

УТВЕРЖДЕН
*решением годового Общего собрания
акционеров ОАО «Синергия»
протокол №01
от «28» июня 2011 г.*

ПРЕДВАРИТЕЛЬНО УТВЕРЖДЕН
*решением Совета директоров
ОАО «Синергия»
протокол № 101
от «20» мая 2011 г.*

Годовой отчет

Открытого акционерного общества
«Синергия»

за 2010 год

Председатель правления
ОАО «Синергия»

А.А. Мечетин

Главный бухгалтер

Е.С. Ким

Уважаемые акционеры!

2010 год стал для Открытого акционерного общества «Синергия» (далее «ОАО «Синергия», «Компания», «Группа компаний «Синергия», ГК «Синергия») годом интенсивной и плодотворной работы. Показатели нашей деятельности, отраженные в настоящем Годовом отчете, демонстрируют значительную позитивную динамику. Так, органический рост Компании составил 15% в отчетном году, выручка алкогольного сегмента увеличилась на 19%.

Устойчивые результаты 2010 года были обусловлены рядом фактором. Прежде всего ОАО «Синергия», являясь одним из крупнейших производителей крепкого алкоголя в России, обладает всеми возможностями для использования текущих рыночных трендов – консолидации и премиумизации. В результате, Компания наращивает продажи и расширяет свою долю на рынке. За год мы увеличили долю продаж премиальных брендов в общем объеме нашего портфеля, что положительно сказалось на валовой прибыли алкогольного сегмента Компании. Мы ожидаем, что в будущем портфель брендов ОАО «Синергия» сохранит тенденцию к премиумизации за счет роста доли продаж наиболее дорогих водок, а также выхода в другие премиальные категории крепкого алкоголя.

Вторым фактором, повлиявшим на положительные финансовые результаты, стало расширение и повышение качества нашей дистрибуционной платформы. Это способствовало органическому росту Компании. Также, в течение отчетного года, мы на 60% увеличили персонал выделенных эксклюзивных команд для осуществления продаж на территории всей страны и запустили мотивационные программы в ключевых регионах России. В результате, в 2010 году мы добились повышения общего объема продаж в декалитрах на 15%. На ключевые бренды (Beluga, «Мягков», «Беленькая») пришлось 50% всех продаж, в то время как в 2009 году этот показатель составлял 40%.

Третьим фактором, который положительно повлиял на работу Компании, стало госрегулирование отрасли. Увеличение минимальной отпускной цены на водку и ряд других инициатив государства способствовали уменьшению доли нелегального рынка и созданию условий для добросовестной конкуренции. Также эти инициативы позитивно сказались на развитии тренда консолидации рынка. В настоящий момент мы можем наблюдать признаки положительной динамики рыночных изменений, которые несут в себе уникальную возможность для роста Компании и завоевания лидирующих рыночных позиций на алкогольном рынке.

В июле 2010 года ОАО «Синергия» подписала эксклюзивное, долгосрочное соглашение по производству и дистрибуции водки Veda. Мы сделали стратегический шаг, направленный на расширение и усиление нашего федерального портфеля при помощи нового премиального бренда - широко узнаваемого и являющегося одним из лидеров на рынке.

В октябре 2010 года мы провели вторичное размещение акций (SPO), в результате чего доля акций ОАО «Синергия» в свободном обращении превысила 38%.

Необходимо также отметить, что одной из основных и наиболее важных составляющих успеха ОАО «Синергия» являются сотрудники, благодаря которым нам удалось реализовать намеченную стратегию и осуществить задуманные планы. За прошедший год к Компании присоединились новые профессионалы, и я надеюсь, что вместе мы сможем вывести ОАО «Синергия» на новый уровень развития».

**Александр Мечетин,
Председатель правления ОАО «Синергия»**

Положение ОАО «Синергия» в отрасли

ОАО «Синергия» обладает диверсифицированным и сбалансированным портфелем федеральных брендов, который продолжает совершенствоваться в соответствии с актуальными тенденциями премиумизации. Федеральные бренды - это семь тщательно отобранных брендов, шесть водочных в различных ценовых сегментах, один бренди. Федеральные бренды рекламируются, распространяются и продаются по всей территории Российской Федерации. Каждый из этих брендов, пользующихся высокой популярностью у потребителей, ориентирован на один из основных рыночных сегментов от супер премиального до средне ценового, что в комплексе даёт высокую общую прибыльность федерального портфеля ОАО «Синергия» также обладает и локальными брендами, которые продаются и производятся только в регионах, где расположены производственные предприятия Группы компаний Синергия. Названия этих брендов напрямую связаны с названиями соответствующих регионов, что обеспечивает их высокую степень узнаваемости. Некоторые из локальных водочных брендов Компании присутствуют на рынке на протяжении десятилетий, например, такие как водка «Поморская», которая продается в Архангельской области с 1985 года и пользуется большой популярностью среди потребителей. Устойчивый потребительский спрос на местную продукцию обеспечивает для Компании стабильную прибыль при минимальных затратах на рекламу и стимулирование продаж. Присутствие ОАО «Синергия» в ценовых сегментах водки ниже среднего как на общероссийском, так и на региональном уровнях способствует достижению значительной экономии за счет масштаба производства и с учетом размера этих сегментов рынка.

Благодаря бренду «Белуга» Компания является лидером ценового сегмента супер-премиум - самого быстрорастущего из всех водочных ценовых сегментов. Водка «Белуга» обладает гармоничным вкусом и отличными органолептическими качествами, что достигается благодаря высочайшим внутренним производственным стандартам. Для производства водки «Белуга» используются самый высококачественный спирт и чистейшая артезианская вода. ОАО «Синергия» выпускает два вида водки «Белуга»: «Белуга классическая» (Beluga Classic) и «Белуга золотая линия» (Beluga Gold Line).

После приобретения в апреле 2008 года бренда «Мягков» ОАО «Синергия» стала одним из лидеров ценового сегмента суб-премиум в России. Водка «Мягков» прекрасно подходит для общения, идеальна для вечеринок и очень популярна среди молодых людей, ведущих активный образ жизни.

Приобретенный в 2007 году бренд «Беленькая» находится в среднем ценовом сегменте и обеспечивает Компании значительные объемы продаж. «Беленькая» – это народный синоним названия русской водки. «Беленькая» представляет собой классическую водку, которая прекрасно подходит для торжеств и дружеских встреч. Бренд «Беленькая» обладает высоким уровнем узнаваемости и пользуется популярностью у наиболее консервативной части потребителей, которые в большей степени заинтересованы в отличном качестве приобретаемого продукта. Основной платформой позиционирования бренда «Беленькая» является качество: внутренние стандарты качества, которые используются в технологии производства «Беленькой» выше, чем стандарты предлагаемые государственным регулированием (ГОСТ).

«Русский лед» является федеральным брендом ОАО «Синергия», который находится в ценовом сегменте суб-премиум. Водка «Русский лед» пропагандирует патриотизм и российские победы. Этот бренд косвенно выражает идею национальной гордости, передаваемую с помощью дизайна бутылки, изображений и маркетинговых акций, посвященных важным событиям в истории России. Водка «Русский лед» обладает ярко выраженным вкусом, что импонирует потребителям.

Водка «Государев заказ» относится к ценовому сегменту ниже среднего и по объему продаж является одним из наиболее успешных брендов, включенных в федеральный портфель. Водка «Государев заказ» идеальна для празднеств, больших семейных торжеств и встреч с друзьями. Этот бренд рассчитан главным образом на потребителей мужчин от 40 лет и старше. В дизайне бутылки используются герб и цвета государственного флага России. Для производства этой водки Компания применяет специально отфильтрованную воду, что подчеркивает ее вкус.

Бренди «Золотой резерв» был выпущен Компанией в сентябре 2009 года и включен в

портфель федеральных брендов. Он призван укрепить присутствие ОАО «Синергия» на рынке бренди, относящегося ко второй крупнейшей категории крепких алкогольных напитков в России. До запуска бренди «Золотой Резерв» присутствие ОАО «Синергия» на рынке бренди обеспечивалось за счет производства бренди «Российский 3 звезд» и «Российский 5 звезд»

Операционная динамика брендов

В 2010 году, несмотря на 4-процентное сокращение легального водочного рынка, ОАО «Синергия» добилась увеличения продаж на 15%.

Рост продаж был обеспечен главным образом стратегическими ключевыми брендами – «Белуга», «Мягков» и «Беленькая». На долю этих 3 ключевых брендов пришлось более 50% общего объема продаж Группы компаний «Синергия».

«Белуга»: +30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года

«Мягков»: + 15% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года

«Беленькая»: +75% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года

Следует отметить, что значительную роль в успехе роста бренда «Белуга» сыграли экспортные поставки, которые составили 20% продаж этой водки.

Для водки «Мягков» важным фактором роста стало его перепозиционирование и реализация новой рекламной концепции, главный акцент в которой был сделан на человеческое общение.

На рост продаж водки «Беленькая» повлиял кардинальный рестайлинг, благодаря которому продукт стал в полной мере соответствовать современным стандартам дизайна.

В рамках дальнейшего развития своего портфеля брендов, в 2010 году ОАО «Синергия» обозначила свое присутствие в премиальном сегменте, заключив эксклюзивное соглашение о производстве и дистрибуции бренда Veda.

Вторичное размещение акций

В октябре 2010 года Компания осуществила вторичное публичное размещение (SPO) 2 миллионов 900 тысяч акций, что составило приблизительно 15% уставного капитала по состоянию на 25 сентября 2010 г., с последующим дополнительным выпуском новых акций. Вновь выпущенные акции были предложены к приобретению по открытой подписке акционерам Компании по состоянию списка акционеров на 25 сентября 2010. Данное предложение является заключительным этапом проведенного SPO. В результате размещения было привлечено 104 млн. долларов США. Вырученные от размещения средства были направлены на оптимизацию структуры капитала Компании и усиление позиций на российском алкогольном рынке.

История Компании

История ОАО «Синергия» берет своё начало в 1999 году, когда Александр Мечетин совместно с другими акционерами основал Открытое акционерное общество «Синергия-Восток». В тот период основным бизнесом Открытого акционерного общества «Синергия-Восток» являлось развитие производства продуктов питания на Дальнем Востоке России. В начале 2002 года основным направлением деятельности Компании стало производство крепких спиртных напитков. Данный шаг открыл для ОАО «Синергия» перспективы устойчивого роста и экспансии на самом крупном в мире водочном рынке. Компания начала консолидацию алкогольных активов с приобретения ОАО «Уссурийский бальзам», одного из ведущих ликероводочных предприятий Приморского края.

В результате приобретения в 2003-2006 гг. семи производственных предприятий, таких как ликероводочные заводы ОАО «УРАЛАЛКО» в Пермской области, ОАО «АЛВИЗ» в городе Архангельске, ОАО «ЛВЗ «Хабаровский» в Хабаровском крае, ОАО «Мариинский ЛВЗ» в Кемеровской области, а также ЗАО «РООМ» в Нижегородской области, ОАО «Синергия» вошла в число 8 крупнейших производителей крепких спиртных напитков в России. Начиная с 2006 года, компания делает ставку на развитие собственных брендов, а также органический рост.

В 2007 году Компания приобрела ликероводочный завод ООО «ТРАДИЦИИ КАЧЕСТВА» в Московской области. В том же году список федеральных брендов Компании

пополнился популярными и высококачественными водками «Белуга классическая» (Beluga Classic) и «Белуга золотая линия» (Beluga Gold Line), которые являются абсолютными лидерами в ценовых сегментах ультра-премиум и супер-премиум соответственно.

Наконец, в 2008 году после покупки бренда «Мягков», одного из ведущих водочных брендов в сегменте ниже среднего – ОАО «Синергия» стала вторым крупнейшим производителем водки в стране.

Обзор рынка

Россия является самым крупным в мире водочным рынком в объемном выражении; в 2010 году объем производства водки в стране составил 168 миллионов декалитров (по данным агентства Евромонитор), из которых примерно 105 миллионов декалитров были произведены легально. Российский водочный рынок является самым крупным в мире: его объем в 3,5 раза превосходит рынок США и в 18 раз рынок Соединенного Королевства.

Необходимо отметить, что водка остается крупнейшей в России категорией крепких алкогольных напитков, на ее долю приходится более 70% всего объема потребления крепких алкогольных напитков в стране.

Согласно данным агентства Росстат численность населения России в 2010 году составляла 141 миллион человек, а потребление водки на душу населения 12 литров. Как ожидается, высокий уровень потребления водки будет снижаться, чему будет способствовать разработка правительством программы оздоровления населения, предусматривающая разработку мер по стимулированию снижения объемов потребления дешевой водки.

Несмотря на то, что рынок все еще достаточно фрагментирован, наметившийся в последнее время тренд консолидации в 2010 году значительно усилился, что привело к увеличению доли первой пятерки крупнейших производителей водки до 43%. По оценкам Компании данный показатель может увеличиться до 80% в течение ближайших лет в результате продолжающейся консолидации российского водочного рынка.

Еще один рыночный тренд, характеризующий российский рынок ликеро-водочной продукции - легализация. Государство планомерно усиливает регуляцию отрасли с целью снижения нелегального производства. Одним из примеров такой деятельности стало введение минимальной розничной цены в 2010 году в размере 89 рублей.

Стратегия

ОАО «Синергия» стремится стать ведущим производителем водки в России и СНГ.

Компания планирует поддерживать и постепенно увеличивать свою долю рынка, за счет управления сбалансированным портфелем торговых марок с упором на премиальные бренды.

«Белуга» – ведущий бренд в ценовом сегменте супер-премиум, самом быстрорастущем ценовом сегменте российского водочного рынка.

«Мягков» – бренд, который широко представлен в ценовом сегменте суб-премиум.

«Беленькая» – бренд, благодаря которому «Синергия» представлена в среднем ценовом сегменте.

Компания продолжает осуществлять шаги, направленные на повышение степени узнаваемости своих брендов, укрепление позиций в крупных розничных сетях и увеличение розничных продаж. Для достижения этих целей ОАО «Синергия» совершенствует свою собственную систему дистрибуции и планирует дальнейшее развитие программы сбыта и более глубокое проникновение на рынки регионов за счет укрепления команд сбыта на территории страны. В рамках реализации этой программы ОАО «Синергия» значительно расширила штат сотрудников, занимающихся продажами, в первую очередь, в выделенных эксклюзивных командах. Проводимые Компанией изменения направлены на четкое структурирование системы продаж, сокращение посредников, усиление прямого взаимодействия с предприятиями розничной торговли, а также размещение продукции ОАО «Синергия» в наиболее выгодных местах продаж на полках магазинов.

Экспортная стратегия

В рамках последовательной реализации своей стратегии построения международного суперпремиального бренда Компания продолжает расширять экспортные операции со своим

брендом Beluga. Компания укрепила свои деловые отношения с крупнейшими дистрибуторами, действующими на мировом рынке, а также в сетях магазинов беспошлинной торговли.

В отчетном году Компания продолжила расширять свое присутствие на рынке США. Соединенные Штаты, мировой лидер по потреблению суперпремиальной водки, является стратегически важным рынком для экспорта бренда Beluga. Компания начала поставки Beluga в США в конце 2008 года, подписав соглашения с ведущими американскими дистрибуторами. В процессе выбора дистрибуторов Компания обращала внимание на их опыт, репутацию и профессиональный уровень. Сегодня водка Beluga представлена в крупнейших, по объему потребления суперпремиальной водки, штатах через такие дистрибуционные компании как Southern Wine and Spirits, Stoller и RNDC.

На американском рынке в задачи ОАО «Синергия» входит продвижение водки Beluga в барах, ресторанах и отелях (канал on-trade) в трех штатах, где сосредоточено основное потребление суперпремиальной водки: Калифорния, Флорида и Нью-Йорк.

Кроме того, наряду с расширением операций на рынке США ОАО «Синергия» расширяла географию экспорта Beluga в Европе и на Ближнем Востоке. В течение отчетного года ОАО «Синергия» организовала дистрибуцию в Великобританию, Польшу, Хорватию, Нидерланды и Турцию. Также Компания вышла на азиатский рынок с запуском продаж в Ливане, Китае, Вьетнаме и Индии

ОАО «Синергия» является одной из самых быстрорастущих компаний на российском водочном рынке и вторым крупнейшим производителем водки в России; ее доля рынка составляет 11% в натуральном выражении. Стратегическим направлением деятельности Группы компаний «Синергия» является производство крепких спиртных напитков.

С момента основания ОАО «Синергия» в ее состав были интегрированы 16 производственных компаний, включая 7 заводов по выпуску крепких алкогольных напитков, которые с учетом географической протяженности выгодно расположены в различных регионах Российской Федерации. Кроме того, ГК «Синергия» оперирует диверсифицированным и хорошо сбалансированным портфелем федеральных и локальных водочных брендов, который дополняет наличие действующей в масштабе всей страны дистрибуторской сети. Единые стандарты сбыта и логистики позволяют Компании снижать транспортные затраты, расходы на кросс-маркетинг (перекрестные продажи) и на привлечение дополнительных ресурсов. Благодаря этому ОАО «Синергия» стала ведущим российским производителем водки, способным использовать в своих интересах как текущие тенденции в структуре потребления крепких спиртных напитков, так и долгосрочные тенденции консолидации отрасли.

В 2002 году Группа компаний «Синергия» изменила стратегию своей деятельности: завершив процесс консолидации предприятий пищевой промышленности, она вышла на российский водочный рынок путем проникновения в новые регионы через приобретение ведущих местных водочных брендов и заводов по производству алкогольной продукции, доминирующих на локальных рынках. Процесс слияний и поглощений базировался на избирательном подходе к каждому приобретаемому активу в результате чего «Синергия» создала и собственный портфель федеральных водочных брендов, а также систему производства и федеральной дистрибуции. В течение этого периода Компания успешно модернизировала системы управления, дистрибуторские сети и производственные мощности приобретенных заводов по производству алкогольной продукции. В 2006 году ОАО «Синергия» приступила к сегментации рынка и маркетингу федеральных водочных брендов, для каждого из которых была предусмотрена конкретная стандартная цена, обеспечивающая прибыль и учитывающая условия рынка с его уникальным разделением на ценовые сегменты.

Благодаря этим переменам Компания оказалась в выгодном положении, которое позволило ей сохранять увеличение спроса на свои собственные водочные бренды во всех привлекательных сегментах российского рынка. Поскольку он отличается высокой степенью фрагментации и условия этого рынка благоприятны для игроков, которые имеют возможность экономить за счет масштаба производства, ОАО «Синергия» обладает реальной перспективой расширения своей доли рынка, несмотря на тенденцию снижения объемов на российском водочном рынке.

Как один из крупнейших производителей крепких спиртных напитков в России ОАО «Синергия» занимает сильную позицию на переговорах с основными поставщиками сырьевых

материалов, независимыми дистрибуторами и предприятиями розничной торговли. Превратившись в крупную компанию, ОАО «Синергия» стала использовать свою возможность осуществлять закупки в больших объемах для получения лучших цен на бутылки, крышки и этикетки, которые наряду с этиловым спиртом являются ключевыми компонентами издержек в алкогольном бизнесе. Кроме того, предприятия оптовой торговли и сети розничных магазинов все чаще отдают предпочтение сотрудничеству с ограниченным количеством производителей, располагающих широким ассортиментом брендов.

Географическое распределение производственных мощностей

ОАО «Синергия» является владельцем и осуществляет эксплуатацию 7 ликероводочных заводов, которые с учетом стратегических интересов Компании расположены в 5 из 7 крупнейших федеральных округов, включая Центральный, Дальневосточный, Северо-Западный, Приволжский и Сибирский округа России. Количество ликероводочных заводов и их географическая диверсификация обеспечивают компании дополнительную экономию в вопросах логистики, а также снижение технологических рисков в производственной деятельности предприятий. Это также способствует предотвращению других эксплуатационных рисков, которым порой подвергаются компании, имеющие лишь одно производственное предприятие.

Наши ликероводочные заводы:



Общество с ограниченной ответственностью «ТРАДИЦИИ КАЧЕСТВА», один из крупнейших ликероводочных заводов в России, расположенный в городе Краснознаменске Московской области. Он был основан в 1997 году и включен в состав Группы компаний «Синергия» в 2007 году. В 2009 году этот завод вошел в десятку крупнейших по объему производства частных ликероводочных заводов. На заводе установлено современное итальянское оборудование. Завод используется как производственное предприятие и как логистический центр, предназначенный для дистрибуции на всей территории западной части России.



Открытое акционерное общество «Уссурийский бальзам» на протяжении более 100 лет является ведущим предприятием ликероводочной промышленности Приморского края; он расположен в городе Уссурийске и производит 50% всей водки, продаваемой в регионе. Ликероводочный завод был основан в 1894 году Михаилом Пянковым, купцом высшей гильдии. Завод используется как производственное предприятие и как оптовая база, в ассортименте которой представлены все федеральные водочные бренды группы, предназначенные для дистрибуции на Дальнем Востоке России.



Открытое акционерное общество «Ликеро-водочный завод «Хабаровский» является крупнейшим предприятием по производству алкогольной продукции на Дальнем Востоке, выпускающим приблизительно 58% общего количества алкогольных напитков, продаваемых в регионе. Завод был основан в 1881 году и сейчас используется как производственное предприятие и как оптовая база, где представлены все федеральные водочные бренды группы, предназначенные для дистрибуции на Дальнем Востоке России.



Открытое акционерное общество «Пермский вино-водочный завод «УРАЛАЛКО» ведущее предприятие по производству алкогольной продукции в регионе, входящее в число 50 крупнейших предприятий региона, вошло в состав Группы компаний «Синергия» в 2003 году. Завод производит около 30% общего количества алкогольных напитков, продаваемых в регионе. ОАО «УРАЛАЛКО» было запущено в эксплуатацию в 1968 году и первоначально специализировалось на производстве и розливе виноградного вина. На заводе установлено современное немецкое и итальянское оборудование. Завод используется как производственное предприятие и как оптовая база, где представлены все федеральные водочные бренды группы, предназначенные для дистрибуции в Уральском регионе России.



Открытое акционерное общество «Архангельский ликеро-водочный завод» («АЛВИЗ») было основано в 1899 году и в настоящее время является крупнейшим предприятием Архангельской области, контролирующим 30% регионального алкогольного рынка. Завод был приобретен Группой компаний «Синергия» в 2004 году; по объему выпускаемой продукции он является одним из ведущих предприятий по производству ликероводочных изделий в регионе. На заводе используется современное высокоэффективное оборудование немецкого и итальянского производства.



Закрытое акционерное общество «РООМ» было основано в 1993 году в городе Нижнем Новгороде и включено в Группу компаний «Синергия» в 2006 году. На заводе используется новейшее итальянское оборудование. В настоящее время по объемам продаж и выпускаемой продукции этот завод является ведущим производителем крепких алкогольных напитков в Нижегородской области. На заводе установлено современное немецкое и итальянское оборудование.



Находящееся в Кемеровской области Открытое акционерное общество «Мариинский ликеро-водочный завод» является одним из ведущих предприятий по производству алкогольной продукции в России. Завод был пущен в эксплуатацию в 1900 году. Завод используется как производственное предприятие и как оптовая база, где представлены все федеральные водочные бренды Группы компаний «Синергия», предназначенные для дистрибуции в Сибири. Водка Белуга производится исключительно на данном заводе. На заводе установлено современное немецкое и итальянское оборудование.

На ликероводочных заводах используется современное оборудование, а их общая годовая производительность в среднем составляет 15.100 тысяч декалитров из которой на сегодняшний день задействовано около 75%. Географическое распределение производственных мощностей создает для Группы компаний «Синергия» значительные конкурентные преимущества. Каждый ликероводочный завод помимо федеральных, также производит и продает локальные бренды, которые пользуются доверием и спросом региональных потребителей. Местные бренды, не требующие значительных маркетинговых затрат, вместе с тем генерируют для компании дополнительную прибыль. Исключение из этого правила составляет лишь водка «Белуга», которая производится только на ОАО «Мариинский ЛВЗ». Универсальность производства обеспечивает для Группы компаний «Синергия» существенное маркетинговое преимущество при запуске новых федеральных водочных брендов, которое заключается в возможности изучить интерес потребителей к новым водочным брендам на локальном уровне. Тем самым компания экономит не только значительные средства необходимые для проведения подобных мероприятий в масштабе всей страны. Кроме того, равномерное географическое распределение производственных мощностей дает ГК «Синергия» значительное преимущество в вопросах ценообразования, поскольку позволяет сокращать расходы на дистрибуцию как местных, так и федеральных водочных брендов. Используя свои ликероводочные заводы как центры прямых продаж, Компания сокращает расходы по оплате услуг независимых дистрибуторов. Также необходимо отметить, что дополнительная мощность предприятий Группы компаний «Синергия» является одним из важных факторов операционной устойчивости компании. Компания обладает возможностью оперативно реагировать на увеличение спроса.

Открытое акционерное общество «Пента Агро»: активы пищевого бизнеса ОАО «Синергия»

ОАО «Синергия» владеет и управляет сельскохозяйственным и пищевым сегментами бизнеса, осуществляя производство, маркетинг и сбыт в России зерновых, мяса, птицы и молочных продуктов.

Предприятия, входящие в ОАО «Пента Агро» занимают лидирующее положение в регионах своего присутствия. Маркетинг и продажи пищевой продукции, осуществляются

исключительно под эгидой локальных брендов и в основном в тех регионах, в которых находятся соответствующие производства. Продукция распространяется посредством прямых продаж, через дистрибуторов и предприятия оптовой торговли.

Производство мясных изделий

Мясные изделия производятся и продаются главным образом в Приморском и Хабаровском краях, их выпуск осуществляет ОАО «Мясокомбинат Находкинский», расположенный в городе Находка. Предприятие выпускает широкий ассортимент мясных изделий: вареные колбасы, сырокопченые и полукопченые колбасы, ветчину, колбасы салями и мясные полуфабрикаты. Производственная мощность мясокомбината составляет 9000 тонн среднемаржинальной и высокомаржинальной продукции в год.

Птица

Птицеводческая продукция реализуется в основном в Саратовской и других областях Приволжского федерального округа. Основой птицеводческого бизнеса является интегрированный птицеводческий производственный комплекс в Саратовской области. Его основу составляет «Птицефабрика Михайловская», в него также входят племенные птицеводческие заводы ОАО «Племрепродуктор I порядка «Зоринский» и ОАО «ППЗ «Царевщинский-2». Птицеводческий производственный комплекс производит племенные куриные яйца и более 100 видов высококачественной продукции, в том числе, готовые куриные блюда и колбасу из куриного мяса. Комплекс также обладает собственной дистрибуторской сетью, отделом продаж и собственными розничными магазинами.

Молочные продукты

Молочные продукты выпускаются и продаются главным образом на территории Приморского и Хабаровского краев. Молочные активы компании состоят из двух производственных предприятий: ОАО «Молочный завод «УССУРИЙСКИЙ», расположенный в городе Уссурийске Приморского края, и ОАО «ДАКГОМЗ», расположенный в городе Комсомольске-на-Амуре Хабаровского края. Эти заводы выпускают более 100 видов продукции, включая молоко, кисломолочные продукты, соево-сывороточные молочные продукты, мороженое и майонез. ОАО «ДАКГОМЗ» является одним из немногих производителей соево-сывороточных молочных продуктов в России и единственным производителем таких продуктов на Дальнем Востоке России. Общая производительность обоих предприятий составляет 69000 тонн продукции в год.

Зерновые

ОАО «Пента Агро» также является одной из ведущих сельскохозяйственных компаний в Центрально-Черноземном районе, где владеет обширными участками сельскохозяйственных земель, контролируя приблизительно 125.000 гектаров высококачественных сельскохозяйственных земель в Саратовской области. По данным Саратовского областного министерства сельского хозяйства ОАО «Пента Агро» является самым крупным владельцем пахотных земель и третьим крупнейшим владельцем обрабатываемых земель в этой области. Необходимо отметить, что Саратовская область и Центрально-Черноземный район России, в который она входит, состоит из плодородных, богатых нутриентами фосфором и аммиаком землями, которые обеспечивают чрезвычайно высокую урожайность.

ОАО «Пента Агрогрупп» осуществляет культивацию принадлежащих ей земельных площадей, с целью получения максимального размера урожая, соответствующего потенциалу земельных угодий. Кроме того, постепенно переходя от экстенсивных к интенсивным методам сельскохозяйственного производства, ОАО «Пента Агро» ежегодно добивается повышения урожайности и планирует сохранить эту тенденцию. В результате реализации программы развития ОАО «Пента Агро» намерена в ближайшее время осуществлять посев высокомаржинальных зерновых культур, таких как - чечевица, кукуруза, рапс яровой и горчица, в дополнение к выращиваемому сейчас подсолнечнику, и тем самым еще более повысить продуктивность своих сельскохозяйственных угодий. Компания рассчитывает, что в результате повышения урожайности, увеличения посевных площадей и перехода к выращиванию маржинальных зерновых культур она сможет значительно увеличить как

выручку от реализации продукции с одного гектара земель, так и процентную долю выручки от реализации сельскохозяйственной продукции в целом.

Изменения в законодательном регулировании отрасли 2010 году.

Изменения в законодательном регулировании отрасли в 2010 году характеризуются тенденцией ужесточения требований к участникам рынка с целью сокращения доли нелегального производства.

Федеральным законом от 27.12.2009 № 374-ФЗ вдвое увеличены государственные пошлины за выдачу и переоформление лицензий в сфере производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции.

Увеличение государственных пошлин будет способствовать снижению притока на рынок новых игроков и в целом является одной из мер по ужесточению требований к участникам рынка в целях борьбы с незаконным производством алкогольной продукции.

Постановлением Правительства № 106 от 28.02.2010 были внесены изменения в регулирование маркировки алкогольной продукции федеральными специальными марками. В частности, был установлен срок, в течение которого организация должна использовать полученные марки и отчитаться о их использовании – 6 месяцев (ранее такого срока не существовало).

Данная мера позволит ужесточить контроль за использованием выданных участникам рынка федеральных специальных марок для маркировки алкогольной продукции, что также должно повлечь снижение нелегального производства алкоголя.

Сформированная в 2009 году Федеральная служба по регулированию алкогольного рынка (Росалкогольрегулирование) в 2010 году продолжила активную борьбу с нелегальным производством алкогольной продукции, а также провело в 2010 году масштабные проверки участников алкогольного рынка, которые были пройдены предприятиями Группы без существенных замечаний.

Так, в 2010 году Росалкогольрегулированием установлены минимальные цены на этиловый спирт и алкогольную продукцию для поставок и розничной продажи (Приказы от 30.11.2009 № 17н, от 20.04.2010 № 29-н, от 17.06.2010 № 40н, от 28.10.2010 № 61н).

Установление минимальных цен направлено на борьбу с нелегальным рынком, традиционно занимающим низшие сегменты рынка. Более того, установление и поддержание минимальных цен, безусловно, будет способствовать увеличению выручки производителя.

Росалкогольрегулированием также были утверждены Технические условия в области производства и оборота алкогольной и спиртосодержащей продукции в части хранения алкогольной и спиртосодержащей пищевой продукции, расфасованной в потребительскую тару (Приказ от 26.12.2010 № 59н), которые ужесточили требования к хранению алкогольной продукции и используемым для этого складским помещениям. Данная мера будет способствовать как повышению качества алкогольной продукции, так и уходу с рынка небольших компаний, которые окажутся не в состоянии поддерживать свои складские помещения в полном соответствии с требованиями Росалкогольрегулирования (строгие требования по температуре, влажности, оснащению).

Федеральным законом от 27.11.2010 № 306-ФЗ с 01.08.2011 вводится авансовый платеж акциза по алкогольной и спиртосодержащей продукции. Производители алкогольной продукции (за исключением натуральных вин и напитков с объемной долей этилового спирта не более 6 процентов) и подакцизной спиртосодержащей продукции будут обязаны уплачивать в бюджет авансовый платеж акциза по производимой ими продукции перед закупкой этилового или коньячного спирта. Размер платежа будет определяться исходя из общего объема закупаемого спирта и ставки акциза по алкогольной (спиртосодержащей) продукции.

Производители алкогольной или подакцизной спиртосодержащей продукции могут не уплачивать авансовый платеж, если представят в налоговый орган банковскую гарантию, обеспечивающую уплату акциза по алкогольной продукции, которая будет произведена.

Без уплаты авансового платежа акциза либо предоставления банковской гарантии в обеспечение уплаты акциза по алкогольной продукции, закупка этилового или коньячного спирта для ее производства будет невозможна.

Компания предполагает, что введение системы авансовых платежей акцизов по алкогольной продукции будет способствовать снижению доли нелегального производства, а

также уходу с рынка небольших компаний, не способных привлекать значительные денежные средства в уплату налогов авансом и не имеющих достаточной кредитной истории для получения на приемлемых условиях банковских гарантий на все объемы закупаемого спирта.

Реклама крепких спиртных напитков по-прежнему в значительной мере ограничена Федеральным законом № 38-ФЗ «О рекламе» от 13 марта 2006 года – с учетом внесенных в него поправок (далее – «Закон о рекламе»). В соответствии с этим Законом размещение рекламы алкогольных напитков запрещено на первой и четвертой сторонах обложки журналов, на первой и последней полосах газет, в печатных, видео- и аудиоматериалах, предназначенных для молодежи, в телевизионных и радиопрограммах, в кинотеатрах и видеосалонах, на всех видах общественного транспорта, на рекламных щитах, закрепленных на зданиях, стенах или других частях зданий, ближе чем в 100 метрах от детских, образовательных, медицинских, курортных и военных учреждений, а также зданий, предназначенных для занятий фитнесом и спортом.

Факторы риска

Компания действует в жестко контролируемой отрасли, и у нее могут возникнуть затруднения с выполнением всех многочисленных существующих нормативных актов и предписаний.

ОАО «Синергия» действует в условиях высококонкурентного рынка, что может отрицательно сказаться на ее доле рынка или доходности ее бизнеса.

Спрос на водку может снизиться в связи с изменениями в уровне потребительских расходов, предпочтениях или вкусах населения, а также в связи с демографическими тенденциями или осознанием рисков для здоровья, с которыми ассоциируются крепкие алкогольные напитки.

Несмотря на активное развитие собственной дистрибьюторской сети, значительная часть алкогольной продукции ОАО «Синергия» продается и распределяется через независимые сети розничных магазинов и дистрибуторов.

Поскольку все используемые Компанией активы находятся в России, Компания систематически подвергается ряду рисков, связанных с политической, социальной, макроэкономической и правовой ситуацией в России.

Информация об объеме каждого из использованных акционерным обществом в отчетном году видов энергетических ресурсов

Компания потребляет электрическую и тепловую энергию в объемах, обычно необходимых для нормального обеспечения функционирования административного аппарата. В хозяйственной деятельности энергетические ресурсы Компанией более никак не используются.

Корпоративное управление

ОАО «Синергия», являясь одним из лидеров российского рынка водки и других крепких спиртных напитков, также уделяет значительное внимание развитию системы корпоративного управления в Компании, что является основой эффективной деятельности и ведет к повышению инвестиционной привлекательности Компании.

Высокие стандарты корпоративного управления в ОАО «Синергия» обеспечиваются поддержанием устойчивой системы взаимоотношений в Компании, позволяющей достичь баланса между экономическими и социальными целями, между интересами Компании, ее акционеров и других заинтересованных лиц.

Целью применения стандартов корпоративного управления в Компании являются соблюдение прав и интересов всех акционеров, независимо от размера пакета акций, которым они владеют, обеспечение прозрачного и эффективного механизма взаимодействия органов управления Компанией, а также добросовестное и компетентное исполнение ими своих обязанностей в соответствии с действующим российским законодательством, Уставом Компании и внутренними документами Компании, а также положениями Кодекса корпоративного поведения, рекомендованного к применению Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг.

Совершенствование системы корпоративного управления в ОАО «Синергия» позволяет

более эффективно осуществлять управление Компанией, обеспечивает информационную и финансовую прозрачность Компании, что несомненно способствует укреплению позиций Компании на алкогольном рынке и увеличению ее прибыли.

В соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» и Уставом ОАО «Синергия» управление в Компании осуществляется:

- Общим собранием акционеров Компании;
- Советом директоров,
- Исполнительными органами.

Общее собрание акционеров

Высшим органом управления в Компании является Общее собрание акционеров ОАО «Синергия» (далее «Общее собрание акционеров»).

В своей деятельности Общее собрание акционеров руководствуется законодательством Российской Федерации, Уставом Компании и разработанным в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и другими нормативными правовыми актами Российской Федерации Положением о порядке подготовки и проведения Общего собрания акционеров ОАО «Синергия».

В течение 2010 года в Компании состоялось два Общих собрания акционеров, включая одно годовое Общее собрание акционеров. Акционерами были рассмотрены вопросы, в частности, об увеличении уставного капитала Компании путем размещения дополнительных акций, а также о внесении изменений и дополнений в Устав Компании.

Совет директоров ОАО «Синергия»

Совет директоров ОАО «Синергия» (далее «Совет директоров») осуществляет общее руководство деятельностью Компании, определяет приоритетные направления деятельности Компании, ее стратегическое развитие.

В состав Совета директоров входит 7 человек, 2 из них являются независимыми членами Совета директоров, что соответствует требованиям по соблюдению норм корпоративного поведения, принятых фондовыми биржами, а также рекомендациям Кодекса корпоративного поведения Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг.

Действующий состав Совета директоров был избран на годовом Общем собрании акционеров ОАО «Синергия», состоявшемся 30 июня 2010 года, в который вошли:

Мечетин Александр Анатольевич.

Родился в 1975 году. Окончил Институт экономики и управления Дальневосточного Государственного Технического Университета, а также юридический факультет ДВГУ (Дальневосточный Государственный Университет). В 1999 году основал группу компаний "Синергия". В 2001 году защитил кандидатскую диссертацию по экономике на тему "Организационно-экономическое обеспечение реформирования предприятий в переходный период". Прошел обучение по программе EMBA Оксфордского университета. Акциями ОАО «Синергия» в течение отчетного периода не владел.

Молчанов Сергей Витальевич (Председатель Совета директоров).

Родился в 1976 году. Окончил Дальневосточный Государственный Университет, экономический факультет, по специальности экономист. Получил степень бакалавра менеджмента в University of Maryland University College. Работал на руководящих должностях в компаниях, входящих в ОАО «Синергия». В компании работает на протяжении 10 лет. Акциями ОАО «Синергия» в течение отчетного периода не владел.

Белокопытов Николай Владимирович.

Родился в 1975 году. Окончил Институт экономики и управления Дальневосточного Государственного Технического Университета. Занимал руководящие должности на предприятиях входящих в ОАО «Синергия». В компании работает на протяжении 11 лет. Акциями ОАО «Синергия» в течение отчетного периода не владел.

Купцов Сергей Александрович.

Родился в 1973 году. Окончил Дальневосточный Государственный Университет, физический факультет. Занимал руководящие должности в инвестиционной компании «Тайгер

Секьюритиз», Владивосток. Обладает квалификационным аттестатом ФКЦБ серии 1.0. В компании работает на протяжении 11 лет. Акциями ОАО «Синергия» в течение отчетного периода не владел.

Малашенко Николай Геннадьевич.

Родился в 1974 г. Окончил Дальневосточный Государственный Университет по специальности юриспруденция и финансовый менеджмент. С 2000 г. занимал различные руководящие должности в ОАО «Синергия-Восток». С 2004 г. возглавляет Правовой департамент ОАО «Синергия». В компании работает на протяжении 11 лет. По состоянию на конец отчетного периода (31.12.2010г) владел акциями ОАО «Синергия» в размере 0,12% уставного капитала ОАО «Синергия».

Алеевский Дмитрий Александрович.

До прихода в МДМ Банк в 2007 г., занимал руководящие должности в различных российских и западных банках. За период своей работы в таких банках как UBS Warburg, ING Barings и ABN Amro реализовал более 35 сделок, включая проекты по привлечению финансирования, а также сделки по слияниям и поглощениям. С отличием окончил Ленинградский механический институт а также получил степень MBA в бизнес-школе William E. Simon, University of Rochester (Нью-Йорк, США). Акциями ОАО «Синергия» в течение отчетного периода не владел.

Гомзяков Андрей Александрович.

Родился в 1974 году. Окончил финансово-экономический Институт Дальневосточного Государственного Агротехнического Университета. По состоянию на конец отчетного периода (31.12.2010г) владел акциями ОАО «Синергия» в размере 0,01% уставного капитала ОАО «Синергия».

Иных изменений в составе Совета директоров за отчетный период не было.

В 2010 году состоялось 19 заседаний Совета директоров, на которых рассматривались различные вопросы деятельности Компании, среди них:

- крупные сделки, и сделки, в совершении которых имелась заинтересованность;
- принятие решения об участии /прекращении участия Компании в другой организации;
- созыв Общих собраний акционеров Компании;
- назначение членов Правления;
- избрание членов Комитетов и Председателей Комитетов Совета директоров Компании;
- изменение условий трудового договора с Председателем Правления Компании;
- утверждение Решения о дополнительном выпуске ценных бумаг Компании и Проспекта ценных бумаг Компании;
- другие вопросы.

Порядок созыва и проведения заседаний Совета директоров, порядок принятия им решений, права и обязанности членов Совета директоров и иные вопросы, связанные с деятельностью Совета директоров закреплены Уставом ОАО «Синергия», Положением о Совете директоров ОАО «Синергия», Федеральным законом «Об акционерных обществах» и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации.

В целях повышения эффективности своей работы, а также для детальной проработки наиболее важных вопросов, входящих в компетенцию Совета директоров, Советом директоров сформированы и активно работают четыре комитета.

Комитет по аудиту Совета директоров Компании (далее «Комитет по аудиту») обеспечивает фактическое участие Совета директоров в осуществлении контроля за финансово-хозяйственной деятельностью Компании. В своей работе Комитет по аудиту исходит из того, что профессиональная осведомленность членов Совета директоров в отношении финансово-хозяйственной деятельности Компании необходима для того, чтобы Совет директоров мог осуществлять контроль за исполнением бюджетов (финансово-хозяйственных планов) Компании и эффективностью работы системы внутреннего контроля и управления рисками Компании. Исключительными функциями Комитета по аудиту являются оценка кандидатов в аудиторы Компании, оценка заключения аудитора, оценка эффективности процедур внутреннего контроля Компании и подготовка предложений по их совершенствованию.

Цели и задачи Комитета по аудиту и порядок взаимодействия с органами Компании

закреплены в Положении о Комитете по аудиту Совета директоров ОАО «Синергия».

Комитет по аудиту состоит из независимых членов Совета директоров и членов Совета директоров, не являющихся единоличным исполнительным органом Компании и (или) членами коллегиального исполнительного органа Компании. Возглавляется независимым директором.

Персональный состав Комитета по аудиту:

- Андрей Гомзяков (Председатель Комитета, независимый директор);
- Дмитрий Алеевский (независимый директор);
- Сергей Купцов.

Комитет по стратегическому планированию Совета директоров Компании (далее «Комитет по стратегическому планированию») обеспечивает определение стратегических целей, разработку приоритетных направлений деятельности Компании, в том числе бизнес-планирование, разработку бюджетов и иных планов финансово-хозяйственной деятельности Компании на долгосрочную и текущую перспективу.

Цели, задачи и функции Комитета по стратегическому планированию и порядок взаимодействия с органами Компании закреплены в Положении о Комитете Совета директоров ОАО «Синергия» по стратегическому планированию.

Персональный состав Комитета по стратегическому планированию:

- Сергей Молчанов (Председатель Комитета);
- Александр Мечетин;
- Николай Белокопытов.

Комитет по кадрам и вознаграждениям Совета директоров Компании (далее «Комитет по кадрам и вознаграждениям») обеспечивает привлечение к управлению Компанией квалифицированных специалистов и создание необходимых стимулов для их успешной работы.

Цели, задачи и функции Комитета по кадрам и вознаграждениям и порядок его взаимодействия с органами Компании закреплены в Положении о Комитете по кадрам и вознаграждениям Совета директоров ОАО «Синергия».

Комитет по кадрам и вознаграждениям состоит из независимых членов Совета директоров и членов Совета директоров, не являющихся единоличным исполнительным органом Компании и (или) членами коллегиального исполнительного органа Компании. Возглавляется независимым директором.

Персональный состав Комитета по кадрам и вознаграждениям:

- Андрей Гомзяков (Председатель Комитета);
- Сергей Молчанов;
- Сергей Купцов.

Финансовый комитет Совета директоров Компании (далее «Финансовый комитет») обеспечивает предварительное рассмотрение материалов, касающихся сделок Компании, которые являются для Компании крупными сделками и/или сделками, в совершении которых имеется заинтересованность, решения об одобрении которых принимает Совет директоров. Целью создания Финансового комитета является разработка и представление рекомендаций, консультирование Совета директоров Общества по вопросам одобрения сделок.

Задачи и функции Финансового комитета и порядок его взаимодействия с органами Компании закреплены в Положении о Финансовом комитете Совета директоров ОАО «Синергия».

Персональный состав Финансового комитета:

- Николай Белокопытов (Председатель Финансового комитета);
- Сергей Купцов;
- Николай Малашенко.

В соответствии с пунктом 2 статьи 64 Федерального закона «Об акционерных обществах» размер вознаграждения членов Совета директоров устанавливается решением Общего собрания акционеров, а также утвержденным Положением о вознаграждении членов Совета директоров Общества, определяющим размер и порядок выплаты вознаграждений членам Совета директоров.

Исполнительные органы ОАО «Синергия»

В соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» и Уставом ОАО «Синергия» руководство текущей деятельностью Компании осуществляется единоличным исполнительным органом (Председателем правления) Компании и коллегиальным исполнительным органом (Правлением) Компании.

Исполнительные органы ОАО «Синергия» действуют в интересах Компании и его акционеров, подотчетны Общему собранию акционеров и Совету директоров.

Правление Компании вырабатывает хозяйственную политику Компании, координирует работу служб и подразделений аппарата Компании, принимает решения по важнейшим вопросам текущей хозяйственной деятельности Компании.

Правление Компании действует на основании Устава Компании, утвержденном Общим собранием акционеров Компании Положения о коллегиальном исполнительном органе (Правлении) ОАО «Синергия» и иных внутренних документов Компании.

В соответствии с Уставом Компании количественный состав Правления Компании определяется Советом директоров и составляет не менее 4 (Четырех) человек. Действующий состав Правления был назначен Советом директоров 05 июля 2010 года (Протокол №88 от 06.07.2010), в который входят следующие лица:

Прокопьев Александр Николаевич;
Ясенов Олег Иванович;
Ким Елена Сенбеевна.

Должность Председателя Правления ОАО «Синергия» настоящий момент занимает Мечетин Александр Анатольевич. Председатель Правления Компании назначается на должность Общим собранием акционеров сроком на 5 (Пять) лет. С 17 декабря 2009 года он назначен на данную должность на 5 (Пять) лет. Права и обязанности, срок полномочий, ответственность и оплата труда Председателя Правления определяются договором, заключаемым с ним Компанией.

Перечень совершенных ОАО «Синергия» в отчетном году сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» крупными сделками, а также иных сделок, на совершение которых в соответствии с Уставом ОАО «Синергия» распространяется порядок одобрения крупных сделок, с указанием по каждой сделке ее существенных условий и органа управления ОАО «Синергия», принявшего решение о ее одобрении:

1.

Существенные условия	Заключение Договора о размещении обыкновенных акций ОАО «Синергия» номинальной стоимостью 100 (Сто) рублей каждая в общем количестве 2 900 000 штук российским и иностранным инвесторам в соответствии с Положением S Закона о ценных бумагах США 1933 г. Цена – имущество, стоимость которого составляет более 25% , но менее 50% балансовой стоимости активов ОАО «Синергия».
Орган, принявший решение об одобрении сделки	Совет директоров, дата заседания: 06.10.2010

Перечень совершенных ОАО «Синергия» в отчетном году сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» сделками, в совершении которых имеется заинтересованность, с указанием по каждой сделке заинтересованного лица (лиц), существенных условий и органа управления ОАО «Синергия», принявшего решение о ее одобрении:

1.

Заинтересованные лица	Член Совета директоров ОАО «Синергия» Молчанов С.В., который на момент совершения сделки являлся членом Совета директоров ОАО «ЛВЗ Хабаровский», являющегося выгодоприобретателем по сделке.
-----------------------	--

Существенные условия	Предоставление ОАО «Синергия» поручительства для обеспечения исполнения обязательств ОАО «ЛВЗ Хабаровский» по Соглашению о специальных условиях предоставления возобновляемой линии для осуществления банковских операций, заключенному между ОАО «ЛВЗ Хабаровский» и ЗАО «КБ «Открытие». Размер лимита банковских гарантий – 250 000 000 рублей. Размер процентов – не более 2 % годовых Срок действия лимита – не более 12 месяцев
Орган, принявший решение об одобрении сделки	Совет директоров, дата заседания: 02.12.2009

2.

Заинтересованные лица	Член Совета директоров Мечетина А.А. является стороной в сделке
Существенные условия	Заключение дополнительного соглашения к Трудовому договору с Председателем Правления ОАО «Синергия»- Мечетиным А.А.
Орган, принявший решение об одобрении сделки	Совет директоров, дата заседания: 10.02.2010

3.

Заинтересованные лица	Члены Совета директоров ОАО «Синергия» Мечетин А.А., Молчанов С.В. и Белокопытов Н.В., которые на момент совершения сделки являлись членами Совета директоров ОАО «АЛВИЗ», являющегося выгодоприобретателем по сделке.
Существенные условия	Предоставление ОАО «Синергия» поручительства для обеспечения исполнения обязательств ОАО «АЛВИЗ» по Договору о предоставлении банковских гарантий, которые получило ОАО «АЛВИЗ» от ОАО «Собинбанк». Размер банковских гарантий – 100 000 000 рублей. Размер процентов – не менее 4 % годовых Срок действия лимита – 6 месяцев
Орган, принявший решение об одобрении сделки	Совет директоров, дата заседания: 02.02.2009

4.

Заинтересованные лица	Член Совета директоров ОАО «Синергия» Молчанов С.В., который на момент совершения сделки являлся членом Совета директоров ОАО «ЛВЗ Хабаровский», являющегося выгодоприобретателем по сделке.
Существенные условия	Предоставление ОАО «Синергия» поручительства для обеспечения исполнения обязательств ОАО «ЛВЗ Хабаровский» по Договору о предоставлении банковских гарантий, заключенному между ОАО «ЛВЗ Хабаровский» и ХФ МДМ ОАО г. Хабаровск. Размер лимита банковских гарантий – 750 000 000 рублей. Размер процентов – 2 % годовых Срок действия лимита – не более 12 месяцев
Орган, принявший решение об одобрении сделки	Совет директоров, дата заседания: 22.06.2010

5.

Заинтересованные лица	Член Совета директоров ОАО «Синергия» Молчанов С.В., который на момент совершения сделки являлся членом Совета директоров ОАО «ЛВЗ Хабаровский», являющегося выгодоприобретателем по сделке.
-----------------------	--

Существенные условия	Предоставление ОАО «Синергия» поручительства для обеспечения исполнения обязательств ОАО «ЛВЗ Хабаровский» по Соглашению об условиях предоставления банковских гарантий, заключенному между ОАО «ЛВЗ Хабаровский» и ЗАО «Райффайзенбанк». Размер лимита банковских гарантий – не более 200 000 000 рублей. Срок действия лимита – не более 12 месяцев
Орган, принявший решение об одобрении сделки	Совет директоров, дата заседания: 19.11.2010

Отчет Совета директоров ОАО «Синергия» о результатах развития Общества по приоритетным направлениям его деятельности:

Диаграммы по сравнению с аналогичным периодом прошлого года:

Объем продаж: +15% по сравнению с общим снижением рынка на 4%

Выручка от реализации: +17.

Прибыль до вычета процентов, налогообложения, износа и амортизации (ЕБИТДА): +14%

ЕБИТДА маржа (рентабельность до вычета процентов, налогообложения, износа и амортизации): 16%

Операционная прибыль: +14%

Объем экспорта водки «Белуга» вырос на +53%

	2010	2009	Изменение год к году
Объем производства, в миллионах декалитров	11 629	10 131	+15%
Выручка от реализации, в миллионах рублей	21 128	18 073	+17%
ЕБИТДА, в миллионах рублей	3 340	2 924	+14%
Операционная прибыль, в миллионах рублей	2 916	2 569	+14%
Долгосрочные долговые обязательства, в миллионах рублей	4 697	2 571	+93%
Краткосрочные долговые обязательства, в миллионах рублей	1 194	3 602	-67%
Собственный капитал и резервы, в миллионах рублей	14 428	10 394	+39%
Общий финансовый долг, в миллионах рублей	6 161	6 173	-1%
Суммарный капитал, в миллионах рублей	19 395	12 965	+50%

Отчет о выплате объявленных (начисленных) дивидендов по акциям ОАО «Синергия»

За время своей деятельности ОАО «Синергия» не объявляло, не начисляло и не выплачивало дивиденды по своим акциям.

Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью ОАО «Синергия»

Действующее законодательство Российской Федерации обеспечивает правовую базу для потенциальной монополизации алкогольного бизнеса в России.

Компания действует в жестко контролируемой отрасли, и у нее могут возникнуть затруднения с выполнением всех многочисленных существующих нормативных актов и предписаний.

ОАО «Синергия» действует в условиях высококонкурентного рынка, что может отрицательно сказаться на ее доле рынка или доходности ее бизнеса.

Спрос на водку может снизиться в связи с изменениями в уровне потребительских расходов, предпочтениях или вкусах населения, а также в связи с демографическими

тенденциями или осознанием рисков для здоровья, с которыми ассоциируются крепкие алкогольные напитки.

Несмотря на активное развитие собственной дистрибьюторской сети, значительная часть алкогольной продукции ОАО «Синергия» продается и распределяется через независимые сети розничных магазинов и дистрибуторов.

Поскольку все используемые Компанией активы находятся в России, Компания систематически подвергается ряду рисков, связанных с политической, социальной, макроэкономической и правовой ситуацией в России.

Критерии определения и размер вознаграждения (компенсации расходов) лица, занимающего должность единоличного исполнительного органа (управляющего, управляющей организации) ОАО «Синергия», каждого члена коллегиального исполнительного органа ОАО «Синергия» и каждого члена Совета директоров (наблюдательного совета) ОАО «Синергия» или общий размер вознаграждения (компенсации расходов) всех этих лиц, выплаченного или выплачиваемого по результатам отчетного года

Между ОАО «Синергия» и лицом, исполняющим обязанности единоличного исполнительного органа заключен трудовой договор, в котором определен размер вознаграждения получаемого этим лицом.

Члены коллегиального исполнительного органа ОАО «Синергия» вознаграждения и компенсации за исполнение своих обязанностей не получают.

Члены Совета директоров ОАО «Синергия» получают вознаграждение (компенсации расходов) в соответствии с Положением о вознаграждении членов Совета директоров ОАО «Синергия».

Сведения о соблюдении ОАО «Синергия» Кодекса корпоративного поведения

Компания в своей деятельности руководствуется принципами корпоративного поведения и соблюдает основополагающие положения Кодекса корпоративного поведения, защищающие права всех акционеров, независимо от размера пакета акций, которым они владеют.