользу, если не нашей компании, то нашей стране.

В компании работают различные люди. У них могут быть различные интересы и жизненные ценности, но для них большое значение имеют возможность для профессионального роста и самореализации, отношения в коллективе, право на личную жизнь и свободное время. Руководство компании уважительно относится к каждому сотруднику и всегда открыто для общения, стремясь сохранить особую атмосферу доверия и демократии, которая создает корпоративную культуру, способствующую эффективной работе и развитию каждого сотрудника и компании в целом.

В рамках программы сотрудничества с высшими учебными заведениями – постоянными партнерами нашей компании - в 2009 году продолжена реализация проектов по оснащению и модернизации лабораторных комплексов учебных аудиторий с использованием выпускаемого нами электротехнического оборудования.

Так, на оснащение лаборатории в Ставропольском государственном аграрном университете нашими новыми приборами было потрачено более 500 тыс. руб. Было укомплектовано необходимым оборудованием и приборами студенческое конструкторское бюро Таганрогского технологического института.

Наши специалисты участвовали в разработке учебных программ, проведении лекционных и лабораторных занятий. На базе института электротехнического приборостроения компании продолжила работу кафедра информационных систем и технологий, кафедра микроэлектроники Ставропольского государственного технического университета, открыта кафедра информационных систем в энергетике на базе Ставропольского государственного аграрного университета.

Среди других социальных программ, которые финансировались компанией на благотворительной основе в 2009 году: помощь школам-интернатам, детским приютам, больницам; адресная материальная помощь малообеспеченным семьям и помощь на проведение медицинских операций; поддержка благотворительных и общественных организаций, организаций ветеранов, фондов, политических партий, органов местного самоуправления.







Наша компания является одним из крупнейших российских производителей электротехнического оборудования широкого спектра. За 15 лет присутствия на рынке электротехнического приборостроения мы достигли значительных результатов, став признанным лидером отечественного рынка приборов и систем учета и управления энергопотреблением. Мы не останавливаемся на достигнутом, продолжая укреплять позиции на электротехническом рынке России и стран ближнего зарубежья.

В структуру бизнес-направления «Электротехническое приборостроение» входят четыре предприятия:

- Завод измерительных приборов «Энергомера» (г. Невинномысск, Ставропольский край);
- Электротехнический завод «Энергомера» (г. Ставрополь);
- Харьковский электротехнический завод «Энергомера» (Украина);
- Завод измерительных приборов «Энергомера» (г. Фаниполь, Республика Беларусь);
- Корпоративный институт электротехнического приборостроения (КИЭП, г. Ставрополь).

Основными продуктовыми линейками бизнес-направления являются:

- приборы и системы учета электроэнергии;
- сервисное и метрологическое оборудование;
- электрощитовое оборудование и низковольтная аппаратура;
- оборудование для электрохимической защиты трубопроводов;
- телекоммуникационное монтажное оборудование.

Высокая культура производства и самое современное европейское оборудование позволили нам построить эффективное высокотехнологичное производство.

Мы стремимся создавать и поддерживать долгосрочные взаимовыгодные отношения с нашими партнерами и клиентами. Европейский дизайн оборудования, постоянное активное внедрение новых технологий, процессов, материалов, быстрое и эффективное реагирование на изменения и потребности рынка – лучшее тому подтверждение.

Электротехническое приборостроение начинает свою историю с 1994 года – с момента основания компании. Ее становление проходило в период тяжелейшего экономического кризиса, поразившего страну в 90х годах. Одной из главных проблем стала полная неплатежеспособность наших клиентов. Для выхода из этой ситуации мы организовали сложную систему взаиморасчетов на основе бартерных потоков. Учитывая, что основными потребителями производимой нами продукции являлись энергетические компании, в качестве средства оплаты была выбрана электроэнергия, которая впоследствии обменивалась на материалы, комплектующие и другие группы товаров. Успешное функционирование бартерной системы оплаты позволило нам не только стабилизировать экономическое положение компании, но и дало возможность постепенно наращивать наши активы, развивать производство, создавать десятки новых рабочих мест, тем самым закладывая прочную основу для дальнейшего развития нашего бизнеса.

Первой производственной площадкой компании стал Невинномысский завод «Квант», сегодня ЗИП «Энергомера». Именно здесь была отработана модель восстановления полномасштабного производства предприятия, находящегося на грани банкротства. Успешная стратегия позволила в короткие сроки восстановить эффективную производственную деятельность и выпустить на рынок электронные счетчики электроэнергии первого (1994 г.) и второго (1995-1996 гг.) поколения, пришедшие на смену устаревшим индукционным приборам.

В 1996 г. номенклатура серийно выпускаемых электросчетчиков достигла 7 типов и 48 модификаций. Параллельно было освоено коммерческое производство метрологического и поверочного оборудования, что позволило обеспечить метрологическую поддержку всем выпускаемым счетчикам «Энергомера».

Период с 1997 по 2000 гг. стал для нас временем энергичного развития сразу нескольких групп продукции.

Собственные разработки, активно ведущиеся специалистами компании, обеспечили вывод на рынок революционных счетчиков третьего поколения на основе большой интегральной схемы.

Было освоено серийное производство первой российской автоматизированной установки поверки электросчетчиков ЦУ6804 и образцового портативного многофункционального электросчетчика ЦЭ6815.

В это же время было запущено серийное производство

комплекса технических средств «Энергомера» промышленного типа для построения автоматизированных систем коммерческого учета электроэнергии (АСКУЭ).

К приоритетным направлениям деятельности добавилось производство щитового оборудования, низковольтной аппаратуры и оборудования для электрохимической защиты от коррозии.

Начало нового тысячелетия для компании ознаменовалось наращиванием производственных мощностей и высокими темпами развития продуктовой линейки.

В 2000 году мы приобрели контрольный пакет акций ставропольского завода «Изумруд» (в настоящем – Электротехнический завод «Энергомера»), а в 2006г. завершили строительство сборочного завода «Фанипольский завод измерительных приборов «Энергомера» в Белоруссии.

На смену счетчикам электроэнергии третьего поколения пришли новые приборы на основе ЧИП - компонентов и поверхностного монтажа.

В 2006 г. на базе конструкторских подразделений компании был создан Корпоративный институт электротехнического приборостроения «Энергомера», осуществляющий полный цикл разработки выпускаемой заводами продукции – от идеи до запуска в серийное производство.

Спустя год мы завершили первый цикл разработки и приступили к серийному производству телекоммуникационных шкафов, заложив тем самым новое перспективное направление в бизнесе.

В это же время было освоено серийное производство полного модельного ряда счетчиков электроэнергии пятого поколения (серия СЕ). Годовой объем продаж счетчиков превысил 2 млн штук.

В 2007 г. было учреждено ещё одно предприятие компании – ООО «Харьковский электротехнический завод «Энергомера», который выпустит первую продукцию для украинского рынка в 2010 году.

Мы полагаем, что высокий уровень технологической оснащенности и организации производства в сочетании с широким спектром предлагаемого оборудования позволит нам и в дальнейшем сохранять лидирующие позиции на отечественном рынке электротехнической продукции.

Обзор рынков

Мы работаем в четырех сегментах отечественного рынка электротехнической продукции.

Рынок приборов и систем учета и управления потреблением электроэнергии является одним из ключевых элементов нашей стратегии развития. Мы разрабатываем и производим современные электронные счетчики, программно-технические средства и предоставляем инженеринговые услуги по созданию автоматизированных систем учета и управления энергопотреблением.

Мы также работаем в рыночных сегментах оборудования электрохимической защиты от коррозии, щитового оборудования и низковольтной аппаратуры, а также метрологического оборудования для поверки средств учета электроэнергии и телекоммуникационного монтажного оборудования.

Основными потребителями нашей электротехнической продукции являются энергетические компании, предприятия коммунальной энергетики, нефтегазового комплекса и строительной индустрии. Около 80 % произведенной нами в 2009 г. электротехнической продукции мы поставили потребителям во все регионы России. Оставшиеся 20 % приходятся на долю рынков стран ближнего зарубежья. К перспективным для нас рынкам мы также относим рынки европейских стран и стран Центрально-Азиатского региона.

ПРИБОРЫ, СИСТЕМЫ УЧЕТА И МЕТРОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Приборы учета электроэнергии

Источники и технологии выработки электроэнергии будут меняться и совершенствоваться, но можно с уверенностью предположить, что электроэнергия всегда будет одним из основных продуктов на рынке. Рост стоимости электроэнергии, высокое значение точного учета для ее эффективного использования обеспечивают долгосрочный спрос на приборы учета.

Рынок приборов учета имеет более чем вековую историю и сформировался одновременно с на-



чалом промышленного производства электроэнергии.

С тех пор мировое производство электросчетчиков стабильно развивается.

По данным ABC Energy Research, в 2009 г. в мире насчитывалось 1,7 млрд. счетчиков электроэнергии. Емкость мирового рынка в 2009 г. составила 142 млн счетчиков. К 2012 г. это количество может увеличиться до 176 млн счетчиков с оценкой прироста рынка на 15,3 % (с 3,9 млрд. евро в 2008 г. до 6,9 млрд. евро в 2012 г.).

Рост российского рынка электросчетчиков в течение последних 5 лет составил в среднем 15 % в год. В 2009 году вследствие негативного влияния экономического кризиса емкость рынка электросчетчиков сократилась на 14 % по сравнению 2008г. и составила 6,4 млн. счетчиков. В 2010-2011 гг. ожидается восстановление докризисной емкости рынка и его дальнейший рост до 9,0 млн шт. счетчиков.

Основными факторами роста рынка счетчиков электроэнергии в России являются:

- дальнейший рост стоимости электроэнергии и повышение значения точного, повсеместного и автоматизированного учета потребляемой энергии;
- развитие оптового и регионального рынков электроэнергии и широкое внедрение средств АСКУЭ;
- проводимая Правительством РФ коммунальная реформа и развитие коммунальной энергетики;
- повышение привлекательности многотарифного учета;
- плановая замена приборов учета с истекшим

Обзор рынков

сроком службы на новые образцы;

- инициативы Правительства РФ в области энергосбережения и энергоэффективности;
- вступивший в действие закон «Об энергосбережении и повышении энергоэффективности...», предписывающий в срок до 2012 года обеспечить приборным учетом 100 % потребителей на территории Российской Федерации.

Сегментирование российского рынка приборов учета электроэнергии имеет сложную структуру в связи с присутствием на нем компаний, являющихся потребителями всего спектра приборов учета, и группы потребителей, ориентированных на достаточно узкий спектр потребительских требований к счетчикам.

Тем не менее, на рынке России можно выделить три основных сегмента, образованных группами потребителей, имеющих схожие потребности:

- сегмент генерации и оптового рынка – потребители, работающие только на оптовом рынке электроэнергии (генерирующие компании, Федеральная сетевая компания);
- сегмент межрегиональных и коммунальных сетей – потребители-перепродавцы электроэнергии, работающие как на оптовом, так и на розничном рынке электроэнергии; межрегиональные сетевые компании, предприятия коммунальной энергетики, компании-посредники, обеспечивающие закупку и поставку приборов учета для данных компаний; промышленные предприятия;
- сегмент розничного рынка – потребители, занимающиеся оптово-розничной торговлей приборами учета; индивидуальные предприниматели, частные лица.

Благодаря стабильному ежегодному росту спроса на приборы учета данная отрасль является привлекательной для бизнеса, что определяет высокий уровень конкуренции.

На текущий момент в России насчитывается около 30 компаний, производящих приборы учета, совместно занимающие более 80 % рынка. Доля зарубежных компаний на отечественном рынке приборов учета электроэнергии остается незначительной.

Основными игроками на рынке счетчиков электроэнергии в России являются:

- ОАО «Концерн Энергомера» (г. Ставрополь);
- «Инкотекс» (г. Москва);
- МЗЭП (г. Москва);
- НЗИФ (г. Нижний Новгород);
- ЛЭМЗ (г. Санкт-Петербург).

Указанные компании производят широкую линейку счетчиков электроэнергии и компонентов систем автоматизированного учета, работая во всех сегментах рынка приборов учета.

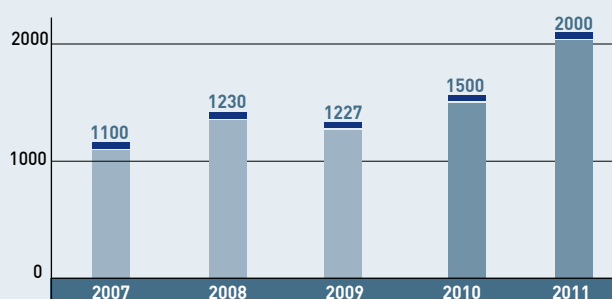
Системы учета электроэнергии

Отечественный рынок систем учета электроэнергии является молодым и весьма перспективным. Его развитие началось относительно недавно и связано с выводом на рынок в 70-х годах XX века электронных (статических) приборов учета. Данные приборы позволяли осуществлять не только учет, но и хранение, обработку и передачу информации о потребленной электроэнергии.

Долгое время автоматизированные информационно-измерительные системы коммерческого учета электроэнергии (АИИС КУЭ) имели высокую стоимость и применялись только на уровне энергосистем национальных рынков электроэнергии.

Но в течение последних 10-15 лет в связи с технологическим развитием электроники и резким снижением стоимости электронных компонентов с одновременным многократным увеличением вычислительной мощности микроконтроллеров были созданы и выведены на рынок системы

Емкость российского рынка АСКУЭ, млрд. руб



учета с достаточно низкой стоимостью точки учета, позволяющие реализовать глобальный автоматизированный учет всех потребителей электроэнергии.

Еще одним фактором, спровоцировавшим ускоренное развитие рынка систем учета электроэнергии, стало решение об оснащении до 2022 года всех потребителей «умными» счетчиками, включенными в автоматизированные системы учета и управления, принятое в 2009 г. на уровне правительств стран Европейского Союза. Сегодня рынок АИИС КУЭ (автоматизированные информационно-измерительные системы коммерческого учета электроэнергии) показывает устойчивую динамику роста. В 2009 г., несмотря на негативное воздействие кризисных явлений на экономику страны, его емкость, по нашим данным, осталась на уровне 2008 г. и составила 1 227 млн руб. С 2010 г. и далее прогнозируется оживление рынка и его рост. Прогнозируемая емкость рынка систем учета составит 1,5 млрд. в 2010 г. и 2 млрд. – в 2011 г.

На рынке России выделяются 2 основных сегмента рынка систем учета:

- АИИС КУЭ национального уровня (оптового рынка электроэнергии);
- АИИС КУЭ розничного, бытового рынка.

Создание АИИС КУЭ оптового рынка электроэнергии завершено, и в настоящее время емкость этого рынка снижается и не представляет большого интереса. Компании, традиционно работавшие только в этом сегменте рынка, сегодня переориентируются на розничный рынок АИИС КУЭ.

На рынке систем учета конкуренция более выражена, чем на рынке приборов учета. Так только в 2009 году более 50 компаний предлагали на рынок России свои решения по автоматизации учета электроэнергии.

Однако основными игроками являются:

- «Эльстер-Метроника» (г. Москва);
- «Системы и технологии» (г. Владимир);
- ОАО «Концерн Энергомера» (г. Ставрополь);
- «Инкотекс» (г. Москва);
- МЗЭП (г. Москва);

- НЗИФ (г. Нижний Новгород).

Особенностью данной отрасли является отсутствие утвержденных требований к АИИС КУЭ розничного рынка. В связи с этим предлагаемые продукты имеют существенно отличающуюся функциональность и в большинстве несовместимы друг с другом.

В начале 2010 года холдинг МРСК заявил о начале разработки требований к автоматизированным средствам учета, при этом было объявлено, что данные требования будут утверждены на уровне правительства РФ и приобретут статус национальных.

Метрологическое оборудование

Последние несколько лет рынок метрологического оборудования имеет тенденцию к снижению емкости. В 2009г. она составила 30 млн руб., что в 3 раза ниже данного показателя 2008г.

Прежде всего, это вызвано массовым выводом на рынок приборов учета с межповерочным интервалом 16 лет и снижением стоимости простейших электронных счетчиков до уровня стоимости его повторной поверки. Также наблюдается тенденция замены прибора по истечении срока межповерочного интервала на новый и, как следствие, снижения потребности в метрологическом оборудовании региональных ЦСМ. Метрологическое оборудование занимает незначительную часть (менее 5%) в объеме наших продаж. Однако важность этого рынка для компании определяется возможностью оказания комплексных услуг потребителям нашей продукции.

Емкость рынка метрологического оборудования, млн руб



Обзор рынков

Основными продуктовыми сегментами отрасли являются:

- стационарные установки поверки счетчиков;
- переносное метрологическое оборудование.

Рынок метрологического оборудования характеризуется достаточно слабой конкурентной средой, что определено рядом особенностей:

- высокие барьеры для входа – мелкосерийное производство технически сложной продукции предъявляет высокие требования к уровню квалификации персонала и требует больших затрат на разработку и поддержание производства;
- производство имеет очень высокую концентрацию;
- рынок во многом зависит от нормативного регулирования.

Мы являемся единственным серийным производителем стационарных метрологических установок в РФ и странах СНГ.

Наибольшие перспективы развития в данной отрасли можно ожидать в сегменте переносных метрологических приборов.

ЩИТОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И НИЗКОВОЛЬТНАЯ АППАРАТУРА

Щитовое оборудование

Рынок щитового оборудования включает 2 сегмента: сегмент щитков квартирных и щитков этажных. Емкость рыночного сегмента щитков



квартирных оценивается в 450 тыс. шт. в год. Емкость рыночного сегмента щитков этажных оценивается в 93 тыс. шт. в год.

Рыночный сегмент щитового оборудования характеризуется высокой степенью конкуренции, связанной с достаточно низкими барьерами для входа на этот рынок, ярко выраженной региональной обособленностью, отсутствием игроков, имеющих долю готового продукта более 5 %.

Динамика данного сегмента в основном определяется темпами жилищного строительства в России. Согласно последним прогнозам, строительная отрасль будет развиваться, несмотря на рецессию в экономике, а с улучшением ситуации в стране начнет прогрессировать.

Совокупность перечисленных факторов обеспечивает устойчивое увеличение потребности в щитовом оборудовании на уровне 6-8 % ежегодно.

Низковольтная аппаратура

Емкость устройств защитного отключения рынка в России за отчетный период составила 1,4 млн шт. Отрасль низковольтной модульной коммутационной аппаратуры до мирового финансово-экономического кризиса 2009 г. характеризовалась устойчивым ростом, она тесно связана с темпами и объемами строительства.

Низковольтная модульная коммутационная аппаратура представляет собой сегмент электротехнического оборудования, отличающийся

Емкость российского рынка НВА, млн руб



массовым спросом и крупносерийным производством.

Устойчивый спрос на низковольтную аппаратуру обеспечивается необходимостью установки данного оборудования в распределительных щитках и, в свою очередь, коррелирует с темпами роста строительства жилья, промышленных объектов и увеличением объемов промышленного производства систем автоматики.

В настоящее время рынок низковольтной аппаратуры видится перспективным с точки зрения дальнейшей разработки данного направления деятельности.

Основными потребителями выключателей дифференциального тока (ВДТ) и автоматических выключателей дифференциального тока (АВДТ) являются:

- электромонтажные организации и подразделения строительных организаций;
- предприятия-производители (сборщики) комплектного щитового оборудования и низковольтных комплектных устройств (НКУ);
- частный сектор и мелко-моторное производство.

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЭЛЕКТРОХИМИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ (ЭХЗ)

Рынок оборудования электрохимической защиты в России и СНГ является стабильным.

Данный рынок является узкоспециализированным, подверженным сильной зависимости от реализации инвестиционных программ основных

потребителей: ОАО «Газпром», ОАО «Газпромнефтегаз», ОАО АК «Транснефть» и аналогичных потребителей в Ближнем Зарубежье.

Основными тенденциями, характеризующими рынок ЭХЗ, являются:

1. Сокращение многообразия станций катодной защиты (СКЗ), находящихся в эксплуатации.
2. Внедрение автоматизированных систем дистанционного контроля и управления.

В 2009 г. только 3 % СКЗ было подключено к автоматизированным системам контроля, диагностирования и управления (АСКДУ), в то время как автоматизация сбора данных со станций является перспективным направлением работы.

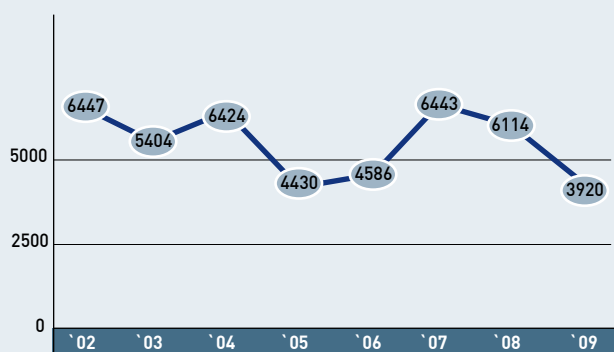
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЕ МОНТАЖНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ (ТМО)

Рынок телекоммуникационного монтажного оборудования является одним из наиболее динамичных и быстро развивающихся. По нашим расчётам, ёмкость рынка телекоммуникационного монтажного оборудования в 2009 г. составила 30 млн долларов.

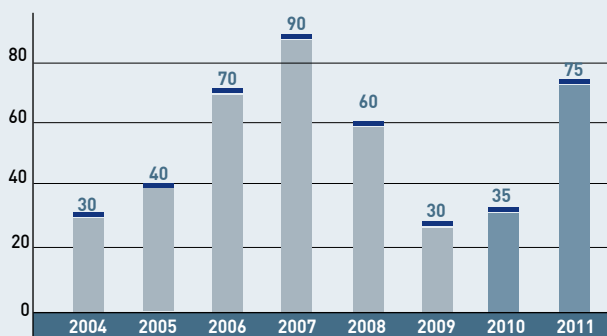
Одной из крупнейших групп заказчиков телекоммуникационного монтажного оборудования являются государственные организации. Тендеры, проводимые ими, всегда вызывали большой интерес у поставщиков оборудования и услуг.

В последние годы этот интерес усилен большим числом масштабных национальных проектов и

Ёмкость российского рынка ЭХЗ, шт.



Ёмкость рынка 19" конструктивов с прогнозом до 2011 г., млн долларов



программ. Одним из таких проектов стала федеральная целевая программа «Электронная Россия» (2002-2010 гг.), в число основных задач которой входят формирование общей информационно-технологической инфраструктуры, а также развитие единой телекоммуникационной инфраструктуры.

Мы присутствуем в данной отрасли как производитель и поставщик телекоммуникационного монтажного оборудования.

Мы полагаем, что рост рынка ТМО в России будет поддерживаться развитием следующих направлений:

- Центры обработки данных

В связи с развитием отрасли продолжается тенденция строительства специальных помещений для телекоммуникационного оборудования – центров обработки данных (ЦОД). Развитие ЦОД связано с выбором многих российских компаний централизованной модели вычислений, которая является экономически более выгодной по сравнению с децентрализованной и обеспечивает лучшую стоимость владения. Кроме того, ЦОД позволяют повысить уровень капитализации компании. Их использование в России наиболее характерно для предприятий финансовой, нефтяной и телекоммуникационной отраслей. Для построения ЦОД используются телекоммуникационные шкафы с различными системами охлаждения (холодный коридор, горячий коридор, индивидуальное охлаждение и пр.).

- Фиксированная связь

Наиболее перспективными направлениями сегмента фиксированной связи является широкополосный доступ в интернет (ШПД) и IPTV. Российский рынок фиксированного широкополосного доступа еще далек от насыщения, и в 2010 году ожидаются две основные тенденции: рост проникновения не менее чем на 15 % и рост скоростей. Это, в свою очередь, даст дополнительный толчок появлению большого количества каналов, что привлечет развитие наметившейся во 2 квартале 2009 г. тенденции по закупке крупными телекоммуникационными компаниями навесных 19" антивандальных шкафов размером 12 U и 15 U.

Также с конца 2009 г. наблюдается тенденция развития строительства сетей по технологии GPON. Для построения узлов доступа по данной технологии используются антивандальные шкафы со степенью защиты не ниже IP54 и межэтажные боксы для коммутации абонентов. Данное оборудование служит для подключения квартир абонентов с помощью оптических патчкордов и, по сути, несет соединительно-коммутационную функцию.

- Беспроводная связь и беспроводной интернет

В связи с развитием беспроводной связи и беспроводного интернета (сотовой связи, сетей 3G, WiMAX, 4G) перспективным для нас направлением в 2010 г. будет являться производство телекоммуникационных монтажных конструктивов наружной установки (OUTDOOR), которые являются оптимальным вариантом для размещения телекоммуникационного и электропитающего оборудования. Конструктивы OUTDOOR не требуют специального помещения. Они устанавливаются на улице, либо на крышах зданий, что значительно уменьшает расходы на аренду помещений и упрощает организацию объектов связи в удаленных районах.

- Гражданское строительство

В немалой степени влияние на рынок телекоммуникационного монтажного оборудования оказывает гражданское строительство. Так как телекоммуникационное монтажное оборудование является неотъемлемой частью построения любых телекоммуникационных сетей строительство бизнес-центров различного уровня с последующей сдачей в аренду приводит к формированию целого сегмента рынка.

Предполагается, что в последующие годы основные отрасли, которые потребляют телекоммуникационное монтажное оборудование, будут расти опережающими темпами (порядка 15 %). Прежде всего, это касается энергетики, нефтяной отрасли, строительства и пищевой промышленности. Можно спрогнозировать, что наибольший рост как в телеком-секторе (ICT), так и в промышленном секторе (ID), будет в нефтяной, газовой отраслях и электроэнергетике, также возможен рост в машиностроении, металлургии и горнодобыче.

Технологии и производство



Предприятия по производству приборов учета электроэнергии и всей гаммы электротехнического оборудования расположены на территории России («Завод измерительных приборов «Энергомера» г. Невинномысск, «Электротехнический завод «Энергомера» г. Ставрополь), Украины («Харьковский электротехнический завод» (г. Харьков) и Белоруссии («Фанипольский электротехнический завод», г. Фаниполь).

Текущие производственные мощности компании уже сегодня позволяют выпускать не менее 3,5 млн счетчиков в год, а размер производственных площадей дает возможность довести этот объем до 5 млн приборов в год.

Разработка новой продукции осуществляется на базе Корпоративного института электротехнического приборостроения (КИЭП). Наши разработчики накопили богатый опыт формирования

технического задания, проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, а также запуска изделий в опытное и серийное производство. Использование современных автоматизированных систем и средств проектирования и управления данными дает институту возможность одновременно вести более 50 проектов по созданию новой и модернизации уже существующей продукции.

Общая площадь производственных и вспомогательных помещений предприятий, входящих в электротехническое бизнес-направление, превышает 100 тыс. квадратных метров. В ходе программы модернизации производства мы заменили устаревшее оборудование самой современной техникой ведущих мировых производителей. Проведенные преобразования позволили нам повысить качество выпускаемой продукции, при этом значительно сократив время ее производственного цикла.



ПРИБОРЫ УЧЕТА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ, МЕТРОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И НИЗКОВОЛЬТНАЯ АППАРАТУРА

Мощности завода измерительных приборов «Энергомера», расположенного в г. Невинномысске, в первую очередь ориентированы на производство счетчиков электроэнергии, метрологического оборудования и низковольтной аппаратуры.

Мы уделяем большое внимание повышению эффективности всех производственных процессов, стремясь в кратчайшие сроки вывести на рынок конкурентоспособную продукцию самого высокого качества.

Печатный модуль является основным узлом любого электросчётчика и метрологического оборудования. Именно этот узел определяет основные эксплуатационные характеристики продукта, его качество и надёжность. При производстве печатных модулей нами используется оборудование и материалы ведущих мировых компаний в данной области.

Процесс монтажа печатного модуля можно разделить на три основных операции: операция поверхностного монтажа, операция навесного монтажа и операции контроля качества.

Нами применяется современная технология поверхностного монтажа, полностью исключая влияние человеческого фактора на качество продукции: все операции выполняются на автоматизированной линии. Контроль качества паянных соединений осуществляется на современных автоматизированных установках оптического контроля.

Для производства операции навесного монтажа нами используются современные автоматизированные установки селективной пайки, которые обеспечивают проведение данной операции без применения ручного труда.

После завершения всех монтажных операций смонтированный печатный модуль поступает на установки электрического тестирования для проверки электрических характеристик модуля. После проведения полного тестирования смонтированный печатный модуль попадает в сборочный цех.

Изготовление корпусных деталей для продукции

В качестве корпусных деталей для нашей продукции используются корпуса из термопластов.



Детали из термопластов изготавливаются методом литья под давлением на термопластавтоматах, являющихся ключевым оборудованием в данном технологическом процессе. Для производства наших деталей мы используем сырьё ведущих мировых брендов в данной области.

Из поставляемого материала путём его расплавления на термопластавтомате и последующем впрыске под давлением в прессформу получается готовая деталь, впоследствии попадающая в сборочный цех.

Финишная сборка продукции

На основе смонтированного печатного модуля в сборочном цехе проводится финишная сборка продукции. После сборки каждый продукт должен быть отрегулирован на предмет соответствия своим заявленным метрологическим характеристикам. Регулировка продукции и последующий контроль ОТК проводятся на автоматизированном оборудовании.

После выполнения всех указанных операций наши потребители получают только те приборы, в качестве которых мы абсолютно уверены. Благодаря реализации сложного комплекса произ-

водственных и контрольных процессов качество нашей продукции неизменно признается эталонным.

ЩИТОВОЕ, ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЕ МОНТАЖНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЭЛЕКТРОХИМИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ

Электротехнический завод «Энергомера», расположенный в г. Ставрополе, ориентирован на производство щитового, телекоммуникационного монтажного оборудования и оборудования для электрохимической защиты.

На нашем заводе применяются современные технологии, позволяющие качественно и оперативно решать задачи различной сложности. Для производства всех видов перечисленной продукции мы используем самое передовое оборудование от ведущих мировых производителей.

Вырубка и гибка

Вырубные станки TRUMPF обеспечивают точность позиционирования 0,1 мм на всю рабочую зону. В процессе работы используются инстру-

менты одновременной загрузки, а также инструменты формовки. Процесс вырубки полностью автоматизирован, что исключает влияние человеческого фактора и, как следствие, уменьшает вероятность брака вследствие ошибки оператора.

Гибочные станки TRUMPF обладают возможностью гибки листа размером до 2,5 метров, толщиной металла от 0,5 до 3 мм. Имеется возможность косого гиба. В ПК станка имеется уникальная функция 3D-моделирования, обеспечивающая визуализацию процесса гибки.

Сварка

Следующим этапом изготовления продукции может быть полуавтоматическая сварка в среде CO₂ или контактная сварка.

Для осуществления контактной сварки используется комплекс оборудования, включающий установку контактной сварки, машины контактной сварки и аппараты для точечной сварки.

Для осуществления полуавтоматической сварки в среде CO₂ используются сварочные полуавтоматы. Сварка выполняется сварочной проволокой.

Процесс зачистки сварочных конструкций автоматизирован с помощью пневматического ленточного напильника и машинки ленточной, что исключает появление рисков от механообработки на готовой продукции.

Окрашивание

Процесс обезжиривания деталей перед порошковым окрашиванием ведется на автоматической линии подготовки поверхности с применением активного вещества, создающего защитную фосфатную пленку, препятствующую образованию коррозии.

Для окрашивания всей продукции мы применяем порошковое полимерное покрытие (семь цветов), нанесение которого производится на роботизированной линии конвейерного типа с полным циклом полимеризации. Данное покрытие

устойчиво к кислотам и жестким условиям окружающей среды в температурном диапазоне от -40°C до +60°C.

Маркировка названия оборудования, знаков электробезопасности и манипуляционных знаков проводится с помощью плоттера, осуществляющего нанесение ультрафиолетовых чернил на любую плоскую поверхность. Покрытие устойчиво к воздействию солнечных лучей.

Сборка

Механическая сборка деталей, сборка и монтаж электроэлементов, наладка и регулировка, а также контрольные проверочные операции проводятся высококвалифицированным персоналом с помощью механизированного (как пневматического, так и электрического) инструмента.

Упаковка

Мы заботимся о том, чтобы наша продукция дошла нашим потребителям в целостности и сохранности. Для этого упаковка готового оборудования производится в плотный картон. Для габаритных изделий используется автоматическое оборудование для упаковки стрейч-пленкой.

Применяемые нами современные производственные технологии открывают дополнительные возможности при изготовлении нашей продукции. Автоматизированный комплекс позволяет обрабатывать полосы металла толщиной от 0,5 до 3 мм с возможностью формовки деталей и датчиком учета количества изготовленных деталей. Парк токарных автоматов используется для выпуска деталей сложной конфигурации.

Автоматизация технологических процессов обеспечивает производство продукции, качество которой соответствует самым высоким требованиям. Мы добиваемся существенного увеличения выпуска высококачественной продукции при одновременном снижении ее себестоимости.

Продукция

Мы обладаем многолетним успешным опытом в области разработки и производства приборов учета электроэнергии и систем АИИС КУЭ, который позволил нам стать одним из ведущих производителей мирового рынка приборов учета и лидером среди российских производителей.

Кроме того, мы являемся единственным в РФ серийным производителем метрологического оборудования, в полной мере отвечающего всем требованиям рынка.

Мы также работаем в рыночных сегментах оборудования для электрохимической защиты от коррозии, щитового оборудования, низковольтной аппаратуры и телекоммуникационного монтажного оборудования.

Мы нацелены на долгосрочное сотрудничество, поэтому стараемся полностью удовлетворить потребности и ожидания наших клиентов. Выпускаемое нами оборудование удовлетворяет самым взыскательным требованиям рынка. Тесно сотрудничая с нашими потребителями, мы стремимся предоставить им товар самого высокого качества по конкурентоспособным ценам.

Благодаря широкому модельному ряду производимого электротехнического оборудования мы имеем возможность полностью удовлетворить все возможные потребности рынка.

ПРИБОРЫ, СИСТЕМЫ УЧЕТА И МЕТРОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Приборы учета электроэнергии

За свою сравнительно короткую историю мы разрабо-

тали и вывели на рынок уже 5 поколений электронных счетчиков электроэнергии. Каждый раз создавая следующий модельный ряд, мы закладываем в него самую современную элементную базу, новейшие разработки и конструктивные решения наших специалистов.

Линейка счетчиков электроэнергии ТМ «Энергомера» в полной мере обеспечивает потребности рынка приборов учета РФ и Ближнего зарубежья. Модельный ряд производимых нами приборов учета включает:

- однофазные одно- и многотарифные счетчики электроэнергии;
- трехфазные одно- и многотарифные счетчики электроэнергии;
- однофазные и трехфазные многотарифные счетчики электроэнергии с удаленным беспроводным доступом;
- трехфазные микропроцессорные многофункциональные счетчики.

В рамках каждой из указанных групп счетчики имеют различные исполнения по способу подключения, номинальному напряжению и току, исполнению корпуса для монтажа на стандартную Din-рейку или на плоскую поверхность, а также исполнения с большим набором дополнительных функций.

Однофазные однотарифные счетчики электроэнергии

СЕ101, ЦЭ6807П: обеспечивают измерение активной энергии в однофазных двухпроводных цепях переменного тока. В качестве датчика тока используется шунт. Имеют исполнения в корпусах Ш(С)6 – для мон-



Продукция

тажа на плоскую поверхность и P(R)5 – для монтажа на стандартную Din-рейку.

СЕ200, ЦЭ6807БК: предназначены для измерения активной энергии в однофазных цепях переменного тока. В качестве датчика тока используются 2 элемента: шунт в цепи фазы и шунт + трансформатор тока в цепи нуля. Максимальная защита от манипуляций с подключением счетчика. Имеются исполнения с повышенной защитой от воздействия постоянного и переменного магнитного поля. Выпускается в корпусах S8, Ш(S)6, Ш(S)4 – для монтажа на плоскую поверхность и P(R)5 – для монтажа на стандартную Din-рейку. Счетчик СЕ200S8 полностью соответствует требованиям украинского рынка.

Трехфазные однотарифные счетчики электроэнергии

ЦЭ6803 (В) (ВШ): предназначен для измерения активной энергии в трехфазных трех- или четырехпроводных цепях переменного тока непосредственно или через измерительные трансформаторы.

Выпускается в корпусах Ш33 – для монтажа на плоскую поверхность, P31 – для монтажа на стандартную Din-рейку и в универсальном корпусе P32, обеспечивающем монтаж как на плоскую поверхность, так и на стандартную Din-рейку.

Счетчики ЦЭ6803В и ЦЭ6803ВШ дополнительно обеспечивают защиту от переворота фаз при подключении.

СЕ300 (СЕ302): предназначены для измерения и учета активной электроэнергии в трехфазных трех- или четырехпроводных цепях переменного тока, непосредственно или через измерительные трансформаторы в одном или двух направлениях. Имеют возможность передачи данных по инфракрасному каналу или оптическому порту в зависимости от исполнения.

Выпускается в корпусах Ш33 – для монтажа на плоскую поверхность и P31 – для монтажа на стандартную Din-рейку.

Счетчик СЕ302 обеспечивает учет активной и реактивной электроэнергии.

Однофазные многотарифные счетчики электроэнергии

СЕ102: предназначен для измерения активной электроэнергии в однофазных цепях переменного тока, организации учета по 8 тарифам с передачей накопленной информации через цифровой интерфейс. В качестве датчика тока используется шунт.

Имеет исполнения с интерфейсами:

- ИК-порт;
- RS-485;
- радиомодем 433 МГц;
- радиомодем 2,4 ГГц на основе технологии ZigBee;
- PLC-модем.

Исполнения с радио- и PLC-модемами предназначены для применения в системах АИИС КУЭ с удаленным беспроводным доступом.

Также имеются исполнения со встроенным реле сигнализации или реле управления нагрузкой на ток до 60 А.

Выпускается в корпусах S6, S7 – для монтажа на плоскую поверхность и R5, R8 – для монтажа на стандартную Din-рейку.

СЕ201: предназначен для измерения активной электроэнергии в однофазных цепях переменного тока, организации учета по 4 тарифам с передачей накопленной информации через цифровой интерфейс.

В качестве датчика тока используются 2 элемента: шунт в цепи фазы и шунт + трансформатор тока в цепи нуля. Максимальная защита от манипуляций с подключением счетчика.

Имеет исполнения с интерфейсами:

- оптический порт;
- RS-485;
- радиомодем 433 МГц;
- радиомодем 2,4 ГГц на основе технологии ZigBee;
- PLC-модем.

Исполнения с радио- и PLC-модемами предназначены для применения в системах АИИС КУЭ с удаленным беспроводным доступом.

Выпускается в корпусах S7 – для монтажа на плоскую поверхность и R8 – для монтажа на стандартную Din-рейку.

Трехфазные многотарифные счетчики электроэнергии

СЕ301 (СЕ303): предназначены для измерения активной энергии в трехфазных трех- или четырехпроводных цепях переменного тока непосредственно или через измерительные трансформаторы в одном или двух направлениях, организации учета по 4 тарифам с передачей накопленной информации через цифровой интерфейс.

Имеет исполнения с интерфейсами:

- оптический порт (IRDA);
- RS-485;
- RS-232;
- радиомодем 433 МГц;
- радиомодем 2,4 ГГц на основе технологии ZigBee;
- PLC-модем.

Исполнения с радио- и PLC-модемами предназначены для применения в системах АИИС КУЭ с удаленным беспроводным доступом.

Также имеются исполнения со встроенным реле сигнализации и реле управления нагрузкой на ток до 60 А.

Выпускается в корпусах S31 – для монтажа на плоскую поверхность и R33 – для монтажа на плоскую поверхность или на стандартную Din-рейку.

СЕ303 обеспечивает учет активной и реактивной электроэнергии.

СЕ301М: предназначен для измерения активной энергии в трехфазных четырехпроводных цепях переменного тока непосредственного подключения в одном направлении, организации учета по 8 тарифам с передачей накопленной информации через оптический порт или интерфейс RS-485.

Выпускается в корпусе R33 – для монтажа на плоскую поверхность или на стандартную Din-рейку.

Многофункциональные счетчики электроэнергии

ЦЭ6850М: предназначен для учета электроэнергии в энергосистемах и на промышленных предприятиях. Технический и коммерческий учет межсистемных и сетевых перетоков, выработки и потребления электро-

энергии. Измерение параметров сети. Использование в составе любых автоматизированных систем технического и коммерческого учета.

СЕ304: многофункциональный трехфазный электросчетчик серии «СЕ» активной и реактивной энергии с передачей данных по двум интерфейсам одновременно.

Предназначен для измерения активной и реактивной электроэнергии, активной, реактивной и полной мощности, энергии удельных потерь, частоты напряжения, среднеквадратического значения напряжения и силы тока в трехфазных четырехпроводных цепях переменного тока. Выпускается с различными модулями связи.

АИИС КУЭ

Мы предлагаем широкий спектр оборудования и программного обеспечения для создания автоматизированных информационно-измерительных систем коммерческого учета электроэнергии (АИИС КУЭ) в любом секторе электроэнергетики.

На базе нашего оборудования могут быть реализованы все самые актуальные и востребованные на текущий момент схемы построения систем автоматизированного учета электроэнергии.

Благодаря широкому диапазону технических средств, производимых нашей компанией, возможны многочисленные варианты построения АСКУЭ с различными каналами связи:

- с приборами учета:
 - PLC;
 - радио 433 МГц;
 - радио 2,4 ГГц на основе технологии ZigBee;
 - RS485.
- с программным обеспечением верхнего уровня:
 - GSM;
 - GPRS;
 - Ethernet;
 - RS485;
 - радио 433 МГц.

На предприятиях компании разработан и запущен в серийное производство комплекс технических средств, необходимых для построения автоматизированных систем учета электроэнергии. В том числе:

- счетчики с удаленным доступом, имеющие возможность работы по каналам связи в системе Smart

Продукция

Metering;

- устройство сбора и передачи данных (УСПД), обеспечивающее сбор данных коммерческого и технического учета с 256 точек учета и более;
- терминал CE824;
- преобразователи интерфейсов CE824;
- разветвитель интерфейсов;
- стационарный радио-модем CE831;
- стационарный PLC-модем CE832.

Метрологическое оборудование

Мы производим и поставляем полный модельный ряд высококачественного серийного метрологического оборудования:

- установки для групповой калибровки и поверки одно- и трехфазных счетчиков класса 0,2 и ниже, в том числе и многотарифных по цифровому интерфейсу;
- переносные приборы для калибровки и поверки одно- и трехфазных счетчиков класса 1,0 и ниже;
- эталонные счетчики класса точности 0,05 %;
- блоки напряжения, блоки тока.

Метрологическое оборудование, производимое нашей компанией, обладает оптимальным соотношением цены и качества, что выгодно отличает наши приборы от аналогичных продуктов, представленных на рынках России и Ближнего зарубежья.

Мы предлагаем нашим клиентам только лучшие решения.

Установки поверки электросчетчиков

В сегменте метрологического оборудования для поверки счетчиков электроэнергии мы являемся единственным в России и СНГ серийным производителем стационарных метрологических установок.

СУ001: Установка для автоматической поверки и регулировки электронных и индукционных однофазных электросчетчиков активной энергии класса точности 1,0 и менее точных. Имеет возможность групповой поверки электросчетчиков с внутренней связью между последовательными и параллельными цепями.

МК6801: Установка класса точности 0,05 для поверки и регулировки электронных счетчиков активной энергии класса точности 0,2 и электросчетчиков ре-

активной энергии класса 0,5. Поверка ваттметров, трехфазных варметров, преобразователей и калибраторов мощности переменного тока. Стенд установки обеспечивает подключение до 8 поверяемых электросчетчиков.

ЦУ6804М: Установка малогабаритная, высокой производительности, класса точности 0,05, для автоматической поверки индукционных и электронных электросчетчиков активной энергии и реактивной энергии класса 0,2. Позволяет поверять в автоматическом режиме до 3 электросчетчиков одновременно. Может работать автономно и под управлением ПЭВМ.



ЦУ6800: Установка класса точности 0,25 для массовой поверки индукционных и электронных электросчетчиков активной энергии класса точности 1,0 и электросчетчиков реактивной энергии класса 1,5. Позволяет производить поверку до 30 электросчетчиков одновременно. В модификации ЦУ6800И (со стабилизированными источниками тока и напряжения) – до 12 счетчиков электроэнергии. В модификации ЦУ6800Р (ЦУ6800ИР) (с блоком гальванической развязки) – до 18 однофазных электросчетчиков «с шунтом».

Мы также производим малогабаритное мобильное оборудование групповой автоматической поверки счетчиков, портативное переносное метрологическое оборудование для поверки электросчетчиков в лабораторных, производственных условиях и по месту их установки, а также эталонные счетчики для калибровки и определения метрологических характеристик приборов учета.

Переносное метрологическое оборудование

СЕ602: Прибор энергетика многофункциональный портативный для поверки однофазных и трехфазных средств измерений электрической мощности и энергии в лабораторных и производственных условиях (модификации с блоками трансформаторов тока). Определяет погрешности индукционных и электронных электросчетчиков на месте их установки без разрыва электрической цепи (модификации с токовыми клещами). Измеряет основные электроэнергетические величины в контролируемой однофазной и трехфазной сети.

В рамках выставки «Метрология-2007» СЕ602 ТМ «Энергомера» получил именной диплом и золотую медаль «За единство измерений».

СЕ601: Счетчик портативный однофазный эталонный обеспечивает поверку и калибровку электронных и индукционных однофазных электросчетчиков активной электрической энергии в лабораторных и производственных условиях; определяет погрешности электросчетчиков на месте их установки. Измеряет параметры сигналов в контролируемой сети.

Счетчики эталонные

СЕ603: Ваттметр-счетчик эталонный многофункциональный для калибровки и определения метро-

логических характеристик при поверке следующих средств измерений:

- электронных и индукционных одно- и трехфазных счетчиков активной и реактивной электрической энергии;
- одно- и трехфазных средств измерений активной и реактивной электрической мощности (ваттметров, варметров, преобразователей и калибраторов мощности);
- средств измерений напряжения и силы тока (вольтметров, амперметров, преобразователей напряжения и силы тока в промышленном диапазоне частот);
- средств измерения и регистрации показателей качества электроэнергии.

ЦЗ6806: Эталонный электронный трехфазный счетчик (класс точности 0,1 или 0,2) для поверки и регулировки индукционных и электронных электросчетчиков активной энергии класса точности 0,5; 1,0. Применяется в лабораторных условиях и в составе установки ЦУ6800.

ЦЗ6802: Эталонный электронный трехфазный ваттметр-счетчик (класс точности 0,05) для поверки и регулировки индукционных и электронных электросчетчиков активной энергии класса точности 0,2 и реактивной энергии класса 0,5. Применяется в лабораторных условиях и в составе установки МК6801.

Дополнительное оборудование

Блок напряжения: Стабилизированный источник трехфазного напряжения переменного тока обеспечивает питание измерительных цепей одно- и трехфазных преобразователей мощности, ваттметров, счетчиков электроэнергии. Применяется автономно, в лабораторных условиях и в составе установок МК6801, ЦУ6800И.

Блок тока: Стабилизированный источник переменного трехфазного тока обеспечивает питание измерительных цепей одно- и трехфазных преобразователей мощности, ваттметров, счетчиков электроэнергии. Применяется автономно, в лабораторных условиях и в составе установок МК6801, ЦУ6800И.

ЭП6801: Преобразователь измерительный переменного обеспечивает линейное преобразование переменного тока в унифицированный выходной сигнал постоянного тока.

Продукция

ЩИТОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И НИЗКОВОЛЬТНАЯ АППАРАТУРА

Щитовое оборудование

Мы предлагаем нашим потребителям широкий спектр корпусов и комплектных электрощитков, в том числе:

- щитки этажные;
- щитки квартирные;
- устройства этажные распределительные модульные (УЭРМ);
- устройства вводные;

При производстве щитового оборудования мы используем современные технологии, которые позволяют выпускать широкий ассортимент продукции высокого качества и в короткие сроки.

Низковольтная аппаратура

Приоритетной задачей при разработке и производстве данного вида оборудования стало максимальное обеспечение защиты людей от возможной опасности поражения электрическим током, а также оборудования и электросетей, участвующих в различных систе-



- шкафы учёта электроэнергии;
- корпуса металлические и пластиковые внутренней и наружной установки.

Возможна поставка различных исполнений электрощитового оборудования:

- с креплением «на стену» или «в нишу»;
- для установки внутри или вне помещений;
- с уровнем пылевлагозащщённости от IP31 до IP54;
- с металлическим, пластиковым или комбинированным (металлопластиковым) корпусом.

Отвечая всем нормативно-техническим требованиям, продукция компании воплощает высокую надежность, законченность решений и разумный подбор комплектующих. Все оборудование сертифицировано и соответствует требованиям электро- и пожаробезопасности, требованиям ПУЭ и ГОСТ.

мах управления – от сверхтоков, грозовых и импульсных перенапряжений.

Модельный ряд низковольтной аппаратуры включает в себя:

- автоматические выключатели дифференциального тока типа А – УЗО-ВАД2 – с многочисленными дополнительными функциями (для защиты от временных перенапряжений, ограничения грозовых и коммутационных импульсных напряжений с возможностью дистанционного управления отключением). В 2009 году нами был в полной мере освоен выпуск и реализация трёхфазных автоматических выключателей дифференциальных токов (АВДТ) типа А нового поколения;
- ограничители импульсных напряжений – ОИН (для обеспечения защиты электрооборудования и бытовых приборов от грозовых и импульсных перенапряжений). Мы являемся крупнейшим российским про-

изводителем устройств (ограничителей) защиты от импульсных напряжений;

- автоматические выключатели и ограничители тока – ОТ (для проведения тока в номинальном режиме, ограничения потребляемой мощности при токовых перегрузках путем отключения нагрузки, для защиты отходящих электрических цепей от коротких замыканий).

В 2009 году нами был в полной мере освоен выпуск трёхфазных автоматических выключателей дифференциальных токов нового поколения. Также в 2009 году завершена разработка нового продукта – модифицированного однофазного автоматического выключателя дифференциального тока УЗО-ВАД2 с высочайшими техническими характеристиками, серийное производство и вывод на рынок которого планируется в 2010 г. Мы предполагаем, что данный продукт станет абсолютным лидером в своей нише.

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЭЛЕКТРОХИМИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ

Мы производим и поставляем широкий спектр оборудования для защиты от электрохимической коррозии. Основными видами серийно выпускаемого оборудования являются:

- автоматические выпрямители для катодной защиты наружного размещения трёх модификаций: В-ОПЕ-М1, В-ОПЕ-М2, В-ОПЕ-М3;
- автоматические выпрямители для катодной защиты встраиваемого исполнения трёх модификаций В-ОПЕ-М5, В-ОПЕ-М6, В-ОПЕ-М7;
- выпрямители для катодной защиты с ручным управлением В-ОПЕ-М4;
- преобразователи напряжения для катодной защиты ПНКЗ-ППЧ-М10, ПН-ОПЕ-М11;
- модуль катодной защиты МКЗ-М12;
- устройство распределительное катодной защиты низковольтное УКЗН и высоковольтное УКЗВ;
- устройство автоматического включения резервного преобразователя АВРП;
- дренажи резисторные поляризованные ДРП-М1;
- электроды сравнения медно – сульфатные, неполяризуемые ЭМС-К и ЭСН-МС-2ПК;
- коммутационно – измерительные пункты КИП;
- преобразователи сигналов телемеханики – ПСТ-ЗМВ.

Свидетельством эффективности наших решений является их повсеместное использование для защиты подземных металлических сооружений, коммуни-

каций, трубопроводов, хранилищ нефтепродуктов, опорной арматуры и других аналогичных объектов в условиях коррозионного воздействия почвы, включая неблагоприятное воздействие блуждающих токов и токов растекания от электрифицированного рельсового транспорта и других промышленных источников электрического тока.

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЕ МОНТАЖНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Телекоммуникационное монтажное оборудование – относительно новый для нас сегмент рынка, который



Продукция

мы начали осваивать в 2007 г. Но уже сегодня нами разработан и запущен в серийное производство широкий модельный ряд оборудования телекоммуникации, предназначенного для компактного и удобного монтажа кабельного, коммутационного, серверного и компьютерного 19" оборудования, источников бесперебойного питания, оборудования офисных и производственных помещений.

По итогам 2009 г. наш модельный ряд представлен следующими продуктами:

Шкафы напольные ST2H: предназначены для монтажа кабельного телекоммуникационного, компьютерного

оборудования, источников бесперебойного питания внутри офисов и производственных помещений.

Имеют исполнения по высоте, U: 42, 40, 36, 32, 28, 24, 22.

Шкафы напольные ST2HE: предназначены для монтажа кабельного телекоммуникационного, компьютерного оборудования, источников бесперебойного питания внутри офисов и производственных помещений. Применение безрамной конструкции шкафа позволило добиться более низкой цены на продукт при сохранении заданным шкафом всех заявленных технических характеристик.

Имеют исполнения по высоте, U: 22, 32, 42.

Шкафы навесные ST2W и ST3W: предназначены для монтажа кабельного телекоммуникационного, компьютерного оборудования, источников бесперебойного питания внутри офисов и производственных помещений.

Имеют исполнения по высоте, U: 6, 10, 12, 15, 18.

Стойки монтажные одно- и двурамные STM: предназначены для монтажа кабельного, телекоммуникационного оборудования, серверного и компьютерного оборудования, источников бесперебойного питания внутри офисов и производственных помещений.

Имеют исполнения по высоте, U: 24, 33, 42, 47.

Антивандалные шкафы, ST2V: предназначены для защиты установленного в них сетевого, телекоммуникационного и кроссового оборудования от несанкционированного доступа. Как правило, шкафы устанавливают в зонах без контроля доступа или с ограниченным контролем: в подъездах, на чердаках, в подвалах и других коммунальных зонах зданий.

Имеют исполнения по высоте, U: 6, 9, 12, 15, 20.

В 2009 г. мы приступили к разработке нового продукта – электротехнических шкафов широкого применения с повышенной степенью защиты IP55 для размещения электротехнического и телекоммуникационного оборудования на российском рынке.



Оценка результатов 2009 года. Рынки

ПРИБОРЫ, СИСТЕМЫ УЧЕТА И МЕТРОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Приборы учета

Емкость российского рынка счетчиков электроэнергии в 2009 г. снизилась на 14 % по отношению к 2008г. и составила 6,4 млн шт.

Основной причиной «проседания» рынка стало влияние мирового экономического кризиса и сокращение инвестиционных программ на предприятиях энергетической отрасли. По этим же причинам произошло и перераспределение спроса между одно- и трехфазными приборами. Конечные потребители продукта в 2009 г. в большей степени приобретали более дешевые простейшие однофазные приборы. Снижение спроса на них составило всего 11 %, в то время как на трехфазные приборы спрос упал на 20 %.

В общей емкости рынка счетчиков объем многотарифных приборов составил:

- 450-500 тыс. шт. однофазных (порядка 10 % от общей емкости однофазных приборов);
- 210-250 тыс. шт. трехфазных (порядка 22 % от общей емкости трехфазных приборов).

Начиная с 2010 г., ожидается снижение влияния экономического кризиса и восстановление спроса на докризисном уровне.

Несмотря на рецессию рынка в 2009 году, нам удалось не допустить падения объемов продаж и за-

метно увеличить нашу долю на рынке РФ, доведя ее до 40 %, что на 9 пунктов выше показателя 2008 г.

Подобный успех во многом был обеспечен благодаря вовремя предпринятым антикризисным мероприятиям, а также эффективному функционированию основных процессов службы продаж, маркетинга, логистики и производства.

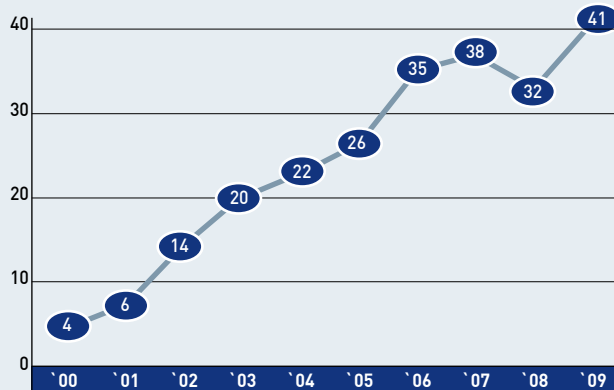
Важной тенденцией развития европейского рынка является спад спроса на простейшие счетчики. В настоящее время на уровне правительств стран Европейского Союза приняты решения об оснащении всех потребителей «умными» счетчиками до 2022 года. На российском рынке подобная тенденция пока не прослеживается. Простейшие приборы являются одним из самых востребованных продуктов. Однако в связи со сближением стоимости простейших и многотарифных приборов, а также развитием рынка систем учета и замещением простейших счетчиков приборами учета с удаленным доступом на рынке России, стран СНГ и развивающихся стран в ближайшие несколько лет также прогнозируется снижение спроса на простейшие приборы.

На мировом рынке в связи с активным развитием «умных сетей» прослеживается значительное повышение спроса на многотарифные и multifunctional приборы, а также средства удаленного доступа. В настоящее время крупнейшими производителями и правительственными структурами активно ведется формирование стандартов, на которых будет базироваться построение «умных сетей». Основной движущей силой спроса на системы учета является борьба поставщиков

Емкость российского рынка счетчиков электроэнергии, млн шт.



Наша доля на рынке счетчиков электроэнергии РФ в 2000-2009 гг., %



электроэнергии с техническими и коммерческими потерями.

Системы учета и управления потреблением электроэнергии

Автоматизация учета и управление энергопотреблением – основное направление развития современных технологий учета энергоресурсов. Данный сегмент рынка является молодым и очень перспективным. Перспективы его роста связаны с переходом мировой энергетической отрасли от систем контроля и учета энергопотребления к интеллектуальным системам управления энергопотребления. Рост стоимости электроэнергии, борьба поставщиков с коммерческими потерями, принятие законодательной базы об энергоэффективности и энергосбережении являются основными факторами роста российского рынка систем учета электроэнергии.

Российский сегмент данного рынка находится на самой ранней стадии развития. Однако российские энергосберегающие организации, промышленные предприятия и коммунальное хозяйство, обслуживающие коммерческий, бытовой и частный сектор, проявляют все большую заинтересованность к внедрению таких систем.

По итогам 2009 г., емкость российского рынка систем учета составила 1 227 млн руб.

Наша доля на российском рынке АСКУЭ в 2009 г. составила 4 %, доля оптового сегмента рынка – 2,1 %. В сегменте АИИС КУЭ коммунального рынка на текущий момент явных лидеров нет. Практически

все производители счетчиков продвигают системы учета для данного сегмента рынка на базе собственной продукции.

Самым перспективным в отчетном году для нас был рынок АИИС КУЭ электросетевых компаний, осуществляющих транспортировку электроэнергии, и коммунального сектора. Коммунальный сектор является самым массовым для создания систем учета и управления энергопотреблением.

Метрологическое оборудование

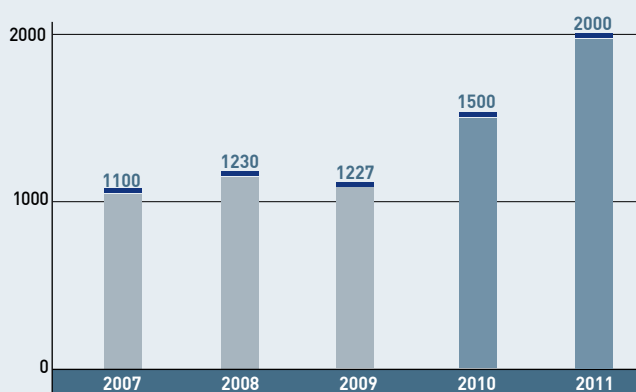
В 2009 г. наблюдалось резкое падение рынка метрологического оборудования в связи с воздействием финансового кризиса и отсутствием финансирования в энергокомпаниях. По сравнению с 2008 г. емкость рынка снизилась в 3 раза и составила 30 млн руб.

Объем продаж метрологического оборудования составляет менее 5 % в общем объеме электро-технической продукции и является для нас незначительным, тем не менее, важность этого рынка для компании определяется возможностью оказания комплексных услуг потребителям нашей продукции.

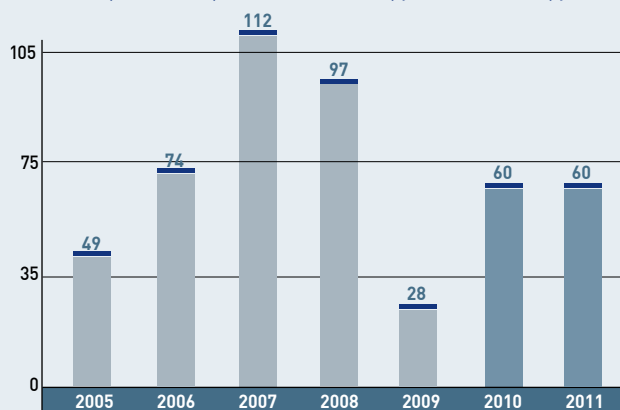
В 2010 г. мы прогнозируем восстановление емкости рынка метрологии до уровня 50-80 млн руб. и его стабилизацию на этом уровне.

Особенностью данного рынка являются высокая стоимость импортного метрологического оборудования (прежде всего, европейского производства) и высокие технологические барьеры входа

Емкость российского рынка АСКУЭ, млрд. руб



Емкость рынка метрологического оборудования, млн. руб



Оценка результатов 2009 года. Рынки

для отечественных компаний. В связи с этим конкуренция на рынке имеет умеренный уровень.



Мы являемся единственным серийным производителем стационарных метрологических установок для поверки счетчиков электроэнергии в РФ и странах СНГ. Европейские лидеры осуществляют только единичные поставки установок и переносных метрологических приборов на рынок РФ и СНГ.

Доля нашей компании на рынке стационарных метрологических установок в странах СНГ за отчетный период составила 90%.

ЩИТОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И НИЗКОВОЛЬТНАЯ АППАРАТУРА

Щитовое оборудование

В 2009 г. было зафиксировано уменьшение объемов рыночного сегмента щитового оборудования. Емкость рыночного сегмента щитков квартирных оценивается в 450 тыс. шт. в год. Емкость рыночного сегмента щитков этажных оценивается в 93 тыс. шт. в год.

Отрицательная динамика данного сегмента во многом обусловлена снижением темпов жилищного строительства на 6,7%. Однако после ожидаемого в 2010 г. сокращения ввода жилья прогнозируется дальнейшее восстановление положительной динамики.

Экономический кризис 2009 г. сильно изменил рынок: резко возросла доля бартерных расчетов за поставки щитового оборудования, произошло серьезное падение цен (в среднем на 20-30%).

Наибольшие потери доли наблюдаются среди изготовителей щитового оборудования для многоэтажного строительства.

Рынок прямых продаж занимает примерно 40 % емкости всего рынка электрощитового оборудования, продажи через дилерскую и дистрибьюторскую сеть – 60 %.

Низковольтная аппаратура

Рынок низковольтной аппаратуры во многом повторяет динамику рынка щитового оборудования в связи с тем, что НВА активно используется для комплектации различных щитков (за исключением замены устаревших изделий) и тесно коррелирует с ситуацией в строительном секторе.

Отчетный период отмечен сильным падением емкости рынка низковольтной аппаратуры – в среднем на 34 %.

При этом в силу кризисных явлений наиболее сильно пострадал сегмент рынка «массового» многоэтажного жилищного строительства.

В силу имевшей место нехватки средств у заказчиков и подрядчиков наблюдалось вытеснение дорогих изделий более дешёвыми аналогами.

По итогам 2009 года, отчетливо обозначились лидеры в трёх основных ценовых сегментах:

- АВВ (Швейцария) и Legrand (Франция) – в верхнем сегменте;

Емкость рынка УЗО и АВДТ в РФ, тыс. шт.



- ОАО «Концерн Энергомера» и ТЭСС-Инжиниринг (г. Чебоксары) – в среднем;
- ИЭК (г. Москва) и ЭКФ (г. Москва) – в нижнем.

В ближайшие годы в связи с прогнозируемым ростом строительства и реконструкции объектов, а также с повышением требований по безопасности электроустановок потребителей возможно увеличение емкости до 2,5 млн шт.

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЭЛЕКТРОХИМИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ

В целом, рынок оборудования электрохимической защиты в России и СНГ стабилен. По нашей оценке, емкость рынка станций катодной защиты составляет 350 млн рублей, формируется спросом основных потребителей и носит относительно постоянный характер. Однако в 2010 г. прогнозируется снижение емкости рынка из-за сокращения инвестирования в основные проекты ОАО «Газпром», однако мы планируем укреплять свои позиции на данном рынке.

По результатам 2009 года, наша доля на рынке оборудования ЭХЗ составила 34 %. Свое текущее положение мы оцениваем как стабильное. На протяжении 6 лет мы удерживаем лидерство в области продаж оборудования ЭХЗ и в дальнейшем планируем усилить свои позиции в данном сегменте. Наша доля на рынке оборудования ЭХЗ РФ в 2002-2009 гг., %

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЕ МОНТАЖНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ (ТМО)

Рынок телекоммуникационного монтажного оборудования является одним из наиболее динамичных

и быстро развивающихся. По нашим расчетам, его емкость в 2009 г. составила 30 млн долларов. Емкость рынка 19" конструктивов с прогнозом до 2011 г., млн долларов.

В 2009 году наша доля на рынке монтажного телекоммуникационного оборудования достигла уровня 4 %.

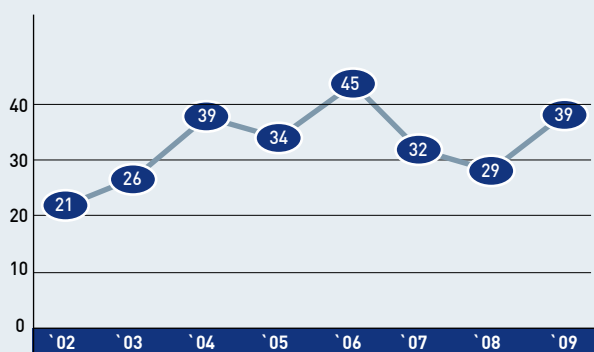
По нашим прогнозам, в 2010 году темпы роста рынка составят 10-15 %. Рост рынка ТМО обусловлен рядом факторов:

- строительством новых и модернизацией существующих центров обработки данных (ЦОД), где высок спрос на шкафы с системой жидкостного охлаждения;
- реализацией программы «Электронная Россия»;
- развитием телекоммуникационной инфраструктуры (за счет построения сетей WiMAX).

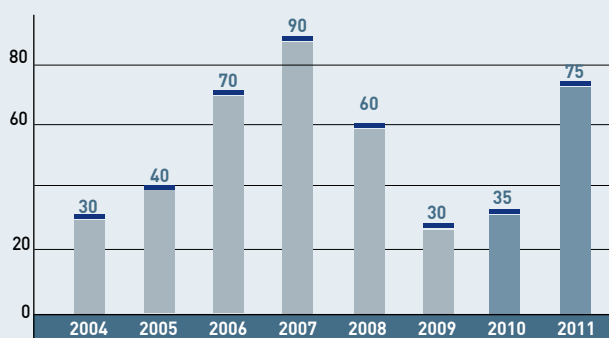
Финансовый кризис года оказал и некоторое положительное влияние на рынок ТМО: укрепление иностранной валюты способствовало росту цен в рублях иностранных производителей. Это, в свою очередь, стало причиной перераспределения или вытеснения импортной продукции за счет более дешевой отечественной.

На рынке телекоммуникационного монтажного оборудования мы являемся новым игроком, но стремительно развивающимся и быстрореагирующим на изменение требований рынка, что нам удалось доказать, выпустив на рынок серию антивандальных телекоммуникационных шкафов и серию телекоммуникационных шкафов эконом-класса. Также начата разработка серии всепогодных телекоммуникационных шкафов.

Наша доля на рынке оборудования ЭХЗ РФ в 2002-2009 гг., %



Емкость рынка 19" конструктивов с прогнозом до 2011 г., млн долларов



Оценка результатов 2009 года. Продажи

ПРИБОРЫ, СИСТЕМЫ УЧЕТА И МЕТРОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Приборы и системы учета

В 2009 г. общий объем наших продаж сохранился на уровне 2008 г. и составил 1,4 млрд. руб., при этом объем продаж счетчиков в количественном выражении вырос по сравнению с 2008г. на 11 % и составил 2 611 877 шт. при снижении емкости рынка на 13 % под влиянием финансового кризиса.

Достижение высоких результатов стало возможным благодаря:

- своевременным и эффективным антикризисным мероприятиям, позволившим при сокращении издержек существенно увеличить объемы производства;
- эффективному функционированию основных процессов службы продаж, маркетинга, логистики и производства.

По итогам 2009 года, ситуация в области продаж в различных продуктовых сегментах рынка приборов учета сложилась следующим образом:

Однофазные счетчики электроэнергии

В 2009 г. мы увеличили объем продаж на 20 %, отгрузив на рынок 2 049 799 приборов. При этом наша доля среди российских производителей составила более 40 %.

Трехфазные счетчики электроэнергии

По сравнению с 2008 г. наибольшее снижение спроса произошло в сегменте трехфазных счетчиков, что повлекло за собой уменьшение объемов производства на 10 %. Однако в связи с сокращением емкости рынка трехфазных счетчиков на 18 % наша доля среди производителей возросла до 42 %.

АИИС КУЭ

Общий объем реализации нашей продукции под проекты АСКУЭ в 2009 году составил 294 192 тыс. руб., что на 37 % выше результатов 2008 г.

Метрологическое оборудование

В связи с почти трехкратным сокращением емкости рынка метрологического оборудования, вызванного негативным влиянием экономического кризиса, общий объем продаж нашей компании по данному направлению в 2009 г. значительно снизился по сравнению с 2008г. и составил 25 млн руб. При

этом наша доля на рынке сохранилась на уровне 90 %.

ЩИТОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И НИЗКОВОЛЬТНАЯ АППАРАТУРА

Щитовое оборудование

В 2009 г. наш объем продаж всех типов щитового оборудования сохранился на уровне предыдущего года и составил 45,5 тыс. шт.

Несмотря на экономический кризис, на 20 % (до 32,4 тыс. шт.) выросли продажи электрощитков в одном из наименее пострадавших секторов рынка – секторе вводных устройств и шкафов учета наружной установки, основными потребителями которых являются индивидуальное строительство и энергетика.

Одновременно наблюдалось сокращение продаж (на 29 %, до 13,1 тыс. шт.) в наиболее пострадавшем секторе – щитков этажных и классических щитков квартирных (ЩО для многоэтажного строительства).

Низковольтная аппаратура

Объем продаж устройств защитного отключения в 2009 г. снизился на 29 %, в связи с сокращением строительного рынка многоэтажного жилья, и составил 92 тыс. шт.

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЭЛЕКТРОХИМИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ

В 2009 г. объем продаж нашей продукции ЭХЗ составил 155 млн руб.

В 2009 году нами была выведена на рынок основная линейка модернизированных станций катодной защиты и проведена серьезная работа по включению в реестры основных потребителей оборудования ЭХЗ.

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЕ МОНТАЖНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ (ТМО)

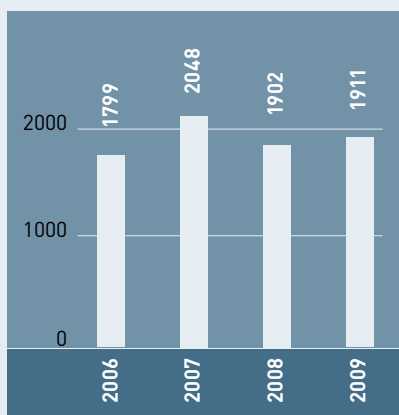
По итогам 2009 года, реализация телекоммуникационного монтажного оборудования составила 36 млн руб., что в 4 раза превысило результат предыдущего года. Этому во многом способствовало расширение дистрибьюторской сети, а также организация эффективной работы с системными интеграторами и межрегиональными компаниями. Мы полагаем, что высокие темпы роста продаж ТМО будут сохраняться и в ближайшие годы.

Основные финансовые результаты

2009 год для бизнес-направления «Электротехническое производство» стал периодом выхода из кризисной полосы и временем стабилизации.

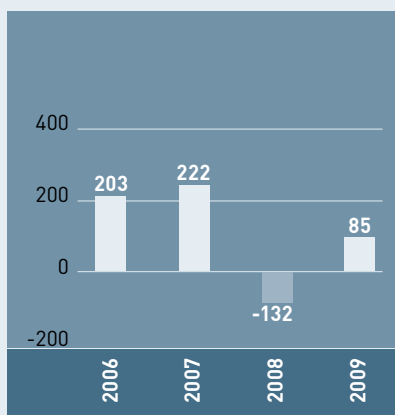
К 3 кварталу была восстановлена операционная доходность, и в целом по итогам года была получена прибыль.

Выручка от реализации



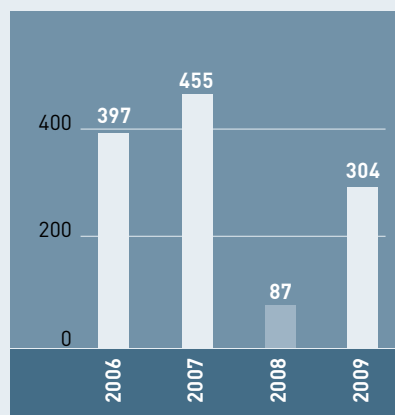
Объем выручки от реализации по электротехническому приборостроению в 2009 г. остался на уровне 2008 г., несмотря на снижение потребительского спроса в связи с экономическим кризисом, и составил 1 911 млн руб.

Чистая прибыль



В 2009 г. чистая прибыль увеличилась на 216,6 млн руб. по сравнению с уровнем 2008 г. и составила 84,9 млн руб.

Прибыль по показателю EBITDA



В 2009г. наблюдался рост прибыли по показателю EBITDA, которая составила 303,6 млн руб., увеличившись за отчетный период в 3,5 раза по сравнению с 2008 г.

В 2010 г. мы планируем полное восстановление доходности бизнес-направления.

Стратегия

Целью нашей стратегии является дальнейшее укрепление наших позиций в сегментах счетчиков электроэнергии, метрологии и оборудования электрохимической защиты, где в настоящее время мы являемся лидерами отечественного рынка (с долей рынка не менее 40%). Мы также намерены существенно расширить наш бизнес по направлению «Телекоммуникационное и монтажное оборудование» и обеспечить десятикратный рост продаж в ближайшие два года.

Совершенствование продуктовой линейки является ключевым элементом нашей стратегии.

В 2010 г. мы планируем завершить разработку и вывод на рынок электросчетчиков нового поколения. В новой линейке данного продукта будет реализовано стремление компании занять лидирующие позиции на рынке многотарифных приборов с удаленным доступом по всем известным каналам связи. В своих разработках мы уделяем большое внимание развитию автоматизированных систем управления энергопотреблением, прогнозируя бурный рост этого рынка в ближайшие годы.

Мы также активно работаем над развитием продуктовой линейки телекоммуникационных и электротехнических шкафов, которая позволит нам выйти на новые сегменты рынка, обеспечить текущие и будущие потребности наших клиентов, входящих в группу компаний «Связьинвест», «Газпром» и крупнейших российских операторов сотовой связи.

В ближайшее время мы намерены завершить разработку и вывод на рынок нового поколения оборудования электрохимической защиты модульного типа, обеспечивающего повышенную надежность и лучшие эксплуатационные характеристики.

В каждом из сегментов, где мы ведем свою деятельность, мы стремимся к увеличению нашей доли на рынке, объемов продаж и повышению рентабельности.

Одним из наших приоритетных направлений является усиление позиций на рынках стран СНГ, важнейшим из которых является рынок Украины.

В 2010 году мы намерены начать производство счетчиков электрической энергии на нашем дочернем предприятии – «Харьковском электротехническом заводе «Энергомера». К этому моменту мы завершим разработку приборов учета электроэнергии, максимально полно соответствующих национальным требованиям украинского рынка.

Также мы намерены более активно развивать существующие дистрибьюторские сети, обслуживающие мелкооптовый и розничный рынки СНГ, за счет внедрения программ повышения лояльности участников сети и привлечения новых партнеров в тех регионах, где наше присутствие недостаточно высоко. Помимо этого мы продолжим совершенствовать технологии прямых продаж предприятиям большой энергетики, нефтегазового и коммунального хозяйства страны.

Наша стратегия также включает в себя следующие элементы:

- совершенствование производственной базы как основы для улучшения качества выпускаемой продукции и достижения высокой эффективности производства. Мы продолжим техническое перевооружение предприятий за счет реализации масштабной инвестиционной программы, направленной на развитие производственных технологий;
- последовательное развитие производственных систем. Мы упорно работаем над внедрением статистических методов управления процессами – системой «Шесть сигм», что поможет обеспечить повышение уровня безотказности наших продуктов;
- в рамках развития производственных систем компании мы будем продолжать осваивать инструменты «Бережливого производства» и на этой основе повышать эффективность действующих в компании процессов, что, в свою очередь, обеспечит большую эффективность операционной деятельности в целом.

Мы обладаем передовыми технологиями и развитой производственной инфраструктурой, большим опытом создания новых продуктов и быстрого продвижения их на рынки. Все это наряду с последовательным развитием наших производственных систем позволит нам и в будущем оставаться лидером на наших целевых рынках.

Мы полагаем, что являемся одним из крупнейших в мире вертикально – интегрированным производителем синтетического сапфира высокого оптического качества, широко используемого для производства светоизлучающих диодов высокой яркости, радиочастотных интегральных схем и других высокотехнологичных оптических, полупроводниковых и электронных применений, а также паст для металлизации солнечных элементов, применяемых в системах фотовольтаики. Сегодня наша компания стабильно занимает лидирующие позиции в данных сегментах мирового рынка, контролируя по итогам 2009 года около 20 % и 15 % на рынках сапфира для оптоэлектронного применения и металлизационных паст соответственно.

В структуру бизнес-направления «Электронные материалы и компоненты» входят два предприятия - завод «Монокристалл» (г. Ставрополь; производство синтетического сапфира и металлизационных паст); и его дочернее предприятие - завод «Атлас» (пос. Шебекино, Белгородской обл.; производство синтетического сапфира).

Основными продуктовыми линейками бизнес-направления являются:

- синтетический сапфир оптоэлектронного применения;
- композиционные (металлизационные) пасты и порошки для нужд солнечной энергетики (фотовольтаики).

Благодаря передовым технологиям, развитой производственной системе, высокой способности нашей компании быстро создавать лучшие продукты в своем классе, а также слаженной работе высококвалифицированного персонала, сегодня бизнес-направление «Электронные материалы и компоненты» входит в число лидеров мирового рынка электронных материалов для высокотехнологичных применений. На протяжении длительного времени мы разрабатываем и производим инновационную продукцию самого высокого качества, экспортируемую более чем 50 ведущим мировым компаниям электронной и оптоэлектронной промышленности.





История бизнес-направления

1999- 2009



История бизнес - направления «Электронные материалы и компоненты» начинается для нас в 1999 году с момента приобретения акционерного общества «Аналог», обладавшего к тому времени некоторым опытом выращивания и предварительной обработки монокристаллического сапфира, а так же оборудованием для производства композиционных паст и порошков.

В 1999 году на базе части производственных мощностей ОАО «Аналог» (1999 г. – ОАО «Завод электронных материалов и приборов «Аналог» (ОАО «ЗЭМП Аналог») был учрежден завод ОАО «Завод синтетических корундов «Монокристалл» (ОАО «ЗСК «Монокристалл»), который в впоследствии был объединен с ОАО «ЗЭМП Аналог», а в 2007 г. присоединен к ОАО «Концерн Энергомера». В 2008 году завод вновь стал самостоятельным предприятием, получив название ЗАО «Монокристалл». При образовании ему на правах дочернего предприятия был передан завод по выращиванию сапфира – ООО «ПКФ Атлас», приобретенный в 2008 году.

Все эти годы мы развивали технологии выращивания и обработки сапфира, последовательного увеличения диаметра выращиваемых буль:

76 мм, 120 мм, 150 мм, 200 мм, 250 мм, и сегодня мы продолжаем трудиться над увеличением диаметра. Вместе с этим мы упорно работали над повышением качества наших продуктов, добиваясь выдающихся результатов и мирового признания качества нашей продукции потребителями.

Мы также разработали и организовали производство передового оборудования для выращивания сапфира на основе модифицированного нами метода Киропулоса. Современные технологии, высокотехнологичное оборудование и квалифицированный персонал позволили нам быстро нарастить объемы продаж и занять место одного из мировых лидеров в производстве высококачественного сапфира.

Параллельно с этим мы вели разработки серии композиционных паст, используемых при производстве солнечных батарей. В 2003 г. мы разработали алюминиевую пасту (ПАСЭ-12Д), которая показала самый высокий КПД по сравнению с другими конкурирующими продуктами в данном сегменте рынка и стала мировым лидером в своем классе. В этом же году мы начали первые продажи наших продуктов на европейском рынке, а впоследствии стали одним из мировых лидеров в сегменте алюминиевых паст для металлизации солнечных элементов.

Обзор рынков

Основными рынками, на которых мы ведем свою деятельность, являются рынок подложек для СИД, а также рынок композиционных паст для металлизации солнечных элементов в системах фотовольтаики.

Благодаря своим физическим характеристикам, коммерческой доступности и экономической рентабельности синтетический сапфир широко используется в различных энергосберегающих продуктах и технологиях, среди которых светоизлучающие диоды высокой яркости, радиочастотные интегральные схемы, различные полупроводниковые приборы и другие электронные и оптоэлектронные устройства.

Алюминиевые, серебряные и серебро-алюминиевые пасты находят свое применение в системах фотовольтаики, ориентированной на использование возобновляемых источников энергии солнца. Активное применение солнечной энергии стало особенно актуальным за последние пять лет в связи с постоянно растущим дефицитом на источники минерального сырья и, как следствие, удорожанием энергоресурсов. При этом большое значение приобретают энергосберегающие продукты и технологии, а также источники получения альтернативной энергии, одним из которых и является фотовольтаика. Правительствами ряда европейских государств были приняты обширные стимулирующие программы, направленные на поддержку и развитие систем и применений, позволяющих сократить или заменить использование традиционных источников энергии.

Мы разрабатываем и производим высококачественную инновационную продукцию из синтетического сапфира и ряд металлизационных паст, широко используемых в энергосберегающих технологиях и продуктах. Свыше 90 % производимых нами электронных материалов и компонентов поставляется на экспорт. География продаж включает Великобританию, Германию, Испанию, Израиль, Китай, Южную Корею, Нидерланды, Россию, США, Тайвань, Францию, Швейцарию, Японию.

СИНТЕТИЧЕСКИЙ САПФИР

Поданным аналитической компании Strategies Unlimited, мировой рынок синтетического сапфира является стабильно растущим с темпами более 25 % в год (CAGR). Основными факторами роста рынка сапфира электронного применения являются:

1. Значительный рост объемов потребления светоизлу-

чающих диодов голубого, зеленого и белого цветов, для производства которых используются сапфировые подложки;

2. Значительно более низкая стоимость пластин сапфира для эпитаксии нитрида галлия по сравнению с конкурирующими материалами;

3. Существенное сокращение (до 70 %) потребляемой электроэнергии при переходе от традиционной осветительной техники к полупроводниковым осветительным приборам;

4. Резкое увеличение объемов мирового производства электронного оборудования со светодиодной системой подсветки дисплея: жидкокристаллические телевизоры, мобильные устройства.

5. Крупные государственные инвестиции в странах Юго-Восточной Азии в освоение и коммерциализацию технологий производства светоизлучающих диодов.

Рост объемов поставок и снижение цен на сапфир на рынке за последние несколько лет способствовали активному развитию различных технологий и применений в электронике и оптоэлектронике, использующих сапфир:

Светоизлучающие диоды

Одним из самых значительных и быстрорастущих рынков синтетического сапфира является рынок светоизлучающих диодов (СИД). Синтетический корунд благодаря свойствам своей кристаллической решетки является предпочтительным материалом для производства светоизлучающих диодов высокой яркости. На основе сапфировых подложек изготавливается более 80 % всех неорганических СИД в мире (отчет Strategies Unlimited - GaN Substrates – 2009, май 2009). Массовое использование белых, зеленых и голубых светоизлучающих диодов высокой яркости в различных высокотехнологичных продуктах обусловлено большей предпочтительностью СИД по сравнению с традиционными лампами накаливания или флуоресцентными лампами не только с точки зрения экологичности данной технологии (СИД не содержат ртути и свинец), но и в связи с получением ощутимого экономического эффекта, т.к. использование СИД позволяет сократить энергопотребление до 70 %.

По оценкам независимой компании Strategies Unlimited (США), с 1995 года по 2008 год совокупный среднегодовой темп роста рынка (CAGR) светодиодов высокой яркости составил 42,8 % в год (отчет Strategies Unlimited - GaN Substrates – 2009, май 2009).

Основные применения СИД:

1. Жидкокристаллические панели для мониторов и телевизоров: в связи с тем, что технология применения СИД позволяет существенно снизить энергопотребление, уменьшить толщину панели и добиться гораздо более качественной цветопередачи по сравнению с традиционной люминесцентной подсветкой, светоизлучающие диоды широко используются в качестве подсветки ЖК-экранов различных размеров. Согласно данным исследования, проведенного компанией Display Search, доля ЖК-панелей с подсветкой светоизлучающими диодами за период с 2007 по 2015 гг. увеличится с 0,6 до 51,1 %. Особенно активный рост прогнозируется в сегменте ЖК-телевизоров: в 2009 г. в мире было произведено 3,6 млн единиц, а в 2010 г. ожидается значительное увеличение объемов производства, что в целом составит более 35 млн единиц (Пресс-релиз DisplaySearch от 23.03.2010,

2. Системы общего освещения: ожидается, что в связи с большей энергоэффективностью и экологичностью в 2011-2012 гг. начнется массовый взрывной переход от традиционных ламп накаливания и люминесцентных источников света к системам общего освещения на основе СИД. Прогнозируется, что мировой рынок уличного освещения достигнет 160-180 млн шт. в 2010 году, из которых 2,5 млн будут уличные фонари на СИД с общим оборотом в размере 943,2 млн долл. США.

3. Мобильные устройства: СИД применяются в качестве подсветки экранов сотовых телефонов, MP3 плееров, фотоаппаратов и др. портативных устройств. В связи с тем, что сегодня можно говорить о практически 100 % переходе на использование СИД в данных устройствах, то значительного увеличения емкости сегмента рынка мобильных телефонов не ожидается, тогда как рост рынка других мобильных устройств прогнозируется на уровне 29-55 % ежегодно.

4. Вывески и дисплеи большого размера: на основе СИД производятся различные вывески, в том числе дорожные знаки, дисплеи больших размеров, включая рекламные щиты и информационные табло. Ежегодный рост с 2010 по 2013 гг. предположительно составит 17-21 %.

5. Автомобили: дополнительно к традиционному использованию СИД в качестве подсветки досок приборов и элементов внутреннего освещения СИД все

более широко применяются в фарах ближнего и дальнего света, а также в габаритных огнях автомобилей. Ежегодный рост с 2010 по 2013 гг. предположительно составит 15-20 %.

Радиочастотные интегральные схемы и структуры кремний-на-сапфире (КНС)

Отдельным рынком пластин сапфира являются структуры КНС и создаваемые на их базе радиочастотные интегральные схемы, применяемые в мобильных устройствах, станциях сотовой связи, а также в случаях передачи большого массива данных. Высокий потенциал использования данной технологии обусловлен возможностью дальнейшей миниатюризации по сравнению с традиционными типами интегральных схем, возможностью их работы в диапазоне высоких частот, а также высокой радиационной стойкостью. Ожидаемые темпы роста данного сегмента рынка в краткосрочной перспективе (на ближайшие 2 года) составят около 30 % ежегодно. Дальнейшие темпы роста данного рынка будут зависеть от успешности продвижения данной технологии на рынок.

Оптика

Благодаря широкому спектру пропускания, высокой твердости, устойчивости к агрессивным средам синтетический сапфир является незаменимым материалом для целого ряда оптических применений, включая лазерную и медицинскую технику, смотровые окна в химических реакторах и камерах высокого давления, окнах для сканеров и кассовых аппаратов и др. Во всех часах класса люкс и среднего ценового диапазона сапфир используется в качестве защитного стекла. Оптический рынок можно охарактеризовать как стабильный в средне- и долгосрочной перспективе с темпами роста 5-10 % ежегодно.

МЕТАЛЛИЗАЦИОННЫЕ ПАСТЫ

Металлизационные пасты широко используются для формирования контактов на поверхности кремниевых солнечных элементов и некоторых других высокотехнологичных применений. Сегодня данный рынок является стабильно растущим. По итогам 2009 года, мы занимаем около 15 % на рынке алюминиевых композиционных паст и около 6,2 % на рынке серебросодержащих паст.

Основным фактором увеличения емкости рынка металлизационных паст является устойчивый рост рынка фотовольтаики, который, в свою очередь, обусловлен следующими причинами:

1. Стабильное удорожание энергоресурсов, обусловленное растущим дефицитом минеральных источников энергии.
2. Существующие и разрабатываемые стимулирующие программы государственной поддержки фотовольтаики в странах Евросоюза, Азии и США.
3. Объективные преимущества солнечной энергетики по сравнению с традиционными невозобновляемыми и альтернативными возобновляемыми источниками энергии, среди которых возможность использования неограниченных запасов энергии Солнца, экологичность и т.п.
4. Достижение уровня себестоимости электрической энергии, производимой солнечными элементами, достаточного для создания коммерчески окупаемых источников электроэнергии в ряде нишевых применений.

Рынок фотовольтаики оценивается аналитиками как стабильно растущий с темпами 30-40% ежегодно. За последние 2 года был сделан существенный шаг к промышленному освоению солнечной энергетики благодаря непрерывному совершенствованию используемых технологий и, как следствие, повышению эффективности солнечных модулей и удешевлению их стоимости. В связи с этим правительства ряда стран Европы и Азии и на территории США проводятся обширные льготные программы, направленные на стимулирование фотовольтаики. По данным ведущих мировых исследовательских институтов, в дальнейшем прогнозируется существенное увеличение емкости данного рынка: к 2013 г. до 30 ГВт (iSuppli, ноябрь 2009).

По данным Интернет-ресурса PV-Tech емкость рынка фотовольтаики в 2010г. оценивается в 34 млрд. долл. США (более 8 ГВт), что соответствует рынку металлизационных паст в 593 млн долларов США (рынок Al паст – 143 млн USD, рынок Ag + Ag/Al – 450 млн долл. Всего – 593 млн долл).

Согласно отчету американской исследовательской компании Solarbuzz, объем мировых солнечных установок в 2009г. составил 6.43 ГВт, что на 6% больше показателя 2008 года, а производство солнечных элементов в 2009 г. составило 9.34 ГВт по сравнению с

6.85 ГВт в 2008г. В денежном выражении оборот индустрии в 2009г. составил \$ 38 млрд.

По предположению Solarbuzz, учитывая даже самый скромный сценарий развития рынка фотовольтаики, к 2014 г. его объем увеличится в 2,5 раза и в денежном выражении составит \$100 млрд.

При всем многообразии технологий преобразования солнечного света в электрическую энергию на сегодняшний день доминирующим методом является использование моно- и мультикристаллических кремниевых солнечных элементов. Основным фактором, сдерживающим повсеместное использование фотовольтаических систем, является их более высокая стоимость по сравнению с традиционными источниками энергии. В связи с этим все более широкое применение в технологии изготовления солнечных элементов, в частности, при создании контактной системы, находит наиболее дешевый и производительный метод формирования металлических пленок – трафаретная печать. Пасты на основе серебра, наносимые на фотоприемную поверхность солнечных элементов, служат для получения лицевого контакта. Свойства металлизационных паст в значительной мере определяют электрофизические параметры конечного изделия – солнечного элемента, в частности, напряжение холостого хода, ток короткого замыкания, коэффициент заполнения вольт-амперной характеристики, и, как результат, конверсионную эффективность (КПД). В стремлении повысить конверсионную эффективность солнечных модулей ведущие исследовательские центры в области фотовольтаики разрабатывают альтернативные методы создания контактов солнечных элементов. Однако, судя по имеющимся прогнозам, технология производства солнечных элементов на основе кристаллического кремния, для которой используются наши пасты, останется доминирующей в производстве солнечных элементов для массового применения. По различным оценкам, в ближайшие 5 – 7 лет доля вводимых систем с применением таких солнечных элементов будет превышать 50 % от общего уровня вводимых энерго мощностей в секторе солнечной энергетики.

Композиционные пасты также используются в ряде других применений для автомобильной и электронной промышленности. Однако данные рынки не являются для нас приоритетными в связи с их относительно небольшой емкостью и сравнительно низкими темпами роста.

Технологии и производство





САПФИР

Для выращивания кристаллов сапфира мы используем модифицированный нашей компанией метод Киропулоса. Мы также разрабатываем ростовое оборудование и производим его на одном из наших заводов. Наши новейшие ростовые установки позволяют масштабировать размер выращиваемого кристалла, сохраняя при этом его высокое оптическое качество.

Собственная технология и передовое оборудование позволяют нам получить структурно совершенный сапфир высокого оптического качества, обладающий наилучшими физическими характеристиками: высокой степенью чистоты и однородности, низкой плотностью дислокации (менее 1000 шт/см.кв) и низкой внутренней напряженностью кристалла. Высокое кристаллическое качество выращенного нами сапфира дает возможность производителям СИД существенно увеличить процент выхода годных изделий и добиться более стабильных характеристик СИД. Кроме того наш метод обладает высоким потенциалом для увеличения размера производимого кристалла и, как следствие, возможностью дальнейшего увеличения диаметра производимых пластин сапфира - 6", 8" и более.

Процесс выращивания сапфира полностью автоматизирован. Это существенно снижает влияние человеческого фактора и, как следствие, уменьшает вероятность появления производственного брака вследствие ошибок оператора, а также дает значительный положительный экономический эффект в области снижения затрат на оплату труда, так как несколько установок могут одновременно обслуживаться одним человеком.

Также мы обладаем уникальной технологией предварительной подготовки сырья для производства монокристаллического сапфира, которая позволяет выращивать кристаллы сапфира с содержанием чистого оксида алюминия на уровне 99,997 %.

Одним из важнейших процессов в производстве является контроль качества выпускаемой продукции. Нами разработаны и используются современные системы бесконтактного контроля геометрических параметров, позволяющие в автоматическом режиме предоставлять протоколы измерений по каждой партии изделий, проходящих операцию контроля. Используемая система отслеживания каждого изделия по его индивидуальному номеру, нанесенному с помощью лазерной маркировки, позволяет осуществлять контроль качества нашей продукции на самом высоком уровне и гарантирует нашу полную ответственность



перед заказчиком. Мы полагаем, что наша технология обеспечивает производство сапфира самого высокого качества в мире.

Процесс выращивания кристалла синтетического сапфира включает в себя несколько этапов. На первом этапе исходное сырье, которым является оксид алюминия (Al_2O_3), помещается в ростовую установку и нагревается в вакууме выше точки плавления (свыше $2000^{\circ}C$) до образования однородного расплава. В данном процессе особое значение имеет температура расплава, так как она в значительной степени влияет на качество получаемого впоследствии кристалла сапфира.

Далее в расплавленный материал опускается затравка, представляющая собой часть кристалла сапфира, и постепенно охлаждается для дальнейшей кристаллизации расплава в булю. На данном этапе особое внимание уделяется стабильности процесса кристаллизации и тепловых полей внутри ростовой камеры для получения однородного по кристаллической структуре материала с наименьшим содержанием структурных дефектов. После того как ростовой процесс завершен, мы проводим тщательное обследование каждого полученного кристалла, с целью оценки качества выращенного сапфира,

его структурного совершенства, а также наличия внутренних дефектов.

На следующей стадии из выращенного кристалла сапфира высверливается цилиндрическая заготовка (кern), которая разрезается на пластины при помощи высокопроизводительной проволочной резки алмазным абразивом. Затем полученные пластины подвергаются шлифовке для достижения требуемых потребителем геометрических характеристик. Заключительным этапом изготовления сапфировых подложек является полировка с целью подготовки поверхности пластины для последующего эпитаксиального наращивания полупроводниковых слоев. После полировки поверхность сапфира приобретает требуемые свойства. Завершающим этапом обработки сапфировой подложки является ее финишная отмычка, после чего готовая продукция упаковывается в помещениях, соответствующих классу чистоты 100, для дальнейшей поставки потребителю.

МЕТАЛЛИЗАЦИОННЫЕ ПАСТЫ

Для производства металлизационной пасты исходные компоненты перемешиваются согласно разработанной рецептуре и затем гомогенизируются до получения одно-



родного состава. Полученная паста проходит выходной контроль качества на соответствие спецификации с анализом процентного содержания твердой и жидкой фазы, а также ее вязкости. Использование металлизационной пасты при производстве солнечного элемента заключается в ее нанесении на поверхность кремниевой пластины в виде сплошного или сетчатого контакта методом трафаретной печати и дальнейшего высокотемпературного вжигания, во время которого создается электрический контакт, обладающий требуемыми свойствами.

Основную роль при производстве пасты играет подбор необходимой рецептуры с целью увеличения эффективности работы солнечного элемента, то есть увеличения коэффициента преобразования солнечной энергии в электрическую, снижения прогиба кремниевой пластины, а также, в ряде случаев, соответствия нормам и требованиям директивы по защите окружающей среды, предполагающей исключение токсичных материалов, в частности свинца, дибутилфталата и кадмия. Данное требование особенно характерно для солнечных элементов, поставляемых на рынки Европы и Северной Америки. В связи с этим номенклатура вновь разработанных в 2009 г. толстопленочных материалов для фотовольтаики включает пасты, рецептуры которых разработаны и опробованы собственным Научно-Производственным От-

делом и сертифицированы, в том числе на соответствие RoHS – действующей в Европе директиве, ограничивающей содержание вредных материалов.

Одной из важнейших задач в производстве обоих видов продукции является стабильное наличие качественного сырья по конкурентным ценам, так как это обеспечивает высокий уровень воспроизводимости эталонного качества нашей конечной продукции.

Для реализации поставленной задачи мы разработали и успешно интегрировали систему процессов в области закупок, выполнение которых обеспечивает построение долгосрочных взаимовыгодных отношений с нашими партнерами при поддержании атмосферы равноправной конкуренции среди поставщиков. Благодаря этому сегодня мы обладаем диверсифицированным портфелем закупок с отсутствием в системе монопольных поставщиков.

Снижение уровня затрат накупаемые материалы, запчасти, сырье и другие ресурсы при сохранении должного уровня их качества является для нас одной из наиболее актуальных задач в условиях борьбы за снижение издержек в целях повышения конкурентоспособности выпускаемой нами продукции.

Продукция

Мы обладаем многолетним успешным опытом в области разработки, технологии и производства высококачественной продукции из синтетического сапфира и металлизационных паст, который позволил нам стать одним из лидирующих производителей мирового рынка электронных материалов и компонентов для высокотехнологичных применений. Выпускаемые нами продукты из сапфира и металлизационные пасты удовлетворяют самым взыскательным рыночным требованиям. Мы тесно сотрудничаем с нашими клиентами, чтобы поставить им товар самого высокого качества по конкурентоспособным ценам. Ведущие мировые компании, использующие нашу продукцию в своем производстве, отмечают ее неизменно высокое качество. Мы считаем, что наша компания является одним из ведущих поставщиков изделий из сапфира для светодиодной промышленности. Основные продуктовые линейки представлены изделиями на основе синтетического монокристаллического сапфира и металлизационными пастами.

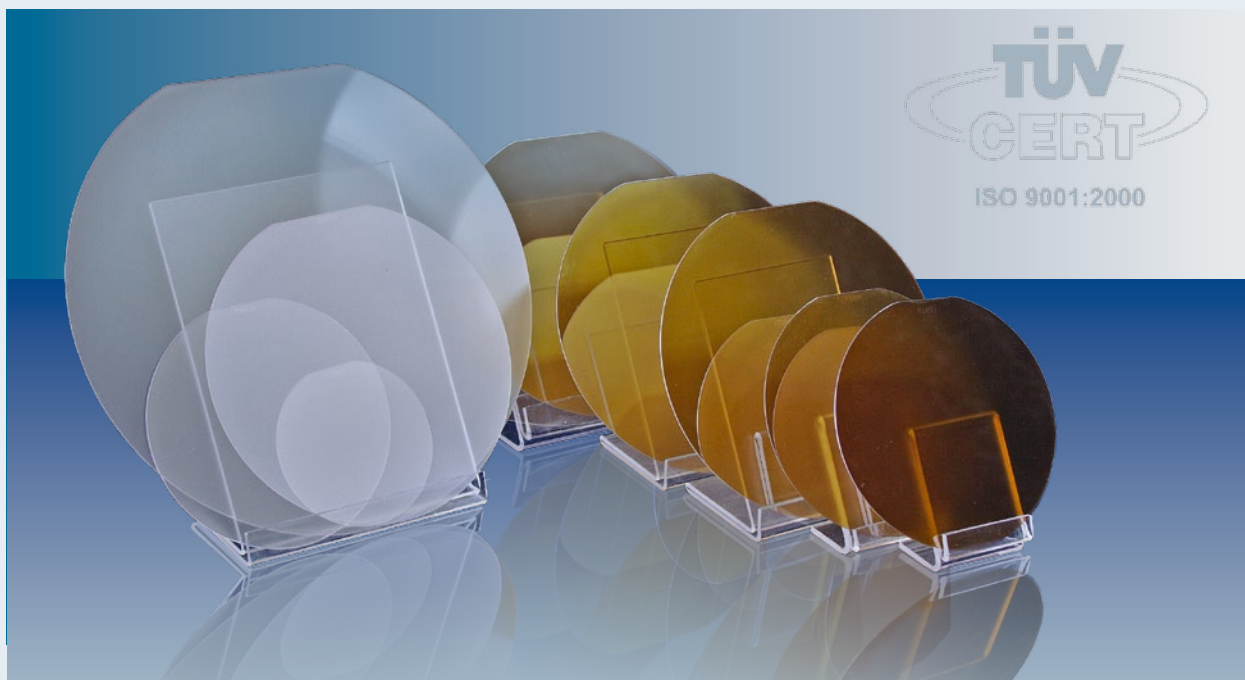
СИНТЕТИЧЕСКИЙ САПФИР

Благодаря своим диэлектрическим и кристаллографическим свойствам производимый нами синтетический сапфир широко используется в электронной, оптоэлектронной, оптической и часовой промышленности.

Мы производим широкий спектр продукции из выращенных нами сапфировых буль.



Продукт	Размер	Ориентация	Применение
Керн	2," 3," 4," 6", 8"	C, R, A, M	Заготовки для изготовления оптических окон и пластин для СИД, синих лазерных диодов, КНС и РЧИС
Резанная	2," 3," 4," 6", 8"	C, R, A, M	Заготовки для изготовления пластин для СИД, синих лазерных диодов, КНС и РЧИС
Шлифованная	2," 3," 4," 6", 8"	C, R, A, M	Заготовки для изготовления пластин для СИД, синих лазерных диодов, КНС и РЧИС Заготовки для изготовления оптических окон Заготовки для изготовления подложко-держателей
Полированная	2," 3," 4," 6", 8"	C, R, A, M	Эпи-полированные пластины для СИД, синих лазерных диодов, КНС и РЧИС Полированные оптические окна Двусторонние полированные подложкодержатели



Продуктовая линейка включает керны, резанную, шлифованную и полированную продукцию. Также мы изготавливаем сапфировые пластины (подложки) различного диаметра с различной глубиной обработки (шлифовка, полировка, эпитаксия): 2", 3", 4", 6", 8" с плоскостными ориентациями С, R, М и А.

Ориентация кристалла сапфира зависит от симметрии кристаллической структуры. В зависимости от типа ориентации меняются химические, электрические и физические характеристики кристалла, что является важнейшим параметром при изготовлении различных типов продукции из сапфира. Например, пластины ориентации С больше используются для производства светоизлучающих диодов; пластины ориентации R - для производства радиочастотных интегральных микросхем (RFICs).

Сапфир является основным материалом при производстве светоизлучающих диодов, поскольку его кристаллическая решетка позволяет наращивать эпитаксиальный слой нитрида галлия (GaN) с хорошими рабочими характеристиками и оптимальным соотношением цена/качество, кроме того, он достаточно широко распространен.

Использование сапфира при производстве радиочастотных интегральных микросхем (RFICs) на основе КНС-структур дает возможность избежать емкостных потерь, интегрировать в чип пассивные элементы и снизить размер конечного устройства, что повышает быстродействие микросхем.

Высокая прозрачность и устойчивость к механическим воздействиям позволяют производить из сапфира стекла для часов люксовых брендов.

Сапфир обладает высокой устойчивостью к механическим и температурным воздействиям, а также к ультрафиолетовому и инфракрасному излучениям, что позволяет изготавливать сканерные окна, линзы для оптических приборов и т. п. на его основе.

МЕТАЛЛИЗАЦИОННЫЕ ПАСТЫ

На заводе «Монокристалл» мы разрабатываем и производим широкий спектр паст для толсто пленочных технологий. Приоритетным направлением в этой области является разработка и изготовление паст для металлизации солнечных элементов, используемых в системах фотовольтаики.

Наша продуктовая линейка включает алюминиевые, серебряные и серебро-алюминиевые пасты.

Алюминиевые пасты

Пасты проводниковые алюминиевые предназначены для формирования толсто пленочного омического контакта к кремнию р-типа на тыльной стороне моно- или мультикристаллических кремниевых солнечных элементов методом трафаретной печати.

Продукция

Основными конкурентными преимуществами наших алюминиевых паст являются самый высокий КПД среди мировых аналогов, превосходное качество BSF-слоя, отличное качество получаемого слоя, заключающееся в отсутствии дефектов и великолепной адгезии, хорошие печатные характеристики. Алюминиевые пасты обеспечивают улучшение качества тыльной пассивации кремниевых солнечных элементов, и, как результат, повышение напряжения холостого хода и эффективности преобразования энергии солнечного излучения в электрическую.

По итогам тестирования двух независимых научных центров Европы – Исследовательского центра ICS, г. Констанс, Германия и Института Fraunhofer, г. Мюнхен, Германия, алюминиевая паста ПАСЭ -12Д, разработанная нашими специалистами для металлизации пластин кремния толщиной менее 240 мкм, по своим техническим характеристикам признана лучшей в мире.

ПАСЭ-12: алюминиевая паста, разработанная для формирования сильнолегированного р+ слоя при использовании с моно- и мульткристаллическими кремниевыми пластинами р-типа, а также для ультратонких пластин (<200μm). Используется для получения качественного и однородного тыльного контакта, а также поля тыльной поверхности (BSF-слой). Прекрасно подходит для совместного вжигания с лицевыми пастами. Хорошо совместима с другими продуктами ЗАО “Монокристалл” для металлизации солнечных элементов

ПАСЭ-12Д: новая модификация высокоэффективной алюминиевой пасты для тыльной металлизации солнечных элементов семейства ПАСЭ. Доработанная формула позволяет получить высокие результаты на ультратонких пластинах и при этом получить минимальное значение прогиба.

ПАЛФ-100: бессвинцовая алюминиевая паста, специально разработанная для формирования сильнолегированного р+ слоя при использовании с моно- и мульткристаллическими кремниевыми пластинами р-типа. Используется для получения качественного и однородного тыльного контакта, а также поля тыльной поверхности (BSF-слой).

ПАЛФ-100А: бессвинцовая алюминиевая паста, специально разработанная для формирования сильнолегированного р+ слоя при использовании с моно- и мульткристаллическими кремниевыми пластинами р-типа, а также

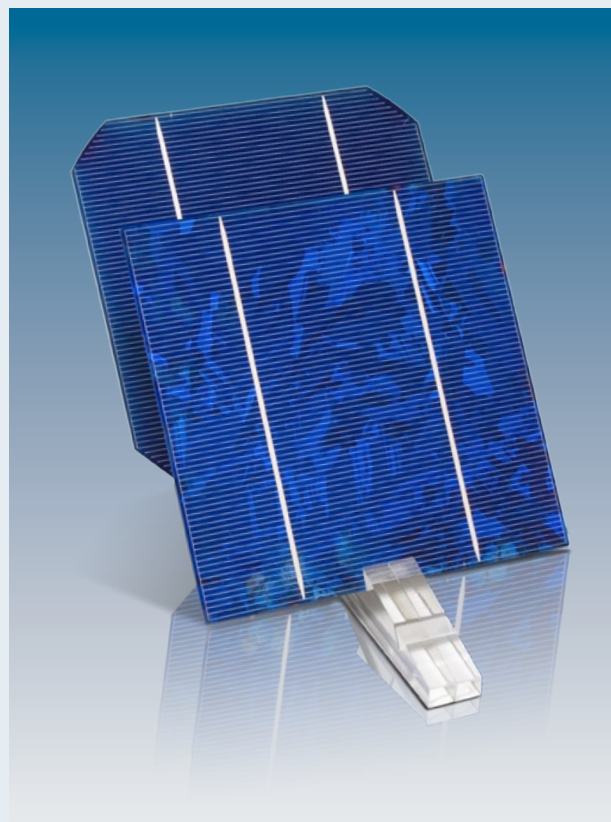
для ультратонких пластин (<200μm). Используется для получения качественного и однородного тыльного контакта, а также поля тыльной поверхности (BSF-слой).

Серебряные пасты

Пасты проводниковые серебросодержащие для солнечных элементов предназначены для формирования омического контакта к кремнию n-типа на лицевой стороне моно- или мульткристаллических кремниевых солнечных элементов методом трафаретной печати. Могут быть использованы при совместном вжигании с пастами для тыльных контактов.

Основными конкурентными преимуществами являются: обеспечение высокой эффективности солнечных элементов; экологичность – отсутствие в составе таких тяжелых металлов, как кадмий и свинец; идеально подходят для всех видов антиотражающего покрытия; высокое качество печати.

ФС-0734: серебросодержащая паста для формирования фронтального омического контакта методом трафаретной печати на моно- и мульткристаллических кремниевых пластинах. Может быть использована при совмест-



ном вжигании с пастами для тыльных контактов. Хорошо совместима с другими продуктами ЗАО «Монокристалл» для металлизации солнечных элементов.

Серебро-алюминиевые пасты

Пасты проводниковые серебро-алюминиевые для элементов систем фотовольтаики предназначены для формирования толсто пленочного омического контакта на тыльной стороне моно - и поликристаллических кремниевых солнечных элементов. Алюминий в пасте способствует снижению переходного сопротивления между толсто пленочным контактом и поверхностью кремния р-типа.

К основным конкурентным преимуществам данного продукта можно отнести хорошие печатные характеристики, а также свойства, обеспечивающие превосходную пайку и низкое контактное сопротивление. Серебро-алюминиевые пасты отличаются пониженным расходом и более дешевы в сравнении с серийно выпускаемыми.

ППАС-7-1: серебро-алюминиевая паста для формирования тыльного омического контакта моно- и мультикристаллических кремниевых солнечных элементов.

Основная задача пасты – снижение контактного сопротивления.

Основными конкурентными преимуществами являются: низкое контактное сопротивление, хорошие печатные характеристики, превосходная пайка.

ППАС-052: серебро-алюминиевая паста для формирования тыльного омического контактов моно- и мультикристаллических кремниевых солнечных элементов.

Основная задача пасты – снижение контактного сопротивления. Основными конкурентными преимуществами являются: низкое контактное и линейное сопротивление пасты, хорошие печатные характеристики, превосходная пайка.

Полный комплект наших материалов для металлизации солнечных элементов позволяет получить высокие печатные и электрофизические характеристики. В условиях современного рынка, когда технологии производства солнечных элементов постоянно совершенствуются, мы способны быстро разрабатывать новую продукцию, опережающую по своим качественным характеристикам аналоги конкурентов и обеспечивающую требуемые заказчику свойства.



Оценка результатов 2009 года. Рынки

СИНТЕТИЧЕСКИЙ САПФИР

До 2009 года главной тенденцией рынка монокристаллического сапфира было активное развитие новых технологий и применений в электронике и оптоэлектронике на основе сапфира, что обусловило высокий спрос на кристаллы в мире. Инновационными применениями стали светоизлучающие диоды высокой яркости (белые, голубые, зеленые), массово используемые в мобильных устройствах, портативной технике и для подсветки панелей жидкокристаллических телевизоров, а также радиочастотные интегральные микросхемы с высокой степенью интеграции элементов на основе КНС – структур, голубые полупроводниковые лазеры.

Финансовый кризис, разразившийся в конце 2008 года и продолжавший оказывать значительное влияние на экономику стран мира в 2009 году, затронул все отрасли производства электроники, включая сегмент электронных материалов и компонентов. Резкий спад спроса и желание производителей минимизировать свои запасы привели к тому, что объемы производства и продаж синтетического сапфира упали более чем в 2 раза в кв. 2009 г., в результате чего значительно ужесточилась конкурентная борьба на рынках, а также произошло снижение уровня цен на 30-40 %. Однако снижение общих издержек при производстве светоизлучающих диодов, одним из компонентов которых является сапфир, и, как следствие, снижение цены самих светодиодов дало существенный толчок к использованию данных устройств в новых отраслях полупроводниковой техники. В частности, производители жидкокристаллических дисплеев стали массово переходить на использование светодиодов в качестве подсветки вместо традиционно применявшихся люминофоров. К концу 2009 года в 97 % производимых в мире ноутбуков стала использоваться данная технология, а ряд производителей жидкокристаллических телевизоров, в частности, корейская компания-гигант Samsung, объявили об использовании СИД в своих ЖК-телевизорах. Данная тенденция послужила существенным толчком к росту спроса на синтетический сапфир, что совместно с нашими успешными маркетинговыми решениями и вовремя предпринятыми мерами по снижению издержек привело к тому, что в III квартале 2009 года наши объемы продаж сапфира были восстановлены до уровня 2008 года и превысили 2 млн долларов ежемесячно.

Сегодня можно с уверенностью говорить о том, что на период до 2013 года рынок пластин сапфира для свето-

диодной промышленности сохранит высокий потенциал роста (CAGR более 20 %).

Наибольший рост сегмента высокоярких светоизлучающих диодов связан как с их активным использованием для подсветки дисплеев и экранов жидкокристаллических телевизоров, так и в системах освещения в автомобилях (производство передних и задних фар и подфарников, а также освещение в салоне автомобиля).

Перспективным применением светоизлучающих диодов остается их использование в качестве источников света в осветительных приборах общего освещения.

Сегодня на мировом рынке производства синтетического сапфира присутствует более 25 компаний. В связи с повышенным ростом спроса на монокристаллические корунды промышленного назначения в этом сегменте появляется все больше новых компаний, запускающих самостоятельное производство сапфира. Однако на сегодняшний день основными игроками являются следующие компании, занимающие совместно около 80 % мирового рынка:

- Kyocera (Япония);
- Монокристалл (Россия);
- Rubicon Technology Inc. (США);
- Namiki Precision Jewel Co., Ltd. (Япония).

По нашим данным, сегодня мы занимаем более 20 % рынка материала сапфира для производства светоизлучающих диодов в натуральном выражении, увеличив свою долю на 15 % в период с 2003 по 2009 гг.

Основными нашими конкурентными преимуществами в области производства пластин сапфира являются:

1. Вертикально интегрированное производство от выращивания кристаллов сапфира до химико-механической полировки;
2. общепризнанное технологическое лидерство применяемого метода выращивания кристаллов сапфира, заключающееся в возможности масштабирования, изготовления пластин большого диаметра, а также меньшей себестоимости по отношению к другим методам выращивания;
3. Наличие собственного научно-исследовательского института по усовершенствованию методов выращивания и обработки сапфира, конструкторского бюро по

проектированию установок роста, а также их серийного производства;

4. Наличие современного оборудования обработки сапфира от резки до химико-механического полирования, а также успешно пройденная квалификация у ведущих мировых производителей светоизлучающих диодов;

5. Наличие высокопрофессиональной управленческой команды, убедительно доказавшей способность обеспечивать интенсивное развитие компании на мировом рынке в условиях жесткой конкуренции с крупнейшими мировыми брендами.

МЕТАЛЛИЗАЦИОННЫЕ ПАСТЫ

Несмотря на охвативший мировую экономику кризис, рост производства изделий для солнечной энергетики в 2009 году составил 25 %. По нашей оценке, в течение ближайших 5 лет ожидается устойчивый рост сегмента металлизационных паст на уровне 20-30 % ежегодно.

Важной особенностью рынка фотовольтаики в 2009г. являлось радикальное (на 80-90 %) падение цен на солнечные модули в связи с активным увеличением мощностей существующими производителями, а также появлением новых игроков, преимущественно в Азиатско-Тихоокеанском регионе, показавшем самые высокие темпы роста производства. Сложившаяся в мире ситуация стимулировала резкое повышение спроса во второй половине года.

В 2009 году на мировом рынке производства паст для фотовольтаики было представлено более 40 компаний из США, Азии и Европы. Некоторые крупные производители солнечных элементов сами изготавливают или планируют изготавливать металлизационные пасты для собственных нужд (Mitsubishi, Sanyo, LG, Sharp и др.).

Однако большая часть рынка контролируется крупнейшими игроками:

- DuPont (США);
- Ferro (США);
- Ruxing (Китай);
- Монокристалл (Россия);
- GIGA Solar (Тайвань);
- Toyo Aluminium (Япония);
- Heraeus (Германия).

По нашим данным, сегодня мы занимаем примерно 15% рынка паст для металлизации кремниевых солнечных элементов, значительно увеличив свою долю по сравнению с 2008 годом.

Основными нашими конкурентными преимуществами в области производства металлизационных паст являются:

1. Способность быстро создавать самые передовые продукты, являющиеся лучшими среди классовых аналогов, в первую очередь, в соотношении «цена – качество».

2. Стратегическое партнерство с ведущими мировыми производителями технологического оборудования для создания фотовольтаических систем.

3. Высокая степень адаптации наших продуктов к технологическим линиям производителей солнечных элементов.

Переход от использования традиционных источников энергии к альтернативным, в частности к фотовольтаике, имеет ряд объективных преимуществ, одним из которых является возможность отказа от использования ограниченных запасов невозобновляемых традиционных источников энергии и перехода к неограниченным запасам энергии Солнца. Кроме того, фотовольтаика – экологически чистый способ получения электроэнергии.

Несмотря на то, что электроэнергия, получаемая традиционными способами, на данный момент является более дешевой по сравнению с энергией, вырабатываемой генерирующими мощностями солнечной энергетики, уже сегодня солнечные системы являются экономически эффективным средством электроснабжения потребителей малой мощности в удаленных от централизованных электросетей местах.

Постоянно растущий интерес к рынку фотовольтаики также связан с продолжающимся удорожанием электроэнергии, получаемой из традиционных источников, значительным ростом мировых цен на нефть, а также развитием технологий производства солнечных элементов и созданием новых мощностей на мировом рынке производства поликремния, что влечет за собой неизбежное удешевление сырья.

Оценка результатов 2009 года. Продажи



Мы обладаем обширной диверсифицированной по географическому признаку клиентской базой, включающей в себя ведущих мировых производителей высокотехнологичных продуктов на рынках электроники, оптоэлектроники и фотовольтаики.

Структура портфеля заказов выстроена таким образом, чтобы поддерживать долю присутствия каждого клиента на уровне не более 20 % от общего объема продаж в каждом из направлений. Это позволяет нам чувствовать себя уверенно в стремительно меняющихся рыночных условиях и защитить себя от возможных существенных потерь (потенциально критических, если бы речь шла о монопольном положении клиента), в случае прекращения отношений с каким-либо партнером.

Сегодня мы предлагаем нашим клиентам широкую продуктовую линейку, включающую продукцию из синтетического сапфира разной глубины обработки (в материале (керны), шлифованную, эпи-полированную) и размера (пластины от 2 дюймов до сверхбольших диаметров (8 дюймов), а также широкий ряд металлизационных паст для фотовольтаических систем.

Общий объем продаж по данному бизнес-направлению в 2009 году несколько упал по сравнению с результатом 2008 года и составил 51 млн долларов США (2008 год - 56,7 млн долларов США). В частности, по направлению «Синтетический сапфир» произошло существенное

снижение уровня продаж в связи с оптимизацией нашими клиентами своих складских запасов вследствие влияния негативных кризисных явлений, царивших в экономике. В то же время в 2009 году произошло некоторое увеличение объема продаж по направлению «Металлизационные пасты». Это стало возможным благодаря активно проводящимся государственным программам, направленным на поддержку фотовольтаики в большинстве европейских стран, в США и в Азии.

СИНТЕТИЧЕСКИЙ САПФИР

В 2009 году общий объем наших продаж упал на 24 % по сравнению с аналогичным показателем 2008 г. и составил 25,2 млн.долларов. Такие результаты во многом обусловлены негативным влиянием финансового кризиса, а также, в частности, сокращением нашими клиентами объемов собственного производства, а, соответственно, и снижением уровня закупаемого ими сырьевого материала.

В различных сегментах рынка синтетического сапфира ситуация в области продаж в 2009 году для нас сложилась следующим образом:

1. СИД: объем продаж нашей продукции составил 15,6 млн долларов, что на 13% лучше аналогичных показателей предыдущего года. Основные продажи сапфира для производства СИД были осуществлены в страны Юго-Восточной Азии (Корея, Тайвань, Япония), где на

сегодняшний день сконцентрированы основные мировые производственные мощности. Помимо этого мы осуществляем поставки пластин на европейский и североамериканский рынки. По нашим оценкам, в 2009 г. поставки Монокристалла на рынок СИД превысили 20 % мирового потребленного объема в натуральном выражении. В следующем году прогнозируется существенное повышение спроса на синтетический сапфир и эпи-полированные подложки для изготовления СИД в связи с бурным развитием сегментов рынка ЖК ТВ и ноутбуков с подсветкой на основе СИД высокой яркости.

2. РЧИС: на сегодняшний день данный сегмент рынка только вступил в фазу своего развития и обладает сравнительно небольшой емкостью. В 2009 г. произошло существенное проседание на рынке РЧИС, и мы были вынуждены приостановить продажи в данном секторе. По нашим оценкам, восстановление наших продаж в этом сегменте может начаться не ранее второго квартала 2010 г.

3. Оптика: объем продаж в 2009 году сократился на 50 % по сравнению с предыдущим годом и составил 6,3 млн долларов. В нише часовой оптики наблюдалось существенное снижение спроса на материал в связи с негативным влиянием кризисного периода и снижением покупательской способности клиентов.

В 2009 году наш портфель заказов претерпел ряд изменений – в связи с началом перехода части производителей СИД на использование 4" сапфировых пластин, а также прогнозируемым переориентированием массового производства на подложки больших диаметров, мы существенно увеличили объем продаж данной продукции за отчетный период. Мы ожидаем существенный рост спроса на пластины больших диаметров в 2010 г. и, как следствие, дальнейшее усиление наших позиций на рынке сапфировых пластин больших диаметров и рост валовой прибыли.

Также в связи с планируемым увеличением собственных обрабатывающих мощностей мы ожидаем увеличение доли продуктов с большей добавленной стоимостью в объеме продаж в 2010 году.

МЕТАЛЛИЗАЦИОННЫЕ ПАСТЫ

Общий объем продаж по направлению «Металлизационные пасты» в 2009 г. составил 25,2 млн долларов США

(2008 год – 21,8 млн долларов США). Серебросодержащие пасты – 7 млн.долларов США (2008 год – 4,36 млн долларов США; алюминий содержащие пасты – 18,2 млн долларов США (2008 год – 17,4 млн долларов США).

Совокупный среднегодовой темп роста (CAGR) продаж наших алюминиевых металлизационных паст за период 2004-2009 гг. в натуральном выражении составил 169 %.

В 2009 г. объем продаж алюминий содержащих паст вырос в 1,2 раза, что (прирост) составило 800 тыс. долларов США (2008 год – 10,26 млн долларов США), достиг 15 % мирового потребления.

В нише серебросодержащих паст в 2009 году мы увеличили объем продаж в 1,6 раз по сравнению с результатом 2008 года, что в денежном эквиваленте составило 2,64 млн долларов США (2008г. – 3,87 млн долларов США), заняв по итогам отчетного периода долю на мировом рынке в 6,2 %.

33 % объема производимых нами паст для металлизации солнечных элементов поставляется на рынки стран Европы. Большинство европейских производителей модулей и других элементов для систем солнечной энергетики предъявляют повышенные требования к техническим параметрам используемых продуктов (например, высокий коэффициент полезного действия, вырабатываемый системой, в частности, за счет высоких качественных параметров используемых паст, отсутствие в составе паст тяжелых металлов и т.д.), а продукты, выпускаемые под брендом «Монокристалл», не только отвечают установленным требованиям, но и превосходят по качественным характеристиками аналоги конкурентных производителей в своем классе. Это помогает нам сегодня прочно удерживать занимаемые позиции в сегменте европейского рынка, а также позволяет нам рассчитывать увеличение объемов поставок производимой нами продукции в Европу в 2010 г.

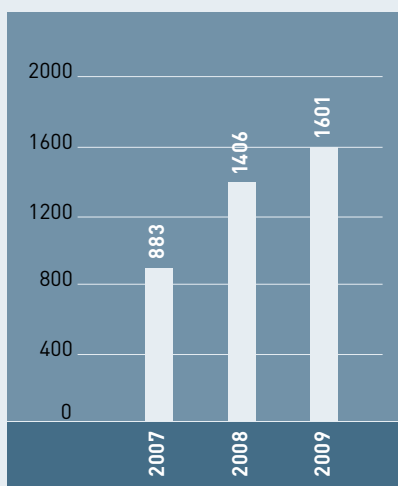
Также 2009 год был отмечен существенным увеличением объемов поставок производимых нами металлизационных паст на рынок США, одной из причин которого стал резкий рост объема производства солнечных элементов на этом относительно новом для нас рынке. Поставки паст в страны Юго-Восточной Азии в основном выросли за счет приобретения новых потребителей в Корее и на Тайване.

Основные финансовые результаты

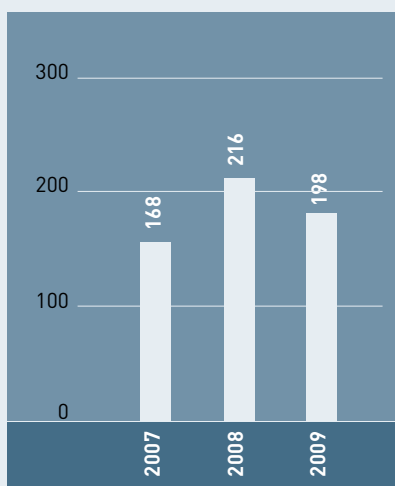
Несмотря на негативное влияние мирового экономического кризиса, выручка от продаж выросла на 14 % по сравнению с 2008 годом и составила 1.601 миллионов рублей. Это стало возможным вследствие эффективной работы компании по оптимизации затрат, а также за счет существенного снижения отпускных цен на производимую нами продукцию. Данное решение позволило нам также значительно увеличить нашу долю на целевых рынках.

Снижение отпускных цен наряду с ростом стоимости заимствований повлекло за собой снижение чистой прибыли на 8 % по сравнению с 2008 г. Совокупное влияние этих факторов привело к 11 % росту показателя прибыли по EBITDA, который по итогам года составил 495 миллионов рублей.

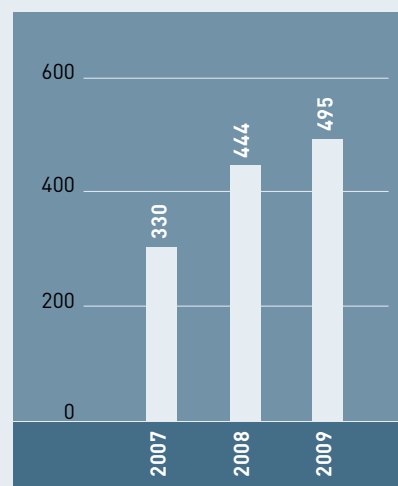
Выручка от реализации



Чистая прибыль



Прибыль по показателю EBITDA



СИНТЕТИЧЕСКИЙ САФИР

Основной стратегией бизнес-направления в сегменте синтетического сафира является укрепление позиций компании как ведущего мирового поставщика высококачественного сафира и сафировых подложек для современной электронной и оптоэлектронной промышленности.

Реализация этой стратегии предполагает развитие и совершенствование наших ресурсов и компетенций в трех ключевых направлениях:

- производство
- продукты и технологии (НИОКР)
- продвижение продукции

Развитие производственных возможностей

Мы полагаем, что обладаем одним из крупнейших в мире парков ростового оборудования на основе передовой высокопроизводительной технологии роста кристаллов сафира большого диаметра. Это позволяет нам занимать лидирующую позицию среди мировых производителей сафира для высокотехнологичных применений.

Целевые рынки, на которых мы сегодня работаем, и прежде всего рынок СИД, развиваются стремительными темпами. Как следствие, бурный рост рынка сафира электронного и оптоэлектронного применения привел к ситуации, когда спрос на синтетический сафир превышает предложение. Исходя из складывающейся динамики и прогнозов высоких темпов роста отрасли в последующие 5 лет мы намерены практически удвоить наши ростовые мощности, доведя их до уровня около 10 млн условных пластин 2", а также увеличить имеющиеся у нас мощности по обработке сафира более чем в три раза в ближайшие два года.

Как часть программы развития в 2010 году мы планируем технологически переоснастить завод «Атлас», что позволит завершить интеграцию его производства с заводом «Монокристалл», сделав сотрудничество предприятий в области разработки и производства продукции, а также контроль производственных затрат более эффективными.

Для повышения эффективности производства мы постоянно работаем над улучшением и развитием

производственных процессов и систем компании. Значительное внимание уделяется нами повышению качества продукции, ускорению производственных потоков и сокращению затрат. С целью увеличения процента выхода годных изделий, сокращения длительности производственных циклов и снижения себестоимости продукции проводится оптимизация производственных процессов – выявляются и исключаются малоэффективные составляющие производства, снижаются затраты на технологические операции.

Развитие технологий

Мы самостоятельно разрабатываем и производим передовое высокотехнологичное оборудование для роста кристаллов сафира на одном из дочерних предприятий Концерна, что в значительной мере помогает нам в кратчайшие сроки реализовывать технологические достижения в серийном производстве.

Сегодня одним из приоритетных направлений в области технологического развития производства является увеличение размеров выращиваемых кристаллов сафира. Для этого наши конструкторы работают над созданием новых ростовых установок, позволяющих выращивать кристаллы больших и сверхбольших диаметров (более 12"), сохраняя при этом высокое оптическое качество кристаллов.

Мы также продолжаем развивать технологии обработки сафира, чтобы наша продукция и в будущем удовлетворяла самым взыскательным требованиям потребителей. Примером такой работы стала разработка и серийное производство пластин для профилирования сафира (PSS) – технологии, предъявляющей наиболее высокие требования к качеству поверхности пластины сафира.

Одной из значимых сегодня задач является развитие и создание таких технологий, которые обеспечивают более низкие издержки при производстве кристаллов и пластин больших диаметров.

С целью создания новых технологий и развития наших компетенций в этой области мы сотрудничаем с ведущими мировыми исследовательскими центрами и компаниями, производящими обрабатывающее оборудование, материалы и инструменты.

Стратегия

Развитие продуктовой линейки

Развитие технологий направлено, прежде всего, на создание новых продуктов, дальнейшее повышение качества уже выпускаемой продукции и снижение ее себестоимости. В частности, мы намерены совершенствовать наши способности серийно производить сапфировые подложки большого и сверхбольшого диаметров (6" и 8"), обеспечивая традиционно высокое качество производимых нами продуктов.

6" сапфировые подложки ранее стали активно применяться в производстве радиочастотных интегральных микросхем (РЧИС), а сегодня ведущие мировые производители СИД работают над доведением своего технологического оборудования до уровня, при котором они смогут использовать 6" пластины сапфира.

8" сапфировые подложки уже сегодня находят свое применение в таких продуктах как РЧИС и СИД. Однако пока примеры их использования, в основном, ограничены работами научно-исследовательского характера.

Мы также планируем продолжать работать над производством сапфировых подложек диаметром более 8". Мы понимаем, что сегодня такие продукты опережают текущие потребности рынка. Однако, учитывая начавшееся бурное развитие рынка и, соответственно, значительный прогресс, достигнутый в области технологий обработки за последние 1-2 года, мы полагаем, что в отрасли сформировался и будет усиливаться спрос на продукты больших диаметров благодаря тому, что их использование при производстве РЧИС и СИД высокой яркости позволяет повысить процент выхода годных изделий.

Свою способность к инновациям и лидерство в технологии и производстве пластин больших диаметров мы доказали в 2008 году, когда первыми в мире изготовили и поставили покупателям 8" пластины для СИД и РЧИС применений.

Развитие продаж

Нами установлены устойчивые прямые связи с ведущими компаниями - потребителями синтетического сапфира для СИД и РЧИС применений. Большая часть производимой нами продукции поставляется напрямую конечным потребителям.

Для укрепления нашего регионального присутствия

и развития отношений с потребителями мы полагаем целесообразным открытие своих отделений на стратегически важных региональных рынках.

Бренд «Монокристалл» стал хорошо известен в отрасли благодаря качеству нашей продукции и умению работать с потребителями. Мы планируем продолжать укреплять наш бренд и вести активную маркетинговую деятельность на мировых рынках, участвовать в важнейших мировых выставках и конференциях, публиковать материалы в специализированных СМИ, развивать и улучшать веб-сайт компании.

В 2010 году мы продолжили серийное производство и продажи 6" сапфировых подложек для РЧИС сегмента, а также начали серийные поставки 6" подложек для СИД сегмента.

Мы стремимся укрепить свое положение ведущего мирового поставщика высококачественных сапфировых подложек для стремительно растущих рынков оптоэлектронного и электронного применений, для чего планируем увеличивать долю продаж пластин больших диаметров 4", 6" и 8", включая полированные пластины, компаниям, работающим в наиболее быстрорастущих сегментах данных рынков – СИД для подсветки ЖК ТВ, общего освещения и микросхем для мобильных применений. Работающие в этих сегментах ведущие мировые производители стремятся использовать пластины большого диаметра, что позволяет существенно повысить эффективность производства.

Увеличение объемов продаж полированных пластин большого диаметра позволит нам повысить долю продуктов с более высокой добавленной стоимостью в общем объеме продаж, увеличить выручку и повысить рентабельность. Мы также намерены добиваться повышения показателя эффективности использования сапфира (выручка в расчете на 1 кг выращенного сапфира).

МЕТАЛЛИЗАЦИОННЫЕ ПАСТЫ

Мы обладаем значительным и успешным опытом в области разработки и производства металлизационных паст для солнечной энергетики (PV-пасты). Качество нашей продукции получило широкое признание среди ведущих мировых производителей солнечных элементов.

Продолжающийся рост рынка солнечной энергетики и фундаментальная долгосрочная привлекательность отрасли создают хорошие предпосылки для дальнейшего расширения нашего бизнеса в этом сегменте. Исходя из этого, мы намерены удвоить наши мощности по производству PV-паст в ближайшие два года, доведя ежегодный объем производства паст до уровня 1100 тонн.

В связи с возросшей конкуренцией на рынке фото-вольтаики выросли требования, предъявляемые к пастам со стороны потребителей. Поэтому нашей приоритетной задачей является опережающий вывод на рынок новой продукции, технико-экономические характеристики которой превышают соответствующие характеристики продуктов-аналогов, выпускаемых нашими конкурентами.

Наша способность создавать и предлагать рынку инновационные продукты, становящиеся лучшими в своем классе, в том числе в соотношении «цена-качество», позволила нам выйти на лидирующие позиции на мировом рынке металлизационных паст для солнечной энергетики. Пример одного из таких продуктов – разработанная нами алюминиевая паста ПАСЭ-12Д, уровень КПД (конверсия) которой на сегодняшний день является самым высоким среди паст-аналогов.

Ключевым фактором успеха нашей продукции у потребителей является работа наших ученых, исследователей и технологов, разрабатывающих новые пасты и совершенствующих технологию их производства. Созданный в нашей компании научно-производственный комплекс способен результативно вести научные исследования и выполнять разработку инновационной продукции, а также добиваться достижения требуемых потребителям и характеристик паст, благодаря использованию современного технологического оборудования для тестирования разработанной продукции в условиях максимально приближенных к условиям производства наших потребителей.

Наши основные усилия в области НИОКР сфокусированы на разработке новых паст, обладающих улучшенными техническими характеристиками – прежде всего, обеспечивающие повышенный КПД солнечных элементов, а также паст, имеющих увеличенный срок хранения с сохранением исходных реологических характеристик.

Одним из важных элементов работы с потребителями является предлагаемая нами возможность провести доработку имеющихся у нас продуктов под специальные требования клиента.

Мы также придаем большое значение стратегическому партнерству с ведущими отраслевыми производителями технологического оборудования и способны эффективно адаптировать наши пасты к технологическим линиям, которые применяются для производства солнечных элементов.

Развитие продаж

Мы осуществляем прямые продажи производимых нами PV-паст непосредственно потребителям по всему миру. С момента поступления заявки вплоть до изготовления и отгрузки продукции в адрес клиента наши специалисты службы продаж ведут индивидуальную работу с каждым заказчиком для выявления и согласования точных требований к продукту, необходимости его доработки, сроков и объемов отгрузки.

По нашим оценкам, в 2009 году доля, занимаемая нами на мировом рынке производителей алюминиевых паст для металлизации кремниевых элементов солнечных батарей, достигла 15 %. Мы полагаем, что в дальнейшем, благодаря разработкам и выводу на рынок новых инновационных продуктов, сотрудничеству с ведущими мировыми производителями оборудования и активному маркетингу сможем укрепить наши позиции на мировом рынке.

В качестве первого шага расширения нашего присутствия на стратегически важных региональных рынках и развития отношений с потребителями мы планируем создание в первой половине 2010 года отделения нашей компании в США.

С учетом благоприятной динамики, складывающейся на наших основных продуктовых рынках, реализация стоящих перед нами задач требует привлечения масштабных инвестиций в развитие бизнеса, включая расширение производственных мощностей, модернизацию имеющейся производственной базы, развитие технологий, создание новых продуктов, а также региональную экспансию. По нашим оценкам, планируемый объем капитальных затрат в бизнес-направление только в ближайшие три года может составить около 100 млн долларов США.

Сельскохозяйственное производство

Сельскохозяйственное производство в нашей компании представлено растениеводством. Мы выращиваем зерновые и зернобобовые культуры (озимую пшеницу, кукурузу, горох), а также масличные культуры (подсолнечник, озимый рапс). Начиная с 2002 года, мы стабильно занимаем лидирующие позиции в рейтинге 100 наиболее крупных и эффективных предприятий по производству зерна в России (по данным Всероссийского института аграрных проблем и информатики Россельхозакадемии совместно с Информационно-аналитическим центром АПК).

В структуру бизнес - направления «Сельскохозяйственное производство» входят два предприятия, расположенные на территории Ставропольского края, - ООО «Победа» (Красногвардейский район, с. Ладовская Балка) и его дочернее предприятие ООО «Хлебороб» (Петровский район, с. Константиновское). Общая площадь сельхозугодий, входящих в направление, составляет более 60 тыс. гектаров.

Наша продуктовая линейка включает в себя следующие виды зерновых культур:

- продовольственную озимую пшеницу;
- продовольственный горох;
- кукурузу;
- маслосемена подсолнечника;
- маслосемена рапса.

Более 95 % производимой нами продукции реализуется на свободном рынке в России. Основными нашими потребителями являются экспортные компании и перерабатывающая промышленность страны.

Применение передовых технологий выращивания зерновых и технических культур, использование самой современной высокопроизводительной сельскохозяйственной техники, внедрение лучших достижений мировой сортовой практики, развитая производственная база – все это закладывает прочный фундамент для устойчивого развития бизнес-направления в долгосрочной перспективе.

Наша главная цель - стать лидирующим производителем зерновых и технических культур среди крупнейших сельскохозяйственных предприятий страны, поставляя на рынок продукцию самого высокого качества на лучших для клиента условиях.



1999-2009 История бизнес-направления

История бизнес направления «Сельскохозяйственное производство» начинается для нашей компании в марте 1999 года с момента учреждения нами ЗАО «Победа» на базе земельных угодий одного из крупнейших в прошлом сельхозпредприятий Ставрополя – колхоза «Победа», которому не удалось избежать банкротства в период реформ 90-х годов.

Интеграция современных управленческих технологий в сельскохозяйственное производство, масштабные инвестиции, приток квалифицированных кадров позволили нам стать одним из лучших предприятий отрасли в стране.

С 2001 года мы последовательно развивали технологии сельскохозяйственного производства, наращивали его материально - техническую базу, и уже в 2002 году нам удалось стать одним из ведущих производителей зерновых в Ставропольском крае.

Период с 2003 по 2006 гг. был ознаменован переходом к специализации по выращиванию двух зерновых культур - озимой пшеницы и подсолнечника. Также в этот период (в 2004 г.) нам удалось войти в число 300 лучших и наиболее эффективных сельхозпредприятий России, а в 2006 г. в рейтинге 100 наиболее эффективных предприятий страны (Клуб Зерно-100) мы заняли 12-е место по производству пшеницы и 15-е по производству подсолнечника.

2007 год стал для нас одним из самых успешных за всю историю существования бизнес - направления. Мы значительно увеличили объемы выращиваемого зерна, улучшили основные экономические показатели, закончили большой этап технологической модернизации производства, а также существенно повысили свои позиции в основных отраслевых рейтингах, заняв по итогам 2007 г. 102-е место среди 300 лучших сельхозпредприятий России и 6-е место в рейтинге наиболее крупных и эффективных производителей зерна и подсолнечника. Также мы расширили производственные площади (до 36 тыс. гектаров пашни) за счет приобретения сельхозпредприятия «Медвеженское», расположенного в Красногвардейском районе Ставропольского края.

В 2008 году мы продолжали усиливать наши позиции на отраслевом рынке: заняли 67-е место в рейтинге 300 наиболее эффективных хозяйств страны; 3 -е место в рейтинге крупнейших производителей зерна в

России и 5-е по выращиванию подсолнечника. Также в этот период мы продолжали технологическое переоснащение производства и нарастили посевные площади за счет приобретения ООО «Хлебороб» (Петровский район, Ставропольский край). Общая площадь земель под пашни, входящих в бизнес-направление, составила 56 тыс. гектаров.

По результатам 2009 года, мы заняли 52-е место в рейтинге 300 наиболее эффективных сельхозпредприятий страны и вошли в тройку лидеров среди 100 самых крупных и эффективных сельхозпредприятий России по производству пшеницы и подсолнечника.

Сегодня общая площадь сельхозугодий, входящих в состав бизнес-направления, составляет 60 тыс. га., из них более 56 тыс. гектаров отведено под пашню. Из всего количества обрабатываемых земель по состоянию на 1 мая 2010 года в собственности предприятия находится 11960 га пашни (21 %). Остальная земля принадлежит пайщикам и используется предприятием на условиях долгосрочной аренды.

Понимая, что земля является основой нашего бизнеса, мы постоянно работаем над расширением площадей обрабатываемых земель, в том числе и собственных. На протяжении всей истории мы не только расширяли наши территориальные границы, но и закладывали фундаментальную базу для устойчивого развития бизнеса: совершенствовали структуру посевных площадей, накапливали опыт и знания по овладению и интеграции передовых технологий производства растениеводческой продукции, формировали современную материально - техническую базу.

Обзор рынков

Мы работаем на отечественном рынке растениеводства в сегменте зерновых и масличных культур. Российский рынок является частью глобального рынка растениеводства и в значительной степени зависит от динамики последнего.

Мировой рынок сельхозпродукции является стабильно растущим. Среди важнейших факторов, определяющих его развитие, можно выделить следующие:

- Постоянное увеличение объемов потребления и производства зерна и масличных культур в мире вследствие роста численности населения и повышения платежеспособности жителей развивающихся стран. По существующим прогнозам (FAO, US Census Bureau, USDA), к 2020 г. численность населения в мире вырастет на 1 млрд. человек, что повлечет за собой повышение спроса на зерно и маслосемена в среднем на 14-16 % до 2,2 млрд. тонн (+ 26 % к уровню 2008 года).
- Интенсивное освоение альтернативных видов топлива, при производстве которых применяются зерновые и масличные культуры. После завершения кризиса, царившего в экономике большинства развитых стран, и падения цен на ископаемые углеводороды (нефть), ожидается возобновление производства альтернативных источников топлива, что в свою очередь повлечет увеличение производства биоэтанола и биодизеля в два раза к 2020 году по сравнению с показателем 2008 года. Результатом этого станет повышение спроса на зерно и маслосемена до 26 % и 18 % соответственно (FAO, USDA).

Несмотря на стабильную динамику роста объемов производства и потребления, мировой рынок зерновых и масличных культур подвержен существенным колебаниям за счет влияния следующих важнейших факторов:

- Природно-климатический: природные условия в маркетинговом году в существенной степени определяют уровень урожайности и формируют баланс производства зерновых и масличных культур.
- Ценовой: от уровня мирового производства, потребления и переходящих запасов сельхозпродукции зависит цена на данный продукт на мировых биржах, которая в значительной степени определяет доходность от реализации произведенной продукции и составляет предмет

наивысшего риска ввиду своей неподконтрольности. Помимо влияния вышеперечисленных фундаментальных факторов уровень цен на сельхозпродукцию также находится в зависимости от состояния рынка углеводородов, колебания курсов основных мировых валют и спекулятивных ожиданий в биржевой торговле.

Мировой рынок сельхозпродукции представлен двумя основными сегментами: зерновыми и масличными культурами.

По данным USDA, объем производства зерновых в России в 2009 году составил 97 млн тонн, что составляет 4.3 % от общемирового производства. При этом доля пшеницы, произведенной в России, составила 8,4 % (57 млн тонн) от общемирового производства.

По данным Центра СовЭкон, мировое производство масличных культур в 2008-2009 маркетинговых годах составило 397,2 млн тонн, в т.ч. на долю сои пришлось 53 %, рапса -5,2 % и подсолнечника- 8,6 %.

В структуре мирового производства сои и рапса доля России ничтожно мала. Однако, по итогам 2009 г., доля нашей страны в общемировом производстве маслосемян подсолнечника составила 22 %. Данный показатель является третьим в мире по величине. Всего же в мире в отчетном году было получено 33,8 млн тонн подсолнечника.

Принимая во внимание тот факт, что глобальный рынок сельхозпродукции на протяжении длительного времени показывает положительную динамику развития, а тренды российского рынка во многом определяются взаимной зависимостью обоих рынков, то мы можем говорить о стабильно растущем характере отечественного рынка растениеводства в сегментах зерновых и масличных культур.

Существенными факторами, обеспечивающими долгосрочный рост рынка сельхозпродукции в России, являются:

- Рост внутреннего потребления
Согласно доктрине продовольственной безопасности страны и данных Росстата, в России прогнозируется увеличение численности населения к 2020 году на 10 млн человек, увеличение производства мяса всех видов с 5 млн тонн до 7,1 млн т. и, как следствие, увеличение внутреннего потребления зерновых с 71,6 до 102,5 млн тонн и масличных до 9 млн тонн. Использование зерна на корм сельскохозяйственным животным

Обзор рынков

и птице обусловит в большей степени рост внутреннего потребления зерна.

- Увеличение объема экспорта, который в свою очередь определяется:

- Выгодным географическим положением России по отношению к перспективным рынкам сбыта (Юго-Восточная Азия), где по имеющимся прогнозам, потребление вырастет с 498 млн тонн до 651 млн тонн к 2020 г., так и растущим (Африка и страны СНГ), где потребление вырастет на 33-38 млн тонн к 2020 г. (по данным Росстат, US Department of Agriculture), что также обеспечивает значительные перспективы роста экспорта.

- Плановыми мерами Правительства РФ, направленными на модернизацию экспортной инфраструктуры (дороги, транспорт, хранение, отгрузка), изменение таможенного и налогового законодательства страны, стимулирующими экспорт сельхозпродукции: сокращение и отмена пошлин на вывоз, субсидирование экспорта, совершенствование налогового законодательства. Реализация данных мер приведет к увеличению объемов экспорта зерновых до 35 млн тонн к 2014 году.

Основной экспортной культурой в России продолжает оставаться пшеница. В 2009 году за рубеж было отгружено около 37 % от общего объема производства.

По оценкам Министерства сельского хозяйства США, Россия стала одним из крупнейших мировых поставщиков зерновых культур, экспортировав в 2008-2009 маркетинговых годах около 18,4 млн тонн зерна пшеницы, что составило 12,8 % от общего показателя мировой торговли. Объемы экспорта пшеницы

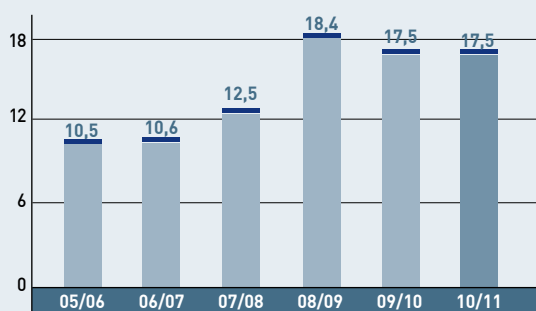
по сравнению с 2005-2007 годом выросли на 73,8 %, что позволило России войти в тройку лидирующих стран-экспортеров вместе с США и странами Евросоюза.

Основными странами-импортерами российского зерна являются Египет, Турция, Сирия, страны Ближнего Востока, Азербайджан, Армения. Примером активных действий по продвижению российской пшеницы на мировом рынке являются начавшиеся в 2009-2010 году поставки в Сингапур, Японию, Бангладеш и Южную Америку и другие отдаленные точки планеты, где рынки традиционно принадлежат другим экспортерам.

Крупнейшими экспортерами на зерновом рынке России остаются более десятка компаний, являющихся дочерними предприятиями транснациональных корпораций, основные из которых: МЗК, Риас, Валары, Бунге, Каргилл, занимающие в структуре экспорта от 7 до 12 % каждый, что в совокупности составляет 47 %.

Рынок масличных культур имеет собственную специфику. Весь произведенный в России объем масличных культур потребляется на внутреннем рынке. В связи с этим лишь незначительный объем (около 12 %) маслосемян подсолнечника вывозится за рубеж и, в основном, в виде подсолнечного масла. Кроме того существующая пошлина (20 %) на вывоз подсолнечника значительно ограничивает его экспорт. Поэтому практически весь производимый объем маслосемян подсолнечника потребляется на внутреннем рынке. Основными операторами рынка являются перерабатывающие компании «Юг Руси», «Астон», «ЭФКО», «Бунге», «Каргилл», производственные мощности которых позволяют перерабатывать весь объем получаемых технических культур в России.

Экспорт зерна пшеницы России, млн тонн
(Министерство сельского хозяйства США)



Россия: Производство зерна, тыс. га, тыс. тонн и ц/га



Отечественный рынок сельхозпродукции, как и мировой рынок, подразделяется на следующие сегменты: зерновые и масличные культуры.

Рынок зерновых культур в России

На протяжении последних пяти лет в нашей стране сформировалась устойчивая тенденция роста валового производства зерновых культур. Но, несмотря на снижение производства в отчетном периоде на 10,2 % по сравнению с результатом 2008 года, валовой сбор 2009 года стал вторым по величине за последние 6 лет и превысил среднееголетний уровень производства.

По прогнозным данным агентства «ПроЗерно», в 2010 г. общий урожай зерновых культур оценивается на уровне 90,3 млн тонн, что на 7 % ниже объема валового сбора зерна в 2009 году. Мы полагаем, что тренд снижения отображает факт стабилизации производства на уровне среднееголетних значений после перепроизводства предыдущих двух лет, что несомненно приведет к росту уровня закупочных цен на зерновые в 2010-2011 гг.

Рынок масличных культур в России

Рынок масличных культур России в целом отражает общемировые тенденции. Для него характерен устойчивый рост производства всех видов масличных за счет повышения урожайности и расширения посевных площадей.

Масличные культуры в России в основном представлены производством подсолнечника, что со-

ставляет 94 % от общего объема производства. Доля рапса составляет 4,5 %, доля сои и льна масличного незначительна. При этом необходимо отметить стабильно растущее производство рапса, которое в 2009 году увеличилось на 25 % до рекордных 308 тыс. тонн.

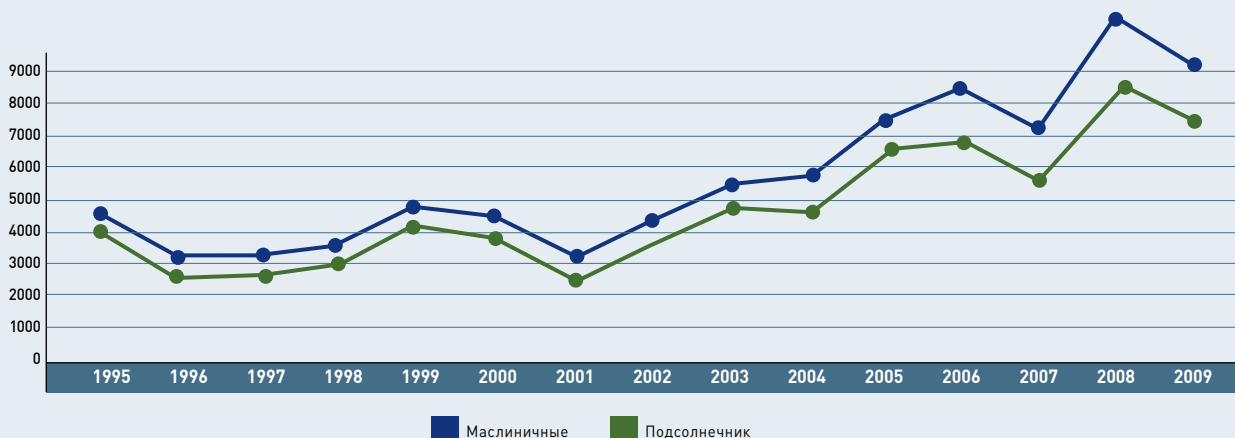
Россия: производство масличных и подсолнечника
Подсолнечник по-прежнему остается одной из наиболее рентабельных культур для производителей, так как внутренний спрос на него остается устойчиво высоким. В среднем за три последних года внутренняя переработка составила 97 % от общего объема производства.

В 2010 году в России прогнозируется увеличение сбора подсолнечника на 1,1 млн т до рекордных 7,5 млн. тонн (по данным Центр СовЭкон).

Развитие рынка масличных культур будет продолжаться за счет загрузки существующих отечественных перерабатывающих мощностей маслоэкстракционных заводов, которые оцениваются на уровне 10-10,3 млн т. при производстве маслосемян в 2009 году 8,2 млн т.

Декларируемые Президентом и Правительством РФ амбициозные планы по развитию сельскохозяйственного производства и, в частности, зернового производства и животноводства, а также резкое увеличение объемов экспорта зерновых на ближайшую перспективу до 35 млн тонн, гарантирует востребованность рынком любых объемов производимой нами продукции.

Россия: производство масличных и подсолнечника, тыс. тонн



Технологии и производство



Бизнес-направление «Сельскохозяйственное производство» базируется на производственных площадях двух предприятий – ООО «Победа» и ООО «Хлебороб».

ООО «Победа» расположено в селе Ладовская балка Красногвардейского района Ставропольского края. Площадь сельхозугодий предприятия составляет более 40 тыс. гектаров, в т.ч. площадь пашни – более 35 тыс. гектаров, из которых под выращивание зерновых культур занято 22,6 тыс. гектаров, масличных культур (рапс, подсолнечник) – около 10,8 тыс.га.

По своему географическому расположению территория предприятия находится в зоне неустойчивого увлажнения с годовым количеством осадков, не превышающим 520 мм. Почвенный состав представлен в основном черноземами обыкновенными, для которых характерно повышенное естественное плодородие, что в значительной степени повышает уровень урожайности

посевов. Средний бонитировочный балл пашни равен 65 при среднекраевом значении этого показателя в 51 балл. Данные условия являются весьма благоприятными для возделывания большинства сельскохозяйственных культур. Почвенно-климатический потенциал хозяйства позволяет ежегодно получать урожайность зерновых культур на уровне 45-50 ц/га, технических – 25-30 ц/га.

ООО «Хлебороб» расположено в селе Константиновское Петровского района Ставропольского края. Площадь сельхозугодий предприятия составляет более 24 тыс. га, в т.ч. пашни – более 21 тыс. га. Под посевы зерновых культур занято более 14 тыс. гектаров. Под выращивание подсолнечника и озимого рапса отведено около 3 тыс. гектаров пашни.

Климатические условия района, в котором расположены земли ООО «Хлебороб», также являют-



ся благоприятными для производства зерновых и масличных культур, однако это более засушливая зона по сравнению Красногвардейским районом. Годовое количество осадков составляет около 420 мм. В связи с дефицитом осадков около 20 % пашни ежегодно отводится под пары. Почвенный состав земель предприятия представлен южными черноземами и темно-каштановыми почвами. Средний балл бонитета пашни равен 46. Ежегодно урожайность зерновых в ООО «Хлебороб» составляет в среднем 35-42 ц/га, технических культур - 13-18 ц/га.

Общая численность сотрудников бизнес-направления «Сельскохозяйственное производство» в 2009 г. составила 909 человек. Из них 226 человек имеют среднее специальное образование, а 63 высшее.

Производство зерновых и масличных культур обладает рядом специфических особенностей:

- Основным производственным ресурсом является земля.

В процессе производства особое значение приобретает сохранение и повышение плодородия обрабатываемых нами почв. Технологии производства продукции растениеводства, уровень применения минеральных удобрений, структура севооборотов обеспечивают нам стабильное повышение плодородия почв как за счет сохранения почвенного покрова, так и за счет увеличения содержания в ней элементов питания и улучшения физико-механических свойств. Применяемые в процессе работы элементы консервирующей (минимальной) и нулевой обработок почв под посев сельхозкультур, сохранение растительных остатков предшественников обеспечивают в наших почвах бездефицитный баланс органического вещества и гумуса, что также ведет к росту почвенного плодородия.

Технологии и производство

- Сезонный характер производственных процессов.

Поскольку процесс выращивания культур основан на использовании биологических особенностей растений, то и весь характер производственных процессов носит сезонный характер, обусловленный биологическим циклом жизни растений. Сочетание в производстве озимых и яровых культур с различной биологией и различным потенциалом продуктивности позволяет нам минимизировать риски, связанные с возможными неблагоприятными условиями. Правильно сформированный набор возделываемых культур является основой эффективного производства, позволяющего нам нивелировать влияние природного фактора.

- Зависимость от климатических и погодных условий.

Природно-климатические условия являются одним из важнейших, практически неуправляемых факторов, который в значительной степени влияет на показатель урожайности. Количество выпадающих осадков, их распределение в течение года, уровень зимних и летних температур и многие другие факторы определяют урожайность и качество продукции. Тем не менее, исторически сложившийся набор производимых культур, технологии возделывания обеспечивают ежегодное гарантированное получение отдачи от каждого гектара пашни. Совершенствуемые нами технологии, поиск и внедрение в производство новых агроприемов, сортов и культур, целенаправленная работа по повышению плодородия почв позволяют нам снижать риски от колебаний погодных условий.

В основе возделывания сельскохозяйственных культур лежат зональные технологии, разработанные ведущими научными центрами юга России.

Мы ежегодно реализовываем программу производственного испытания новых технологических приемов, препаратов, сортов и гибридов культур, включающую около 20 производственных опытов. Реализация данной программы позволяет нам осваивать новые элементы технологии воз-

делывания, добиваясь большей урожайности и более высокого качества получаемого зерна.

При производстве зерновых и технических культур применяются интенсивные технологии с обязательным использованием интегрированных систем удобрений, средств защиты растений, современных интенсивных сортов и гибридов. Вместе с тем, уровень интенсивности ориентирован не на получение максимальной урожайности, а на максимальный экономический результат. В связи с этим при определении доз удобрений того или иного препарата, при выборе сорта или гибрида возделываемой культуры проводится анализ соотношения стоимости данного продукта и его экономической отдачи.

В процессе производства мы используем высокоэффективную многофункциональную современную сельхозтехнику, позволяющую автоматизировать основные сельскохозяйственные процессы, снизить временные затраты при выполнении технологических операций.

Техническая политика в области растениеводства основывается на сочетании применения отечественной и импортной техники.

Оборудование пропашных сеялок точного высева с системами электронного контроля, техника внесения удобрений и средств защиты растений системами параллельного вождения GPS позволяют нам минимизировать влияние человеческого фактора, повышать производительность работ и добиваться более высокого качества продукции.

В результате реализации масштабной инвестиционной программы, направленной на модернизацию и развитие материально-технической базы, сегодня наши хозяйства оснащены самым современным машинно-транспортным парком, включающим высокопроизводительные трактора, посевные комплексы, дисковые бороны и другое оборудование. Это позволяет нам проводить все виды технологических операций по возделыванию культур с наилучшим качеством и в кратчайшие агротехнические сроки, что ведет к стабильному увеличению урожайности всех видов возделываемых культур.

Продукция

Основными видами производимой нами сельскохозяйственной продукции являются продовольственное и фуражное зерно озимой пшеницы, кукурузы и гороха, а также маслосемена подсолнечника и рапса.

- Зерно пшеницы.

Мы ежегодно производим свыше 100 тысяч тонн зерна пшеницы, до 80 % которого реализуется как продовольственное. В перспективе мы планируем производить только продовольственное зерно с повышенным содержанием белка и клейковины для последующей реализации на рынке.

- Зерно кукурузы.

С 2009 г. года мы начали продажи зерна кукурузы двух видов: кремнистое, предназначенное для выработки круп и зубовидное для нужд комбикормовой промышленности. Это связано с наметившимися основными

векторами развития отечественной перерабатывающей промышленности.

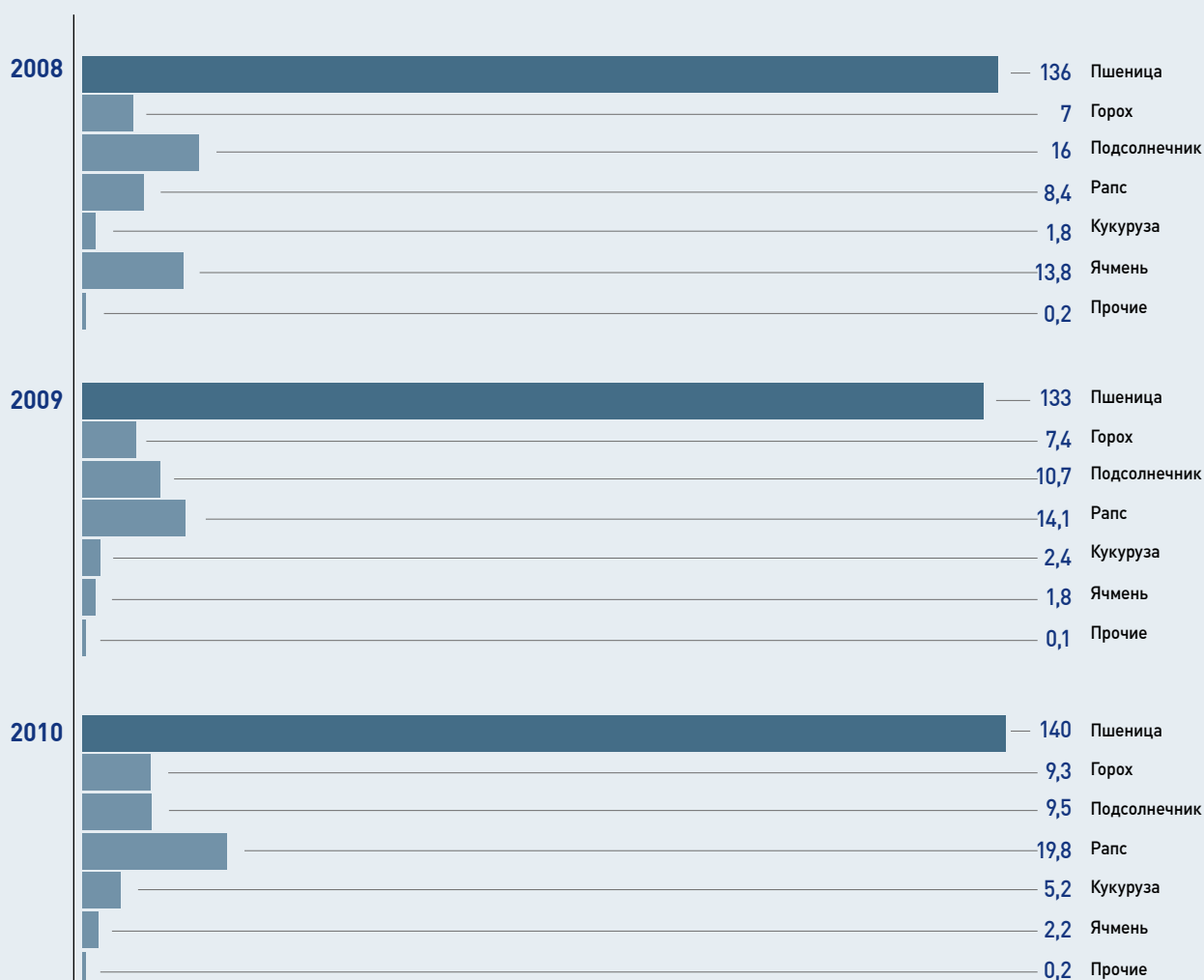
- Зерно гороха.

Мы используем в производстве современные высокотехнологичные сорта гороха. Применяемая технология позволяет нам получать горох продовольственного назначения высокого качества, более востребованного на рынке переработчиками и экспортерами.

- Маслосемена подсолнечника и озимого рапса.

Производимый нами подсолнечник и рапс обладают высокими потребительскими свойствами за счет повышенного содержания в семенах растительных масел. Формирующийся в последние годы в России спрос на высокоолеиновые маслосемена подсолнечника открывает нам новые перспективы возделывания данной культуры.

Структура производства с/х продукции тыс. тонн



Оценка результатов 2009 года

По результатам отчетного периода, показатели по производству и полученной выручке заметно снизились по сравнению с аналогичными показателями 2008 г.

Валовой сбор зерна сократился на 10 % до 142 тыс. тонн, подсолнечника – более чем на треть, с 16 до 10,7 тыс. тонн при сохранении площадей под возделывание данных культур. При этом в общем объеме производства в 2009 г. доля пшеницы составила 64 %.

В 2009 г. мы существенно увеличили объемы производства рапса до 14,1 тыс. тонн по сравнению с 8,4 тыс. тонн в 2008 г.

Производство гороха сохранилось на уровне 7 тыс. тонн.

Сокращение общего объема произведенных культур произошло, главным образом, за счет снижения урожайности основных из них вследствие влияния неблагоприятных погодных условий 2009 года. Недостаток влаги в период вегетации привел к снижению урожайности озимой пшеницы на 8-12 % от запланированного показателя, подсолнечника – от 25 до 50 %.

Резкое снижение уровня закупочных цен на зерно озимой пшеницы на 15 % и рапса на 40 % обусловило снижение объема выручки в 2009 году. Так, в начале 2008 г. на условиях FOB (порт Новороссийск) цена за тонну зер-

на озимой пшеницы составляла 345 долларов США, а начале 2009 года этот показатель резко снизился до 210 долларов США.

Одним из факторов снижения закупочных цен в прошедшем году стали высокие переходящие запасы зерновых культур как в России, так и мире, а также влияние мирового финансового кризиса, выразившееся в удорожании денежных заимствований, кризисе неплатежей, усиливающемся диспаритете цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию в пользу последней, что существенно повлияло на отечественный рынок растениеводства и в значительной степени обусловило его рецессию.

Снижение объемов производства и выручки значительно отразилось на полученной прибыли.

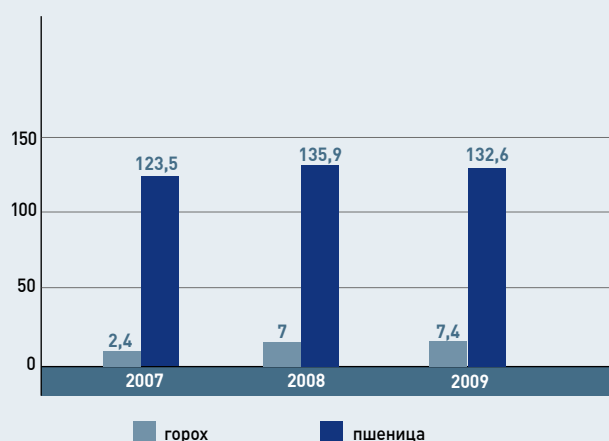
Полученный финансовый результат 2009 года стал самым низким за последние годы. Однако, учитывая специфику отрасли, результаты работы в которой принято оценивать за последние три периода, наша среднегодовая чистая прибыль за период 2007-2009 года составила 212,4 млн рублей.

В 2007 г. были получены самые выдающиеся результаты за всю историю бизнес-направления. При средней цене реализации озимой пшеницы в 5932 рублей за тонну и подсолнеч-

Объем производства и продаж по годам, тыс. рублей



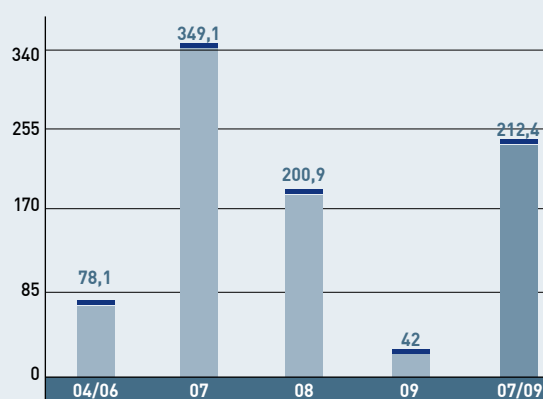
Производство зерновых культур, тыс. тонн



ника – 13226 рублей за тонну нами была получена прибыль 349 млн руб., при уровне рентабельности продаж в среднем по направлению в 46 %. Высокие результаты позволили нам расширить границы бизнеса на 20000 тыс.га за счет приобретения ООО «Хлебороб». Однако финансовый кризис 2009 г. не позволил нам в полной мере реализовать возможность увеличения объемов производства и повышения финансовых показателей.

Прогнозируемое в 2010 году развитие рынков зерновых и масличных культур, стабилизация цен и перспективы их роста в сезоне 2010-2011 гг. позволяют нам говорить о восстановлении прибыльности бизнес-направления.

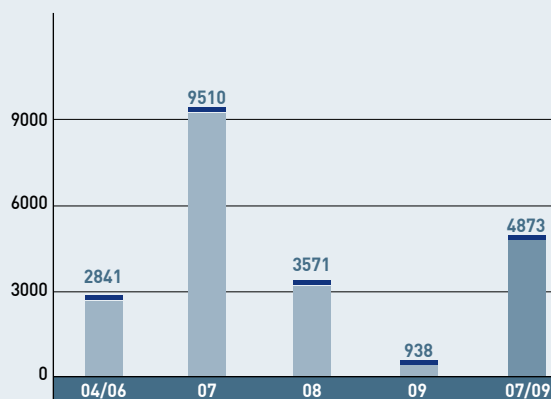
Прибыль по годам, млн рублей



Производство подсолнечника и рапса, тыс.тонн



Прибыль от 1 га пашни, рублей/га



Наша стратегия заключается в разработке и реализации комплекса мер, направленного на снижение возможных негативных последствий от существующих отраслевых рисков.

Мы понимаем, что не можем перестроить рынок под наши возможности, поэтому мы выстраиваем собственное производство в соответствии с требованиями меняющегося рынка, совершенствуя структуру посевных площадей, развивая технологии и продажи.

Совершенствование структуры посевных площадей

В следующем производственном цикле будут вдвое увеличены площади под посев рапса, гороха и кукурузы за счет сокращения посевов пшеницы и подсолнечника и снижения доли чистых паров. Мы также будем проводить опытные работы для изучения возможности введения в севооборот новых и перспективных культур.

Изменение структуры предшественников озимой пшеницы позволит без дополнительного вложения средств повысить эффективность 1 гектара посевной площади озимой пшеницы на 7-15 %, снизить затраты на производство 1 тонны озимой пшеницы на 7,3 % (на основе анализа производства за последние 5 лет), одновременно обеспечив рост средней урожайности с 1 га на 4 %. При этом доля продовольственного зерна, по нашей оценке, увеличится не менее чем на 4 %.

Повышение качества продукции

Нами внесены изменения в технологические схемы применения и увеличено количество вносимых азотных удобрений с целью получения лучшего по качеству зерна озимой пшеницы. Производственный процесс и процесс послеуборочной подготовки зерна (снижение сорности, количества битых и изъеденных зерен, снижение количества повреждений клопом-черепашкой) производятся таким образом, чтобы в итоге получить продукт, который в полной мере будет удовлетворять существующие требования к экспортной продукции. Мы ставим себе задачу довести долю продовольственно-

го зерна в структуре урожая до 90 %. При этом производимое нами зерно будет отличаться высокими потребительскими качествами за счет большего содержания белка, повышенного содержания клейковины и ее высокого хлебопекарного качества.

Совершенствование инфраструктуры

Проводимая нами работа по строительству новых и реконструкции имеющихся объектов хранения производимой продукции позволит снизить издержки на хранение и отгрузку до 6-7 % от ее себестоимости. При уборке урожая 2010 года на реконструированных и вновь построенных площадях можно будет разместить дополнительно до 30 тыс. тонн зерна.

Развитие собственной базы для приемки, подработки, хранения и отгрузки сельхозпродукции и замена базиса поставки с франко-элеватора на франко - склад поставщика позволит снизить издержки по доставке и хранению продукции на элеваторе не только нам, но и нашим покупателям.

Развитие переработки побочной продукции

Одной из перспектив увеличения экономической эффективности сельскохозяйственного бизнеса является освоение нового направления – использование побочного продукта производства зерновых – соломы для переработки в топливные брикеты. В 2010 году нами намечено введение в эксплуатацию первой очереди технологической линии по выработке соломенных брикетов. Возможный объем производства нового вида продукции составит до 30 тыс. тонн в год.

Развитие продаж

Для проведения эффективной политики продаж с целью получения максимальной прибыли (выручки) от реализации произведенной продукции мы направили наши усилия на получение лучшей по качеству, более конкурентной продукции, а также на разработку и реализацию более гибких для потребителя условий поставок.

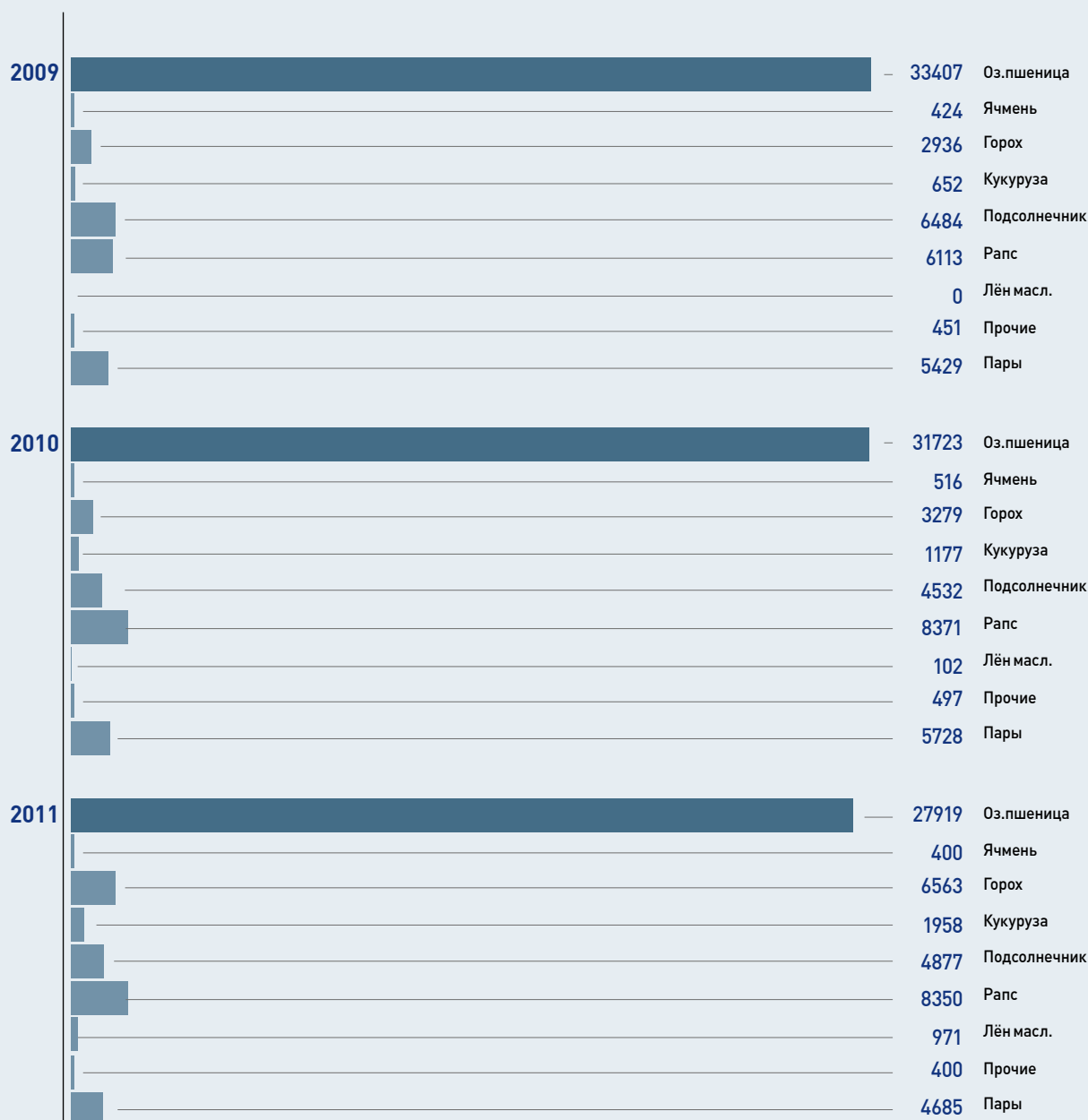
Изменение структуры и соотношения возделываемых культур с целью получения крупных, однородных по качеству товарных партий культур различного назначения позволит нам снижать риски и стабилизировать выручку от продаж по годам за счет различных ценовых амплитуд (в т.ч. сезонных) на эти виды продукции, зачастую не совпадающих друг с другом.

Формируемые нами крупные партии зерновых культур (до 100-120 тыс. тонн) и масличных (до

10-20 тыс.тонн) делают нашу продукцию более конкурентоспособной, представляющей высокий интерес для покупателей – экспортеров зерновых и переработчиков технических культур.

Одной из наших задач является минимизация рисков от низких цен реализации за счет организации собственной аналитики рынка и изыскания возможности продаж большего объема продукции для конкретного покупателя с гарантированными ценами.

Динамика структуры посевных площадей, %



Промышленное птицеводство страны – наиболее динамично развивающаяся отрасль агропромышленного комплекса России.

Мы являемся крупнейшим отечественным производителем оборудования для промышленного птицеводства в стране, занимая по итогам 2009 года 30 % долю в сегменте инкубационного оборудования и 15 % в сегменте клеточного оборудования.

Наша продуктовая линейка включает:

- клеточное оборудование для выращивания и содержания птицы;
- инкубационное оборудование.

Мы обладаем передовыми технологиями и высокоэффективным производством, что закладывает фундаментальную базу для устойчивого роста нашего бизнеса в долгосрочной перспективе.

Наша главная цель – в ближайшее время стать ведущим производителем оборудования для промышленного птицеводства на рынке России как по объемам выпускаемой продукции и ее технологическому уровню, так и по тому вкладу, который мы вносим в развитие промышленного птицеводства в стране.





История бизнес-направления

1999-
2009

История бизнес-направления «Оборудование для промышленного птицеводства» начинается для нашей компании в 2006 году с момента приобретения контрольного пакета акций открытого акционерного общества «Пятигорсксельмаш» – в прошлом чугунно-литейного завода, в советский период стоявшего у истоков развития промышленного птицеводства страны.

Однако с началом реформ, проводимых в 90 гг., предприятие утратило свои позиции на отечественном рынке, и на момент приобретения нашей компанией завод «Пятигорсксельмаш» находился на грани банкротства.

В 2008 году, к столетнему юбилею завода, мы завершили его полную модернизацию: сегодня предприятие оснащено самым передовым высокотехнологичным оборудованием европейского уровня. Применение новейших технологий позволило нам значительно увеличить производительность труда и, главное, поднять на самый высокий уровень качество выпускаемой продукции, при этом значительно сократив сроки ее изготовления.

В этот же период мы разработали и поставили на серийное производство новую линейку современных конкурентоспособных продуктов, что вкпе с технологическим переоснащением производственных мощностей предприятия и внедрением современных управленческих технологий позволило нам заложить прочную основу, необходимую для дальнейшего роста компании.

Сегодня мы предлагаем нашим клиентам современное высокоэффективное оборудование для выращивания и содержания птицы, которое по своим технико-экономическим характеристикам не уступает лучшим образцам ведущих зарубежных фирм. Мы выпускаем нашу продукцию, руководствуясь требованиями Европейского стандарта птицеводства, многолетним опытом ведущих птицефабрик России, а также рекомендациями признанных специалистов отрасли.

Обзор рынков

Основным рынком, на котором мы работаем, является рынок оборудования для промышленного выращивания и содержания птицы (сегменты клеточного и инкубационного оборудования). Главной движущей силой нашего целевого рынка является устойчивое развитие промышленного птицеводства в России, которое в свою очередь обусловлено стабильным ростом показателей потребления и производства яйца и мяса птицы в нашей стране и в мире.

Как видно из представленных данных, рецессия в экономике России не смогла сдержать рост потребления и производства яйца и мяса птицы. Важнейшим фактором, оказавшим влияние на увеличение показателей по приведенным позициям, стала реализация целевых государственных программ направленных на поддержку агропромышленного комплекса страны и, в частности, на развитие отрасли промышленного птицеводства. Основными мерами стали: снижение квоты на ввоз импортного мяса птицы и предоставление государственных субсидий по кредитам для финансирования программ в соответствии с приоритетным национальным проектом в сфере сельского хозяйства.

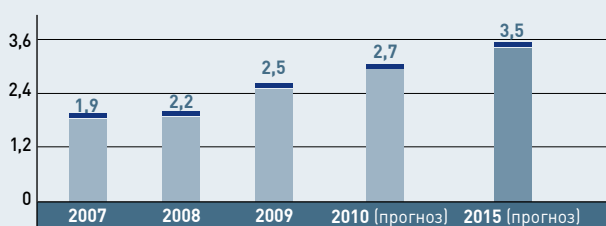
Согласно оценкам экспертов Российского птицеводческого союза, в ближайшее время ожидается рост отечественного рынка промышленного птицеводства и увеличение инвестиций в эту сферу.

Темпы роста отраслевого рынка составят 3-5 %. Это приведет к ежегодному увеличению на 200 тыс. тонн убойной массы и достижению показателя 3 500 тыс. тонн к 2015 г., что в значительной степени снизит потребность россиян в импортном мясе птицы. Прогнозируемый рост производства яйца составит 2 млрд. шт. ежегодно и достигнет к 2015 г. уровня в 45 млрд. шт.

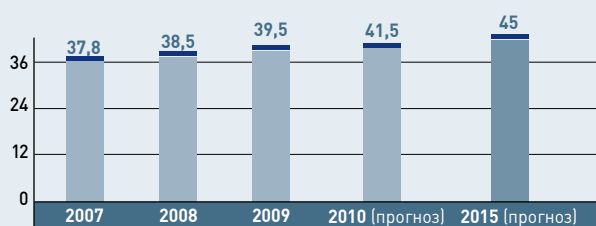
Перспективы развития отечественного рынка промышленного птицеводства связаны также и с тем, что в России потребление мяса птицы на душу населения составляет 24,7 кг в год (по данным Росптицесоюза), в то время как в экономически развитых странах оно существенно выше: в Израиле — 66,6 кг, США — 56 кг (по данным FAO).

Предусмотренная Правительством РФ программа по развитию мясного птицеводства предполагает решение российскими производителями задачи по увеличению производственных площадей, модернизации устаревшего оборудования. В течение ближайших четырех-пяти лет объемы отечественного производства мяса птицы должны достичь 85 % от всего потребляемого в России (на данный момент показатель составляет 68 %, по данным Росптицесоюза). Прогнозируется увеличение потребления мяса птицы на 2,3 кг, что составит 27 кг на душу населения в 2015 г.

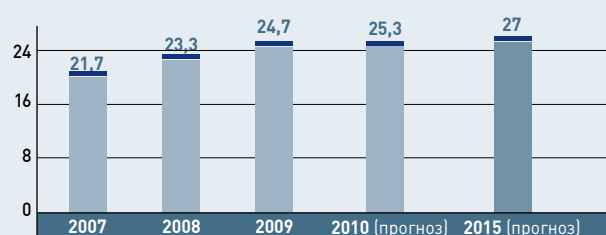
Производство мяса птицы в РФ, млн тонн



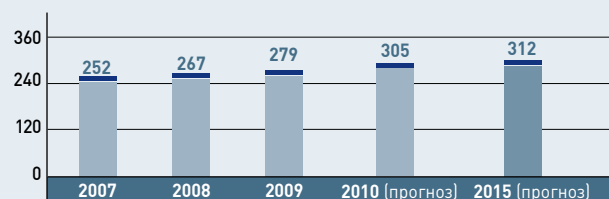
Производство яйца в РФ, млрд. шт.



Потребление мяса птицы в РФ, кг



Производство яйца в РФ, млрд. шт.



*по данным Росптицесоюза

Обзор рынка

Тренд повышения показателей по производству и потреблению мяса и яйца птицы является характерным не только для России, но и для многих стран мира.

По данным ведущих мировых исследовательских организаций в данной области – IPC – International Poultry Council, FAO – Продовольственная и сельскохозяйственная организация объединенных наций, FAPRI – Исследовательский пищевой и сельскохозяйственный институт США, мировое производство и потребление мяса на душу населения будет возрастать и к 2020 г. составит 315 млн т. и 45 кг соответственно. При этом наибольший прирост в производстве и потреблении будет наблюдаться по мясу птицы (2,8-3 %) – фокус покупательских предпочтений сместится с более дорогой говядины и свинины на недорогое, питательное мясо курицы, что обеспечит устойчивый рост потребления мяса птицы.

Мировое производство мяса птицы в ближайшие 10 лет будет увеличиваться на 1,5-2 % каждые пять лет и к 2015 г. достигнет 80 млн т.

Однако, возвращаясь к результатам и тенденциям 2009 года, следует отметить, что наш целевой рынок – рынок оборудования для про-

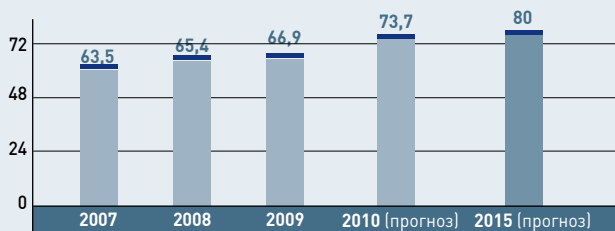
мышленного птицеводства в отчетном периоде несколько «просел». По данным проведенных нами исследований, его ёмкость в России в 2009 г. составила около 7 млрд. рублей, что на 10 % ниже показателей предыдущего года.

Основными факторами, оказывавшими влияние на отечественный рынок оборудования для промышленного птицеводства в 2009 г., стали:

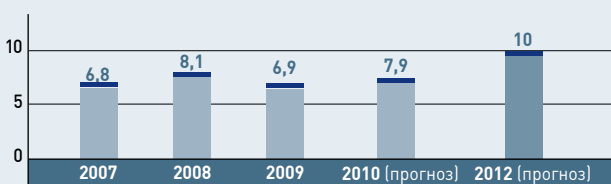
- значительное удорожание стоимости заимствований;
- заметное снижение инвестиционной активности в отрасли вследствие рецессии в экономике;
- растущее производство и потребление мяса птицы в стране;
- снижение спроса на импортное оборудование вследствие его удорожания и, как результат, повышение спроса на оборудование российского производства.

Рецессия в отрасли в равной мере отразилась на сегментах клеточного и инкубационного оборудования. Ёмкость в сегменте клеточного оборудования сократилась более чем на 20 % и снизилась до 4 млрд. рублей в денежном эквиваленте, а инкубационного оборудования – более чем на 35 %, до уровня менее 1,1 млрд. рублей.

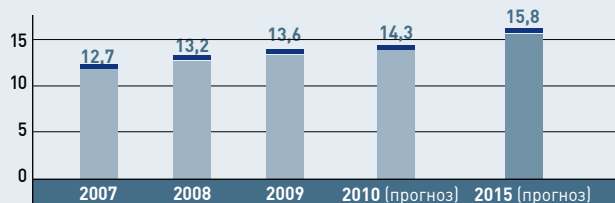
Производство мяса птицы в мире, млн т.



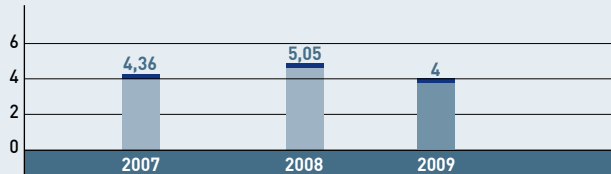
Ёмкость рынка оборудования для промышленного птицеводства России, млрд. руб.



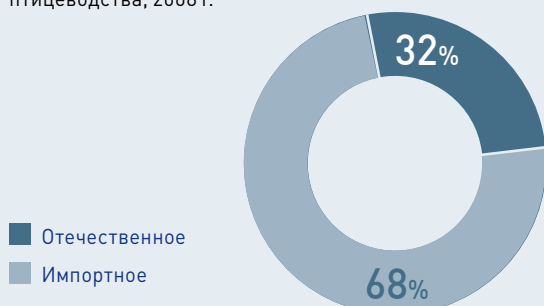
Потребление мяса птицы в мире, кг



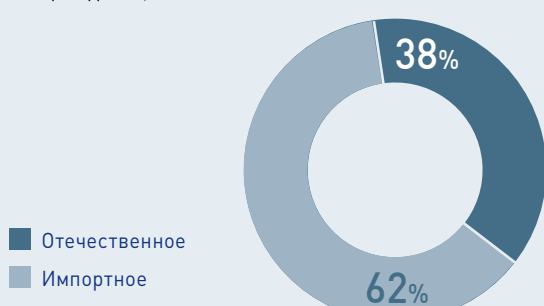
Ёмкость сегмента клеточного оборудования, млрд. руб., 2007-2009 гг.



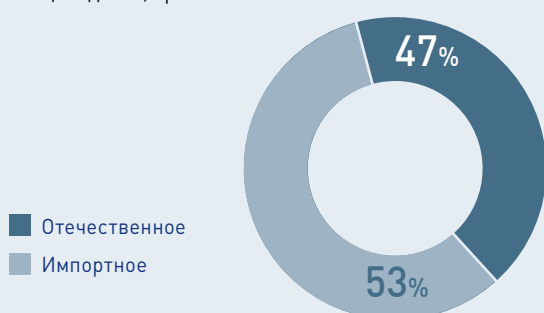
Структура спроса на оборудование для промышленного птицеводства, 2008 г.



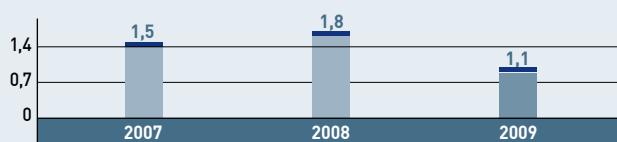
Структура спроса на оборудование для промышленного птицеводства, 2009 г.



Структура спроса на оборудование для промышленного птицеводства, прогноз на 2012 г.



Емкость сегмента клеточного оборудования, млрд. руб., 2007-2009 гг.



Несмотря на непростые условия, сложившиеся на рынке в 2009 г., мы смогли существенно увеличить занимаемую долю в целевых сегментах рынка оборудования для промышленного птицеводства: в сегменте клеточного оборудования с 9 % до 16,6 %, в сегменте инкубационного с 7,2 % до 26,3 %.

Это стало возможным в результате полного технологического переоснащения производства, глубокой модернизации продуктовой линейки и реализации эффективной маркетинговой политики.

Прогнозируя перспективы на будущее, мы расцениваем снижение емкости нашего целевого рынка в 2009 году как отложенный спрос.

Понимая, что рецессия в экономике носит временный характер, мы можем говорить о значительном потенциале роста отечественного рынка оборудования для промышленного птицеводства за счет стабильно растущего потребления мяса и яйца птицы, а также прогнозируемого восстановления инвестирования отрасли на докризисном уровне. Кроме того, в промышленном птицеводстве страны наблюдается тенденция укрупнения птицефабрик и объединения более мелких хозяйств в холдинги замкнутого производственного цикла «от яйца до яйца», что в свою очередь ведет к увеличению спроса на оборудование для содержания родительского стада и инкубаториев. Спрос на оборудование для содержания селекционного стада кур и петухов в ближайшие 3-5 лет обусловлен развитием племенной базы и, как следствие, созданием на территории страны племенных селекционных центров. По нашим прогнозам, ёмкость рынка оборудования для промышленного птицеводства будет стабильно расти и достигнет 10 млрд. руб. к 2012 г.

Технологии и производство



Образующее бизнес-направление предприятие ЗАО «Пятигорсксельмаш» расположено в г. Пятигорске. Площадь занимаемого земельного участка составляет 6,4 гектар. Общая площадь производственных и вспомогательных помещений – 25 тыс. квадратных метров.

Предприятие находится в центре региона Кавказских Минеральных Вод и имеет доступ к развитой транспортной инфраструктуре. На прилегающей к заводу территории расположены собственная железнодорожная ветка и крупнейший региональный склад металлов. Это дает нам возможность не только надежно обеспечивать металл производством, но и быстро отгружать продукцию по железной дороге и автотранспортом.

Общая численность сотрудников предприятия в 2009 г. составила 319 человек. Этот показатель существенно снизился по сравнению с 2008 г. (2008 г. – 451 чел). Одновременно почти вдвое выросла производительность труда. Это стало возможным благодаря проведенной модернизации производственных мощностей, внедрению передовых высокоэффективных технологий и успешной реализации мотивационных программ.

Около половины нашей команды – сотрудники в возрасте до 40 лет. Мы активно поддерживаем программы, направленные на развитие и повышение мотивации персонала.

Наши конструкторы владеют средствами проектирования, которые позволяют им создавать компьютерные трехмерные твердотельные модели разрабатываемого оборудования. В условиях современного рынка при постоянно усиливающейся борьбе за сокращение сроков разработки и производственного цикла продукции, только использование высокоэффективных инструментов позволяет создавать качественное конкурентоспособное оборудование.

Система менеджмента качества предприятия основана на международном стандарте ISO 9001:2000. Процессный подход в управлении, ориентация на потребителя, последовательное развитие производственных систем позволяет нам поддерживать высокую эффективность основных бизнес-процессов компании.

Основой производства наших продуктов является переработка листового и рулонного проката оцинкованной стали.

Производственные площади завода оснащены высокоэффективным европейским оборудованием. Модернизация парка оборудования предприятия позволила нам уменьшить в производстве долю листового материала и значительно увеличить долю рулонного, что в свою очередь привело к снижению таких показателей как норма расхода материала, количество операций произ-



водственного цикла, трудоемкость, численность персонала. До 20 % рулонного материала, используемого при изготовлении деталей, обрабатывается на линии для резки и прошивки рулонов. Данная линия имеет возможность работы в автоматическом режиме и способна изготавливать детали в зависимости от выбранной программы. Большая часть деталей клеточного оборудования изготавливается на специализированных автоматических профилигибочных линиях европейского производства. Использование автоматического оборудования в производственном процессе существенно снижает влияние человеческого фактора и, как следствие, возможность появления производственного брака вследствие ошибок оператора, а также приносит существенный экономический эффект, позволяя сократить затраты на оплату труда.

Одним из важнейших процессов при производстве клеточного оборудования является защита от коррозии. В производимом нами оборудовании все детали, с которыми контактирует птица, имеют защитное покрытие «горячее оцинкование», что обеспечивает высокую коррозионную стойкость. Лакокрасочное покрытие при производстве оборудования заменено на порошково-полимерное, наносимое на полуавтоматической линии. Применение данных антикоррозийных покрытий также способствует увеличению срока эксплуатации оборудования.

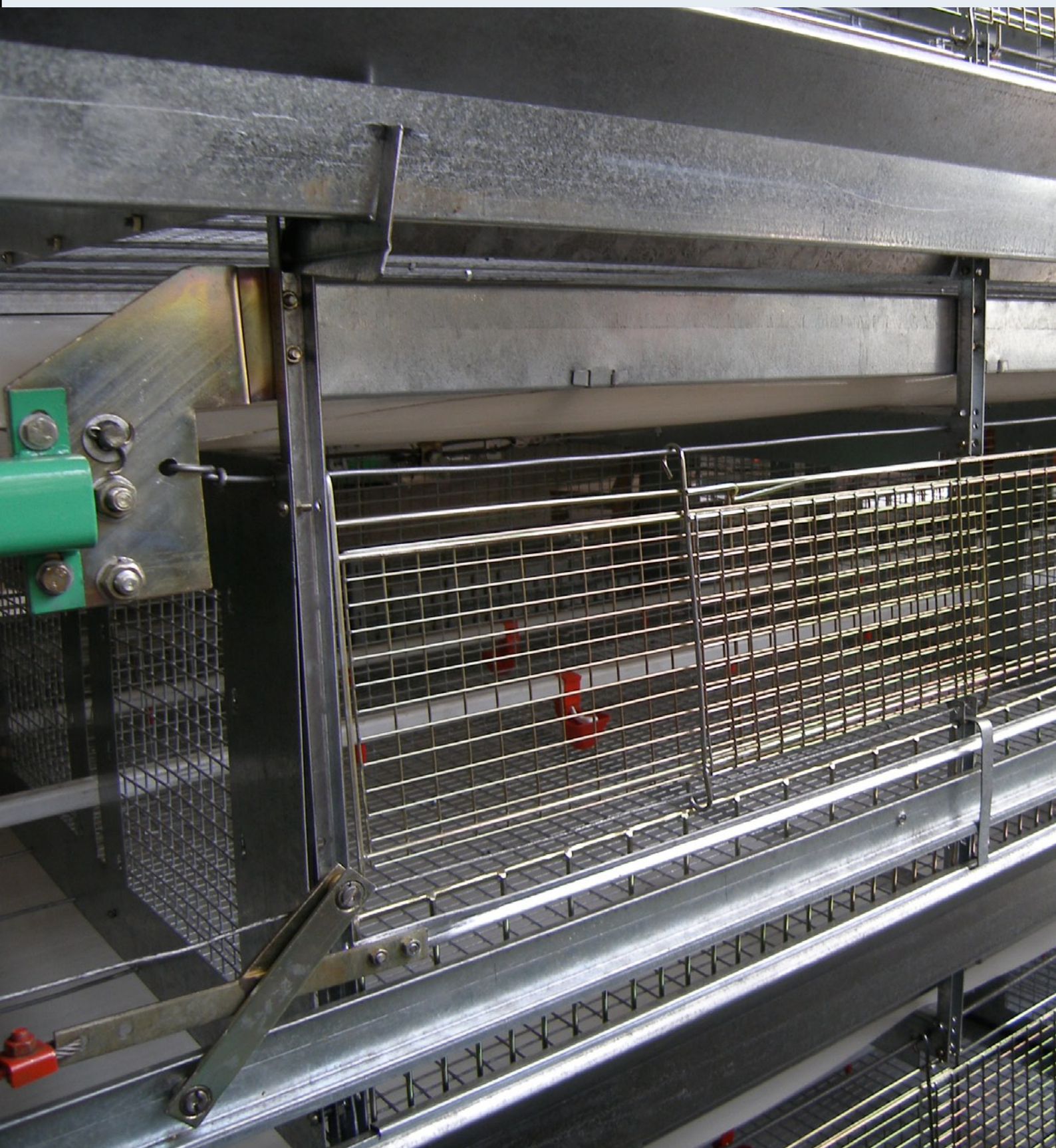
Одной из важнейших задач в производстве продукции является стабильное наличие качественного сырья по конкурентным ценам, так как это обеспечивает высокий уровень качества нашей конечной продукции.

Для реализации поставленной задачи мы разработали и успешно интегрировали систему процессов в области закупок, выполнение которых обеспечивает построение долгосрочных взаимовыгодных отношений с нашими партнерами при поддержании атмосферы равноправной конкуренции среди поставщиков. Благодаря этому сегодня мы обладаем диверсифицированным портфелем закупок с отсутствием в системе монопольного поставщика (доля любого из них не превышает 20 %).

Снижение уровня затрат накупаемые материалы, запчасти, сырье и другие ресурсы при сохранении должного уровня их качества является для нас одной из наиболее актуальных задач в условиях борьбы за снижение издержек в целях повышения конкурентоспособности выпускаемой нами продукции.

Мы осознаем, что только постоянное совершенствование производственной базы и внедрение передовых технологий способствуют повышению качества выпускаемой продукции и развитию нашего бизнеса.

Продукция





Мы обладаем многолетним успешным опытом в области разработки, технологии и производства высокотехнологичного передового оборудования для промышленного птицеводства, отвечающего всем требованиям мировых стандартов. Мы нацелены на максимальное удовлетворение текущих и будущих потребностей наших клиентов. Мы высоко ценим предложения, способствующие улучшению потребительских свойств нашей продукции. На базе собственного конструкторского бюро мы совместно со специалистами Всероссийского научно-исследовательского и технологического института птицеводства ведем разработки новых продуктов. По желанию заказчика мы поставляем в комплекте с оборудованием методические рекомендации по технологии выращивания, содержания птицы и инкубирования яйца непосредственно в производимых нами клеточных батареях и инкубационном оборудовании, что позволяет нашим клиентам добиваться высоких производственных и экономических показателей. Мы небезосновательно полагаем, что наша продуктовая линейка является самой конкурентоспособной среди лучших мировых аналогов.

Клеточное оборудование для выращивания и содержания птицы

Благодаря высоким экономическим показателям клеточное оборудование является наиболее востребованным среди производителей мяса птицы и яйца, так как в клеточной батарее при прочих равных условиях (по сравнению с напольным содержанием) лучше сохраняется поголовье птицы, что также приводит к росту прибыльности предприятия.

Важнейшим конкурентным преимуществом производимого нашей компанией клеточного оборудования является одна из самых широких продуктовых линеек в данном сегменте рынка. В настоящее время мы поставляем комплекты всех типов клеточного оборудования различной ярусности (от 2 до 6 ярусов), соответствующие основным стандартам отрасли.

Наша продуктовая линейка включает следующие типы клеточных батарей:

- **для содержания промышленного стада кур-несушек КП-12/112ЛМ:**

Предназначена для обеспечения всех процессов жизнедеятельности промышленного стада кур-несушек высокопродуктивных кроссов птицы с целью повышения производительности и получения наивысшего по-



казателя яйценоскости курицы-несушки (не менее 330 яиц). Клетки различаются размерами гнезда, что позволяет клиенту в соответствии с параметрами помещения птичника выбрать оптимальное количество батарей для размещения большего поголовья (до 90 тыс. голов) и достижения максимальных производственных показателей. Применяются на птицеводческих предприятиях, специализирующихся на производстве яйца.

- **для выращивания ремонтного молодняка и бройлеров КП-25/25ВМ:**

Предназначена для выращивания ремонтного молодняка промышленного стада кур-несушек и бройлеров с целью достижения наивысших показателей суточных привесов у бройлеров и обеспечения всех процессов жизнедеятельности реммолодняка. Применяются на птицеводческих предприятиях, специализирующихся как на производстве мяса бройлеров, так и яйца.

- **для содержания родительского стада кур и петухов КП-1Л:**

Предназначена для получения инкубационных яиц. Конструкция клеточной батареи позволяет содержать птицу как при искусственном, так и при естественном оплодотворении для получения наивысшего показателя вывода цыплят от оплодотворенного яйца – не менее 90 %. Применяются на крупных птицеводческих предприятиях, располагающих своим родительским стадом

для пополнения стада бройлеров или кур-несушек.

- **для содержания селекционного стада кур и петухов СБ-3А:**

Предназначена для содержания селекционного стада кур и петухов для получения яйца при оплодотворении искусственным путем. Батарея – трехъярусная: нижние ярусы предназначены для содержания кур, верхний – для петухов. Все процессы жизнедеятельности птицы автоматизированы. Применяются в селекционно-племенных центрах, племенных репродукторах, племенных заводах, целью которых является деятельность, направленная на улучшение наследственных качеств птицы, повышение их породности и продуктивности.

Для максимального удовлетворения потребностей наших клиентов мы предлагаем различные варианты комплектации имеющегося оборудования. Каждый заказ клиента разрабатывается индивидуально с учетом его пожеланий и технических характеристик помещения птичника. Мы предлагаем своим клиентам полный комплекс услуг – от разработки проекта птицеводческого предприятия до сдачи объекта «под ключ».

Инкубационное оборудование

Инкубационное оборудование, которое мы производим, отвечает всем современным требованиям инкубации



яйца птицы. Наша продуктовая линейка инкубационного оборудования включает в себя промышленные инкубаторы и инкубаторы малой вместимости (лабораторно-бытовые и хозяйственные).

Промышленные инкубаторы:

Конкурентным преимуществом является самая низкая в мире стоимость яйцеместа. Высокая выводимость от оплодотворенных яиц – от 85 % до 92 %. Применяются в инкубаториях, инкубаторно-птицеводческих станциях.

- **универсальный предварительный ИУП-Ф-45:**

предназначен для инкубации яиц всех видов сельскохозяйственной птицы.

- **инкубатор универсальный выводной ИУВ-Ф-15:**

предназначен для вывода молодняка всех видов сельскохозяйственной птицы.

- **инкубатор совмещенный универсальный ИСУ-12:**

предназначен для инкубации и вывода молодняка кур, уток, индеек, гусей, перепелов и применяется в фермерских хозяйствах.

Инкубаторы малой вместимости:

- **инкубатор лабораторно-бытовой ИЛБ-0,5:**

предназначен для инкубирования и исследования яиц и эмбрионов всех видов сельскохозяйственной птицы.

Применяется для инкубации яиц птицы в неспециализированных хозяйствах промышленных предприятий, в охотничьих, приусадебных хозяйствах.

- **инкубатор переносной хозяйственный ИПХ-10И:**

предназначен для инкубирования яиц всех видов сельскохозяйственной птицы. Применяется для инкубации яиц птицы в неспециализированных личных подсобных хозяйствах.

Мы гордимся успешным полувековым опытом разработки и производства высокотехнологичного оборудования, признанного лучшим в своих классах данного сегмента рынка. Основными конкурентными преимуществами наших продуктов являются высокая выводимость птицы и самая низкая стоимость яйцеместа среди существующих мировых аналогов.

Важным преимуществом нашей продукции является соответствие габаритов новых моделей размерам ранее выпускаемого оборудования, что избавляет наших клиентов от дополнительных затрат на реконструкцию производственных площадей при переоснащении инкубаториев.

Оценка результатов 2009 года. Продажи

Наша компания обладает обширной диверсифицированной клиентской базой, включающей крупнейшие агрохолдинги России.

Мы предлагаем нашим клиентам широкую продуктовую линейку – полный ряд клеточного, инкубационного и дополнительного оборудования с технологическим циклом «от яйца до яйца». Ежегодно мы расширяем спектр предоставляемых услуг, предлагая потребителям современное высокоэффективное оборудование образцового качества, произведенное с учетом индивидуальных требований клиента и адаптированное под производственные особенности его предприятия. Мы не только разрабатываем и осуществляем вновь созданные проекты, но и модернизируем ранее произведенное оборудование, проводим переоснащение птичников и инкубаториев, пос-

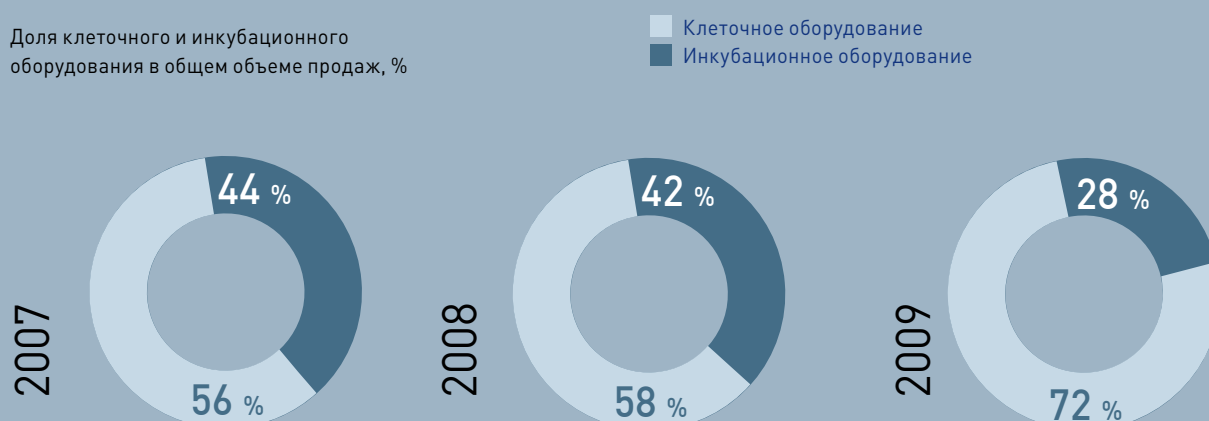
тавляем запчасти к ранее производимому оборудованию и современным моделям.

В период глубокой экономической рецессии, ставшей серьезнейшим испытанием для всего мирового бизнес-сообщества, наш общий объем продаж по направлению оборудования для промышленного птицеводства увеличился в 2009 г. на 90,5 %, составив 296,28 млн руб.

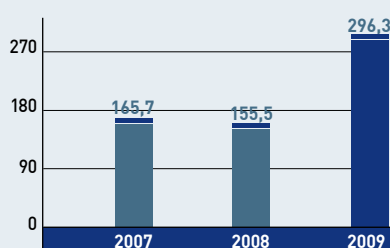
Наибольший прирост в объемах продаж был достигнут в сегменте клеточного оборудования, который в 2009 году составил 172%, достигнув рекордного объема 212,2 млн руб.

В свою очередь, внутри сегмента клеточного оборудования произошло смещение потребительского спроса в сторону оборудования для вы-

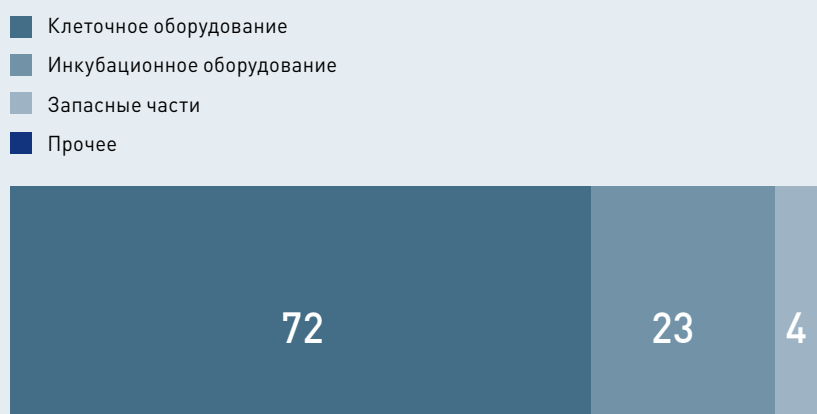
Доля клеточного и инкубационного оборудования в общем объеме продаж, %



Динамика выручки от продаж млн руб., 2007-2009гг.



Сегментация продаж в 2009 г., %



рацивания бройлеров, выручка от продаж которого в 2009 г. составила 68,5 % от общего объема продаж клеточного оборудования и достигла – 145,4 млн руб.

В отчетном периоде наблюдалась положительная динамика изменения объема продаж инкубаторов: на 25-30 % увеличились как продажи промышленных, так и бытовых инкубаторов, составив 64,3 и 4,6 млн руб. соответственно.

В настоящий момент наша клиентская база насчитывает около 800 клиентов. В 2009 году рост клиентской базы составил 21 %.

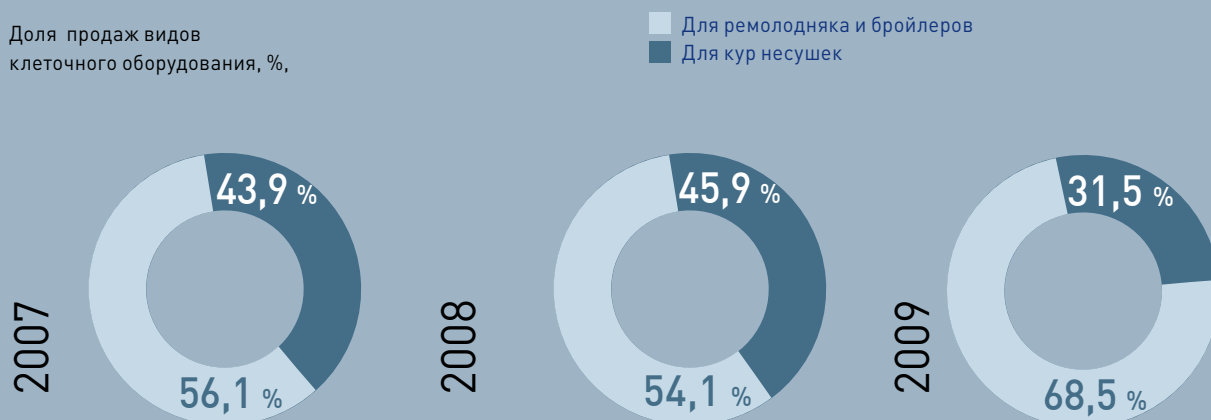
Количество повторных обращений в отчетном периоде увеличилось на 18 % по сравнению с 2008 г. Были заключены контракты на поставку оборудо-

ования с птицефабриками, приобретавшими оборудование в 2008 г., среди которых крупные птицеводческие хозяйства Узбекистана, Краснодарского края, Башкортостана, Казахстана, Чувашии, Белоруссии.

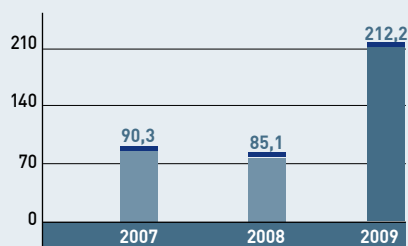
Благодаря правильно выстроенной и реализовываемой маркетинговой стратегии по продвижению нашего бренда и развитию продуктовой линейки, новейшим опытно-конструкторским разработкам, улучшенному сервису клиентами завода в 2009 г. стали крупнейшие птицеводческие комплексы – лидеры российской отрасли птицеводства – Челябинской, Брянской областей и Краснодарского края.

В течение 2007-2009 гг. мы постоянно расширяли географию продаж нашей продукции. В 2009 г.

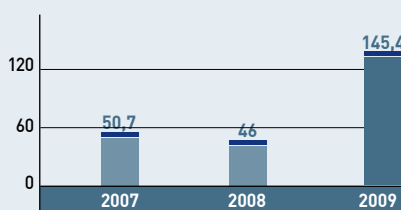
Доля продаж видов клеточного оборудования, %



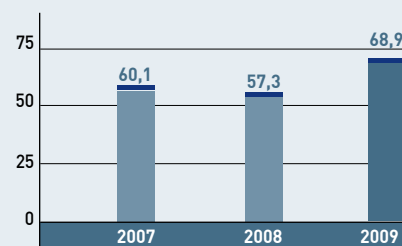
Динамика выручки от продаж клеточного оборудования, млн руб., 2007-2009 гг.



Динамика выручки от продаж клеточного оборудования для ремолодняка и бройлеров, млн руб., 2007-2009 гг.

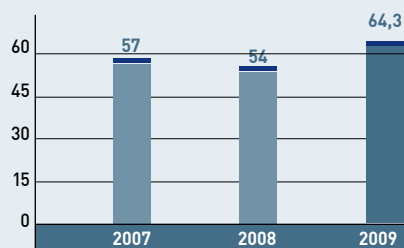


Динамика выручки от продаж инкубаторов, млн руб., 2007-2009 гг.

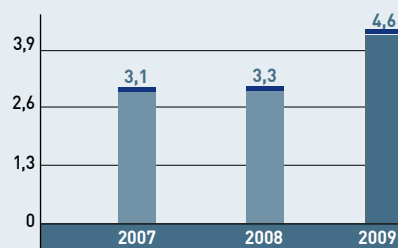


Оценка результатов 2009 года. Продажи

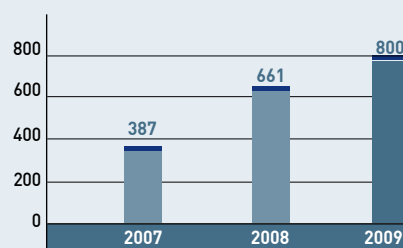
Динамика выручки от продаж промышленных инкубаторов, млн руб., 2007-2009 гг.



Динамика выручки от продаж бытовых инкубаторов, млн руб., 2007-2009 гг.



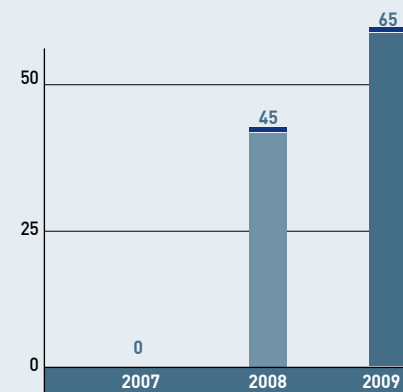
Динамика роста клиентской базы, 2007-2009 гг.



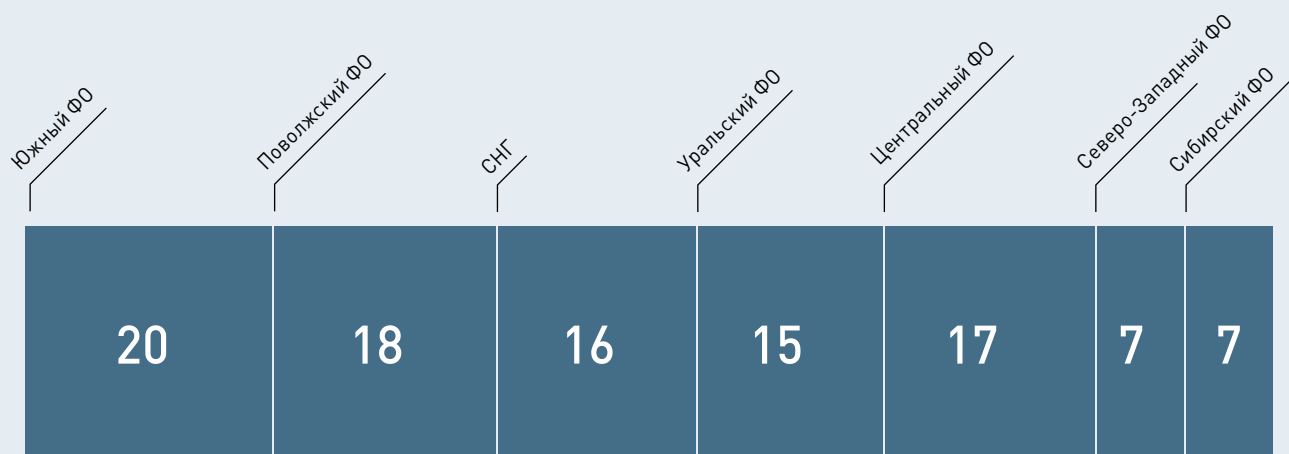
рынок сбыта включал не только крупнейшие птицеводческие хозяйства России, но и стран СНГ, составившие 16 % от общего количества клиентов. В 2010 г. мы планируем выйти на рынки стран Восточной Европы – Сербии, Хорватии, Словакии и др.

При формировании портфеля продаж нашей продукции мы придерживаемся политики диверсификации клиентов (сегодня доля каждого из наших клиентов составляет не более 20 % от общего объема заказов), что в значительной мере снижает риски, связанные с расторжением контракта и, как следствие, защищает нас от возможного экономического «проседания» в подобных условиях.

Динамика повторных обращений, 2007-2009 гг.



Структура клиентской базы по территориальному признаку, %, 2009 г.



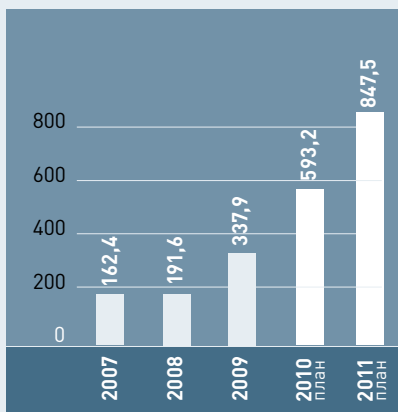
Основные финансовые результаты

В 2009 году закончился плановый убыточный этап, связанный с проведением полного цикла технологического переоснащения производства. Совместно с завершением очередного этапа модернизации завода мы также реализовали целый комплекс мероприятий по его финансовому оздоровлению, результатом которого стал стабильный рост основных финансовых показателей в отчетном периоде.

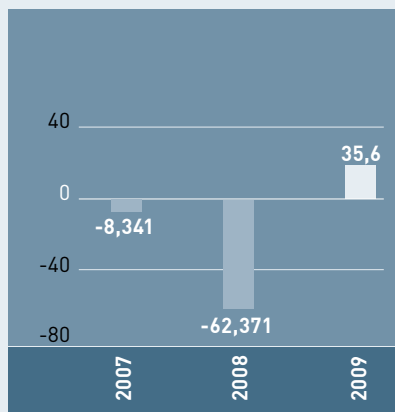
В отчетном периоде в 2,5 раза увеличился объем выручки от реализации основных видов продукции, достигнув за всю историю бизнес-направления рекордно высокого показателя – 337,9 млн руб.

Также в 2009г. нам впервые удалось получить высокие результаты по чистой прибыли в размере 35,6 млн руб. и по прибыли по показателю EBITDA 125,3 млн руб.

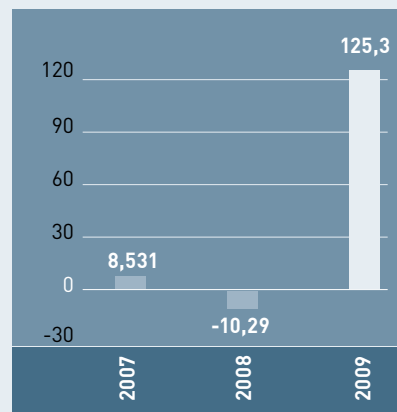
Выручка от реализации, млн руб.



Чистая прибыль, млн руб. 2007-2009гг.



EBITDA 2007-2009 гг., млн руб.



Мы полагаем, что являемся активным участником процесса возрождения российской промышленности в области птицеводства. Мы концентрируем свои финансовые и маркетинговые усилия на внедрении новейших технологий производства, расширении ассортимента и постоянного улучшения качества выпускаемой нами продукции, а также повышения уровня сервиса наших потребителей.

В 2009 году мы продолжили инвестирование в данное бизнес-направление с целью дальнейшего технологического и экономического развития производства. Объем инвестиций за период с 2006 по 2010 год составил более 300 млн руб. В 2010 г. планируется реконструкция производственных площадей, приобретение современного оборудования, инвестиции в информационные технологии, реализацию концепции сервиса, мотивационные программы для персонала.

Основной нашей целью является завоевание и удержание лидирующих позиций в целевых сегментах рынка оборудования для промышленного птицеводства на территории России и стран постсоветского пространства.

Стратегия достижения наших целей заключается в непрерывном развитии и совершенствовании следующих основных направлений:

- Развитие производственных возможностей.
- Развитие технологий.
- Развитие продуктовой линейки.
- Развитие продаж.

Развитие производственных возможностей

Мы осознаем, что совершенствование производственной базы как основы для обеспечения эталонного качества продукции, достижения высокой эффективности производства позволит нам своевременно и эффективно удовлетворять потребности наших клиентов и будет способствовать расширению присутствия нашей компании на рынке птицеводческого оборудования.

Планомерное развитие производственных систем, разработка и освоение новых технологических достижений, оптимизация процессов с целью сокращения длительности производ-

ственного цикла, снижение основных видов издержек на всех этапах производственной цепочки позволяет нам добиваться максимального финансового эффекта при перманентном повышении качества выпускаемой нами продукции.

В условиях растущего спроса на оборудование для промышленного птицеводства мы обеспечим своевременное финансирование инвестиционной и операционной деятельности предприятия, чтобы завершить очередной этап программы модернизации производства.

Развитие технологий

Сегодня наша компания обладает современными технологиями и высокоэффективным производством, которые являются фундаментальной основой для устойчивого роста в долгосрочной перспективе. Ежегодные инвестиции в развитие технологических возможностей, а также изучение мирового опыта в данной области, разработка, внедрение и освоение технологических достижений позволяют нам создавать уникальные продукты с оптимальной стоимостью и за счет этого добиваться высоких экономических показателей.

Мы являемся лучшей компанией по оснащенности среди производителей оборудования для птицеводства в России. В производственном процессе задействовано более 10 000 кв. м. производственных площадей, на 50 % которых произведена реконструкция в соответствии с лучшими мировыми достижениями.

Завершение реконструкции оставшихся производственных площадей и увеличение производственных мощностей в течение ближайших трёх лет позволит нам планомерно наращивать объемы производимой продукции, своевременно удовлетворяя текущий и потенциальный рыночный спрос на птицеводческое оборудование.

Наличие собственного научно-конструкторского бюро позволяет нам в полной мере удовлетворять специфические требования потребителей при производстве продукции и ее адаптации на технологических линиях клиентов.

Основные финансовые результаты

Значительное внимание мы уделяем сокращению себестоимости нашей продукции за счет оптимизации экономики производственного процесса посредством выявления и ликвидации малоэффективных производственных процессов и устаревающих технологий и их своевременной замены лучшими мировыми достижениями.

Нашей приоритетной задачей является обеспечение клиентов продукцией самого высокого качества по наиболее конкурентоспособным ценам, для чего мы упорно трудимся над совершенствованием используемых технологических процессов и производительностью применяемого оборудования.

Развитие продуктовой линейки

Мы полагаем, что являемся ведущим российским производителем клеточного оборудования для содержания и выращивания птицы и считаем, что осуществляемые мероприятия по развитию продуктовой линейки позволят нам уже в 2010 году существенно расширить присутствие на рынке России.

Ключевыми элементами в стратегии нашего развития являются разработка и вывод на целевые сегменты рынка новой продукции, дальнейшее совершенствование продуктовой линейки и расширение спектра предоставляемых услуг с целью повышения степени удовлетворенности наших клиентов, обеспечения их текущих и будущих потребностей.

В целевом сегменте рынка оборудования для промышленного птицеводства серьезную конкуренцию клеточному оборудованию продолжает составлять напольное оборудование. Стабильный рост спроса на данный вид оборудования в течение 2007-2009 гг. подтвердил наше намерение проведение диверсификации продуктовой стратегии и включение в 2010 г. в нашу продуктовую линейку напольного оборудования.

Современный рынок с жесткой конкуренцией требует от нас новых идей и своевременных решений. В 2010 г. мы планируем освоить производство инкубаторов с закатными тележками большей вместимости.

В части совершенствования продуктовой линейки клеточного оборудования мы планируем провести модернизацию клеточной батареи для содержания родительского стада. Намечена модернизация серийно производимого оборудования – популярных моделей инкубаторов ИУП/ИУВ, всего ряда клеточного оборудования.

В связи с планируемым расширением присутствия как на рынках российских регионов и стран СНГ, так и в Восточной Европе, мы проведем модернизацию нашего оборудования, адаптируя его к требованиям, действующим на территории новых рынков.

Развитие продаж

Мы полагаем, что результаты продаж, достигнутые компанией на рынке оборудования для промышленного птицеводства в 2009 г., подтверждают правильность выбранной нами стратегии. Являясь в настоящее время лидирующим производителем инкубационного оборудования на отечественном рынке, мы намерены и далее укреплять свои позиции в этом целевом сегменте рынка. В сегменте клеточного оборудования наша основная задача заключается в завоевании ведущих позиций на рынке России и стран СНГ. В обоих случаях мы будем стремиться наращивать объемы продаж, увеличивать нашу рыночную долю и улучшать показатели рентабельности.

Основой стратегии продаж является полное удовлетворение ожиданий и требований наших клиентов посредством повышения эффективности ценовой политики, предложения более широкого спектра оказываемых услуг с лучшими показателями цена-качество, реализации еще более «гибкого» графика поставки оборудования клиенту, обеспечения высокого уровня надежности по показателю своевременности отгрузки заказов, снижения сроков монтажа и шеф-монтажа оборудования, повышения качества обслуживания.

В 2010 году мы планируем реализовать мероприятия по развитию дистрибьюторской сети, расширению географии продаж (стратегия распределения), предложению дополнительных ус-

Стратегия

луг нашим клиентам (концепция сервиса). Наша краткосрочная цель – выйти на рынок стран Восточной Европы и впоследствии не только удержать свои позиции, но и стабильно их укреплять.

Наша стратегия распределения продукции состоит из следующих направлений:

- Построение сети региональных представительств.
- Создание сети дилеров в регионах.
- Обеспечение высокого уровня сервисного обслуживания клиентов.

Распределение производимой продукции строится по принципу прямых продаж и создания сети региональных представительств параллельно с заключением дилерских договоров в регионах.

Для эффективной реализации концепции сервиса в 2009 г. был создан отдел развития сервиса, миссией которого является постоянное расширение и повышение качества предоставляемых услуг. Для обеспечения наиболее качественного сервиса мы планируем реализовать такие мероприятия как наличие собственной складской сети с достаточным уровнем запасов продукции по всей номенклатуре и оптимальными условиями для хранения, оптимизация сервиса доставки продукции клиенту, обеспечение высокой скорости выполнения заказов, возможность осуществления срочной поставки, сервис возврата дефектной продукции и многое другое.

В 2010 г. мы намерены совершенствовать нашу сервисную деятельность, осознавая, что одним из основных конкурентных преимуществ является предоставление полного качественно-го и своевременного комплекса услуг.

Кроме того, в связи с тенденцией укрупнения птицеводческих предприятий и прогнозируемого роста строительства новых птицефабрик и инкубаториев, большую потребительскую привлекательность представляют компании,

способные предоставить весь комплекс услуг – от разработки проекта до сдачи объекта «под ключ».

Немаловажную роль в реализации стратегии продаж играют мероприятия по продвижению продукции. Активное продвижение продукции мы осуществляем посредством направленного воздействия на потенциальных клиентов через все эффективные каналы маркетинговых коммуникаций, такие как:

- реклама (в СМИ, специализированных отраслевых изданиях, каталогах и справочниках, торговых площадках, в сети Интернет, посредством сайта, адресная прямая рассылка);
- участие в специализированных отраслевых выставках (международных, федерального и регионального значений);
- участие в тематических, презентационных, обучающих семинарах (на базе «Пятигорсксельмаш» и птицефабрик как на территории России, так и в странах ближнего зарубежья);
- PR (презентации, имиджевые статьи, пресс-конференции, мероприятия по укреплению бренда, оказание спонсорской помощи, благотворительность);
- стимулирование сбыта (прямые продажи, система скидок, дисконтные карты, разработка программ лояльности).

За счет повышения эффективности системы управления удовлетворенностью потребителей, спрос на производимую нами продукцию продолжает расти, а это является хорошим индикатором, свидетельствующим о перспективах упрочить наши позиции на целевых сегментах рынка.

Мы полагаем, что в результате реализации полного комплекса разработанных стратегических мероприятий в 2010 г. мы достигнем запланированных на данный период целей, увеличив все основные экономические показатели нашего бизнеса.

Корпоративное управление

Корпоративное управление в Компании осуществляется в соответствии с требованиями российского законодательства, Устава и Кодекса корпоративного управления.

На общем Собрании акционеров, являющемся высшим органом управления, акционеры коллективно делегируют (на период между собраниями) полномочия по управлению Компанией и контролю ее деятельности Совету директоров.

Единоличный исполнительный орган управления Компанией — Президент.

Собранию акционеров подчиняется Ревизионная комиссия, создаваемая для контроля финансово-хозяйственной деятельности Компании, соблюдения законодательства и внутренних документов должностными лицами и сотрудниками.

Деятельность органов управления Общества в 2009 году была направлена на сохранение стабильности всех направлений бизнеса Группы с учетом негативного влияния мирового финансово-экономического кризиса. В связи с этим, была утверждена антикризисная стратегия, позволяющая сохранить достигнутый докризисный уровень, несмотря на обвал мировых финансовых рынков и значительное падение основных для Группы рынков сбыта.

Первоочередными принципами, положенными в основу антикризисной программы, принятой и реализованной в Обществе, стали:

- сохранение достигнутых позиций на всех рынках присутствия Группы;
- проведение секвестра бюджета Группы, снижение всех видов издержек;
- эффективный контроль за расходами;
- поддержание на должном уровне ликвидности;
- определение приоритетных инвестиционных программ и замораживание значительной части инвестиционных проектов;
- повышение эффективности управления долговыми обязательствами Группы, в том числе за счет мобилизации внутренних ресурсов и ограничения объемов нового кредитования, с постепенным снижением общей суммы заимствований;
- эффективное управление всеми группами рисков.

Реализованная исполнительным органом антикризисная стратегия позволила в самые трудные периоды кризиса поддержать достаточный денежный поток для обеспечения ликвидности компаний Группы, обеспечить финансирование основных проектов и производства, не допустить падения объемов продаж и показателей рентабельности.

На годовом общем Собрании акционеров, состоявшемся 26 июня 2009 года, утверждены годовой отчет Компании, годовая бухгалтерская отчетность, в том числе отчет о прибылях и убытках Общества за 2008 год, а так же распределение прибыли и убытков Общества по результатам 2008 года. Также на общем собрании акционеров избран новый состав Совета директоров Общества, ревизионная комиссия Общества и утвержден внешний аудитор Общества. Кроме этого было принято решение о реорганизации ОАО «Концерн Энергомера» в форме присоединения к нему ОАО «Пятигорсксельмаш» и ОАО «УМС» с утверждением соответствующих изменений в его уставе. Реорганизация проведена в рамках проекта структурирования холдинга и его бизнес-направлений.

Совет директоров подотчетен акционерам во всех аспектах ведения бизнеса.

Полномочия Совета директоров регламентированы «Положением о Совете директоров», которое утверждено общим Собранием акционеров 13 ноября 2004 года.

В Совете директоров 7 человек, один из которых – независимый Директор, два члена Совета директоров – председатели Комитетов по стратегическому развитию и по развитию производственных систем – исполняют функции членов Совета директоров на постоянной основе, остальные – являются исполнительными директорами общества.

Председатель Совета директоров – Фартусова Л.И.

В 2009 году состоялось 29 заседаний Совета директоров, на которых были рассмотрены различные вопросы деятельности Компании, в том числе о созыве общих Собраний акционеров, об утверждении сделок с заинтересованностью, о прекращении деятельности и открытии структурных подразделений Компании, об участии и прекращении

участия Компании в других организациях. На заседаниях Совета директоров также обсуждались кредитная и инвестиционная политика Компании, вопросы финансово-хозяйственной деятельности в условиях кризиса, утверждение бюджета, планов развития, подведение итогов работы по приоритетным направлениям. Также, в связи с истечением срока полномочий Президента Общества Полякова В.И., Совет директоров принял решение о заключении с ним нового трудового договора сроком до 2014 года.

В 2009 г. в соответствии с действующим Уставом и Положением о Совете директоров в обществе созданы и функционируют следующие Комитеты Совета директоров, деятельность которых регулируется соответствующими Положениями:

- Комитет по аудиту – председатель Комитета Вербицкий В.К.
- Комитет по развитию производственных систем – председатель Комитета Филимонов А.С.
- Комитет по стратегическому развитию – председатель Комитета Комков А.В.
- Комитет по назначениям и вознаграждениям – председатель Комитета Данников В.В.

В соответствии с внутренними документами, в компетенцию Комитета по аудиту входят вопросы:

- рассмотрение годовой и промежуточной финансовой отчетности, в т.ч. отчетности по МСФО;
- рассмотрение наиболее существенных уточнений, вносимых в финансовую отчетность общества по итогам аудита;
- организация и контроль проведения конкурсного отбора внешнего аудитора, в т.ч. оценка кандидатов и выработка рекомендаций Совету директоров в отношении кандидатов во внешние аудиторы;
- выработка рекомендаций Совету директоров относительно размера вознаграждения внешнему аудиту;
- предварительное рассмотрение объема аудиторских услуг, включаемых в техническое задание внешнему аудиту;
- рассмотрение вопросов, касающихся предоставления внешним аудитором неаудиторских услуг и их стоимости;
- взаимодействие с аудитором в ходе проведения аудиторской проверки, доведение до Совета директоров объективной информации о выявленных проблемах;
- анализ заключения внешнего аудитора до пред-

ставления его Совету директоров и общему собранию акционеров;

- оценка деятельности внешнего аудитора и его независимости;
- контроль за учетом исполнительным органом рекомендаций аудитора
- взаимодействие с подразделением, осуществляющим внутренний контроль за финансово-хозяйственной деятельностью и обсуждение существенных вопросов его деятельности;
- оценка эффективности процедур внутреннего контроля и подготовка предложений по их совершенствованию
- выработка рекомендаций по организации деятельности службы внутреннего аудита и оценка эффективности ее деятельности;
- выработка рекомендаций по организации системы управления рисками и ее оценка, систематическое рассмотрение с руководством общества процедур процесса управления рисками, действующих в обществе, выработка рекомендаций по их оптимизации, иные вопросы.

Комитет по аудиту, возглавляемый независимым Директором, состоит из трех человек, функционирует в компании уже более трех лет. В течение 2009 года Комитетом рассмотрены и признаны полными и достоверными годовой отчет компании и годовой бухгалтерский отчет ОАО «Концерн Энергомера» за 2008 г. В соответствии с рекомендациями Комитета, Советом директоров данные отчеты были вынесены на утверждение годового общего собрания акционеров. Также проанализировано и признано полным и достоверным заключение внешнего аудитора ОАО «Концерн Энергомера» за 2008 год. На заседаниях Комитета заслушаны отчеты исполнительного органа об учете рекомендаций, предложенных внешним аудитором в ходе аудиторской проверки по итогам 2008 г., сделана оценка возможных рисков и внесены предложения по управлению ими. Рассмотрено заключение ревизионной комиссии общества к годовому отчету ОАО «Концерн Энергомера» за 2008 год. Утвержден отчет о деятельности Комитета по аудиту за 2008 год для представления Совету директоров общества.

В 2009 году впервые в соответствии с Положением о Совете директоров образованы следующие комитеты Совета:

Комитет по стратегическому развитию состоит из 4 человек и занимается, по поручению Совета директоров, вопросами анализа, обсуждения проблем и направлений стратегического развития группы компаний «Энергомера», с целью выработки рекомендаций Совету директоров для принятия решений.

Комитет по назначениям и вознаграждениям определяет политику, проводимую компанией в отношении определения критериев подбора кандидатов, систем мотивации и вознаграждения членов Совета директоров, единоличного исполнительного органа и высших менеджеров. Состав Комитета определен в 3 человека.

Основными функциями Комитета по развитию производственных систем, состоящим из 3-х членов, являются разработка, внедрение и координация программ, направленных на совершенствование систем и методов управления в компаниях Группы с целью повышения эффективности их деятельности.

В 2009 году бюджеты Комитетов Совета директоров не формировались, финансирование их деятельности осуществлялось в рамках общего бюджета, утвержденного собранием акционеров на содержание Совета директоров.

Внешние консультанты Советом директоров и его Комитетами не привлекались.

Результаты обсуждения Советом директоров основных вопросов публиковались на сайте Концернa в течение двух дней с даты проведения заседания.

На выплату вознаграждений и компенсацию затрат членам Совета директоров в 2009 году израсходовано 1 500 000 руб., что находится в пределах суммы, утвержденной собранием акционеров (2 000 000 рублей).

Ревизионная комиссия, в состав которой входят три человека, провела проверку отчета о результатах финансово-хозяйственной деятельности Компании за 2009 год. По результатам проверки составлено заключение, подтверждающее достоверность отчетных данных. Существенных нарушений в ходе проверки не выявлено. Деятельность Ревизионной комиссии регламентирована «Положением о Ревизионной комиссии».

Вознаграждение членам ревизионной комиссии в 2009 году не выплачивалось. Сделки со связанными сторонами проходят процедуру одобрения, предусмотренную законодательством и внутренними нормативными документами Компании. Всего в 2009 году Компанией заключено 248 таких сделок на общую сумму 2693186248 рублей.

Дивиденды выплачиваются согласно принятому общим Собранием акционеров решению в соответствии с «Положением о дивидендной политике» и Уставом Компании. Информацию о структуре акционеров, акционерном капитале и решения о выплате дивидендов смотри в Примечаниях 1, 12 и 13 к Комбинированной отчетности за 2009 год. Годовым собранием акционеров принято решение дивиденды за 2008 год не выплачивать.

Информационная политика Компании регламентируется «Положением об информационной политике», в основу которой положены следующие принципы:

- удовлетворение потребностей всех заинтересованных лиц в достоверной информации о Компании, на основании которой они могут принимать решения относительно участия в компании и взаимодействия с ней;
- своевременное раскрытие информации в формате существенных фактов и событий, ежеквартальных отчетов и иной отчетности, предусмотренной нормативными актами ФСФР России;
- защита конфиденциальной информации, разглашение которой может нанести ущерб Концерну и его акционерам.

Информация о существенных фактах и событиях, происходящих в Компании, раскрывается на корпоративном сайте компании www.energomega.ru и в новостных лентах крупнейших информационных агентств – в сроки и объемах, предусмотренных законодательством и внутренними документами компании.

Дальнейшее развитие корпоративного управления и повышение прозрачности бизнеса Компании осуществляются в рамках проекта по выводу в 2010-2011 гг. акций Компании или одной из его дочерних компаний на фондовый рынок.

Информацию о других значимых событиях в области корпоративного управления смотри в Примечаниях 14 и 15 к Комбинированной отчетности за 2009 год.

Корпоративное управление

Таблица. Дивидендная история ОАО «Концерн Энергомера»

Период, за который выплачиваются дивиденды	Дата принятия решения	Дата со-ставления списка	Номин. стоимость, руб.	Размер дивидендов на обыкновенную акцию, руб.	Общая сумма начисленных дивидендов, руб.	Выплачено дивидендов на конец отчетного периода, руб.
за 2003 г.	19.06.04	05.05.04	15	1,6	36 089 456	35 798 821
за 9 мес. 2004 г.	13.11.04	27.09.04	15	1,3	29 322 683	29 133 768
за 2004 г.	25.06.05	10.05.05	15	0,4	9 022 364	8 756 070
за 9 мес. 2005 г.	24.12.05	09.11.05	15	1,3	29 322 683	29 134 000
за 6 мес. 2006 г.	23.09.06	07.08.06	1	0,25	85 884 962,5	83 261 975
за 2006 г.	30.06.07	15.05.07	1	0,1	34 353 985	33 107 571,42
за 6 мес. 2007 г.	28.09.07	15.08.07	1	0,24	150 371 896,56	99 250 596,56
за 2007 г.	07.06.08	19.04.08	1	0,18	112 778 922,42	11 097 986
9 мес. 2009 г.	30.01.10.	16.12.09	1	0,24	150 712 082,4	*

* Срок выплаты не наступил

В 2008 году выплачивались дивиденды за 2007 год, общая сумма выплат в 2008 году по дивидендам за предыдущие годы составила 13 0 725 863 руб.

Основные события 2009 г.:

- Осуществлен переход на единую акцию ОАО «Пятигорсксельмаш» с ОАО «Концерн Энергомера». Завершено структурирование бизнес-направления «Оборудование для промышленного птицеводства».
- Осуществлен переход на единую акцию ЗАО «ЗЭМ Энергомера» и ЗАО «Монокристалл», открыт филиал ЗАО «Монокристалл» – Корпоративный институт электронных материалов. Проведя реорганизацию, мы, тем самым, завершили структурирование бизнес-направления «Электронные материалы и компоненты».

КОРПОРАТИВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Аудитор (отчетность по РСБУ)

ООО «Универсал-Аудит»,
г. Ставрополь

Регистратор

Независимый Регистратор Южного федерального округа – Ставропольский филиал ЗАО «ЦОР»
г. Ставрополь, +7 (8652) 56-28-84

Справки по корпоративным вопросам

ОАО «Концерн Энергомера»
ул. Ленина, 415, г. Ставрополь
355029, Российская Федерация
Телефон: +7 (8652) 56-28-83
Факс: +7 (8652) 35-67-40
E-mail: ir@energomera.ru
Internet: www.energomera.ru

Нормативные документы и дополнительную информацию о принципах корпоративного управления Концерн «Энергомера» можно найти на сайте www.energomera.ru

Консолидированная финансовая отчетность за 2009 год

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БАЛАНС

ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2009 ГОДА, ТЫС. РУБ.

АКТИВ	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Основные средства, в т.ч.	2 345 368	2 526 253
земля	119 052	281 712
здания и сооружения	837 360	891 102
оборудование	1 334 090	1 288 734
вычислительная техника	19 357	11 705
прочие	35 509	53 000
Нематериальные активы	603 490	811 887
Долгосрочные активы, в т. ч.	778	728
дочерние	0	
ассоциированные	4	
прочие	774	728
Долгосрочные займы	0	0
Долгосрочная дебиторская задолженность	450	0
Прочие внеоборотные активы	4 809	5 447
ИТОГО по разделу I	2 954 920	3 344 315
II.ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Запасы, в т.ч.	1 572 082	1 701 898
сырье, материалы	494 276	771 923
затраты в незавершенном производстве	592 826	554 556
готовая продукция	406 705	294 826
товары для перепродажи	70 306	79 802
прочие	7 969	791
Краткосрочные займы	33 406	41 136
Авансы выданные	206 606	187 480
Коммерческая дебиторская задолженность, в т.ч.	1 483 525	1 321 820
дочерние	0	7 408
ассоциированные	0	0
покупатели и заказчики	1 446 885	1 238 123
векселя к получению	2 600	0
прочая дебиторская задолженность	34 040	76 289
Справочно: сомнительная дебиторская задолженность	15 781	16 652
Денежные средства и их эквиваленты	236 532	402 043
Прочие оборотные активы	415 258	530 133
Внутрихозяйственные расчеты	0	2 417
ИТОГО по разделу II	3 947 408	4 186 927
БАЛАНС	6 902 318	7 531 242

ПАССИВ	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ		
Акционерный капитал	626 550	631 820
Прочие резервы	81 456	531 507
Нераспределенная прибыль	1 436 035	1 695 686
Доля меньшинства	-16 217	3 842
ИТОГО по разделу III	2 127 824	2 862 855
IV. ДОЛГОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Займы и кредиты	3 405 808	2 990 238
Отложенные налоговые обязательства	124 912	106 277
ИТОГО по разделу IV	3 530 720	3 096 515
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Кредиты	700 101	1 087 429
Кредиторская задолженность, в т. ч.	531 627	450 501
дочерние	0	-1 792
ассоциированные	0	0
поставщики и подрядчики	336 683	199 551
предоплата	27 081	115 486
задолженность перед персоналом	26 700	26 483
задолженность по налогам	113 141	106 667
прочие обязательства	28 022	4 106
Задолженность участникам по выплате доходов	10 001	4 984
Доходы будущих периодов	0	26 061
Резервы предстоящих расходов	2 046	2 897
Внутрихозяйственные расчеты	0	0
ИТОГО по разделу V	1 243 775	1 571 872
БАЛАНС	6 902 318	7 531 242

Консолидированная финансовая отчетность за 2009 год

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2009 Г., ТЫС. РУБ.

Наименование показателей	Отчетный период	Прошлый отчетный период
Выручка: (выручка от реализации готовой продукции)	4 728 911	4 633 636
Счетчики и метрология	1 541 725	1 504 321
ЭХЗ и НВА	259 656	303 883
АСКУЭ	42 127	30 872
Электронные материалы и компоненты	1 614 502	1 485 515
Оборудование для с/хоз.	274 633	245 264
Сельхозпродукция	831 093	990 315
Прочая	165 175	73 466
Себестоимость продаж: (все затраты на реализованную продукцию, кроме административных затрат, затрат на продажи, продвижение продукции и затрат на финансирование)	3 247 418	3 155 054
Валовая прибыль: (выручка минус себестоимость продаж)	1 481 493	1 478 582
Затраты на продажи и продвижение продукции:	335 741	320 344
В том числе: Реклама	28 523	32 677
Транспортные расходы (по доставке готовой продукции)	55 296	64 095
Командировочные расходы	18 159	15 282
Затраты на связь	2 567	3 255
Комиссионные и агентские вознаграждения	91 503	68 980
Заработная плата службы продаж	68 102	58 686
Административные расходы: (Затраты на содержание дирекции, совета директоров, бухгалтерии, финансово-экономической службы, службы управления персоналом, правового управления, службы управления качеством, службы безопасности, канцелярии)	227 178	264 180
В том числе: Заработная плата и вознаграждения	119 072	159 631
Командировочные расходы и компенсации	6 164	6 041
Аудиторские и консалтинговые услуги	5 031	6 795
Представительские расходы	2 168	804
Затраты на транспортное обслуживание дирекции	5 355	8 988
Прибыль от основной деятельности: (валовая прибыль минус затраты на продажи, продвижение продукции и административные расходы)	918 574	894 238
Прочие операционные доходы:	344 315	2 954 018
Прочие операционные расходы:	388 266	1 533 478
Справочно: курсовые разницы	-21 787	-298 455
Результат от прочей деятельности:	-43 951	-322 794
Прибыль от операций: (Прибыль от основной деятельности плюс результат от прочей деятельности)	874 623	571 444
Затраты на финансирование: (Проценты по займам и кредитам)	475 965	318 437
Доход от ассоциированных компаний: (дивиденды на акции и доли)		
Прибыль до вычета налогов (балансовая прибыль):	398 658	253 007

Наименование показателей	Отчетный период	Прошлый отчетный период
Экономическая прибыль: (Прибыль до вычета налогов плюс затраты на финансирование плюс амортизация)	1 143 892	849 221
В том числе затраты на амортизацию	269 269	279 895
Начислено налогов на прибыль:	109 015	19 507
Отложенные обязательства	-13 744	33 656
Прибыль после вычета налогов:	303 387	475 312
Доля меньшинства: (доля миноритарных акционеров в собственном капитале группы компаний для консолидированных балансов)	10	
Чистая прибыль от обычной деятельности: (Прибыль после вычета налогов минус доля меньшинства)	303 377	199 817
Результаты чрезвычайных обстоятельств:		
Использование чистой прибыли		14 494
Чистая прибыль за период: (Чистая прибыль от обычной деятельности минус результат чрезвычайных обстоятельств)	303 377	185 323

Консолидированная финансовая отчетность за 2009 год

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В КАПИТАЛЕ ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2009 ГОДА, ТЫС.РУБЛЕЙ

	Акцио- нерный капитал	Доба- вочный капитал	Резерв- ный капитал	Нераспре- деленная прибыль	Итого	Доля минорита- риев	Итого капитал
Остаток на 31 декабря 2008 года	626 550	60 252	21 204	1 436 035	2 144 041	-16 217	2 127 824
Прибыль за год	-	-	-	303 377	303 377	10	303 387
Дивиденды	-	-	-	-	0	-	0
Отчисления в резервный фонд	-	-	-	-	-	-	-
Реорганизация Концерна	5 270	1 114	-	-196 722	-190 338	-	-190 338
Прочие	-	-	-	-	0	-	0
Уменьшение доли миноритарных акционеров	-	-	-	-	-	-	0
Изменение в структуре группы	-	-	-	152 996	152 996	20 049	173 045
Эффект пересчета иностраннх валют	-	-	-	-	-	-	-
Переоценка активов	-	448 937	-	-	448 937	-	448 937
Остаток на 31 декабря 2009 года	631 820	510 303	21 204	1 695 686	2 859 013	3 842	2 862 855

Примечания к консолидированной отчетности за год, закончившийся 31 декабря 2009 года

1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Организация

Открытое акционерное общество «Концерн Энергомера» (далее — Компания, или Концерн, или Энергомера) было зарегистрировано в г. Ставрополе на территории Российской Федерации 25 января 1994 года. Основными направлениями деятельности Концерна являются: разработка, производство и реализация:

- электротехнической продукции для учета и управления потреблением электроэнергии;
- современных материалов и компонентов для применений в высокотехнологичных областях — в электронике, оптоэлектронике, оптике, производстве часов;
- оборудования для промышленного птицеводства;
- сельскохозяйственной продукции

Дополнительная информация о характере продукции и структуре Концерна представлена в Примечаниях 17 и 18.

Местонахождение головного офиса Концерна: Российская Федерация, 355029, г. Ставрополь, ул. Ленина, 415.

Основные производственные мощности Концерна расположены в Российской Федерации в Ставропольском крае в городах Ставрополе, Невинномыске, Пятигорске, в городе Шебекино Белгородской области, городе Москве (Зеленоград), а также в Украине в городе Харьков и в Республике Беларусь в городе Фаниполь.

Акции и акционеры

На 31 декабря 2009 года в обращении находилось 627 967 010 акций (обыкновенных) номинальной стоимостью 1 рубль каждая. Число обыкновенных акций, бывших в обращении по состоянию на 31 декабря 2008 года, составляло 626 549 569 штук номиналом 1 рубль.

СТРУКТУРА АКЦИОНЕРОВ КОНЦЕРНА

Численность акционеров ОАО «Концерн Энергомера» за период с 31 декабря 2008 года по 31 декабря 2009 года увеличилась с 5 142 до 6698.

Акционерами, доля которых на 31 декабря 2009 года превышала 5 % в акционерном капитале Концерна, были г-н Поляков В.И. и ООО «Промышленная группа Энергомера», при этом доля г-на Полякова В.И. в ООО «Промышленная группа Энергомера» составляла 92,95 %. См. также Примечание 12.

Акционеры по состоянию на 31 декабря	2009		2008	
	акций	% владения	акций	% владения
г-н Поляков В.И.	381 000 719	60,67	379 471 109	60,56
ООО «Промышленная группа «Энергомера»	203 749 422	32,45	202 986 678	32,39
Прочие, менее 5%	43 219 869	6,88	44 091 782	7,05
Итого	627 967 010	100,00	626 549 569	100,00

ПРИМЕНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ (МСФО)

Концерн начал переход на Международные стандарты финансовой отчетности с 2006 года, первоначально для расчета финансовых показателей в системе управленческого учета.

Аудиторская проверка консолидированной отчетности Концерна за 2009 год на соответствие МСФО проводится в 2010 году независимой аудиторской компанией «ФБК» (Москва). Завершение аудиторской проверки планируется до конца третьего квартала 2010 года.

Опубликованная в настоящем отчете информация об итогах деятельности Концерна за 2009 год, а также сопоставимая информация за 2008 год, представляют собой проформу бизнес комбинации, а не подготовленную согласно требованиям МСФО консолидированную отчетность Концерна. По мнению руководства Концерна, учитывая процесс реструктуризации, имевший место в Концерне в 2008 и 2009 годах, результатом которого стали многочисленные реорганизации структуры компании, такая комбинированная отчетность позволяет полнее представить заинтересованному читателю отчета результаты деятельности Концерна в указанные периоды.

Подготовленная в соответствии с МСФО и проверенная независимым аудитором консолидированная отчетность Концерна за 2008 год опубликована, а за 2009 год будет опубликована, компанией в отдельных от настоящего отчета документах на корпоративном сайте Концерна (www.energomer.ru).

2. ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Выручка

Несмотря на негативное влияние мирового финансового кризиса, консолидированная выручка Концерна в 2009 году увеличилась на 2 % относительно 2008 года и составила на конец отчетного периода 4 729 млн руб.

В структуре выручки по сегментам произошли незначительные изменения:

По сегментам % от выручки Концерна	2009	2008	Изменение	
			абсолютное, тыс. руб.	относительное, %
Электротехническое приборостроение	40,4	41	8 987	1
Электронные материалы и компоненты	34,7	32,3	144 248	10
Сельскохозяйственное производство	19,1	21,4	(87 329)	(9)
Сельскохозяйственное машиностроение	5,8	5,3	29 369	12

Выручка бизнес-направления «Электронные материалы и компоненты» выросла на 10 % (на 144,2 млн руб. в абсолютном выражении) по сравнению с 2008 годом. Это стало возможным за счет снижения отпускных цен на производимую нами продукцию. Реализация данных мер позволила нам существенно увеличить занимаемую долю на наших целевых рынках.

Выручка бизнес-направления «Сельскохозяйственное производство» снизилась на 9 % (на 87,3 млн руб. в абсолютном значении) по сравнению с 2008 годом за счет падения цен на рынках сельскохозяйственной продукции.

Валовая прибыль

Валовая прибыль Концерна за отчетный период осталась на уровне 2008 года, составив 1 481,5 млн. руб.

Структура валовой прибыли по сегментам в 2009 году претерпела существенные изменения.

По сегментам % от валовой прибыли Концерна	2009	2008	Изменение	
			абсолютное, тыс. руб.	относительное, %
Электротехническое приборостроение	38,5	38,1	7 870	1
Электронные материалы и компоненты	40,6	37,2	51 541	9
Сельскохозяйственное производство	10,5	21,7	(165 661)	(52)
Сельскохозяйственное машиностроение	10,4	3	109 161	244

Значительно выросли доли валовой прибыли сельскохозяйственного машиностроения (на 7,4 процентных пункта) и производства электронных материалов и компонентов (на 3,4 процентных пункта) за счет роста выручки от реализации на 76 % и 10 % соответственно, и реализации антикризисных мероприятий. Валовая прибыль по сельскохозяйственному производству снизилась на 165 млн руб. за счет существенного повышения цен на удобрения и ядохимикаты, а также падения цен на рынках сельскохозяйственной продукции.

Чистая прибыль

Чистая прибыль в 2009 году выросла на 64 % относительно 2008 года и составила 303,4 млн руб. Однако в отчетном периоде нам не удалось достичь лучшего показателя по чистой прибыли, полученного в 2007 году. Тем не менее, реализация антикризисных мероприятий позволила уже в 3 квартале 2009 года восстановить докризисный уровень доходности компании.

Структура чистой прибыли по сегментам в 2009 году претерпела существенные изменения:

По сегментам % от чистой прибыли Концерна	2009	2008	Изменение	
			абсолютное, тыс. руб.	относительное, %
Электротехническое приборостроение	28	[71]	216 574	(-165)
Электронные материалы и компоненты	64,3	106,1	(1 392)	(1)
Сельскохозяйственное производство	13,8	97,7	(139 242)	(77)
Сельскохозяйственное машиностроение	[6,1]	(32,7)	42 114	[69]

Чистая прибыль электротехнического приборостроения выросла на 216,6 млн руб. и составила на конец периода 84,9 млн руб. (в 2008 году существенное влияние на прибыль оказала отрицательная курсовая разница в размере 240,1 млн руб., полученная в результате конвертации валютных кредитов). Чистая прибыль по сельскохозяйственному производству уменьшилась на 139,2 млн руб. за счет существенного снижения цен на сельскохозяйственную продукцию.

Показатель EBITDA

За отчетный период прибыль по EBITDA выросла на 35 % относительно 2008 года и составила 1 143,9 млн рублей, превысив максимально достигнутый уровень в лучший докризисный 2007 год.

В структуре прибыли EBITDA по сегментам произошли существенные изменения:

По сегментам % от показателя EBITDA Концерна	2009	2008	Изменение	
			абсолютное, тыс. руб.	относительное, %
Электротехническое приборостроение	29,9	10,2	254 732	293
Электронные материалы и компоненты	43,8	49,1	83 884	20
Сельскохозяйственное производство	19,8	37,4	(91 190)	(29)
Сельскохозяйственное машиностроение	6,5	3,3	47 245	171

По электротехническому приборостроению произошло увеличение прибыли по EBITDA относительно 2008 года на 254,7 млн руб., по электронным материалам и компонентам – на 83,9 млн руб., по сельскохозяйственному машиностроению – на 47 млн руб. в связи с ростом выручки от реализации и значительным увеличением затрат на обслуживание заимствований.

Прибыль по EBITDA сельскохозяйственного производства снизилась относительно 2008 г. на 91 млн руб. вследствие падения цен на сельскохозяйственную продукцию.

Структура показателя прибыли по EBITDA:

	2009	2008
Прибыль до налогообложения	398 658	250 889
Затраты на обслуживание заимствований	475 965	318 437
Амортизация	269 269	279 895
EBITDA, тыс. руб.	1 143 892	849 221

Показатель EBITDA и производные показатели на его основе вычисляются и используются нами для целей анализа финансового состояния Концерна и направлений деятельности, анализа оценки стоимости Концерна на основе мультипликатора EV/EBITDA, а также для целей управленческого учета. EBITDA вычисляется обратным прибавлением к величине прибыли до налогообложения затрат на выплату процентов по займам и кредитам и амортизации за период.

Активы

Активы Концерна по балансу на 31.12.2009 г. составляют 7 531,2 млн руб. Рост активов в 2009 году относительно 2008 года составил 9 %. Доля нераспределенной прибыли в росте активов составила 3,7 % и доля переоценки 5,3 %.

Структура активов в 2009 году претерпела заметные изменения относительно 2008 года.

	2009	2008	Изменение	
			абсолютное, тыс. руб.	относительное, %
Внеоборотные активы, %	44,4	42,8	389 395	13
Оборотные активы, %	55,6	57,2	239 519	6
Всего активов, тыс. руб.	7 531 242	6 902 318	628 924	9

Внеоборотные активы в структуре активов увеличились на 13 % и составили на конец периода 3 344 315 тыс. руб., а оборотные активы выросли на 6 % и составили 4 186 927 тыс. руб.

Внеоборотные активы

Структура внеоборотных активов претерпела следующие изменения:

Структура внеоборотных активов, %	2009	2008	Изменение	
			абсолютное, тыс. руб.	относительное, %
Нематериальные активы	24,3	20	208 397	35
Основные средства	75,5	79,4	180 885	8
Долгосрочные вложения	0,03	0,2	(50)	(6)
Всего внеоборотных активов, тыс. руб.	3 344 315	2 954 920	389 395	13

На 35 % выросли нематериальные активы, прежде всего, вследствие переоценки товарного знака компании. На 8 % выросли основные средства компании за счет переоценки и реализации инвестиционной программы.

Оборотные активы

Оборотные активы увеличились в 2009 году на 6 % относительно 2008 года за счет 70 % роста остатка денежных средств от операционной деятельности на счетах компании.

Структура оборотных активов, %	2009	2008	Изменение	
			абсолютное, тыс. руб.	относительное, %
Запасы	40,7	40	129 816	8
Авансы выданные	4,5	5	(19 126)	(9)
Коммерческая дебиторская задолженность	31,6	38	(161 705)	(11)
Денежные средства	9,6	6	165 511	70
Всего оборотных активов, тыс. руб.	4 186 927	3 947 408	239 519	6

В 2009 году на 8 % выросли запасы Компании, что было сбалансировано снижением коммерческой дебиторской задолженностью и выданными авансами.

Структура запасов претерпела существенные изменения относительно 2008 года:

Структура запасов, %	2009	2008	Изменение	
			абсолютное, тыс. руб.	относительное, %
Материалы и комплектующие	30,2	31	20 587	4
Готовая продукция	32,4	26	145 181	36
Незавершенное производство	32,6	38	(38 270)	(6)
Товары для перепродажи	4,7	4	9 496	14
Прочие	0,1	1	(7 178)	(90)
Всего запасов, тыс. руб.	1 701 898	1 572 082	129 816	8

Запасы готовой продукции увеличились на 145 млн руб. вследствие принятого нами управленческого решения о переносе реализации части сельскохозяйственной продукции с 2009 года на 2010 год из-за неблагоприятной рыночной конъюнктуры. Запасы незавершенного производства снизились на 38 млн руб. за счет эффективного управления запасами по всем бизнес - направлениям.

Обязательства

Обязательства Концерна в 2009 году остались на уровне 2008 года и составили в конце года 4 668,4 млн руб. Заемные средства на конец 2009 года составили 4 077,7 млн руб.

Объем заимствований, тыс. руб.	2009	2008	Изменение	
			абсолютное, тыс. руб.	относительное, %
Долгосрочные кредиты	2 990 238	3 405 808	(415 570)	(12)
Краткосрочные кредиты	1 087 429	700 101	387 328	55
Итого	4 077 667	4 105 909	(28 242)	(1)

В структуре заимствований 2009 года произошло перераспределение:

Структура заимствований в общем портфеле, %	2009	2008
Долгосрочные кредиты	73	83
Краткосрочные кредиты	27	17

Доля долгосрочных кредитов уменьшилась на 10 % в пользу краткосрочных кредитов вследствие проведения кредитными учреждениями консервативной политики в кризисный период, связанной с ограничением долгосрочного кредитования.

В целом структура обязательств в рассматриваемых периодах выглядит следующим образом:

Структура внеоборотных активов, %	2009	2008	Изменение	
			абсолютное, тыс. руб.	относительное, %
Долгосрочные обязательства	66,3	73,9	(434 205)	(12)
Долгосрочные займы и кредиты банков	64,1	71,3	(415 570)	(12)
Отложенные налоговые обязательства	2,2	2,6	(18 635)	(15)
Краткосрочные обязательства	33,7	26,1	328 097	26
Кредиторская задолженность, в т.ч.:	32,9	25,8	306 202	25
- поставщикам	4,2	7,4	(137 132)	(41)
- предоплата	2,4	0,6	88 405	326
- задолженность по налогам	2,3	2,4	(6 474)	(6)
- прочие обязательства	0,7	0,6	(25 925)	(47)
- кредиты	23,3	14,7	387 328	55
Задолженность акционерам по выплате доходов	0,1	0,2	(5 017)	(50)
Резервы предстоящих расходов	0,1	0,04	851	42
Доходы будущих периодов	0,6	-	26 061	-

Собственный капитал

Собственный капитал Концерна вырос в 2009 году на 735 млн рублей или на 35 % относительно от уровня 2008 года.

Структура капитала, тыс. руб.	2009	2008	Изменение	
			абсолютное, тыс. руб.	относительное, %
Собственный капитал	2 862 855	2 127 824	735 031	35
Привлеченный капитал	4 077 667	4 105 909	(28 242)	(1)
Итого капитал	6 940 522	6 233 733	706 789	11

Увеличение собственного капитала обусловлено, прежде всего, ростом нераспределенной прибыли на 18 %, а также ростом резервов, образованных за счет переоценки основных средств и нематериальных активов.

Рентабельность собственного капитала Концерна выросла на 2,5 процентных пункта, составив 11,2 % в 2009 г. против 8,7 % в 2008 г., что стало возможным за счет реализации антикризисных мероприятий по снижению издержек и росту выручки от реализации по всем бизнес-направлениям, кроме сельскохозяйственного производства.

Структура источников финансирования изменилась в части существенного увеличения доли собственного капитала и значительного снижения обязательств Компании.

	2009	2008	Изменение	
			абсолютное, тыс. руб.	относительное, %
Собственный капитал, %	38	31	735 031	35
Обязательства, %	62	69	(106 108)	(2)
долгосрочные обязательства, %	41	51	(434 205)	(12)
краткосрочные обязательства, %	21	18	328 097	26

Некоторые показатели эффективности управления корпоративными финансами

Показатели	2009	2008
Кредитный рычаг	1,6	2,3
Эффективность финансового рычага от привлечения займов	-1,6	-1,7
Коэффициент покрытия процентов прибылью	1,8	1,8
Средневзвешенная стоимость заимствований в процентах	12,86	9,3
Коэффициент автономии в процентах	38	30,8
Отношение чистого долга к годовой выручке	0,9	0,9
Отношение чистого долга к прибыли по EBITDA	3,6	4,8
«Налоговый щит» в процентах от общей величины налогов	30,7	30,7
Отдача на вложенный капитал по EBITDA в процентах	15,2	12,3
Отдача на собственный капитал по EBITDA в процентах	40	39,9

По итогам 2009 года большинство показателей эффективности управления Компанией улучшились.

Повышение коэффициента автономии собственных средств на 7 процентных пунктов подтверждает рост финансовой независимости Компании от внешних кредиторов, несмотря на сохранение общего объема заимствований в 2009 году по сравнению с 2008 годом.

Главным результатом работы Компании стало увеличение доходности компании, которое повлекло за собой заметное улучшение важнейших экономических показателей:

- «отношение чистого долга к прибыли по EBITDA»;
- «отдача на вложенный капитал по EBITDA»;
- «отношение чистого долга к прибыли по EBITDA».

3. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

См. приложение

4. ИНФОРМАЦИЯ ПО СЕГМЕНТАМ

ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕГМЕНТОВ БИЗНЕСА В 2009 ГОДУ

2009 год	Сегменты				
Показатели, тыс. рублей	ЭТП	ЭМК	СХП	СХМ	всего
Выручка от реализации	1 910 744	1 640 548	902 986	274 633	4 728 911
Себестоимость	1 340 032	1 039 120	747 483	120 783	3 247 418
Валовая прибыль	570 712	601 428	155 503	153 850	1 481 493
Чистая прибыль	84 926	195 194	41 826	(18 569)	303 377
EBITDA	341 542	500 791	226 709	74 850	1 143 892
Активы	2 700 984	2 143 925	2 148 142	538 191	7 531 242
Оборотные активы	1 659 483	1 145 085	1 036 765	345 594	4 186 927
Внеоборотные активы	1 041 501	998 840	1 111 377	192 597	3 344 315
Основные средства	754 548	752 895	828 779	190 031	2 526 253

ИНВЕСТИЦИИ В СЕГМЕНТЫ БИЗНЕСА В 2009 ГОДУ

Направления	Финансо- вые вло- жения в акции	Реконструк- ция зданий и сооруже- ний	Приобрете- ние новых площадей	Оборудо- вание и технологии	Разработка новых про- дуктов	Прочие	Всего ин- вестиций
Электротехническое приборостроение	-	17,5	-	59,8	34,4	0,2	111,9
Электронные мате- риалы и компоненты	0,03	55,3	-	73,5	22,3	-	151,1
Сельскохозяйствен- ное производство	17,9	6,4	19,6	28	-	-	71,9
Сельскохозяйствен- ное машиностроение	-	12,9	-	1,4	0,8	-	15,1
Итого	17,9	92,1	19,6	162,7	57,5	0,2	350

ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕГМЕНТОВ БИЗНЕСА В 2008 ГОДУ

2008 год	Сегменты				
Показатели, тыс. рублей	ЭТП	ЭМК	СХП	СХМ	всего
Выручка от реализации	1 901 757	1 496 300	990 315	245 264	4 633 636
Себестоимость	1 337 127	946 413	669 151	202 363	3 155 054
Валовая прибыль	562 842	549 887	321 164	44 689	1 478 582
Чистая прибыль	(131 648)	196 586	181 068	(60683)	185 323
EBITDA	86 810	416 907	317 899	27 605	849 221
Активы	2 795 811	1 820 514	1 773 759	512 234	6 902 318
Оборотные активы	1 636 264	1 030 656	1 000 572	279 911	3 947 403
Внеоборотные активы	1 159 547	789 858	773 187	232 323	2 954 915
Основные средства	799 985	773 325	542 571	229 487	2 345 368

ИНВЕСТИЦИИ В СЕГМЕНТЫ БИЗНЕСА В 2008 ГОДУ

Направления	Финансо- вые вло- жения в акции	Реконструк- ция зданий и сооруже- ний	Приобрете- ние новых площадей	Оборудо- вание и технологии	Разработка новых про- дуктов	Прочие	Всего ин- вестиций
Электротехническое приборостроение	7	74,4	-	137,1	36,4	5	259,9
Электронные мате- риалы и компоненты	355,4	86	-	110,8	16,4	-	568,6
Сельскохозяйствен- ное производство	462,6	32,5	19	105,7	-	-	619,8
Сельскохозяйствен- ное машиностроение	0,6	51,1	-	33,2	-	-	85,2
Итого	825,6	244	19	386,8	52,8	5	1533,5

ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕГМЕНТОВ БИЗНЕСА В 2007 ГОДУ

2007 год	Сегменты				
Показатели, тыс. рублей	ЭТП	ЭМК	СХП	СХМ	всего
Выручка от реализации	2 047 661	1 026 192	774 072	161 734	4 009 659
Себестоимость	1 369 415	725 541	389 353	100 464	2 584 773
Валовая прибыль	678 246	300 651	384 719	61 270	1 424 886
Чистая прибыль	222 127	136 608	324 725	(5 881)	677 579
EBITDA	455 405	250 859	403 786	7 173	1 117 223
Активы	2 411 808	1 311 307	644 130	385 243	4 752 488
Оборотные активы	1 138 644	1 200 670	237 116	256 023	2 832 453
Внеоборотные активы	1 273 164	110 637	407 014	129 220	1 920 035
Основные средства	720 540	559 920	407 014	129 204	1 816 678

ИНВЕСТИЦИИ В СЕГМЕНТЫ БИЗНЕСА В 2008 ГОДУ

Направления	Финансо- вые вло- жения в акции	Реконструк- ция зданий и сооруже- ний	Приобрете- ние новых площадей	Оборудо- вание и технологии	Разработка новых про- дуктов	Всего ин- вестиций
Электротехническое приборостроение	-	125	-	154	48	327
Электронные мате- риалы и компоненты	-	36	-	160	7	203
Сельскохозяйствен- ное производство	38	10	80	55	-	183
Сельскохозяйствен- ное машиностроение	3	21	-	73	-	97
Итого	41	192	80	442	55	810

5. КОММЕРЧЕСКИЕ РАСХОДЫ

тыс. рублей	2009	2008
Реклама	28 523	32 677
Транспортные расходы	55 296	38 428
Командировочные расходы	18 159	15 282
Затраты на связь	2 567	2 614
Комиссионные и агентские вознаграждения	91 503	68 980
Заработная плата службы продаж	68 102	58 686
Итого	335 741	320 344

6. АДМИНИСТРАТИВНЫЕ РАСХОДЫ

тыс. рублей	2009	2008
Зарботная плата и вознаграждения	119 072	159 631
Командировочные расходы и компенсации	6 164	6 041
Аудиторские и консалтинговые услуги	5 031	6 795
Представительские расходы	2 168	804
Затраты на транспортное обслуживание дирекции	5 355	8 988
Итого	227 178	264 180

7. НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ

тыс. рублей	2009	2008
Налог на прибыль (текущий)	109 015	19 507
Отложенные обязательства	-13 744	33 656
Итого	95 271	53 163

8. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ В 2009 ГОДУ

По данным консолидированного Отчета о прибылях и убытках, чистая прибыль Концерна в 2009 году составила 303 377 тыс. рублей.

9. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА

тыс. рублей	2009	2008
Земля	281 712	119 052
Здания и сооружения	891 102	837 360
Оборудование	1 288 734	1 334 090
Вычислительная техника	11 705	19 357
Прочие	53 000	35 509
Итого	2 526 253	2 345 368

10. ЗАПАСЫ

тыс. рублей	2009	2008
Сырье, материалы	771 923	494 276
Затраты в незавершенном производстве	554 556	592 826
Готовая продукция	294 826	406 705
Товары для перепродажи	79 802	70 306
Прочие	791	7969
Итого	1 701 898	1 572 082

11. КОММЕРЧЕСКАЯ И ПРОЧАЯ ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

тыс. рублей	2009	2008
Покупатели и заказчики	1 238 123	1 446 885
Векселя к получению		2 600
Прочая дебиторская задолженность	76 289	34 040
Дочерние	7 408	
Сомнительная дебиторская задолженность (справочно)	16 652	15 781
Итого	1 321 820	1 483 525

12. АКЦИОНЕРНЫЙ КАПИТАЛ

На 31 декабря 2005 года размер акционерного капитала ОАО «Концерн Энергомера» – 338 338 650 рублей, что составляло 338 338 650 обыкновенных акций номинальной стоимостью 1 рубль каждая.

26 января 2006 года ФСФР России было зарегистрировано увеличение размера акционерного капитала до 343 539 850 рублей путем выпуска и размещения дополнительных акций на основании решения общего Собрания акционеров от 24 декабря 2005 года.

На 31 декабря 2006 года размер акционерного капитала ОАО «Концерн Энергомера» – 343 539 850 рублей, что составляло 343 539 850 обыкновенных акций номинальной стоимостью 1 рубль каждая.

13 марта 2007 года ФСФР России было зарегистрировано увеличение размера акционерного капитала ОАО «Концерн Энергомера» до 626 549 569 рублей путем выпуска и размещения дополнительных акций на основании решения общего Собрания акционеров от 20 января 2007 года.

На 31 декабря 2008 года размер акционерного капитала не изменялся и составил 626 549 569 рублей.

15 октября 2009 года ФСФР России было зарегистрировано увеличение размера акционерного капитала до 627 967 010 рублей путем выпуска и размещения дополнительных акций на основании решения Совета директоров от 29 июля 2009 года.

На 31 декабря 2009 года размер акционерного капитала не изменялся и составил 627 967 010 рублей.

ДИНАМИКА АКЦИОНЕРНОГО КАПИТАЛА

На 31 декабря	2009	2008	2007
Акционерный капитал	627 967 010	626 549 569	626 549 569
Число акций	627 967 010	626 549 569	626 549 569
Тип акций	обыкновенные	обыкновенные	обыкновенные
Номинал	1 рубль	1 рубль	1 рубль
Средневзвешенное (по году) число акций*	626 852 474	626 549 569	570 772 994

* Средневзвешенное число акций определялось как сумма различного зарегистрированного количества акций в течении года, умноженного на вес периода, в течение которого существовало данное количество акций, равный отношению числа дней в периоде к 365 дням продолжительности года.

СТРУКТУРА АКЦИОНЕРОВ КОНЦЕРНА

Акционеры по состоянию на 31 декабря	2009	2008	2007
Физические лица	6685	5134	5165
Юридические лица	13	8	8
Итого	6698	5142	5173
Из них нерезидентов	3	3	2

См. также Примечание 1.

Численность акционеров на 31 декабря 2006 года составляла 3 765 человек.

По состоянию на 31 декабря 2009 года численность акционеров составила 6 698 акционеров. Увеличение численности акционеров в 2007 – 2009 годах обусловлено присоединением к Концерну в форме филиала – ОАО «ЗСК Монокристалл» (1 июня 2007 года), а также ОАО «Пятигорсксельмаш» и ОАО «Управление механизации строительства» (5 ноября 2009 года).

13. ДИВИДЕНДЫ

30 июня 2007 года общим Собранием акционеров принято решение о выплате дивидендов за 2006 год. Размер объявленных (начисленных) дивидендов составил 34 354 тыс. рублей (0,10 рубля в расчете на одну обыкновенную акцию номинальной стоимостью 1 руб.). На момент окончания срока выплаты дивидендов выплачено 33 108 тыс. рублей.

28 сентября 2007 года общим Собранием акционеров принято решение о выплате дивидендов за I полугодие 2007 года. Размер объявленных (начисленных) дивидендов составил 150 372 тыс. рублей (0,24 рубля в расчете на одну обыкновенную акцию номинальной стоимостью 1 руб.). На момент окончания срока выплаты дивидендов выплачено 99 250 тыс. рублей. На 31 декабря 2007 года выплачено 124 898 тыс. рублей.

Всего в 2007 году выплачено дивидендов в сумме 158 582 тыс. рублей.

07 июня 2008 года общим Собранием акционеров принято решение о выплате дивидендов за 2007 год в размере 0,18 рублей на одну обыкновенную акцию денежными средствами общей суммой 112 778 922 рубля 42 копейки.

Всего в 2008 году выплачено дивидендов в сумме 130 726 тыс. рублей.

Случаи неисполнения в сроки обязательств по выплате дивидендов связаны с отсутствием необходимых данных об акционерах в реестре владельцев ценных бумаг.

Решение о выплате дивидендов за 2008 год в отчетном году не принималось.

14. ИЗМЕНЕНИЯ В СТРУКТУРЕ КОНЦЕРНА В 2009 ГОДУ

10 марта 2009 года Советом директоров компании было принято решение о прекращении деятельности Завода Электронных Материалов Монокристалл – филиала ОАО «Концерн Энергомера» в городе Ставрополе.

В соответствии с решением Общего собрания акционеров 27 июня 2009 года, в целях дальнейшего повышения эффективности управления как на корпоративном, так и на операционном уровне, ОАО «Концерн Энергомера» реорганизовано в форме присоединения к нему ОАО «Пятигорсксельмаш» и ОАО «Управление механизации строительства». В результате этого ЗАО «Пятигорсксельмаш» становится 100% дочерней компанией ОАО «Концерн Энергомера». Ликвидируются дочерние предприятия ОАО «Пятигорсксельмаш»: ООО «СФК Сельмаш», ООО «МТС Сельмаш», ООО «ПСМ-Авто», утратившие свое значение для бизнеса компании, и это завершает структурирование Группы в области направления «Агропромышленное машиностроение».

30 сентября 2009 года завершено структурирование направления сельскохозяйственного производства: окончен проект по объединению двух предприятий Группы – ООО «Хлебороб» и ООО «СП им. Сараяева» (путем присоединения последнего).

В ноябре 2009 года в целях роста эффективности производства и управления, сокращения издержек, повышения рентабельности и общей эффективности, достижения структурной прозрачности произошла реорганизация ЗАО «Заводы электронных материалов «Энергомера» в форме присоединения к ЗАО «Монокристалл». Этим этапом завершено формирование структуры бизнес-направления Группы – «Электронные материалы».

15. ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ

В начале 2010 года проведено Внеочередное собрание акционеров Общества, на котором принято решение о выделении из ОАО «Концерн Энергомера» Закрытого акционерного общества «Электротехнические заводы «Энергомера». Это должно увеличить эффективность деятельности дочерних электротехнических компаний, входящих в Группу ОАО «Концерн Энергомера», а также, за счет достижения структурной прозрачности Группы, повысить инвестиционную привлекательность как в целом Группы, так и ее отдельных бизнес-направлений.

16. СДЕЛКИ СО СВЯЗАННЫМИ СТОРОНАМИ

Под связанными сторонами понимаются стороны, включающие акционеров Концерна, дочерние и зависимые предприятия, контролируемые предприятия, которыми владеют или которые контролируют лица, владеющие или контролирующие Концерн, а также ключевой менеджмент Концерна.

Сделки, тыс. руб.	Продажи	Услуги	Финансовые	Всего
ОАО «Концерн Энергомера» – Связанная сторона				
Готовая продукция	607 078	-	-	607 078
Оборудование и ПКИ	129 422	-	-	129 422
Недвижимость	-	-	-	-
СМР, аренда, юридическое, бухгалтерское и др. обслуживание	-	43 381	-	43 381
Займы	-	-	970 291	970 291
Прочие	-	-	-	0
Сумма сделок	736 500	43 381	970 291	1 750 172
Количество сделок	52	31	30	113
ОАО «Концерн Энергомера» – Связанная сторона				
Готовая продукция	-	-	-	282 411
Оборудование, ПКИ и материалы	282 411	-	-	857
Испытание и сертификация	-	857	-	581
СМР, реконструкция	-	581	-	146
Услуги связи, транспортные, охранные	-	146	-	626 567
Займы	-	-	626 567	813 970
Погашение обязательств по кредитным договорам	-	-	813 970	14 054
Прочие	-	14 054	-	1 738 586
Сумма сделок	282 411	15 638	1 440 537	56
Количество сделок	21	16	19	
Итого по сделкам со связанными сторонами				
Сумма сделок	1 018 911	59 019	2 410 828	3 488 758
Количество сделок	73	47	49	169

17. ФИЛИАЛЫ И ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА

Филиалы и представительства по странам	Сегмент бизнеса
Российская Федерация	
ЗИП «Энергомера» филиал ОАО «Концерн Энергомера», г. Невинномысск	ЭТП
ЭТЗ «Энергомера» филиал ОАО «Концерн Энергомера», г. Ставрополь	ЭТП
Корпоративный Институт Электронных Материалов филиал ЗАО «Монокристалл», г. Ставрополь	ЭМК

В ноябре 2008 года прекращена деятельность представительства ОАО «Концерн Энергомера» в Украине в связи с открытием Харьковского электротехнического завода Энергомера, и в Грузии в связи с переходом на более эффективные прямые продажи электротехнической продукции Концерна.

04 февраля 2009 года открыт филиал ЗАО «Монокристалл» — Корпоративный Институт Электронных Материалов, созданный с целью проведения научно-исследовательских работ по разработке продукции, связанной с перспективами внедрения и использования энергосберегающих технологий, — паст для солнечной энергетики, сапфира для светоизлучающих диодов и иной продукции данного направления.

17 марта 2009 года прекращена деятельность «ЗЭМ Монокристалл» (филиала ОАО «Концерн Энергомера») в связи с завершением реструктуризации направления «Электронные материалы и компоненты», головным предприятием которого стало ЗАО «Монокристалл».

18. ОСНОВНЫЕ ДОЧЕРНИЕ И ЗАВИСИМЫЕ КОМПАНИИ

Ниже показаны компании, входящие в число основных бизнес-образующих активов, и принадлежащая в них Концерну доля.

Дочерние компании по странам регистрации	Сегмент бизнеса	Доля собственности, %		
		2009	2008	2007
Российская Федерация				
ЗАО «КИЭП Энергомера», г. Ставрополь	ЭТП	100,0	100,0	100,0
ОАО «ЗЭС Энергомера» г. Москва – Зеленоград	ЭТП	100,0	100,0	100,0
ЗАО «Элма – Малахит» ДО ОАО «Концерн Энергомера» г. Москва — Зеленоград	ЭМК	100,0	100,0	100,0
ЗАО «Монокристалл» г. Ставрополь	ЭМК	100,0	100,0	-
ООО «Победа», с. Ладовская Балка, Ставропольский край	СХП	100,0	100,0	100,0
ООО «Хлебобоб», Ставропольский край	СХП	100 % дочернее предприятие ООО «Победа»		
ЗАО «Пятигорсксельмаш», г. Пятигорск	СХМ	100,0		
ООО «ПКФ Атлас», г. Шебекино	ЭМК	100 % дочерняя компания ЗАО «Монокристалл»		
ООО «Монокристалл», г. Ставрополь	ЭМК	100% дочерняя компания ЗАО «Монокристалл»		
Украина				
ООО «Харьковский ЭТЗ Энергомера», г. Харьков	ЭТП	100,0	100,0	-
Республика Беларусь				
ЗАО «Фанипольский ЗИП Энергомера», г. Дзержинск	ЭТП	99,81	99,81	99,81

19. ОСНОВНЫЕ РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ВЕДЕНИЕМ БИЗНЕСА

Существует и может в дальнейшем возникнуть целый ряд факторов, каждый из которых в состоянии негативно повлиять на способность Концерна эффективно реализовывать свою стратегию и достигать запланированных результатов. В числе основных рисков, существующих на настоящий момент, можно назвать следующие факторы:

- углубление системного кризиса мировой экономики, влекущее за собой возможное дальнейшее снижение спроса на продукцию, выпускаемую Концерном и, как следствие, падение объемов производства, коррекция на понижение прогнозируемых результатов деятельности и ухудшение финансового положения Концерна;
- усиление ценовой конкуренции на рынках Концерна по причине существенной недозагрузки мощностей в отраслях, в которых работают предприятия Концерна, в связи с сокращением спроса во многих странах, включая Россию;
- усиление конкуренции на отраслевых рынках, в том числе в связи с выходом на рынок новых конкурентов или выводом на рынок существующими конкурентами продуктов и услуг, значительно превосходящих по своим характеристикам продукты и услуги Концерна;
- научные открытия и изобретения, влекущие за собой появление на рынке прорывных инновационных продуктов и технологий, принципиально отличающихся от продуктов и технологий Концерна и значительно их превосходящих;
- уход из Концерна ключевых руководителей и специалистов или их переход к конкурентам;
- неблагоприятные погодные условия во время выращивания и уборки урожая, что может повлечь за собой снижение урожайности, значительные потери урожая во время уборки, а также снижение качества продукции;
- падение цен в результате существенного перепроизводства зерна российскими или мировыми производителями и увеличения объемов импорта зерна в Россию;
- снижение эффективности операционной деятельности Концерна по сравнению с конкурентами (снижение надежности выполнения обязательств по срокам, проблемы с комплектностью и качеством поставок, увеличение сроков исполнения заказов покупателей и т. д.);
- рост цен на основные энергоносители, материалы и комплектующие;
- негативные изменения на финансовых и сырьевых рынках, влекущие за собой существенное изменение курсов иностранных валют по отношению к рублю, рост процентных ставок по кредитам, рост инфляции.

Указанный список не является исчерпывающим списком основных факторов, способных оказать негативное воздействие на деятельность Концерна и повлиять на его результаты. Некоторые факторы, не являющиеся в настоящее время существенными, могут стать таковыми в дальнейшем, например, в силу роста того или иного сегмента нашего бизнеса или по иной причине. Кроме того, мы понимаем, что в дальнейшем могут также возникнуть риски, о существовании которых мы в настоящее время не подозреваем.

Наши действия, направленные на снижение указанных выше рисков, связаны с использованием всего имеющегося в распоряжении Концерна набора инструментов, включая развитые системы управления бизнесом — управление производством, маркетингом и сбытом продукции, разработкой продукции, инфраструктурой, качеством, затратами. Мы понимаем, насколько критичным для современной экономики является способность бизнеса регулярно обновлять и быстро выводить продукцию на рынок, а также то, насколько инновационной является такая продукция. Мы подтверждаем серьезность своих намерений в этой связи, а также нашу нацеленность на производство продуктов и предоставление услуг европейского качества с целью добиться более высокой степени удовлетворенности со стороны потребителей нашей продукции и наших партнеров по бизнесу.

Нами будет уделяться еще большее внимание разработкам продукции, связанной с глобальными перспективами внедрения и использования энергосберегающих технологий, — пастам для солнечной энергетики, сапфиру для производства светоизлучающих диодов, интеллектуальным счетчикам и системам учета и управления потреблением электроэнергии.

Мы планируем расширить наше участие в совместных с другими компаниями и отраслевыми центрами исследований и разработках перспективных продуктов и технологий, более эффективно использовать прямой и не прямой каналы продвижения нашей продукции на рынок, более энергично развивать наше присутствие на рынках ближнего и дальнего зарубежья.

Мы намерены и далее работать над повышением эффективности нашей операционной деятельности, развивать системы управления бизнес-процессами, эффективнее контролировать и сокращать затраты.

Концерн обладает достаточной финансовой устойчивостью и имеет быстрый доступ к финансовым ресурсам, что позволяет нам с уверенностью говорить о нашей способности преодолеть экономический кризис. В условиях кризисных явлений в экономике существенно возрастает значимость таких факторов управления финансами, как способность эффективно управлять ликвидностью и оборотными средствами компании, сфокусированная инвестиционная стратегия.

Мы следим за конъюнктурой и динамикой рынков, на которых работаем, оценивая их состояние и перспективы для того, чтобы постоянно предлагать нашим клиентам новые продукты и технологии, использовать возможности расширения бизнеса или его диверсификации, реализовывать проекты, связанные с новыми перспективными направлениями развития Концерна.

По нашему мнению, существуют, по меньшей мере, три фундаментальных фактора, которые позволяют нам уверенно и положительно говорить о перспективах развития бизнеса Концерна «Энергомера» на долгосрочный период. Во-первых, это то, что мы осуществляем свой бизнес в такой традиционной отрасли, как производство зерна, и находимся в благоприятном для растениеводства климатическом регионе. Во-вторых, это усиливающаяся в последнее время в мировой экономике глобальная тенденция перехода к более активному использованию энергосберегающих продуктов и технологий. В числе наиболее перспективных, технологии с которыми мы работаем – солнечная энергетика, переход систем освещения на использование светоизлучающих диодов, а также внедрение интеллектуальных систем учета и управления энергопотреблением. Наконец – это огромный потенциал роста, которым обладает экономика России.

Отчет независимых аудиторов

ООО «Универсал-Аудит»



Общество с ограниченной ответственностью
«Универсал-Аудит» 355003 г. Ставрополь, ул. Ломоносова, 23, оф. 601 т.358-789, т./ф.357-183,
E-mail: universal_audit@mail.ru, URL: http://www.u-audit.by.ru

Член некоммерческой саморегулируемой организации Некоммерческое партнерство «Гильдия аудиторов Региональных Институтов Профессиональных бухгалтеров» (НП «Гильдия аудиторов ИПБР») ГА 010533 (протокол 7/09 от 30.12.2009 года)
Корпоративный член института профессиональных бухгалтеров и аудиторов России и палаты профессиональных бухгалтеров и аудиторов России по решению Президентского совета ИПБ и аудиторов России от 15 сентября 2009 года (протокол № 06/-09)
Член Некоммерческого партнерства «Саморегулируемая межрегиональная ассоциация оценщиков» Свидетельство о приеме № 1085 от 16.10.2007 г.
Деятельность ООО «Универсал-Аудит» признана соответствующей действующему законодательству, регулирующему аудиторскую деятельность в РФ, федеральным правилам (стандартам) аудиторской деятельности

АУДИТОРСКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ ПО БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ

Адресат: акционеры открытого акционерного общества «Концерн Энергомера».

Аудитор: общество с ограниченной ответственностью «Универсал – Аудит».

Место нахождения: 355003, г. Ставрополь, ул. Ломоносова, 23 офис 601.

Государственный регистрационный номер: 1022601936796.

Общество с ограниченной ответственностью «Универсал – Аудит» является членом некоммерческой саморегулируемой организации Некоммерческое партнерство «Гильдия аудиторов Региональных Институтов Профессиональных бухгалтеров» (НП «Гильдия аудиторов ИПБР») ГА 010533 (протокол 7/09 от 30.12.2009 года).

Аудируемое лицо: открытое акционерное общество «Концерн Энергомера».

Место нахождения: 355000, Российская Федерация, г. Ставрополь, ул. Ленина, 415.

Государственный регистрационный номер: 1022601935399.

1. Мы провели аудит прилагаемой бухгалтерской (финансовой) отчетности открытого акционерного общества «Концерн Энергомера» за период с 1 января по 31 декабря 2009 года включительно. Бухгалтерская (финансовая) отчетность открытого акционерного общества «Концерн Энергомера» состоит из:

- бухгалтерского баланса;
- отчета о прибылях и убытках;
- приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках;
- пояснительной записки.

2. Ответственность за подготовку и представление этой бухгалтерской (финансовой) отчетности несет исполнительный орган открытого акционерного общества «Концерн Энергомера». Наша обязанность заключается в том, чтобы выразить мнение о достоверности во всех существенных отношениях данной отчетности и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации на основе проведенного аудита.

3. Мы провели аудит в соответствии с:

Федеральными законами «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 31.12.2008 и № 119-ФЗ от 07.08.2001;

Федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности утвержденными Постановлением Правительства РФ № 696 от 23.09.2002;

Стандартами аудиторской деятельности НП «Гильдия аудиторов Региональных Институтов Профессиональных бухгалтеров» утвержденными Решением Президентского совета НП «Гильдия аудиторов Региональных Институтов Профессиональных бухгалтеров» (протокол № 2/09 от 15 сентября 2009 г.).

4. Аудит планировался и проводился таким образом, чтобы получить разумную уверенность в том, что бухгалтерская (финансовая) отчетность не содержит существенных искажений. Аудит проводился на выборочной основе и включал в себя изучение на основе тестирования доказательств, подтверждающих числовые показатели в бухгалтерской (финансовой) отчетности и раскрытие в ней информации о финансово-хозяйственной деятельности, оценку соблюдения принципов и правил бухгалтерского учета, применяемых при подготовке бухгалтерской (финансовой) отчетности, рассмотрение основных оценочных показателей, полученных руководством аудируемого лица, а также оценку представления бухгалтерской (финансовой) отчетности. Мы полагаем, что проведенный аудит представляет достаточные основания для выражения нашего мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации.

5. По нашему мнению, бухгалтерская (финансовая) отчетность открытого акционерного общества «Концерн Энергомера» отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение на 31 декабря 2009 г. и результаты финансово-хозяйственной деятельности за период с 1 января по 31 декабря 2009 г. включительно в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации в части подготовки бухгалтерской (финансовой) отчетности.

6. Не изменяя мнение о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, мы обращаем внимание на то, что в бухгалтерской (финансовой) отчетности организации открытое акционерное общество «Концерн Энергомера» не полностью раскрыта информация о забалансовых фактах хозяйственной деятельности.

17 мая 2010 г.

Директор ООО «Универсал-Аудит»
квалификационный аттестат № К 017501



Л.Н. Булавина

Руководитель аудиторской проверки
Квалификационный аттестат № К 014009

Е.А. Кузьмина

Отчетность за 2009 год

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС НА 31 ДЕКАБРЯ 2009 ГОДА ТЫС. РУБЛЕЙ

АКТИВ	Код показа- теля	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	110	293639	285090
Основные средства	120	752326	717574
Незавершенное строительство	130	33140	19664
Доходные вложения в материальные ценности	135	-	-
Долгосрочные финансовые вложения	140	1175470	1199058
Отложенные налоговые активы	145	1528	1093
Прочие внеоборотные активы	150	-	-
ИТОГО по разделу I	190	2256103	2222479
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	210	547332	463766
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	257512	217186
животные на выращивании и откорме	212	-	-
затраты в незавершенном производстве	213	28 320	22100
готовая продукция и товары для перепродажи	214	211 936	178826
товары отгруженные	215	15 208	9936
расходы будущих периодов	216	34 356	35718
прочие запасы и затраты	217	-	-
налог на добавленную стоимость	220	6 626	1562
по приобретенным ценностям			
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожи- даются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	-	-
в том числе:			
покупатели и заказчики	231	-	-
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	1 442 903	907905
в том числе:			
покупатели и заказчики	241	887 376	812359
Краткосрочные финансовые вложения	250	487 190	459554
Денежные средства	260	160 908	304437
Прочие оборотные активы	270	1 932	1534
ИТОГО по разделу II	290	2 646 891	2138759
БАЛАНС	300	4 902994	4361238

ПАССИВ	Код показа- теля	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал	410	626 550	627967
Собственные акции, выкупленные у акционеров	411	(-)	(-)
Добавочный капитал	420	247644	229200
В том числе фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	425	-	-
Резервный капитал	430	21 204	21 204
в том числе:			
резервы, образованные в соответствии с законодательством	431	-	-
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	432	21 204	21 204
прочие показатели резервного капитала	433	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	894 215	972175
Целевое финансирование	480	-	-
ИТОГО по разделу III	490	1789613	1850546
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	510	1701294	1478371
Отложенные налоговые обязательства	515	67 109	59541
Прочие долгосрочные обязательства	520	395 000	310000
ИТОГО по разделу IV	590	2 163 403	1847912
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Займы и кредиты	610	516 866	338011
Кредиторская задолженность	620	404 929	290827
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621	196 571	126715
задолженность перед персоналом организации	622	8 255	8088
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	2 317	3545
задолженность по налогам и сборам	624	35 251	26408
прочие кредиторы	625	162 535	126071
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630	9 571	4984
Доходы будущих периодов	640	16 566	26061
Резервы предстоящих расходов	650	2 046	2897
Прочие краткосрочные обязательства	660	-	-
ИТОГО по разделу V	690	949978	662780
БАЛАНС	700	4902994	4361238

**СПРАВКА о наличии ценностей,
учитываемых на забалансовых счетах**

Арендованные основные средства	910	78	78
в том числе по лизингу	911	-	-
Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение	920	592	592
Товары, принятые на комиссию	930	-	-
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов	940	-	-
Обеспечения обязательств и платежей полученные	950	-	-
Обеспечения обязательств и платежей выданные	960	-	-
Износ жилищного фонда	970	778	0
Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов	980	-	-
Нематериальные активы, полученные в пользование	990	-	-
Прочие ценности, учитываемые на забалансовых счетах	995	-	-

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ ЗА ЯНВАРЬ – ДЕКАБРЬ 2009 ГОДА ТЫС. РУБЛЕЙ

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
Наименование	Код		
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	1768993	2 541760
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(1 162865)	(1751120)
Валовая прибыль	029	606128	790640
Коммерческие расходы	030	(330785)	(364808)
Управленческие расходы	040	(-)	(-)
Прибыль (убыток) от продаж	050	275343	425832
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060	89491	35658
Проценты к уплате	070	(239107)	(195843)
Доходы от участия в других организациях	080	200000	275480
Прочие доходы	090	370559	1864046
Прочие расходы	100	(400425)	(2097715)
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	295861	307458
Отложенные налоговые активы	141	(221)	2164
Отложенные налоговые обязательства	142	7568	(16008)
Текущий налог на прибыль	150	(19786)	(848)
Дополнительные показатели	160	(8064)	(14324)
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	275358	278442
СПРАВОЧНО:			
Постоянные налоговые обязательства (активы)	200	(47359)	3246
Базовая прибыль (убыток) на акцию	201	-	-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	202	-	-

РАСШИФРОВКА ОТДЕЛЬНЫХ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ

Показатель	За отчетный период			За аналогичный период предыдущего года	
Наименование	Код	Прибыль	Убыток	Прибыль	Убыток
Штрафы, пени и неустойки, признанные или по кото- рым получены решения суда (арбитражного суда) об их взыскании	210	114	187	11	20
Прибыль (убыток) прошлых лет	220	235	9308	1141	5360
Возмещение убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств	230	67	-	114	-
Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте	240	146654	186635	95247	333173
Отчисления в оценочные резервы	250	X	-	X	-
Списание дебиторских и кредиторских задолженнос- тей, по которым истек срок исковой давности	260	1007	2284	246	505

ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ КАПИТАЛА ЗА ЯНВАРЬ – ДЕКАБРЬ 2009 ГОДА ТЫС. РУБЛЕЙ

I. ИЗМЕНЕНИЯ КАПИТАЛА						
Показатель		Устав- ный капитал	Добавоч- ный капитал	Резерв- ный капитал	Нераспре- деленная прибыль (непокрытый убыток)	Итого
Наименование	Код					
1	2	3	4	5	6	7
Остаток на 31 декабря года, предшествующе- го предыдущему	010	626550	16394	21204	728589	1392737
(Год предшествующий отчетному) Изменения в учетной политике	020	X	X	X	-	-
Результат от переоценки объектов основных средств	030	X	-	X	-	-
Дополнительные показатели	040	X	-	-	-	-
Остаток на 1 января предыдущего года	050	626550	16394	21204	728589	1392737
Результат от перерасчета иностранных валют	055	X	-	X	X	-
Чистая прибыль	060	X	X	X	278422	278422
Дивиденды	065	X	X	X	(112 796)	(112 796)
Отчисления в резервный фонд	067	X	X	-	(-)	-
Увеличение величины капитала за счет:						
дополнительного выпуска акций	070	-	-	-	-	-
увеличения номинальной стоимости акций	075	-	-	-	-	-
реорганизации юридического лица	080	-	X	X	-	-
Другое увеличение капитала	081	-	-	-	-	-
Уменьшение величины капитала за счет:						
уменьшения номинала акций	085	(-)	X	X	X	(-)
уменьшения количества акций	086	(-)	X	X	X	(-)
реорганизации юридического лица	087	(-)	X	X	(-)	(-)
другое уменьшение капитала	089	(-)	(16000)	(-)	(-)	(16000)
Остаток на 31 декабря предыдущего года	090	626550	394	21204	894215	1542362
2009 (отчетный год)	092	X	X	X	-	-
Изменения в учетной политике						
Результат от переоценки объектов основных средств	094	X	247250	X	-	247250
Дополнительные показатели	096	X	-	-	-	-
Остаток на 1 января отчетного года	100	626550	247644	21204	894215	1789613
Результат от пересчета иностранных валют	102	X	-	X	X	-
Чистая прибыль	106	X	X	X	275358	275358
Дивиденды	108	X	X	X	(17)	17
Отчисления в резервный фонд	110	X	X	-	(-)	-
Увеличение величины капитала за счет:						
дополнительного выпуска акций	121	-	-	-	-	-
увеличения номинальной стоимости акций	122	-	-	-	-	-
реорганизации юридического лица	123	-	X	X	-	-

Другое увеличение капитала	125	1417	11226	-	(197415)	(184772)
Уменьшение величины капитала за счет:						
уменьшения номинала акций	131	(-)	X	X	X	(-)
уменьшения количества акций	132	(-)	X	X	X	(-)
реорганизации юридического лица	133	(-)	X	X	(-)	(-)
Другое уменьшение капитала	135	(-)	(29670)	(-)	(-)	(29670)
Остаток на 31 декабря отчетного года	140	627967	229200	21204	972175	1850546

II. РЕЗЕРВЫ

Показатель		Остаток	Поступило	Использо- вано	Остаток
Наименование	Код				
1	2	3	4	5	6
Резервы, образованные в соответствии с законодательством, всего					
данные предыдущего года	150				
данные отчетного года	151	-	-	(-)	-
Резервы, образованные в соответствии с учредительными документами, всего		-	-	(-)	-
данные предыдущего года	160	21 204	-	(-)	21 204
данные отчетного года	161	21 204	-	(-)	21 204
Оценочные резервы, всего:					
данные предыдущего года	170	-	-	(-)	-
данные отчетного года	171	-	-	(-)	-
Резервы предстоящих расходов, всего:					
данные предыдущего года	180	2046	26858	(26007)	2897
данные отчетного года	181	-	-	(-)	(-)

СПРАВКИ

Показатель		Остаток на начало отчетного года	Остаток на конец отчетного периода
Наименование	Код		
1	2	3	5
1) Чистые активы	200	1806179	1876607
		Из бюджета	Из внебюджетных фондов
		за отчетный год	за отчетный год
		за предыду- щий год	за предыду- щий год
		3	4
		5	6
2) Получено на:			
расходы по обычным видам деятельности	210	-	-
- всего			
капитальные вложения во внеоборотные активы, всего	220	-	-

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ЗА ЯНВАРЬ – ДЕКАБРЬ 2009 ГОДА ТЫС. РУБЛЕЙ

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
Наименование	Код		
1	2	3	4
Остаток денежных средств на начало отчетного года	010	160908	146436
Движение денежных средств по текущей деятельности	020	2424726	2113803
Средства, полученные от покупателей, заказчиков			
Прочие доходы	030	174488	576846
Денежные средства, направленные:			
на оплату приобретенных товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов	100	(2450446)	(2556496)
на оплату труда	150	(1285811)	(1317727)
на выплату дивидендов, процентов	160	(287261)	(425913)
на расчеты по налогам и сборам	170	(243372)	(313951)
на прочие расходы	180	(239092)	(363559)
Чистые денежные средства от текущей деятельности	190	(394910)	(135346)
Движение денежных средств по инвестиционной деятельности	200	148768	134153
Выручка от продажи объектов основных средств и иных внеоборотных активов	210	121014	4759
Выручка от продажи ценных бумаг и иных финансовых вложений	220	3347	494000
Полученные дивиденды	230	250000	-
Полученные проценты	240	75740	15516
Поступления от погашения займов, предоставленных др. организациям	250	942627	566944
Прочие доходы (поступления) по инвестиционной деятельности	260	-	-
Приобретение дочерних организаций	280	(0)	(500199)
Приобретение объектов основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальных активов	290	(77512)	(203300)
Приобретение ценных бумаг и иных финансовых вложений	300	(3807)	(356200)
Займы, предоставленные другим организациям	310	(919177)	(505000)
Прочие расходы по инвестиционной деятельности	320	(-)	(-)
Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности	340	392232	(483480)
Форма 0710004 с. 2			
Движение денежных средств по финансовой деятельности	350	-	-
Поступления от эмиссии акций или иных долевых бумаг			
Поступления от займов и кредитов, предоставленных др. организациями	360	1426336	1710024
Прочие доходы (поступления) по финансовой деятельности	370	0	-
Погашение займов и кредитов (без процентов)	400	(1823807)	(1346225)
Погашение обязательств по финансовой аренде	410	(-)	(-)
Прочие расходы по финансовой деятельности	420	(-)	(-)
Чистые денежные средства от финансовой деятельности	430	(397471)	363799
Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов	440	143529	14472
Остаток денежных средств на конец отчетного периода	450	304437	160908
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	460	2741	-

**ПРИЛОЖЕНИЕ К БУХГАЛТЕРСКОМУ БАЛАНСУ
ЗА ЯНВАРЬ – ДЕКАБРЬ 2009 ГОДА ТЫС. РУБЛЕЙ**

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ					
Показатель		Наличие на	Поступило	Выбыло	Наличие на
Наименование	Код	начало отчет- ного года			конец отчет- ного периода
1	2	3	4	5	6
Объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на результаты интеллектуальной собственности)	010	247343	-	(-)	247343
в том числе:					
у патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель	011	-	-	(-)	-
у правообладателя на программы ЭВМ, базы данных	012	93	-	(-)	93
у правообладателя на топологии интегральных микросхем	013	-	-	(-)	-
у владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров	014	247250	-	(-)	247250
у патентообладателя на селекционные достижения	015	-	-	(-)	-
Организационные расходы	020	-	-	(-)	-
Деловая репутация организации	030	-	-	(-)	-
Прочие	40	105347	53731	(-)	159078
Показатель		На начало от- четного года	На конец отчетного периода		
Наименование	Код				
1	2	3	4		
Амортизация нематериальных активов - всего	050	59051	121331		
ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА					
Показатель		Наличие на	Поступило	Выбыло	Наличие на
Наименование	Код	начало отчет- ного года			конец отчет- ного периода
1	2	3	4	5	6
Здания	070	458 162	30883	(48641)	440404
Сооружения и передаточные устройства	080	15603	200	(404)	15399
Машины и оборудование	085	443367	23697	(8825)	458239
Транспортные средства	090	30903	29634	(3850)	56687
Производственный и хозяйственный инвентарь	095	28281	347	(259)	28369
Рабочий скот	100	-	-	(-)	-
Продуктивный скот	105	-	-	(-)	-
Многолетние насаждения	110	36	-	(-)	36
Другие виды основных средств	115	25259	744	(380)	25623
Земельные участки и объекты природопользования	120	15727	10425	(4845)	21307
Капитальные вложения на коренное улучшение земель	125	-	-	(-)	-
Итого	130	1017338	95930	(67204)	1046064

Показатель		На начало от- четного года	На конец отчетного периода
Наименование	Код		
1	2	3	4
Амортизация основных средств – всего	140	265012	328490
зданий и сооружений	141	50566	57468
машин, оборудования, транспортных средств	142	190906	239414
других	143	23540	31608
Передано в аренду объектов основных средств – всего	150	9759	9 759
зданий	151	8 453	8 453
сооружений	152	563	563
других	153	0	0
Переведено объектов основных средств на кон- сервацию	155	-	-
Получено объектов основных средств в аренду – всего	160	78	78
Объекты недвижимости, принятые в эксплуата- цию и находящиеся в процессе государственной регистрации	171	-	-
Справочно:			
Результат от переоценки объектов основных средств:			
первоначальной (восстановительной) стоимости	172	-	-
амортизации			
Изменение стоимости объектов основных средств в результате достройки, дооборудования, рекон- струкции, частичной ликвидации	250	173917	161354
Амортизация нематериальных активов – всего		59051	121331

ДОХОДНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ В МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЦЕННОСТИ

Показатель		Остаток	Поступило	Исполь- зовано	Наличие на конец отчет- ного периода
Наименование	Код				
1	2	3	4	5	6
Имущество для передачи в лизинг	260	-	-	(-)	-
Имущество, предоставляемое по договору проката	270	-	-	(-)	-
Прочие	290	-	-	(-)	-
Итого	300	-	-	(-)	-
	Код	Наличие на начало отчет- ного года	Наличие на конец отчет- ного периода		
1	2	3	4		
Амортизация доходных вложений в материальные ценности	305	-	-		

РАСХОДЫ НА НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ, ОПЫТНО-КОНСТРУКТОРСКИЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РАБОТЫ					
Виды работ		Наличие на начало отчетного года	Поступило	Списано	Наличие на конец отчетного периода
Наименование	Код				
1	2	3	4	5	6
Всего	310	-	-	(-)	-
	Код	Наличие на начало отчетного года	Наличие на конец отчетного периода		
Справочно	2	3	4		
Сумма расходов по незаконченным научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам	320	-	-		
	Код	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года		
	2	3	4		
Сумма не давших положительных результатов расходов по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам, отнесенных на внереализационные расходы	340	-	-		
РАСХОДЫ НА ОСВОЕНИЕ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ					
Виды работ		Остаток на начало отчетного периода	Поступило	Списано	Остаток на конец отчетного периода
Наименование	Код				
1	2	3	4	5	6
Расходы на освоение природных ресурсов - всего	410	-	-	(-)	-
	Код	На начало отчетного года	На конец отчетного года		
Справочно	2	3	4		
Сумма расходов по участкам недр, не законченным поиском и оценкой месторождений, разведкой и (или) гидрогеологическими изысканиями и прочими аналогичными работами	420	-	-		
Сумма расходов на освоение природных ресурсов, отнесенных в отчетном периоде на внереализационные расходы как безрезультатные	430	-	-		
ФИНАНСОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ		Долгосрочные		Краткосрочные	
Виды работ		На начало отчетного года	На конец отчетного года	На начало отчетного года	На конец отчетного года
Наименование	Код				
1	2	3	4	5	6
Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций – всего	510	527049	583463	-	-
В т.ч. дочерних и зависимых хозяйственных обществ	511	527049	583463	-	-
Государственные и муниципальные ценные бумаги	515	-	-	-	-
Ценные бумаги других организаций – всего	520	648422	615595	2600	0
В т.ч. долговые ценные бумаги (облигации, векселя)	521	-	-	2600	0
Предоставленные займы	525	-	-	484590	459554

Депозитные вклады	530	-	-	-	-
Прочие	535	-	-	-	-
Итого	540	1175470	1199058	487190	459554
Из общей суммы финансовые вложения, имеющие текущую рыночную стоимость:					
Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций – всего	550	-	-	-	-
В т.ч. дочерних и зависимых хозяйственных обществ	551	-	-	-	-
Государственные и муниципальные ценные бумаги	555	-	-	-	-
Ценные бумаги других организаций – всего	560	-	-	-	-
В т.ч. долговые ценные бумаги (облигации, векселя)	561	-	-	-	-
Прочие	565	-	-	-	-
Итого	570	-	-	-	-
Справочно					
По финансовым вложениям, имеющим текущую рыночную стоимость, изменение стоимости в результате корректировки оценки	580	-	-	-	-
По долговым ценным бумагам разница между первоначальной стоимостью и номинальной стоимостью отнесена на финансовый результат отчетного периода	590	-	-	-	-

ДЕБИТОРСКАЯ И КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

Показатель		На начало	На конец
Наименование	Код	отчетного	отчетного
1	2	года	года
3	4		
Дебиторская задолженность:	620	1442903	907905
краткосрочная – всего			
Расчеты с покупателями и заказчиками	621	887376	812359
Авансы и выданные	622	163441	83141
Прочая	623	392086	12405
Долгосрочная – всего	630	-	-
Расчеты с покупателями и заказчиками	631	-	-
Авансы выданные	632	-	-
Прочая	633	-	-
Итого	640	1442903	907905
Кредиторская задолженность:	650	931366	633822
краткосрочная – всего			
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	651	196571	126715
Авансы полученные	652	17172	78686
Расчеты по налогам и сборам	653	35611	29953
Кредиты	654	390600	338000
Займы	655	126266	11
Прочая	656	165146	60457
Долгосрочная – всего	660	1701294	1478371
Кредиты	661	1538156	1378371
Займы	662	163138	100000

Показатель		На начало	На конец
Наименование	Код	отчетного	отчетного
1	2	года	года
Прочая	663	-	-
Итого	670	2632660	2112193
Расходы по обычным видам деятельности (по элементам затрат)			
Показатель		За отчет-	За преды-
Наименование	Код	ный год	дущий год
Материальные затраты	710	1075916	1255519
Затраты на оплату труда	720	275356	405429
Отчисления на социальные нужды	730	60547	93483
Амортизация	740	110127	158939
Прочие затраты	750	707788	322872
Итого по элементам затрат	760	2229734	2236242
Изменение остатков (прирост (+), уменьшение (-): незавершенного производства	765	(6220)	(71379)
Расход будущих периодов	766	1359	(2293)
Резерв предстоящих расходов	767	851	(1467)

ПОЛОЖЕНИЕ ПО УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ, ПРИНИМАЕМОЙ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА 2009 ГОД

Учетная политика разработана в соответствии с положениями нормативных документов:

- Федеральный Закон «О бухгалтерском учете» №129-ФЗ от 21.11.96г.
- Приказ Минфина РФ от 29.07.98г. № 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации»;
- Приказ Минфина РФ от 09.12.98г. №60н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика предприятия» ПБУ 1/98.

ОБЩИЕ ВОПРОСЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

1. Методы организации бухгалтерского учета

1.1. Согласно ст. 6 Закона «О бухгалтерском учете» № 129-ФЗ бухгалтерский учет осуществляется бухгалтерией как самостоятельным структурным подразделением, возглавляемым главным бухгалтером.

1.2. Ответственность за организацию бухгалтерского учета, соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несет генеральный директор.

Главный бухгалтер несет ответственность за формирование учетной политики, ведение бухгалтерского учета, своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской отчетности.

Сведения бухгалтерского и налогового учета составляют коммерческую тайну за исключением тех сведений, которые не могут быть объявлены коммерческой тайной в соответствии с действующим законодательством.

Хранение учетной политики осуществляется в качестве отдельного документа в течение пяти лет с момента составления. Прочая документация хранится в общем порядке.

Для учета имущества, обязательств и хозяйственных операций используется Рабочий план счетов, разработанный на основе утвержденного Минфином России Плана счетов бухгалтерского учета в соответствии со ст. 6 Закона «О бухгалтерском учете» и положениями, регулирующими порядок учета различных объектов бухучета, а также учетной политикой предприятия (Приложение № 3).

1.3. Бухгалтерский учет ведется по автоматизированной форме учета.

- Бухгалтерский учет по объектам основных средств, обязательств и хозяйственных операций ведется в рублях и копейках.
- Доходы и расходы учитываются методом начисления, то есть в том периоде, в котором они произведены, независимо от даты оплаты.
- Бухгалтерский учет автоматизирован полностью и осуществляется на стандартных компьютерах, находящихся в бухгалтерии и на материальных складах. Для учета используется бухгалтерская программа «1-С Бухгалтерия», версия 8-0.

1.4. Регистры бухгалтерского учета ведутся на машинных носителях информации с возможностью их вывода на бумажные носители информации. Применяемые формы регистров бухгалтерского учета рекомендованы Министерством финансов РФ и отрегулированы с соблюдением общих методических принципов бухгалтерского учета (п. 19 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ от 29.07.1998 г. № 34).

1.5. Бухгалтерский и налоговый учет хозяйственных операций, осуществляемых обособленными подразделениями, ведется с применением единой учетной политики бухгалтерией головного предприятия.

Учет операций между головным предприятием и обособленными подразделениями ведется на счете 79 «Внутрихозяйственные расчеты». По окончании отчетного периода филиалы передают заключительными оборотами все доходы и расходы, сформированные за отчетный период. Ежемесячно проводится сверка расчетов.

Для проведения внутрихозяйственных расчетов устанавливается основной первичный документ-авизо.

Бухгалтерская отчетность обособленного подразделения представляется в головную организацию в сроки, установленные графиком представления бухгалтерской отчетности.

В состав отчетности обособленного подразделения входит:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о прибылях и убытках;
- приложения к балансу;
- аудиторское заключение.

Обособленное подразделение уплачивает налоги в местные бюджеты самостоятельно.

Обособленное подразделение ведет самостоятельно кассовую книгу, которая является разделом кассовой книги головного предприятия.

2. Сведения об организации.

2.1. Полное фирменное наименование организации – Открытое акционерное общество «Концерн Энергомера»

Сокращенное фирменное наименование - ОАО «Концерн Энергомера»

• Правовое положение организации регулируется положениями Федерального закона об акционерных обществах.

• Общество имеет филиалы:

ЭТЗ «Энергомера», филиал ОАО «Концерн Энергомера»;

ЗИП «Энергомера», филиал ОАО «Концерн Энергомера»;

ЗЭМ «Монокристалл», филиал ОАО «Концерн Энергомера»

• Имеет представительство в республике Грузия и Украина.

• Предприятие создает резервный фонд в размере до 5 процентов суммы уставного фонда, путем ежегодных отчислений в размере, не превышающем 5 процентов от чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

2.2. В соответствии с Уставом предприятие занимается следующими видами деятельности:

- производство электротехнической продукции;
- разработка электротехнической продукции;
- поставка электротехнической продукции;
- производство электронных материалов, компонентов и приборов и другие виды деятельности, не запрещенные законодательством.

3. Положение об инвентаризации.

3.1. Сроки проведения инвентаризации.

- Инвентаризация активов и пассивов предприятия проводится в соответствии с Положением по ведению

бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утвержденном Приказом Минфина РФ от 29.07.1998 г. № 34н, Методическими указаниями по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утвержденными приказом Минфина РФ от 13.06.1995 г. № 49. Порядок проведения инвентаризации раскрывается в Положении о порядке проведения инвентаризации, оформляемом ежегодным приказом.

- Инвентаризация основных средств проводится один раз в год, если иное не оговорено особым распоряжением руководителя.
- Инвентаризация незавершенного производства проводится один раз в год, но не ранее 1 октября.
- Инвентаризация нематериальных активов, финансовых вложений, расходов будущих периодов, резервов проводится 1 раз в год по состоянию на 31 декабря отчетного года.
- Инвентаризация капитальных вложений проводится один раз в год перед составлением годового отчета.
- Инвентаризация фактических остатков денежных средств, денежных документов и бланков строгой отчетности в кассе проводится ежемесячно.
- Внезапные ревизии кассы проводятся при необходимости особым распоряжением руководителя.
- Инвентаризация векселей производится ежемесячно одновременно с инвентаризацией денежных средств, находящихся в кассе.
- Инвентаризация расчетов по платежам в бюджет производится 1 раз в квартал.
- Инвентаризация расчетов с дебиторами и кредиторами проводится по мере необходимости, но не реже одного раза в год.
- Дополнительные инвентаризации проводятся в случае необходимости на основании приказов по предприятию.
- Кроме того акты сверки расчетов с дебиторами и кредиторами составляются по мере необходимости, но не реже одного раза в квартал.

3.2. Порядок проведения инвентаризации.

При инвентаризации нематериальных активов необходимо проверить наличие документов, подтверждающих существование самого актива, и исключительного права предприятия на результаты интеллектуальной деятельности.

Инвентаризация нематериальных активов проводится по местам хранения документов и оформляется инвентаризационной описью (форма № ИНВ-1а).

Перед проведением инвентаризации основных средств проверяется наличие и состояние:

- инвентарных карточек;
- технических паспортов и другой технической документации;
- документов на основные средства, принятые в аренду или на хранение.

Инвентаризация основных средств проводится по местам хранения и материально-ответственным лицам и оформляется инвентаризационной описью (форма № ИНВ.1). При инвентаризации основных средств комиссия производит осмотр объектов и заносит в описи полное их наименование, назначение, инвентарные номера и основные технические и производственные показатели. При инвентаризации зданий, сооружений и другой недвижимости комиссия проверяет наличие документов, подтверждающих государственную регистрацию объекта. Проверяются также наличие документов на земельные участки.

Оценка выявленных инвентаризацией неучтенных объектов производится по рыночным ценам, а износ определяется по фактическому техническому состоянию объектов.

Основные средства вносятся в описи по наименованиям в соответствии с прямым назначением объекта.

Если объект подвергся восстановлению, реконструкции, расширению или переоборудованию, и вследствие этого изменилось основное его назначение, то он вносится в опись под наименованием, соответствующим новому назначению.

Машины, оборудование и транспортные средства заносятся в описи индивидуально с указанием заводского инвентарного номера по техническому паспорту организации-изготовителя, года выпуска, назначения, мощности и т.д. Однотипные предметы хозяйственного инвентаря, инструменты, оборудование и т.п. одинаковой стоимости, поступившие одновременно в одно из структурных подразделений и учитываемые на типовой инвентарной карточке группового учета, проводятся в описях по наименованиям с указанием количества этих предметов.

На основные средства, не пригодные к эксплуатации и не подлежащие восстановлению, составляется отдельная опись с указанием причин, приведших эти объекты к непригодности.

Инвентаризация товарно-материальных ценностей проводится путем обязательного пересчета, перевешивания или перемеривания. При длительном проведении инвентаризации в исключительных случаях и только с письменного разрешения руководителя и главного бухгалтера в процессе инвентаризации могут приниматься или отпускаться ТМЦ в присутствии членов инвентаризационной комиссии. Эти ценности заносятся в отдельную опись под наименованием «Товарно-материальные ценности, поступившие (отпущенные) во время инвентаризации».

Инвентаризация ТМЦ, находящихся в пути, отгруженных, но не оплаченных в срок покупателями, заключается в проверке обоснованности числящихся сумм на соответствующих счетах бухгалтерского учета. Описи составляются отдельно.

Инвентарь и хозяйственные принадлежности, находящиеся в эксплуатации, инвентаризируются по местам их нахождения и материально-ответственными лицами, на хранении у которых они находятся. Инвентаризация проводится путем осмотра каждого предмета.

Инвентарь и хозяйственные принадлежности, пришедшие в негодность и не списанные, в инвентаризационную опись не включаются, а составляется акт с указанием времени эксплуатации, причин негодности, возможности использования в хозяйственных целях.

Тара заносится в описи по видам, целевому назначению и качественному состоянию (новая, бывшая в употреблении, требующая ремонта). На тару, пришедшую в негодность, инвентаризационной комиссией составляется акт на списание с указанием причин порчи.

По незавершенному капитальному строительству в описях указывается наименование объекта, а также объем выполненных работ по этому объекту. При этом проверяется:

- не числится ли в составе незавершенного капитального строительства оборудование, переданное в монтаж, но фактически не начатое монтажом;
- состояние законсервированных и временно прекращенных строительством (монтажом) объектов. По этим объектам необходимо выяснить причины и основание для их консервации.

Заключительным этапом при проведении инвентаризации имущества считается процесс сравнения фактических остатков материальных ценностей, выявленных при проверке с остатками, учтенными на счетах бухгалтерского учета. Результатом такого сравнения является составление сличительных ведомостей: № ИНВ-18, № ИНВ-19 и № ИНВ-26 (Постановления Госкомстата РФ № 88 от 18.08.98 г. и № 26 от 27.03.2000 г.).

- Результаты инвентаризации отражаются в учете и отчетности того месяца, в котором была закончена инвентаризация, а по годовой инвентаризации – в годовом бухгалтерском отчете.
- Выявленные в ходе инвентаризации расхождения между фактическим наличием имущества с данными бухгалтерского учета отражаются на счетах бухгалтерского учета в следующем порядке:

излишек имущества приходится по рыночной стоимости на дату проведения инвентаризации, а соответс-

твующая сумма включается в состав прочих расходов (финансовые результаты);

недостача имущества и его порча в пределах норм естественной убыли относятся на издержки производства и включаются в состав материальных расходов;

недостачи сверх норм естественной убыли относятся на виновных лиц; если виновные лица не установлены, включаются в состав прочих расходов (финансовые результаты).

Обнаруженные излишек и недостача имущества отражаются единообразно для целей бухгалтерского учета и целей налогообложения.

4. Методы оценки активов и обязательств.

- Оценка имущества и обязательств проводится для отражения в бухгалтерском учете и в денежном выражении.
- Оценка имущества, приобретенного за плату, осуществляется путем суммирования фактически произведенных расходов на его покупку. Имущества полученного безвозмездно, - по рыночной стоимости на дату принятия к учету. Имущества, произведенного на предприятии, - по стоимости его изготовления.
- Начисление амортизации основных средств и нематериальных активов производится не зависимо от результатов хозяйственной деятельности.

МЕТОДОЛОГИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

1. Учет основных средств.

1.1. Определение основных средств.

При принятии к бухгалтерскому учету активов основных средств необходимо одновременное выполнение следующих условий:

- использование в производстве продукции при выполнении работ или оказании услуг, либо для управленческих нужд предприятия;
- использование в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- не предполагается последующая перепродажа данных активов;
- способность приносить экономические выгоды в будущем.

1.2. Классификация основных средств:

- Основные средства – это совокупность материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда при выполнении работ или оказании услуг, либо для управления организацией в течение периода, превышающего 12 месяцев или обычный операционный цикл, если он превышает 12 месяцев, и другие средства труда, относящиеся к основным средствам, в соответствии с положениями по бухгалтерскому учету и отчетности, стоимостью не более 20 000 рублей за единицу.
- Не относятся к основным средствам и учитываются в составе средств в обороте предметы, используемые в течение периода менее 12 месяцев независимо от их стоимости, предметы стоимостью на дату приобретения не более 20 000 рублей за единицу независимо от срока их полезного использования. Данные предметы в бухгалтерском учете отражаются в составе материально-производственных запасов – единообразно с налоговым учетом.
- Объектом классификации рабочих машин и оборудования является каждая отдельная машина, агрегат, аппарат, установка, включая входящие в ее состав принадлежности, приборы, инструменты, электрооборудование, индивидуальное ограждение, фундамент.

1.3. Учет и оценка основных средств.

Основные средства принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости. Первоначальная стоимость определяется в зависимости от каналов поступления основных средств.

- Основные средства, приобретенные за плату, оцениваются по фактическим затратам на приобретение, сооружение и изготовление за исключением НДС и иных возмещаемых налогов (кроме случаев, предусмотренных законодательством). Фактическими затратами могут быть: суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику; суммы по договорам строительного подряда и иным договорам; суммы, уплачиваемые за информационные и консультационные услуги; регистрационные сборы, госпошлины и другие аналогичные платежи; таможенные пошлины и иные платежи; невозмещаемые налоги; вознаграждения, уплачиваемые посредническим организациям и др.
- Не включаются в фактические затраты общехозяйственные и иные аналогичные расходы, кроме случаев, когда они непосредственно связаны с приобретением основных средств.
- Основные средства, полученные безвозмездно, оцениваются по рыночной стоимости при соответствующем документальном подтверждении на дату принятия к бухгалтерскому учету.
- Первоначальной стоимостью основных средств, приобретенных по договорам, предусматривающим исполнение обязательств не денежными средствами, признается стоимость ценностей, переданных организацией, установленная исходя из стоимости обмениваемого имущества, по которой оно было отражено в бухгалтерском учете.

Указанная стоимость устанавливается, исходя из цены, по которой в сравняемых обстоятельствах определяется стоимость аналогичных ценностей.

Первоначальная стоимость основных средств изменяется в случаях достройки, дооборудования, реконструкции и частичной ликвидации, а также переоценки на начало отчетного года;

По решению руководства предприятия проводится переоценка групп однородных объектов основных средств.

Результаты от переоценки основных средств отражаются в бухгалтерском учете при формировании данных бухгалтерского баланса на начало налогового периода (в отчетности за 1 квартал).

- При приобретении подержанного имущества срок его полезного использования предприятие устанавливает самостоятельно. Срок полезного использования объектов, бывших в эксплуатации, устанавливается с учетом срока фактического использования у бывшего собственника, если такой срок указан в акте приемки-передачи или ином документе, выданном бывшим собственником. Единообразно для налогового и бухгалтерского учета.
- Вычислительная техника является объектом классификации информационного оборудования, предназначенного для преобразования и хранения информации. К вычислительной технике относятся персональные компьютеры и принтеры.

Единицей бухгалтерского учета основных средств является инвентарный объект.

1.4. Амортизация основных средств.

- Начисление амортизации основных средств осуществляется линейным способом по всем группам основных средств, исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и нормы амортизации, исчисленной, исходя из полезного срока использования инвентарных объектов основных средств. Срок полезного использования определяется в соответствии с действующими нормами амортизации (Постановление Совмина СССР от 22.10.1990 г. № 1072 «О единых нормах амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства»).
- По основным фондам, приобретенным после 01.01.2002 года, начисление амортизации производится в соответствии с Классификацией, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 01.01.2002 г. № 1.

- Срок полезного использования предприятие устанавливает самостоятельно только при его отсутствии в технических условиях, исходя из ожидаемого физического износа, зависящего от режима эксплуатации, естественных условий и влияния агрессивной среды.

- В случае наличия у одного инвентарного объекта нескольких частей, имеющих разный срок полезного использования, каждая такая часть учитывается как самостоятельный инвентарный объект.

- К основным средствам, стоимость которых не погашается, относятся основные средства, принятые к бухгалтерскому учету:

переведенным по решению руководителя на консервацию, продолжительность которой не может быть менее трех месяцев;

по объектам стоимостью не более 20 000 рублей;

по приобретенным изданиям (книги, брошюры);

земельные участки и объекты природопользования;

объекты жилищного фонда.

1.5. Модернизация основных средств

Модернизация основных средств – это изменение технологического или служебного назначения объекта амортизируемых основных средств, замена отдельных деталей на детали с большей мощностью, снабжение дополнительными узлами.

Реконструкция – это переустройство существующих объектов основных средств, связанное с совершенствованием производства и повышением его технико-экономических показателей.

Техническое перевооружение – это комплекс мероприятий по повышению технико-экономических показателей основных средств на основе внедрения передовой техники и технологии.

Средства, истраченные на модернизацию, реконструкцию и техническое перевооружение основных средств включаются в первоначальную стоимость объектов.

Срок полезного использования объекта основных средств устанавливается комиссией, утверждённой руководителем предприятия.

В полномочия комиссии входит:

- изменение срока полезного использования объекта;
- установление амортизационной группы;
- срок полезного использования оставить неизменным, при этом норма амортизации, установленная при введении в эксплуатацию основного средства, не пересчитывается (письмо Минфина РФ № 03-03-04/1/264 от 10.10.2005 г.).

1.6. Начисление амортизации после модернизации.

Начисление амортизации после завершения модернизации производится согласно общим правилам начисления амортизации, которые предполагают начисление амортизации, исходя из остаточной стоимости объекта и оставшегося срока полезного использования (с учетом его увеличения).

1.7. Учет и финансирование текущего ремонта производственных основных средств.

- Для равномерного распределения затрат на ремонт основных фондов создается резерв предстоящих расходов на ремонт основных средств. (Приложение №1) единообразно для бухгалтерского и налогового учета.

- Затраты на ремонт основных средств отражаются на основании первичных документов:

требование-накладная, акт на списание для учета операций по отпуску материальных ценностей;

наряды, расчетные ведомости для начисления заработной платы работникам, занятым ремонтом основных средств;

акты выполненных работ, отчеты для учета задолженности поставщикам и подрядчикам по выполненным работам.

- При подрядном способе проведения ремонтных работ их стоимость относится на расходы на основании документов, предъявленных подрядчиком (смета, акт выполненных работ, счет-фактура)

1.8. Учет выбытия объектов основных средств.

Для учета выбытия объектов основных средств (продажа, списание, частичная ликвидация, передача безвозмездно и др.) к счету 01 «Основные средства» открыт субсчет 01.2 «Выбытие основных средств». В дебет этого субсчета переносится стоимость выбывающего объекта, а в кредит сумма накопленной амортизации. По окончании процедуры выбытия остаточная стоимость объекта списывается со счета 01 «Основные средства» на счет 91 «Прочие доходы и расходы».

Доходы и расходы от списания основных средств признаются прочими и отражаются в учете в отчетном периоде, к которому они относятся.

При разборке и демонтаже ликвидируемых основных средств к прочим доходам (финансовый результат) относится стоимость полученных в результате этих операций деталей, узлов и агрегатов, которые можно использовать в производстве. Эти ценности приходятся на счет 10 «Материалы» по их текущей рыночной стоимости (цене возможной реализации) по субсчетам счета в зависимости от их назначения.

В состав расходов включаются остаточная стоимость выбывшего объекта и затраты на его разборку и демонтаж. Списание материалов, полученных от выбытия основных средств, осуществляется в общеустановленном порядке.

2. Нематериальные активы.

- К нематериальным активам относятся активы, находящиеся на праве собственности, не имеющие материально-вещественной структуры, предназначенные для длительного использования (срок полезного использования продолжительностью свыше 12 месяцев) в производстве продукции, приносящие экономические выгоды.
- К нематериальным активам относится исключительное право патентообладателя.
- Единицей бухгалтерского учета нематериальных активов является инвентарный объект.
- Нематериальные активы принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости.
- Срок полезного использования объекта нематериальных активов определяется, исходя из срока действия патента и других ограничений сроков использования объектов интеллектуальной собственности.
- Определение срока полезного использования нематериальных активов производится, исходя из ожидаемого срока эксплуатации этого объекта, в течение которого может возникнуть экономическая выгода.
- По объектам, по которым производится погашение стоимости, годовая сумма начисления амортизационных отчислений определяется линейным способом.

Линейный способ – начисление износа, исходя из первоначальной стоимости нематериальных активов и нормы амортизации, исчисленной, исходя из срока полезного использования этого объекта.

- Амортизационные отчисления по нематериальным активам отражаются в бухгалтерском учете путем накопления соответствующих сумм на бухгалтерском счете 05 «Амортизация нематериальных активов» в течение всего срока их полезного использования.

3. Ценные бумаги и другие финансовые вложения.

3.1. Объекты финансовых вложений.

К финансовым вложениям относятся:

- государственные и муниципальные ценные бумаги;
- ценные бумаги других организаций;
- предоставленные другим организациям займы;
- депозитные вклады в кредитных организациях.

Не относятся к финансовым вложениям векселя, выданные организацией-векселедателем, организации – продавцу при расчетах за проданные товары, продукцию, услуги.

3.2. Оценка финансовых вложений

Финансовые вложения принимаются к учету по первоначальной стоимости единицы. Единицей бухгалтерского учета финансовых вложений является однородная совокупность финансовых вложений.

Первоначальной стоимостью единицы финансовых вложений, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат на их приобретение за исключением налога на добавленную стоимость и других возмещаемых налогов.

Фактическими затратами на приобретение активов в качестве финансовых вложений являются:

- суммы, уплачиваемые согласно договору;
- информационные и консультационные услуги;
- вознаграждения, выплачиваемые посредникам;
- иные затраты, связанные с приобретением финансовых вложений.

Объекты финансовых вложений, неоплаченные полностью, показываются в активе бухгалтерского баланса в полной сумме фактических затрат их приобретения по договору с отнесением непогашенной суммы по статье кредиторов в пассиве бухгалтерского баланса в случае, если к инвестору перешли права на объект. В остальных случаях суммы, внесенные в счет подлежащих приобретению объектов финансовых вложений, показываются в активе бухгалтерского баланса по статье дебиторов.

В случае несущественности величины затрат на приобретение таких финансовых вложений, как ценные бумаги по сравнению с суммой, уплачиваемой в соответствии с договором продавцу, такие затраты могут признаваться прочими расходами в том отчетном периоде, в котором были приняты к бухгалтерскому учету указанные ценные бумаги.

Курсовые разницы по операциям приобретения финансовых вложений признаются в качестве прочих расходов.

4. Метод определения выручки от реализации продукции.

Бухгалтерская отчетность составляется, исходя из метода начислений.

В бухгалтерском учете на реализацию продукции (работ, услуг) списывается себестоимость всей отгруженной продукции.

5. Учет материально-производственных запасов (МПЗ).

5.1. Методы оценки МПЗ при принятии к учету.

Стоимость принятых к учету материалов калькулируется непосредственно на счете 10 «Материалы».

Материально-производственные запасы, приобретенные за плату, принимаются по фактической стоимости единообразно для целей бухгалтерского и налогового учета.

Фактической себестоимостью МПЗ, приобретенных за плату, признается сумма фактических затрат на приобретение за исключением НДС и иных возмещаемых налогов.

К фактическим затратам на приобретение товарно-материальных ценностей относятся:

- суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику;
- суммы, уплачиваемые за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением МПЗ;
- таможенные пошлины;
- не возмещаемые налоги, уплачиваемые связи с приобретением единицы МПЗ;
- вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации, через которую приобретены МПЗ;
- затраты по заготовке и доставке МПЗ до места их использования, кроме расходов по страхованию;
- затраты по доведению МПЗ до состояния, в котором они пригодны к использованию;
- услуги транспорта по доставке МПЗ до места потребления.

Оценка МЗП, приобретенных за плату, осуществляется путем суммирования фактически произведенных затрат на их покупку.

МЗП, полученных безвозмездно, - по рыночной стоимости на дату оприходования.

Материалы, полученные в обмен на не денежные средства (договор мены), приходятся в местах хранения по рыночным ценам как в бухгалтерском, так и в налоговом учете.

5.2. Учет курсовых разниц.

Курсовая разница – изменение стоимости обязательства, оцененного и подлежащего оплате в иностранной валюте.

Курсовые разницы, возникшие при покупке ТМЦ, отражаются на затратных счетах.

Фактические затраты на приобретение ТМЦ определяются с учетом курсовых разниц, исчисленных по официальному или иному согласованному курсу на дату принятия к бухгалтерскому учету кредиторской задолженности, и рублевой оценкой этой кредиторской задолженности, исчисленной по официальному или согласованному курсу на дату признания расхода в бухгалтерском учете.

Курсовые разницы включаются в состав прочих доходов и расходов в соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации» (финансовые результаты).

Курсовые разницы начисляются в момент совершения хозяйственной операции (погашения обязательств) и на конец каждого месяца.

5.3. Иные методы оценки МПЗ

При изготовлении МПЗ для нужд предприятия самим предприятием их фактическая себестоимость определяется, исходя из фактических затрат, связанных с производством данных запасов.

5.4. Методы оценки МПЗ при отпуске.

Оценка материалов при отпуске их в производство и ином выбытии производится по себестоимости каждой единицы, первой по времени приобретения (Метод ФИФО).

Учет горюче-смазочных материалов (ГСМ) ведется по себестоимости единицы. Единица измерения ГСМ – литр.

5.5. Списание материалов со счетов учета (Балансовый счет 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»)

Списание материалов со счетов учета запасов может осуществляться в следующих случаях:

- пришедшие в негодность по истечении сроков хранения;
- морально устаревшие;

- при выявлении недостатков, хищений или порчи.

При списании материалов их фактическая себестоимость (сумма стоимости материалов по учетным ценам) относится в дебет счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей».

В зависимости от конкретных причин потерь фактическая себестоимость материалов подлежит списанию с кредита счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» в дебет учета счетов затрат на производство, расчетов по возмещению ущерба, финансовых результатов.

5.6. Учет возвратных отходов.

Возвратные отходы – остатки сырья (материалов), полуфабрикатов, теплоносителей и других видов материальных ресурсов, образовавшихся в процессе производства продукции, частично утративших потребительские качества исходных ресурсов и в силу этого используемых с повышенными расходами (пониженным выходом продукции) или не используемых по прямому назначению.

К возвратным отходам не относятся остатки товарно-материальных ценностей в соответствии с технологическим процессом (технологические отходы) и попутная продукция, которая получается в результате технологического процесса.

Возвратные отходы, которые можно применять в производстве, являются используемыми. Отходы производства сдаются на склад по требованию накладной и учитываются на балансовом счете 10 «Материалы» по пониженной цене исходного материального ресурса (по цене возможного использования). Цена возможного использования устанавливается Распоряжением руководителя на основании расчета по каждому конкретному случаю.

Возвратные отходы, которые нельзя применить в производстве, признаются неиспользуемыми (или попутная продукция) и могут быть реализованы на сторону.

Отходы, реализуемые на сторону, продаются по цене последующей реализации. Реализация возвратных отходов сторонним лицам отражается на счете 91, субсчет 1 «Прочие доходы» в корреспонденции со счетом 10 «Материалы».

5.7. Учет тары.

Стоимость возвратной тары, принятой от поставщика с товарно-материальными ценностями, включенная в цену этих ценностей, исключается из общей суммы расходов на их приобретение по цене ее возможного использования или реализации.

Стоимость невозвратной тары и упаковки, принятых от поставщика с товарно-материальными ценностями, включается в сумму расходов на их приобретение.

Отнесение тары к возвратной или невозвратной определяется условиями договора.

Учет тары на производстве продукции ведется в соответствии с требованиями пункта 3 статьи 254 НК РФ и раздела III Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов.

6. Спецодежда, специальная обувь, молоко, специальная оснастка.

Спецодежда, спецобувь и индивидуальные защитные приспособления выдаются работникам предприятия согласно коллективному договору правил обеспечения работников спецодеждой, утвержденным Постановлением Минтруда РФ 18.12.1998 г. № 51 и статьи 209 ТК РФ.

Затраты по обеспечению индивидуальными защитными средствами включаются в себестоимость продукции (работ, услуг).

Специальная одежда, выданная работникам, является собственностью предприятия и подлежит возврату при увольнении или переводе на другую работу.

При увольнении работника стоимость недоизношенной спецодежды и специальной обуви в случае невоз-

возможности их дальнейшей эксплуатации подлежит обязательному удержанию из заработной платы.

Способ учета спецодежды:

Специальная одежда и специальная обувь до передачи в эксплуатацию числится на балансовом счете 10 «Материалы», при передаче в эксплуатацию субсчет 10 «Спецодежда в эксплуатации».

Способы списания спецодежды:

- Единовременное списание стоимости специальной одежды производится, если срок её эксплуатации согласно нормам выдачи не превышает 12 месяцев. При единовременном способе списания стоимость спецодежды полностью списывается на затраты в момент отпуска её в эксплуатацию в дебет соответствующих счетов [20, 23, 25, 26, 29,44].
- При линейном способе стоимость объектов спецодежды погашается равномерно в течение срока их полезного использования, предусмотренного Типовыми отраслевыми нормами.

Расходы по ремонту и содержанию спецодежды включаются в расходы по обычному виду деятельности.

Списание с бухгалтерского учета спецодежды осуществляется только при фактическом физическом износе.

Спецмолоко.

Бесплатная выдача молока производится работникам с вредными условиями труда в соответствии со статьей 222 Трудового кодекса РФ согласно спискам, утвержденным руководителем.

Затраты на выдачу бесплатного молока относятся на производственные счета.

Способы списания специальной оснастки.

Стоимость специальной оснастки погашается двумя способами:

- линейным способом, исходя из фактической себестоимости объекта и норм, установленных, исходя из сроков полезного использования данного объекта;
- пропорционально объему выпущенной продукции, исходя из натурального показателя объема продукции в отчетном периоде.

Стоимость специальной оснастки, предназначенной для индивидуальных заказов, полностью погашается в момент передачи в производство.

7. Учет товаров.

7.1. Учёт покупной продукции.

Для обобщения информации о наличии и движении товарно-материальных ценностей, приобретенных в качестве товаров для продажи, или приобретенных комплектующих изделий, оказавшихся не востребованными в производстве, - предназначен счет 41 «Товары».

В составе фактических затрат, связанных с приобретением товаров, учитываются (ПБУ 5/01):

- суммы, уплачиваемые в соответствии с договором поставщику;
- суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением товаров;
- таможенные пошлины и невозмещаемые налоги;
- транспортные расходы, связанные с доставкой товаров.

Единообразно в бухгалтерском и налоговом учете:

- вознаграждения посреднической организации;

- затраты по доставке товаров;
- затраты по доведению товаров до состояния, в котором они пригодны для реализации.

При продаже товаров, отражаемых в учете по покупной стоимости, (покупные материалы) их оценка производится по себестоимости каждой единицы товаров.

Фактическая себестоимость товаров, по которой они приняты к бухгалтерскому учету, не подлежит изменению.

ФОРМИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ.

1. Калькулирование себестоимости.

1.1. Классификация затрат:

Затраты на производство продукции подразделяются на затраты, произведенные основным и вспомогательным производством.

Внутри цехов, входящих в эти производства, затраты группируются по видам продукции.

Затраты вспомогательного производства группируются по его функциональной роли в основном производстве.

Под основным производством понимается часть производственного процесса, осуществляемого в основных цехах по первичной обработке сырья и превращению сырья и материалов в полуфабрикаты и готовую продукцию.

- Расходы на производство и реализацию, осуществленные в течение отчетного периода, подразделяются на прямые и косвенные.
- Прямые затраты – расходы связанные с производством продукции, которые могут быть прямо непосредственно включены в их себестоимость:
 - материальные расходы (только связанные с приобретением сырья, материалов или полуфабрикатов);
 - расходы на оплату труда рабочих с учетом отчислений на социальное страхование, непосредственно связанных с производством продукции.
- Косвенные затраты – все остальные расходы.

2. Незавершенное производство

2.1. Определение остатков незавершенного производства.

Под незавершенным производством понимается продукция (работы, услуги) частичной готовности, т.е. не прошедшая всех операций обработки, предусмотренных технологическим процессом.

В незавершенное производство включаются остатки невыполненных заказов вспомогательного производства и остатки полуфабрикатов собственного производства.

Материалы и полуфабрикаты, находящиеся в производстве, относятся к незавершенному производству при условии, что они уже подвергались технологической обработке.

К незавершенному производству относятся:

- остатки сырья и материалов, находящихся в аппаратах в процессе переработки и промежуточных производственных ёмкостях;
- продукция, законченная обработкой, но не прошедшая контроля и не принятая;
- неупакованная, продукция.

Остатки незавершенного производства, находящиеся в цехе и подлежащие дальнейшей переработке, подлежат ежемесячно инвентаризации по состоянию на 1-е число месяца, следующего за отчетным.

2.2. Бухгалтерский учет незавершенного производства.

При наличии незавершенного производства с кредита счетов учета затрат (20, 23) в дебет счета 40 «Выпуск продукции» списываются не все накопленные за период затраты, а только та часть, которая относится к завершенной производством продукции.

Объем незавершенного производства определяется на конец периода, а себестоимость завершенной производством продукции определяется как разность накопленных за период затрат с учетом остатка на начало периода и объема незавершенного производства.

2.3. Оценка незавершенного производства.

Оценка незавершенного производства производится по прямым статьям затрат.

По способу оценки незавершенного производства предприятие относится единообразно как в бухгалтерском, так и в налоговом учете к категории прочих налогоплательщиков.

Для прочих налогоплательщиков сумма прямых затрат распределяется на остатки незавершенного производства пропорционально доле прямых затрат в плановой стоимости.

Прямые расходы распределяются на незавершенное производство по каждому виду продукции по остаточному принципу. Сначала, исходя из нормативных показателей, исчисляется стоимость остатка незавершенного производства, а оставшаяся сумма подлежит списанию на готовую продукцию.

Пересмотр нормативной стоимости незавершенного производства производится по мере инфляции, либо согласуясь с производственной необходимостью.

3. Учет затрат во вспомогательных производствах и затрат, не связанных непосредственно с производством.

3.1. Номенклатура статей калькуляции во вспомогательных производствах:

- материалы (возвратные отходы вычитаются);
- покупные полуфабрикаты, комплектующие;
- топливо и энергия технологическое;
- основная и дополнительная оплата труда;
- отчисления на социальные нужды;
- прочие расходы.

3.2. Бухгалтерский учет во вспомогательных производствах.

Учет затрат во вспомогательные производства ведется на балансовом счете 23 «Вспомогательные производства» в разрезе калькуляционных статей.

3.3. Списание расходов цехов вспомогательного производства.

Списание расходов производится по фактической себестоимости завершенной производством продукции или оказанным услугам по кредиту счета в дебет соответствующих счетов 20, 25, 26 и др. База распределения расходов – пропорционально заработной плате основных рабочих.

3.4. Бухгалтерский учет общепроизводственных расходов.

Учет затрат, непосредственно не связанных с производственным процессом, ведется на счете 25 «Общепроизводственные расходы».

3.5. Списание общепроизводственных расходов.

Списание общепроизводственных затрат производится в дебет счета 20 «Основное производство» в конце отчетного периода (месяца). Распределение затрат по видам продукции производится пропорционально заработной плате основных рабочих.

4. Учет расходов на продажу (издержек обращения).

4.1. Определение расходов на продажу.

Расходы на продажу – расходы, связанные с процессом сбыта продукции, работ услуг, которые не относятся к затратам, напрямую связанные с производством.

Для обобщения информации о расходах на продажу предназначен балансовый счет 44 «Расходы на продажу».

4.2. Состав расходов на продажу.

К расходам на продажу относятся:

- расходы на эксплуатацию оборудования, непосредственно занятого выполнением погрузочных работ;
- расходы по рекламе;
- расходы на тару и упаковку продукции на складе готовой продукции;
- доставка продукции до станций отправления, погрузка в транспортные средства;
- содержание помещений для хранения продукции;
- комиссионные сборы и представительские расходы;
- заработная плата и прочие аналогичные расходы.

4.3. Транспортные расходы.

Услуги по доставке готовой продукции покупателю согласно условиям договора могут:

- включаться в стоимость продукции;
- не входить в стоимость продукции и являться возмещаемыми покупателями;
- списываться на расходы на продажи.

4.4. Расходы на экспорт.

По товарам, одновременно используемым в процессе производства и реализации, как экспортируемой продукции, так и продукции, реализуемой на внутреннем рынке, произведенные затраты сложно и экономически нецелесообразно относить на один из видов продукции, суммы затрат определяются расчетным путем пропорционально выпущенной продукции.

5. Общехозяйственные расходы.

5.1. Определение общехозяйственных расходов.

К «Общехозяйственным расходам» относятся затраты, не связанные непосредственно с производственным процессом, то есть на обслуживание, организацию финансово-хозяйственной деятельности и управление на уровне предприятия в целом:

- расходы по оплате труда персонала управления;
- отчисления на социальные нужды;
- содержание общехозяйственного персонала, не связанного с производственным процессом;
- амортизация основных средств общехозяйственного назначения;
- содержание и все виды ремонтов зданий, сооружений и других основных средств общехозяйственного

назначения;

- содержание легкового транспорта;
- расходы по оплате информационных, аудиторских, консультационных и т.п. услуг;
- услуги связи. (лимит затрат на сотовую связь определяется руководителем предприятия, исходя из производственной необходимости);
- расходы на содержание ведомственной охраны;
- охрана труда;
- подготовка кадров;
- представительские расходы;
- налоги, сборы и отчисления;
- непроизводительные потери общехозяйственного характера (потери от простоев по вине предприятия, от порчи материалов и продукции при хранении на складах, недостачи МПЗ при хранении на складах в пределах нормы естественной убыли);
- расходы по содержанию складских помещений готовой продукции, по начислению оплаты труда работникам складов и связанных с этим начислений по единому социальному налогу.

5.2. Представительские расходы.

Представительские расходы – это расходы на официальный прием и обслуживание представителей других организаций, которые участвуют в переговорах для установления и поддержания взаимного сотрудничества, а также иностранцев, участвующих в переговорах, независимо от места проведения указанных мероприятий (п. 2 ст. 264 НК РФ).

Представительскими расходами признаются экономически оправданные затраты, удостоверенные документами, на основании которых ведется бухгалтерский учет.

Расходы на представительские цели подтверждаются:

- документами, подтверждающими транспортные расходы;
- документами, подтверждающими услуги переводчика;
- счетами предприятий общественного питания;
- другими первичными учетными документами (кассовые и товарные чеки, накладные, закупочные акты и т.д.).

К представительским расходам относятся расходы по проведению официального приема (завтрак, обед, ужин) для указанных лиц и официальных представителей предприятия, участвующих в переговорах, транспортное обеспечение доставки этих лиц к месту проведения представительского мероприятия и обратно, буфетное обслуживание во время переговоров, оплата услуг переводчиков, не состоящих в штате.

В бухгалтерском учете списание представительских расходов оформляется следующим образом.

В соответствии с планом счетов бухгалтерского учета представительские расходы отражаются по дебету счетов:

- 26 «Общехозяйственные расходы»;
- 44 «Расходы на продажу» в корреспонденции со счетами:
- 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»;
- 91 «Прочие доходы и расходы».

5.3. Бухгалтерский учёт общехозяйственных расходов.

Аналитический учёт по счёту 26 «Общехозяйственные расходы» ведётся по каждой статье учета затрат.

Списание общехозяйственных затрат производится в дебет счета 20 «Основное производство» в конце отчетного периода (месяца). Распределение затрат по видам продукции производится пропорционально заработной плате основных рабочих.

ГОТОВАЯ ПРОДУКЦИЯ

1. Определение готовой продукции.

Готовая продукция – это часть МПЗ, предназначенная для продажи, являющаяся конечным результатом производственного процесса, законченная обработкой, технические и качественные характеристики которой соответствуют условиям договора.

Готовой продукцией на предприятии считается продукция, прошедшая все стадии производства, предусмотренные технологическим процессом, контроль и принятая ОБК.

Готовая продукция в момент сдачи на склад должна быть упакована и укупорена согласно ТУ.

Учет готовой продукции ведется в натуральном показателе – штука, кг.

2. Метод оценки готовой продукции, выпущенной из производства.

Оценка готовой продукции производится по нормативной (плановой) производственной себестоимости, включающей затраты, связанные с использованием в процессе производства основных средств, сырья, материалов, топлива, энергии, трудовых ресурсов и другие затраты на производство продукции.

Способ учета выпуска готовой продукции с использованием балансового счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)».

При оценке готовой продукции по нормативной (плановой) себестоимости на балансовом счете 40 «Выпуск продукции» обобщается информация о выпущенной продукции за отчетный период, а также выявляются отклонения фактической производственной себестоимости продукции от нормативной (плановой) себестоимости.

По дебету счета 40 «Выпуск продукции» отражается фактическая производственная себестоимость выпущенной из производства продукции в корреспонденции со счетами 20 «Основное производство».

По кредиту счета 40 «Выпуск продукции» отражается нормативная (плановая) себестоимость произведенной продукции в корреспонденции со счетами 43 «Готовая продукция» и др.

Сопоставлением дебетового и кредитового оборотов по счету 40 «Выпуск продукции» на последнее число отчетного периода определяется отклонение фактической производственной себестоимости от нормативной (плановой) себестоимости. Возникшие калькуляционные разницы находят отражение в бухгалтерском учете на балансовом счете 90 «Выручка».

Калькуляционные разницы, образующие превышение нормативной себестоимости над фактической (экономия), сторнируются по дебету счетов 90.2 «Себестоимость продаж» по выпущенной продукции;

Калькуляционные разницы, образующие превышение фактической себестоимости над нормативной (плановой) (перерасход), списываются в дебет вышеуказанных счетов дополнительной записью.

Счет 40 «Выпуск готовой продукции» закрывается ежемесячно и сальдо на отчетную дату не имеет.

Аналитический учет по счету организуется по номенклатуре выпускаемой продукции.

3. Бухгалтерский учет готовой продукции.

Для принятия к бухгалтерскому учету готовой продукции, изготовленной для продажи, в том числе и продукции, частично предназначенной для собственных нужд, используется бухгалтерский счет 43 «Готовая продукция».

Остатки готовой продукции на складе, не реализованные на конец текущего месяца, в бухгалтерском учете показываются по плановой/нормативной/себестоимости.

Принятие к бухгалтерскому учету готовой продукции, изготовленной для продажи, в том числе продукции, частично предназначенной для собственных нужд, отражается по дебету счета 43 «Готовая продукция» в корреспонденции со счетом 40 «Выпуск продукции».

При признании в бухгалтерском учете выручки от продажи готовой продукции её стоимость списывается со счета 43 «Готовая продукция» в дебет счета 90 «Продажи».

Инвентаризация готовой продукции осуществляется в соответствии с Методическими указаниями по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утвержденными Приказом МФ РФ № 49 от 13.06.1995г. Результаты инвентаризации (излишки, недостачи, пересортица) относятся по назначению согласно ФЗ «О бухгалтерском учете» и Положению по ведению бухгалтерского учета и отчетности.

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

1. Расходы будущих периодов.

1.1. Бухгалтерский учёт расходов будущих периодов.

- В качестве расходов будущих периодов к учету принимаются только признанные в бухгалтерском учете расходы, (независимо от факта оплаты) которые имеют отношение к формированию производственных расходов будущих периодов, если есть документальное подтверждение их принадлежности к производству в будущих периодах.
- Расходы, произведенные в отчетном периоде, но относящиеся к следующим отчетным периодам отражаются в бухгалтерском учете отдельной статьей как расходы будущих периодов и подлежат списанию на себестоимость выпускаемой продукции в течение периода, к которому они относятся равными долями.
- Если согласно условиям договора приобретенная ценность будет использоваться в течение строго установленного соглашением сторон времени, то сумма расходов независимо от её величины равномерно в течение периода, определенного сделкой. Единообразно с налоговым учетом.
- Расходы на рекламу – относятся только те расходы, которые относятся к будущим периодам, если рекламные мероприятия проводятся в определенный договором срок до момента продажи рекламируемой продукции.
- Расходы по неравномерно проводимому ремонту основных средств, если данные расходы не включены в смету расходов, вошедших в резерв для ремонта основных средств.

Оценка расходов осуществляется по фактическим затратам.

Расходы на ремонт основных средств списываются в течение отчетного года в дебет счетов учета затрат по содержанию ремонтируемых объектов.

- Расходы на получение в соответствии с требованиями законодательства лицензий на ведение определенного вида деятельности. Суммы, уплаченные (подлежащие уплате) в связи с приобретением лицензий, списываются на счет 26 «Общехозяйственные расходы», 44 счет периодически в течение срока действия лицензии равными долями.

Если имеются дополнительные расходы, связанные с получением лицензии (расходы на получение отзывов, заключений, контрольные проверки, услуги нотариуса), в бухгалтерском учете стоимость таких услуг учитывается в сумме затрат, подлежащих распределению на будущее в соответствии со сроком использования

основной ценности.

- Если срок пользования приобретенной ценностью договором не определен, но известно, что она будет использоваться не только в процессе изготовления продукции текущего месяца, но и в дальнейшем в процессе производства или управления предприятием, срок списания затрат устанавливается руководителем в каждом конкретном случае.

Если установленный соглашением сторон срок действия права не истек, а использование его для обычных видов деятельности прекращено, то списываемые в течение оставшегося срока суммы расходов будущих периодов в бухгалтерском учете отражаются в составе прочих расходов.

- Расходы на подготовку и освоение производства новых видов продукции. С момента перехода на серийный или массовый выпуск продукции данные расходы погашаются ежемесячно в размерах, устанавливаемых сметах.

На дату перехода на серийный выпуск проводится инвентаризация незавершенного производства по этой продукции.

- Расходы на добровольное и личное страхование. Расходы списываются периодически равными долями в течение всего периода, на который заключен договор страхования, независимо от наступления страхового случая.
- Выплаченные работникам суммы заработной платы за часть отпускного периода, приходящегося на следующий за отчетным месяц, отражаются на счете 97 «Расходы будущих периодов».

2. Страхование имущества.

К обязательному виду страхования относится страхование гражданской ответственности за причинение вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц и окружающей среде в случае аварии на опасном производственном объекте (ст. 15 Федерального закона от 21.07.1997 г. № 116-ФЗ).

К добровольному виду страхования относится любой другой вид страхования, если его нельзя отнести к обязательному.

Все расчеты со страховой компанией учитываются на субсчете «Расчеты по имущественному и личному страхованию» счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Разовые страховые платежи по договорам, заключенным на срок более одного отчетного периода, относятся на расходы равномерно в течение всего действия договора страховки пропорционально количеству календарных дней действия договора в отчетном периоде, отразив взнос на счете 97 «Расходы будущих периодов». Единообразно с налоговым учетом.

3. Расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы.

Расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы (НИОКР) могут быть работами, выполненными как собственными силами, так и приобретенными для собственного использования.

В бухгалтерском учете информация о расходах на НИОКР отражается на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы», субсчет 8.

Собранные на дебете счета 08-8 фактические расходы по НИОКР списываются в дальнейшем на соответствующие счета в зависимости от полученного результата (счет 04,91).

Списание расходов на НИОКР производится на расходы по обычным видам деятельности с месяца, следующего за месяцем, в котором было начато фактическое применение полученных результатов от выполнения работ. Списание производится линейным способом в течение 2 лет в бухгалтерском учете и в течение 1 года в налоговом учете.

Расходы по НИОКР, результаты которых не подлежат применению в производстве продукции, либо для уп-

равленческих нужд, либо по которым не получены положительные результаты, списываются с кредита счета 08-8 в дебет счета 91 как прочие расходы.

Расходы по НИОКР признаются в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

- сумма расхода может быть определена и подтверждена;
- имеется документальное подтверждение выполнения работ (акт);
- использование результатов работ для производственных или управленческих нужд приведет к получению будущих экономических выгод;
- использование результатов НИОКР может быть продемонстрировано.

В состав расходов при выполнении НИОКР включаются:

- стоимость материально-производственных запасов и услуг сторонних организаций;
- затраты на заработную плату и другие выплаты работникам, непосредственно занятым при выполнении указанных работ;
- отчисления на социальные нужды;
- стоимость спецоборудования и специальной оснастки, предназначенных для использования в качестве объектов испытаний;
- амортизация объектов основных средств, используемых при исполнении указанных работ.

4. Учет кассовых операций и денежных документов

- Приходные и расходные кассовые ордера при их выписке регистрируются по порядку с №1 с января сквозной нумерацией по декабрь включительно.
- Кассовые отчеты составляются ежедневно.
- Лимит остатка кассы устанавливается ежегодно.
- Предельный размер расчетов наличными деньгами в рамках одного договора, заключенного между юридическими лицами по одному или нескольким денежным документам, не может превышать 100 000 рублей.
- Операции в иностранной валюте отражаются в кассовой книге с одновременным указанием эквивалентной суммы в рублях.
- Остатки средств по валютным счетам, ценные бумаги, дебиторская и кредиторская задолженность в иностранных валютах в отчетности отражаются в валюте, действующей на территории РФ в суммах, определяемых путем пересчета иностранных валют по курсу ЦБ РФ, действующему на первое число следующего за отчетным периодом месяца.
- Курсовые разницы, возникающие в связи с текущими изменениями курса рубля по отношению к иностранным валютам, зачисляются в прибыль или убыток предприятия в конце отчетного периода.
- Датой совершения кассовых операций в иностранной валюте является дата оприходования или выдачи валютных средств из кассы.

5. Проценты по кредитам и займам

Сумма процентов по кредитам и займам отражается в качестве прочих доходов и расходов в тех отчетных периодах, к которым относятся данные начисления. Сумма процентов по полученным кредитам и займам, связанным с приобретением инвестиционных активов для целей бухгалтерского учета, включается в стоимость основных средств в целях налогообложения – единовременно учитываются в составе прочих доходов и расходов.

6. Обязательства

Обязательства квалифицируются в качестве долгосрочных, краткосрочных, либо просроченных следующим образом.

Принятые к учету обязательства квалифицируются в качестве долгосрочных, либо краткосрочных по условиям договоров, по которым возникли:

- долгосрочными считаются обязательства, срок погашения которых превышает один год;
- краткосрочными считаются обязательства, срок погашения которых не превышает один год.

При изменении условий договора обязательства по нему в случае необходимости подлежат переквалификации.

После того как срок погашения долгосрочного обязательства станет меньше одного года, данное долгосрочное обязательство не переводится в краткосрочное.

По истечении срока погашения краткосрочное обязательство переквалифицируется в просроченное.

Переквалификация осуществляется путем изменения значения соответствующего аналитического признака.

7. Доходы и расходы: порядок признания.

Доходы и расходы определяются методом начисления «по отгрузке».

Существенные доходы:

- реализация продукции собственного производства;
- реализация покупной продукции (товаров);
- услуги.

При определении уровня существенности доходов использованы критерии, которые рекомендует Минфин России.

8. Распределение чистой прибыли.

Показатель «Чистая прибыль» формируется к концу отчетного года на счете 99 «Прибыли и убытки» и представляет собой прибыль предприятия, оставшуюся после уплаты налога на прибыль и прочих налогов и налоговых санкций.

Для обобщения информации о наличии и движении сумм нераспределенной прибыли предназначен счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Сумма чистой прибыли отчетного года списывается заключительными проводками декабря месяца записью:

- Д-т сч. 99 «Прибыли и убытки»,
- К-т сч. 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Распределение чистой прибыли осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 14.11.02 г. № 161-ФЗ.

На основании Устава предприятия создаётся резервный фонд предприятия путём ежегодных отчислений в размере 5 процентов от доли чистой прибыли. Резервный фонд используется на покрытие убытков предприятия.

Размер чистой прибыли может быть уменьшен на расходы, утверждённые советом директоров на техническое перевооружение, на социальные нужды и т.д.

ПОЛОЖЕНИЕ ПО УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ, ПРИНИМАЕМОЙ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГОВОГО УЧЕТА НА 2009 ГОД

Учетная политика для целей налогового учета разработана в соответствии с положениями нормативных документов:

- Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть первая) Федеральный Закон от 31.07.98 г. № 146-ФЗ
- Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть вторая) Федеральный Закон от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ.
- Трудовой Кодекс Российской Федерации. Федеральный Закон от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ;
- Земельный Кодекс Российской Федерации. Федеральный Закон от 25.10.2001 г. № 136-ФЗ.
- Приказ Минфина РФ от 19.11.02 г. № 114н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02.
- Постановление Правительства РФ от 01.01.2002 г. № 1.

Общие положения

Налоговый учет – система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных учетных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным Налоговым Кодексом.

Исчисление налогов и сборов осуществляется бухгалтерской службой как структурным подразделением предприятия, возглавляемым главным бухгалтером.

Подтверждением данных налогового учета являются:

- первичные учетные документы (включая справку бухгалтера);
- аналитические регистры налогового учета;
- расчет налоговой базы.

Целью налогового учета является формирование полной достоверной информации о порядке учета для целей налогообложения хозяйственных операций, осуществленных предприятием в течение отчетного (налогового) периода, а также обеспечение информацией внутренних и внешних пользователей для контроля над правильностью исчисления и уплаты в бюджет налога.

Система налогового учета организуется, исходя из принципа последовательности применения норм и правил налогового учета.

НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

1. Объекты налогообложения

Предприятие является плательщиком налога на добавленную стоимость на основании ст. 143 и ст. 145 Главы 21 НК РФ.

Объектами налогообложения являются:

- реализация продукции собственного производства, товаров, прочего имущества на территории Российской Федерации;
- передача права собственности на товары, результатов выполненных работ, оказанных услуг на безвозмездной основе;
- использование продукции для собственных нужд, расходы на которые не принимаются к вычету при исчислении налога на прибыль;
- ввоз товаров на таможенную территорию Российской Федерации;

- оказание услуг по доставке продукции транспортом предприятия;
- недостатки, выявленные в результате инвентаризации ТМЦ;
- выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления;

2. Объекты, освобождаемые от налогообложения

п.п. 24. п.2 ст. 149 НК РФ – объектов, освобождаемых от налогообложения нет.

3. Налоговая база

Налоговой базой являются все доходы, связанные с расчетами по оплате товаров (работ, услуг), полученными в денежной или натуральной форме оплаты.

Налоговые ставки: ст. 164 НК РФ.

- 0 процентов – при вывозе товаров в таможенном режиме экспорта, работы по организации перевозок, погрузке, перегрузке, перевозке ввозимых или вывозимых товаров;
- Расчетная ставка – при реализации в виде финансовой помощи, получении страховых выплат, получении полной или частичной оплаты в счет предстоящих поставок, реализации имущества, учитываемого с налогом, реализации сельхозпродукции, закупленной у физических лиц.
- 18 процентов – во всех остальных случаях.

4. Момент определения налоговой базы

Моментом определения налоговой базы при отгрузке товаров (работ, услуг) на общих основаниях, является наиболее ранняя из следующих дат:

- День отгрузки (передачи) товаров (работ, услуг), имущественных прав, передача права собственности на товар в случаях, если товар не отгружается и не транспортируется;
- День оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров (выполненных работ, оказанных услуг), передачи имущественных прав (статья 167 НК РФ).

Моментом определения налоговой базы при реализации товаров в таможенном режиме экспорта является последний день месяца, в котором собран полный пакет документов.

Если пакет документов по истечении 270 дней (кроме республики Беларусь) с момента помещения под таможенный режим не собран, то в данном случае факт экспорта не подтвержден, и необходимо начислить НДС. Налоговая база по данной сделке пересчитывается в рубли по курсу, действующему в момент отгрузки товаров.

Фактическое поступление оплаты в валюте формируется по курсу на день поступления отгруженной продукции (статья 167 НК РФ).

Момент определения налоговой базы по оплате предстоящих поставок наступает в день отгрузки товаров (выполненных работ, услуг) в счет поступившей ранее оплаты.

НДС начисляется с оплат предстоящих поставок, затем еще раз – с реализации, а ранее начисленный НДС с оплат предстоящих поставок принимается к вычету.

5. Определение налоговой базы (п. 3 ст. 153, п.п.1,2,9 ст. 154 НК РФ)

При получении полной или частичной оплаты, в счет предстоящих поставок товаров (выполненных работ, оказанных услуг) налоговая база определяется, исходя из суммы полученной оплаты с учетом налога.

Налоговая база при отгрузке товаров в счет ранее полученной полной или частичной оплаты, включенной ранее в налоговую базу, определяется в общем порядке.

Выручка в иностранной валюте пересчитывается в рубли по курсу ЦБ РФ на дату, соответствующую моменту

определения налоговой базы.

Суммы полной или частичной оплаты, полученной в счет предстоящих поставок товаров, облагаемых по ставке 0 %, не включаются в налоговую базу до момента определения налоговой базы с учетом особенностей, предусмотренных статьей 167 НК РФ.

Отгрузка без реализации, то есть без перехода прав собственности на товары, не образует объекта налогообложения (статья 146 НК РФ).

При передаче уже реализованного товара налоговая база отсутствует.

6. Налоговый период

Налоговым периодом устанавливается квартал.

7. Порядок ведения счетов-фактур.

Счета-фактуры являются документом, служащим основанием для принятия предъявленных сумм НДС к вычету.

Изменения типовой формы счета-фактуры не допускается. В не заполняемых строках и графах ставится прочерк.

При реализации товаров (работ, услуг) или получения предоплаты счета-фактуры выставляются не позднее пяти дней, считая со дня отгрузки или получения предоплаты.

Допускается составление счетов-фактур в соответствии с особыми условиями договора поставок, но не реже одного раза в месяц и не позднее 5-го числа месяца, следующего за истекшим месяцем.

В счете-фактуре должны быть указаны все необходимые реквизиты, заполнены все графы, наличие подписей обязательно.

Печать на счете-фактуре ставится только по требованию.

8. Методика раздельного учета затрат.

По товарам (работам, услугам), приобретенным для производства и реализации продукции, которые одновременно используются в процессе производства и реализации как экспортируемой продукции, так и продукции, реализуемой на внутреннем рынке, произведенные затраты сложно и экономически неоправданно относить на один из видов продукции. По таким товарам (работам, услугам) сумма предъявленного к возмещению налогового вычета по НДС определяется расчетным путем.

Продукция, реализуемая на внутреннем рынке, облагается налогом на добавленную стоимость по ставке 18 процентов.

Продукция, реализуемая на экспорт, облагается налогом на добавленную стоимость по ставке 0 процентов.

Для возмещения НДС, уплаченного поставщикам материальных ресурсов, в том числе по основным средствам и нематериальным активам, используемым при производстве продукции облагаемой по различной ставке НДС, применяется метод пропорционального распределения возмещаемой суммы.

Указанная пропорция определяется, исходя из суммы себестоимости отгруженной продукции (работ, услуг), операции, по реализации которых подлежат налогообложению, по различной ставке НДС в общей сумме отгруженной продукции за налоговый период.

9. Порядок восстановления НДС (статья 170 НК РФ)

В случае использования приобретенных ценностей для осуществления операций, не облагаемых НДС, или использования ценностей, в том числе основных средств и нематериальных активов, отличается от их первоначального предполагаемого или фактического использования, необходимо восстановить НДС.

Восстановлению подлежат суммы налога в размере ранее принятом к вычету, а по амортизируемому иму-

ществу – пропорционально остаточной стоимости без учета переоценок.

Суммы налога, подлежащие восстановлению, не включаются в стоимость имущества, нематериальных активов, и подлежат вычету у принимающей стороны. При этом сумма восстановленного налога указывается в документах, которыми оформляется передача имущества, нематериальных активов и имущественных прав. У передающей стороны сумма восстановленного налога учитывается в составе прочих расходов согласно статье 264 НК РФ.

10. Налоговые вычеты.

Общая сумма налога уменьшается на сумму вычета налога, предъявленного при приобретении товаров (работ, услуг).

Для применения налоговых вычетов необходимо одновременное соблюдение только двух условий:

- наличие счета-фактуры;
- принятие на учет товаров (работ, услуг), имущественных прав.

При приобретении товаров за иностранную валюту иностранная валюта пересчитывается в рубли по курсу ЦБ РФ на дату принятия на учет товаров (работ, услуг) имущественных прав.

Принятия к вычету «входного» НДС по нормируемым расходам:

Налог принимается к вычету ежемесячно с учетом норматива по итогам прошедших месяцев нарастающим итогом.

При перечислении предоплаты продавцу вычет применяется при получении счета-фактуры на сумму предоплаты.

НАЛОГ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ.

Учет налога на доходы физических лиц ведется в соответствии с главой 23 НК РФ.

Операций, результаты которых в налоговом учете отличаются от результатов, отражаемых в бухгалтерском учете – нет.

НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ.

Предприятие осуществляет налоговый учет в соответствии с требованиями ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» и изменениями в Плане счетов от 7 мая 2003 г. № 38н

Формы первичных учетных документов используются типовые как для бухгалтерского учета, так и в целях налогообложения, за исключением самостоятельно разработанных форм.

Инвентаризация статей баланса проводится единая как в целях бухгалтерского учета, так и в целях налогообложения.

1. Методы определения выручки от реализации продукции.

Доходом от реализации для целей налогового учета признается выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных для дальнейшей перепродажи, либо не использованных в процессе производства по различным причинам.

Выручка от реализации имущества признается в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от фактического поступления денежных средств или иного имущества, отличного от денежного – определяется МЕТОДОМ НАЧИСЛЕНИЯ.

2. Момент определения доходов.

Для доходов от реализации моментом определения доходов является дата реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав) в соответствии с условиями перехода права собственности.

Для прочих доходов:

- в виде штрафов, пени и иных санкций за нарушение условий договорных обязательств, а также сумм возмещения убытков или ущерба моментом определения доходов является дата признания должником, либо дата вступления в силу решения суда;
- в виде сумм восстановленных резервов – последний день отчетного периода;
- по суммам курсовых разниц – последний день текущего месяца;
- по доходам прошлых лет – дата выявления дохода;
- по доходам в виде полученных материалов или иного имущества при ликвидации выводимого из эксплуатации амортизируемого имущества – дата составления акта ликвидации амортизируемого имущества;
- в виде положительной суммовой разницы – дата проведения расчетов.

3. Момент признания расходов.

Расходы признаются таковыми в том отчетном периоде, к которому они относятся, независимо от времени фактической выплаты денежных средств или иной формы их оплаты.

Датой осуществления материальных расходов признается дата передачи в производство сырья и материалов, дата подписания акта приемки-передачи услуг (работ) производственного характера.

Амортизация признается в качестве расхода ежемесячно на последний день месяца.

Расходы на оплату труда признаются ежемесячно, исходя из суммы начисления.

Расходы по обязательному и добровольному страхованию признаются в том периоде, в котором в соответствии с условиями договора были перечислены денежные средства на оплату страховых (пенсионных) взносов. Если по условиям договора страхования предусмотрена уплата страхового взноса разовым платежом, то по договорам, заключенным на срок более одного отчетного периода, расходы признаются равномерно в течение срока действия договора пропорционально количеству календарных дней действия договора в отчетном периоде. Единообразно с бухгалтерским учетом

Для прочих расходов:

- в виде сумм налогов и сборов и иных подобных расходов – дата начисления;
- в виде сумм отчислений в резервы – дата начисления в резервы;
- в виде сумм комиссионных сборов, на оплату сторонним организациям за выполненные ими работы (предоставленные услуги), в виде арендных платежей за арендуемое имущество – дата расчетов или предъявления документов в соответствии с условиями заключенных договоров, при условии совершения операции или получения услуги;
- для расходов по купле-продаже иностранной валюты – дата перехода права собственности;
- в виде компенсации за использование личных легковых автомобилей для служебных поездок – дата перечисления денежных средств с расчетного счета (выплаты из кассы);
- на командировки, представительские расходы, на содержание служебного автотранспорта – дата утверждения авансового отчета;
- по приобретению ценных бумаг (включая их стоимость) – дата реализации или иное выбытие ценных бумаг;
- в виде штрафов, пеней и иных санкций за нарушение условий договорных обязательств, а также сумм воз-

мещения убытков или ущерба – дата признания должником либо дата вступления в силу решения суда;

- по кредитным и иным аналогичным договорам, заключенным на срок более одного отчетного периода – расход признается осуществленным на конец соответствующего отчетного периода;
- в виде суммовых разниц, возникающих при проведении расчетов с использованием у. е. – дата проведения расчетов.

4. Налоговый учет расходов.

Расходы признаются в том отчетном периоде, в котором они возникают, исходя из условий сделок:

- конкретный срок исполнения;
- равномерное и пропорциональное формирование доходов и расходов.

Расходы на производство и реализацию подразделяются на:

- прямые расходы;
- косвенные расходы.

При этом сумма косвенных расходов на производство и реализацию в полном объеме относится на уменьшение доходов от производства и реализации данного налогового периода (п. 2 ст. 318 НК РФ).

Расходы должны быть обоснованными и документально подтвержденными.

Под документально подтвержденными расходами понимаются затраты, подтвержденные документами, оформленными в соответствии с законодательством, либо:

- по заграникомандировкам - по документам, оформленным в соответствии с обычаями делового оборота, применяемыми в иностранном государстве, на территории которого были произведены расходы;
- по командировкам внутри страны - по любым документам, косвенно подтверждающим произведенные расходы;
- по услугам водоснабжения и канализации - по счетам, полученным от исполнителя, при наличии оформленных договорных отношений, при этом в счете должны быть четко понятны перечень и период оказания услуг;
- по всем остальным услугам, документа, подтверждающим факт выполнения работ (оказания услуг), является акт приемки-передачи выполненных работ;

5. Основные средства.

5.1. Определение основных средств.

Под основными средствами понимается часть имущества, используемого в качестве средств труда для производства и реализации товаров (выполнения работ, оказания услуг) или для управления предприятием.

5.2. Порядок оценки основных средств.

Основные средства, полученные при оплате денежными средствами, оцениваются по фактической стоимости приобретения, включая любые налоги и сборы, кроме НДС;

Основные средства, полученные по иным основаниям – по рыночной стоимости, определяемой в соответствии требований статьи 40 НК РФ.

Основные средства, полученные безвозмездно, оцениваются по рыночной стоимости по амортизированному имуществу, но не ниже остаточной стоимости.

5.3. Амортизируемые основные средства.

Для получения возможности отнесения объектов основных средств к амортизируемому имуществу должны

быть выполнены следующие условия:

- объекты основных средств должны принадлежать предприятию на праве собственности или хозяйственного ведения;
- основные средства должны использоваться для извлечения дохода, то есть для производства и реализации продукции или для управления предприятием;
- первоначальная стоимость имущества должна быть более 20 тыс. руб., а срок эксплуатации – более одного года

Остаточная стоимость амортизируемого имущества, введенного в эксплуатацию после 1 января 2002 года, определяется как разница между его первоначальной стоимостью и суммой, начисленной за период эксплуатации амортизации (ст. 259 НК РФ).

Списание основных средств непосредственно на затраты (не посредством начисления амортизации) производится по мере их поступления в эксплуатацию единообразно для целей бухгалтерского учета и целей налогообложения. Списанию подлежат основные средства, не более 20 000 рублей за единицу.

Сроки полезного использования принимаемых к учету основных средств устанавливаются в соответствии с производительностью, указанной в технической документации изготовителей, а также режима эксплуатации и ожидаемого срока эксплуатации единообразно для целей бухгалтерского учета и целей налогообложения.

Все амортизируемое имущество объединяется в десять амортизируемых групп в соответствии с классификацией, установленной Постановлением Правительства РФ от 1 января 2002 г. № 1. (с учетом изменений) Налоговый учет объектов основных средств и амортизации ведется по каждому объекту.

5.4. Метод и порядок расчета сумм амортизации.

При начислении амортизации по объектам основных средств, применяется нелинейный метод по первоначальной стоимости объекта за текущий месяц с учетом срока полезного использования данного объекта в месяцах (ст. 258 НК РФ), кроме основных средств, входящих в 8-10 амортизационную группу.

При начислении амортизации по объектам основных средств, входящих в восьмую-десятую амортизационную группу, применяется линейный способ.

Начисление амортизации по объекту амортизируемого имущества начинается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором этот объект был введен в эксплуатацию, и списывается на расходы того отчетного налогового периода, на который приходится дата начала амортизации единообразно для целей бухгалтерского и налогового учета.

При начислении амортизации по объектам нематериальных активов применяется линейный способ начисления амортизации. Срок полезного использования определяется из срока действия патента, свидетельства.

Период, за который начисляется амортизация, – один месяц. Единообразно для налогового и бухгалтерского учета.

Срок полезного использования объектов, бывших в эксплуатации, устанавливается с учетом срока фактического использования у бывшего собственника, если такой срок указан в акте приемки-передачи или ином документе, выданном бывшим собственником. Единообразно для налогового и бухгалтерского учета.

Начисление амортизационной премии производится в размере 10% от первоначальной стоимости основных средств и расходов в случае достройки, дооборудования, модернизации, реконструкции, технического перевооружения. Расходы по начисленной амортизационной премии включаются в состав расходов.

Повышающие коэффициенты к основной норме амортизации объектов основных средств не применяются.

Специальные понижающие коэффициенты к основной норме амортизации не применяются.

5.5. Учет расходов на ремонт основных средств.

Для равномерного распределения расходов на ремонт основных фондов создается резерв предстоящих расходов на ремонт основных фондов. Сумма резерва устанавливается в сумме, равной средней величине затрат на ремонт за три последних года. /Приложение № /

- ОАО «Концерн Энергомера», в сумме 180000 руб. в месяц
- ЗАО «Энергомера», в сумме 750000 руб.
- ЭТЗ «Энергомера», в сумме 398000 руб. в месяц.
- ЗЭМ «Энергомера», в сумме 723000 руб. в месяц.

6. Учет операций по реализации имущества.

При реализации имущества доходы уменьшаются на стоимость реализованного имущества, определяемую в следующем порядке:

- при реализации амортизируемого имущества – на остаточную стоимость амортизируемого имущества. На уменьшение налоговой базы по налогу на прибыль относится только балансовая стоимость амортизируемого имущества.
- при реализации прочего имущества – на цену приобретения этого имущества.

Суммы расходов непосредственно связанных с реализацией имущества, в частности, на расходы по хранению, обслуживанию и транспортировке реализуемого имущества относятся на уменьшение налоговой базы.

Если цена приобретения имущества с учетом расходов, связанных с его реализацией, превышает выручку от его реализации, разница между этими величинами признается убытком предприятия, учитываемым в целях налогообложения.

Если остаточная стоимость амортизируемого имущества с учетом расходов, связанных с его реализацией, превышает выручку от его реализации, разница между этими величинами признается убытком предприятия, учитываемым в целях налогообложения в следующем порядке:

- полученный убыток включается в состав прочих расходов равными долями в течение срока, определяемого как разница между сроком полезного использования этого имущества и фактическим сроком его эксплуатации до момента реализации.

При ликвидации основных средств после разборки или демонтажа оборудования оставшиеся ценности (детали, узлы, агрегаты), которые можно использовать в производстве, приходятся по их рыночной стоимости (по цене возможной реализации).

7. Ценные бумаги и другие финансовые вложения.

Ценные бумаги и другие финансовые вложения учитываются единообразно для целей бухгалтерского учета и целей налогообложения.

Оценка ценных бумаг и других финансовых вложений при списании производится по себестоимости каждой единицы. Единообразно для целей бухгалтерского учета и целей налогообложения (п. 9 ст. 280 НК РФ).

8. Методы оценки незавершенного производства.

Оценка остатков незавершенного производства на конец текущего месяца производится по фактической производственной себестоимости на основании данных налогового учета о сумме осуществленных в текущем месяце прямых расходов.

Общая сумма расходов уменьшается на суммы остатков незавершенного производства, остатков продукции на складе и продукции отгруженной, но не реализованной на конец отчетного (налогового) периода (ст.

ст. 315, 319 НК РФ).

Сумма прямых затрат распределяется на остатки НЗП пропорционально доле прямых затрат в плановой стоимости продукции.

9. Материалы.

9.1. Оценка материально-производственных запасов.

Оценка сырья и материалов при их списании в производство производится по методу себестоимости по себестоимости каждой единицы первых по времени приобретения (Метод ФИФО). Единообразно для целей бухгалтерского учета и для целей налогообложения.

Материалы, приобретенные при оплате не денежными средствами, по рыночной стоимости с учетом требований статьи 40 НК РФ.

Расходы по страхованию материалов на период их доставки на склад покупателя списываются на текущие расходы. Единообразно с бухгалтерским учетом.

- Технологические потери

К материальным расходам для целей налогообложения приравниваются технологические потери при производстве или транспортировке, обусловленные технологическими особенностями производственного цикла и процесса транспортировки, а также физико-химическими характеристиками применяемого сырья.

Нормы технологических потерь разрабатываются силами специалистов предприятия, исходя из особенностей технологического процесса, согласно отраслевой инструкции, и утверждаются руководителем предприятия в технологической карте.

Норматив технологических потерь устанавливается в процентах, учитывается в составе сырья. Как и сырьё, технологические потери являются прямыми расходами.

- Возвратные отходы.

Под возвратными отходами понимаются остатки сырья, материалов, полуфабрикатов, теплоносителей и др. видов материальных ресурсов, которые образовались в процессе производства. Эти материальные ресурсы в ходе переработки частично утратили свои потребительские качества и не используются по прямому назначению – единообразно с бухгалтерским учетом.

Стоимость возвратных отходов уменьшает материальные расходы предприятия.

Способы оценки возвратных отходов:

- при использовании отходов в основном или вспомогательном производстве по цене возможного использования;
- при реализации сторонним лицам по цене последующей реализации (цена товаров, указанная сторонами сделки);

10. Таможенные пошлины.

Таможенные пошлины, уплаченные при покупке материалов или основных средств, учитываются в их первоначальной стоимости.

11. Расходы на оплату труда.

В расходы на оплату труда включаются:

- начисления работникам в денежной или натуральной формах по тарифным ставкам, должностным окладам и сдельным расценкам;
- начисления стимулирующего характера - премии за производственные результаты, надбавки к тарифным

ставкам и окладам за профессиональное мастерство;

- начисления компенсирующего характера, связанные с режимом работы и условиями труда - надбавки за работу в ночное время, за совмещение профессий, расширение зон обслуживания, за сверхурочную работу, за работу в праздничные и выходные дни, оплата труда, сохраняемая работникам на время отпуска и т.д.

Для равномерного учета расходов на оплату отпусков работников создается резерв предстоящих расходов на оплату отпусков единообразно для бухгалтерского и налогового учета. Сумма ежемесячных отчислений в целом по предприятию на создание резерва устанавливается в размере 8 % от фактических затрат на оплату труда/Приложение № 2/

Расходы на формирование резерва относятся на счета учета расходов на оплату труда.

На конец налогового периода проводится инвентаризация указанного резерва.

Расходы на обязательное и добровольное страхование работников включаются в состав расходов на оплату труда.

12. Состав прямых расходов.

В состав прямых расходов входят:

- Материальные расходы – сырье и материалы, используемые для производства продукции, комплектующие, полуфабрикаты - согласно технологическим картам.
- Затраты на приобретение специальной и санитарной одежды, не относящейся к амортизированному имуществу, включаются в состав материальных расходов в полной сумме по мере её ввода в эксплуатацию.
- Расходы на оплату труда – сумма заработной платы и ЕСН, начисленный на эту сумму, производственного персонала, участвующего в процессе производства продукции.
- Надбавки к заработной плате за ученую степень работникам, участвующим в производственном процессе.
- Расходы на обязательное пенсионное страхование, идущие на финансирование страховой и накопительной части трудовой пенсии.

Прямые расходы распределяются на четыре группы:

- незавершенное производство;
- готовая продукция на складе;
- продукция, которая отгружена, но еще не реализована;
- реализованная продукция.

Доходы текущего периода уменьшают лишь прямые расходы по мере реализации продукции – четвертая группа (п. 2 ст. 318 НК РФ).

Суммы прямых расходов, осуществленных в отчетном (налоговом) периоде, уменьшают доходы от реализации отчетного периода, за исключением сумм прямых расходов, распределяемых на остатки незавершенного производства, готовой продукции на складе и отгруженной, но не реализованной в отчетном периоде продукции.

13. Состав косвенных расходов.

К косвенным расходам относятся все прочие материальные расходы:

- для упаковки и иной подготовки произведенных и реализуемых товаров (включая предпродажную подготовку);
- проведение испытаний, опытов;

- эксплуатация основных средств и др.;
- приобретение топлива, воды и энергии всех видов, расходуемых на технологические цели, выработку для собственных нужд всех видов энергии, отопление зданий и др.
- Расходы на добровольное страхование.
- Затраты, связанные с заключением договора аренды недвижимого имущества и земли.
- Расходы на создание и поддержание интернет-сайта.

Сумма косвенных расходов на производство и реализацию, осуществленных в отчетном (налоговом) периоде, в полном объеме относится на уменьшение доходов от производства и реализации данного периода.

14. Учет общехозяйственных расходов.

Все общехозяйственные расходы являются косвенными и уменьшают налогооблагаемый доход в том периоде, в котором они осуществлены.

15. Прочие расходы.

- Резерв сомнительных долгов.

На покрытие убытков, полученных от списания безнадежных долгов, создается резерв сомнительных долгов. Сомнительным долгом признается дебиторская задолженность, которая не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом или поручительством.

Сумма отчислений на формирование резерва сомнительных долгов включается в состав прочих расходов и доходов.

Инвентаризация дебиторской задолженности проводится на конец отчетного периода и по итогам года.

Сумма резерва, не полностью использованная на покрытие убытков по безнадежным долгам, переносится на следующий отчетный, налоговый период.

- Проценты по кредитам и займам.

Предельная величина процентов по долговым обязательствам (в рублевом эквиваленте и условных денежных единицах), признаваемых расходом для целей налогообложения принимается равной ставке рефинансирования ЦБ РФ, увеличенной в 1,1 раза, принимается к вычету в следующем порядке:

- в отношении долговых обязательств, не содержащих условие об изменении процентной ставки в течение всего срока действия долгового обязательства, принимается ставка рефинансирования Банка России, действующая на дату привлечения денежных средств;

- в отношении прочих долговых обязательств - ставка рефинансирования Банка России, действующая на дату признания расходов в виде процентов.

- Расходы в виде отрицательной разницы, образующейся вследствие отклонения курса продажи иностранной валюты от официального курса ЦБ РФ.
- Расходы на ликвидацию выводимых из эксплуатации основных средств, включая суммы недоначисленной в связи с этим амортизацией.
- Расходы, связанные с консервацией и расконсервацией производственных мощностей и содержанием законсервированных мощностей.
- Судебные расходы и арбитражные сборы.
- Затраты на аннулированные производственные заказы и на производство, не давшее продукции.
- Штрафы, уплаченные за нарушение договорных обязательств.
- Расходы на возмещение причиненного ущерба.

- Расходы на услуги банков.
- Не возмещаемые налоги.
- Расходы в виде премии (скидки), выплаченной или предоставленной покупателю, вследствие выполнения условий договора или уже после реализации товара:
- Убытки прошлых налоговых периодов, выявленных в отчетном году.
- Расходы в виде недостачи материальных ценностей в производстве и на складах, в случае отсутствия виновных лиц (факт отсутствия должен быть документально подтвержден уполномоченным органом государственной власти).

16. Прочие расходы, связанные с производством и реализацией (ст. 264).

К прочим расходам, связанным с производством и реализацией, относятся:

- Платежи за регистрацию прав на недвижимое имущество и землю, сделок с указанными объектами, по оценке имущества, изготовлению документов кадастрового и технического учета объектов недвижимости.
- Расходы на подготовку землеустроительного плана границ земельного участка, получение документов БТИ, уплата государственной пошлины за регистрацию договора аренды в учреждении юстиции.
- Комиссионное вознаграждение (в размере 0,5 % от перечисленной суммы), выплачиваемое банку за перечисление с расчетного счета денежных средств, предназначенных на выплату заработной платы, на открытие банковского счета работников.
- Расходы по созданию и на поддержание интернет-сайта.
- Расходы, на приобретение услуг по лицензированию видов деятельности или при страховании имущества (расходы на получение отзывов, заключений, контрольные проверки, услуги нотариуса и т.д.)

17. Учет расходов вспомогательных производств

Продукция вспомогательных производств, предназначенная для производства основной продукции или для реализации на сторону, учитывается только в составе прямых расходов.

Оценка незавершенного вспомогательного производства, произведенных услуг ведется отдельно по каждому виду работ.

В зависимости от вида продукции вспомогательного производства в дальнейшем ее стоимость учитывается в составе прямых или косвенных расходов основного производства:

- Основные средства - прямые амортизационные расходы основного производства.
- Полуфабрикаты собственного производства - прямые материальные расходы основного производства.
- Работы, услуги - косвенные расходы основного производства.

18. Метод оценки остатков готовой продукции, товаров отгруженных.

Оценка остатков готовой продукции на складе на конец текущего месяца производится по нормативной (плановой) производственной себестоимости на основании данных первичных учетных документов о движении и остатках готовой продукции на складе и суммы прямых расходов, осуществленных в текущем месяце, уменьшенных на сумму прямых расходов, распределенных на остатки незавершенного производства. При этом сумма прямых расходов распределяется на остатки готовой продукции на складе, исходя из расчета - пропорционально доле таких остатков в общем объеме выпущенной за текущий месяц продукции, в натуральных измерителях (ст. 319 НК РФ).

Оценка остатков отгруженной, но не реализованной на конец текущего месяца продукции, производится на основании данных об отгрузке (в количественном выражении) и суммы прямых затрат, осуществленных в текущем месяце, уменьшенных на сумму прямых расходов, относящуюся к остаткам незавершенного произ-

водства и к остаткам готовой продукции на складе.

19. Расходы будущих периодов.

Расходы будущих периодов срок использования, которых установлен условиями сделок, подлежит признанию в течение периода, определенного сделкой (отложенные расходы), списываются равномерно в течение периода, установленного соглашением сторон.

Страховые взносы, перечисленные разовым платежом по договорам страхования, заключенным на срок более одного отчетного периода, списываются на расходы, пропорционально количеству календарных дней, в течение которых договор страхования действовал в отчетном периоде.

Длительность отчетного периода – квартал (п. 6 ст. 272 НК РФ).

Расходы на получение в соответствии с требованиями законодательства лицензий на ведение определенного вида деятельности принимаются в уменьшение налоговой базы в течение срока действия только самой лицензии. Единообразно с бухгалтерским учетом.

Расходы, срок использования которых условиями сделок не установлен, подлежат учету в уменьшение налоговой базы в течении срока, установленного самим предприятием.

20. Расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки. (НИОКР)

Расходами на НИОКР признаются расходы, относящиеся к созданию новой или усовершенствованию производимой продукции. Для целей налогообложения эти расходы признаются после завершения работ, т.е. после подписания акта выполненных работ.

Расходы на НИОКР включаются в состав прочих расходов в течение одного года, при условии, что данные исследования используются в производстве.

Расходы на НИОКР, которые не дали положительных результатов, включаются в состав прочих расходов равномерно в течение одного года в размере фактически осуществленных расходов.

21. Исчисление налоговой базы.

Исчисление налоговой базы производится по итогам каждого отчетного (налогового) периода на основе данных налогового учета.

Распределение прибыли по обособленным подразделениям, находящимся на территории одного субъекта Российской Федерации, не производится. Уплата налога производится по месту нахождения головного предприятия.

Исчисление и уплата ежемесячных авансовых платежей производится равными долями в размере одной трети фактически уплаченного авансового платежа за предыдущий квартал (ст. 286 НК РФ).

НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ

При исчислении налога на имущество налоговая база исчисляется, исходя из остаточной стоимости движимого и недвижимого имущества, учитываемого на балансе в качестве объекта основных средств и отражаемого в активе баланса по счету бухгалтерского учета 01 «Основные средства» за минусом счета 02 «Амортизация основных средств».

Ставка налога на данное имущество – 2.2 процента.

При исчислении налоговой базы применяется льгота согласно п. 4 ст. 381 НК РФ, но только применительно к имуществу, используемому для производства.

Ставка налога на льготируемое имущество – 0 процентов.

Льгота не применяется к объектам основных средств, которые в течение налогового периода использова-

лись не для указанных выше целей

Ставка налога по приобретенному (вновь созданному) или вводимому в эксплуатацию имуществу, учитываемому на балансе в качестве основных средств в течение первых двух лет со дня постановки на баланс данного имущества, – 2.0 процента.

Ставка налога по приобретенным и введенным в эксплуатацию основным средствам, начиная с 2006г. - 1.1процент в течение первых двух лет эксплуатации.

Ставка в размере 1.1 % применяется только с того момента, когда сумма капитальных вложений превысит сумму 15000 тыс. рублей.

Учет имущества в соответствии с установленными ставками ведется отдельно. Для этого организовывается аналитический учет. База данных бухгалтерской программы 1С бухгалтерия позволяет вести отдельный учет.

Отдельно стоящие объекты (административное здание, гараж, строительный цех) подлежат налогообложению в общеустановленном порядке.

