



ОАО «КОНЦЕРН ЭНЕРГОМЕРА»  
**ЭНЕРГОМЕРА**



# Содержание

---

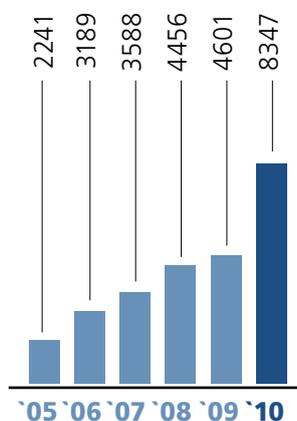
Основные финансовые показатели .....	4
Обращение Президента Компании .....	7
Информация о Компании .....	8
Структура управления Компанией.....	11
В интересах акционеров, сотрудников и общества.....	12
 <b>Бизнес-сегменты Компании:</b>	
• Электронные материалы и компоненты.....	14
• Электротехническое приборостроение .....	30
• Сельскохозяйственное производство .....	48
• Сельскохозяйственное машиностроение.....	62
Корпоративное управление .....	76
Консолидированная финансовая отчетность за 2010 год. ....	88
Примечания к консолидированной финансовой отчетности .....	94
Отчет независимых аудиторов .....	113
Приложения – отчетность по РСБУ .....	116
Основные положения учетной политики на 2010 г. ....	130

# Основные финансовые показатели 2010 года

Тыс. руб.	2010	2009	Относительное изменение, %
Выручка, тыс. руб.	8 346 685	4 601 337	81
Валовая прибыль, тыс. руб.	4 351 795	1 532 995	184
Маржинальность валовой прибыли, %	52	33	58
Прибыль операционная, тыс. руб.	3 037 478	723 540	320
Маржинальность OIBDA, %	36	16	125
Прибыль по EBITDA, тыс. руб.	3 461 515	1 181 642	193
Рентабельность EBITDA, %	41	26	58
Чистая прибыль, тыс. руб.	1 988 630	175 634	1032
Рентабельность чистой прибыли, %	24	4	500
Чистая прибыль на 1 акцию, руб.	3,17	0,28	1032
Чистые активы, млн руб.	4 881,3	3 014,6	62
Чистые активы на 1 акцию, руб.	7,8	4,8	63
Дивиденды на 1 акцию, руб.	0,7	0,2	250
Объем капитальных вложений, млн руб.	1 196	350	242
<b>Внеоборотные активы, тыс. руб.</b>	<b>4 468 560</b>	<b>4 075 458</b>	<b>10</b>
<b>Оборотные активы, тыс. руб.</b>	<b>6 493 787</b>	<b>3 871 102</b>	<b>68</b>
Денежные средства и их эквиваленты, тыс. руб.	941 743	402 037	134
Всего активов, тыс. руб.	10 962 347	7 946 560	38
Капитал акционеров материнской компании, тыс. руб.	4 756 218	3 014 546	58
Всего обязательств, с учетом доли миноритариев, тыс. руб.	6 206 129	4 932 014	26
Всего займы и кредиты, включая краткосрочные, тыс. руб.	4 548 857	4 078 836	12

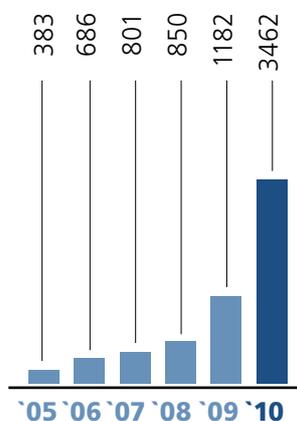
# Основные результаты деятельности

**Выручка, млн руб.**



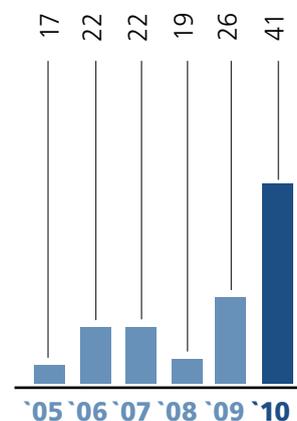
Выручка компании в 2010 г. составила 8 347 млн руб., что на 81 % больше аналогичного показателя 2009 г.

**ЕБИТДА, млн руб.**

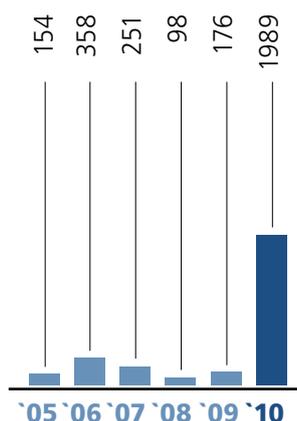


Прибыль по ЕБИТДА\* компании в 2010 г. выросла на 193 % и составила на конец отчетного периода 3 462 млн руб. по сравнению с 1 182 млн руб. в 2009 г. Рентабельность по ЕБИТДА выросла на 58 %, по сравнению с 2009 годом и достигла максимального значения за все время существования компании – 41 %.

**Рентабельность ЕБИТДА, %**

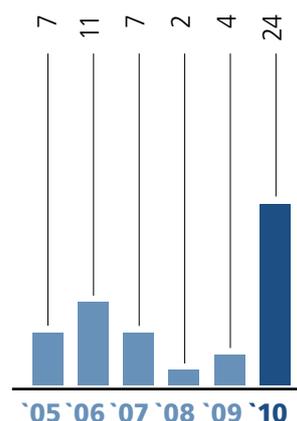


**Чистая прибыль, млн руб.**

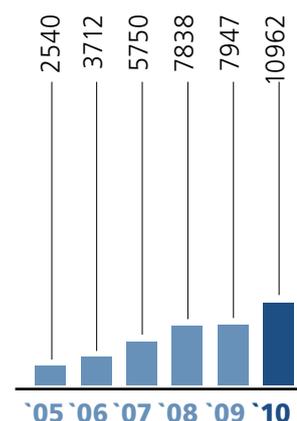


Чистая прибыль компании\* за 2010 г. выросла в 11 раз и составила на конец отчетного периода 1 989 млн руб., по сравнению с 176 млн руб. в 2009 году. Рентабельность по чистой прибыли в 2010 г. выросла до 24 % с 4 % в 2009 году.

**Рентабельность по Чистой прибыли, %**



**Активы, млн руб.**



Активы компании\* за 2010 г. возросли на 38 % и составили на конец отчетного периода 10 962 млн руб., по сравнению с 7 947 млн руб. в 2009 году.

\* данные 2005 г., 2006 г. приведены на основании неаудированной консолидированной отчетности, данные 2007 – 2011 гг. приведены на основании аудированной отчетности, подготовленной в соответствии с МСФО

# Показатели доходности и финансовой устойчивости

## Рентабельность

Показатели	2010	2009
Рентабельность собственного капитала, %	40,7	5,8
Рентабельность активов, %	18,1	2,2
Рентабельность продаж, %	23,8	3,8

## Ликвидность

Показатели	2010	2009
Коэффициент текущей ликвидности	2,3	1,5
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,3	0,2

## Финансовая устойчивость

Показатели	2010	2009
Коэффициент автономии в процентах	45	38
Кредитный рычаг	1,3	1,6
Эффективность финансового рычага от привлечения займов	16,2	-3,7
Коэффициент покрытия процентов прибылью	6,2	1,5
Соотношение долга к выручке	0,5	0,9
Соотношение долга к EBITDA	1,3	3,3
«Налоговый щит» в процентах от общей величины налогов	21	47,3
Отдача на вложенный капитал по EBITDA в процентах	32	14,9
Отдача на собственный капитал по EBITDA в процентах	71	39
Средневзвешенная стоимость заимствований в процентах	11,5	12,9

Важнейшим результатом работы Компании в 2010 г. стало значительное увеличение доходности, которое повлекло за собой кардинальное улучшение важнейших экономических показателей:

- все показатели рентабельности выросли более чем в 6 раз относительно 2009 г.,
- отдача на вложенный капитал по EBITDA выросла в 2 раза,
- отдача на собственный капитал по EBITDA выросла на 82%,
- Соотношение долга к EBITDA уменьшился в 3 раза,

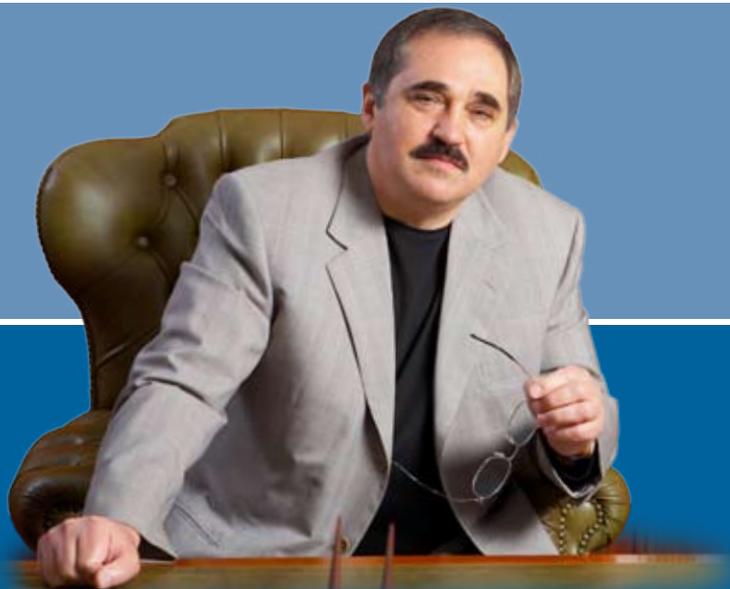
- Коэффициент покрытия процентов прибылью вырос в 4,1 раза.

В 2010 г. на 50% вырос показатель абсолютной ликвидности относительно 2009 г. и составил на конец периода 0,3, что в 1,5 раза выше рекомендуемого значения.

Рост коэффициента автономии собственных средств на 7 процентных пунктов подтверждает финансовую независимость Компании от внешних кредиторов и свидетельствует о переходе от агрессивной финансовой политики, проводимой компанией к умеренно - агрессивной.

# Обращение президента компании

« Хочу выразить признательность акционерам, инвесторам и партнерам Концерна за оказанное доверие нашей компании и поблагодарить сотрудников за их вклад в достигнутые результаты 2010 года »



## Уважаемые акционеры!

С большим удовлетворением сообщая Вам, что в 2010 году наша Компания достигла самых выдающихся результатов за всю ее историю. Выручка от реализации компании составила 8 347 млн руб. увеличившись на 81 % по отношению к 2009 г. Производительность труда за этот период выросла на 67 %.

Особую гордость у нас вызывают показатели доходности нашей компании. Чистая прибыль компании за 2010 г. составила 1 989 млн руб., что обеспечило рост на 1 032 % относительно 2009 г. Рентабельность по чистой прибыли составила 24 % против 4 % в 2009 г.

Самые выдающиеся результаты в минувшем году достигнуты в сегменте «Электронные материалы и компонентов». Выручка от реализации в 2010 г. составила 4 644 млн руб., увеличившись на 185 % по сравнению с показателем 2009 г. Доля этого сегмента в структуре выручки Холдинга превысила 55 %. Чистая прибыль выросла на 682 % и достигла 1 642 млн руб., при этом рентабельность по чистой прибыли и по показателю EBITDA выросла соответственно на 169 % и 52 %.

Мы смогли эффективно ответить на быстрый рост рынка и закрепить за собой позиции мирового лидера по производству электронных материалов и компонентов для индустрии светодиодов и солнечной энергетики.

В сегменте «Оборудование для промышленного птицеводства» мы также обеспечили существенный рост выручки от реализации, которая составила 574 млн руб., увеличившись на 77 % по сравнению с 2009 г. Чистая прибыль сегмента в 2010 г. составила 50 млн руб. по сравнению с убытками в 80 млн руб. в 2009 г.

В сегменте «Электротехническое приборостроение» в 2010 г. нам удалось увеличить выручку от реализации до 2 237 млн руб., обеспечив рост на 20 %, относительно 2009 г. В минувшем году мы поставили на рынок рекордные

3 миллиона штук счетчиков электроэнергии. Чистая прибыль в этом сегменте составила 163 млн руб.

В 2010 году сельскохозяйственные предприятия Концерна произвели свыше 150 тысяч тонн зерна и сохранили третье место в рейтинге ста крупнейших производителей зерна в России. К сожалению, нам пришлось перенести реализацию значительной части урожая продовольственной пшеницы на 2011 год. Это пришлось сделать вследствие временных ограничений на экспорт и неблагоприятной ценовой конъюнктуры, что повлекло за собой увеличение выручки от реализации всего лишь на 14% относительно 2009 г. Несмотря на это чистая прибыль сегмента в 2010 г. составила 252 млн руб., по сравнению с убытками 2009 г. в 6 млн. руб.

Есть и нематериальные достижения нашей компании – мы продолжили развитие производственных систем, повысили вовлеченность сотрудников компании в «бережливое производство», получили первый опыт использования принципов «быстрого менеджмента». В четвертый раз нашу компанию признали лучшим Российским экспортером отрасли и все чаще говорят о нас как об одной из лучших инновационных компаний страны.

Если и можно коротко ответить на вопрос – что отличает нашу компанию от других, – то, скорее всего, это будет высокая способность воспринимать передовой опыт мировых лидеров, высокая способность внедрять новые идеи и новые технологии, высокий уровень целей, которые мы ставим и наше упорство в их достижении.

Хочу выразить признательность акционерам, инвесторам и партнерам Концерна за оказанное доверие нашей компании и поблагодарить сотрудников за их вклад в достигнутые результаты 2010 года.

**Владимир Поляков**  
Президент Концерна «Энергомера»

# Информация о Компании

ОАО «Концерн Энергомера» (Концерн, Компания, Группа, мы) – быстроразвивающаяся многоотраслевая промышленная компания, стабильно занимающая лидирующие позиции в различных секторах рынка в России и в мире.

**Основными направлениями нашей деятельности являются:**

## Производство электронных материалов и компонентов

(ОАО «Монокристалл», включая дочерний завод «Атлас»)



## Электротехническое приборостроение

(«ЗАО «Электротехнические заводы «Энергомера»)

## Сельскохозяйственное производство

(ООО «Победа», включая дочернее предприятие ООО «Хлебороб»)



## Сельскохозяйственное машиностроение

(ЗАО «Пятигорксельмаш»)

Наша Компания успешно интегрирована в мировую экономику. Министерство экономического развития и торговли и Министерство промышленности и торговли Российской Федерации неоднократно признавали Концерн «Лучшим экспортером отрасли» (2005, 2006, 2008, 2009 гг.).

## **ЭЛЕКТРОННЫЕ МАТЕРИАЛЫ И КОМПОНЕНТЫ**

Мы работаем на бурно развивающихся рынках «чистых» технологий и являемся одним из ведущих мировых производителей высококачественного синтетического сапфира и сапфировых подложек большого и сверхбольшого диаметра для индустрии светоизлучающих диодов, а также металлизационных паст для нужд солнечной энергетики.

Мы обладаем первоклассной диверсифицированной клиентской базой, насчитывающей более 80 ведущих производителей электронной и оптоэлектронной промышленности на всех континентах, включая «голубые фишки». Свыше 90 % производимой нами продукции экспортируется более чем в 25 стран по всему миру.

Мы являемся технологическим лидером отрасли, создавая инновационные продукты лучшие в своем классе.

Наши целевые рынки быстро растут, а мы растем еще быстрее. В 2010 г. наша выручка стремительно выросла и составила около 4 644 млн руб., что втрое выше аналогичного показателя за 2009 г. По итогам 2010 г. занимаемая нами доля на мировом рынке синтетического сапфира увеличилась до 22 %, на глобальном рынке алюминиевых паст для фотovoltaики мы стабильно удерживаем долю в 15 %.

## **ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОЕ ПРИБОРОСТРОЕНИЕ**

Концерн «Энергомера» – основатель направления электронной техники в отечественном приборостроении. За 15 лет присутствия на электротехническом рынке России мы выпустили 5 поколений электронных счетчиков электроэнергии.

Сегодня мы являемся признанным лидером отрасли, занимая по итогам 2010 г. 38 % рынка приборов и систем учета и управления энергопотреблением в России.

Ежегодно с конвейеров заводов Концерна сходит до двух миллионов счетчиков. В настоящее время каждый второй электронный прибор учета электроэнергии, эксплуатирующийся на территории России, носит торговую марку «Энергомера». В 2010 г. объем продаж приборов учета электроэнергии достиг рекордного показателя в 3 млн штук.

Марка «Энергомера» хорошо узнаваема и на глобальном рынке. Так, в последнем исследовании английской компании ABS Energy Research «Энергомера» занимает 7 место среди ведущих мировых производителей электросчетчиков.

Кроме того мы являемся ведущим отечественным производителем оборудования для метрологической поверки счетчиков электроэнергии и средств для электрохимической защиты от коррозии. Мы также производим низковольтное и телекоммуникационное оборудование.

## **СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО**

Наша дочерняя компания ООО «Победа» является одним из крупнейших производителей зерна и технических культур в России. По оценке Всероссийского института аграрных проблем и информатики Россельхозакадемии, наша Компания занимает третье место в национальном рейтинге ста крупнейших производителей зерна в России в течение последних трех лет.

В 2010 г. мы произвели свыше 150 тысяч тонн зерна. Мы планируем развивать сельскохозяйственный бизнес Компании и в будущем, повышая его эффективность и рентабельность. Главной нашей целью является стабильный рост отдачи от одного гектара земли.

## **СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ**

С августа 2006 г. мы развиваем новое направление в бизнесе – сельскохозяйственное машиностроение.

После приобретения завода «Пятигорсксельмаш», в советское время стоявшего у истоков промышленного птицеводства в России и оказавшегося на грани банкротства в 90 гг., мы провели полную модернизацию производственной базы предприятия, осуществили переход на современные технологии, разработали и вывели на рынок новую высокоэффективную продукцию. Комплекс реализованных мероприятий позволил нам восстановить доверие покупателей и прочно занять лидирующие позиции на российском рынке оборудования для промышленного птицеводства.

В 2009 г. впервые была восстановлена доходность компании. Размер чистой прибыли составил 50 млн рублей.

По итогам 2010 г. мы заметно укрепили свои позиции на отечественном рынке оборудования для промышленного птицеводства. Наша доля в сегменте клеточного оборудования составила 20,1 %, в сегменте инкубационного оборудования – 30,3 %. Выручка Компании в 2010 г. ощутимо выросла, составив 574 млн руб., что на 77 % лучше результата 2009 г.

Структура выручки Концерна заметно изменилась в 2010 г. вследствие опережающего роста в сегменте «Электронные материалы и компоненты».

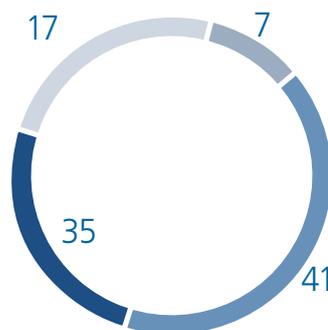
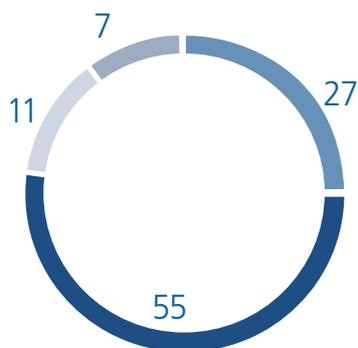
**Структура выручки по сегментам, %**

**2010 г.**

**8 347 млн руб.**

**2009 г.**

**4 601 млн руб.**



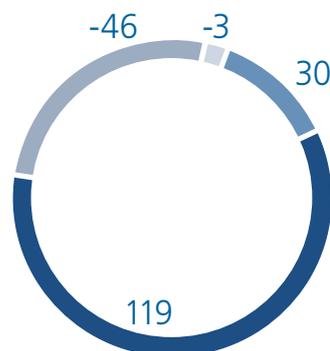
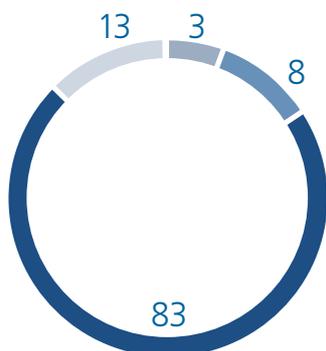
**Структура чистой прибыли по сегментам, %**

**2010 г.**

**1 989 млн руб.**

**2009 г.**

**176 млн руб.**



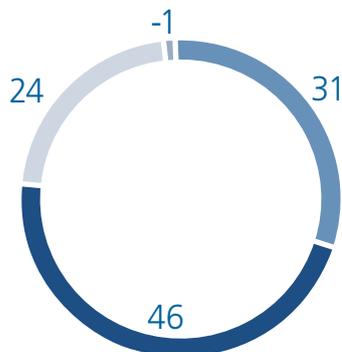
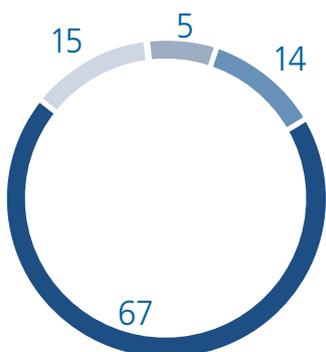
**Структура прибыли по EBITDA по сегментам, %**

**2010 г.**

**3462 млн руб.**

**2009 г.**

**1182 млн руб.**



- Сельскохозяйственное производство
- Сельскохозяйственное машиностроение

- Электротехническое производство
- Электронные материалы и компоненты

# Структура управления Концерном

## СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ



**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»



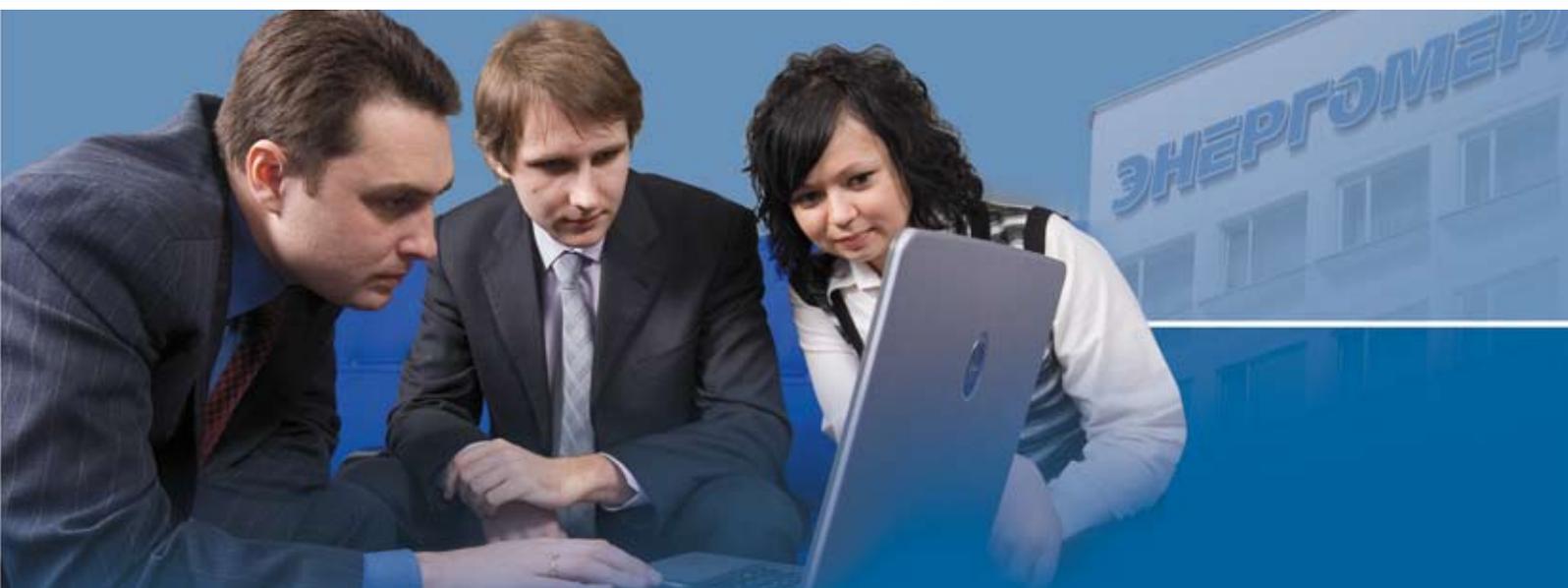
**Комков  
Андрей Валентинович**

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



**Данников  
Владимир Викторович**

Вице-президент  
по управлению персоналом,  
Концерн «Энергомера»



В современной экономике уже недостаточно обладать финансовыми и материальными ресурсами для эффективного развития бизнеса. Сегодня все большую роль в долгосрочном успехе компании 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.

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

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 Северо-Кавказского 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 среди лучших студентов ведущих вузов России. Мы одна из немногих Компаний, которые принимают на работу выпускников вузов, не имеющих опыта работы.

У нас создан и успешно функционирует Центр по подбору персонала, где кандидаты на должность проходят собеседование, психосоциальную и пси-

# В интересах акционеров, сотрудников и общества

«... Мы — молодая динамично развивающаяся Компания, стабильно демонстрирующая высокие показатели роста и имеющая прекрасные перспективы дальнейшего развития»

хофизическую диагностику с применением передовых методик автоматизированного тестирования. На основе полученных данных мы уже на начальном этапе имеем возможность планирования долгосрочной карьеры сотрудника.

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.

С точки зрения карьерного роста в Компании каждый бизнес-сегмент и функциональное подразделение являются перспективными для любого сотрудника любой специальности.

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. 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 рамках программы сотрудничества с высшими учебными заведениями — постоянными партнерами нашей Компании — в 2010г. продолжена реализация проектов по оснащению и модернизации лабораторных комплексов учебных аудиторий с использованием выпускаемого нами электротехнического оборудования.

Среди других социальных программ, которые финансировались Компанией на благотворительной основе в 2010г.: 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.

# Электронные материалы и компоненты



Мы считаем, что являемся одним из крупнейших в мире вертикально-интегрированных производителей синтетического сапфира высокого качества, широко используемого для производства светоизлучающих диодов высокой яркости, радиочастотных интегральных схем и других высокотехнологичных оптических, полупроводниковых и электронных применений, а также одним из лидирующих мировых производителей паст для металлизации солнечных элементов, применяемых в системах фотовольтаики. Сегодня наша Компания стабильно занимает лидирующие позиции в данных сегментах мирового рынка, контролируя по итогам 2010 г. около 22 % и 15 % на рынках сапфира для оптоэлектронного применения и металлизационных паст соответственно.

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

Основными продуктовыми линиями бизнес-сегмента являются:

- синтетический сапфир оптоэлектронного применения;
- композиционные (металлизационные) пасты и по-



# 20%

мирового рынка  
сапфира для  
оптоэлектронного  
применения

рошки для нужд солнечной энергетики (фотовольтаики)

Завершившийся 2010 г. стал для нас годом стремительного роста.

Выручка бизнес-сегмента в 2010 г. составила около 4,6 млрд рублей, увеличившись почти в 3 раза по сравнению с результатом 2009 г. Доли сегментов сапфира и паст в выручке составили 53 % и 47 % соответственно.

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-сегмент «Электронные материалы и компоненты» входит в число лидеров мирового рынка электронных материалов для высокотехнологичных применений.

Около 95 % производимой нами продукции поставляется в более чем 20 стран Юго-Восточной Азии, Европы и США, в числе которых все основные регионы, определяющие динамику развития глобальных рынков светодиодов и солнечной энергетики.

## История бизнес-сегмента

1999-  
2010 гг.



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

В 1999 г. 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 г. 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 г.

Все эти годы мы развивали технологии выращивания и обработки сапфира, последовательно увеличивая диаметр выращиваемых буль: 76 мм, 120 мм, 150 мм, 200 мм, 250 мм. 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.

# РЫНКИ

Основными рынками, на которых мы ведем свою деятельность, являются рынок подложек для светоизлучающих диодов (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 в последние пять лет в связи с постоянно растущим дефицитом источников 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 широкую линейку металлизационных паст, широко используемых в энергосберегающих технологиях и продуктах. Свыше 95 % производимых нами электронных материалов и компонентов поставляется на экспорт. География продаж включает Великобританию, Германию, Испанию, Израиль, Китай, Южную Корею, Нидерланды, США, Тайвань, Францию, Швейцарию, Японию.

## СИНТЕТИЧЕСКИЙ САПФИР

По данным 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 светоизлучающих 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 80 %) 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 и т.д.
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

Рынок СИД – один из наиболее быстрорастущих рынков применения синтетического сапфира, который благодаря свойствам своей кристаллической решетки, стоимости и доступности в объемах, необходимых для массового производства, является предпочтительным материалом для изготовления подложки при производстве светодиодов высокой яркости.

По оценкам экспертов Strategies Unlimited (США), на основе сапфировых подложек изготавливается более 80 % всех неорганических светодиодов в мире. За период с 1995 г. по 2008 г. совокупный среднегодовой темп роста рынка (CAGR) светодиодов высокой яркости составил 42,8 %. После некоторого замедления роста рынка в 2009 г. (рост 5 %) по причине спада мировой экономики, в 2010 г. рынок вновь устремился вверх. По оценкам компании Digitimes, рост рынка СИД высокой

яркости в 2010 г. превысил 55 %, а в период с 2011 по 2013 гг. будет составлять 30-50 % в год.

Широкое применение белых, зеленых и голубых СИД высокой яркости обусловлено их лучшими функциональными характеристиками по сравнению с традиционными источниками света (лампами накаливания, флуоресцентными лампами и др.), экологичностью (светодиоды не содержат ртути и свинец) и лучшей энергоэффективностью (использование светодиодов позволяет сократить потребление энергии до 70 %).

Говоря о конечном применении, рынок СИД можно поделить на пять основных сегментов.

**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. С 2009 г. этот сегмент является основным драйвером роста всего рынка СИД. 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 %. По оценкам компании Digitimes, доля ЖК-телевизоров со светодиодной подсветкой увеличится с 21 % в 2010 г. до 85 % в 2013 г., а число проданных телевизоров со светодиодной подсветкой превысит 37 млн штук и 190 млн штук соответственно.

**2. Системы общего освещения:** с этим рынком связаны наибольшие перспективы для светодиодной индустрии. В настоящее время основным фактором, сдерживающим активное проникновение светодиодов в этот сегмент рынка, является все еще относительно высокая цена систем освещения на базе светодиодов по сравнению с лампами накаливания, флуоресцентными, галогенными лампами и др. Поэтому основным потребителем в данном сегменте пока остается коммерческий сектор. Ожидается, что развитие технологий позволит снизить стоимость светодиодных ламп до уровня, когда системы светодиодного освещения станут экономически более доступны некоммерческому потребителю. Это, по мнению многих экспертов, приведет к массовому переходу к применению светодиодного ос-

вещения и взрывному росту рынка СИД. Большое влияние на рост рынка СИД-освещения будут оказывать программы государственной поддержки, принятые рядом стран. По оценкам компании Digitimes, доля светодиодного освещения увеличится с 3 % в 2010 г. до 12,5 % в 2013 г.

**3. Мобильные устройства:** Светодиоды традиционно применяются в качестве подсветки экранов сотовых телефонов, mp3-плееров, фотоаппаратов и других портативных устройств.

Самый емкий до настоящего момента сегмент рынка СИД в 2010 г. уступил лидирующую позицию сегменту подсветки ЖК-дисплеев. В настоящее время существуют умеренные ожидания относительно перспектив роста сегмента мобильных устройств. Причины такого консерватизма заключаются в практически 100 % проникновении СИД в данный сегмент и в отсутствии перспектив значительного увеличения емкости рынка мобильных телефонов, хотя ежегодный рост рынка некоторых других мобильных устройств прогнозируется на уровне 30–55 % (Digitimes).

**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. По оценкам компании Displaybank, совокупный среднегодовой рост данного сегмента за период с 2010 по 2013 г. составит 19 %.

**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. По оценкам компании Displaybank, совокупный среднегодовой рост данного сегмента за период с 2010 по 2013 г. составит 10 %.

### **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 тради-

ционными типами интегральных схем, возможностью их работы в диапазоне высоких частот, а также высокой радиационной стойкостью. По оценкам компании Yole Developpement, ежегодные темпы роста данного сегмента рынка в период с 2010 по 2013 г. составят около 15 %. Дальнейшее развитие будет зависеть от успешности продвижения данной технологии на рынок.

### **Оптика**

Благодаря своей высокой твердости, широкому спектру светопропускания, 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 часах среднего ценового диапазона сапфир используется в качестве защитного стекла. В целом оптический рынок можно охарактеризовать как зрелый и стабильный. Ожидается, что в средне- и долгосрочной перспективе этот рынок будет развиваться с ежегодными темпами роста 5 – 10 %.

Всего на мировом рынке присутствует более 25 компаний, производящих синтетический сапфир. По нашим оценкам, пять первых компаний занимают более 80 % мирового рынка сапфира для СИД:

- Монокристалл (Россия)
- Rubicon Technology (США)
- Sapphire Technology (Южная Корея)
- Kyocera (Япония)
- Namiki Precision Jewel Co. (Япония)

Быстро растущий с середины 2009 г. спрос на сапфир со стороны производителей светодиодов уже привлек внимание многих новых потенциальных участников, рассматривающих для себя возможность входа на рынок производителей сапфира.

За период с 2003 г. по 2010 г. благодаря нашим устойчивым преимуществам над конкурентами мы существенно увеличили свою долю на данном рынке. По нашим оценкам, в 2010 г. наша доля на рынке сапфира для СИД в натуральном выражении составила около 20 %.

Основными нашими конкурентными преимуществами в области производства пластин сапфира являются:

1. Вертикально интегрированное производство от выращивания кристаллов сапфира до химико-механической полировки.
2. Общеизвестное 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**

Основным продуктовым рынком, на котором мы работаем в данном сегменте является рынок композиционных паст для металлизации солнечных элементов. Композиционные пасты также используются в ряде других применений в автомобильной и электронной промышленности. Однако эти рынки имеют относительно низкие темпы роста и небольшую емкость и по этой причине не являются приоритетными.

### **Фотовольтаика**

Композиционные пасты широко используются для формирования контактов (металлизации) на поверхности кремниевых солнечных элементов. Согласно оценкам компании IMS Research (Великобритания), установленные мощности в секторе солнечной энергетики в 2010 г. составили 18,4 ГВт по сравнению с 7,5 ГВт годом ранее. К 2014 г. про-

гнозируется удвоение установленных мощностей до 33,7 ГВт.

По оценкам американского аналитического агентства Solarbuzz, оборот мировой индустрии фотовольтаики составил 82 млрд долларов США, что на 10 % больше по сравнению с 40 млрд долларов США в 2009 г.

Индустрия фотовольтаики вступила в фазу сокращения программ субсидирования на всех важнейших европейских рынках. Согласно оценкам аналитиков отрасли, сокращение стимулирующих тарифов будет происходить намного быстрее, чем сокращение издержек в индустрии. В то время как некоторые рынки сократятся в объемах уже в течение ближайших двух лет, рынки США, Канады, Китая и Японии являются крупнейшими регионами с большим потенциалом роста. Более того, желание потребителей воспользоваться более высокими тарифами в Германии и Италии до момента их сокращения будет усиливать спрос в первой половине 2011 г.

Согласно данным Solarbuzz, в 2010 г. в мире существовало пять крупнейших рынков фотовольтаики: Германия, Италия, Чехия, Япония и США, которые представляли около 80 % всего мирового спроса.

Европейские страны установили 14,7 ГВт солнечных систем, что составило около 81 % мирового спроса в 2010 г. Лидирующими странами были Германия, Чехия и Италия, объем установленных систем, в которых составил 12,9 ГВт. Растущими рынками в 2010 г. стали Япония и США, рост которых составил 101 % и 96 % соответственно.

Несмотря на разнообразие технологий производства солнечных элементов, на сегодняшний день на рынке доминируют солнечные элементы на базе пластин моно- и мультикристаллического кремния. По различным оценкам, в настоящее время доля кремниевых солнечных элементов оценивается на уровне 75-85 %. Ожидается, что в ближайшие 5-7 лет эта технология останется доминирующей.

Основным сдерживающим фактором развития солнечной энергетики является более высокая стоимость генерирующих мощностей по сравнению с традиционными источниками энергии. Однако у солнечной энергетики есть целый ряд объективных преимуществ – возобновляемость,

экологичность, стабильное удорожание и истощение запасов традиционных органических источников энергии и др. За последние два года благодаря непрерывному совершенствованию используемых технологий и, как следствие, повышению эффективности солнечных элементов и удешевлению их стоимости рынок существенно продвинулся на пути к промышленному освоению солнечной энергетики. Правительствами США и целого ряда стран Европы и Азии реализуются различные программы стимулирования и поддержки солнечной энергетики.

В 2010 г. на мировом рынке производства паст для фотовольтаики было представлено более 50 компаний из США, Азии и Европы. По нашим оценкам, большая часть рынка контролируется несколькими крупнейшими игроками:

- Монокристалл (Россия)
- Ruxing (Китай)
- Giga Solar (Тайвань)
- Toyo Aluminum (Япония)
- DuPont (США)
- Ferro (США)
- Heraeus (Германия)

По нашим оценкам, в 2010 году наша доля на рынке алюминиевых паст для фотовольтаики составила около 15 %.

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.

# 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, обладающего 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", 10" и более.

В 2010 г. мы в очередной раз продемонстрировали технологическое лидерство в области производства пластин больших диаметров, впервые в мире выпустив 10" полированные пластины для СИД.

Процесс выращивания сапфира практически полностью автоматизирован. Это существенно снижает влияние человеческого фактора и, как следствие, уменьшает вероятность появления производственного брака вследствие ошибок оператора, а также дает значительный 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 парамет-



ров, 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  $2000\text{ }^{\circ}C$ ) 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 выра-

щенного сапфира, его структурного совершенства, а также возможности 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 однородного 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 нами толстопленочных материалов для фотовольтаики включает пасты, рецептуры которых разработаны и опробованы собственным Научно-Производственным Отделом 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 на закупаемые 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.

В 2010 г. мы продолжили работу по дальнейшему снижению производственных издержек и повышению эффективности с применением методов бережливого производства и 6-сигм. Совместно с эффектом масштаба производства вследствие роста бизнеса в обоих сегментах деятельности и рост цен в сегменте сапфира позволили нам значительно увеличить прибыль и кардинально улучшить показатели рентабельности, подняв их до рекордно высокого уровня в истории бизнес-сегмента.

Благоприятно складывавшаяся в 2010 г. рыночная динамика и перспективы долгосрочного роста наших целевых рынков послужили основой для принятия руководством Компании стратегического решения о переходе к активному инвестированию в расширение наших производственных мощностей как в сегменте сапфира, так и в сегменте паст для фотовольтаики. Объем инвестиций в развитие бизнеса превысил 800 млн руб. в 2010 г., что в 7 раз превышает аналогичный показатель 2009 г.

# 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 по итогам 2010 г. стала ведущим поставщиком 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. Продуктовая линейка представляет собой цилиндры и сапфировые подложки с различной степенью обработки (шлифовка, полировка, эпитаксия) и различного диаметра: 2", 3", 4", 6", 8", 10" с кристаллографической ориентацией С, R, M и А. Также из выращенного сапфира изготавливаются резанные и шлифованные оптические заготовки, полированные окна и другая продукция. 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.

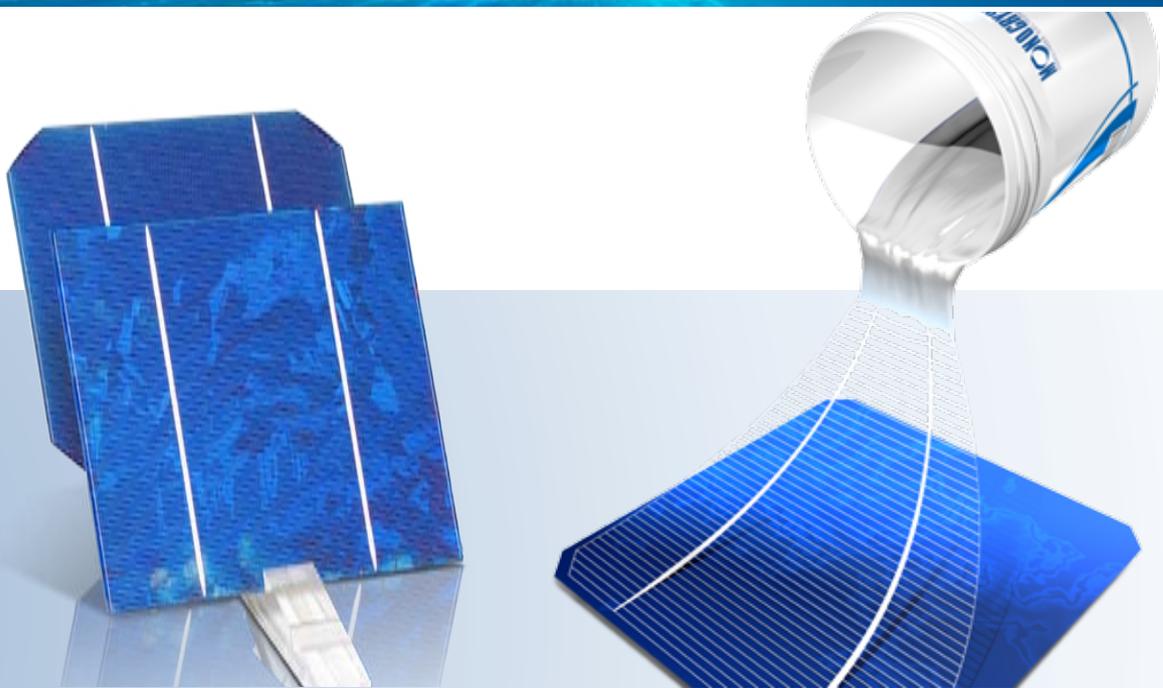
Использование сапфира при производстве радиочастотных интегральных микросхем (RFICs) на основе КНС-структур дает возможность избежать емкостных потерь, интегрировать в чип пассивные элементы и снизить размер конечного устройства, что повышает быстродействие микросхем.

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.

## ПАСТЫ

На заводе «Монокристалл» мы разрабатываем и производим широкий спектр паст для толстопленочных технологий. Приоритетным направлением в этой об-



ласти 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 толстопленочного омического контакта к кремнию р-типа на тыльной стороне моно- или мультикристаллических кремниевых солнечных элементов методом трафаретной печати.

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.

### **Серебряные пасты**

Пасты проводниковые серебросодержащие для солнечных элементов предназначены для формирования

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

Основными конкурентными преимуществами производимых нами серебросодержащих паст является: 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.

### **Серебро-алюминиевые пасты**

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

К основным конкурентным преимуществам данного продукта нашего производства можно отнести хорошие печатные характеристики, а также свойства, обеспечивающие превосходную пайку и низкое контактное сопротивление.

Широкая линейка 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.

# Продажи

Мы обладаем обширной диверсифицированной по географическому признаку клиентской базой, включающей в себя ведущих мировых производителей высокотехнологичных продуктов на рынках оптоэлектроники, электроники 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 (10 дюймов), а также широкий ряд металлizationных паст для фотовольтаических систем.

Выручка бизнес-сегмента в 2010 г. составила 4 644 млн рублей., что на 185 % выше аналогичного показателя в 1627 млн рублей в 2009 г.

Выручка в сегменте сапфира выросла на 231 % с 816 млн руб. в 2009 г. до 2703 млн руб. в 2010 г. Выручка в сегменте паст увеличилась на 149 % с 777 млн руб. в 2009 г. до 1938 млн руб. в 2010 г. (прочая выручка 2009 г. – 34 млн. руб., 2010 г. – 3 млн. руб.).

Оба наших основных рынка, светодиодная промышленность и солнечная энергетика, показали в прошедшем году существенный рост.

Выдающиеся финансовые показатели в 2010г. обусловлены устойчивым спросом на продукцию со стороны производителей светодиодов и солнечных элементов. Рост средней цены продаж и сдвиг в нашем продуктовом портфеле в сторону увеличения доли полированных пластин и изделий больших диаметров для СИД сопровождались снижением затрат, полной загрузкой производственных мощностей и укреплением взаимоотношений с нашими клиентами.

Ожидается, что передовые светодиодные технологии, которые появляются на рынке, ускорят разработки во всей производственной цепочке, и, в частности, в светодиодном освещении. Не исключено, что очередная волна роста рынка СИД наступит ранее, чем ожидается.

В дополнение к ускоренному развитию индустрии светодиодного освещения мы наблюдаем стремительный переход передовых производителей СИД на использование пластин сапфира большего диаметра. Используя нашу технологию производства сапфира (усовершенствованный метод Киропулоса) для СИД, мы оказываем поддержку нашим потребителям при переходе на 6 и 8-дюймовые пластины для увеличения производительности и снижения издержек при производстве СИД.

Стремительное увеличение выручки в сегменте паст для фотовольтаики на 151 % в 2010 г. по сравнению с 2009 г. стало возможным благодаря значительному росту рынка фотовольтаики, программам государственной поддержки индустрии в ряде ведущих стран, восстановлению общемировой экономики.

Стратегия в области продаж в данном бизнес-сегменте в 2010 г. была реализована в полном объеме, что позволило, по нашим оценкам, увеличить долю Монокристалла на рынке металлizationных паст с 11-12 % в 2009 г. до 15 % в 2010 г.

Анализ наших продаж в 2010 г. на основных региональных рынках показывает, что основной рост произошёл за счет увеличения объема продаж в регионы США и Южной Кореи, также начаты массовые продажи в Китай.

Анализ ценовой политики показывает, что в 2010 г. произошло определенное снижение цен на продукцию в связи с усилением конкурентной борьбы и выходом на рынок новых азиатских конкурентов.

Стратегия продаж на 2011 г. в сегменте металлizationных паст для фотовольтаики предполагает при консервативном сценарии - сохранение нашей доли на мировом рынке, при оптимистичном – увеличение занимаемой нами доли.

Наша деятельность на региональных рынках в 2011 г. предполагает фокусирование на регионе Китай как стратегическом с учетом темпов роста данного рынка, а также диверсификацию клиентской базы. Относительно европейских потребителей – несмотря на нестабильность государственной поддержки в ряде европейских стран, мы по-прежнему считаем Европу стратегическим регионом для развития продаж и намерены продолжать работу на данном рынке.

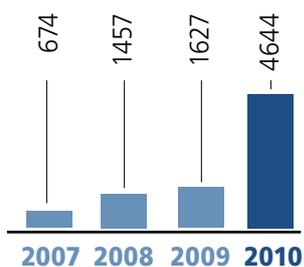
Что касается ценовой политики, в данном сегменте ожидается некоторое снижение рыночных цен по причине появления новых азиатских производителей паст и активной деятельности текущих конкурентов.

# Основные финансовые результаты 2010 года



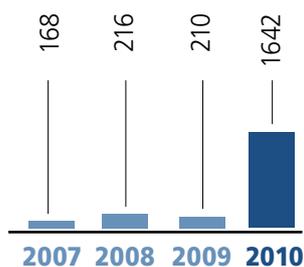
Завершившийся 2010 год стал годом стремительного роста для направления «Электронные материалы и компоненты».

**Выручка от реализации, млн руб.**



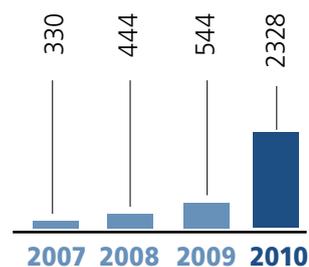
Выручка в 2010 г. составила 4 644 млн руб., что на 185 % выше аналогичного показателя в 1627 млн руб. в 2009 г.

**Чистая прибыль, млн руб.**



Чистая прибыль в 2010 г. значительно увеличилась по сравнению с предыдущими периодами, в 7,8 раз по сравнению с уровнем 2009 г., и составила 1 642 млн руб., что обусловлено ростом бизнеса и его рентабельности, повышенной в связи с реализацией мер по снижению производственных издержек и повышением эффективности производства.

**Прибыль по показателю EBITDA, тыс. руб.**



Рост прибыли по показателю EBITDA, которая достигла 2 328 млн руб., за отчетный период составил 4,3 раз, по сравнению с прибылью, полученной в 2009 г.



# Стратегия

« Мы стремимся к укреплению своих лидирующих позиций на мировом рынке высокотехнологичных материалов, применяемых в светодиодной промышленности и в солнечной энергетике »»

В условиях стремительно развивающегося рынка СИД, имеющего перспективы быстрого роста не только в краткосрочном, но и в долгосрочном периоде, на мировом рынке синтетического сапфира сложилась ситуация, когда спрос на сапфир стал превышать предложение. Мы полагаем, что обладаем одним из крупнейших в мире парков ростового оборудования на основе передовой высокопроизводительной технологии роста кристаллов сапфира большого диаметра, что позволяет нам занимать лидирующие позиции среди мировых производителей сапфира для высокотехнологичных применений.

Продолжающийся рост рынка солнечной энергетики и фундаментальная долгосрочная привлекательность отрасли создают хорошие предпосылки для дальнейшего расширения нашего бизнеса в сегменте композиционных паст. Мы полагаем, что обладаем значительным и успешным опытом в области разработки и производства металлизационных паст для фотовольтаики. Качество нашей продукции получило широкое признание среди ведущих мировых производителей солнечных элементов.

Мы стремимся к укреплению своих лидирующих позиций на мировом рынке высокотехнологичных материалов, применяемых в светодиодной и полупроводниковой промышленности, а также в солнечной энергетике.

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.** Основываясь на оценке текущей динамики и прогнозов развития светодиодной отрасли и солнечной энергетики на ближайшие пять лет, мы намерены наращивать свои производственные мощности исходя из динамики развития этих отраслей.

Существенной частью нашей стратегии в области развития производства является повышение его эффективности за счет улучшения и развития производственных процессов и систем. С целью обеспечения высокого качества продукции и снижения ее себестоимости, а также сокращения длительности производственных циклов мы проводим оптимизацию производственных процессов – выявляем и исключаем малоэффективные составляющие производства, снижаем затраты на технологические операции.

**Развитие технологий.** В сегменте сапфира одной из значимых задач является развитие и создание технологий, которые обеспечивают более низкие издержки в производстве. В 2010 г. мы продемонстрировали технологическое лидерство в области производства пластин больших диаметров, первыми в мире выпустив 10” полированные пластины для СИД.

В сегменте композиционных паст одним из ключевых факторов является работа наших исследователей и технологов, разрабатывающих новые продукты и совершенствующих технологию их производства. Развитие созданного в нашей компании науч-



но-производственного комплекса обеспечивает результативное проведение научных исследований и разработки инновационной продукции. Использование современного технологического оборудования для тестирования образцов продукции в условиях, максимально приближенных к условиям производства потребителей, позволяет нам добиваться достижения требуемых потребителями характеристик паст.

**Развитие продуктовой линейки.** Работы в этой области направлены на создание новых продуктов, а также повышение качества и сокращение затрат на производство продукции.

На рынке фотовольтаики в связи с возросшей за последние два года конкуренцией выросли требования к пастам со стороны потребителей. В этих условиях нашей приоритетной задачей является опережающий вывод на рынок новой продукции, технико-экономические характеристики которой превышают соответствующие характеристики продуктов-аналогов, выпускаемых конкурентами.

В сегменте композиционных паст наши основные усилия в области НИОКР сосредоточены на разработке паст для фотовольтаики, обладающих улучшенными техническими характеристиками. Прежде всего, это пасты, обеспечивающие повышенный КПД солнечных элементов и сохраняющие свои исходные реологические характеристики.

Способность создавать и предлагать рынку инновационные, лучшие в своем классе продукты, позволила нам занять лидирующие позиции на мировом рынке металлизационных паст для солнечной энергетики. Пример одного из таких продуктов – раз-

работанная нашей компанией новая алюминиевая паста, уровень КПД которой на сегодняшний день остается самым высоким среди паст-аналогов, выпускаемых конкурентами.

**Взаимодействие с ведущими мировыми производителями и исследовательскими центрами** позволяет нам развивать технологии и создавать новую инновационную продукцию.

Так, сотрудничество с компаниями, производящими оборудование, материалы и инструменты для обработки сапфира, способствует совершенствованию наших компетенций. Стратегическое партнерство с ведущим производителем технологического оборудования позволяет нам эффективно адаптировать пасты к технологическим линиям, которые применяются производителями солнечных элементов.

**Продвижение продукции.** Бренд «Монокристалл» хорошо известен на мировых рынках СИД и фотовольтаики благодаря качеству производимой нами продукции и умению работать с потребителями. Около 95 % производимой нами продукции поставляется в более чем 25 стран Азии, Европы и Америки, в числе которых все основные регионы, определяющие динамику развития глобальных рынков светодиодов и солнечной энергетики.

Для укрепления и расширения присутствия нашей Компании на стратегически важных региональных рынках, с целью продвижения своей продукции, а также дальнейшего развития отношений и улучшения обслуживания потребителей планируется создание наших региональных отделений в ключевых регионах. В 2010 г. такие отделения были открыты в США и Южной Корее.

# электротехническое приборостроение



Мы являемся крупнейшим российским производителем электротехнического оборудования широкого спектра. За 16 лет присутствия на российском рынке электротехнического приборостроения мы достигли значительных результатов, став признанным лидером отечественного рынка приборов и систем учета и управления энергопотреблением, заняв по итогам 2010 г. рыночную долю в 38 %. Мы не собираемся останавливаться на достигнутом и продолжим укреплять свои позиции на электротехническом рынке России и стран ближнего зарубежья.

В структуру бизнес-сегмента «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).



# >35%

## Российского рынка счетчиков электроэнергии

Основными продуктовыми линейками бизнес-сегмента являются:

- приборы и системы учета электроэнергии;
- сервисное и оборудование для метрологической поверки приборов учета электроэнергии;
- низковольтная аппаратура;
- оборудование для электрохимической защиты трубопроводов;
- телекоммуникационное монтажное оборудование.

Значительный опыт в приборостроении, высокая культура производства и самое современное оборудование ведущих мировых производителей позволили нам построить эффективное высокотехнологичное производство.

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

# История бизнес-сегмента



Электротехническое приборостроение начинает свою историю в 1994 г. – с момента основания ОАО «Концерн Энергомера». Становление компании проходило в период тяжелого экономического кризиса, поразившего страну в 90-х гг. XX века. 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 новые рабочие места, 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 развивалось коммерческое производство оборудования для метрологической поверки счетчиков электроэнергии, что позволило обеспечить метрологическую поддержку всем выпускаемым приборам учета «Энергомера».

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

Собственные разработки позволили нам вывести на рынок

революционные счетчики третьего поколения на основе большой интегральной схемы.

Было освоено серийное производство первой российской автоматизированной установки поверки электросчетчиков ЦУ6804 и образцового портативного многофункционального электро-счетчика 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 г. мы приобрели контрольный пакет акций ставропольского завода «Изумруд» (в настоящем – Электротехнический завод «Энергомера»), а в 2006 г. 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 формирования идеи и разработки до запуска изделий в серийное производство.

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

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 2008-2010 гг. мы продолжили совершенствование продуктовой линейки, производственных технологий и всех бизнес-процессов компании, что позволило в 2010 г. достичь рекордно высокого за всю историю существования Концерна объема продаж в 3 млн счетчиков.

# РЫНКИ

Мы работаем в четырех сегментах отечественного рынка электротехнической продукции:

- приборы и системы учета электроэнергии; метрологическое оборудование для поверки средств учета электроэнергии;
- низковольтная аппаратура;
- оборудование электрохимической защиты от коррозии;
- телекоммуникационное монтажное оборудование.

Основными потребителями нашей продукции являются энергетические компании, предприятия коммунальной энергетики, нефтегазового комплекса и строительной индустрии. Около 80 % произведенной в 2010 г. электротехнической продукции мы поставили потребителям во все регионы России. Остальные 20 % приходятся на долю рынков стран ближнего зарубежья. К перспективным рынкам мы относим рынки стран Содружества независимых государств, стран Центрально-Азиатского региона и Латинской Америки.

## 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 ее стоимости, высокое значение точного учета для ее эффективного использования в долгосрочной перспективе будут обеспечивать высокий спрос на приборы учета.

Рынок счетчиков электроэнергии имеет более чем вековую историю и сформировался одновременно с началом промышленного производства электро-энер-

гии. С тех пор мировое производство электросчетчиков стабильно развивается.

По данным ABS Energy Research, в 2009 г. в мире насчитывалось 1,7 млрд счетчиков электроэнергии. Емкость мирового рынка в 2009 г. составила 142 млн счетчиков. К 2013 г. это количество может увеличиться до 193 млн счетчиков. Годовой прирост составит 37 % за эти 4 года. В денежном эквиваленте рынок вырастет с 6,65 млрд долларов США в 2009 г. до 10,7 млрд долларов США в 2013 г. Ежегодный рост составит 14,5 %.

В течение ближайших 4 лет наибольший рост прогнозируется в сегменте интеллектуальных приборов учета (ABS Energy Research). Темпы роста данного сегмента рынка составят не менее 30 % в год.

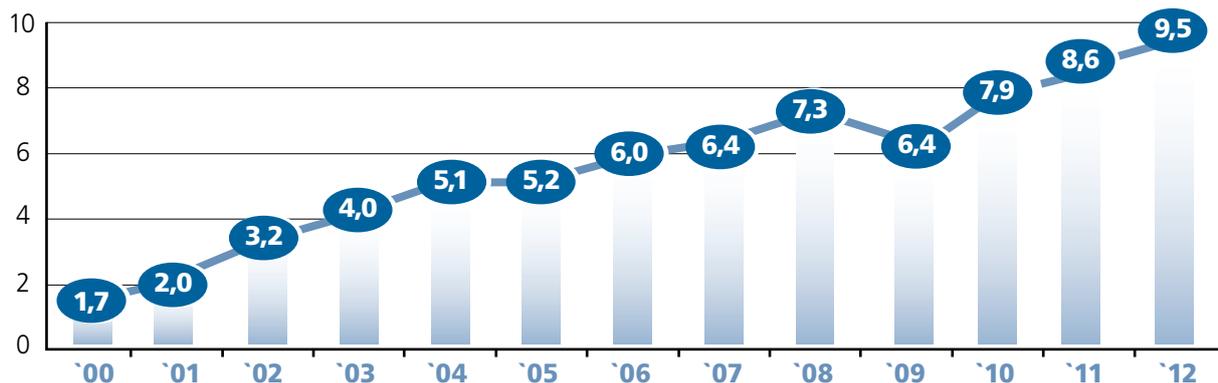
По нашей оценке, в 2010 г. российский рынок счетчиков электроэнергии вырос на 23 % по сравнению с 2009 г. Его емкость составила 7,9 млн счетчиков. В 2011 г. ожидается рост до 8,6 млн шт. счетчиков.

Важнейшим фактором роста рынка счетчиков электроэнергии в России являются инициативы Правительства РФ в области энергосбережения и энергоэффективности, а также реализация закона № 261 «Об энергосбережении и повышении энергоэффективности...», предписывающего в срок до 2012 г. обеспечить приборным учетом 100 % потребителей на территории России.

Другими факторами, стимулирующими рост рынка счетчиков электроэнергии в РФ, являются:

- проводимая Правительством РФ коммунальная реформа и развитие коммунальной энергетики;
- плановая замена приборов учета с истекшим сроком службы на новые;
- дальнейший рост стоимости электроэнергии и по-

Емкость российского рынка счетчиков электроэнергии, млн



вышение значения точного учета с применением интеллектуальных систем (АСКУЭ).

На рынке России можно выделить три основных сегмента, образованных группами потребителей:

- 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 рынок приборов учета электроэнергии является привлекательным для бизнеса, что определяет высокий уровень конкуренции.

На текущий момент в России насчитывается около 30 производителей приборов учета электроэнергии, совместно занимающих более 97 % рынка. Доля зарубежных компаний на отечественном рынке приборов учета электроэнергии остается незначительной.

Основными игроками на рынке счетчиков электро-

энергии в России являются:

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

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

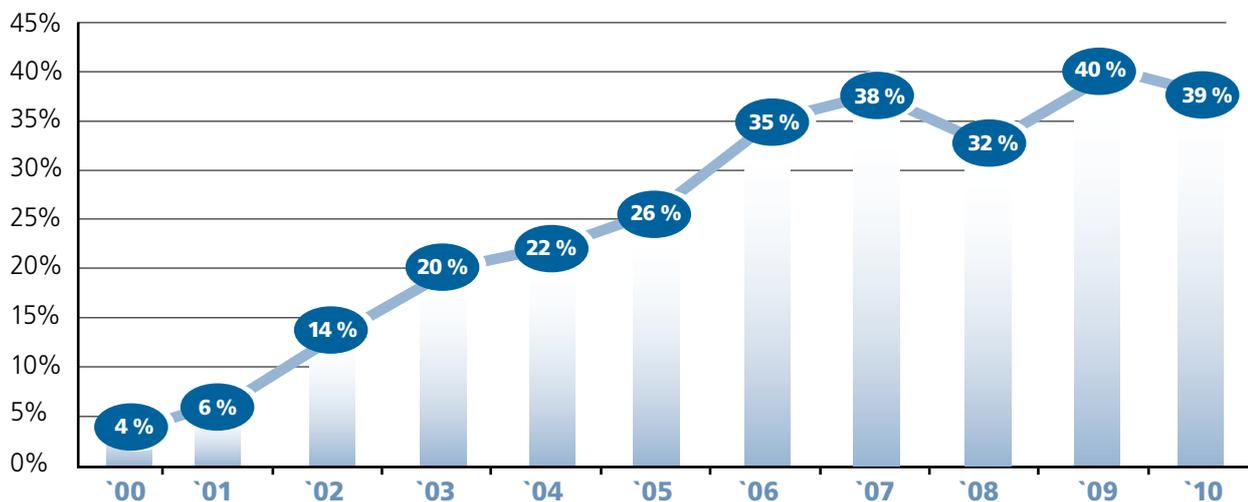
На протяжении последних 3 лет наша доля составляет 38-40 %, что свидетельствует о стабильно высоком положении нашей компании на отечественном рынке счетчиков электроэнергии.

## 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 гг. 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.

**Емкость российского рынка счетчиков электроэнергии, млн**



Но в течение последних 10-15 лет в связи с технологическим развитием электроники и резким снижением стоимости электронных компонентов были созданы и выведены на рынок системы учета с достаточно низкой стоимостью точки учета, позволяющие реализовать глобальный автоматизированный учет всех потребителей электроэнергии.

Еще одним фактором, стимулирующим развитие рынка систем учета электроэнергии, стало решение об оснащении до 2022 г. всех потребителей «умными» счетчиками, включенными в автоматизированные системы учета и управления, принятое в 2009 г. на уровне правительств стран Европейского Союза.

На рынке России выделяются 2 основных сегмента рынка систем учета:

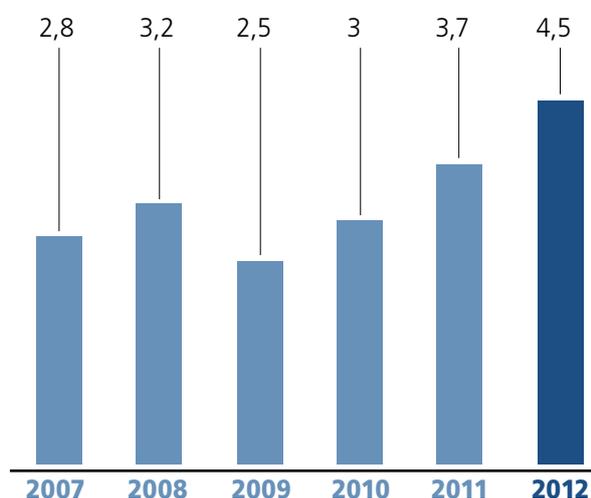
- АИИС КУЭ национального уровня (оптового рынка электроэнергии);
- АИИС КУЭ розничного, бытового рынка.

Создание АИИС КУЭ оптового рынка электроэнергии практически завершено, и в настоящее время емкость этого рынка не представляет большого интереса.

Быстрее всего растет рынок АСКУЭ розничного потребителя. По нашей оценке, его емкость в 2010 г. достигла 3 млрд руб., что составляет около 500 тыс. приборов учета с удаленным доступом. Рост по отношению к 2009 г. составил 20 %.

В 2011 г. и в перспективе мы прогнозируем рост сегмента АСКУЭ розничного потребителя не менее 20% в год. По нашим данным, емкость рынка систем учета в 2011г.

#### Емкость российского рынка АСКУЭ, млрд руб.



составит 3,7 млрд руб., в 2012 г. – 4,5 млрд руб.

На рынке систем учета конкуренция более выражена, чем на рынке приборов учета. Так, на рынке России в 2010г. более 50 компаний предлагали свои решения по автоматизации учета электроэнергии. Основными игроками сегодня являются:

- Эльстер-Метроника (г. Москва);
- «Системы и технологии» (г. Владимир);
- ОАО «Концерн Энергомера» (г. Ставрополь);
- «Инкотекс» (г. Москва);
- Матрица (г. Железнодорожный);
- МЗЭП (г. Москва);
- НЗИФ (г. Нижний Новгород);
- ЗАО «РИМ» (г. Новосибирск).

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. Однако в начале 2010 г. холдинг МРСК заявил о начале разработки требований к автоматизированным средствам учета, которые будут утверждены на уровне правительства РФ в статусе национального технического регламента.

На рынке АИИС КУЭ розничного рынка наше положение в 2010г. оставалось стабильным. Доля «Энергомеры» в данном сегменте рынка, по нашим оценкам, составляет 5 %.

Рынок АИИС КУЭ розничного рынка в настоящее время только формируется, и наша компания только начала активную работу по продвижению производимой продукции и укреплению своих позиций на этом рынке.

#### МЕТРОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПОВЕРКИ ПРИБОРОВ УЧЕТА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

Последние несколько лет рынок метрологического оборудования для поверки счетчиков электроэнергии имеет тенденцию к снижению емкости. Тем не менее, в 2010г. на рынке наблюдался некоторый рост, обусловленный снижением влияния мирового экономического кризиса. Емкость рынка удвоилась по сравнению с 2009 г. и составила 60 млн руб. Однако мы считаем, что в будущем рынок расти не будет.



Прежде всего это вызвано массовым выводом на рынок приборов учета с межповерочным интервалом в 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 счетчик и, как следствие, снижения потребности в метрологическом оборудовании региональных ЦСМ. Метрологическое оборудование для поверки приборов учета электроэнергии занимает незначительную часть (менее 5 %) в объеме наших продаж. Однако важность этого рынка для компании определяется возможностью оказания комплексных услуг потребителям нашей продукции.

Основными продуктовыми сегментами отрасли являются:

- стационарные установки поверки счетчиков;
- переносное метрологическое оборудование.

Рынок метрологического оборудования для поверки приборов учета электроэнергии характеризуется достаточно слабой конкурентной средой, что определено рядом особенностей:

- высокие барьеры для входа – мелкосерийное про-

изводство технически сложной продукции предъявляет высокие требования к уровню квалификации персонала и требует больших затрат на разработку и поддержание производства;

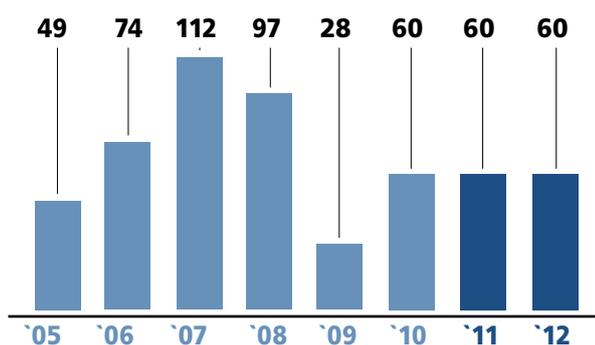
- производство имеет очень высокую концентрацию;
- рынок во многом зависит от нормативного регулирования.

Мы являемся единственным серийным производителем стационарных метрологических установок для поверки приборов учета электроэнергии в РФ и странах СНГ. Наша доля на рынке стационарных метрологических установок в странах СНГ на протяжении длительного времени остается стабильно высокой – 90 %. В 2010г. мы сумели сохранить лидирующее положение в отрасли.

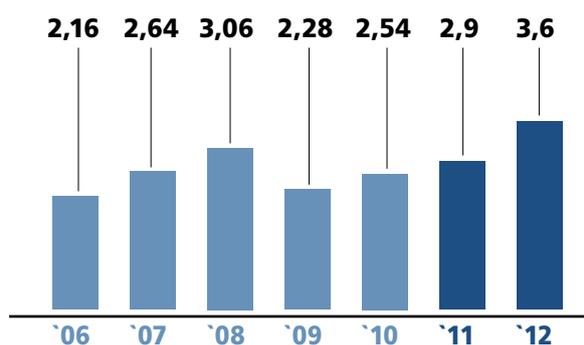
### ЩИТОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

В 2010 г. и в настоящее время рынок характеризуется стабильным состоянием и устойчивой, но в перспективе низкой динамикой роста, сравнительно невысоким уровнем маржинальности, несложными в производстве продуктами и как следствие – низкими порогами для

**Емкость рынка метрологического оборудования для поверки счетчиков электроэнергии, млн руб.**



**Емкость рынка 19" конструктивов с прогнозом до 2011 г., млрд. руб.**





входа, что объясняет высокую конкурентность данного рынка. В связи с этим в 2010 г. мы приняли решение о переориентации выпуска щитового оборудования в сектор требовательных, сложных высокодоходных продуктов.

Важнейшим вектором развития для нас стало производство комплектных шкафов и щитков для промышленности и телекоммуникационной отрасли, требующих тщательной инженерно-конструкторской проработки, наличия современного высокотехнологичного и производительного оборудования и высокой культуры производства.

### ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЕ МОНТАЖНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ (ТМО)

Рынок телекоммуникационного монтажного оборудования является перспективным и быстро развивающимся. По нашим расчётам, его емкость в 2010 г. выросла на 20 % по сравнению с 2009 г. и составила 2,54 млрд рублей.

Развитие рынка связано с реализацией большого числа масштабных национальных проектов и программ, таких как федеральные целевые программы «Электронная Россия» (2002-2010 гг.), «Развитие телерадиовещания в РФ на 2009-2015 гг.» и т.д.

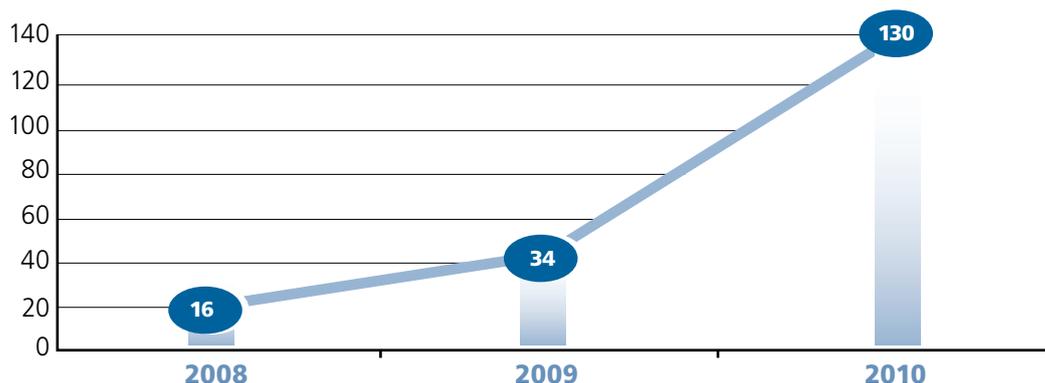
По нашим прогнозам, в 2011-2012 гг. темпы роста данного рынка сохранятся, что обусловлено рядом факторов:

- строительством новых и модернизацией существующих центров обработки данных (ЦОД);
- развитием телекоммуникационной инфраструктуры (построение сетей 3G, WiMAX, LTE);
- гражданским строительством (строительство бизнес центров и промышленных предприятий в различных отраслях промышленности);
- реализацией ФЦП «Развитие телерадиовещания в РФ на 2009-2015 гг.».

На рынке телекоммуникационного монтажного оборудования мы являемся новым, но быстроразвивающимся и быстро реагирующим на изменения требований рынка игроком.

Несмотря на значительное увеличение наших объемов продаж в 2010 г. (в 3,4 раза – 121,5 млн руб.), наша доля на данном рынке составила 6 %, что на 2 пункта выше результата 2009 г. В 2011 г. мы намерены сохранить темпы нашего роста.

**Динамика изменения объёмов реализации телекоммуникационного оборудования 2008-2010 г.г., млн руб**



## НИЗКОВОЛЬТНАЯ АППАРАТУРА

В 2010 г. российский рынок низковольтной аппаратуры восстановился после экономического кризиса 2009 г. Мы производим продукцию, отличающуюся узкой нишевой специализацией – устройства защитного отключения (УЗО). Этот вид продукции находится в среднем ценовом сегменте, который отличается сложившимся и стабильным спросом и характеризуется высокими требованиями к качеству УЗО количеству выполняемых функций, помехоустойчивости и диапазону защит потребителя. Емкость данного сегмента рынка в России в 2010 г., по нашим оценкам, составила 300 тыс. шт.

На протяжении последних 5 лет объем наших продаж УЗО находится на уровне 100-120 тыс. шт. в год. Производство данного вида продукции является для нас вспомогательным направлением деятельности, позволяющим удовлетворять спрос наших постоянных партнеров и иметь устойчивый гарантированный портфель заказов.

## ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЭЛЕКТРОХИМИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ

Рынок оборудования для электрохимической защиты (ЭХЗ) является специализированным рынком сбыта, во многом зависящим от планов по строительству, рекон-

струкции и ремонту трубопроводных сетей трех крупных потребителей: ОАО «Газпром», ОАО «Газпромрегионгаз», ОАО АК «Транснефть» и аналогичных потребителей в Ближнем Зарубежье. Другие компании заметной роли на рынке оборудования ЭХЗ не играют.

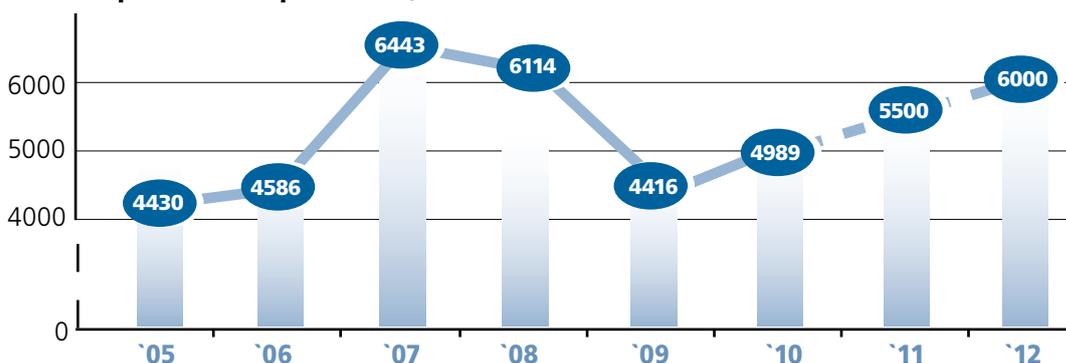
По результатам 2010г. наша доля на российском рынке оборудования ЭХЗ составила 40%. Мы оцениваем наше положение на этом рынке как стабильно высокое.

Основными игроками на рынке оборудования для электрохимической защиты трубопроводов от коррозии в России являются:

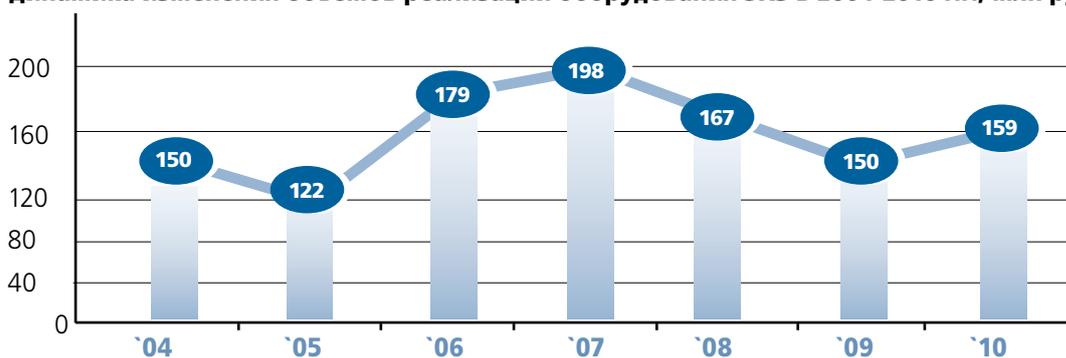
- ОАО СРЗ «Сигнал», г. Ставрополь;
- ООО «Центр инновационных технологий – ЭС», г. Саратов;
- ООО «ЗНГА «Анодь» г. Пермь;
- ООО «Элтех» г. Тверь.

На протяжении 7 лет мы стабильно занимаем позицию ведущего производителя оборудования ЭХЗ на рынке Российской Федерации. Мы и в дальнейшем планируем стабильно удерживать свои лидирующие позиции на этом рынке.

Емкость российского рынка ЭХЗ, шт.



Динамика изменения объемов реализации оборудования ЭХЗ в 2004-2010 г.г., млн руб.



# 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 Белорусии («Фанипольский электротехнический завод», г. Фаниполь).

Текущие производственные мощности компании уже сегодня позволяют выпускать 4 млн счетчиков в год, а размер производственных площадей дает возможность довести этот объем до 5 млн приборов ежегодно.

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

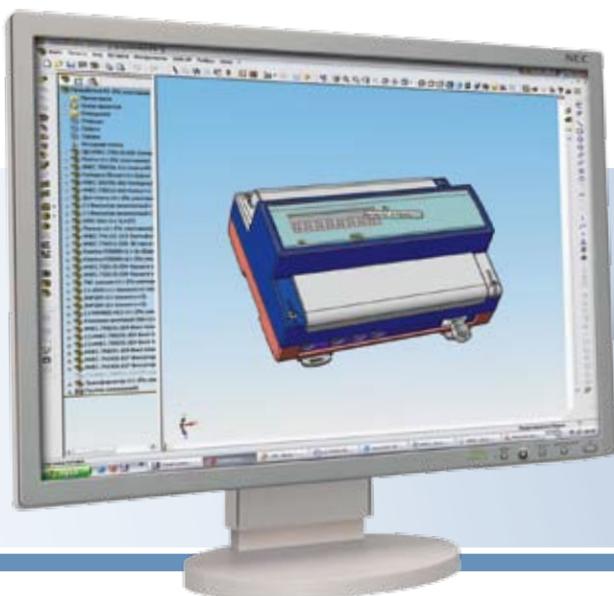
одновременно вести более 50 проектов по созданию новой и модернизации уже существующей продукции.

Общая площадь производственных и вспомогательных помещений предприятий, входящих в электротехническое бизнес-сегмент, превышает 100 тыс. квадратных метров.

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

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

В ходе программы модернизации мы оснастили заводы самым современным высокопроизводительным автоматизированным оборудованием от ведущих мировых производителей. Проведенные преобразо-



« В стремлении к технологическому лидерству в отрасли мы не останавливаемся на достигнутом »

вания позволили нам повысить качество выпускаемой продукции, при этом значительно сократив время производственного цикла.

Использование современного высокотехнологичного оборудования совместно с постоянным внедрением самых последних технологий позволяет нам выпускать высококачественную конкурентоспособную продукцию. Мы выполняем все более сложные и интересные проекты, успешно конкурируя не только с российскими компаниями, но и с европейскими производителями.

Мы также уделяем большое внимание оптимизации производственного и управленческого циклов, применяя в своей работе самые современные технологии и инструменты, позволяющие значительно повысить

эффективность всех производственных процессов.

В стремлении к технологическому лидерству в отрасли мы не останавливаемся на достигнутом. Ежегодно мы закладываем и реализуем инвестиционные программы, направленные на постоянное совершенствование производственной и технологической базы.

Мы уверены, что последовательное развитие наших производственных систем в сочетании с реализацией сложного комплекса производственных, контрольных и маркетинговых процессов позволит нам и в будущем подтверждать эталонность качества нашей продукции, а также создавать самые современные продукты, отвечающие последним требованиям быстроразвивающейся отрасли.



# Продукция



## ПРИБОРЫ УЧЕТА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

За историю существования Компании мы разработали 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.

Мы считаем, что основными конкурентными преимуществами нашей продукции являются:

- широкий модельный ряд приборов учета электрической энергии, который позволяет полностью удовлетворить все возможные потребности наших потребителей;

- оптимальное соотношение качества нашей продукции и конкурентной цены;
- использование современной элементной базы, новейших разработок и передовых конструктивных решений;
- широкий спектр каналов связи передачи информации.

## АИИС КУЭ

Мы предлагаем широкий ряд 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 серийно производится комплекс технических средств, необходимых для построения автоматизированных систем учета электроэнергии.

### Метрологическое оборудование для поверки счетчиков электроэнергии

Мы производим и поставляем полный модельный ряд высококачественного серийного метрологического оборудования для поверки приборов учета электроэнергии:

- 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 для поверки приборов учета электроэнергии, производимое нашей Компанией, обладает оптимальным соотношением цены и качества, что выгодно отличает наши приборы от аналогичных продуктов, представленных на рынках России и Ближнего зарубежья.

### 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 системах управления – от сверхтоков, грозовых и импульсных перенапряжений.

Модельный ряд производимой нами низковольтной аппаратуры включает в себя:

- автоматические выключатели дифференциального тока;
- ограничители импульсных напряжений;
- автоматические выключатели и ограничители тока.

### 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 трех модификаций;
- автоматические выпрямители для катодной защиты встраиваемого исполнения трех модификаций;
- выпрямители для катодной защиты с ручным управлением;
- преобразователи напряжения для катодной защиты;
- модуль катодной защиты;
- устройство распределительное катодной защиты низковольтное и высоковольтное;
- устройство автоматического включения резервного



преобразователя;

- дренажи резисторные поляризованные;
- электроды сравнения медно-сульфатные, неполяризующиеся;
- коммутационно-измерительные пункты;
- преобразователи сигналов телемеханики.

Свидетельством эффективности наших решений является их повсеместное использование для защиты подземных металлических сооружений, коммуникаций, 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 мы начали осваивать в 2007г. 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 2010 г. наш модельный ряд представлен следующими продуктами:

- шкафы напольные;
- шкафы навесные;

- стойки монтажные одно- и двурамные;
- антивандальные шкафы;
- шкафы для размещения электропитающих установок;
- шкафы OUTDOOR, ST-OU, ST-AK.



# Продажи

## ПРИБОРЫ И СИСТЕМЫ УЧЕТА

В 2010 г. общий объем продаж Компании в бизнес-сегменте «Электротехническое приборостроение» вырос по сравнению с 2009 г. на 20 % и составил 2237 млн рублей. При этом объем продаж счетчиков в количественном выражении вырос по сравнению с 2009 г. на 15 % и составил 3 013 000 шт.

По итогам 2010 г. ситуация в области продаж в различных продуктовых сегментах рынка приборов учета сложилась следующим образом:

### Однофазные счетчики электроэнергии

В 2010 г. мы увеличили объем продаж на 14 %, отгрузив на рынок 2 348 212 приборов. При этом наша доля на отечественном рынке среди российских производителей составила 38 %.

### Трехфазные счетчики электроэнергии

В 2010 г. мы увеличили объем продаж на 16 %, отгрузив на рынок 666 788 приборов. При этом наша доля на отечественном рынке среди российских производителей составила 45 % и выросла на 3 пункта по отношению к 2009 г.

В структуре наших продаж в 2010 году доля однофазных приборов составила 75 %, трехфазных - 25%.

## АИИС КУЭ

Общий объем реализации нашей продукции под проекты АСКУЭ в 2010 г. составил 294 192 тыс. руб., что на 37 % выше результатов 2009 г. Наша доля на рынке

РФ в отчетном периоде составила 5 %.

## МЕТРОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

В 2010 г. объем продаж оборудования для поверки приборов учета электроэнергии удвоился по сравнению с 2009 г. и составил 39,5 млн руб.

## НИЗКОВОЛЬТНАЯ АППАРАТУРА

Объем продаж устройств защитного отключения в 2010 г. увеличился по сравнению с 2009 г. на 9 % и составил 98 тыс. шт. (53,5 млн руб.). Доля Концерна на российском рынке составила 5 %.

## ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЭЛЕКТРОХИМИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ

В 2010 г. объем продаж продукции ЭХЗ производства «Энергомера» сохранился на уровне 2009 г. и составил 159 млн руб. Занимаемая нами доля на рынке России составила более 40 %.

## ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЕ МОНТАЖНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ (ТМО)

По итогам 2010 г. реализация телекоммуникационного монтажного оборудования составила 121,5 млн руб., что в 3,4 раза выше результата предыдущего года. Во многом рост стал возможен благодаря расширению дистрибьюторской сети, а также организации эффективной работы с операторами сотовой и фиксированной связи, интернет провайдерами и системными интеграторами.

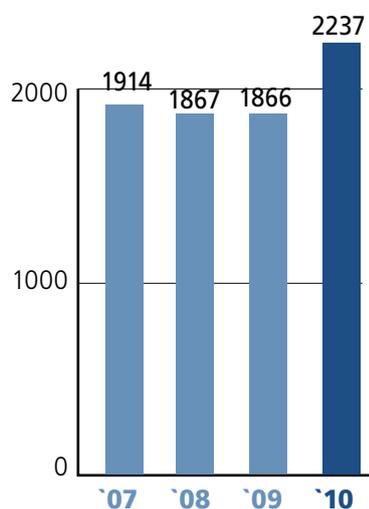


# Основные финансовые результаты 2010 года

« После кризисного периода, 2010 год показал лучшие результаты за историю производства и реализации продукции электротехнического приборостроения. »

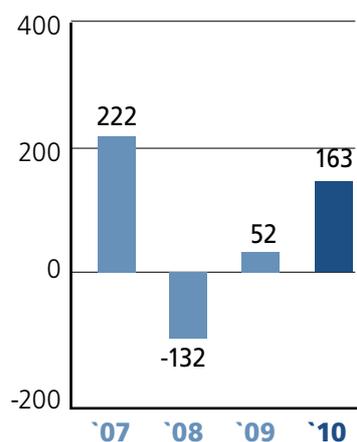


**Выручка от реализации, млн руб.**



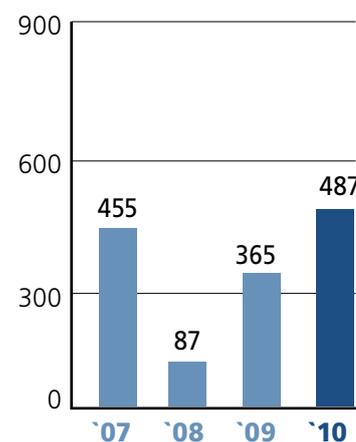
В 2010 г. выручка от реализации составила 2 237 млн руб., что на 20 % выше аналогичного показателя в 2009 г. Этот результат был достигнут во многом за счет совершенствования продуктовой линейки, производственных технологий и всех бизнес-процессов, а также благодаря стабильному спросу на приборы учета электроэнергии.

**Чистая прибыль, млн руб.**



В 2010 г. размер чистой прибыли бизнес-сегмента составил 163 млн руб., что выше в 3,1 раз по сравнению с уровнем 2009 г.

**Прибыль по показателю EBITDA, млн руб.**



Показатель EBITDA стабильно растет. По итогам 2010 г. он составил 487 млн руб., увеличившись в 1,3 раза, по сравнению с аналогичным показателем 2009 г.

# Стратегия

« Мы обладаем передовыми технологиями и развитой производственной инфраструктурой, большим опытом создания новых продуктов и быстрого продвижения их на рынки »

В 2011 г. мы продолжим укрепление наших позиций в сегментах приборов учета электроэнергии, метрологии и оборудования электрохимической защиты, где в настоящее время мы являемся лидерами российского рынка. В каждом из этих сегментов мы стремимся к увеличению нашей доли на рынке, объемов продаж и повышению рентабельности. Мы также намерены существенно расширить наш бизнес и по направлению «Телекоммуникационное и монтажное оборудование», обеспечив рост продаж в 4 раза в ближайшие два года.

Одним из важнейших элементов стратегии на 2011 г. мы считаем совершенствование продуктовой линейки.

В 2011 г. мы планируем завершить разработку и вывод на рынок электросчетчиков нового поколения с использованием передовых технологий удаленного доступа, PLC, ZigBee и GSM/GPRS. 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 сегмента рынка в ближайшие годы.

Развитие продуктовой линейки телекоммуникационных и электротехнических шкафов позволит нам выйти на новые сегменты рынка, обеспечив текущие и будущие потребности наших клиентов, входящих в группу компаний «Связьинвест» 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 в классе эксплуатационные характеристики.

Одним из важнейших этапов мы считаем совершенствование процессов маркетинга и продаж при выходе на зарубежные рынки (страны СНГ и дальнего зарубежья).



Мы намерены активно развивать существующие дистрибьюторские сети, обслуживающие мелкооптовый и розничный рынки СНГ, за счет реализации 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.

Мы полагаем, что комплекс запланированных мероприятий обеспечит нам усиление наших позиций на рынке стран СНГ в 2011 г.

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 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 совершенствовать используемые 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.

# 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). Три года подряд мы занимаем третье место 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-сегмента «Сельскохозяйственное производство» входят два сельхозпредприятия, рас-

положенные 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;



# 3 место

в рейтинге  
«100 крупнейших  
производителей  
зерна в России»

- 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 совре-

менной высокопроизводительной сельскохозяйственной техники, внедрение лучших достижений мировой сортовой практики, мощная развитая производственная база – все это закладывает прочный фундамент для устойчивого развития сельскохозяйственного бизнеса нашей Компании 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.

# История бизнес-сегмента



История бизнес-сегмента «Сельскохозяйственное производство» начинается для нашей Компании в марте 1999 г. с момента учреждения ООО «Победа» на базе одного из крупнейших сельхозпредприятий Ставрополя, успешно работавшего в сфере растениеводства с 1957 г. Однако за время реформ 90-х годов колхоз «Победа» превратился из рентабельного хозяйства в убыточное предприятие без перспектив дальнейшего развития. К моменту приобретения Концерном сельскохозяйственное предприятие «Победа» находилось на грани банкротства. Впервые на Ставрополье крупная промышленная Компания взяла под контроль убыточное сельхозпредприятие.

Интеграция современных управленческих технологий, масштабные инвестиции в технологическое переоснащение производства, приток квалифицированных кадров позволили нам не только стабилизировать ухудшавшуюся ситуацию, но и стать одним из лучших предприятий отрасли в стране.

В 2001 г. мы активно начали развивать производство. Масштабные инвестиционные программы были направлены на модернизацию и развитие материально-технической базы бизнес-сегмента, что позволило нам стать одним из ведущих производителей зерновых в Ставропольском крае в 2002 г.

Период с 2003 по 2006 гг. был ознаменован переходом к специализации по выращиванию двух зерновых культур - озимой пшеницы и подсолнечника. 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 г. стал для нас одним из самых успешных за всю историю существования бизнес-сегмента. 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. га пашни) за счет приобретения сельхозпредприятия «Медвеженское», расположенного в Красногвардейском районе Ставропольского края.

В 2008 г. мы продолжили укрепление наших позиций на отраслевом рынке, заняв 67-е место в рейтинге 300 наиболее эффективных хозяйств страны; 3-е место в рейтинге (ВИАПИ) по озимой пшенице и 5-е по выращиванию подсолнечника (ВИАПИ). Также в этот период мы продолжали технологическое переоснащение производства и нарастили посевные площади за счет приобретения ООО «Хлебороб». Общая площадь земель под пашни, входящих в бизнес-сегмент, составила 56 тыс. га.

В 2009 г. мы заняли 52-е место в рейтинге 300 наиболее эффективных сельхозпредприятий страны и 3-е место в рейтинге 100 самых крупных и эффективных сельхозпредприятий России по производству пшеницы и подсолнечника.

Результаты 2010 г. подтвердили наши лидирующие позиции в отрасли: несмотря на тяжелые климатические условия, сложившиеся в России в отчетном периоде, наш объем производства составил более 156 тыс. тонн зерновых культур и кукурузы, валовой сбор маслосемян рапса составил более 20 тыс. тонн или 10 % от всего урожая рапса, произведенного в СКФО.

Сегодня общая площадь используемых сельхозугодий составляет более 60 тыс. га, из них 57 тыс. га пахотных земель, из которых в собственности Компании находится 12820 га (22,5 %). 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 бизнес-сегмента мы не только расширяли наши территориальные границы, но и закладывали фундаментальную базу для устойчивого развития сельскохозяйственного бизнеса Компании: совершенствовали структуру посевных площадей, накапливали передовой опыт и знания по овладению и интеграции прогрессивных технологий производства растениеводческой продукции, формировали современную материально-техническую базу.

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 т. (+ 26 % к уровню 2008 г.).

Согласно оценке Международного совета по зерну, мировое производство зерновых в 2010-2011 маркетинговом году снизилось на 3,8 % до 1726 млн тонн, тогда как прогнозируется дальнейший рост мирового потребления зерна – до 1787 млн тонн.

По данным Американской пшеничной ассоциации, к середине XXI века объем мировой торговли пшеницей может удвоиться и достигнуть 250 млн тонн. Страны-экспортеры будут и далее наращивать производство пшеницы. Поэтому цены на пшеницу будут расти параллельно росту цен на кукурузу и другие злаки, которые конкурируют с пшеницей за свободные посевные площади.

### **Интенсивное освоение альтернативных видов топлива, при производстве которых применяются зерновые и масличные культуры.**

Современное сельскохозяйственное производство оценивается уже не только как источник продовольствия, но и как источник возобновляемых энергетических ресурсов. В экономике развитых стран Евросоюза, Южной и Северной Америки доля энергетических ресурсов, выработанных из сельхозкультур, стабильно растет.

Объем производства биоэтанола и биодизеля к 2020 г. вырастет вдвое по сравнению с результатом 2008 г. приведет к повышению 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 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.

В отчетном маркетинговом году сочетание таких факторов как сильная засуха и резкое падение объемов производства зерновых культур в России и ряде других стран ведущих производителей зерна (Украина, Аргентина), проблемы с качеством зерна в Австралии, снижение переходящих запасов зерновых культур, общий рост мирового потребления, политическое решение правительства России о запрете экспорта, ограничения Украины на экспорт привели к небывалому росту мировых цен на зерновые культуры и кукурузу за последние два года. Котировки на главных мировых площадках (Чикаго, Лондон) превысили 30-месячные максимумы. Продолжающийся рост цен формирует ожидание высокого уровня цен в начале нового маркетингового года.

Мировой рынок представлен двумя основными сегментами:

- зерновые культуры;
- масличные культуры.

В 2010 г., по данным Росстата, урожай зерновых культур в России составил 60,9 млн т., что на 37,3 % ниже уровня 2009 г. Это связано с крайне засушливыми погодными условиями, пришедшимися на весеннее – летний сезон в России, уничтожившими сельскохозяйственные культуры на площади более 13,3 млн га, что составило 30 % от всей посевной площади зерновых в стране.

По данным Центра СовЭкон, мировое производство масличных культур в 2010-2011 маркетинговом году составило 440,4 млн т., из них на долю сои пришлось более 50 %, рапса – более 5 % и подсолнечника около 8 %.

В структуре мирового производства сои и рапса доля России ничтожно мала. Однако доля нашей страны в общемировом производстве маслосемян подсолнечника составляет почти 20 %.

По данным Росстата, в России в 2010 г. производство подсолнечника в хозяйствах всех категорий уменьшилось по сравнению с 2009 г. на 17,3 % и составило 5,3 млн т. Этот результат стал самым низким, начиная с 2004 г.

Принимая во внимание тот факт, что глобальный рынок сельхозпродукции на протяжении длительного времени показывает положительную динамику развития, а тренды локального 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 данным Росстата, в России прогнозируется увеличение численности населения к 2020 г. на 10

млн человек. Также прогнозируется увеличение производства мяса всех видов с 5 млн т. до 7,1 млн т. и, как следствие, ожидается увеличение внутреннего потребления зерновых с 71,6 до 102,5 млн т. и масличных до 9 млн т. Использование зерна на корм сельскохозяйственным животным и птице обусловит в большей степени рост внутреннего потребления зерна.

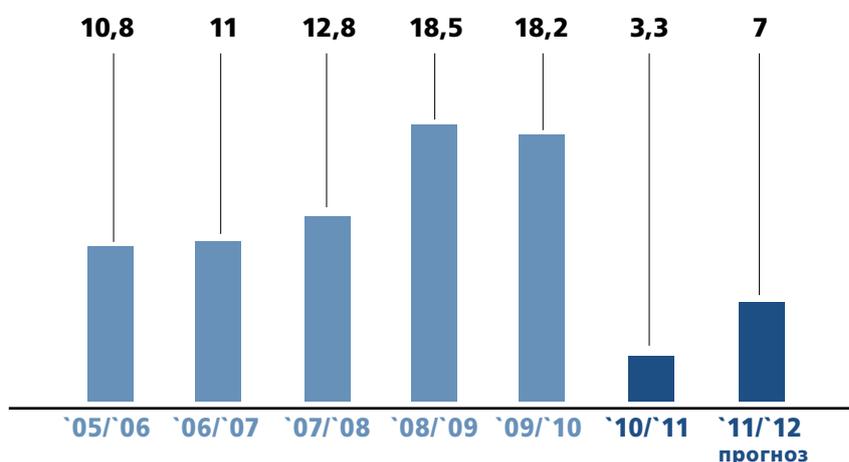
### Увеличение объема экспорта, который в свою очередь определяется:

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

- Плановыми мерами Правительства РФ, направленными на модернизацию экспортной инфраструктуры (дороги, транспорт, хранение, отгрузка), изменение таможенного и налогового законодательства страны в части сокращения и отмены пошлин на вывоз, субсидирование экспорта, совершенствование налогового законодательства. Реализация данных мер приведет к увеличению объемов экспорта зерновых до 35 млн т. к 2014 г.

Вышеперечисленные факторы продолжают формировать внутрироссийский рынок зерна в долгосрочной перспективе, однако предпринятые в прошедшем году политические решения коренным образом сменили

Экспорт зерна пшеницы России, млн тонн (по данным МСХ США)



факторы, определяющие ситуацию и цены на рынке.

Объявленный Правительством РФ запрет на экспорт зерна до 1 июля 2011 г. отрезал российский рынок зерна от влияния общемировых фундаментальных ценообразующих факторов. Рынок пшеницы в России стал политизированным и перешел на «ручное» управление.

Это решение было принято вопреки уже существующей негативной мировой практике такого рода регулирования рынка (запрет на экспорт зерна и в СССР из США в 80-е годы прошлого века), мнению экспертов, производства, без объективной оценки реальной ситуации с обеспеченностью зерном регионов страны и распределением ресурсов.

В результате объем экспорта из России в 2010-2011 маркетинговом году сократился в 5 раз по сравнению с 2009 г. и составил 3,7 млн тонн. Таким образом, Россия, которая была одним из крупнейших мировых поставщиков зерновых культур, отгрузив за рубеж в 2008-2009 маркетинговом году около 18,4 млн тонн зерна пшеницы (12,8 % мировой торговли) в 2010-2011 маркетинговом году полностью утратила свои позиции.

Рынок масличных культур имеет собственную специфику. Весь произведенный в России объем масличных культур потребляется на внутреннем рынке. В связи с этим экспортируется незначительный объем (около 12 %) маслосемян подсолнечника, в основном в виде подсолнечного масла. Кроме того существующая пош-

лина (20 %) на вывоз подсолнечника в существенной мере ограничивает его экспорт.

Основные операторы рынка – перерабатывающие компании «Юг Руси», «Астон», «ЭФКО», «Бунге», «Каргилл», производственные мощности которых позволяют перерабатывать весь объем получаемых технических культур в России, конкурируя за объемы, увеличили в 2010 г. закупочные цены более чем в два раза, по сравнению с 2009 г.

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

## РЫНОК ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР В РОССИИ

Растущие на протяжении последних семи лет объемы производства зерна в России до рекордных объемов в 2008-2009 гг. позволили не только покрыть внутренний спрос, но и резко увеличить объемы экспорта зерна. Вплоть до 2010 г. зерновое производство обеспечивало растущий экспорт.

Однако в результате засухи 2010 г., сократившей объемы производства зерна в стране более чем на треть, экспорт зерна был запрещен для обеспечения внутреннего потребления.

В 2011 г. ожидается восстановление объемов производства зерновых до уровня средних семилетних значений, что позволит полностью обеспечить внутренний спрос, восстановить запасы и сформировать

### Динамика производства зерна в России



экспортный потенциал России в объеме до 9 млн тонн (СовЭкон).

При реализации такого объемного прогноза, по нашему мнению, может быть сохранен прошлогодний уровень цен на зерновые с перспективой роста во второй половине сезона 2011-2012 маркетинговом году.

## РЫНОК МАСЛИЧНЫХ КУЛЬТУР В РОССИИ

Рынок масличных культур России в целом отражает общемировые тенденции с последовательным ростом объемов производства всех видов масличных.

Экспорт масличных в сезоне 2010-2011 маркетинговом году не был ограничен, спрос и цены реализации определялись мировыми трендами, за исключением подсолнечника, что является спецификой российского рынка.

Масличные культуры в России в основном представлены производством подсолнечника, что составляет 94 % от общего объема производства масличных. Доля рапса составляет 4,5 %, доля сои и льна масличного незначительна. При этом необходимо отметить стабильный рост производства рапса в нашей стране.

Подсолнечник по-прежнему остается одной из наиболее рентабельных культур для производителей, так как внутренний спрос на подсолнечник остается устойчиво высоким. В среднем за три последних

года внутренняя переработка составила свыше 98 % от общего объема производства.

В результате засухи 2010 г. валовой сбор подсолнечника снизился до самого низкого показателя за последние 6 лет (6 млн тонн), что привело к существенному росту закупочных цен за счет внутреннего спроса по сравнению с 2009 г. В 2011 г. ожидается восстановление объемов производства подсолнечника до рекордного уровня 7-7,5 млн тонн (источник Центр СовЭкон).

На рынке рапса в 2010 г. прослеживалась общемировая тенденция роста закупочных цен за счет снижения поставок объемов из Украины и Германии как основных европейских производителей маслосемян рапса. В сезоне 2011 г. мы также ожидаем сохранение роста спроса и закупочных цен на рапс на внешнем рынке.

В целом, развитие рынка масличных культур в России будет продолжаться за счет загрузки существующих отечественных перерабатывающих мощностей маслоэкстракционных заводов, которые оцениваются в 2010 г. на уровне 10-10,3 млн тонн при увеличении в 2011 г. до 10,8 млн тонн. Производство масличных в 2010 г. составило более 7 млн тонн.

Таким образом, емкость наших целевых рынков и растущий спрос потребителей гарантируют реализацию любых объемов производимой нами продукции.

### Производство масличных и подсолнечника в России, млн тонн



# Технологии и производство



В бизнес-сегмент «Сельскохозяйственное производство» входят два сельскохозяйственных предприятия – 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 том числе площадь пашни составляет более 35 тыс. гектаров, из которых под выращивание зерновых культур и кукурузы на зерно занято 25 тыс. га, масличных культур – около 10 тыс.га.

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 25 тыс. га, в том числе площадь пашни составляет более 22 тыс. га. Под посевы зерновых

и зернобобовых культур занято 15 тыс. га. Под выращивание технических культур отведено около 5 тыс. гектаров пашни.

Биоклиматические условия производства обеспечивают ежегодную урожайность зерновых культур в ООО «Хлебороб» в среднем 35-42 ц/га, технических – 13 -18 ц/га.

Общая численность сотрудников бизнес-сегмента «Сельскохозяйственное производство» в 2010 г. снизилась по сравнению с 2009 г. на 8 % и составила 835 человек. Выработка на 1 работника увеличилась более чем в 1,5 раза, по сравнению с 2009 г. (878 тыс. рублей) и составила 1361 тыс. рублей.

В процессе производства зерновых и масличных культур основным производственным ресурсом является земля. Производственные процессы носят сезонный характер в соответствии с жизненными циклами возделываемых культур и во многом определяются климатическим и погодным факторами. Мы выстраиваем свои производственные процессы



в соответствии с данными факторами, максимально адаптируя наши технологии, сохраняя и приумножая почвенное плодородие наших земель, что позволяет нам снижать риски от колебаний погодных условий.

В основе возделывания сельскохозяйственных культур лежат зональные технологии, разработанные ведущими научными центрами юга России, постоянно улучшаемыми в процессе производства.

В наших хозяйствах ежегодно реализуется программа производственного испытания новых технологий, технологических приемов, препаратов, сортов и гибридов культур, включающая более 30 производственных опытов. Реализация данной программы позволяет нам осваивать новые элементы технологии возделывания культур, добиваясь большей урожайности и более высокого качества получаемой продукции.

При производстве зерновых и технических культур нами 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 максимально возможного уровня урожайности, а на получение максимальной отдачи от 1 га пашни.

Мы используем высокоэффективную многофункциональную современную сельскохозяйственную технику как отечественного, так и импортного производства, позволяющую автоматизировать основные сельскохозяйственные процессы, снизить временные затраты при выполнении технологических операций.

В результате реализации масштабной инвестиционной программы, направленной на модернизацию и развитие материально-технической базы сегодня наши хозяйства оснащены техникой от лучших мировых производителей сельхозтехники. Это позволяет нам проводить все виды технологических операций по возделыванию культур в кратчайшие агротехнические сроки, что обеспечивает эффективное и стабильное производство всех видов возделываемых культур.

Особое внимание в 2010 г. мы уделяли строительству новых и реконструкции имеющихся объектов хранения. Это позволило нам в отчетном периоде разместить на собственных складских площадях весь объем произведенной нами продукции, за счет чего удалось снизить издержки на хранение 1 тонны зерновых на 380-400 рублей, что составило около 15 млн рублей в расчете на объем хранимого на элеваторах зерна.

# Продукция



« Основными видами производимой нами сельскохозяйственной продукции являются продовольственное и фуражное зерно озимой пшеницы, кукурузы и гороха, а так же маслосемена подсолнечника и рапса »

- Зерно пшеницы. Мы ежегодно производим свыше 130 тысяч тонн зерна озимой пшеницы, до 90 % которого реализуется как продовольственное. Наши технологии производства нацелены на получение продукции с повышенными потребительскими качествами.
- Зерно кукурузы. Следуя запросам рынка, мы увеличили производство кукурузы на 65 % по сравнению с 2009 г. и удвоили объемы производства по сравнению с 2008 г. Растущий спрос комбикормовой и перерабатывающей промышленности на кукурузу позволит нам и в дальнейшем стабильно увеличивать объемы ее производства.
- Зерно гороха. Совершенствуя структуру производства, мы ежегодно увеличиваем валовые сборы гороха продовольственного назначения, востребованного экспортерами и переработчиками.
- Маслосемена подсолнечника и озимого рапса. Достигнутый уровень производства данных культур позволил нам стать одним из ведущих производителей технических культур в регионе. Выращиваемые нами объемы технических культур дают нам возможность в некоторой степени влиять на региональный рынок, устанавливая новые уровни цен на эту продукцию.

## Структура производства сельхозпродукции, тыс. тонн



# Продажи

По результатам отчетного периода показатели по производству и полученной выручке выросли на 55 % и 14 % по сравнению с 2009 г. и составили 1224 млн руб. и 892 млн руб. соответственно. Эти результаты стали лучшими за всю историю существования бизнес-сегмента.

Валовой сбор зерновых всех видов увеличился на 7 % по сравнению с прошлым годом и составил 155,6 тыс. т. при сохранении возделываемых площадей под данными культурами. При этом в общем объеме производства доля озимой пшеницы в 2010 г. снизилась до 89 % по сравнению с 93 % в 2009 г.

В сегменте технических культур в 2010 г. при снижении объемов производства подсолнечника на 43 % (1,5 тыс. тонн), на 42 % вырос объем производства рапса – с 14,1 тыс. тонн в 2009 г. до 20 тыс. тонн в 2010

г. Общий объем производства технических культур в 2010 г. оставил около 29 тыс. тонн, что лучше результата 2009 г. на 16 %.

Кроме роста объемов производства по всем видам выращиваемых культур ключевым фактором, обеспечившим рост объемов продаж в 2010 г., стала благоприятная конъюнктура цен на все виды сельхозпродукции. В зависимости от вида продукции рост цен составил от 20 % (горох) до 100 % (подсолнечник). Цены на основную нашу продукцию, озимую пшеницу, выросли более чем на 40-50 %.

Увеличение объемов производства и продаж обеспечило повышение прибыльности нашего бизнеса. Рентабельность продаж в отчетном периоде составила 17 %, что более чем в три раза выше уровня 2009 г. (5 %).

## Объем производства и продаж по годам, тыс. руб.



## Производство зерновых, зернобобовых и кукурузы, тыс. тонн



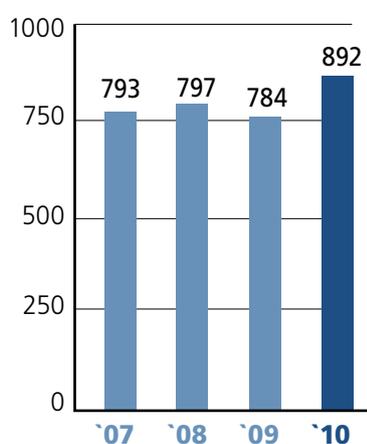
## Производство технических культур, тыс. тонн



# Основные финансовые результаты 2010 года

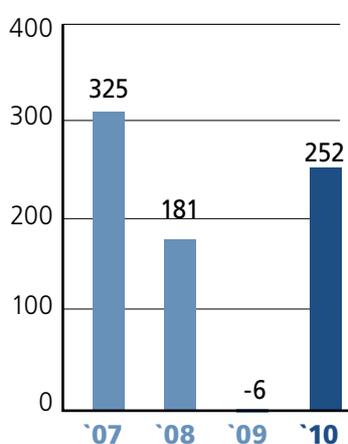
«По сельскохозяйственному производству отмечается стабильный рост основных показателей производства и прибыльности бизнес-направления за счет применения передовых технологий выращивания культур, использования высокопроизводительной сельскохозяйственной техники, а также внедрения лучших достижений мировой сортовой практики.»

**Выручка от реализации, млн руб.**



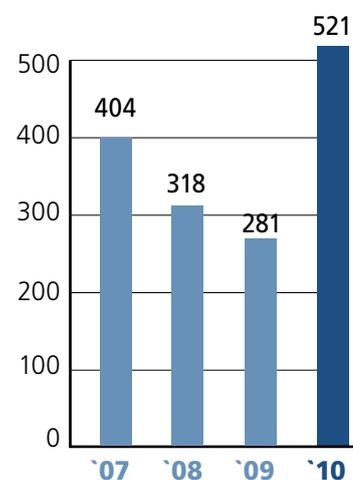
Объем выручки от реализации по сельскохозяйственному производству в 2010 г. вырос всего лишь на 14 % относительно 2009 г., и составил 892 млн руб., что связано с управленческим решением о перенесении реализации части выращенной продукции на 2011 год в связи с неблагоприятной конъюнктурой цен на рынке.

**Чистая прибыль, млн руб.**



Финансовый результат, достигнутый в 2010 г., увеличился на 258 млн руб., составив 252 млн руб., но пока не достиг докризисного уровня.

**Прибыль по показателю EBITDA, млн руб.**



В 2010 г. отмечен серьезный рост по показателю EBITDA по сравнению с 2009 г. – в 1,9 раз за отчетный период, который достиг отметки 521 млн руб.

# Стратегия

« Наша задача - минимизировать риски от низких цен за счет организации собственной аналитики рынка и изыскивать возможности продаж большего объема продукции под конкретного покупателя с гарантированными ценами для культур »

В 2011 г. мы продолжим разработку и реализацию комплекса мер, направленных на снижение возможных негативных последствий от существующих отраслевых рисков. Мы также продолжим совершенствование структуры нашего производства. Особое внимание будет уделяться поиску новых направлений реализации нашей продукции, совершенствованию структуры производства, развитию технологии и продаж.

## **Совершенствование структуры производства**

На основании сложившейся структуры посевных площадей мы отводим под основную нашу культуру, озимую пшеницу, не более 50 % от всей площади пашни. В 2011 г. мы планируем удовлетворять растущий спрос на пшеницу посредством интенсификации производства, в первую очередь за счет улучшения сортовых показателей методами традиционной селекции и внедрения передовых технологий земледелия.

При этом мы понимаем необходимость значительного увеличения доли культур непродовольственного назначения – кукурузы, гороха, технических культур. В 2011 г. мы планируем вдвое увеличить площадь сева кукурузы, гороха и до 24 % - пашню, занятую масличными культурами.

Такое формирование научно-обоснованной структуры посевных площадей открывает нам новые возможности в совершенствовании технологий производства, увеличения объемов и улучшения качества всей производимой нами продукции.

## **Совершенствование инфраструктуры**

Запланированное нами в предстоящем маркетинговом году увеличение объемов производства, расширение ассортимента производимой продукции, повышение внутренних требований к качеству и условиям хранения требуют строительства новых современных складских помещений и сопряженных с ними объектов обеспечения. В 2011 г. мы продолжим строительство новых и капитальную реконструкцию имеющихся складов для хранения, что позволит увеличить объемы хранения на 48-50 тыс. тонн.

Развитие собственной базы для приемки, обработки, хранения и отгрузки сельхозпродукции и замена базиса поставки с франко-элеватора на франко – склад поставщика позволяет сэкономить на издержках по доставке и хранению на элеваторе не только нам, но и покупателям нашей продукции. Кроме того, при отгрузке со склада мы можем предложить более гибкий график отгрузки, что при вывозе зерна в порты экспорта автотранспортом более привлекательно для покупателя.

## **Развитие переработки побочной продукции**

Мы понимаем, что в течение ближайших 2-3 лет мы достигнем экономического предела разумной интенсификации технологий производства, и дальнейшие наши усилия будут направлены только на стабилизацию производства и снижение издержек.

Дополнительную возможность повышения эконо-



мической эффективности сельскохозяйственного бизнеса представляет освоение нового направления – использование побочного продукта производства (солома, пожнивные остатки) для переработки ее в брикеты, которые могут являться как самостоятельным товаром для использования в качестве топлива, так и сырьем для дальнейшего технологического передела. Объем производства брикетов с использованием собственного сырья может составлять до 100 тыс. тонн.

В 2011 г. будет введена в эксплуатацию первая очередь технологической линии по производству соломенных брикетов мощностью 5 тыс. тонн в год. Дальнейшее совершенствование технологии переработки и расширение каналов сбыта позволят нам увеличить на 25-27 % выручку бизнес-направления и повысить отдачу от гектара.

### **Развитие продаж.**

В 2011 г. мы продолжим совершенствование нашей системы продаж с целью получения максимальной прибыли от реализации произведенной нами продукции. Для этого мы направим наши усилия на получение лучшей по качеству, более конкурентной продукции и предложение гибких, лучших для потребителя условий поставок.

Изменение структуры и соотношения возделываемых культур с целью получения значительных, однородных по качеству, товарных партий культур различного назначения позволят 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 совпадающие друг с другом.

Наша задача – минимизировать риски от низких цен за счет организации собственной аналитики рынка и изыскивать возможности продаж большего объема продукции под конкретного покупателя с гарантированными ценами для культур.



# сельскохозяйственное машиностроение



Завод «Пятигорксельмаш» является крупнейшим отечественным производителем оборудования для промышленного птицеводства в стране. На динамично развивающемся российском рынке мы стабильно занимаем лидирующие позиции. По итогам 2010 г. в сегменте инкубационного оборудования наша доля составила более чем 30 %, в сегменте клеточного оборудования – 20 %.

Наша продуктовая линейка включает:

- клеточное оборудование для выращивания и содержания птицы (полный модельный ряд);
- инкубационное оборудование (промышленные инкубаторы и инкубаторы малой вместимости).

За пять лет нам удалось достичь значительных

результатов – благодаря применению передовых управленческих и производственных технологий, полной модернизации производственной базы мы смогли вывести предприятие, оказавшееся на грани банкротства в 90-е гг. XX века, в лидеры российского рынка оборудования для промышленного птицеводства.

Мы обладаем высоким технологическим и интеллектуальным потенциалом, высокоэффективным производством и постоянно стремимся к совершенствованию наших бизнес-процессов. Мы полагаем, что все это вкупе с четко определенной стратегией развития позволит нам в ближайшее время стать ведущим производителем оборудования для промышленного птицеводства не только в России и странах СНГ, но и занять достойное место в целевых сегментах на мировом рынке.

# 30%

Российского рынка  
оборудования для  
промышленного  
птицеводства



## ПЯТИГОРСКСЕЛЬМАШ

# История



## ПЯТИГОРСКСЕЛЬМАШ

ЗАВОД  
ОСНОВАН  
В 1908  
ГОДУ

История бизнес-сегмента «Сельскохозяйственное машиностроение» начинается для нашей Компании в 2006 г. с момента приобретения контрольного пакета акций открытого акционерного общества «Пятигорсксельмаш». Основанный в 1908 г. как чугунно-литейный завод, в советский период завод стоял у истоков развития промышленного птицеводства страны.

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

В 2008 г., 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, сократить сроки ее изготовле-

ния, разработать и вывести на рынок современные конкурентоспособные продукты.

В этот же период мы разработали и освоили серийное производство новой линейки 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.

# РЫНКИ

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.

Темпы роста промышленного птицеводства в России превосходили самые смелые прогнозы экспертов – 76 % за период 2006-2010 гг., превысив показатели 1990 г.

Одним из важнейших факторов, стимулировавших развитие промышленного птицеводства в России в 2010 г., стало продолжение реализации целевых государственных программ – «Развитие птицеводства в РФ на 2010-2012 гг.» и «Концепция развития птицеводства Российской Федерации на период 2013-2020 гг.». Основными мерами, предусмотренными программами, 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 постановлению Правительства РФ, объем квоты на поставки импортного мяса птицы в 2010 г. составил 780 тыс. тонн, что ниже аналогичного показателя в 2009 г. на 18 % или 172 тыс. тонн. В дальнейшем планируется планомерно снижать этот показатель: в 2011 г. – до 600 тыс. т, а в 2012 г. – до 550 тыс. тонн.

Реализация государственных программ позволит добиться значительного роста отечественного рынка промышленного птицеводства и повышения инвестиционной привлекательности этой отрасли.

Темпы роста отраслевого рынка составят: по мясу – 10-15 % в год, по яйцу – около 3-5 % в год.

Интенсивное увеличение производства мяса птицы приведет к ежегодному росту убойной массы на 300 тыс. тонн. К 2012 г. этот показатель составит более 3 300 тыс. тонн, что сведет до минимума потребность россиян в импортном мясе птицы.

В 2010г. производство мяса птицы в РФ по разным оценкам составило 84-85 % (2,9 млн тонн от общего 3,45 млн тонн) от внутренних потребностей страны. Ежегодный прирост производства призван «зарезервировать» импортную квоту.

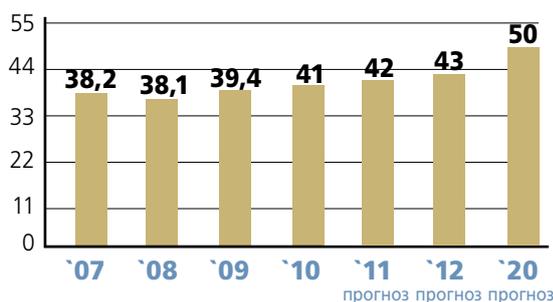
**Производство мяса птицы в РФ, млн тонн**



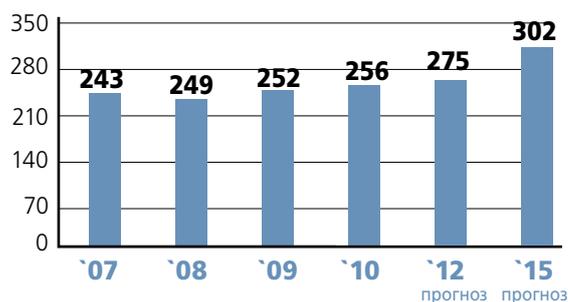
**Потребление мяса птицы в РФ на душу населения, кг**



**Производство яйца в РФ, млрд штук**



**Потребление яйца в РФ, штук**



Прогнозируемый рост производства яйца составит 2 млрд шт. ежегодно и к 2015 г. достигнет уровня в 45 млрд шт., к 2020 г. уровня в 50 млрд шт.

Перспективы развития отечественного рынка промышленного птицеводства связаны также и с тем, что в России потребление мяса птицы на душу населения составляет 25 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). Развитие отрасли обеспечит рост потребления мяса птицы в России. В 2015 г. этот показатель составит 27 кг на душу населения и 31,7 кг - в 2020 г.

Предусмотренная Правительством РФ программа по развитию мясного птицеводства предполагает решение российскими производителями задачи по увеличению производственных площадей и модернизации устаревшего оборудования. В течение ближайших четырех-пяти лет объемы отечественного производства мяса птицы должны превысить 100 % от всего объема, потребляемого в России. Это откроет для страны возможность экспортировать мясо птицы за

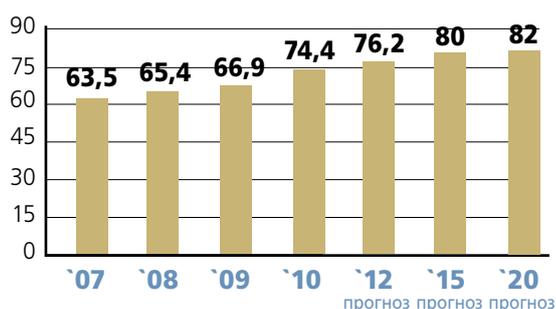
рубеж (по итогам 2010 г. объем экспорта российского мяса птицы составил лишь 10 тыс. т).

Тенденция роста показателей производства и потребления мяса и яйца птицы является характерным 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 2015 г. составит 80 млн т. и 16 кг соответственно. Мировое производство мяса птицы в ближайшие 10 лет будет увеличиваться на 1,5-2 % каждые пять лет.

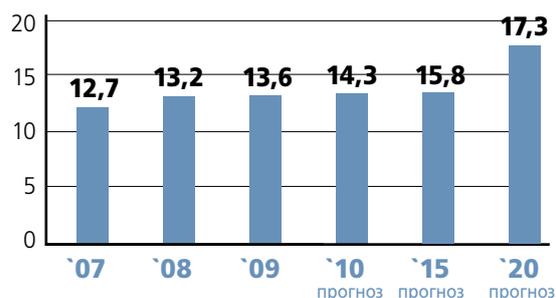
Стабильное развитие мирового и отечественного промышленного птицеводства обеспечит рост нашего целевого рынка – оборудования для промышленного птицеводства.

Сегментами рынка оборудования для промышленного птицеводства являются:

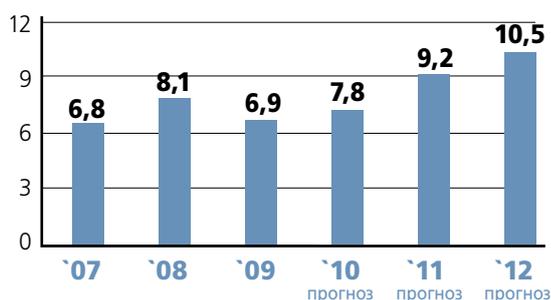
**Производство мяса птицы в мире, млн тонн**



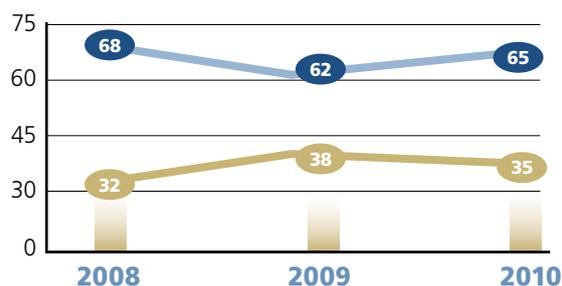
**Потребление мяса птицы в мире, кг**



**Объем рынка оборудования для промышленного птицеводства России, млрд руб.**



**Структура спроса на оборудование для промышленного птицеводства, 2008-2010 гг.**



- клеточное оборудование,
- напольное оборудование,
- инкубационное оборудование.

В 2010 г. мы поставляли произведенную нами продукцию во все указанные сегменты рынка.

В отчетном году рынок оборудования для промышленного птицеводства характеризовался как развивающийся, что во многом обусловлено ростом показателей отрасли птицеводства.

Его емкость составила 7,8 млрд руб. Рост рынка по сравнению с 2009 г. составил более 13 % – около 8 млрд рублей.

Основными факторами, оказавшими влияние на наш целевой рынок в 2010 г., стали:

- заметное повышение инвестиционной активности в отрасли;
- поддержка в финансировании со стороны государства: привлечение инвестиций в птицеводство в

рамках реализации Национального проекта «Развитие АПК» и Государственной программы развития сельского хозяйства составило 65,1 млрд руб. в том числе 48,8 млрд руб. в качестве инвестиционных кредитов;

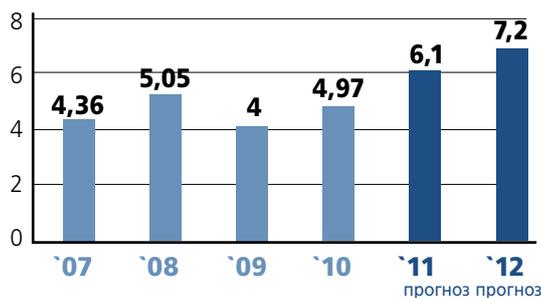
- стабильный рост производства и потребления мяса и яйца птицы в стране;
- возросший по сравнению с 2009 г. спрос на импортное оборудование.

В 2010 г. рост наблюдался во всех сегментах рынка оборудования для промышленного птицеводства.

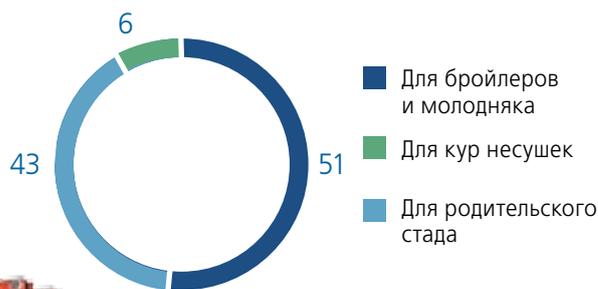
Ёмкость сегмента клеточного оборудования выросла на 24,4 %, увеличившись в денежном эквиваленте с 4 млрд рублей до 4,97 млрд рублей.

Распределение спроса внутри этого сегмента по типам оборудования в 2010 г. сложилось в пользу оборудования для выращивания бройлеров и ремонтного молодняка, доля которого составила 51 %. Это вызвано более высокими темпами роста производства

**Объём сегмента клеточного оборудования, млрд руб.**



**Структура сегмента по типам клеточного оборудования в 2010 г., %**



мяса птицы. На второй позиции – оборудование для кур-несушек – 43 %; 6 % занимает оборудование для родительского стада.

Объём сегмента инкубационного оборудования вырос в 2010 г. более чем на 33 % и составил 1,46 млрд рублей.

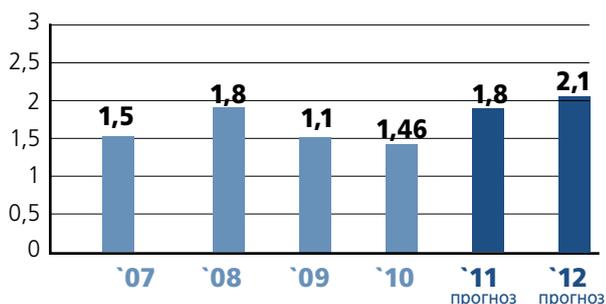
Сегмент рынка оборудования для инкубаториев включает два подсегмента: оборудование для новых проектов и для модернизации существующих производственных площадок. По нашим данным, в 2010 г. распределение рынка сложилось в пользу оборудования для модернизации, что составило 75 % всех поставок.

В 2010 году мы продолжили укреплять свои позиции на целевых рынках.

Мы заметно увеличили занимаемую долю в сегменте клеточного оборудования с 16,6 % в 2009 г. до 20,1 % в 2010 г. В сегменте инкубационного оборудования нам удалось сохранить отраслевое лидерство, заняв по итогам 2010 г. долю в 30,3 % (26,3 % – 2009 г.).

По прогнозам экспертов, объём рынка оборудования для промышленного птицеводства в ближайшие 2-3 года будет стабильно расти.

**Объём сегмента инкубационного оборудования, млрд руб.**



Рост рынка клеточного оборудования будет обеспечиваться стабильным повышением спроса на все типы оборудования для выращивания птицы. Наибольший рост прогнозируется в сегменте оборудования для содержания бройлеров.

Увеличение рынка инкубационного оборудования произойдет преимущественно за счет роста спроса на промышленные инкубаторы.

Кроме того в промышленном птицеводстве страны продолжится укрупнение птицефабрик и объединение более мелких хозяйств в холдинги замкнутого производственного цикла «от яйца до яйца». В свою очередь это будет усиливать спрос на оборудование для содержания родительского стада и инкубаториев.

Спрос на оборудование для содержания селекционного стада кур и петухов в ближайшие 3-5 лет будет связан с развитием племенной базы и, как следствие, созданием на территории страны племенных селекционных центров. По нашим прогнозам, объём рынка оборудования для промышленного птицеводства будет стабильно расти и превысит 10 млрд руб. в 2012 г.

**Структура сегмента по типам инкубационного оборудования в 2010 г., %**



# Технологии и производство

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

Образующее бизнес-сегмент предприятие «Пятигорсксельмаш» расположено в г. Пятигорске. Производственные площади завода занимают более 10000 м<sup>2</sup>.

ЗАО «Пятигорсксельмаш» 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 металлом производство, но и быстро отгружать продукцию по железной дороге и автотранспортом.

В 2010 г. общая численность сотрудников предприятия составила 263 человека, что на 28 % ниже уровня 2009 г. При этом в отчетном году более чем в 2 раза выросла производительность труда и на 57 % увеличился объем производства.

Завод оснащен самым современным высокопроизводительным оборудованием европейского уровня. Автоматизация основных производственных процессов позволяет нам повышать качество изготавливаемой продукции, максимально снижая влияние человеческого фактора, зачастую приводящего к появлению дефектов. Кроме того улучшается экономика производства за счет сокращения численности персонала, повышения эффективности производственных процессов и, как результат, увеличения производительности труда.

Конструкторы предприятия владеют современными 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 900:2000. Процессный подход в управлении, ориентация на потребителя, последовательное развитие производственных систем

позволяет нам поддерживать высокую эффективность основных бизнес-процессов компании.

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 в Компании успешно функционирует система 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.

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.

Стабильное увеличение производственных показателей является одной из важнейших задач предприятия. Для этих целей в 2010 г. мы продолжили инвестирование дальнейшей модернизации производственных мощностей завода.

Кроме того в отчетном периоде мы продолжили работу над развитием производственных систем компании. Значительное внимание уделялось разработке новых и совершенствованию существующих бизнес-процессов, внедрению инструментов «Бережливого производства», статистических методов «6 сигм». Комплекс проводимых мероприятий позволил нам поднять качество производимой продукции на еще более высокий уровень, а также существенно повысить эффективность производства.

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

# Продукция



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 обладаем многолетним успешным опытом в области разработки, технологии и производства передового оборудования для промышленного птицеводства. Мы выпускаем нашу продукцию, руководствуясь требованиями Европейского стандарта птицеводства, рекомендациями научного института птицеводства ГНУ ВНИТИП Россельхозакадемии, а также многолетним опытом ведущих птицеводческих хозяйств России.

Мы нацелены на максимальное удовлетворение текущих и будущих потребностей наших клиентов. Мы высоко ценим предложения, способствующие улучшению потребительских свойств нашей продукции. По желанию заказчика мы поставляем в комплекте с оборудованием методические рекомендации по технологии выращивания, содержания птицы и инкубации 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 вос-

требованным среди производителей мяса птицы и яйца, так как в клеточной батарее при прочих равных условиях (по сравнению с напольным содержанием) обеспечиваются более гигиеничные условия и вмещается большее поголовье птицы, что 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 ярности (от 2-х до 6-ти ярусов), соответствующие основным стандартам отрасли.

## **ИНКУБАЦИОННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ**

Инкубационное оборудование, которое мы производим, отвечает всем современным требованиям инкубации яйца сельскохозяйственной птицы. Наша продуктовая линейка включает в себя промышленные инкубаторы (как для модернизации уже существующих производственных площадок, так и для новых проектов) и инкубаторы малой вместимости (лабораторно-бытовые и хозяйственные).

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

# Продажи

В 2010 г. объём выручки от продаж продукции увеличился на 77 %, достигнув рекордного показателя – 574 млн руб.

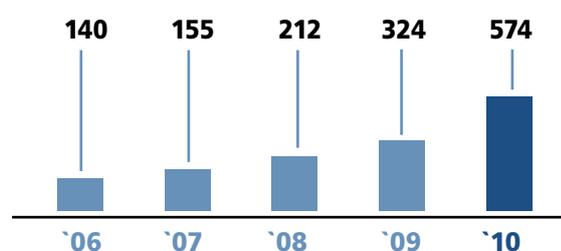
Проведенная модернизация всех моделей инкубаторов способствовала наибольшим темпам роста в объеме продаж – более чем в два раза, достигнув 161,1 млн руб.

Прирост в объеме продаж в сегменте клеточного оборудования составил 73 %, достигнув рекордного показателя – 489,4 млн руб.

В свою очередь, внутри сегмента клеточного оборудования произошло смещение потребительского спроса в сторону оборудования для выращивания бройлеров, выручка от продаж которого в 2010 г. составила 81,4 % от общего объема продаж клеточного оборудования и достигла – 398,7 млн руб.

В объеме продаж инкубаторов основную долю составляют промышленные шкафы – 126,1 млн руб. Тем не менее, объем продаж малых инкубаторов увеличился более чем в семь раз по сравнению с 2009 г.

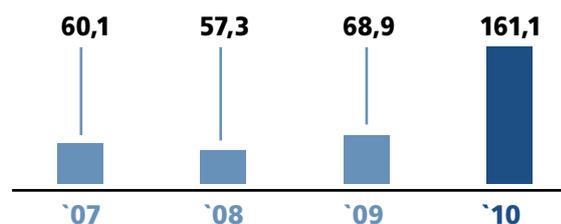
Выручка от продаж, млн руб.



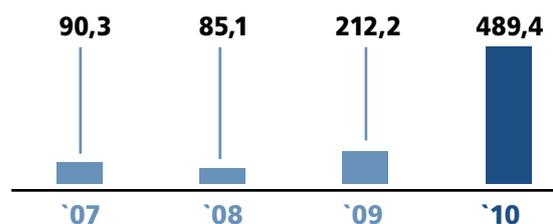
Продажи, 2010г., %



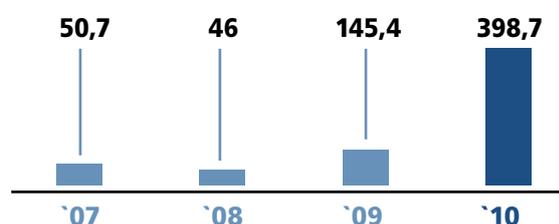
Динамика выручки от продаж инкубаторов, млн руб., 2007-2010 гг.



Динамика выручки от продаж клеточного оборудования млн руб., 2007-2010 гг.



Динамика выручки от продаж клеточного оборудования для реммолодняка и бройлеров, млн руб., 2007-2010 гг.



Доля продаж типов клеточного оборудования, %



Клиентская база ЗАО «Пятигорксельмаш» насчитывает более 1000 клиентов. В 2010 году рост клиентской базы составил 37,5 %.

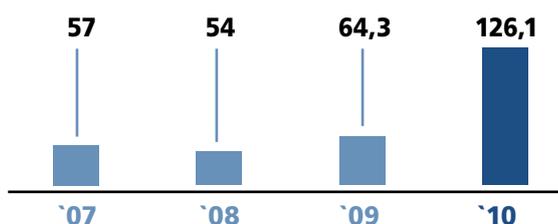
Количество повторных обращений в отчетном периоде увеличилось более чем в три раза по сравнению с 2009 г. и составило 220. Были заключены контракты на поставку оборудования с птицефабриками, приобретавшими оборудование в 2009 г., среди которых крупные птицеводческие хозяйства Узбекистана, Краснодарского края, Башкортостана, Казахстана, Чувашия, Белоруссии.

Благодаря правильно выстроенной и реализуемой

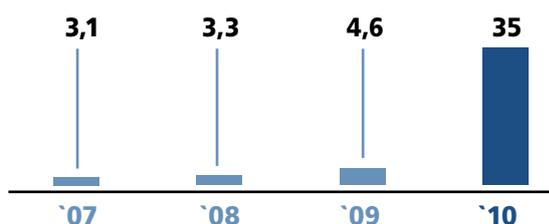
маркетинговой стратегии по продвижению бренда и развитию продуктовой линейки, новейшим опытно-конструкторским разработкам, улучшенному сервису клиентами завода в 2010г. стали крупнейшие птицеводческие комплексы – лидеры российской отрасли птицеводства – Челябинской, Брянской областей и Краснодарского края.

В 2010 г. расширилась география продаж продукции. В 2010 г. рынок сбыта включал крупнейшие птицеводческие хозяйства России, но и стран СНГ, составившие 18 % от общего количества клиентов. В 2011 г. планируется выход на рынки стран Восточной Европы – Сербии, Хорватии, Словакии и др.

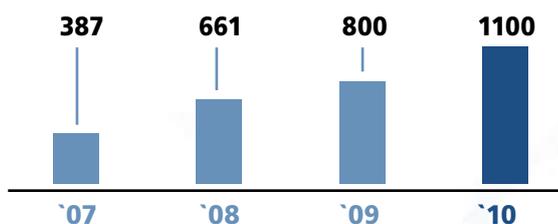
**Динамика выручки от продаж промышленных инкубаторов, млн руб., 2007-2010 гг.**



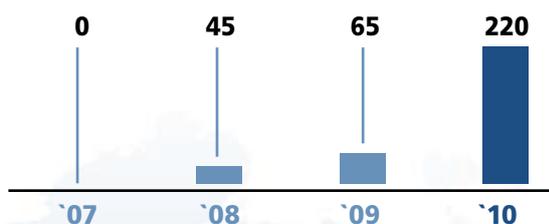
**Динамика выручки от продаж бытовых инкубаторов, млн руб., 2007-2010 гг.**



**Динамика роста клиентской базы, 2007-2010 гг.**



**Динамика повторных обращений, 2007-2010 гг.**



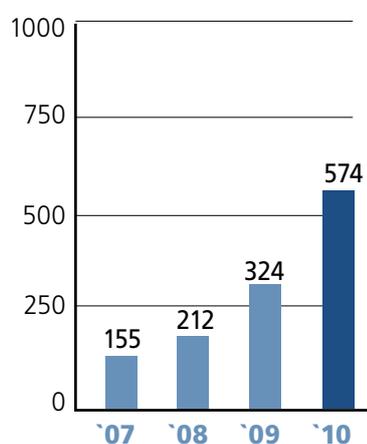
**Структура клиентской базы по территориальному признаку, %, 2010 г.**



# Основные финансовые показатели 2010 года

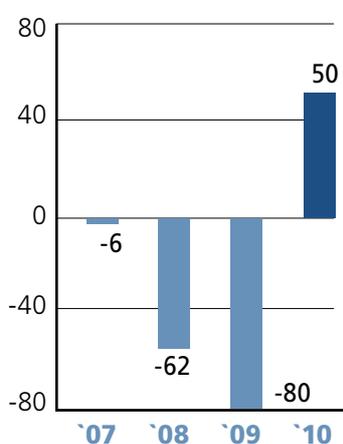
« По итогам 2010 г. нам удалось увеличить чистую прибыль до 50 млн руб. »

**Выручка от реализации, млн руб.**



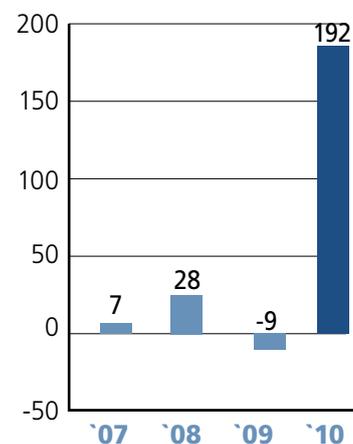
Сельскохозяйственное машиностроение прибавило в объемах выручки от реализации 250 млн руб. по сравнению с 2009 г., что продиктовано развитием промышленного птицеводства в России, а так же использованием современных технологий производства и управления.

**Чистая прибыль, млн руб.**



По итогам 2010 г. удалось увеличить чистую прибыль на 130 млн руб., по сравнению с уровнем 2009 г., и достичь размера прибыли в 50 млн руб., обеспечив положительную рентабельность.

**Прибыль по показателю EBITDA, млн руб.**



В 2010 г. продолжился рост прибыли по показателю EBITDA, которая составила 192 млн руб., увеличившись за отчетный период в 2,6 раза по сравнению с 2009 г.

# Стратегия

Основной нашей целью в 2011 г. является завоевание и удержание лидирующих позиций в целевых сегментах рынка оборудования для промышленного птицеводства на территории России и стран постсоветского пространства.

В 2011 г. мы продолжим инвестирование в данный бизнес-сегмент с целью его дальнейшего развития. Мы планируем провести реконструкцию производственных площадей, продолжить приобретение современного высокоэффективного оборудования, проводить инвестиции в информационные технологии, в реализацию концепции сервиса и мотивационные программы для персонала.

Стратегия достижения наших целей заключается в непрерывном развитии и совершенствовании следующих 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 в целевых сегментах рынка птицеводческого оборудования и оборудования для инкубаториев.

Постоянное развитие производственных систем, разработка и освоение новых технологических достижений, оптимизация процессов с целью сокращения длительности производственного цикла, снижение всех видов издержек на всех этапах производственной деятельности 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**

Мы полагаем, что являемся лучшей компанией по оснащенности среди производителей оборудования для птицеводства в России. Завершение реконструкции оставшихся производственных площадей и увеличение производственных мощностей в течение ближайших двух лет позволит нам планомерно наращивать объемы производимой продукции, своевременно удовлетворяя текущий и потенциальный рыночный спрос на птицеводческое оборудование.

Ежегодные инвестиции в развитие технологических возможностей, а также изучение мирового опыта в данной области, внедрение и освоение технологических достижений, позволяют нам создавать новые продукты с оптимальной стоимостью и за счет этого добиваться высоких экономических показателей.

## **РАЗВИТИЕ ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКИ**

Результаты 2010 г. подтвердили наше устойчивое положение на растущем рынке оборудования для промышленного птицеводства. Мы считаем, что запланированные и реализовываемые в 2011 г. мероприятия по развитию продуктовой линейки позволят нам в текущем году закрепить высокие позиции на российском рынке и существенно расширить присутствие на рынке стран СНГ и ближнего зарубежья.

Ключевыми элементами в стратегии нашего развития являются разработка и вывод на рынок новой продукции, дальнейшее совершенствование продуктовой линейки основного и дополнительного оборудования, расширение спектра предоставляемых услуг с целью повышения степени удовлетворенности наших клиентов, удовлетворения их текущих и будущих потребностей.

Проведенная в 2010 г. диверсификация продуктовой стратегии и включение в продуктовую линейку напольного оборудования положили начало нового направления, которое мы будем активно развивать в 2011 г.

Разработав в 2010 г. клеточную батарею для содержания родительского стада кур и петухов, мы завершили технологический цикл производства птицеводческой продукции и прогнозируем увеличение спроса на данный вид оборудования в 2011 г. В текущем году мы планируем усовершенствовать систему раздельного кормления кур и петухов.

В связи с высокими темпами роста спроса на оборудование для выращивания бройлеров, в части совершенствования продуктовой линейки клеточного оборудования, намечена разработка и вывод на рынок альтернативного типа клеточной батареи для бройлеров – с системой напольного кормления. Также планируется модернизация серийно производимого оборудования для кур-несушек с целью улучшения сохранности яйца и автоматизации процесса яйцесбора.

В линейке оборудования для инкубаториев нашей основной задачей является расширение присутствия в сегменте новых проектов, для чего мы осуществим разработку и вывод на рынок современного дополнительного и вспомогательного оборудования.

В связи с планируемым расширением присутствия на рынках стран СНГ и ближнего зарубежья, мы проведем модернизацию нашего оборудования, адаптируя его к требованиям, действующим на территории новых рынков.

## РАЗВИТИЕ ПРОДАЖ

Являясь в настоящее время лидирующим производителем инкубационного оборудования на российском рынке, мы намерены и далее укреплять свои позиции в сегменте оборудования для модернизации инкубаториев и увеличивать долю в сегменте новых проектов. В сегменте клеточного оборудования наша основная задача заключается в завоевании ведущих позиций на рынке России и стран СНГ. С целью комплексного удовлетворения потребностей целевых клиентов в техническом оснащении птицеводческих хозяйств, в 2011 г. мы продолжим развитие продаж напольного оборудования. Во всех случаях мы будем стремиться наращивать объемы продаж, увеличивать нашу рыночную долю и улучшать показатели рентабельности.

В 2011 г. мы планируем реализовать мероприятия по развитию дистрибьюторской сети, расширению географии продаж (стратегия распределения), предложению дополнительных услуг нашим клиентам (концепция сервиса). Наша краткосрочная цель – выйти на рынок стран Восточной Европы и впоследствии стабильно укреплять свои позиции, на этом рынке.

Наша стратегия распределения продукции состоит из следующих направлений:

- Построение региональной ценовой политики.
- Создание сети дилеров в регионах.

- Обеспечение высокого уровня сервисного обслуживания клиентов.

Распределение производимой продукции строится по принципу прямых продаж с формированием региональной ценовой политики параллельно с заключением дилерских договоров в регионах.

Для эффективной реализации концепции сервиса в 2011 г. нами будут созданы и усовершенствованы процессы, направленные на расширение спектра услуг, предоставляемого на целевом рынке, соответствующего передовому опыту в области сервиса и ожиданиям клиентов.

Реализовывать стратегию продаж мы будем, осуществляя мероприятия по продвижению продукции, посредством направленного воздействия на потенциальных клиентов через все эффективные каналы маркетинговых коммуникаций:

- реклама (СМИ, каталоги и справочники, торговые площадки в сети Интернет, рекламные интернет-кампании, адресная рассылка печатной и электронной продукции);
- участие в основных специализированных отраслевых выставках (международного, федерального, регионального значения);
- участие в тематических и презентационных семинарах;
- PR;
- стимулирование сбыта (прямые продажи, система скидок, программы мотивации клиентов, программы лояльности);
- взаимодействие с отраслевыми организациями;
- взаимодействие с учебными заведениями.

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 2011 г. мы достигнем запланированных на данный период целей, увеличив все основные экономические показатели нашего бизнеса.

# Корпоративное управление

## Общие сведения

### **Место и дата регистрации Открытого акционерного общества «Концерн Энергомера»**

г. Ставрополь 20 мая 1996 г.

### **Местонахождение Компании**

Россия, Ставропольский край, 355029, г. Ставрополь, ул. Ленина, 415

### **Месторасположение основных производственных мощностей Компании**

г. Ставрополь

### **Адрес Компании в сети Интернет**

E-mail: [ir@energomera.ru](mailto:ir@energomera.ru)

Internet: [www.energomera.ru](http://www.energomera.ru)

Нормативные документы и дополнительную информацию о принципах корпоративного управления Концерн «Энергомера» можно найти на сайте [www.energomera.ru](http://www.energomera.ru)

### **Аудитор (отчетность по РСБУ)**

ООО «Универсал-Аудит», г. Ставрополь

### **Регистратор**

#### **Структурное подразделение:**

Ставропольский филиал ЗАО ВТБ Регистратор

г. Ставрополь, +7 (8652) 56-28-84

## Основные корпоративные события в 2010 году

- 30 января 2010 года состоялось внеочередное общее собрание акционеров, на котором было принято решение о выделении электротехнического бизнеса в самостоятельную бизнес-единицу Группы, проведении реорганизации ОАО «Концерн Энергомера» в форме выделения с созданием стопроцентной дочерней компании Общества – Закрытого акционерного общества «Электротехнические заводы «Энергомера» (ЗАО «Энергомера»). Реорганизацией был завершён, в основном, проект структурирования холдинга, конечная цель которого – увеличение эффективности деятельности компаний, входящих в Группу Концерна «Энергомера», повышение инвестиционной привлекательности как в целом Группы, так и отдельных бизнес-сегментов, их структурной прозрачности, создание эффективной системы управления и контроля.

В соответствии с утвержденным собранием акционеров разделительным балансом под контроль ЗАО «Энергомера» в августе 2010 г. переведены финансовые вложения Общества:

- 100 % пакет акций ЗАО «КИЭП «Энергомера».
- 100 % пакет акций ЗАО «Центральный ТД «Энергомера».
- 100 % пакет акций ЗАО «ЗЭС «Энергомера».
- 99,81 % доля участия в Уставном капитале ООО «ФЗИП «Энергомера».
- 100 % доля участия в Уставном капитале ООО «ХЭТЗ «Энергомера».
- 27 февраля 2010 года решением Совета директоров одобрено вступление ОАО «Концерн Энергомера» в члены Общероссийского объединения работодателей «Российский союз промышленников и предпринимателей».
- 28 мая 2010 года Советом директоров принято решение о закрытии филиала в городе Невинномысске (Завод измерительных приборов «Энергомера») и филиала в г. Ставрополе (Электротехнический завод «Энергомера»). Закрытие филиалов Концерна явилось следствием выделения электротехнического бизнеса и переводом электротехнических активов под контроль новой материнской компании электротехнического субхолдинга – ЗАО «Энергомера». Завод измерительных приборов «Энергомера» в г. Невинномысске и Электротехнический завод «Энергомера» в г. Ставрополе были

зарегистрированы как производственные филиалы ЗАО «Энергомера» 30 апреля 2010 года.

- На годовом общем Собрании акционеров, состоявшемся 26 июня 2010 года, утверждены: годовая отчёт Компании, годовая бухгалтерская отчетность, в том числе отчет о прибылях и убытках Общества за 2009 год, а так же распределение прибыли Общества по результатам 2009 года. Также на общем собрании акционеров избран новый состав Совета директоров Общества, Ревизионная комиссия Общества и утвержден внешний аудитор Общества.

- В июле 2010 года сформирован Комитет по аудиту Совета директоров во главе с независимым директором, а также комитет по развитию производственных систем Совета директоров Компании.

- 05 августа 2010 года решением Совета директоров одобрено учреждение Общества с ограниченной ответственностью «Энергомера-Инвест» и участие в нем Компании. В Уставный капитал компании было внесено 17,65 % принадлежащих Обществу акций ОАО «Монокристалл».

- 25 августа 2010 года решением Совета директоров утверждено Положение «О порядке проведения конкурса на право заключения договора на обязательный аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности ОАО «Концерн Энергомера», подготовленной в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета», что позволило существенно упростить и сделать более прозрачной процедуру проведения конкурса по выбору внешнего аудитора.

- С 11 октября 2010 года ОАО «Концерн Энергомера» прекратило осуществлять раскрытие информации:

- в форме ежеквартального отчета;

- в форме сообщений о существенных фактах;

- в форме сведений, которые могут оказать существенное влияние на стоимость ценных бумаг в связи с тем, что в соответствии с Положением о раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг и письмом РРО ФСФР по ЮФО от 30.08.2010. N 58-10-АТ-08/4149 на Общество не распространяется обязанность раскрывать вышеуказанную информацию.

Вместе с тем, в соответствии с действующим в Обществе Положением об информационной политике, Общество продолжает раскрытие информации о наиболее существенных фактах и событиях, происходящих в его жизни и развитии. Компания прилагает максимальные усилия, чтобы акционеры имели оперативный доступ к актуальной информации, для чего на официальном сайте публикуются основные новости, финансовые и производственные показатели, информация о корпоративных

мероприятиях. Для удобства заинтересованных лиц действует горячая телефонная линия (8-800-200-75-27). С 2007 года Компания выпускает корпоративную газету, в которой также публикуется информация о деятельности компании, ее достижениях, программах и планах, о ее сотрудниках.

- 08 ноября 2010 года решением Совета директоров одобрено участие Компании в создании дочернего общества (юрисдикция Нидерланды).

## Схема корпоративного управления

Корпоративное управление в Компании осуществляется в соответствии с требованиями российского законодательства и Устава.

### Действовавшая в 2010 году схема корпоративного управления



## Органы управления

Органами управления Компании являются: Общее собрание акционеров, Совет директоров, президент. Основными органами контроля финансово-хозяйственной деятельности Компании являются Ревизионная комиссия и Комитет по аудиту Совета директоров.

Внутренние документы, регулирующие деятельность органов управления и контроля Компании, утверждены решением Общего собрания акционеров.

- Положение о Совете директоров ОАО «Концерн Энергомера».
- Положение о Ревизионной комиссии ОАО «Концерн Энергомера».

- Положение об исполнительном органе ОАО «Концерн Энергомера».

- Положение о вознаграждении членов Совета директоров ОАО «Концерн Энергомера».

- Положение об общем собрании акционеров ОАО «Концерн Энергомера».

- Кодекс корпоративного управления (тексты документов доступны на сайте [www.energomera.ru](http://www.energomera.ru)).

**ОБЩЕЕ СОБРАНИЕ АКЦИОНЕРОВ** – действует в соответствии с Положением об общем собрании акционеров. Является высшим органом управления Компании.

Всего в 2010 году состоялось 3 общих собрания акционеров, в том числе 2 внеочередных. Рассмотрены различные вопросы деятельности Компании, включая:

- реорганизацию Компании в форме выделения Закрытого акционерного общества «Электротехнические заводы «Энергомера»;
- утверждение Устава Компании в новой редакции;
- выплату промежуточных дивидендов за 9 месяцев 2009 г.;
- одобрение сделок с заинтересованностью;
- Выплату промежуточных дивидендов за 9 месяцев 2010 г.;
- Направление части нераспределенной прибыли прошлых лет на выплату дивидендов.

На состоявшемся 23 июня 2010 года годовом Общем собрании акционеров утверждены:

- годовой отчет Компании;
- годовая бухгалтерская отчетность Компании, в том числе баланс на 31.12.2009 г., отчет о прибылях и убытках и распределение прибыли по итогам 2009 года;
- избрание членов Совета директоров;
- избрание Ревизионной комиссии Компании;
- утверждение аудитора Компании;
- одобрение сделок с заинтересованностью.

**СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ** – действует в соответствии с Положением о Совете директоров. Осуществляет общее руководство деятельностью Компании за исключением решения вопросов, отнесенных законодательством и Уставом Компании к компетенции Общего собрания акционеров. Количественный состав Совета директоров определен Уставом Общества в количестве 7 человек.

Состав Совета директоров, избранный 23 июня 2010 года:

- Вербицкий Владимир Константинович;
- Данников Владимир Викторович;
- Комков Андрей Валентинович;

- Поляков Владимир Иванович – доля владения акциями 93,0514 %;

- Полякова-Войнович Наталья Владимировна;

- Фартусова Людмила Ивановна – доля владения акциями 0,0006 %;

- Филимонов Аркадий Семенович.

В течение отчетного периода выбыл один член Совета директоров – Филимонов А.С.

В 2010 г. Советом директоров проведено 22 заседания, из которых 21 очных.

Наиболее важные вопросы, рассмотренные на заседаниях в 2010 году:

- одобрение сделок с заинтересованностью;

- подготовка годового собрания;

- предварительное утверждение годового отчета за 2009 год, годовой бухгалтерской отчетности, счетов прибылей и убытков Общества, распределение прибылей и убытков Общества;

- утверждение отчета Комитета по аудиту Совета директоров Компании за 2009 год;

- утверждение аудитора;

- создание Комитета Совета директоров по аудиту и Комитета Совета директоров по развитию производственных систем;

- утверждение внутренних документов;

- учреждение ООО «Энергомера-Инвест»;

- участие в создании дочернего общества (юрисдикция Нидерланды).

Как правило, вопросы повестки дня Совета директоров рассматриваются на заседаниях в форме совместного присутствия. При невозможности личного присутствия действующий регламент позволяет члену Совета директоров направить письменное мнение по вопросам, включенным в повестку дня заседания.

Выплата вознаграждений и компенсаций членам Совета директоров регулируется Положением о вознагражде-

нии членов Совета директоров ОАО «Концерн Энергомера», утвержденным решением внеочередного общего собрания акционеров ОАО «Концерн Энергомера» (протокол от 03.02.2010 г.). Выплаты производятся только действующим независимым членам Совета директоров Компании. Члены Совета директоров, являющиеся работниками Компании, его дочерних подразделений вознаграждений не получают.

За отчетный период сумма, направленная на выплату вознаграждений и компенсаций членам Совета директоров, составила 1 671 232 рублей.

**КОМИТЕТ ПО АУДИТУ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ** – действует в соответствии с Положением о комитете Совета директоров по аудиту с 2006 г. Состоит из трех человек. Деятельность Комитета направлена на повышение эффективности и качества работы Совета директоров через предварительное рассмотрение отдельных вопросов на заседании Комитета в соответствии с его функциями и компетенцией.

Основные функции, выполняемые Комитетом:

- 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 аудитору;
- предварительное рассмотрение объема аудиторских услуг, включаемых в техническое задание внешнему аудитору;
- рассмотрение вопросов, касающихся предоставления внешним аудиторам 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 предоставления его Совету директоров и общему собранию акционеров;

- оценка деятельности внешнего аудитора и его независимости;

- контроль учета исполнительным органом рекомендаций аудитора;

- подготовка Совету директоров ежегодного отчета о деятельности Комитета, иные в соответствии с внутренними документами Общества.

Состав Комитета по аудиту, избранный Советом директоров Общества на заседании Совета директоров Компании 01 июля 2010 г.:

- Вербицкий В.К.

- Кулакова М.Н.

- Мартовицкая Н.Г.

Комитет возглавляет независимый директор Вербицкий В.К.

В отчетном периоде Комитетом по аудиту проведено 2 заседания, на которых рассмотрены следующие вопросы:

- утверждение аудиторской организации, которая будет рекомендована Совету директоров Общества в качестве кандидатуры для утверждения на годовом общем собрании акционеров Общества;

- рассмотрение годового отчета за 2009 г., годовой бухгалтерской отчетности ОАО «Концерн Энергомера» за 2009 г.

- оценка аудиторского заключения по бухгалтерской отчетности ОАО «Концерн Энергомера» независимой аудиторской организацией за 2009 г.

- рассмотрение заключения ревизионной комиссии по итогам проверки финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Концерн Энергомера» за 2009 г.

- утверждение отчета о деятельности Комитета по аудиту за 2009 г. для предоставления Совету директоров Общества;

- согласование проектов внутренних документов и рекомендация их на рассмотрение Совету директоров Общества.

**РЕВИЗИОННАЯ КОМИССИЯ** – действует в соответствии с Положением о Ревизионной комиссии. Состоит из трех человек. Подотчетна Общему собранию акцио-

неров. Создана для контроля финансово-хозяйственной деятельности Компании, соблюдения законодательства и внутренних документов должностными лицами и сотрудниками.

Состав Ревизионной комиссии, избранный 26 июня 2010 г.:

- Верзун Галина Ивановна.
- Рыбкина Елена Анатольевна.
- Толокнева Ирина Петровна.

Выплата вознаграждений членам ревизионной комиссии в отчетном периоде не производилась.

Ревизионной комиссией проведена проверка достоверности данных, включенных в отчет, в отношении результатов финансово-хозяйственной деятельности Компании за 2010 г. По результатам проверки составлено заключение, подтверждающее достоверность отчетных данных. Существенных нарушений в ходе проверки не выявлено.

**ПРЕЗИДЕНТ** – в соответствии с Уставом в Обществе действует единоличный исполнительный орган – президент, который осуществляет управление текущей деятельностью Компании. Подотчетен Совету директоров и Общему собранию акционеров. Наделен всей полнотой необходимых полномочий для осуществления оперативного руководства текущей деятельностью Компании и решения соответствующих вопросов, не отнесенных к компетенции Общего собрания акционеров, Совета директоров. Назначение президента Компании и досрочное прекращение его полномочий осуществляется по решению Совета директоров в порядке, определяе-

мом действующим законодательством. Срок действия договора (контракта) устанавливается Советом директоров. Выплата вознаграждения президенту, гарантии, компенсации, условия труда также осуществляются в соответствии с контрактом, утверждаемым Советом директоров Общества.

Президент общества – Поляков В.И. в качестве единоличного исполнительного органа возглавляет Компанию с 18 апреля 1996 г.

### **ВНЕШНИЙ АУДИТОР**

Проверка бухгалтерской отчетности Общества, составленной в соответствии со стандартами РСБУ, осуществляется внешним независимым аудитором Компании – ООО «Универсал Аудит», утвержденным Собранием акционеров. В соответствии с Положением о порядке проведения конкурса на право заключения договора на обязательный аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности ОАО «Концерн Энергомера», выборы кандидатуры аудитора осуществляются на конкурсной основе Конкурсной комиссией под контролем Комитета по аудиту.

В 2010 г. Советом директоров было принято решение: конкурс по выборам кандидатуры внешнего аудитора не проводить (так как за время работы ООО «Универсал Аудит» зарекомендовало себя надежным партнером) и подтвердить кандидатуру действующего аудитора, которая впоследствии была утверждена собранием акционеров от 26 июня 2010 г.

Между Обществом и аудитором заключен договор от 20 июля 2010 г. на оказание услуг по проведению аудиторской проверки годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной в соответствии с требованиями российского законодательства за 2010 г.

## Акционерный капитал

На 31 декабря 2005 г. 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 г. 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 г.

На 31 декабря 2006 г. размер акционерного капитала ОАО

«Концерн Энергомера» составил 343 539 850 рублей, что соответствовало 343 539 850 обыкновенных акций номинальной стоимостью 1 рубль каждая.

13 марта 2007 г. 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 г.

На 31 декабря 2008 г. размер акционерного капитала не изменялся и составил 626 549 569 рублей.

15 октября 2009 г. 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 г.

На 31 декабря 2009 г. размер акционерного капитала не менялся и составил 627 967 010 рублей.

По состоянию на 31.12.2010 г. размер уставного капитала ОАО «Концерн Энергомера» составил 627 967 010 (шестьсот двадцать семь миллионов девятьсот шестьдесят семь тысяч десять) рублей, что соответствует 627 967 010 акций, номинальной стоимостью 1 (один) рубль за одну акцию. По сравнению с состоянием акционерного капитала на 31.12.2009 г. его размер и число акций не изменился.

## Динамика акционерного капитала

На 31 декабря	2010	2009	2008
Акционерный капитал	<b>627 967 010</b>	627 967 010	626 549 569
Число акций	<b>627 967 010</b>	627 967 010	626 549 569
Тип акций	<b>обыкновенные</b>	обыкновенные	обыкновенные
Номинал	<b>1 рубль</b>	1 рубль	1 рубль

## Структура акционеров компании

Акционеры по состоянию на 31 декабря	2010	2009	2008
Физические лица	<b>6462</b>	6685	5134
Юридические лица	<b>11</b>	13	8
Итого	<b>6683</b>	6698	5142
Из них нерезидентов	<b>3</b>	3	3

## Дивиденды

Дивиденды выплачиваются на основании решения Общего собрания акционеров в соответствии с Уставом Компании.

Внеочередным Общим собранием акционеров от 30.01.2010 г. принято решение о выплате промежуточных дивидендов за 9 месяцев 2009 г.

24 декабря 2010 г. состоялось внеочередное общее собрание акционеров, на котором были приняты следующие решения:

- выплатить промежуточные дивиденды за 9 месяцев 2010 г. из расчета 0,32 рубля на одну обыкновенную акцию денежными средствами;
- направить часть нераспределенной прибыли прошлых лет на выплату дивидендов и выплатить дивиденды из

расчета 0,16 рублей на одну обыкновенную акцию денежными средствами. Определить срок выплаты дивидендов – в соответствии с Уставом Общества.

## Динамика акционерного капитала

Период, за который выплачиваются дивиденды	Дата принятия решения	Дата составления 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	11 212 886
9 мес. 2009 г.	30.01.10	16.12.09	1	0,24	150 712 082,4	156 836 432
9 мес. 2010 года	24.12.10	15.11.10	1	0,32	200 949 443,2	70 699 808
Нераспределенная прибыль прошлых лет	24.12.10	15.11.10	1	0,16	100 474 721,6	42 181 031

## Изменения в структуре Концерна в 2010 г.

### Сегмент «Электротехническое приборостроение»:

Основные корпоративные события были связаны с задачей завершения структурирования Группы (выделением электротехнического направления в самостоятельную бизнес-единицу).

- 30 января 2010 г. состоялось внеочередное Общее собрание акционеров, на котором было принято решение о реорганизации ОАО «Концерн Энергомера» в форме выделение Закрытого акционерного общества «Электротехнические заводы «Энергомера» (ЗАО «Энергомера»). На основании разделительного баланса к ЗАО «Энергомера» переведены финансовые вложения Общества (в долях и акциях) следующих обществ: ЗАО «КИЭП «Энергомера», ЗАО

«ЗЭС «Энергомера», ЗАО «Центральный ТД «Энергомера», ООО «ХЭТЗ «Энергомера», ООО «ФЗИП «Энергомера».

- 01 февраля 2010 г. Компанией приобретены 100% доли в ООО «АТП «Энергомера» и ООО «ВНИИэлектроаппарат» (внутригрупповые транзакции, также связанные с проектом структуризации Группы).
- 05 августа 2010 г. решением Совета директоров одобрено учреждение Общества с ограниченной ответственностью «Энергомера-Инвест» и участие в нем Компании.
- 08 ноября 2010 г. решением Совета директоров одобрено участие Компании в создании дочернего общества (юрисдикция Нидерланды).

## **Сегмент «Электронные материалы и компоненты»:**

Основные корпоративные события данного бизнес-сегмента были связаны с задачей подготовки компании к выходу на российский фондовый рынок.

- Решением внеочередного Общего собрания акционеров от 20.05.2010 г. новым генеральным директором ЗАО «Монокристалл» назначен Качалов Олег Викторович.
- Решением годового Общего собрания акционеров ЗАО «Монокристалл» от 30.06.2010 г., протокол от 05.07.2010 г., принято решение об изменении организационно-правовой формы ЗАО «Монокристалл» на ОАО «Монокристалл».
- Решением годового Общего собрания акционеров от 30.06.2010г. утверждены внутренние документы, регулирующие деятельность органов управления и контроля ОАО «Монокристалл» – Положения об Общем собрании, Ревизионной комиссии, Совете Директоров, Генеральном директоре, Правлении.
- В июне состоялось избрание членов Правления – исполнительного коллегиального органа управления ОАО «Монокристалл».
- В июне решением Совета директоров принят Этический Кодекс ОАО «Монокристалл».
- В июне сформирован Комитет по аудиту во главе с независимым директором.
- В сентябре 2010 г. решением внеочередного общего собрания акционеров избран новый состав Совета директоров, в который вошли 2 независимых директора.
- Изменены подходы к раскрытию информации об ОАО «Монокристалл», включая раскрытие инфор-

мации на веб-сайте ОАО «Монокристалл» с целью повышения уровня прозрачности, открытости и информативности.

- Подготовлена МСФО-отчетность ОАО «Монокристалл» за 2009 г. (дата перехода на МСФО – 01.01.2008 г.) и 6 месяцев 2010 г., аудиторской компанией КПМГ.
- В июле органами управления ОАО «Монокристалл» принято решение об увеличении уставного капитала путем размещения по открытой подписке дополнительно 10 000 000 обыкновенных акций в связи с проведением первоначального публичного предложения (IPO).
- В третьем квартале проведена подготовка и регистрация в ФСФР проспекта эмиссии.
- 05 августа 2010 г. решением Совета директоров одобрено учреждение Общества с ограниченной ответственностью «Энергомера-Инвест» и участие в нем Компании.
- В сентябре – октябре пройдена процедура допуска акций ОАО «Монокристалл» к торгам на российских биржах (ММВБ и РТС) – акции включены в котировальные списки.
- В октябре принято решение отложить проведение международного IPO ОАО «Монокристалл» вследствие сложившейся неблагоприятной ситуации на мировых фондовых рынках.
- 08 ноября 2010 г. решением Совета директоров одобрено участие Компании в создании дочернего общества (юрисдикция Нидерланды).
- Внеочередным Общим собранием акционеров от 20.12.2010 г. принято решение о выплате промежуточных дивидендов за 9 месяцев 2010 г.

## Основные дочерние и зависимые компании

Ниже представлены компании, входящие в число основных бизнес-образующих активов, и принадлежащая в них Концерну доля.

Дочерние компании по странам регистрации	Сегмент бизнеса	Доля собственности, %		
		2008	2009	2010
ОАО «Монокристалл» г. Ставрополь	ЭМК	77,8510	100,0	100,0
ООО «ПКФ «Атлас» г. Шебекино	ЭМК	100 % дочерняя компания ОАО «Монокристалл»		
ООО «Монокристалл» г. Ставрополь	ЭМК	100 % дочерняя компания ОАО «Монокристалл»		
ООО «Победа» с. Ладовская Балка, Ставропольский край	СХП	100,0	100,0	100,0
ООО «Хлебороб» Ставропольский край	СХП	100 % дочернее предприятие ООО «Победа»		
ЗАО «Пятигорсксельмаш» г. Пятигорск	СХМ	100,0	100,0	-
ЗАО «Энергомера»	ЭТП	100,0	-	-
ЗАО «КИЭП «Энергомера» г. Ставрополь	ЭТП	100 % дочернее предприятие ЗАО «Энергомера»		
ОАО «ЗЭС «Энергомера» г. Москва – Зеленоград	ЭТП	100 % дочернее предприятие ЗАО «Энергомера»		
ООО «Харьковский ЭТЗ «Энергомера», Украина, г. Харьков	ЭТП	100 % дочернее предприятие ЗАО «Энергомера»		
ЗАО «Фанипольский ЗИП «Энергомера», Республика Беларусь, г. Дзержинск	ЭТП	99,81 % дочернее предприятие ЗАО «Энергомера»		

## Филиалы и представительства

28 мая 2010 г. Советом директоров принято решение о закрытии филиала в г. Невинномысске (Завод измерительных приборов «Энергомера») и филиала в г. Ставрополе (Электротехнический завод «Энергомера»). Закрытие филиалов Концерна явилось следствием выделения электротехнического бизнеса и переводом электротехнических активов под контроль новой материнской компании электротехнического субхолдинга – ЗАО «Энергомера». Завод измерительных приборов «Энергомера» в г. Невинномысске и электротехнический завод «Энергомера» в г. Ставрополе были зарегистрированы как производственные филиалы ЗАО «Энергомера» 30 апреля 2010 г.

## Основные события после отчетной даты

- 11 февраля 2011 г. состоялось заседание Совета директоров Компании, на котором утвержден план финансово-экономического развития Общества, эмиссионной, кредитной и инвестиционной политики на 2011 г., а также принято решение о начале проекта по построению в Компании независимой службы внутреннего контроля, созданию в рамках этого проекта отдела внутреннего аудита с подчиненностью Комитету по аудиту Совета директоров, утверждены основополагающие принципы построения и функционирования службы, изложенные в Положении об отделе внутреннего аудита и в Положении о системе внутреннего контроля.
- Решением внеочередного общего собрания акционеров ОАО «Монокристалл» от 25.02.2011 г., протокол от 02.03.2011 г., принято решение об изменении типа с ОАО «Монокристалл» на ЗАО.
- 16 марта 2011 г. на основании решения единственного участника, Общество с ограниченной ответственностью «Производственно-коммерческая фирма «АТЛАС» переименовано в Общество с ограниченной ответственностью «Белгородский завод сапфиров «Монокристалл».

## 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 Концерном или контролирующие Концерн, а также ключевой менеджмент Концерна.

	Продажи	Услуги	Финансовые	Всего
<b>Концерн Энергомера – Связанные стороны</b>				
Готовая продукция, оборудование и ПКИ	422 888			422 888
Займы и кредиты выданные			583 060	583 060
СМР, аренда, юр.услуги, бух. услуги и т.д.		374164		374 164
Сумма сделок		374164	583 060	1 380 111
Кол-во сделок	38	39	13	90
<b>Связанные стороны – Концерн Энергомера</b>				
Готовая продукция, оборудование и ПКИ	486919			486 919
Займы и кредиты полученные			42 000	42 000
Займы и кредиты погашенные			1 008 862	1 008 862
СМР, аренда, юр.услуги, бух. услуги и т.д.		43 789		43 789
Сумма сделок	486 919	43 789	1 050 862	1 581 571
Кол-во сделок		16	16	43
ИТОГО общее кол-во сделок	49	55	29	133
ИТОГО сумма сделок 1 892 619 т.р.		417 953	1 633 922	2 961 682

## Имущественный комплекс

Сегмент бизнеса	Общая площадь зданий (в кв.м.)	Общая площадь земельных участков, обеспечивающих основные направления деятельности (в гектарах)	
		В собственности	В аренде
Электротехническое приборостроение	134405,3	16,21	3,12
Электронные материалы и компоненты	41842,6		
Сельскохозяйственное производство	169250,01	13147,89	45328,58
Сельскохозяйственное машиностроение	28403	8,1	0
Итого:	373900,91	13190,28	45332,12

### Основные задачи в отношении имущественного комплекса в 2010 г.:

- эффективное использование имущества;
- реализация и сдача в аренду непрофильных и свободных площадей;
- оптимизация затрат на содержание зданий и сооружений;
- реконструкция производственных площадей используемых компанией.

### Мероприятия, проведенные в отношении имущественного комплекса в 2010 г.

- Продажи объектов имущественного комплекса в 2010 г. не было.
- Приобретено – 25 объектов (земельные участки сельскохозяйственного назначения).
- Реконструировано – 45861,97 кв.м. производственных и вспомогательных площадей.

# КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

ПОДГОТОВЛЕННАЯ В СООТВЕТСТВИИ  
С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ  
ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ  
ЗА 2010 ГОД

# КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ ПОЛОЖЕНИИ

по состоянию на 31 декабря 2010 года  
(в тысячах российских рублей, если не указано иное)

НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ:	Примечания	На 31 декабря 2010 года	На 31 декабря 2009 года
<b>АКТИВЫ</b>			
<b>Внеоборотные активы</b>			
Нематериальные активы	3	180 141	282 177
Основные средства	4	4 267 822	3 772 047
Инвестиционная недвижимость	5	20 597	21 234
Долгосрочная дебиторская задолженность	6	-	-
		<b>4 468 560</b>	<b>4 075 458</b>
<b>Оборотные активы</b>			
Товарно-материальные запасы	8	2 884 408	1 778 488
Дебиторская задолженность и авансы выданные	6	2 031 363	1 338 564
Финансовые активы	9	1 278	42 012
Предоплата по налогам	10	634 995	310 001
Денежные средства и их эквиваленты	11	941 743	402 037
		<b>6 493 787</b>	<b>3 871 102</b>
<b>ВСЕГО АКТИВЫ</b>			
<b>КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
<b>Капитал</b>			
Уставный капитал	12	732 896	732 896
Нераспределенная прибыль		3 485 516	1 743 238
Эмиссионный доход		541 194	541 194
Резерв пересчета в валюту представления отчетности		(3 388)	(2 782)
<b>Капитал, относящийся акционерам</b> <b>ОАО «Концерн Энергомера»</b>		<b>4 756 218</b>	<b>3 014 546</b>
Доля неконтролирующих акционеров		125 074	-
<b>Итого капитал</b>		<b>4 881 292</b>	<b>3 014 546</b>
<b>Долгосрочные обязательства</b>			
Долгосрочные кредиты и займы	13	2 903 194	1 915 458
Отложенные налоговые обязательства	7	360 152	379 710
		<b>3 263 346</b>	<b>2 295 168</b>
<b>Краткосрочные обязательства</b>			
Краткосрочные кредиты и займы и текущая часть долгосрочной задолженности	14	1 645 663	2 163 378
Торговая и прочая кредиторская задолженность	15	619 768	348 110
Кредиторская задолженность по налогам	16	358 156	118 096
Дивиденды к уплате		191 778	4 984
Доля неконтролирующих участников в дочерних компаниях, подлежащая выплате по требованию	17	2 344	2 278
		2 817 709	2 636 846
<b>ВСЕГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>		<b>10 962 347</b>	<b>7 946 560</b>

## КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О СОВОКУПНОЙ ПРИБЫЛИ

за год, закончившийся 31 декабря 2010 года  
(в тысячах российских рублей, если не указано иное)

НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ:	Примечания	За год, закончившийся 31 декабря 2010 года	За год, закончившийся 31 декабря 2009 года
Выручка	18	8 346 685	4 601 337
Себестоимость	19	(3 994 890)	(3 068 342)
<b>Валовая прибыль</b>		<b>4 351 795</b>	<b>1 532 995</b>
Административные расходы	20	(182 431)	(121 746)
Коммерческие расходы	21	(853 448)	(554 016)
Прочие доходы	22	88 161	72 032
Прочие расходы	23	(366 599)	(205 725)
<b>Операционная прибыль</b>		<b>3 037 478</b>	<b>723 540</b>
Прибыль, возникшая при приобретении компаний		-	114 123
Чистые финансовые расходы	24	(483 472)	(578 028)
<b>Прибыль до налога на прибыль</b>		<b>2 554 006</b>	<b>259 635</b>
Налог на прибыль	7	(564 770)	(81 881)
<b>Прибыль за отчетный период</b>		<b>1 989 236</b>	<b>177 754</b>
<b>Прочий совокупный доход</b>			
Изменение резерва пересчета в валюту представления отчетности		(606)	(2 120)
<b>Прочая совокупная прибыль за отчетный год</b>		<b>(606)</b>	<b>(2 120)</b>
<b>Общая совокупная прибыль за отчетный год</b>		<b>1 988 630</b>	<b>175 634</b>
<b>Прибыль, причитающаяся:</b>			
Собственникам материнской компании		1 927 092	195 900
Неконтролирующим собственникам		61 537	(20 266)

# КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О СОВОКУПНОЙ ПРИБЫЛИ

за год, закончившийся 31 декабря 2010 года  
(в тысячах российских рублей, если не указано иное)

НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ:	Кол-во размещенных акций (тыс. шт.)	Капитал, причитающийся акционерам ОАО «Концерн Энергомера»					Доля неконтролирующих собственников	Всего капитал
		Акционерный капитал	Эмиссионный доход	Резерв пересчета в валюту представления отчетности	Нераспределенная прибыль	Итого капитал		
На 1 января 2009 года	626 550	731 479	541 078	(662)	1 550 576	2 822 471	16 343	2 838 814
Общая совокупная прибыль за отчетный период								
Прибыль за год	-	-	-	-	198 020	198 020	(20 330)	177 690
Прочий совокупный доход								
Изменение резерва пересчета в валюту представления отчетности	-	-	-	(2 120)	-	(2 120)	-	(2 120)
Общий совокупный доход за год	-	-	-	(2 120)	198 020	195 900	(20 330)	175 570
Операции с собственниками, отраженные в капитале								
Вклады собственников и выплаты собственникам								
Выпуск акций	1 417	1 417	116	-	-	1 533	-	1 533
Изменения долей участия в дочерних компаниях, не приводящие к утрате контроля								
Приобретение долей у неконтролирующих собственников	-	-	-	-	(5 358)	(5 358)	3 987	(1 371)
На 31 декабря 2009 года	627 967	732 896	541 194	(2 782)	1 743 238	3 014 546	-	3 014 546
Общая совокупная прибыль за отчетный период								
Прибыль за год	-	-	-	-	1 927 699	1 927 699	61 510	1 989 209
Прочий совокупный доход								
Изменение резерва пересчета в валюту представления отчетности	-	-	-	(606)	-	(606)	-	(606)
Общий совокупный доход за год	-	-	-	(606)	1 927 699	1 927 093	61 510	1 988 603
Операции с собственниками, отраженные в капитале								
Вклады собственников и выплаты собственникам								
Дивиденды неконтролирующим собственникам							(11 939)	(11 939)
Дивиденды акционерам					(454 702)	(454 702)		(454 702)
Изменения долей участия в дочерних компаниях, не приводящие к утрате контроля								
Продажа долей неконтролирующим собственникам	-	-	-	-	269 281	269 281	75 503	344 784
На 31 декабря 2010 года	627 967	732 896	541 194	(3 388)	3 485 516	4 756 218	125 074	4 881 292

# КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

за год, закончившийся 31 декабря 2010 года  
(в тысячах российских рублей, если не указано иное)

НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ:	Примечания	За год, закончившийся 31 декабря 2010 года	За год, закончившийся 31 декабря 2009 года
<b>ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:</b>			
<b>Прибыль до налогообложения</b>		<b>2 554 006</b>	<b>259 635</b>
Корректировки:			
Амортизация основных средств, нематериальных активов и инвестиционной недвижимости	19, 21	416 238	382 398
Изменение резерва под обесценение дебиторской задолженности	25	57 661	3 250
Изменение резерва под устаревание запасов	8	9 908	8 446
Процентные доходы	24	(5 880)	(9 341)
Процентные расходы	24	495 499	546 635
Убыток от выбытия основных средств и нематериальных активов		38 378	57 986
Прибыль, возникшая при приобретении компаний		-	(114 123)
Убыток от выбытия дочерних компаний		6 762	-
Нереализованные курсовые разницы по статьям, не относящимся к текущей деятельности		(11 081)	170 043
Изменение справедливой стоимости биологических активов и урожая текущего года		(264 089)	(71 927)
(Восстановление)/Списание безнадежной к возврату дебиторской задолженности		(10 333)	39 504
Списание кредиторской задолженности		(4 892)	(2 386)
Прочие неденежные операции		(84)	-
<b>Денежные средства от операционной деятельности до учета изменений в оборотном капитале</b>		<b>3 282 093</b>	<b>1 270 120</b>
Изменения в оборотном капитале:			
(Увеличение) / уменьшение торговой и прочей дебиторской задолженности		(751 506)	14 688
Увеличение предоплаты по налогам, кроме налога на прибыль		(318 168)	(72 183)
(Увеличение) / уменьшение товарно-материальных запасов		(980 243)	15 715
Увеличение / (уменьшение) кредиторской задолженности и начислений		142 933	(129 533)
Увеличение задолженности по налогам, кроме налога на прибыль		141 060	10 130
Уплаченный налог на прибыль		(493 236)	(14 608)
<b>Итого чистые потоки денежных средств от операционной деятельности</b>		<b>1 022 933</b>	<b>1 094 329</b>
<b>ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:</b>			
Приобретение основных средств и нематериальных активов		(628 044)	(280 436)
Продажа основных средств и нематериальных активов		52 381	114 565
Выбытие финансовых активов		860	2 147
Выдача займов		(23 391)	(5 489)
Погашение займов		63 265	-
Приобретение дочерних организаций		-	207
Выбытие дочерних компаний		(5 279)	-

## КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ за год, закончившийся 31 декабря 2010 года (продолжение) (в тысячах российских рублей, если не указано иное)

НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ:	Примечания	За год, закончившийся 31 декабря 2010 года	За год, закончившийся 31 декабря 2009 года
Проценты полученные		5 880	9 341
<b>Итого чистые потоки денежных средств, затраченные на инвестиционную деятельность</b>		<b>(534 328)</b>	<b>(159 665)</b>
<b>ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:</b>			
Получение кредитов и займов		3 951 917	2 663 556
Погашение кредитов и займов		(3 470 267)	(2 881 486)
Проценты уплаченные		(495 526)	(546 154)
Дивиденды уплаченные		(279 847)	(5 017)
Продажа долей в дочерней компании		344 824	-
<b>Итого чистые потоки денежных средств от финансовой деятельности</b>		<b>51 101</b>	<b>(769 101)</b>
<b>Увеличение / (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов</b>		<b>539 706</b>	<b>165 563</b>
<b>Денежные средства и их эквиваленты на начало года</b>		<b>402 037</b>	<b>236 815</b>
<b>Корректировка, связанная с пересчетом в валюту представления отчетности</b>		<b>-</b>	<b>(341)</b>
<b>Денежные средства и их эквиваленты на конец года</b>		<b>941 743</b>	<b>402 037</b>

# Примечания к консолидированной отчетности

## За год, закончившийся 31 декабря 2010 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.

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

Основные производственные мощности Компании расположены в Российской Федерации в Ставропольском крае в городах Ставрополе, Невинномысске, Пятигорске, в городе Шебекино Белгородской области, городе Москве (Зеленоград), а также в Украине в городе Харькове и в Республике Беларусь в городе Фаниполе.

#### ПРИМЕНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ (МСФО)

Компания начала переход на Международные стандарты финансовой отчетности с 2007 года, ранее использовали данные из консолидированной управленческой отчетности.

Аудиторская проверка консолидированной отчетности Компании за 2010 год на соответствие МСФО проводится в 2011 году независимой аудиторской компанией ООО «Финансовые и бухгалтерские консультанты» (ООО «ФБК»), (Москва).

Опубликованная в настоящем отчете информация об итогах деятельности Компании за 2010 год, а также сопоставимая информация за 2009 год, представляют собой консолидированную отчетность, аудированную и подготовленную согласно требованиям МСФО

### 2. ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

#### ВЫРУЧКА

Выручка компании за 2010 год увеличилась на 81 % по сравнению с 2009 г. и составила на конец периода 8 347 млн руб.

Впервые в истории Компании сегмент «Электронные материалы и компоненты» занял лидирующую позицию в структуре выручки Холдинга – 55%. Выручка этого сегмента на конец периода составила 4 644 млн руб., что на 185 % больше показателя 2009 года. Основным фактором роста выручки стал возросший спрос на сапфиры и пасты, обусловленный ростом рынка СИД и ростом активности в сфере солнечной энергетики.

По сельскохозяйственному машиностроению рост выручки относительно 2009 года составил 77 %. Основным фактором роста выручки стал рост производства и потребления мяса и яйца птицы, а также государственная поддержка производителей.

Сегмент электротехнического приборостроения показал умеренный рост на 20 %, относительно 2009 года, сохранив при этом 40 % долю рынка счетчиков электроэнергии в России. В 2010 году на рынке данного направления наблюдалась жесткая конкуренция, связанная с ограничением инвестиционных затрат у основных потребителей нашей продукции.

Сегмент сельскохозяйственного производства увеличил свою выручку на 14 %.

### Структура выручки по бизнес-направлениям, %



### ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ

Валовая прибыль Концерна\* за 2010 год увеличилась на 184% по сравнению с 2009 г. и составила на конец периода 4 352 млн руб.

### Структура валовой прибыли по бизнес-направлениям, %



\*По данным неаудированной консолидированной отчетности

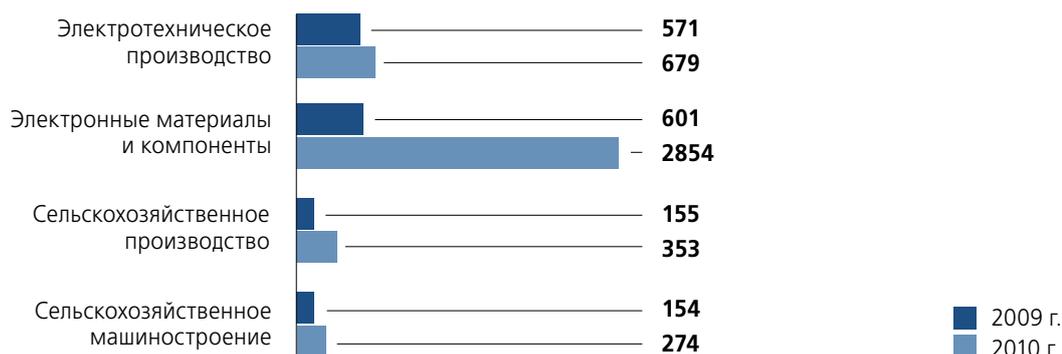
Валовая прибыль сегмента «Электронные материалы и компоненты» увеличилась на 375 % относительно 2009 года и достигла уровня 2 854 млн руб. Опережающий темп роста валовой прибыли над темпами роста выручки обусловлен предпринятыми мерами по снижению производственных издержек, повышению эффективности производства и ростом цен на мировых рынках, особенно во втором полугодии, на сапфировые цилиндры и пластины для производства светоизлучающих диодов (СИД).

Валовая прибыль сегмента «Сельскохозяйственное производство» выросла на 127 % относительно 2009 года и составила 353 млн руб. за счет значительного увеличения цен на рынке масличных культур.

Валовая прибыль сельскохозяйственного машиностроения показала 78 % роста по отношению к 2009 году и составила 274 млн руб. за счет эффекта масштаба бизнеса, а также оптимизации производственных затрат.

Темп роста валовой прибыли в 19 % относительно 2009 г. электротехнического приборостроения сопоставим с темпом роста выручки. В условиях жесткой конкуренции отпускные цены на основные продукты были снижены на 10-12 % относительно 2009 года.

#### Динамика валовой прибыли по сегментам, млн руб.

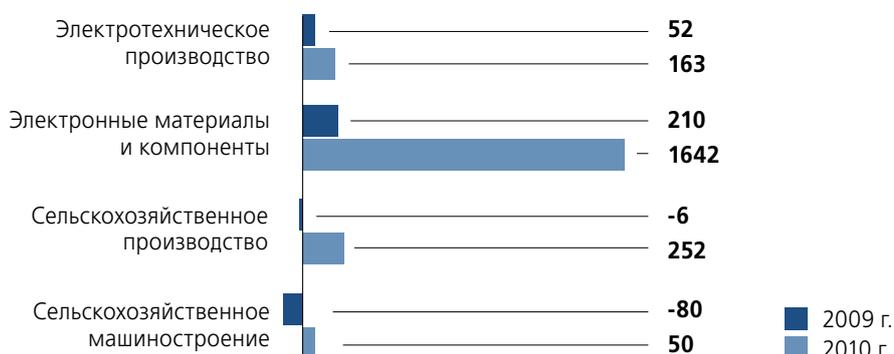


#### ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

Концерн 2010 года выросла в 11 раз относительно 2009 года и составила на конец отчетного периода 1 989 млн руб.

Чистая прибыль сегмента «Электронные материалы и компоненты» выросла на 683 % и составила на конец периода 1 642 млн руб. Сегмент сельскохозяйственного машиностроения получил чистую прибыль в размере 50 млн руб. против убытков в размере 80 млн в 2009 г. Чистая прибыль электротехнического приборостроения выросла на 213 % в 2010 г. и составила 163 млн руб. Чистая прибыль сельскохозяйственного производства составила 252 млн руб. против убытков 2009 г. в размере 6 млн руб.

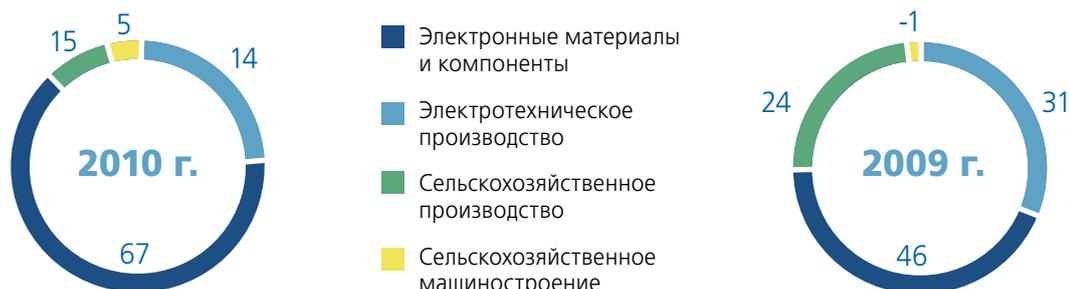
#### Динамика чистой прибыли по сегментам, млн руб.



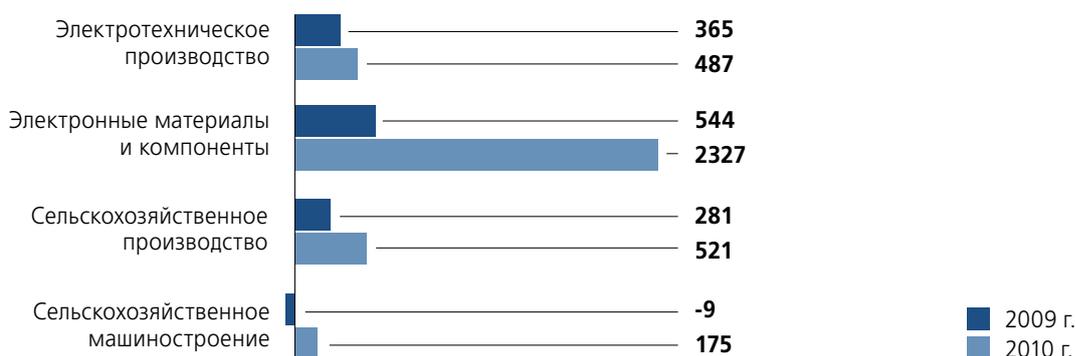
## ПРИБЫЛЬ ПО ПОКАЗАТЕЛЮ EBITDA

Прибыль по EBITDA в 2010 г. выросла в 3 раза относительно 2009 г. и составила на конец периода 3 462 млн руб.

### Структура прибыли по EBITDA по бизнес-направлениям, %



### Динамика валовой прибыли по сегментам, млн руб.



Прибыль по EBITDA значительно выросла в 2010 г. относительно 2009 г. по всем бизнес-направлениям Компании. Основным фактором роста этого показателя стало увеличение прибыли до налогообложения в 10 раз, как следствие выполнения мероприятий по снижению производственных затрат и роста выручки, а также незначительным увеличением амортизационных отчислений, их рост составил 10%. Стремительный рост этого показателя произошел в сегменте «Электронные материалы и компоненты» – увеличение составило 328% и он достиг уровня 2 327 млн. руб., превысив более чем в 2 раза показатель 2009 г. по всей Компании. Значительный рост этого показателя произошел и в сегментах «Сельскохозяйственного машиностроения», «Сельскохозяйственного производства», «Электротехнического приборостроения» в 20 раз, на 85 % и на 33% соответственно.

### Структура показателя EBITDA:

НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ:	2010	2009
Прибыль до налогообложения	2 554 006	259 635
Затраты на обслуживание заимствований	491 271	539 609
Амортизация	416 238	382 398
EBITDA, тыс. руб.	3 461 515	1 181 642

## АКТИВЫ

Активы Концерна к концу 2010 года составили 10 962 млн руб. их рост за отчетный период составил 38 % относительно 2009 года, при этом доля нераспределенной прибыли в росте активов составила 100 %.

Структура активов 2010 года претерпела заметные изменения относительно 2009 года.

### Структура активов, %:



	Абсолютное изменение, тыс. руб.	Относительное изменение, %
Внеоборотные активы, %	393 102	10
Оборотные активы, %	2 622 685	68
Всего активов, тыс. руб.	3 015 787	38

Внеоборотные активы в структуре активов увеличились на 10 % и составили на конец периода 4 469 млн руб., а оборотные активы выросли на 68 % и составили 6 494 млн руб.

### ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ

Внеоборотные активы Концерна к концу 2010 года составили 4 469 млн руб. их рост за отчетный период составил 10 %, преимущественно за счет сопоставимого роста основных средств.

В структуре внеоборотных активов Концерна существенных изменений не произошло:

### Структура внеоборотных активов, %



	Абсолютное изменение, тыс. руб.	Относительное изменение, %
Нематериальные активы	(102 036)	(36)
Основные средства	495 775	13
Прочие внеоборотные активы	(637)	(3)
Всего внеоборотных активов, тыс. руб.	393 102	10

Основные средства Компании выросли на 13 % за счет реализации инвестиционной программы.

## ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ

Оборотные активы Концерна увеличились в 2010 г. на 68 % относительно 2009 г. и составили на конец отчетного периода 6 494 млн руб., за счет значительного роста на 134 % остатка денежных средств от операционной деятельности на счетах компании, а также роста запасов и коммерческой дебиторской задолженности на 62 % и 52 % соответственно, обусловленных расширением бизнеса.

Структура оборотных активов не претерпела существенных изменений в 2010 году:

### Структура оборотных активов, %



	Абсолютное изменение, тыс. руб.	Относительное изменение, %
Запасы	1 105 920	62
Авансы выданные	324 994	105
Коммерческая дебиторская задолженность	692 799	52
Денежные средства	539 706	134
Всего оборотных активов, тыс. руб.	2 622 685	68

Структура запасов не претерпела существенных изменений относительно 2009 года:

Структура запасов, %	2010	2009	Изменение	
			Абсолютное, тыс. руб.	Относительное, %
Материалы и комплектующие	33,4	27,7	471 732	96
Готовая продукция	36,8	34,6	444 134	72
Незавершенное производство	30,2	37,8	199 030	30
Всего запасов, тыс. руб.	2 884 408	1 778 488	1 105 920	62

Запасы компании в 2010 выросли на 62 % относительно 2009 г., при росте выручки на 81 %. Существенно выросли запасы готовой продукции в сегменте «Сельскохозяйственного производства» в 55,8 раз к уровню 2009 г., вследствие принятого нами управленческого решения о переносе реализации зерна на следующий год из-за неблагоприятной конъюнктуры цен на рынке. Запасы по материалам и незавершенному производству в сегменте «Электронные материалы и компоненты» увеличились в 2010 г. на 199 % и 135% соответственно. Основная причина роста - увеличение оборотного капитала в связи со значительным ростом бизнеса компании в 2010 г.

## ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Обязательства Концерна в 2010 году составили 6 081 млн руб., из них заемные средства на конец 2010 года составили 4 549 млн руб.

Объем заимствований, тыс. руб.	2010	2009	Изменение	
			Абсолютное, тыс. руб.	Относительное, %
Долгосрочные кредиты	2 903 194	1 915 458	987 736	52
Краткосрочные кредиты	1 645 663	2 163 378	(517 715)	(24)
<b>Итого</b>	<b>4 548 857</b>	<b>4 078 836</b>	<b>470 021</b>	<b>12</b>

В структуре заимствований 2010 года произошло следующее перераспределение:

### Структура заимствований, %



Доля долгосрочных кредитов увеличилась на 17 % вследствие проводимой Компанией политики по привлечению долгосрочных заемных средств для финансирования инвестиционной деятельности.

В целом структура обязательств в рассматриваемых периодах выглядит следующим образом:

Структура обязательств, %	2010	2009	Изменение	
			Абсолютное, тыс. руб.	Относительное, %
<b>Долгосрочные обязательства</b>	53,7	46,5	968 178	42
долгосрочные займы и кредиты банков	47,7	38,7	987 736	52
отложенные налоговые обязательства	6	7,7	(19 558)	(5)
<b>Кредиторская задолженность, в т.ч.:</b>	46,3	53,4	180 863	7
Кредиторская задолженность, в т.ч.:	16,1	9,4	511 718	110
- торговая и прочая кредиторская задолженность	10,2	7,0	271 658	78
- задолженность по налогам	5,9	2,4	240 060	203
Кредиты	27,1	43,8	(517 715)	(24)
Задолженность акционерам по выплате доходов	3,2	0,1	186 794	

Кредиторская задолженность выросла в 2010 г. относительно 2009 г. на 110 % и составила на конец отчетного периода 977 924 тыс. руб., за счет роста «задолженности по налогам», связанной с начислением по итогам года налога на прибыль и предоплаты от покупателей нашей готовой продукции.

Задолженность акционерам по выплате доходов значительно выросла по причине проведения собрания акционеров по выплате дивидендов 24 декабря 2010 г.

## СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ

Собственный капитал Концерна вырос в 2010 году на 1 741 млн. рублей или на 58% относительно уровня 2009 года.

Значительный рост в 2010 г. собственного капитала относительно 2009 г. обусловлен увеличением нераспределенной прибыли в 2 раза.

Структура капитала, тыс. руб.	2010	2009	Изменение	
			Абсолютное, тыс. руб.	Относительное, %
Собственный капитал	4 756 218	3 014 546	1 741 672	58
Привлеченный капитал	4 548 857	4 078 836	470 021	12
Итого капитал	9 305 075	7 093 382	2 211 693	32

## КРЕДИТНО-ЗАЕМНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

В 2010 году Концерном была продолжена комплексная работа по оптимизации структуры и стоимости заемного капитала, в результате доля основного кредитора снижена до 67% против 80% 2009 года и на 12% снижена стоимость заемного капитала. В 2010 году впервые получены заемные средства в ЮниКредит Банке для реализации инвестиционной программы сегмента Электронные материалы и компоненты на 7 лет в размере более 9 млн. долларов.

В 1 квартале 2010 г. для этого же сегмента бизнеса были получены заемные средства от Международной финансовой корпорации в размере 10 млн. долларов на 5 лет.

Доля основного кредитора в этом сегменте за 2010 год снижена до 58% против 80% в 2009 г. Сберегательным банком РФ принято решение о кредитовании промышленных предприятий Концерна на пополнение оборотных средств, сроком на 3 года.

По всем остальным сегментам Компании существенных изменений в структуре заемного капитала не произошло.

## ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С ГОСУДАРСТВОМ

За 2010 год Концерн уплатил налогов в бюджеты всех уровней более 1,2 млрд. руб., что в два раза превышает показатель 2009 г. Рост отчислений на налоги в 2010 г. произошел по всем сегментам бизнеса. Так, предприятия сегмента «Электронные материалы и компоненты» заплатили налогов более 653 млн. руб., что на 184% больше, чем в 2009 году. Предприятиями сегмента «Электротехнического приборостроения» уплачено налогов - 439 млн. руб., что на 77% больше, чем в 2009 году. Предприятиями сегмента «Сельскохозяйственное машиностроение» уплачено налогов более 82 млн. руб., что на 52%, чем в 2009 г. Налоги по сельскохозяйственному производству выросли на 15% относительно 2009 года. Отчисления налогов в федеральные и краевые уровни бюджетов в целом по Компании выросли соответственно на 63% и 168%, относительно 2009 г. Налог на прибыль в 2010 г. вырос более чем в 6 раз и составил 469 млн. руб., оплата НДС выросла на 60% и составила за 2010 г. 428 млн. руб., против 268 млн. руб. 2009 года.

### 3. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

СМ. ПРИЛОЖЕНИЕ

### 4. ИНФОРМАЦИЯ ПО СЕГМЕНТАМ

#### Показатели деятельности сегментов бизнеса в 2010 году

Показатели, тыс. рублей	ЭТП	ЭМК	СХП	СХМ	Холдин- говая компания	Внутригруп- повые обороты остатки	Итого
Сегментная выручка	2 328 911	10 150 168	1 232 663	620 878	376 040	(6 391 936)	8 316 724
Валовая прибыль	679 150	2 939 160	353 470	273 904	31 711	(85 093)	4 192 302
Прибыль от основной деятельности	463 732	2 412 568	338 459	179 001	(90 027)	-	3 303 733
Операционная прибыль	445 592	2 308 560	363 175	170 833	240 153	-	3 528 313
Сегментные финансовые расходы, нетто	137 707	123 832	208 877	73 879	22 299	-	566 594
Сегментная прибыль (убыток) до налогообложения	307 885	2 184 728	154 298	96 954	217 854	-	2 961 719
Сегментная EBITDA	542 084	2 430 920	425 676	191 845	273 039	-	3 863 564
Сегментные налоги на прибыль	64 089	438 778	10 924	24 122	53 621	-	591 534
Сегментная амортизация	96 492	122 360	62 501	21 012	32 886	-	335 251
Сегментная прибыль за год	239 485	1 745 711	143 374	72 832	164 264	-	2 365 666
Сегментные активы	2 928 130	5 911 975	3 182 192	806 291	2 438 008	(4 799 617)	10 466 979
Сегментные запасы	617 835	857 851	1 057 825	152 685	6 719	-	2 692 915
Сегментная торговая и прочая дебиторская задолженность	1 073 666	2 095 623	1 031 330	417 549	494 516	(2 823 987)	2 288 697
Сегментные обязательства	2 226 209	3 321 234	1 763 310	673 659	614 574	(2 829 522)	5 769 464
Сегментные кредиты и займы	1 920 702	1 475 477	642 462	543 000	-	(24 000)	4 557 641
Сегментная торговая и прочая кредиторская задолженность	241 779	1 776 461	1 120 848	126 461	407 618	(2 799 987)	873 180
Сегментный капитал	701 921	2 590 741	1 418 882	132 632	1 823 435	(1 970 096)	4 697 515

#### Инвестиции в сегменты бизнеса в 2010 году

Направ- ления	Финансовые вложения в акции	Реконструкция зданий и сооружений	Приобретение новых площадей	Оборудование и технологии	Разработка новых продуктов	Эмиссия ценных бумаж	Прочие	Всего инвестиций
ЭТП	6,4	12,8	-	47,7	59,0	-	5,5	131,4
ЭМК	-	240,1	-	683,3	14,7	44,7	-	982,8
СХП	0,2	19,5	17,2	19,0	-	-	-	55,9
СХМ	-	21,5	-	4,6	0,2	-	-	26,3
Итого	6,6	293,9	17,2	754,6	73,9	44,7	5,5	1 196,4

### Показатели деятельности сегментов бизнеса в 2009 году

Показатели, тыс. рублей	ЭТП	ЭМК	СХП	СХМ	Внутригрупповые обороты	Итого
Сегментная выручка	2 339 197	3 327 149	902 986	285 659	(2 126 080)	4 728 911
Сегментные финансовые расходы, нетто	149 680	133 617	128 099	64 569	-	475 965
Сегментная прибыль/(убыток) до налогообложения	106 075	250 088	51 546	(9 036)	-	398 673
Сегментные налоги на прибыль	24 149	52 353	9 720	9 533	-	95 755
Сегментная амортизация	111 725	111 857	47 064	19 332	-	289 978
Сегментные активы	5 458 865	2 641 346	2 409 680	594 190	(3 889 849)	7 214 232
Сегментные обязательства	3 515 076	1 574 606	1 329 951	539 785	(2 298 041)	4 661 377

### Инвестиции в сегменты бизнеса в 2009 году

Направление	Финансовые вложения в акции	Реконструкция зданий и сооружений	Приобретение новых площадей	Оборудование и технологии	Разработка новых продуктов	Эмиссия ценных бумаг	Прочие	Всего инвестиций
ЭТП	-	17,5	-	59,8	34,4	0,2	5,5	111,9
ЭМК	0,03	55,3	-	73,5	22,3	-	-	151,1
СХП	17,9	6,4	19,6	28	-	-	-	71,9
СХМ	-	12,9	-	1,4	0,8	-	-	15,1
Итого	17,9	92,1	19,6	162,7	57,5	0,2	5,5	350

### Показатели деятельности сегментов бизнеса в 2008 году

Показатели, тыс. рублей	ЭТП	ЭМК	СХП	СХМ	Внутригрупповые обороты	Итого
Выручка от реализации	1 867 499	1 457 074	797 282	212 271	122 148	4 456 274
Прибыль от продаж	263 738	266 474	345 536	(91 953)	-	783 795
Активы сегмента в операционной деятельности	2 604 877	2 384 060	1 827 917	659 243	-	7 476 097
Обязательства сегмента в операционной деятельности	(237 367)	(126 809)	(104 856)	(17 741)	-	(486 773)

### Инвестиции в сегменты бизнеса в 2008 году

Направление	Финансовые вложения в акции	Реконструкция зданий и сооружений	Приобретение новых площадей	Оборудование и технологии	Разработка новых продуктов	Прочие	Всего инвестиций
ЭТП	7	74,4	-	137,1	36,4	5	259,9
ЭМК	355,4	86	-	110,8	16,4	-	568,6
СХП	462,6	32,5	19	105,7	-	-	619,8
СХМ	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

Показатели, тыс. рублей	ЭТП	ЭМК	СХП	СХМ	Внутригрупповые обороты	Итого
Выручка от реализации	1 913 720	673 682	792 556	154 553	53 322	3 534 511
Прибыль от продаж	306 608	116 623	295 176	(58 481)		659 926
Активы сегмента в операционной деятельности	2 567 060	1 533 244	715 515	611 993		5 427 812
Обязательства сегмента в операционной деятельности	(195 530)	(14 847)	(39 979)	(36 725)		(287 081)

### Инвестиции в сегменты бизнеса в 2007 году

Направление	Финансовые вложения в акции	Реконструкция зданий и сооружений	Приобретение новых площадей	Оборудование и технологии	Разработка новых продуктов	Всего инвестиций	
ЭТП	–	125	–	154	48	5	327
ЭМК	–	36	–	160	7	–	203
СХП	38	10	80	55	–	–	183
СХМ	3	21	–	73	–	–	97
Итого	41	192	80	442	55	5	810

## 5. КОММЕРЧЕСКИЕ РАСХОДЫ

тыс. рублей	2010	2009
Заработная плата, налоги с фонда оплаты труда и прочие выплаты	262 115	154 731
Хранение и транспортировка готовой продукции	127 470	76 199
Амортизация основных средств и нематериальных активов	78 357	60 171
Реклама	34 860	40 575
Агентские услуги	207 059	84 201
Арендные платежи	27 252	28 308
Сырье и материалы	23 880	24 518
Командировочные расходы	11 660	11 870
Услуги связи	7 801	9 413
Сертификация продукции	6 220	2 029
Прочие расходы	78 727	62 001
Итого	865 401	554 016

## 6. АДМИНИСТРАТИВНЫЕ РАСХОДЫ\*

тыс. рублей	2010	2009
Заработная плата, налоги с фонда оплаты труда и прочие выплаты	93 312	46 816
Налоги	52 677	39 762
Аренда	8 355	5 661
Услуги сторонних организаций	16 310	20 966
Прочие расходы	11 777	8 541
Итого	182 431	121 746

\*на основании аудированной отчетности

## 7. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ В 2010 ГОДУ

По данным консолидированного Отчета о прибылях и убытках чистая прибыль Концерна в 2010 году составила 1 988 630 тыс. рублей.

## 8. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА

тыс. рублей	2010	2009
Земля	375 693	358 199
Здания и сооружения	1 751 189	1 711 417
Оборудование	1 451 655	1 174 723
Транспорт	195 358	207 302
Прочие	493 927	320 406
Итого	4 267 822	3 772 047

## 9. ЗАПАСЫ

тыс. рублей	2010	2009
Сырье, материалы	963 588	491 856
Затраты в незавершенном производстве	872 100	673 070
Готовая продукция	1 060 302	616 168
Прочие	(11 583)	(2 606)
Итого	2 884 407	1 778 488

## 10. КОММЕРЧЕСКАЯ И ПРОЧАЯ ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

тыс. рублей	2010	2009
Торговая дебиторская задолженность	1 812 571	1 191 825
Авансы выданные	294 032	158 380
Прочая дебиторская задолженность	34 567	40 529
Резерв по сомнительным долгам (Примечание 25)	(109 807)	(52 170)
Итого	2 031 363	1 338 564

## 11. ОСНОВНЫЕ РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ВЕДЕНИЕМ БИЗНЕСА

Ниже перечислены некоторые виды рисков, известные Компании, которые она полагает существенными для своей деятельности, и которые способны негативно повлиять на достижение Компанией своих целей. Состав указанных видов рисков не является полным. Конкретные риски, относящиеся к перечисленным ниже видам рисков, в дальнейшем могут продолжать негативно влиять на Компанию. Однако степень такого воздействия может меняться как в сторону повышения, так и в сторону снижения риска.

Кроме того существуют риски и неопределенности, которые на текущий момент не известны Компании, или которые Компания считает незначительными, но признает, что эти риски могут оказать отрицательное воздействие на операционную деятельность Компании, ее положение в отрасли, финансовое положение, способность Компании эффективно осуществлять выбранную стратегию и достигать запланированных результатов.

### ОТРАСЛЕВЫЕ РИСКИ

Основные перспективы роста бизнеса Компании связаны с увеличением объема производимой Компанией продукции по всем бизнес-направлениям и растущим спросом на продукцию.

Производители продукции, конкурирующей с продукцией Компании в каждом из основных сегментов его бизнеса, могут достичь значимых преимуществ перед Компанией. Такие преимущества могут иметь отношение к лучшему доступу для них к финансовым ресурсам и рынкам капитала, лучшей концентрации их ресурсов вследствие большей сфокусированности на одном из сегментов деятельности Компании, более удобному географическому расположению и близости к основным клиентам и рынкам.

Комбинация указанных выше факторов может создать для производителей продукции, конкурирующей с Компанией, лучшие возможности для завоевания большей доли рынка, а самим таким компаниям позволит вести более эффективную операционную деятельность по сравнению с Компанией. Некоторые из таких компаний могут достичь большей гибкости в части разработки и вывода новых продуктов на рынок и способности эффективнее масштабировать свои производственные мощности, исходя из ситуации на рынках. Некоторые из таких компаний могут выстроить более прочные и долговременные отношения с существующими и потенциальными потребителями продукции Компании. Конкурирующие компании могут начать изготавливать и предлагать потребителям продукции Компании собственную продукцию по более низким ценам по сравнению с ценами на продукцию Компании, что может привести к тому, что Компании будет терять долю на рынке.

Конкурирующие технологии производства могут оказаться эффективнее, чем материалы, технологии и продукты Компании.

Рост конкуренции на рынках нашей продукции или снижение спроса может вести к снижению цен на продукцию Компании. Сокращение потребностей рынка, введение в строй конкурирующими производителями новых мощностей, превышающих эти потребности, снижение спроса, а также появление на рынках новых продуктов, конкурирующих с продукцией Компании, повышает риски возникновения ценовой конкуренции. Снижение цен на продукцию Компании может вести к снижению выручки и прибыли, а также к ухудшению показателей рентабельности Компании.

Основными рисками, связанными с ведением сельскохозяйственного бизнеса, являются 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.

Цены на производимую продукцию в значительной степени зависят от стоимости сырья и материалов, что делает цены на продукции Компании чувствительными к колебаниям цен на сырье и материалы. Цены на сырье и электроэнергию могут повыситься, а возможности для Компании закупать их в необходимых объемах, стабильно и нужного качества могут быть ограниченными.

## СТРАНОВЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ РИСКИ

Россия относится к числу стран с переходной экономикой. Для таких стран характерны динамичные и продолжительные изменения всех сфер социальной жизни – политики, права, государственного управления, экономики, социальных отношений, которые происходят как на федеральном уровне, так и в регионах и на уровне муниципальных образований. Продолжающиеся в Российской Федерации изменения создают специфические для страны риски, не характерные для стран с развитой экономикой и политической системой.

Недостаточная развитость политических, правовых, экономических и социальных институтов в Российской Федерации на всех уровнях по-прежнему создает основу существования многих рисков.

Несовершенство законодательства и судебной системы, противоречия между законодательными актами и возможность их различных интерпретаций, недостатки контроля в области правоприменения, отсутствие должной квалификации и опыта создают среду для избирательных, произвольных, непоследовательных, а подчас противоречивых решений властей на разных уровнях по вопросам налогообложения, валютного и таможенного регулирования, лицензирования, контроля государства в сфере бизнеса, ограничивая тем самым возможности для роста инвестиционной и деловой активности в Российской Федерации.

В России по-прежнему недостаточно развиты рынки капитала, и лишь небольшое число банков осуществляют свою деятельность в соответствии с международными стандартами. Недостаточная развитость финансовых рынков и банковской системы ограничивает для бизнеса возможность притока капитала и получения качественных банковских услуг в области кредитного финансирования на условиях, доступных для бизнеса в странах с развитой экономикой.

Неблагоприятное влияние на развитие бизнеса в Российской Федерации продолжает оказывать высокий уровень коррупции и преступности в стране.

Ухудшение экономической ситуации в регионе нахождения Компании может вести к росту нестабильности и социальной напряженности на региональном уровне Ставропольский край – регион нахождения Компании – достаточно благополучный в социально-экономическом отношении. Он относится к числу ведущих аграрных регионов России, производящих зерно.

Вместе с тем, если реформы, проводимые на региональном уровне, не будут достаточно успешными и социально-экономическое положение населения ухудшится, включая снижение в регионе уровня занятости и средней заработной платы, возникновение проблем с выплатой заработной платы, обеспечением основными продуктами питания, товарами первой необходимости и энергоносителями, это может привести к росту социальной напряженности и нестабильности в Ставропольском крае, который граничит с республиками Северного Кавказа – источником серьезного социального напряжения в Российской Федерации в течение нескольких предшествующих лет.

Социальная напряженность в России и регионе нахождения Компании может привести к социальным конфликтам и ограничительным действиям властей.

На сегодняшний день социально-экономическая ситуация как в Российской Федерации, так и в регионе нахождения Компании остается достаточно стабильной и не предполагает роста социальной напряженности. Однако если трудности реформирования Российской Федерации будут нарастать, существенно ухудшая социально-экономическое положение населения страны и региона нахождения Компании, это может подорвать доверие к реформам и к способности властей эффективно осуществлять социальные преобразования. Усиление социальной напряженности может привести к возникновению социальных волнений, развитию социальных конфликтов, таких как забастовки и др., а также росту радикальных и националистических настроений. В качестве мер реагирования, чтобы не допустить обострения социальных конфликтов, их перерастания в межнациональные конфликты и дальнейшую эскалацию напряженности

федеральное правительство может прибегнуть к централизации власти и, исходя из серьезности ситуации, может ввести административный режим, который на определенное время серьезно ограничит деловую и инвестиционную активность в регионе.

Прерывание транспортного сообщения в результате действия факторов социального и природного характера может вести к нарушению поставок необходимого для производства Компании сырья, материалов и оборудования, а также производимой Компанией продукции.

Значительная часть закупаемого Компанией оборудования для расширения своих производственных мощностей – оборудование зарубежных фирм-производителей.

Таким образом, география расположения производителей необходимого Компании сырья, материалов и оборудования, а также потребителей производимой Компанией продукции включает не только Российскую Федерацию, но и страны Азиатско-Тихоокеанского региона, Европы и Северной Америки.

Транспортная логистика включает перевозки наземным, воздушным и морским транспортом. Поставки необходимого Компании сырья, материалов и оборудования, а также производимой Компанией продукции подвержены рискам перебоев в работе системы международных перевозок в результате действия факторов социального и природного характера, таких, например, как забастовки на наземном и авиационном транспорте в Европе, запреты на авиасообщение вследствие выброса в атмосферу большого количества вулканического пепла, а также неблагоприятные для морских перевозок погодные условия.

## **ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ**

Финансовые риски – риски, связанные, прежде всего, со структурой финансирования деятельности предприятия, соотношением между заемными и собственными источниками:

- кредитные риски (риски неполучения кредита, невозврата кредита, падение кредитоспособности);
- процентные риски (возможность потерь, вызываемых изменением средней ставки процента на финансовых рынках);
- инфляционные риски – обесценение средств на расчетном счете, дебиторской задолженности, долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений.

Финансовые риски, связанные непосредственно с деятельностью эмитента:

- сокращение кредитования эмитента банковским сектором, что может повлечь недостаточность оборотных средств и, как следствие, сокращение объема производства и продаж;
- увеличение процентных ставок, что может повлечь ухудшение финансовых результатов, прежде всего – уменьшение прибыли;
- колебания валютного курса;
- уровень инфляции также может сказаться на финансовых результатах деятельности эмитента (уменьшение объема полученной прибыли) и, как следствие, на размере выплачиваемых дивидендов;
- высокий уровень затрат, вызванный высокими закупочными ценами, перерасходом материальных затрат;
- кредитный риск (невозврат кредитов, риски значительного роста процентных ставок по кредитам банков);

- риски ликвидности (в т.ч. снижение объема продаж до уровня ниже точки безубыточности, недостаточный объем чистого денежного потока, неудовлетворительная структура собственных средств, низкая платежеспособность);
- значительные штрафные санкции по результатам проверки контролирующих органов, нарушений договорных обязательств;
- существенное снижение рыночных цен на продукцию.

Затраты Компании на обслуживание существенной доли своего кредитного портфеля зависят не только от колебаний курса рубля по отношению к доллару США, но и от изменений ставки LIBOR и могут возрасти при увеличении ставок LIBOR, которые в настоящее время находятся, вероятно, вблизи нижней границы своего исторического диапазона ввиду мер, предпринимаемых правительствами развитых стран, и прежде всего США, по стимулированию экономики.

С возможным увеличением в будущем как переменных, так и фиксированных процентных ставок связан риск увеличения финансовых затрат Компании на обслуживание своих долговых обязательств. Такой риск, например, возрастал для Компании с конца 2008 года вплоть до второй половины 2009 года, когда в результате ухудшения ситуации на российском кредитном рынке банки постоянно повышали процентные ставки по новым и уже выданным кредитам. Ситуация с ростом затрат на обслуживание долга в этот период усугублялась возрастанием риска ликвидности не только вследствие роста процентных ставок, но и в связи с трудностями получения новых кредитов и рефинансированием существующих.

Рост инфляции в России может привести к увеличению затрат Компании на оплату приобретаемого сырья, материалов и оборудования отечественного производства, строительных затрат в связи с планами Компании по расширению производства, расходов на оплату труда, энергоносителей, транспортных и иных расходов, связанных с основной деятельностью Компании.

В случае увеличения уровня инфляции, при возрастающей конкуренции, Компания может оказаться не в состоянии увеличить цены на производимую им продукцию настолько, чтобы компенсировать рост затрат, вызванных инфляцией, и не допустить снижения уровня рентабельности своей основной деятельности.

Политика Компании в области управления финансовыми рисками учитывает характер ее деятельности и изменения рыночных условий в стремлении сформировать эффективную среду контроля финансовых рисков.

В части управления кредитным риском, который преимущественно зависит от индивидуальных особенностей покупателей продукции, производимой Компанией, и в меньшей степени от отрасли, в которой покупатели осуществляют свою деятельность, для каждой партии своей продукции, отгружаемой конкретному покупателю, Компания анализирует историю своих отношений с этим покупателем и его финансовое положение на основе доступной Компании информации.

Для управления риском того, что Компания не сможет выполнить свои финансовые обязательства при наступлении срока их погашения (риск ликвидности), Компания отслеживает риск недостатка денежных средств посредством планирования наличия текущих ликвидных средств. Подход Компании к управлению ликвидностью заключается в том, чтобы обеспечить, насколько это возможно, постоянное наличие у Компании ликвидных средств, достаточных для погашения в срок своих обязательств как в обычных, так и в напряженных условиях, не допуская возникновения неприемлемых убытков, и не подвергая риску репутацию Компании. Руководство Компании полагает, что сможет иметь достаточный объем ликвидности для погашения текущих долговых требований. Финансовые решения руководства Компании могут включать рефинансирование и пролонгацию соглашений, определяющих финансовые обязательства Компании, а также другие методы финансирования. Важным элементом управления Компанией риском ликвидности является обеспечение доступа к широкому спектру источников и методов финансирования, включая собственные доходы от основной деятельности, банковскую систему и рынки капитала. Руководство Компании стремится обеспечить максимальную гибкость в возможностях доступа к различным источникам финансирования.

В части управления риском изменения процентной ставки Компания не придерживается каких-либо формально установленных правил для определения того, в каком соотношении в кредитном портфеле Компании должны быть представлены кредиты и займы с фиксированными и плавающими ставками, изменение которых влияет на справедливую стоимость портфеля (в случае фиксированной ставки) или будущий денежный поток (в случае плавающей ставки). Сдвиг этого соотношения в пользу инструментов с фиксированной ставкой свидетельствует о том, что руководство Компании отдает предпочтение финансовой политике с меньшим профилем риска. В текущем кредитном портфеле Компании большая часть процентных обязательств имеет фиксированную ставку.

Компания не использует производные финансовые инструменты хеджирования рыночных рисков (обменных курсов валют и процентных ставок) для снижения волатильности прибыли и убытков от своей основной деятельности. Компания осуществляет мониторинг изменений валютного курса и процентных ставок с целью выявления повышения риска их неблагоприятного влияния на результаты деятельности Компании. При неблагоприятном возрастании рыночных рисков Компания может прибегнуть к использованию адекватных инструментов хеджирования.

В условиях постепенного преодоления российской и мировой экономикой наиболее острых последствий глобального кризиса, а также в условиях восстановления целевых рынков продукции Компании и значительного роста спроса на них на производимую Компанией продукцию, руководство Компании оценивает текущий кредитный риск и риск ликвидности как низкие, а процентный, инфляционный, а также риск ограничений на доступ к финансовым рынкам – как умеренные.

## **ПРАВОВЫЕ РИСКИ**

Правовая система в Российской Федерации находится в состоянии своего развития, что характерно для стран с переходной экономикой. Это обуславливает наличие специфических для страны правовых рисков, которые не характерны для развитых стран.

Такие риски, например, связаны с противоречиями между законодательными актами, противоречиями между федеральным, региональным и муниципальным регулированием, возможными различиями в интерпретации законодательных актов судебными и исполнительными органами, недостаточным контролем в сфере правоприменения, в том числе отсутствием развитой судебной и правоприменительной практики в сфере защиты частной и интеллектуальной собственности и т.д.

Недостаточная развитость правовой системы может негативно влиять как на финансовые и операционные результаты, так и на бизнес Компании в целом.

Валютное регулирование продолжает ограничивать возможности в сфере бизнеса. Несмотря на значительную либерализацию режима валютного контроля в течение последних лет, валютное законодательство в Российской Федерации по-прежнему содержит определенное количество ограничений в отношении валютных операций. В числе таких ограничений общий запрет на валютные операции между российскими компаниями внутри страны, а также репатриация валютной выручки от экспортно-импортных операций. Ограничения на проведение валютных операций, в том числе возможность введения российскими регуляторами временных лимитов на конвертацию рублей в доллары США или другую валюту и наоборот, могут ограничить возможности Компании при проведении транзакций, необходимых для ее бизнеса, и увеличить финансовые потери Компании.

Несовершенство налоговой системы остается существенным фактором риска.

Как и правовая система в целом, налоговая система в Российской Федерации находится в состоянии развития. Это обуславливает существование в России нетипичных для развитых стран налоговых рисков, которые могут накладывать на Компанию бремя дополнительных расходов, требовать дополнительных управленческих ресурсов, усложнять налоговое планирование и принятие значимых для бизнеса Компании управленческих решений. Изменения в налоговом законодательстве ограничительного характера, а так-

же изменения, увеличивающие налоговое бремя, могут негативно отразиться на возможностях развития Компании и на ее финансовых показателях.

Нельзя исключить негативные для Компании изменения в сфере таможенного регулирования. В течение последних лет в таможенный кодекс Российской Федерации были внесены положительные изменения, направленные на приближение таможенного регулирования в России к международным стандартам. В будущем, однако, нельзя исключить изменений в сфере таможенного регулирования, которые могут иметь негативный для Компании характер – например, изменение полномочий таможенных органов, увеличение ставок таможенных пошлин и размера таможенных сборов, ограничения и запрет на ввоз/вывоз определенных видов товаров. Указанные изменения могут негативно отразиться на сроках и стоимости таможенного оформления, а также возможностях экспорта продукции Компании и поставках необходимых Компании сырья, материалов и оборудования импортного производства, доля которых в общем объеме закупок Компании существенна.

Изменения в законодательстве, связанном с деятельностью Компании, и решения судебных, регулирующих и надзорных органов могут привести к существенным дополнительным затратам и приостановке нормальной деятельности Компании

Существуют иные риски правового характера, связанные с деятельностью Компании. Определенные этапы производственного цикла Компании связаны с использованием вредных для здоровья людей и опасных материалов, поэтому деятельность Компании регулируется правовыми актами, направленными на защиту окружающей среды, безопасность и охрану здоровья людей. В будущем могут существенно возрасти затраты Компании на соблюдение законодательных требований в этой области, необходимость поддержания таких производственных процессов в рамках норм, определяемых законодательством и международными стандартами, а также на потенциальную ответственность Компании в случае нанесения вреда окружающей среде и здоровью людей.

Компания не участвует в судебных процессах, которые могут существенно и негативно отразиться на его деятельности и финансовом состоянии, а также отсутствует в настоящее время существенный риск участия Компании в судебных процессах такого рода. Компания несет ответственность по обязательствам своих дочерних компаний.

Компания несет ответственность в форме залогов и поручительств по обязательствам третьих лиц, включая предоставление обеспечения по банковским гарантиям и кредитам своих дочерних компаний. Необходимость предоставления указанного обеспечения со стороны Компании продиктована требованиями банков, предоставляющих такие гарантии и кредиты дочерним предприятиям Компании в интересах ее бизнеса. Руководство Компании полагает, что с практической точки зрения отсутствует существенный риск необходимости исполнения Компанией указанных обязательств.

## ПРИЛОЖЕНИЯ:

- отчет независимых аудиторов;
- отчетность по РСБУ;
- основные положения учетной политики на 2010 г.



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 составлено аудиторской организацией при следующих обстоятельствах:

аудит проводился в отношении полного комплекта годовой бухгалтерской отчетности, состав которой установлен Федеральным законом "О бухгалтерском учете";

условия аудиторского задания в части ответственности руководства аудируемого лица за бухгалтерскую отчетность соответствуют требованиям правил отчетности;

в ходе аудита также установлено, что не раскрыта информация о забалансовых фактах хозяйственной деятельности. Влияние существенного искажения на бухгалтерскую отчетность признано существенным, но не всеобъемлющим, количественная его оценка не производилась, поскольку сделать это с достаточной надежностью не представлялось возможным.

## АУДИТОРСКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

**Адресат:** акционеры открытого акционерного общества «Концерн Энергомера».

**Сведения об аудируемом лице:** открытое акционерное общество «Концерн Энергомера», ОГРН 1022601935399, 355000, Российская Федерация, г. Ставрополь, ул. Ленина, 415.

**Сведения об аудиторской организации:** Общество с ограниченной ответственностью «Универсал – Аудит», ОГРН 1022601936796, 355003, г. Ставрополь, ул. Ломоносова, 23 офис 601, является членом некоммерческой саморегулируемой организации Некоммерческое партнерство «Гильдия аудиторов Региональных Институтов Профессиональных бухгалтеров», ОРНЗ 10904032326.

Мы провели аудит прилагаемой бухгалтерской отчетности открытого акционерного общества «Концерн Энергомера», состоящей из бухгалтерского баланса по состоянию на 31 декабря 2010 года, отчета о прибылях и убытках, отчета об изменениях капитала и отчета о движении денежных средств за 2010 год, других приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках и пояснительной записки.

### Ответственность аудируемого лица за бухгалтерскую отчетность

Руководство аудируемого лица несет ответственность за составление и достоверность указанной бухгалтерской отчетности в соответствии с установленными правилами составления бухгалтерской отчетности и за систему

внутреннего контроля, необходимую для составления бухгалтерской отчетности, не содержащей существенных искажений вследствие недобросовестных действий или ошибок.

### **Ответственность аудитора**

Наша ответственность заключается в выражении мнения о достоверности бухгалтерской отчетности на основе проведенного нами аудита. Мы проводили аудит в соответствии с федеральными стандартами аудиторской деятельности. Данные стандарты требуют соблюдения применимых этических норм, а также планирования и проведения аудита таким образом, чтобы получить достаточную уверенность в том, что бухгалтерская отчетность не содержит существенных искажений.

Аудит включал проведение аудиторских процедур, направленных на получение аудиторских доказательств, подтверждающих числовые показатели в бухгалтерской отчетности и раскрытие в ней информации. Выбор аудиторских процедур является предметом нашего суждения, которое основывается на оценке риска существенных искажений, допущенных вследствие недобросовестных действий или ошибок. В процессе оценки данного риска нами рассмотрена система внутреннего контроля, обеспечивающая составление и достоверность бухгалтерской отчетности, с целью выбора соответствующих аудиторских процедур, но не с целью выражения мнения об эффективности системы внутреннего контроля.

Аудит также включал оценку надлежащего характера применяемой учетной политики и обоснованности оценочных показателей, полученных руководством аудируемого лица, а также оценку представления бухгалтерской отчетности в целом.

Мы полагаем, что полученные в ходе аудита доказательства представляют достаточные основания для выражения мнения с оговоркой о достоверности бухгалтерской отчетности.

### **Основание для выражения мнения с оговоркой**

По статье 910 «Арендованные основные средства», 940 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов», 950 «Обеспечения обязательств и платежей полученные» и 960 «Обеспечения обязательств и платежей выданные» в справке о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах бухгалтерского баланса по состоянию на 31 декабря 2010 года, отсутствуют данные.

### **Мнение с оговоркой**





# Отчетность за 2010 год

## БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

на 31 декабря 2010 года, тыс. рублей

АКТИВ	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Нематериальные активы	110	285090	0
Основные средства	120	717574	103201
Незавершенное строительство	130	19664	894
Доходные вложения в материальные ценности	135	-	-
Долгосрочные финансовые вложения	140	1199058	1692348
Отложенные налоговые активы	145	1093	1334
Прочие внеоборотные активы	150	-	-
<b>Итого по разделу I</b>	<b>190</b>	<b>2222479</b>	<b>1797778</b>
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Запасы	210	463766	7820
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	217186	4409
животные на выращивании и откорме	212	-	-
затраты в незавершенном производстве	213	22 100	0
готовая продукция и товары для перепродажи	214	178 826	91
товары отгруженные	215	9936	402
расходы будущих периодов	216	35 718	2918
прочие запасы и затраты	217	-	-
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	1 562	353
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются 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	907905	435893
в том числе:			
покупатели и заказчики	241	812 359	122200
Краткосрочные финансовые вложения	250	459 554	70497
Денежные средства	260	304 437	104996
Прочие оборотные активы	270	1 534	180
<b>Итого по разделу II</b>	<b>290</b>	<b>2 138 759</b>	<b>619739</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>300</b>	<b>4 361238</b>	<b>2417517</b>

ПАССИВ	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>			
Уставный капитал	410	627 967	627967
Собственные акции, выкупленные у акционеров	411	(-)	(-)
Добавочный капитал	420	229200	0
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	972 175	1167483
Целевое финансирование	480	-	-
<b>Итого по разделу III</b>	<b>490</b>	<b>1 850 545</b>	<b>1 816 654</b>
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Займы и кредиты	510	1478371	42000
Отложенные налоговые обязательства	515	59 541	6902
Прочие долгосрочные обязательства	520	310 000	0
<b>Итого по разделу IV</b>	<b>590</b>	<b>1 847 912</b>	<b>48 902</b>
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Займы и кредиты	610	338 011	0
Кредиторская задолженность	620	290 827	357939
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621	126 715	31182
задолженность перед персоналом организации	622	8 088	0
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	3 545	0
задолженность по налогам и сборам	624	26 408	4012
прочие кредиторы	625	126 071	322744
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630	4 984	191778
Доходы будущих периодов	640	26 061	0
Резервы предстоящих расходов	650	2 897	2245
Прочие краткосрочные обязательства	660	-	-
<b>Итого по разделу V</b>	<b>690</b>	<b>662780</b>	<b>551961</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>700</b>	<b>4361238</b>	<b>2417517</b>

СПРАВКА о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
Арендованные основные средства	910	-	-
в том числе по лизингу	911	-	-
Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение	920	-	-
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	-	-
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 2010 года, тыс. рублей

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
наименование	код		
1	2	3	4
<b>Доходы и расходы по обычным видам деятельности</b>			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	1297968	1 768993
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(9 95727)	(1162865)
Валовая прибыль	029	302241	606128
Коммерческие расходы	030	(278509)	(330785)
Управленческие расходы	040	(-)	(-)
Прибыль (убыток) от продаж	050	23732	275343
<b>Прочие доходы и расходы</b>			
Проценты к получению	060	46853	89491
Проценты к уплате	070	(131571)	(239107)
Доходы от участия в других организациях	080	187879	200000
Прочие доходы	090	999235	370559
Прочие расходы	100	(673990)	(400425)
<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>			
Отложенные налоговые активы	141	700	(221)
Отложенные налоговые обязательства	142	10630	7568
Текущий налог на прибыль	150	(68036)	(19786)
Дополнительные показатели	160	(3191)	(8064)
<b>Чистая прибыль (убыток) отчетного периода</b>	190	392241	275358
<b>СПРАВОЧНО:</b>			
Постоянные налоговые обязательства (активы)	200	(35104)	(47359)
Базовая прибыль (убыток) на акцию	201	-	-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	202	-	-

### РАСШИФРОВКА ОТДЕЛЬНЫХ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ

Показатель	код	За отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
		прибыль	убыток	прибыль	убыток
наименование	код	3	4	5	6
1	2	3	4	5	6
Штрафы, пени и неустойки, признанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда) об их взыскании	210	632	209	114	21
Прибыль (убыток) прошлых лет	220	99	7845	163	-
Возмещение убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств	230	43	-	67	-
Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте	240	85655	74036	146654	186413
Отчисления в оценочные резервы	250	X	-	X	-
Списание дебиторских и кредиторских задолженностей, по которым истек срок исковой давности	260	4414	7759	916	1837

# ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ КАПИТАЛА

за январь – декабрь 2010 года, тыс. рублей

I. ИЗМЕНЕНИЯ КАПИТАЛА						
Показатель		уставной капитал	добавочный капитал	резервный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	итого
Наименование	код					
1	2	3	4	5	6	7
Остаток на 31 декабря года, предшествующего предыдущему	010	626550	394	21204	894215	1542363
<b>(Год, предшествующий отчетному) Изменения в учетной политике</b>	020	x	x	x	-	247250
Результат от переоценки объектов основных средств	030	x	247250	x	-	-
Дополнительные показатели	040	X	-	-	-	1789613
Остаток на 1 января предыдущего года	050	626550	247644	21204	894215	-
Результат от перерасчета иностранных валют	055	X	-	X	X	275358
Чистая прибыль	060	X	X	X	275358	17
Дивиденды	065	X	X	X	(17)	-
Отчисления в резервный фонд	067	X	X	-	(-)	-
<b>Увеличение величины капитала за счет:</b>			-	-	-	-
дополнительного выпуска акций	070	-	-	-	-	-
увеличения номинальной стоимости акций	075	-	X	X	-	-
реорганизации юридического лица	080	-	-	-	-	(-)
Другое увеличение капитала	081	-	X	X	X	(-)
<b>Уменьшение величины капитала за счет:</b>			X	X	X	(-)
уменьшения номинала акций	085	(-)	X	X	(-)	(184772)
уменьшения количества акций	086	(-)	(11226)	(-)	(197415)	1850546
реорганизации юридического лица	087	(-)	229200	21204	972175	-
другое уменьшение капитала	089	(1417)	X	X	-	-
Остаток на 31 декабря предыдущего года 2010 (отчетный год)	090	627967	-	X	-	-
Изменения в учетной политике	092	X	-	-	-	-
Результат от переоценки объектов основных средств	094	X	229200	21204	972175	1850546
Дополнительные показатели	096	X	-	X	X	-
Остаток на 1 января отчетного года	100	627967	X	X	392241	392241
Результат от пересчета иностранных валют	102	X	X	X	(452136)	(452136)

1	2	3	4	5	6	7
Чистая прибыль	106	X	X	X	392241	392241
Дивиденды	108	X	X	X	(452136)	(452136)
Отчисления в резервный фонд	110	X	X	-	(-)	-
<b>Увеличение величины капитала за счет:</b>						
дополнительного выпуска акций	121	-	-	-	-	-
увеличения номинальной стоимости акций	122	-	-	-	-	-
реорганизации юридического лица	123	-	X	X	-	-
Другое увеличение капитала	12	-	-	-	255203	255203
<b>Уменьшение величины капитала за счет:</b>						
уменьшения номинала акций	131	(-)	X	X	X	(-)
уменьшения количества акций	132	(-)	X	X	X	(-)
реорганизации юридического лица	133	(-)	X	X	(-)	(-)
Другое уменьшение капитала	135	(-)	(229200)	(-)	(-)	(229200)
Остаток на 31 декабря отчетного года	140	627967	-	21204	1167483	1816654
<b>II. РЕЗЕРВЫ</b>						
<b>Показатель</b>		<b>Остаток</b>	<b>Поступило</b>	<b>Использовано</b>	<b>Остаток</b>	
<b>Наименование</b>	<b>код</b>					
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	
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	2897	10661	(11313)	(2245)	

СПРАВКИ					
Показатель		Использовано		Остаток	
Наименование	код				
1	2	3		5	
1) Чистые активы	200	1876606		1816654	
		Из бюджета		Из внебюджетных фондов	
		за отчетный год	за предыдущий год	за отчетный год	за предыдущий год
		3	4	5	6
2) Получено на:					
расходы по обычным видам деятельности, всего	210	-	-	-	-
капитальные вложения во внеоборотные активы, всего	220	-	-	-	-

# ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

за январь – декабрь 2010 года, тыс. рублей

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
наименование	код		
1	2	3	4
<b>Остаток денежных средств на начало отчетного года</b>	010	304437	160908
<b>Движение денежных средств по текущей деятельности</b>			
Средства, полученные от покупателей, заказчиков	020	1605223	2424726
Прочие доходы	030	345305	174488
Денежные средства, направленные:	100	(3152367)	(2450446)
на оплату приобретенных товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов	150	(1894820)	(1285811)
на оплату труда	160	(174163)	(287261)
на выплату дивидендов, процентов	170	(375257)	(243372)
на расчеты по налогам и сборам	180	(234870)	(239092)
на прочие расходы	190	(473257)	(394910)
Чистые денежные средства от текущей деятельности	200	(1201839)	148768
<b>Движение денежных средств по инвестиционной деятельности</b>			
Выручка от продажи объектов основных средств и иных внеоборотных активов	210	48067	121014
Выручка от продажи ценных бумаг и иных финансовых вложений	220	345594	3347
Полученные дивиденды	230	156461	250000
Полученные проценты	240	44660	75740
Поступления от погашения займов, предоставленных другим организациям	250	819064	942627
Прочие доходы (поступления) по инвестиционной деятельности	260	-	-
Приобретение дочерних организаций	280	(202425)	(-)
Приобретение объектов основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальных активов	290	(37959)	(77512)
Приобретение ценных бумаг и иных финансовых вложений	300	(0)	(3807)
Займы, предоставленные другим организациям	310	(461391)	(919177)
Прочие расходы по инвестиционной деятельности	320	(-)	(-)
Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности	340	712071	392232

1	2	3	4
<b>Движение денежных средств по финансовой деятельности</b>			
Поступления от эмиссии акций или иных долевых бумаг	350	-	-
Поступления от займов и кредитов, предоставленных другими организациями	360	1242781	-
Прочие доходы (поступления) по финансовой деятельности	370	-	-
Погашение займов и кредитов (без процентов)	400	(952454)	(-)
Погашение обязательств по финансовой аренде	410	(-)	(-)
Прочие расходы по финансовой деятельности	420	(-)	(-)
Чистые денежные средства от финансовой деятельности	430	290327	-
Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов	440	(199441)	541000
<b>Остаток денежных средств на конец отчетного периода</b>	450	104996	701908
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	460	(2382)	2741

# ПРИЛОЖЕНИЕ К БУХГАЛТЕРСКОМУ БАЛАНСУ

за январь – декабрь 2010 года, тыс. рублей

## НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

Показатель		Наличие на начало отчетного года	Поступило	Выбыло	Наличие на конец отчетного периода
наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на результаты интеллектуальной собственности)	010	247343	-	(247343)	0
в том числе:					
у патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель	011	-	-	(-)	-
у правообладателя на программы ЭВМ, базы данных	012	93	-	(93)	0
у правообладателя на топологии интегральных микросхем	013	-	-	(-)	-
у владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров	014	247250	-	(247250)	0
у патентообладателя на селекционные достижения	015	-	-	(-)	-
Организационные расходы	020	-	-	(-)	-
Деловая репутация организации	030	-	-	(-)	-
Прочие	40	159078	16058	(175136)	0

Показатель		Наличие на начало отчетного года	Наличие на конец отчетного периода
наименование	код		
1	2	3	4
Амортизация нематериальных активов, всего	050	121331	0

## ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА

Показатель		Наличие на начало отчетного года	Поступило	Выбыло	Наличие на конец отчетного периода
наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Здания	070	440 404	8527	(394506)	54425
Сооружения и передаточные устройства	080	15399	230	(15315)	314
Машины и оборудование	085	458239	5074	(445693)	17620
Транспортные средства	090	56687	13829	(16532)	53984
Производственный и хозяйственный инвентарь	095	28369	819	(22147)	7041
Рабочий скот	100	-	-	(-)	-
Продуктивный скот	105	-	-	(-)	-
Многолетние насаждения	110	36	-	(36)	0
Другие виды основных средств	115	25623	2249	(13088)	14784

1	2	3	4	5	6
Земельные участки и объекты природопользования	120	21307	-	(16695)	4612
Капитальные вложения на коренное улучшение земель	125	-	-	(-)	-
<b>Итого</b>	130	1046064	30729	(924012)	152781

Показатель		Наличие на начало отчетного года	Наличие на конец отчетного периода
наименование	код		
1	2	3	4
Амортизация нематериальных активов, всего	140	328490	49580
зданий и сооружений	141	57468	6784
машин, оборудования, транспортных средств	142	239414	26863
других	143	31608	15933
Передано в аренду объектов основных средств, всего	150	9759	0
зданий	151	8 453	0
сооружений	152	563	0
других	153	0	0
Переведено объектов основных средств на консервацию	155	-	-
Получено объектов основных средств в аренду, всего	160	78	0
Объекты недвижимости, принятые в эксплуатацию и находящиеся в процессе государственной регистрации			
<b>Справочно:</b>			
Результат от переоценки объектов основных средств: первоначальной (восстановительной) стоимости	171	-	-
амортизации	172	-	-
Изменение стоимости объектов основных средств в результате достройки, дооборудования, реконструкции, частичной ликвидации	250	0	11460

## ДОХОДНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ В МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЦЕННОСТИ

Показатель		Остаток	Поступило	Использовано	Остаток
наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Имущество для передачи в лизинг	260	-	-	(-)	-
Имущество, предоставляемое по договору проката	270	-	-	(-)	-
Прочие	290	-	-	(-)	-
<b>Итого</b>	300	-	-	(-)	-

		На начало отчетного года	На конец отчетного периода
наименование	код		
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	Выбыло	Наличие на конец отчетного периода
наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Всего	310	-	-	(-)	-
		На начало отчетного года		На конец отчетного периода	
	код				
<b>Справочно</b>	2	3		4	
Сумма расходов по незаконченным научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам	320	-		-	
		За отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
	код				
1	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	-	-	(-)	-
		На начало отчетного года		На конец отчетного года	
	код				
<b>Справочно</b>	2	3		4	
Сумма расходов по участкам недр, не законченным поиском и оценкой месторождений, разведкой и (или) гидрогеологическими изысканиями и прочими аналогичными работами	420	-		-	

<b>Справочно</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Сумма расходов на освоение природных ресурсов, отнесенных в отчетном периоде на внереализационные расходы как безрезультатные	430	-	-

## **ФИНАНСОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ**

Показатель	код	Долгосрочные		Краткосрочные	
		На начало отчетного года	На конец отчетного года	На начало отчетного года	На конец отчетного года
наименование					
1	2	3	4	5	6
Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций, всего	510	583463	775308	-	-
В т.ч. дочерних и зависимых хозяйственных обществ	511	-	-	-	-
Государственные и муниципальные ценные бумаги	515	-	-	-	-
Ценные бумаги других организаций, всего	520	615595	917040	-	-
В т.ч. долговые ценные бумаги (облигации, векселя)	521	-	-	-	-
Предоставленные займы	525	-	-	459554	70497
Депозитные вклады	530	-	-	-	-
Прочие	535	-	-	-	-
<b>Итого</b>	<b>540</b>	<b>1199058</b>	<b>1692348</b>	<b>459554</b>	<b>70497</b>
<b>Из общей суммы финансовые вложения, имеющие текущую рыночную стоимость:</b>					
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	-	-	-	-
<b>Итого</b>	<b>570</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Справочно</b>					
<b>По финансовым вложениям, имеющим текущую рыночную стоимость, изменение стоимости в результате корректировки оценки</b>	<b>580</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>По долговым ценным бумагам разница между первоначальной стоимостью и номинальной стоимостью отнесена на финансовый результат отчетного периода</b>	<b>590</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

## ДЕБИТОРСКАЯ И КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

Показатель		Наличие на начало отчетного года	Наличие на конец отчетного периода
наименование	код		
1	2	3	4
<b>Дебиторская задолженность: краткосрочная, всего</b>	620	907905	435893
Расчеты с покупателями и заказчиками	621	812359	122200
Авансы и выданные прочая	622	83141	120239
Долгосрочная, всего	630	-	-
Расчеты с покупателями и заказчиками	631	-	-
Авансы выданные	632	-	-
Прочая	633	-	-
Итого	640	907905	435893
<b>Кредиторская задолженность: краткосрочная, всего</b>	650	633822	549716
Расчеты с поставщиками и подрядчиками	651	126715	31182
Авансы полученные	652	78686	22615
Расчеты по налогам и сборам	653	29953	4012
Кредиты	654	338000	0
Займы	655	11	0
Прочая	656	60457	491907
Долгосрочная, всего	660	1478371	42000
Кредиты	661	1378371	0
Займы	662	100000	42000
Прочая	663	-	-
Итого	670	2112193	591716

## РАСХОДЫ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ПО ЭЛЕМЕНТАМ ЗАТРАТ)

Показатель		За отчетный год	За предыдущий год
наименование	код		
1	2	3	4
Материальные затраты	710	380195	1075916
Затраты на оплату труда	720	166759	275356
Отчисления на социальные нужды	730	32498	60547
Амортизация	740	52369	110127
Прочие затраты	750	149894	707788
Итого по элементам затрат	760	781715	2229734
Изменение остатков (прирост (+), уменьшение (-): незавершенного производства	765	(22100)	(6220)
Расходов будущих периодов	766	(32800)	1359
Резерв предстоящих расходов	767	(652)	851

# Основные положения учетной политики на 2010 год

## ПОЛОЖЕНИЕ ПО УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ, ПРИНИМАЕМОЙ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА 2010 ГОД.

Учетная политика разработана в соответствии с положениями нормативных документов:

- Федеральный Закон «О бухгалтерском учете» №129-ФЗ от 21.11.96 г.
- Приказ Минфина РФ от 29.07.98 г. № 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации».
- Приказ Минфина РФ от 09.12.98 г. №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.

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.

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.

1.4. Регистры бухгалтерского учета ведутся на машинных носителях информации с возможностью их вывода на бумажные носители информации.

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.
- 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. 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 подлежащих восстановлению, составляется отдельная опись с указанием причин приведших эти объекты к непригодности.

Инвентаризация товарно-материальных ценностей (ТМЦ) 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 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.

- 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 соответствующая 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).

Обнаруженный 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 независимо 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 организации 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, установленной исходя из стоимости обмениваемого имущества, по которой оно было отражено в бухгалтерском учете.
- Указанная стоимость устанавливается, исходя из цены, по которой в сравнимых 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.

- 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, утвержденной 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.

#### 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 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 являются 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 не существенности 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;
- невозмещаемые 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 МПЗ, 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 неденежные 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, исчисленной 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 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 первых 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 недостач, 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 утратившие потребительские качества исходных ресурсов, и в силу этого используемые с повышенными расходами (пониженным выходом продукции) или не используемые 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 утвержденных 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 невозможности их дальнейшей эксплуатации подлежит обязательному удержанию из заработной платы.

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:

- 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 связанные 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 связанных 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 продукцией, 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;
- 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.

Представительскими расходами признаются экономически оправданные затраты, удостоверенные документами, на основании которых ведется бухгалтерский учет.

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 упакованная и укупоренная 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 13.06.1995 г. 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.

К расходам 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 сметами.

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.

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 управленческих 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.

#### 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 переклассификации.

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)».

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.



