



ПРЕДВАРИТЕЛЬНО УТВЕРЖДЕН  
*решением Совета директоров  
ОАО «Синергия»  
протокол № 84  
от «28» мая 2010 г.*

УТВЕРЖДЕН  
*решением годового Общего собрания  
акционеров ОАО «Синергия»  
«30» июня 2010г.  
протокол № 01  
от «05» июля 2010 г.*

# **Годовой отчет**

## **Открытого акционерного общества «Синергия» за 2009 год**

Председатель правления  
ОАО «Синергия»

А.А. Мечетин

Главный бухгалтер

Е.С. Ким

**Москва  
2010 год**

Уважаемые акционеры!

2009 год стал годом интенсивной и интересной работы не только для Открытого акционерного общества «Синергия» (далее «ОАО «Синергия», «Компания», «Группа компаний «Синергия», ГК «Синергия»), но и для всех участников рынка. Показатели нашей деятельности, отраженные в настоящем Годовом отчете, демонстрируют стабильную позитивную динамику. Несмотря на мировой экономический спад и сокращение алкогольного рынка на 9%, органический прирост операционных показателей Компании продолжился за счет своевременно предпринятых мер.

Для обеспечения эффективного развития, мы приняли важное решение и скорректировали стратегию развития ОАО «Синергия» с учетом изменений в экономической ситуации в стране. Мы сосредоточили усилия на дистрибуции и маркетинге наших ключевых брендов – «Белуга», «Мягков» и «Беленькая». Данные бренды обладают высокой степенью узнаваемости и имеют четкое позиционирование в основных для Компании ценовых сегментах (супер-премиум, суб-премиум и средний сегменты).

В течение года мы работали над совершенствованием нашей собственной дистрибуционной сети. Для этой цели в действие была введена программа, которая позволит брендам Компании занять достойное место на полках магазинов. В конце прошлого года мы увеличили штат нашего подразделения, отвечающего за дистрибуцию и продажи, благодаря чему в прошедшем 2009 году доля рынка ОАО «Синергия» в объеме увеличилась до 9%, выручка от реализации выросла на 8%, а EBITDA и операционная прибыль увеличились на 17%.

В 2009 году в рамках реализации нашей экспортной программы мы удвоили объем экспорта водки «Белуга» и начали ее дистрибуцию в Соединенных Штатах Америки. США являются для нас стратегическим экспортным рынком, поскольку является самым большим в мире по объему потребления водки класса супер-премиум. Дополнительно, в течение года мы расширяли экспорт водки «Белуга» в Европе и на Ближнем Востоке, создав каналы сбыта во Франции, Германии, Израиле, Испании, Чешской Республике и Ливане.

В октябре 2009 года мы провели вторичное размещение акций (SPO), в результате чего доля акций ОАО «Синергия» в свободном обращении возросла до 34%. Выручка от SPO была использована для частичного погашения текущего долга и финансирования нашего дальнейшего развития на российском водочном рынке.

В сентябре 2009 года Компания вышла на рынок бренди, второй крупнейшей категории крепких алкогольных напитков в России, включив новый бренд «бренди «Золотой Резерв» в наш портфель федеральных брендов. Исходя из текущей динамики роста продаж бренди «Золотой Резерв», мы полагаем, что данный продукт предоставит Компании дополнительную возможность для экспансии на российском рынке крепких алкогольных напитков.

Мы сосредоточили усилия на обеспечении фундаментального роста нашего бизнеса, но лично я считаю, что мы все еще находимся на раннем этапе развития. Наш рынок по-прежнему остается в высокой степени фрагментированным, и у нас есть большой потенциал роста за счет тенденций к консолидации рынка и премиумизации потребления в России. Мне бы хотелось еще раз поблагодарить наших инвесторов в различных странах мира, которые оказывают нам поддержку на протяжении всего пути нашего 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 2009 году, несмотря на 9-процентное сокращение легального водочного рынка, ГК «Синергия» добилась увеличения продаж на 1%. Этот рост свидетельствует о правильности выбора стратегии Компании в отчетном году, когда она отказалась от консолидации активов посредством слияний и поглощений и сосредоточила усилия на органический рост.

Рост продаж был обеспечен главным образом стратегическими ключевыми брендами – «Белуга», «Мягков» и «Беленькая», эффективность которых возросла благодаря реализации новой дистрибуторской стратегии во второй половине года. На долю этих 3 ключевых брендов пришлось приблизительно 40% общего объема продаж и приблизительно 60% общей стоимости продаж Группы компаний «Синергия».

«Белуга»: +35% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года

«Мягков»: + 8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года

«Беленькая»: +25% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года

Следует отметить, что значительную роль в успехе роста бренда «Белуга» сыграли экспортные поставки, которые составили 17% 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.

Несмотря на то, что недорогие, в том числе и локальные марки компании ощутили конкурентное давление со стороны нелегальной продукции в период дестабилизации экономической ситуации в стране, бренды класса премиум и супер премиум такие как - «Белуга», «Мягков» и «Русский Лед» наоборот показали серьезную устойчивость к кризисным явлениям. Во многом этому способствовала высокая репутация данной продукции компании и продолжающийся долгосрочный тренд премиумизации рынка.

Помимо развития ассортимента водочной продукции, в 2009 году «Синергия» расширила свое присутствие на рынке бренди, которое относится ко второй крупнейшей категории крепких алкогольных напитков в России. Начав выпуск бренди «Золотой Резерв» в сентябре 2009 года, «Синергия» увеличила объем продаж бренди на 79% в то время как в 2008 году этот показатель составлял 30%.

### **Вторичное размещение акций**

В октябре 2009 года стратегические акционеры ОАО «Синергия» разместили 4 млн. обыкновенных акций по цене 20 долларов США за одну штуку на условиях последующей компенсации проданных акций через дополнительную эмиссию. Дополнительный выпуск акций был одобрен на внеочередном Общем собрании акционеров ОАО «Синергия», состоявшемся 09 ноября 2009 года.

12 января 2010 года ОАО «Синергия» зарегистрировала 4 млн. 600 тыс. новых акций. В рамках этого процесса миноритарные акционеры использовали своё право преимущественного выкупа и приобрели 492 453 акции на сумму 9 млн. 849 тыс. долларов США.

В результате размещения было привлечено 80 млн. долл. США, а доля акций ОАО «Синергия» в свободном обращении увеличилась до 34%. 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 2009 году объем производства водки в стране составил 177 миллионов декалитров, из которых 110,3 миллиона 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 2009 году составляла 141,9 миллиона человек, а потребление водки на душу населения 12,5 литра, что на 0,1 литра меньше по сравнению с 2008 годом. Как ожидается, невероятно высокий уровень потребления водки будет снижаться, чему будет способствовать разработка правительством программы оздоровления населения, предусматривающая разработку мер по стимулированию снижения объемов потребления дешевой водки.

В настоящее время все еще в высокой степени фрагментированный российский рынок водки характеризуется большим количеством участников, большим ассортиментом разнообразных брендов и высокими барьерами для выхода на рынок. Начавшийся кризис финансовой и экономической систем привел к увеличению потребности в оборотном капитале и повышению стоимости финансирования, что способствовало консолидации рынка и увеличило консолидированную долю рынка первой пятерки крупнейших производителей водки, которая в 2009 году составила 39%. Этот показатель увеличился по сравнению на 13% по сравнению с 26% в 2005 году. По оценкам компании данный показатель может увеличиться до 60% в течение ближайших четырех лет в результате продолжающейся консолидации российского водочного рынка.

Российский рынок водки надежно защищен от импорта зарубежной продукции; защищенность рынка объясняется главным образом наличием в стране эффективного массового производства, рекламными ограничениями и высокими логистическими затратами – все это затрудняет конкуренцию с местными производителями. Кроме того, российское правительство начало вводить новое законодательство, направленное на сокращение



нелегального производства, которое по текущим оценкам, составляет не менее 40%.

### **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.

В 2009 году главной задачей Компании был активный маркетинг и продвижение трех ключевых брендов.

«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. В июне 2009 года дизайн бутылки для водки этого бренда был полностью изменен, что стало одним из факторов роста.

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» во второй половине года значительно расширила штат сотрудников, занимающихся продажами, и будет продолжать увеличивать количество выделенных эксклюзивных команд. Проводимые компанией изменения направлены на четкое структурирование системы продаж, сокращение посредников, усиление прямого взаимодействия с предприятиями розничной торговли, а также размещение продукции «Синергии» в наиболее выгодных местах продаж на полках магазинов.

### **Экспортная стратегия**

В 2009 году, несмотря на мировой экономический кризис, ОАО «Синергия» удвоила объем экспорта водки «Белуга» и расширила свое присутствие на международном рынке. Компания укрепила свои деловые отношения с крупнейшими дистрибуторами, действующими на мировом рынке, а также с ведущими операторами магазинов Duty Free.

Кроме того, в рамках реализации программы экспорта водки «Белуга» компания начала поставки водки «Белуга» в Соединенные Штаты Америки. США являются для ОАО «Синергия» стратегическим целевым рынком, поскольку он является самым крупным в мире рынком водки класса супер-премиум. Географическая экспансия продаж водки «Белуга» в США явилась логическим шагом по развитию экспорта и дистрибуторской сети ОАО «Синергия» в мировом масштабе. Для осуществления этой задачи компания подписала соглашение с 2-мя ведущими дистрибуторами на поставки Белуги в штаты Джорджия, Флорида и Нью-Йорк.

Кроме того, наряду с выходом на рынок США ОАО «Синергия» расширяла географию экспорта «Белуги» в Европе и на Ближнем Востоке. В течение года ОАО «Синергия» организовала дистрибуцию во Францию, Германию, Израиль, Испанию, Чешскую Республику и Ливан. Также Компания начала сотрудничество с фирмой «Гебр. Хайнеманн» (Gebr. Heinemann), которая входит в десятку ведущих мировых операторов магазинов Duty Free.

По итогам года ОАО «Синергия» выполнила заявленные планы экспорта в страны СНГ, утроив продажи в Казахстане и удвоив их на Украине. ОАО «Синергия» разрабатывает амбициозные планы в отношении экспорта водки «Белуга» и намерена расширять свою глобальную дистрибуторскую сеть. Однако в 2009 году экспортные поставки все еще находились на раннем этапе развития, и доля экспорта составила небольшую часть общего объема продаж Компании – приблизительно 3 процента.

ОАО «Синергия» является одной из самых быстрорастущих компаний на российском водочном рынке и вторым крупнейшим производителем водки в России; ее доля рынка составляет 12% в стоимостном 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 70%. 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. В 2009 году на все активы пищевого бизнеса ОАО «Синергии» пришлось приблизительно 18 процентов полученной Группой компаний «Синергия» выручки. В отчетном году все непрофильные активы были отделены от алкогольного бизнеса ГК «Синергия» и выделены в отдельно созданную компанию – Открытое акционерное общество «Пента Агро» (далее «ОАО «Пента Агро»). Вместе с тем организация деятельности ОАО «Пента Агро» осуществляется независимо от Группы компаний «Синергия».

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 среднemarkжинальной 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 дистрибьюторской 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 Центральном-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. Также ОАО «Пента Агро» постоянно увеличивает долю посевных площадей и в ближайшие годы планирует увеличить ее с 35% (в настоящее время 42.000 гектаров) от общей площади земель до приблизительно 85% к концу 2014 года, а в конечном счете до 100%. 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.

### **Действия органов государственного регулирования по стимулированию легализацию отрасли**

13 ноября 2009 года Государственная дума утвердила на период 2010-2011 гг. увеличение акцизного налога на пиво на 200%, а акцизного налога на водку на 10%, что может привести к некоторому увеличению потребления водки за счет уменьшения потребления пива. Компания предполагает, что увеличение акцизного налога сделает водку менее доступной для молодежи и будет способствовать премиумизации потребления. Исторически сложилось так, что российская водочная отрасль подразделяется на легальный и серый рынки. Производители водки для серого рынка впервые появились на юге России, и в настоящее время их нишей

является нижний ценовой сегмент. Их преимущество традиционно заключалось в более низких розничных ценах по сравнению с ценами легальных производителей. Регулирующий орган разрабатывает меры на легализацию данного сегмента, что в свою очередь положительно отразится на динамике продаж Компании.

Важным шагом в развитие отрасли стало формирование в 2009 году Федеральной службы по регулированию алкогольного рынка (Росалкогольрегулирование). Данный орган ответственен за рассмотрение всех вопросов, связанных с регулированием отрасли, включая создание единого административного органа, ответственного за лицензирование, выдачу акцизных марок и установление ценообразования на алкогольную продукцию. Также в задачу данного органа входит разъяснение и контроль за исполнением федерального закона, регулирующего алкогольную отрасль. Основной целью создания Федеральной службы по регулированию алкогольного рынка (Росалкогольрегулирование) является борьба с нелегальным производством и распространением нелегально произведенных ликеро-водочных изделий.

20 ноября 2009 года правительственный комитет по регулированию алкогольного рынка поддержал инициативу Федеральной службы по регулированию алкогольного рынка (Росалкогольрегулирование), предложившей ввести с 1 января 2010 года минимальную розничную цену на водку в размере 89 рублей за бутылку емкостью 0,5 литра. Как ожидается, предложенная минимальная цена приведет к повышению розничной цены нелегальной водки на 30-40%. Предполагается, что в будущем благодаря введению нового правила доля серого рынка сократится. Кроме того, ожидается, что усовершенствование Единой государственной автоматизированной информационной системы (ЕГАИС), введенной в 2006 году, позволит сделать рынок более прозрачным, в частности, путем внедрения системы предоплаты и банковских гарантий в отношении акцизного налога.

В июле 2006 года с помощью поправок к Закону об обороте этилового спирта была введена Единая государственная автоматизированная информационная система (ЕГАИС) для обеспечения в масштабе всей страны контроля над объемом и концентрации этилового спирта в производимых алкогольных напитках. Правила ЕГАИС предусматривают, что все производители алкогольной продукции должны оборудовать свои производственные линии автоматизированными системами измерений и контроля над объемом и концентрацией этилового спирта в производимой алкогольной продукции с последующим введением получаемых таим образом данных в ЕГАИС.

Федеральный закон № 184-ФЗ от 27 декабря 2002 года «О техническом регулировании» с учетом внесенных в него поправок – базовый закон, вступивший в силу в июле 2003 года – оказал существенное влияние на регулирование алкогольной отрасли. Этот закон предусматривает разработку обязательных нормативов в отношении определенных видов продукции и производственных процессов, включая процессы, используемые в производстве этилового спирта, алкогольных напитков и крепких спиртных напитков.

Реклама крепких спиртных напитков 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

Действующее российское законодательство 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.

### **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 2009 года в Компании состоялось четыре Общих собрания акционеров, включая одно годовое Общее собрание акционеров, решениями которых были внесены изменения в Устав Компании, в частности, по увеличению уставного капитала Компании и по порядку одобрения крупных сделок 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 внеочередном Общем собрании акционеров ОАО «Синергия», состоявшемся 09 октября 2009 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 (31.12.2009г) владел акциями ОАО «Синергия» в размере 0,16% 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 (31.12.2009г) владел акциями ОАО «Синергия» в размере 0,01% уставного капитала ОАО «Синергия».

С момента проведения очередного (годового) Общего собрания акционеров Компании 14 апреля 2009 года и до избрания действующего на настоящий момент состава Совета директоров, в Совет директоров входили:



Мечетин Александр Анатольевич  
Молчанов Сергей Витальевич (Председатель Совета директоров)  
Белокопытов Николай Владимирович  
Купцов Сергей Александрович  
Ряузов Никита Дмитриевич  
Малашенко Николай Геннадьевич  
Гомзяков Андрей Александрович.

До проведения очередного (годового) Общего собрания акционеров Компании 14 апреля 2009 года действовал состав Совета директоров, избранный очередным (годовым) Общим собранием акционеров Компании 27 июня 2008 года, в который входили:

Мечетин Александра Анатольевич  
Молчанов Сергей Витальевич  
Белокопытов Николай Владимирович  
Pedro Mario Burelli  
James Andrew Smith  
John Michael Keenan  
Купцов Сергей Александрович.

В 2009 году состоялось 35 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;
- назначение Председателя правления и утверждение условий трудового договора с ним;
- 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.

Цели, задачи и функции 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:

- Гомзяков Андрей Александрович (Председатель Комитета по аудиту);
- Белокопытов Николай Владимирович,
- Купцов Сергей Александрович.

**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:

- Молчанов Сергей Витальевич (Председатель Комитета по стратегическому планированию);
- Мечетин Александр Анатольевич,
- Белокопытов Николай Владимирович.

**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:

- Гомзяков Андрей Александрович (Председатель Комитета по кадрам и вознаграждениям);
- Молчанов Сергей Витальевич,
- Белокопытов Николай Владимирович.

**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.

Цели, 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:

- Белокопытов Николай Владимирович (Председатель Финансового комитета);
- Купцов Сергей Александрович,
- Малашенко Николай Геннадьевич.

В соответствии с пунктом 2 статьи 64 Федерального закона «Об акционерных обществах» размер вознаграждения членов Совета директоров устанавливается решением Общего собрания акционеров. Во исполнение требований законодательства Российской Федерации Общим собранием акционеров 14 апреля 2009 года было утверждено Положение о вознаграждении членов Совета директоров Общества в новой редакции, устанавливающее 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 03 августа 2009 года (Протокол №64 от 03.08.2009), 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. 16 декабря 2009 года истек пятилетний срок полномочий Председателя Правления Мечетина А.А., с 17 декабря 2009 года он снова назначен на данную должность на срок 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 4 000 000 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: 15.10.2009

2.

Существенные условия	Предоставление ОАО «МДМ-Банк» кредита ОАО «Синергия» в размере 90 000 000 млн долларов США на срок до 25 марта 2011 года, с уплатой процентов в размере 16 % годовых.
Орган, принявший решение об одобрении сделки	Совет директоров, дата заседания: 18.03.2009

3.

Существенные условия	Предоставление ОАО «МДМ-Банк» кредита ОАО «Синергия» в размере 340 000 000 млн рублей на срок до 29 сентября 2009 года, с уплатой процентов в размере 23% годовых. Является крупной сделкой для ОАО «Синергия» в совокупности с ранее заключенной сделкой (взаимосвязанные сделки), условия которой указаны в п. 2 настоящего раздела.
Орган, принявший	Совет директоров, дата заседания: 02.09.2009

решение об одобрении сделки	
-----------------------------	--

**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» Мечетин А.А., который на момент совершения сделки являлся членом Совета директоров ОАО «Уссурийский бальзам», являющегося выгодоприобретателем по сделке.
Существенные условия	Предоставление ОАО «Синергия» поручительства для обеспечения исполнения обязательств ОАО «Уссурийский бальзам», по кредиту, который получило ОАО «Уссурийский бальзам» от Банка ВТБ (Открытое акционерное общество). Размер кредита – 32 650 000 рублей. Размер процентов – 18,8% Срок – 365 дней
Орган, принявший решение об одобрении сделки	Совет директоров, дата заседания: 19.01.2009

2.

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 банковским гарантиям, которые получило ОАО «АЛВИЗ» от филиала «Архангельский» ОАО «Собинбанк». Размер лимита банковских гарантий – 100 000 000 рублей. Размер процентов – не менее 4% Срок действия лимита – 12 месяцев
Орган, принявший решение об одобрении сделки	Совет директоров, дата заседания: 02.02.2009

3.

Заинтересованные лица	Члены Совета директоров ОАО «Синергия» Мечетин А.А., Белокопытов Н.В. и Молчанов С.В., которые на момент совершения сделки являлись членами Совета директоров ОАО «УРАЛАЛКО», являющегося выгодоприобретателем по сделке.
Существенные условия	Предоставление ОАО «Синергия» поручительства для обеспечения исполнения обязательств ОАО «УРАЛАЛКО», по кредиту, который получило ОАО «УРАЛАЛКО» от ЗАО ЮниКредит Банк. Размер кредита – 100 000 000 рублей. Размер процентов – фиксируется в момент выдачи кредита, но не более 30% Срок – 6 месяцев
Орган, принявший решение об одобрении сделки	Совет директоров, дата заседания: 02.03.2009

4.

Заинтересованные лица	Члены Совета директоров ОАО «Синергия» Мечетин А.А., Молчанов С.В., которые на момент совершения сделки являлись членами Совета директоров ОАО «Мариинский ЛВЗ», являющегося выгодоприобретателем по сделке.
Существенные условия	Предоставление ОАО «Синергия» поручительства для обеспечения исполнения обязательств ОАО «Мариинский ЛВЗ» по Договору о возобновляемой кредитной линии в рамках Генерального соглашения о рамочной кредитной линии, заключенной между ОАО «Мариинский ЛВЗ» и Акционерным коммерческим Сберегательным банком Российской Федерации Размер кредитной линии – 60 000 000 рублей. Размер процентов – 16% Срок – до 01 декабря 2009 года
Орган, принявший решение об одобрении сделки	Совет директоров, дата заседания: 20.03.2009

5.

Заинтересованные лица	Член Совета директоров Мечетина А.А. является стороной в сделке
Существенные условия	Заключение Трудового договора с Председателем Правления ОАО «Синергия»- Мечетиным А.А. на срок пять лет с 17 декабря 2009 года по 17 декабря 2014 года включительно.
Орган, принявший решение об одобрении сделки	Совет директоров, дата заседания: 21.12.2009

6.

Заинтересованные лица	Члены Совета директоров ОАО «Синергия» Мечетин А.А., Молчанов С.В., которые на момент совершения сделки являлись членами Совета директоров ОАО «Мариинский ЛВЗ», являющегося выгодоприобретателем по сделке.
Существенные условия	Изменение условий предоставляемого ОАО «Синергия» поручительства для обеспечения исполнения обязательств ОАО «Мариинский ЛВЗ», по кредиту, который получило ОАО «Мариинский ЛВЗ» от «Эйч-эс-би-си Банк (РР)». Размер кредита – 175 000 000 рублей Процентная ставка – Mosprime + 4% до 03 августа 2009 года, Mosprime + 5% с 03 августа 2009 года. Срок – до 30 сентября 2010 года.
Орган, принявший решение об одобрении сделки	Совет директоров, дата заседания: 17.03.2009

7.

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 – 230 000 000 рублей. Размер процентов – 2 % годовых Срок действия лимита – 12 месяцев
Орган, принявший	Совет директоров, дата заседания: 20.07.2009



решение об одобрении сделки	
8.	
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 ЗАО КБ «КЕДР». Размер лимита банковских гарантий – 200 000 000 рублей. Размер процентов – 2 % годовых Срок действия лимита – не более 12 месяцев
Орган, принявший решение об одобрении сделки	Совет директоров, дата заседания: 28.07.2009
9.	
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 Соглашению о предоставлении банковских гарантий, заключенному между ОАО «АЛВИЗ» и ОАО «НОМОС-БАНК». Размер лимита банковских гарантий – не более 300 000 000 рублей. Размер процентов – 1,5% годовых Срок действия лимита – не более 24 месяца
Орган, принявший решение об одобрении сделки	Совет директоров, дата заседания: 02.11.2009
10.	
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 ОАО «НОМОС-БАНК». Размер лимита банковских гарантий – не более 250 000 000 рублей. Размер процентов – 1,5% годовых Срок действия лимита – не более 24 месяца
Орган, принявший решение об одобрении сделки	Совет директоров, дата заседания: 02.11.2009

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

Диаграммы по сравнению с аналогичным периодом прошлого года:

Объем продаж: + 1% по сравнению с общим снижением рынка на 9%

Выручка от реализации: +8% по сравнению с общим снижением рынка в денежном выражении на 10%

Прибыль до вычета процентов, налогообложения, износа и амортизации (EBITDA):

+17%

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

Операционная прибыль: +17%

Объем экспорта водки «Белуга» практически удвоился: +94%

	2009	2008	Change Y-o-Y
Объем производства, в миллионах декалитров	10.131	10.058	+1%
Выручка от реализации, в миллионах рублей	18.073	16.729	+8%
EBITDA, в миллионах рублей	2.923	2.503	+17%
Операционная прибыль, в миллионах рублей	2.568	2.186	+17%
Долгосрочные долговые обязательства, в миллионах рублей	2.571	965	+161%
Краткосрочные долговые обязательства, в миллионах рублей	3.602	6.146	-41%
Собственный капитал и резервы, в миллионах рублей	10.394	8.312	+25%
Общий финансовый долг, в миллионах рублей	6,173	7,111	-13%
Суммарный капитал, в миллионах рублей	12.965	9.277	+40%

#### **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.