



Информационный меморандум

АЛВИСА Финанс

ОГРАНИЧЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Информация, представленная в данном информационном меморандуме, кратко описывает основные условия и структуру выпуска облигаций. Основные условия выпуска полностью содержатся в проспекте облигаций, который регистрируется Федеральной службой по финансовым рынкам. При принятии решения об инвестировании в облигации инвесторы должны самостоятельно ознакомиться с проспектом облигаций.

Информация, использованная в меморандуме, предоставлена эмитентом и поручителями либо взята из публичных источников информации. Организатор, его представители или лица, аффилированные с ним и/или компанией, предоставившей информацию, не проводили проверку точности и полноты информации, содержащейся в меморандуме. Организатор не несет ответственности за полноту и/или точность информации, содержащейся в меморандуме.

Информация, содержащаяся в информационном меморандуме, не является исчерпывающей. Любое лицо, рассматривающее возможность приобретения облигаций, должно провести собственный анализ финансового положения эмитента и основных условий выпуска на основе информации, содержащейся в проспекте облигаций.

Организатор не берет на себя обязательства по анализу финансовой и/или другой информации об эмитенте и предоставлению дополнительной информации. Сотрудники организатора не уполномочены предоставлять информацию, относящуюся к эмитенту и/или облигациям и не содержащуюся в меморандуме.

Дата, указанная в меморандуме, не означает, что информация, содержащаяся в меморандуме, является полной и/или точной на эту дату. Организатор и эмитент не берут на себя обязательство обновлять информацию, содержащуюся в меморандуме.

Содержание

Инвестиционное предложение	4
Конкурентные преимущества предприятий группы АЛВИСА	4
Параметры выпуска облигаций	8
Обзор отрасли	9
Развитие алкогольной отрасли в мире	9
Обзор российского алкогольного рынка	10
Конкурентные позиции СВКЗ	14
Конкурентные позиции АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А.	16
Структура собственности и управления	17
Организационная структура и система управления группой АЛВИСА	17
Предприятия группы АЛВИСА	18
Менеджмент компании	19
Управление персоналом	21
Краткая история Группы	23
Ставропольский вино-коньячный завод	23
АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А.	23
Операционная деятельность	24
Характеристика производственных мощностей	24
Поставщики	26
Ассортимент продукции	27
Рейтинги и награды продукции и компании	29
Описание системы сбыта	31
Стратегия развития и инвестиции	34
Краткий обзор финансового состояния	38
Динамика продаж	38
Структура себестоимости продукции	39
Структура активов	40
Кредитный портфель	42
Контактная информация	42
Приложение: отчетность эмитента и поручителей	44
Приложение № 1	44
Приложение № 2	47
Приложение № 3	52

Инвестиционное предложение

Инвесторам предлагаются документарные процентные неконвертируемые облигации на предъявителя серии 01 с обязательным централизованным хранением Общества с ограниченной ответственностью «АЛВИСА ФИНАНС», зарегистрированные 16 августа 2007 г. ФСФР РФ. Выпуску присвоен государственный регистрационный номер: 4-01-36285-R. Поручителями выпуска выступают компании Ставропольский винно-коньячный завод (СВКЗ) и АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А. (ALCOHOLES Y VINOS SA, Испания), которые вместе с АЛВИСА ФИНАНС входят в группу компаний АЛВИСА (далее – Группа).

Группа компаний АЛВИСА специализируется на производстве и реализации высококачественных коньяков, бренди, вермутов и вин. В Группу входят:

- ▶ АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А. (Испания) – завод, специализирующийся на производстве коньячного спирта и бренди;
- ▶ Ставропольский винно-коньячный завод (СВКЗ), производящий коньяки и вермуты;
- ▶ Минераловодский завод виноградных вин (МЗВВ), выпускающий вино.



Конкурентные преимущества предприятий группы АЛВИСА

ВЕДУЩИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ КОРРЕКТНОГО АЛКОГОЛЯ

- ▶ АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А. является крупнейшим производителем коньячного спирта и бренди в Испании. Завод обладает производственной мощностью 1,1 млн дал коньячного спирта в год, поставляет продукцию в 12 стран мира.
- ▶ Ставропольский винно-коньячный завод обладает производственной мощностью 1,2 млн дал коньяков и вермутов в год, входит в тройку крупнейших российских производителей коньяка. Коньяки и вермуты производятся из высококачественного испанского сырья.
- ▶ Минераловодский завод виноградных вин обладает производственной мощностью 1 млн дал вина в год. Вино производится из испанских сортов винограда, культивируемых в провинции Ла-Манча.

ЭФФЕКТИВНАЯ СТРУКТУРА ГРУППЫ

Группа АЛВИСА включает в себя производственные предприятия в России и Испании. Это позволяет расширить рынки сбыта продукции, снизить себестоимость поставок сырья, обеспечить высокое качество производства.

ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ

Марочный портфель **Ставропольского винно-коньячного завода** представлен коньяками коллекций «Старейшина», «Золотая выдержка», «Кремлевский»; с 2005 г. – вермутами класса premium, коллекции DELASY – DELASY Bianco, Rosso, Flowery, Extra Dry. Отличительные качества вермутов DELASY – утонченность букета, легкий травяной аромат, неповторимый мягкий бархатный вкус – достигнуты благодаря специальной рецептуре, разработанной виноделами компании совместно с партнерами из Испании.

В декабре 2005 г. СВКЗ прошел международную сертификацию по системе менеджмента качества ISO 9001:2000, проведенную швейцарской компанией SGS. Сертификат ISO 9001:2000 – это свидетельство соответствия системы управления предприятием, профессионализма менеджеров и сотрудников, качества всей выпускаемой продукции требованиям международных стандартов и независимых экспертов.

Для подтверждения высокого качества продукции и расширения деловых связей СВКЗ ежегодно участвует в российских и международных конкурсах WORLD FOOD, ПродЭкспо. Выпускаемые заводом коньяки, вермуты, вина получили признание экспертов, что подтверждено медалями и дипломами.

Минераловодский завод виноградных вин начал производство высококачественных столовых вин «Монастырская трапеза» и «IN JOY» в июне 2007 г. Вино производится из испанских сортов винограда, культивируемых в провинции Ла-Манча.

Компания **АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А.** осуществляет свою деятельность в нише пищевого алкоголя, используемого для изготовления различной продукции на базе виноградного спирта, такой как коньяки, бренди, бренди де херес, портвейны и т.д. Клиентам данный алкоголь поставляется с различными аналитическими характеристиками, в зависимости от требований.

Основные категории производимого алкоголя:

- ▶ Молодой спирт, произведенный на дистилляционной колонне, на аламбике шарантским методом, а также на алькитаре.
- ▶ Выдержанный спирт в бочках из французского или американского дуба. Средняя выдержка по стоку – 4 года.

Существенное преимущество компании в том, что для каждого из клиентов существует индивидуальный метод производства, в зависимости от требований производителя конечной продукции.

НАДЕЖНЫЕ ПОСТАВЩИКИ СЫРЬЯ

Группа АЛВИСА имеет собственные виноградные плантации в Испании, а также налаженные контакты с альтернативными производителями высококачественного виноматериала в Испании и России.

Постоянным поставщиком виноматериалов для вермутов DELASY является BODEGAS LOZANO (Вилларобledo, Испания), выбор которого обусловлен традициями виноделия, современными технологиями и экологическими стандартами провинции Кастилия Ла-Манча, в которой находятся виноградники LOZANO.

ДИВЕРСИФИЦИРОВАННАЯ КЛИЕНТСКАЯ БАЗА

Торговые представительства, осуществляющие продажу продукции СВКЗ и МЗВВ, работают в 43 крупных городах России. Поставка продукции осуществляется во все крупные федеральные торговые сети (Перекресток, Пятерочка, Метро, Азбука вкуса, Ашан, Гроссмарт, Карусель, Лента, Дикси, Квартал, Копейка, Магнит, О'Кей, Патерсон, Рамстор, Реал, Седьмой континент и Спар), а также имеются договоры на поставку с местными сетями. Партнерами по продажам является более 120 компаний в 78 российских регионах.

Компания АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А. осуществляет продажу продукции потребителям в Испании, Франции, России, Португалии, Японии и США.

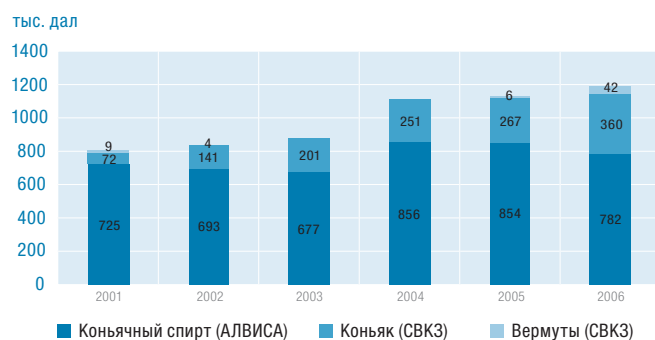
РОСТ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Проведенная модернизация оборудования и активная сбытовая деятельность привели к значительному росту финансовых показателей СВКЗ. Рост продаж АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А. в 2005 г. достигнут за счет выхода на рынок США и продажи продукции длительной выдержки на рынок Японии.

	СВКЗ, млн руб.				АЛВИСА, млн руб. (МСФО)			СВКЗ + АЛВИСА		
	2004 (РСБУ)	2005 (РСБУ)	2006 (РСБУ)	2006 (МСФО)	2004	2005	2006	2004	2005	2006 (МСФО)
Показатели доходов и расходов										
Выручка от реализации без НДС	425	538	909	909	381	1 033	791	806	1 571	1 700
Валовая прибыль	23	46	278	278	-145	179	73	-122	225	351
ЕБИТДА	14	21	91	91	37	85	20	51	106	111
Чистая прибыль	5	1	26	26	22	56	8	27	57	34
Имущество и источники финансирования										
Внеоборотные активы	118	190	192	290	128	115	151	246	305	441
Оборотные активы	333	467	762	724	857	897	667	1 190	1 364	1 391
Валюта баланса	451	657	954	1 013	985	1 012	818	1 436	1 669	1 831
Собственный капитал	23	24	51	107	308	241	194	331	265	301
Обязательства	429	633	903	907	677	771	624	1 106	1 404	1 531
Финансовый долг	180	360	320	320		183	101	180	543	421
Показатели эффективности деятельности										
Валовая прибыль/ Выручка	5%	8%	31%	31%	-40%	17%	9%	-15%	14%	21%
ЕБИТДА/Выручка	3%	4%	10%	10%	9%	8%	3%	6%	7%	7%
Чистая прибыль/ Выручка	1%	0%	3%	3%	6%	6%	1%	3%	4%	2%
Чистая прибыль/ Собственный капитал	22%	4%	51%	24%	7%	23%	4%	8%	22%	11%
Финансовый долг/ ЕБИТДА	12,9	17,15	3,51	3,52		2,16	5,05	3,5	5,1	3,8
Финансовый долг/ Собственный капитал	7,8	15,0	6,3	3,0		0,8	0,5	0,5	2,0	1,4
Выручка/ Финансовый долг	2,4	1,5	2,8	2,8		5,6	7,8	4,5	2,9	4,0

Источник: данные компании

Динамика выпуска продукции на предприятиях группы АЛВИСА



Источник: данные компании.

Выпуск продукции (в натуральном выражении) на предприятиях группы АЛВИСА в 2001–2006 гг. увеличился на 47%. Прирост достигнут главным образом за счет увеличения выпуска на СВКЗ.

СТРАТЕГИЯ КОМПАНИИ

Главная стратегическая линия группы компаний АЛВИСА заключается в профессиональном и эффективном развитии бизнеса на основе объединения европейских технологий менеджмента и производства с российскими винодельческими традициями. Стратегия развития направлена на увеличение выпуска и продаж алкогольной продукции всеми заводами, входящими в Группу, а также на создание эффективной системы дистрибуции.

Миссия группы компаний АЛВИСА: создание лидирующих мультинациональных и национальных брендов в категориях корректного алкоголя, олицетворяющего благородную стихию продукта, произведенного из натурального сырья.

ЦЕЛИ ЗАЙМА

Средства, привлекаемые от размещения облигаций, будут направлены Эмитентом на следующие цели:

- ▶ 300 млн руб. – реструктуризация кредитного портфеля.
- ▶ 150 млн руб. – пополнение оборотных средств.
- ▶ 50 млн руб. – модернизация СВКЗ.

Параметры выпуска облигаций

Эмитент	ООО "АЛВИСА – Финанс"
Поручитель выпуска	ЗАО «Ставропольский винно-коньячный завод», АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А. (ALCOHOLES Y VINOS SA), Испания
Объем выпуска по номиналу	500 000 000 руб.
Количество облигаций выпуска	500 000
Номинал облигаций	1 000 руб.
Срок обращения	3 года (1092 дня с даты начала размещения)
Форма и вид облигаций	Документарные процентные неконвертируемые облигации на предъявителя серии 01 с обязательным централизованным хранением
Купонный период	3 месяца (90 дней)
Размер купона	Ставка 1-го купона определяется путем проведения конкурса в день начала размещения выпуска. Ставка 2-го – 6-го купонов устанавливается равной ставке 1-го. Ставка 7-го купона определяется Эмитентом. Ставка 8-го – 12-го купонов устанавливается равной ставке 7-го.
Приобретение облигаций по требованию владельцев (оферта)	Через 18 месяцев с даты начала размещения
Агент по исполнению оферты	ИК «Антанта Капитал»
Цена размещения	100% от номинальной стоимости облигаций
Способ размещения	Открытая подписка, конкурс по определению ставки первого купона
Депозитарий	Некоммерческое партнерство «Национальный депозитарный центр»
Размещение	ЗАО «ФБ ММВБ»
Вторичное обращение	ЗАО «ФБ ММВБ», внебиржевой рынок
Организатор, андеррайтер, платежный агент	ООО «Антанта-Капитал»

Обзор отрасли

Развитие алкогольной отрасли в мире

Развитию алкогольной отрасли способствуют следующие факторы:

- ▶ Мировой рост экономики и отсутствие глобальных потрясений в мире.
- ▶ Активное развитие экономик восточных стран (АТР) открывает дополнительные возможности для мировых производителей алкоголя.
- ▶ Общая благоприятная политико-экономическая ситуация в странах-производителях (Европа, США, Латинская Америка, Австралия, ЮАР и т.д.)

Основные тенденции развития мирового алкогольного рынка в среднесрочной перспективе:

- ▶ Продолжится рост цен на крепкие брендованные, качественные напитки; мировое снижение цен в винном сегменте стабилизируется.
- ▶ Будет расти потребление алкоголя незамужними состоятельными женщинами и молодежью старше 21 года.
- ▶ Усилится интерес к растущим рынкам (страны БРИК).
- ▶ Усложнится рекламирование и продвижение продукции.
- ▶ Сохранится тенденция к укрупнению и концентрации транснациональных алкогольных компаний.

В течение последних пяти лет потребление алкоголя в мире увеличивалось.

Темпы роста мирового рынка алкоголя, %

	1999-2000	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2003-2004	2005-2006
Пиво	2,3	1,8	1,4	1,2	4	3,2
Крепкие напитки	3,3	1	1	2,8	4	2,7
Вино	0,3	0,6	2	0,5	1,6	1,3

Источники: Euromonitor International, just-drinks.com, экспертные оценки

Факторы, влияющие на темп роста мирового рынка алкоголя:

- ▶ различные по урожайности винограда годы,
- ▶ изменения в алкогольной политике ЕС и стран «Нового Света» (Чили, ЮАР, Австралия, США, Новая Зеландия),
- ▶ изменения потребительских предпочтений в развитых странах и странах с перспективными алкогольными рынками, таких как Индия, Китай, Бразилия, Филиппины.

По данным МОВВ, рост потребления вина в мире составляет в среднем 1 млн гектолитров в год (в одном гектолитре 100 л). В последние годы произошла смена лидеров на мировом винном рынке. Сегодня по объемам сбыта впереди Италия, за ней идут Испания и Франция. Группа, в которую входят шесть так называемых новых винодельческих стран – Австралия, Аргентина, Новая Зеландия, США, Чили и ЮАР, удерживает уже 25,5% мирового рынка вина, тогда как в конце 1990-х гг. на них приходилось лишь 14,8%.

Выращиванием винограда и производством вина в мире занимаются примерно 57 стран. Самые большие по площади виноградники находятся в пяти странах:

- ▶ Испания (более 1100 тыс. га),
- ▶ Франция (более 900 тыс. га),
- ▶ Италия (около 900 тыс. га),
- ▶ Турция (более 600 тыс. га),
- ▶ США (более 350 тыс. га).

В Испании под виноградной лозой занято земли больше, чем в любой другой стране в мире. Вино в Испании изготавливают в 57 различных регионах – ежегодно там производится более 4 млрд л вина. Испания, Франция и Италия составляют тройку самых крупных производителей вина в мире.

Россия обеспечивает свои потребности в виноматериалах и коньячных спиртах для отечественного производства менее чем наполовину. Дефицит компенсируется поставками готового алкоголя и виноматериала из-за рубежа.

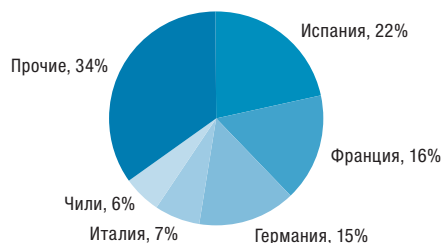
Обзор российского алкогольного рынка

За I квартал 2007 г. Россия ввезла из-за рубежа вин на 61% больше, чем в январе–марте 2006 г. По данным, опубликованным Национальной алкогольной ассоциацией (НАА), общий объем винного импорта составил за это время 141 млн л (\$162 млн).

Эксперты связывают резкое увеличение импорта вина со стабилизацией российского алкогольного рынка после кризиса 2006 г. Кризис алкогольного рынка в 2006 г. был связан с вводом новых акцизных марок, введением системы ЕГАИС, запретом Роспотребнадзора на ввоз вин из Молдавии и Грузии. Неадекватные меры государственного регулирования вызвали дефицит спиртного – подобного в России не наблюдалось с середины 80-х годов прошлого века.

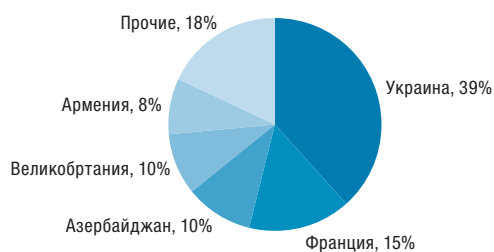
Испания в 2007 г. стала лидером по экспорту вин в Россию за счет замещения рыночной ниши молдавских и грузинских вин.

Структура импорта вина в Россию, I квартал 2007 г.



Источник: НАА

Структура импорта крепкого алкоголя в Россию, I квартал 2007 г.

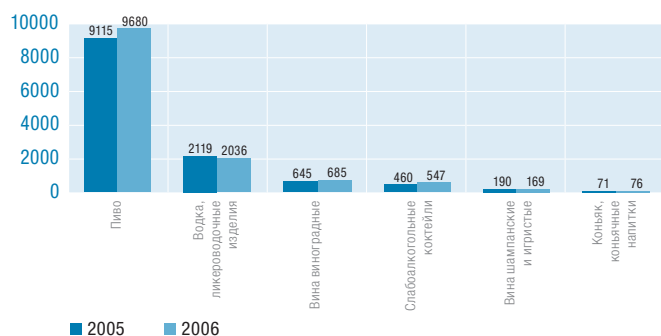


Источник: НАА

По данным НАА, импорт крепких алкогольных напитков (водка, коньяк и виски) в I квартале 2007 г. вырос на 26% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В натуральном выражении импорт крепкого алкоголя составил 39 млн л, в стоимостном – \$233 млн. Больше всего крепкого спиртного ввезено в РФ с Украины (38,4%), далее идут Франция (15,4%), Азербайджан (10,4%), Великобритания (9,5%) и Армения (8,3%).

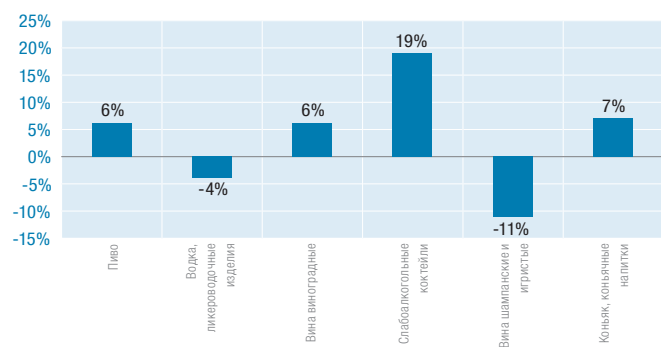
По оценке Euromonitor Intl и профильных экспертов, объем российского алкогольного рынка в 2006 г. составил \$22-25 млрд, в том числе около 7% – доля импортного алкоголя.

Динамика объема продаж отдельных категорий алкоголя, 2005-2006 (в натуральных показателях), млн л



Источники: Euromonitor International, Росстат, ГТК

Динамика объема продаж отдельных категорий алкоголя, 2005-2006 (в натуральных показателях)



Источники: Euromonitor International, Росстат, ГТК

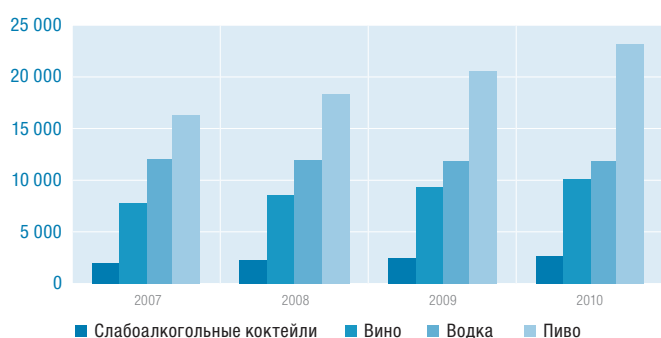
Эксперты дают позитивные прогнозы развития алкогольного рынка РФ. В частности, Euromonitor International в начале 2006 г. так оценивал перспективы роста российского алкогольного рынка:

Прогноз роста алкогольного рынка РФ по сегментам, \$ млн

	2007	2008	2009	2010	Рост 2010/2007
Слабоалкогольные коктейли	2 050	2 263	2 479	2 694	31%
Вино	7 735	8 505	9 330	10 183	32%
Водка	12 059	11 964	11 870	11 783	-2%
Пиво	16 378	18 321	20 577	23 198	42%
Всего, алкогольные напитки	38 222	41 053	44 255	47 858	25%

Источник: Euromonitor International FABS (flavoured alcoholic beverages)

Прогноз емкости российского алкогольного рынка, \$ млн



Источники: Trade press (Russian Food & Drinks, Novosti Torgovly, Kommersant, Vedomosti, Yarmarka.net), Company research, Store checks, Trade interviews, Euromonitor International estimates

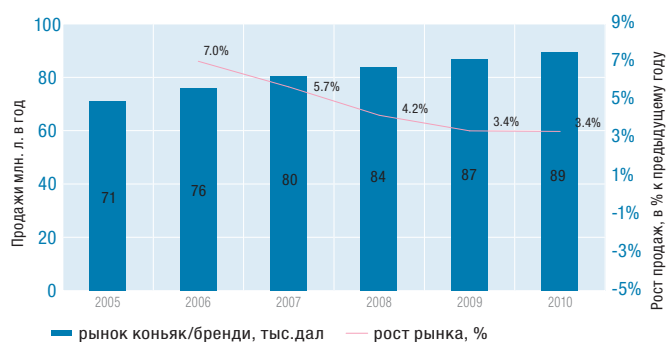
Прогноз развития основных секторов российского алкогольного рынка

	Потребление легальной продукции, л/чел	Потребление нелегальной продукции, л/чел	Тенденции 2006 г.	Прогноз на 2007-2008 гг.
Водка	9	2,3	Падение	Рост легального потребления, снижение нелегального
Вино	6,2	1,7	Рост	Рост
Коньяк	0,55	0,1	Рост	Рост
Самогон		1	Падение	
Водочные суррогаты		2,3	Рост	Падение
САН	3,3		Рост	Падение
Пиво	60		Рост	Рост

Источники: Euromonitor International, Росстат, ГТК.

Рынок коньяка, по прогнозам профильных экспертов, будет прирастать в натуральных объемах на 3-7% в год. При этом опережающими темпами будут увеличиваться поставки качественных коньячных спиртов из Франции и Испании.

Прогноз динамики рынка коньяк/бренди в РФ, тыс. дал

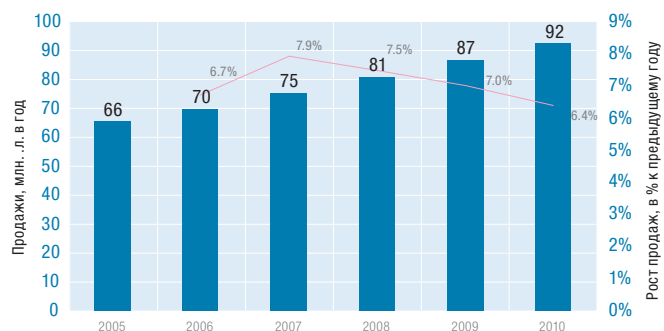


Источник: Euromonitor International

По данным Международной организации винограда и вина (МОВВ), Россия занимает 20 место в мире по потреблению вина на душу населения. В среднем россияне потребляют в год 6,1 л вина на человека. Для сравнения: во Франции этот показатель составляет 55,4 л, Португалии – 52,6, Италии – 51,1 л.

Для винного рынка темпы прогнозируются даже более высокие – 6–8% в год. При этом опережающими темпами будет развиваться отечественное производство, прежде всего игристых вин и натуральных (не крепленых) из импортного винома- териала.

Прогноз динамики рынка тихих вин в РФ, тыс. дал



Источник: Euromonitor International

Конкурентные позиции СВКЗ

На рынке коньяков (бренди) в 2006 г. по сравнению с 2005 г. конкурентные позиции компаний претерпели изменения. Доля молдавских и грузинских коньяков, ранее составлявшая до 25-30%, была перераспределена между другими участниками рынка, прежде всего российскими.

Лидеры продаж коньяков (бренди), декабрь 2006 г.

Компания	Доля по объему, %
Московский ВКЗ "КиН"	22,4
Дербентский КК	9,6
ЮНИВЭЙ Групп (СВКЗ)	7,6
Мосазервинзавод	6,4
Дагвино, ВКЗ	5,6
Кизлярский КЗ	5,2
ТД Межреспубликанский ВЗ	4,7
Виноконьячный завод "Альянс-1892"	4,6
Pernod Ricard, Франция	4,2
Прасковейское	2,6

Источник: данные исследовательской компании «Бизнес-Аналитика» по РФ, ноябрь-декабрь 2006 г.

Все указанные конкурирующие компании, за исключением Pernod Ricard и «Прасковейское», имеют марки коньяка, представленные во всем диапазоне ценовых сегментов – от низкого до премиального. «КиН» с брендами «Московский» и «Киновский» является традиционным лидером в категории, однако за 2005-2006 гг. его отрыв от других уменьшился. Наиболее динамично развиваются «Альянс-1892» (Калининград, в 2005 г. не входил в десятку лидеров), СВКЗ и «Прасковейское» (локальный производитель в Ставропольском крае, имеющий особо сильные позиции в ЮФО).

В категории «вермуты» конкурентами Delasy производства СВКЗ, выведенному на рынок в ноябре 2005 г., являются итальянские марки Martini – Мартини Энд Росси С.П.А.; Cinzano – Франческо Чинзано Энд Сиа С.П.А.; и Gran Torino – Vasco International SARL, позиционированные в субпремиальном и премиальном ценовых сегментах. Эти сегменты составляют, по данным «Бизнес-Аналитики», не менее 30% рынка вермутов натуральном объеме и до 40% – в денежном.

В марте-апреле 2006 г. вермуты СВКЗ заняли долю рынка Martini+Cinzano. К середине 2006 г. доля Delasy стабилизировалась на уровне 3-5% от суммарного объема Martini+Cinzano. Это является весьма неплохим показателем для нового продукта по сравнению с раскрученными брендами, более 10 лет присутствующими на рынке РФ и десятки лет – в мире. Показатели нумерической дистрибуции к концу 2006 г. составили 9,4%. Этот результат достигнут всего за год, и процесс освоения полочного пространства в ритейле продолжается. Также отметим, что показатели продаж Gran Torino в целом соответствуют показателям Delasy.

Конкурентные преимущества, позволившие ЗАО «СВКЗ» укрепить свои позиции в 2006 г. и побеждать в конкурентной борьбе:

- ▶ Реализация сформулированной стратегии развития бизнеса, четко осознаваемой и претворяемой в жизнь менеджментом компании.
- ▶ Высокое качество ассортимента продукции (производство сертифицировано по ISO-2000 в конце 2005 г.); контроль на всех этапах – от сырья до конечного потребителя.

- ▶ Переход на испанские коньячные спирты в выпуске коньяков, использование испанского виноартериала в производстве Delasy.
- ▶ Наличие сильных и узнаваемых брендов: «Золотая выдержка», «Три звездочки – СВКЗ» и «Пять звездочек – СВКЗ».
- ▶ Развитие системы дистрибуции (система дистрибуции сертифицирована по ISO-2000 в конце 2006 г.), поэтапный рост числа собственных торговых сил со 140 в 2006 г. до 500 к сентябрю 2007 г.
- ▶ Проведение маркетинговых программ, повышающих лояльность дистрибуторов и конечных потребителей.
- ▶ Управление портфелем брендов и позиционирование «локомотивных» брендов в наиболее привлекательных сегментах.

Действия, предпринимаемые СВКЗ для снижения негативного влияния возможных изменений в отрасли

Анализ приведенных выше угроз и рисков для алкогольного бизнеса показывает, что большинство из них исходят со стороны государства. В этих условиях действия ЗАО «СВКЗ» направлены на то, чтобы предусмотреть возможное негативное развитие ситуации (применяются методы системного анализа и прогнозирования, деловой разведки, мониторинга ситуации на рынке и во властных структурах) и выработать меры по минимизации негативных последствий. К таким мерам относятся, в частности:

- ▶ Оперативное реагирование на законодательные инновации (введение ЕГАИС или установка счетчиков входящего сырья).
- ▶ Лоббирование интересов СВКЗ – крупнейшего налогоплательщика Ставропольского края в местных органах власти.
- ▶ Участие в социальных программах.
- ▶ Установление позитивных отношений с контролирующими органами различных регионов.

Административно-запретительные меры второй половины 80-х годов продемонстрировали, что при помощи только запретов и жестких административных ограничений нельзя изменить сложившуюся на протяжении многих поколений традиционную систему ценностей и культуру общества, включающую в себя и потребление алкоголя.

Введение любой формы госмонополии на производство и оборот алкогольной продукции с учетом общего контекста социально-экономического развития России не является эффективным экономическим и административным инструментом регулирования алкогольного рынка и снижения алкоголизации населения. Поэтому угроза введения госмонополии представляется наиболее реальной в форме усиления административного контроля над оборотом, а не производством или продажей конечным потребителям.

Конкурентные позиции АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А.

Среди стран ЕС на Испанию приходится 53,7% от совокупного объема производства пищевого алкоголя. Доля завода АЛВИСА на рынке ЕС составляет 7,88%.

Дистилляция пищевого алкоголя, кампания 2006/2007 (данные в гектолитрах)

	Принятый объем вина на дистилляцию	Алкоголь, 100% об.	Доля по странам	АЛВИСА, в доле рынка ЕС
Кипр	25.479,37	3 184,92	0,20%	
Германия	1.284,84	160,61	0,01%	
Греция	89.121,26	11 140,16	0,69%	
Испания	6.980.456,00	872 557,00	53,70%	7,88%
Франция	1.905.566,40	238 195,80	14,66%	
Венгрия	25.287,12	3 160,89	0,19%	
Италия	3.409.138,10	426 142,26	26,23%	
Португалия	562.693,07	70 336,63	4,33%	
Всего	12.999.025,00	1 624 878,13	100,00%	4,23%

Структура собственности и управления

Организационная структура и система управления группой АЛВИСА

Группа АЛВИСА – международная вертикально-интегрированная компания, специализирующаяся на производстве и реализации алкогольной продукции (коньячный спирт, коньяки, вермуты и вина).

Материнской компанией Группы является АЛВИСА АЛКОХОЛ ГРУП, С.Л. (ALVISA Alcolgol Group или ALVISA AG). Место регистрации: Испания, Эль Прат де Льобрегат (Барселона), улица Ла Сельва, д. 2, здание В, 1-й этаж, офис 4.

Владелец АЛВИСА АЛКОХОЛ ГРУП, С.Л. – единоличное общество ПЕКСТРОН ИНВЕСТ, С.Л. Место нахождения: Испания, 28036 Мадрид, с/Сан Хуан де ла Салле, 3.

Структура Группы



В группу АЛВИСА входят три завода по производству алкоголя: ЗАО «Ставропольский винно-коньячный завод» (СВКЗ), ООО «Минераловодский завод виноградных вин» (МЗВВ), а также завод АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А. в Испании.

Предприятия группы АЛВИСА

«ЮНИВЭЙ Менеджмент» управляет российским направлением бизнеса ALVISA Alcotogol Group (ALVISA AG). Компания основана в 1996 г. Под управлением «ЮНИВЭЙ Менеджмент» находятся производственные мощности и марочные портфели Ставропольского винно-коньячного завода и Минераловодского завода виноградных вин.

«АЛВИСА – Финанс» создана для привлечения облигационного займа и организации финансирования развития группы компаний АЛВИСА.

АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А. (ALCOHOLES Y VINOS SA), завод Alvisa – крупнейший испанский производитель коньячных спиртов (1,1 млн дал в год), поставляет продукцию в 12 стран мира. Завод находится под управлением ALVISA AG.

СВКЗ обладает производственной мощностью 1,2 млн дал коньяков и вермутов в год, входит в тройку крупнейших российских производителей коньяка. В ноябре 2005 г. завод прошел международную сертификацию по системе менеджмента качества ISO 9001:2000. Продукция СВКЗ представлена коньяками коллекций «Старейшина», «Золотая выдержка», «Кремлевский» и вермутах коллекции DELASY – bianco, rosso, flowery, extry dry.

Минераловодский завод виноградных вин (МЗВВ) обладает производственной мощностью 1 млн дал вина в год. МЗВВ начал производство высококачественных столовых вин «Монастырская трапеза» и «IN JOY» в июне 2007 г. Вино «Монастырская Трапеза» производится из испанских сортов винограда, культивируемых в провинции Ла-Манча. Технология производства организована по стандартам и лицензии испанской компании ALVISA AG. МЗВВ использует виноматериалы исключительно от крупнейших мировых производителей: BODEGAS LOZANO, BODEGAS FONTANA, Vaco Bodegas Asociadas Cooperativas, S.Coop (Испания).

В 2006 г. завод прошел полную модернизацию. На предприятии установлено самое современное технологическое оборудование. Инжиниринг технологического процесса проводит компания Тухенхаген (Германия). Новая техника призвана обеспечить высокий уровень технологии и автоматизировать работу завода.

Линия для производства вина «TetraPak» (Швеция) в упаковках «Тетра Призма» объемом 1 л полностью автоматизирована с момента подачи вина до укладки готовых пакетов. Производительность линии – 7000 л в час. Автомат последнего поколения A3Flex позволяет использовать различные форматы упаковки для розлива вина.

Другая линия для розлива вина в бутылки закуплена у компании «Krones» (Германия), которая является мировым лидером по производству линий розлива для напитков в бутылках. Производительность линии – 6000 бутылок в час. Оборудование компании отличается высокой эффективностью и надежностью.

Также закуплен французский полуавтомат «Bag-in-box» для розлива вина в трехлитровые пакеты с краником. В час с конвейера выходит около 1000 л вина.

Новая техника призвана обеспечить высокий уровень технологии, в том числе холодный стерильный розлив, и автоматизировать работу завода.

Менеджмент компании

	ФИО, образование, опыт работы	Должность
	<p>Аскендеров Камиль Асевич</p> <p>Год рождения: 1966 Образование – высшее профессиональное</p> <p>Занимаемые должности:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1998–2004 ОАО «Производственно-коммерческая корпорация ДИОНИС» Генеральный директор 2004 – н/вр ООО «ЮНИВЭЙ Менеджмент» Президент 2006 – н/вр АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А. Председатель Административного совета 2006 – н/вр АЛВИСА АЛКОХОЛЕС ГРУП, С.Л. Президент 	<p>Основатель и президент «ПЕКСТРОН ИНВЕСТ, С.Л.» Председатель Административного совета «АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А.»</p>
	<p>Пучинин Михаил Владимирович</p> <p>Год рождения: 1959 Образование – высшее профессиональное</p> <p>Занимаемые должности:</p> <ol style="list-style-type: none"> 2000–2004 ЗАО «Ставропольский винно-коньячный завод» Заместитель директора по производству 2004–2006 ООО «Водочный завод Южная столица» Заместитель директора по производству 2006–2006 ЗАО «Ставропольский винно-коньячный завод» Директор по производству 2006 – н/вр ЗАО «Ставропольский винно-коньячный завод» Генеральный директор 	<p>Генеральный директор СВКЗ</p>
	<p>Чистохин Сергей Павлович</p> <p>Год рождения: 1956 г. Образование – высшее профессиональное</p> <p>Занимаемые должности:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1995 – 2004 ООО «Торговый дом Дионис», Генеральный директор 1995 – 2004 ОАО «Холдинг Дом Вина», Вице-президент 2004 – н/вр ООО «ЮНИВЭЙ Менеджмент», Вице-президент 2007 – н/вр ООО «Алвиса-Финанс», Генеральный директор 	<p>Генеральный директор ООО «АЛВИСА – Финанс»</p>
	<p>Милюкова Елена Дмитриевна</p> <p>Год рождения: 1960 Образование – высшее профессиональное, кандидат технических наук</p> <p>Занимаемые должности:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1998–2000 ОАО «Русский Продукт», производство и реализация пищевых продуктов Директор Департамента качества холдинга 2000–2004 ООО «Центрально-европейская пивоваренная компания» (бизнес группы компаний «Вимм-Биль-Данн», 4 пивоваренных завода) Директор производственно-технического Департамента управляющей компании 2004–2005 ООО «ЮНИВЭЙ Менеджмент» Директор производственно-технического департамента 2006 – н/вр ООО «ЮНИВЭЙ Менеджмент» Генеральный директор 	<p>Генеральный директор ООО «ЮНИВЭЙ Менеджмент»</p>



Грачев Александр Евгеньевич

Год рождения: 1972
Образование – высшее профессиональное, MBA

Занимаемые должности:

1. 1993–1996 АКБ «Авиастарбанк»
Руководитель отдела рекламы
2. 1996–2000 ООО «Пепси Интернешенел Боттлерс»
Управляющий Ульяновского филиала
3. 2000 – 2002 ООО «Пепси Интернешенел Боттлерс»
Управляющий региональными продажами
4. 2003–2003 группа компаний RESMI Group Ltd.
Директор по продажам российского отделения
5. 2003–2007 Компания «Нидан»
Директор по продажам
6. 2007 – н/вр ООО «ЮНИВЭЙ Менеджмент»
Директор по продажам и маркетингу

Директор по продажам и маркетингу
ООО «ЮНИВЭЙ Менеджмент»



Цицилин Алексей Александрович

Год рождения: 1975
Образование – высшее профессиональное

Занимаемые должности:

1. 1998–2001 ОАО «Кондитерская фабрика Волжанка»
Старший менеджер отдела продаж
2. 2001–2003 ЗАО «Кондитерское объединения СладКо»
Региональный менеджер по продажам
3. 2003–2007 ООО «Объединенные кондитеры»
Начальник отдела региональных продаж
4. 2007– н/вр ООО «ЮНИВЭЙ Менеджмент»
Коммерческий директор

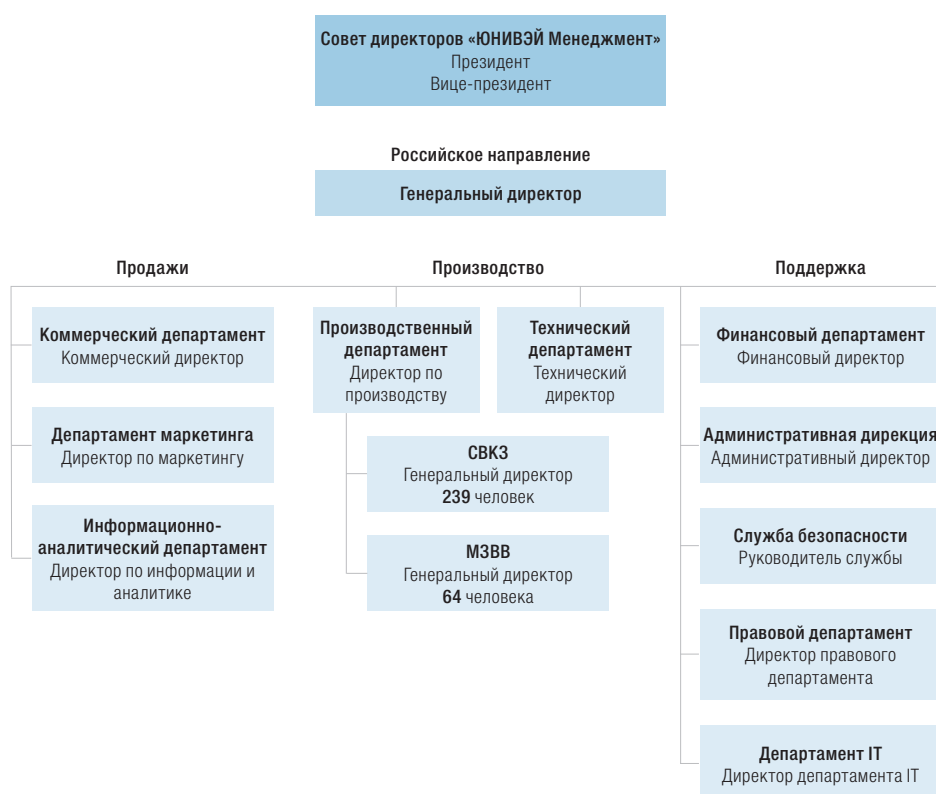
Коммерческий директор
ООО «ЮНИВЭЙ Менеджмент»

Управление персоналом

Общая численность сотрудников группы АЛВИСА в России – 664 человека:

- ▶ Управляющая компания «Юнивэй менеджмент» – 361 человека.
- ▶ СВКЗ – 239 человек.
- ▶ МЗВВ – 64 человека.

Организационная структура управления мощностями группы АЛВИСА в России



Общие сведения о сотрудниках СВКЗ

Среднесписочная численность сотрудников СВКЗ увеличилась со 155 человек в 2002 г. до 239 человек в 2007 г. Доля сотрудников, имеющих высшее профессиональное образование, в 2006 г. составила 55%.

В 2006 г. средняя заработная плата сотрудников с учетом выплат на социальное страхование – 4 676 руб.

Общие сведения о сотрудниках АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А.

В 2006 г. средняя заработная плата сотрудников с учетом выплат на социальное страхование составила 3 384 евро. Повышение автоматизации производства позволило на 10% сократить численность работающего персонала 2002–2006 гг.

Среднее количество работников в АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А.

Штатная должность	2006	2002
Генеральный директор	1	1
Технический директор и директор лаборатории	1	1
Административный директор	1	1
Управляющий фабрикой	1	1
Административные работники	5	6
Младшие административные работники	1	2
Заведующий лабораторией	1	1
Сотрудники лаборатории	1	1
Служащие 1-ой категории	5	3
Служащие 2-ой категории	5	8
Младшие служащие	3	3
Разнорабочий	2	2
ИТОГО	27	30

Система мотивации. Корпоративная культура. Социальная политика СВКЗ

Корпоративная культура компании предполагает знание, принятие и транслирование основных ценностей компании, таких как Лидерство, Индивидуальность, Инновационность, Польза и Надежность.

Характерными чертами взаимодействия внутри компании являются открытые каналы коммуникации, доступ к высшему руководству, внимание к нуждам сотрудников и клиентам, качество сервиса, изучение удовлетворенности деятельностью сотрудников, а также внимание к качеству продукции с учетом предложений со стороны потребителей. В компании успешно функционирует система телефонной «горячей линии», по которой любой потребитель может задать вопрос и получить исчерпывающий ответ специалистов относительно качества продукции, ее наличия в торговых точках разных регионов и городов России. Интересным объединяющим фактором для всего персонала компании оказался опыт выпуска внутрикорпоративной газеты «ЮНИДЕЙ».

Система мотивации персонала компании характеризуется гибкостью, индивидуальным подходом к особенностям деятельности каждого сотрудника и сбалансированностью как внутри, так и между департаментами. Особенностью мотивационной системы является признание вклада каждого сотрудника в развитие компании, поддержание оптимальной как материальной, так и нематериальной системы взаимоотношений с персоналом. Так, по итогам периода лучшие сотрудники компании награждаются отличительными серебряными знаками, памятными подарками, грамотами и путевками в семейные дома отдыха.

Социальная политика отличается стремлением к созданию и поддержанию комфортных условий труда, к предоставлению сотрудникам возможности обучения, а также характеризуется обязательным включением адаптационных мероприятий для новых сотрудников (тренинги, семинары, беседы) и эффективной системой наставничества. В компании успешно функционирует система добровольного и обязательного медицинского страхования сотрудников. Персонал компании имеет возможность проходить профессиональные медицинские обследования в лучших учреждениях. Сотрудникам, чья специфика работы требует большого количества разъездов или занятости в ночное время, руководство компании предоставляет бесплатный транспорт.

Краткая история Группы

Ставропольский винно-коньячный завод

Ставропольский винно-коньячный завод – один из основных производственных активов группы компаний АЛВИСА. СВКЗ основан в 1947 г. в одной из лучших зон виноградарства и виноделия России и по праву являлся одним из самых знаменитых коньячных заводов СССР. С 1999 г. – момента перехода СВКЗ в управление «ЮНИВЭЙ Менеджмент» – сделаны принципиально новые шаги для успешного развития завода. Только за последние три года инвестиции в развитие производства составили более 15 млн евро, что позволило вывести СВКЗ в потенциальные лидеры коньячной отрасли России.

В декабре 2005 г. завод прошел международную сертификацию по системе менеджмента качества ISO 9001:2000, проведенную швейцарской компанией SGS. В 2005 гг. был реализован план развития производства:

- ▶ Построен новый цех по выпуску коньяков мощностью емкостного парка 280,0 тыс. дал, площадью 1323 м², что позволило увеличить мощности по производству коньяка в 2,7 раза.
- ▶ Приобретена новая комплексная линия розлива производительностью 6000 бут./час для выпуска новых видов продукции (вермутов).

В 2006 г. ассортиментный портфель Ставропольского винно-коньячного завода включает коньяки коллекций «Старейшина», «Золотая выдержка», «Кремлевский», вермуты коллекции DELASY, отмеченные медалями и почетными грамотами престижных российских и международных выставок и дегустационных конкурсов.

АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А.

АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А. – крупнейший испанский производитель коньячных спиртов, был основан 2 сентября 1969 г.

Местонахождение: Карретера Санкара, км 0'460, Сокуэльямос (Сьюдад-Реал).

Завод ALVISA, основанный в 1969 г. компанией GARLEY S.A., в 1984 г. был приобретен компанией SUNTORY (Япония), в управлении которой находился на протяжении 18 лет.

В 2002 г. завод освоил производство новой категории продуктов – экологические коньячные спирты.

В 2006 г. завод ALVISA вошел в число активов ALVISA AG.

Операционная деятельность

Характеристика производственных мощностей

Завод АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А. оснащен новейшим оборудованием и производит ежедневно около 40 тыс. л продукции. Производственные мощности завода обеспечивают годовой выпуск коньячного спирта в объеме 15 млн л.

Поступающие виноматериалы проходят тщательный контроль качества в лаборатории завода, а выдержка спиртов осуществляется в бочках и деревянных бутах из французского и американского дуба.

Коньячные спирты на заводе производят на трех видах аппаратов:

1. Колонна – спирт с содержанием алкоголя 86–96,3° получают путем непрерывной дистилляции.
2. Аламбик (alambique) – спирт с содержанием алкоголя 77° получают путем двойной дистилляции (этот метод производства используют для получения спиртов во Франции, Коньяк).
3. Алькитара (alquitara) – испанский аналог французского аламбика. Метод непрерывной дистилляции позволяет получить спирт с содержанием алкоголя 65°.

Технологический парк завода сегодня включает 12 технологических аппаратов:

- ▶ Два аппарата типа «колонна». Ежедневная производительность каждого – 15 тыс. л спирта.
- ▶ Четыре аппарата типа «alambique». Производительность каждого – 900 л.
- ▶ Шесть аппаратов типа «alquitara». Производительность каждого – 750 л.

С 2002 г. завод освоил производство новой категории продуктов – экологических коньячных спиртов. Спирт производят из вина, к качеству которого предъявляют повышенные требования на каждом этапе производства. Для получения вина используют виноград, который на этапах созревания и обработки не подвергался воздействию каких-либо известных видов химикатов, нитратов и пестицидов. Гарантия качества экологического спирта подтверждена двойным Сертификатом происхождения. Первый выдается регулирующим органом на сам виноматериал, а второй на конечный продукт – коньячный спирт.

Спирты, произведенные на заводе ALVISA, выдерживают по классической технологии созревания в дубовых бочках и бутах из Америки и Франции. Парк дубовых бочек на сегодняшний день составляет более 10 тыс. объемом 350 л, из них около 25% – бочки из американского дуба и 75% – из французского дуба. По специальным заказам проводят выдержку коньячных спиртов в дубовых бутах объемом 500 дал из Франции. На заводе таких емкостей 12.

СТАВРОПОЛЬСКИЙ ВИННО-КОНЬЯЧНЫЙ ЗАВОД

Сегодня СВКЗ – это современный автоматизированный производственный комплекс, оснащенный новейшим технологическим и складским оборудованием, четырьмя линиями розлива ведущих европейских производителей – GEO Tuchenhagen (Германия), GEO Grasso (Германия), Atlas Copco (Швейцария), SIG Simonazzi (Италия), Zeits Shenk (Германия).

В декабре 2005 г. завод прошел международную сертификацию по системе менеджмента качества ISO 9001:2000, проведенную швейцарской компанией SGS.

Сертификат ISO 9001:2000 является свидетельством соответствия системы управления предприятием, профессионализма менеджеров и сотрудников, качества продукции требованиям международных стандартов и независимых экспертов.

Коньяки, создаваемые на СВКЗ, – это сочетание европейских технологий, российских винодельческих традиций, натурального сырья, стабильного качества продукции и доступных цен.

- ▶ В 2004 г. на СВКЗ введены в эксплуатацию 28 емкостей, емкостью 10 000 дал. Произведена модернизация отделения приема и хранения, купажирования, обработки холодом, отдыха. Установлено технологическое оборудование ведущих европейских фирм: Tuchenhagen, GRASSO, Atlas Copco, Фильтр Медиа. Оборудование позволило произвести полную автоматизацию процессов.

Инвестиции составили 108 млн руб. (2,9 млн евро).
Объем емкостного парка = 280 000 дал.

- ▶ В 2004 г. установлена линия розлива SIG Simonazzi, производительность – 6.000. шт/час. Линия используется для производства вермутов.

Инвестиции составили 32 млн руб. (868 тыс. евро).

- ▶ В 2005 г. установлена линия розлива вермутов, модернизирован складской комплекс.

Общий объем емкостей для производства вермутов = 50 000 дал.
Инвестиции 2,2 млн евро.

Емкость склада сырья и комплектующих составляет 668 палето-мест.
Емкость склада готовой продукции – 460 палето-мест, из них 336 – гравитационные.

Максимальная фактическая производительность цеха розлива готовой продукции составляет 15 500 бутылок/час.

Производственные мощности группы АЛВИСА

	АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А.	СВКЗ
Производственные мощности, тыс. дал/год	1 091 тыс. дал коньячного спирта	<ul style="list-style-type: none"> • Коньяк – 900 тыс. дал • Вермут 360 тыс. дал
Площадь производства, м ²	3 767	<ul style="list-style-type: none"> • Винохранилище, технологический цех – 3 285 м² • Цех розлива – 1 014 м²
Год строительства	1969	2004
Площадь складов, м ²	6 000	<ul style="list-style-type: none"> • Склад готовой продукции – 592 м² • Склад комплектующих – 1 001 м² • Данные склады находятся в в одном здании с цехом розлива • Отдельное здание склада комплектующих – 900 м²
Год строительства	1969-1998	2004
Виноградные плантации	42 га	
Площадь построек	12 767 м ²	5 199 м ²

Загрузка производственных мощностей, 2006

	СВКЗ, вермут	СВКЗ, коньяк	АЛВИСА, коньячный спирт
Выпуск, тыс. дал	42,4	360	782,1
Мощность, тыс. дал	360	900	1 091
Загрузка, %	12%	40%	72%

Проведенная в 2004 г. модернизация СВКЗ позволяет заводу в среднесрочной перспективе увеличить выпуск продукции. Стратегия развития и планируемые финансовые показатели компаний приведены в разделе «Стратегия развития и инвестиции».

Поставщики

АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А.

Общий объем закупок у поставщиков в 2006 финансовом году составил 17.540.068 евро. Среди поставщиков нет таких, доля закупок которых превышала бы 10%. Ниже приводятся данные по наиболее значительным поставщикам компании в 2006 финансовом году.

КОМПАНИЯ	СУММА (в евро)
Бодегас Альтиция, С. Л. Сокуэльямос (Сьюдад Реаль)	1 630 289
Хуан Рамон Лосано, С.А. Вильярробледо (Альбасете)	1 556 835
Кооп. Кристо де ла Вега Сокуэльямос (Сьюдад Реаль)	1 132 539
С. К. А. Сан Исидро Кинтанар дель Рей (Куэнка)	1 260 859

Все перечисленные компании являются поставщиками виноматериала. Затраты на сырье (вино для дистилляции) имеют постоянную величину во все сезоны. Их размер установлен в сумме 2488 евро за гектоградус (гектостепень) в соответствии с Директивой ЕС 1493/1999 от 17 мая 1999 г., в статье 29 которой определяется общая организация виноградно-винодельческого рынка. За пределами Евросоюза сырье не закупается.

СВКЗ

Среди крупных поставщиков СВКЗ можно отметить следующих:

	Общий объем поставок, руб. 2006	Общий объем поставок, руб. I квартал 2007
АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А. (коньячный спирт и виноматериалы)	21 085 098	38 600 184
ООО «Комплект Поставки» (комплектующие для производства коньяков)	543 783 407	208 000 621
ООО «Тухенхаген Москва» (оборудование)	н/д	28 007 952
ООО «ФАБС Логистик» (складское оборудование)	н/д	3 628 132
ЗАО «Фильтрмедиа» (фильтры)	102 405	8 179 567

Импорт в 2006 г. составлял 5% от общего объема поставок (коньячный спирт и виноматериал). В связи с налаживанием долгосрочных отношений с предприятием Alchoholes Y Vinos, S.A. СВКЗ в 2007 г. переходит на производство продукции из испанского сырья.

Ассортимент продукции

АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А.

АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А. производит пищевой алкоголь, который применяется при изготовлении различной продукции на базе виноградного спирта, такой как коньяк, бренди, бренди де херес, портвейн и т.д. Клиентам данные виды алкоголя поставляются с различными аналитическими характеристиками, в зависимости от требований.

Основные категории производимого алкоголя:

1. Молодой спирт

- Произведенный на дистилляционной колонне
- Произведенный на аламбике шарантским методом
- Произведенный на алькитаре

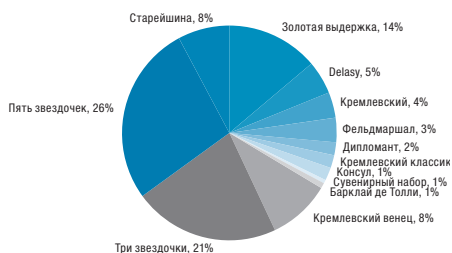
2. Выдержанный спирт в бочках из французского или американского дуба

- Средняя выдержка по стоку – 4 года

Существенное преимущество компании в том, что для каждого из клиентов существует индивидуальный метод производства, в зависимости от требований производителя конечной продукции.

СВКЗ

Структура портфеля продаж за 2006 г.



Источник: данные компании (с учетом акциза и НДС).

Вермуты коллекции DELASY

Постоянным поставщиком вина для вермутов DELASY является предприятие Bodegas Lozano (Вилларобледо, Испания), выбор которого обусловлен давними традициями виноделия, современными технологиями и экологическими стандартами провинции Кастилия Ла-Манча, где расположены виноградники Lozano.

Вермуты DELASY – уникальные напитки: до последнего времени в России не были представлены вермуты класса premium, произведенные на основе натурального виноградного вина с использованием виноградного спирта и виноградного сусла. Утонченность букета, легкий травяной аромат, неповторимый мягкий вкус – отличительные качества вермутов DELASY, достигнутые благодаря специальной рецептуре, разработанной виноделами компании.



Коньяки

Коньяки, выпускаемые на СВКЗ, отличаются высшим качеством, превосходными органолептическими характеристиками, оригинальной упаковкой и оптимальной ценой.

С начала 2006 г. СВКЗ закупает для производства коньяков коньячные спирты, произведенные в Испании, потому как эта страна с давних времен славится своими традициями виноградарства и виноделия. Завод закупает коньячные спирты на предприятии ALLCOHOLES Y VINOS SA (входит в состав Группы), где сохранилась классическая система дистилляции по шарантонскому методу (двойная дистилляция) в «alambic charentais», а выдержка коньячных спиртов проводится исключительно в дубовых бочках. Причем каждая бочка служит не более шести лет, после чего заменяется новой, что способствует непрерывности процесса производства и сохранению чистоты вкуса продукции. Совокупность всех этих факторов гарантирует высокое качество коньяков СВКЗ.



МЗВВ

Toro Loko

Компания «ЮНИВЭЙ Менеджмент» выпустила на российский рынок испанское сортовое вино Toro Loko. Розлив вина осуществляется на МЗВВ. В ближайшее время вино появится в магазинах.

Красные вина Toro Loko – Мерло, Темпранийо, Сира и Каберне Совиньон имеют выразительный, сочный цвет, насыщенный аромат и тонкий вкус. Белому Макабео присущ бледно-соломенный цвет и гармоничный букет с фруктовыми тонами. Вина Toro Loko разливаются в бутылки емкостью 0,75 л.

Toro Loko – это действительно уникальное вино, потому что в качестве основы используются натуральные виноматериалы из Испании, провинции Ла-Манча. Кроме того, вино производится и разливается в Испании под контролем международной компании ALVISA AG. Это гарантирует чистоту вкуса и высокое качество напитка, поэтому компания «ЮНИВЭЙ Менеджмент» уверена, что новые вина по достоинству оценят как специалисты, так и покупатели.

Монастырская трапеза

«Монастырская трапеза» – первое российское вино из испанских сортов винограда, которое изготавливается с использованием технологии холодного розлива. Виноград для «Монастырской трапезы» культивируется в провинции Ла-Манча, технология производства организована по стандартам и лицензии испанской компании ALVISA AG.

Высококачественное вино «Монастырская трапеза» обладает мягким, шелковистым вкусом, приятным длительным послевкусием, сопровождающимся эффектом бархатистости.

Данное вино поступит в продажу. Потребителю будет предложено столовое вино в трех категориях:

- ▶ «Монастырская трапеза» бутилированное белое вино – натуральное столовое вино (полусладкое, полусухое и сухое).
- ▶ «Монастырская трапеза» красное бутилированное натуральное столовое вино (полусладкое, полусухое, сухое).



- ▶ «Монастырская трапеза» в новой удобной упаковке «Тетра Пак» объем 1 л (белое сухое, полусладкое, красное сухое, полусладкое).

GUSTO Vino

GUSTO Vino – столовые вина, обладающие мягким вкусом и нежным ароматом. Все вина GUSTO Vino произведены из испанских сортов винограда провинции Ла Манча. Производство и розлив вин осуществляется в Испании под контролем компании ALVISA AG.

Белые вина GUSTO (сухое, полусухое, полусладкое) имеют приятный бледно-соломенный с золотистым отливом цвет, нежный, с фруктовыми нотками аромат и освежающий вкус с тонами зеленого яблока в послевкусии. Белые вина GUSTO Vino производят из винограда сортов Аирен и Макабео.

Красные вина GUSTO производят из винограда сортов Гарнача и Темпранийо. Эти вина, впитавшие щедрое испанское солнце, прекрасны от природы. Гармоничные вина темно-рубинового цвета обладают сбалансированным вкусом с умеренной терпкостью.

Вина разливаются в бутылки емкостью 0,75 л и трехлитровые пакеты «Bag-in-box». В изготовлении вина используются только натуральные испанские виноматериалы, весь процесс изготовления и розлива контролирует ALVISA AG, что является гарантией качества испанского вина GUSTO Vino.

Рейтинги и награды продукции и компании

Для подтверждения высокого качества продукции и расширения деловых связей СВКЗ ежегодно участвует в российских и международных конкурсах вин. Выпускаемые заводом коньяки, вермуты, вина получили признание экспертов, что подтверждено медалями и дипломами.

Продукция СВКЗ на российских и международных конкурсах

Год	Бренд	Конкурс	Медаль
2007	Коньяк «Старейшина» пятилетний	Дегустационный конкурс «Лидер качества»	Золотая медаль
	Коньяк «Золотая выдержка»		Золотая медаль
	Коньяк «Пять звездочек» из коллекции «Золотая Выдержка»		Золотая медаль
	Вермут DELASY		Золотая медаль
	Вино Gusto Vino красное полусладкое		Золотая медаль
	Вино Gusto Vino белое полусладкое		Серебряная медаль
2007	СВКЗ	72-ая Международная выставка «Зеленая неделя» в Берлине	Диплом, медаль
2007	Вермут DELASY Bianco	14-ая Международная выставка продуктов питания, напитков и сырья для их производства «ПродЭкспо-2007»	Золотая медаль, диплом
	Коньяк «Золотая выдержка»		Золотая медаль, диплом
	Вино GUSTO Vino tinto		Бронзовая медаль, диплом
	Пятилетний коньяк «Старейшина»		Бронзовая медаль, диплом
	Коньяк «Пять звездочек» из коллекции «Золотая выдержка»		Бронзовая медаль, диплом
2006	Вино Gusto Vino Blanco	Интердринк 2006	Бронзовая медаль, диплом
2006	Вермут DELASY bianco	WORLD FOOD 2006, дегустационный конкурс «Продукт года 2006»	Бронзовая медаль, диплом
	Вермут DELASY rosso		Бронзовая медаль, диплом
2006	ЮНИВЭЙ Менеджмент	Торжественная церемония награждения орденами и медалями лидеров российского бизнеса в Государственной Думе России,	Диплом за укрепление конкурентоспособности России
2005	Коньяк «Старейшина»	Выставка «Весь мир питания World Food 2005»	Серебряная медаль, диплом
	Коньяк «Золотая выдержка»		Бронзовая медаль, диплом
	Коньяк «Фельдмаршал»		Бронзовая медаль, диплом
2005	Вермут DELASY bianco	Международный профессиональный конкурс вин	Серебряная медаль, диплом
	Вермут DELASY rosso		Бронзовая медаль, диплом
	Коньяк «Золотая выдержка»		Серебряная медаль, диплом
2004	Коньяк «Золотая выдержка»	Конкурс «Лучший продукт года – 2004» (в рамках выставки «World Food Moscow-2004»)	Серебряная медаль, диплом
2004	Коньяк «Старейшина»	Международный конкурс-выставка виноградных вин «Ялта. Золотой Грифон-2004»	Серебряная медаль, диплом
	Коньяк «Золотая выдержка»		Серебряная медаль, диплом
	Коньяк «Фельдмаршал»		Серебряная медаль, диплом
2002	Ставропольский винно-коньячный завод	Ежегодная церемония награждения «Лидеры российского алкогольного рынка по итогам 2002 г.», организованная Национальной алкогольной ассоциацией	Почетный диплом «Лидера российского алкогольного рынка» в номинации «Производство коньяков и бренди»
2000	Коньяк «Кремлевский»	7-я Международная ярмарка продовольственных товаров	Золотая медаль, диплом
	Коньяк «Пять звездочек»	«ПРОДЭКСПО-2000»	Серебряная медаль, диплом
1999	Коньяк «Три звездочки»	8-я Международная выставка продуктов питания и напитков «WORLD FOOD-99»	Серебряная медаль
	Коньяк «Пять звездочек»		Бронзовая медаль
	Коньяк «Барклай де Толли»		Диплом

Описание системы сбыта

АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А.

Завод ALVISA гордится своей клиентской базой. На сегодняшний день в нее входят партнеры и клиенты более 35 предприятий из 12 стран мира. Самыми крупными являются всемирно известные производители алкоголя:

- ▶ E&J Gallo Winery (США)
- ▶ Suntory (Япония)
- ▶ Williams&Humbert (Испания)
- ▶ Miguel Torres (Испания)
- ▶ AA Calem&Filho (Португалия)
- ▶ Taylor's (Португалия)
- ▶ UFAB (Франция)
- ▶ Lucien Bernard (Франция)
- ▶ Osborne Portugal (Португалия)

СВЕДЕНИЯ ОБ ОСНОВНЫХ ПОКУПАТЕЛЯХ ПРОДУКЦИИ АЛВИСА

- ▶ **РОССИЯ.** Основной клиент – Ставропольский винно-коньячный завод». www.konyaki.ru Один из крупнейших производителей бренди на территории Российской Федерации. Закупка спирта у АЛВИСА осуществляется с 2004 г. в объеме 1-2 млн л в год. Категория закупаемых спиртов – выдержанные спирты (в среднем 5-7 лет), произведенные как на дистилляционных колоннах, так и на аппаратах с двойной дистилляцией. Используются для производства следующих марок продукции: «Старейшина», «Золотая выдержка», «Фельдмаршал», «Кремлевский».
- ▶ **США.** Клиент GALLO. www.gallo.com Является самым крупным производителем бутылированного вина в мире. Закупка спирта у АЛВИСА осуществляется с 2003 г. в объеме 3-4 млн л в год. Категория закупаемых спиртов – молодые спирты, произведенные на колонне из специального виноматериала. Используются для производства E&J VS Brandy, E&J VSOP Brandy.
- ▶ **ФРАНЦИЯ.** Клиент LOUIS ROYER – SUNTORY. www.louis-royer.com/html/gb/accueil.php Французская компания, расположенная в регионе Коньяк и принадлежащая крупнейшей японской производственной и дистрибуционной компании Suntory, являющейся лидером в секторе алкогольной продукции Азии. Закупка спирта у АЛВИСА осуществляется с 1984 г. в разных объемах, в зависимости от рыночной конъюнктуры. Категория закупаемых спиртов – молодые спирты, произведенные на колонне из специального виноматериала, выдержанные спирты по специальной технологии (в среднем 4-5 лет).
- ▶ **ПОРТУГАЛИЯ.** Клиенты TAYLORS, CALEM. www.calem.pt www.taylor.pt Одни из самых известных компаний – производителей портвейна. Спирт, закупаемый у АЛВИСА, используется для крепления знаменитого напитка. Благодаря высокому качеству производимой продукции, АЛВИСА явилась первым предприятием ЕС, вышедшим на рынок Португалии. К спиртам предъявляются специальные требования, разработанные Институтом производства вин Португалии, которые требуют специальной сертификации со стороны данного регулирующего органа. Закупки осуществляется с 2001 г. в объеме 1-2 млн л в год, с момента ввода новых регламентирующих правил. Категория закупаемых спиртов – молодые спирты, произведенные на колонне из специального виноматериала по технологии, разработанной АЛВИСА.

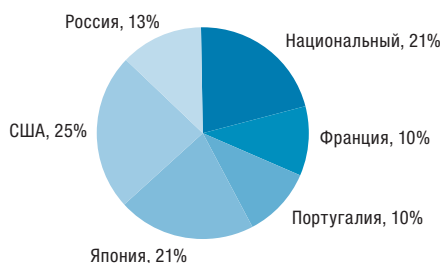
- ▶ **ИСПАНИЯ.** Регион Херес. Основной клиент WILLIAMS&HUMBERT. www.williams-humbert.com Компания – лидер по выпуску уникальных хересных вин Испании, а также производитель хересного бренди. Продукция, закупаемая у АЛВИСА, используется для производства продукта класса premium – бренди де херес «Гран Дюке де Альба». Спирты дистиллируются на аппаратах алькитар. Частично используются выдержанные спирты. Закупки осуществляются с 1979 г. в объеме 500,000 – 1 млн л в зависимости от года.

Среди других испанских клиентов стоит выделить MIGUEL TORRES – одну из самых значимых винодельческих компаний Испании. www.torres.es В структурированном портфеле брендов компании присутствуют марки бренди, в производстве которых используют выдержанные спирты АЛВИСА. Закупки осуществляется с 1991 г. в объеме 500,000 – 1 млн л в зависимости от года.

Сведения об общем объеме экспорта АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А., евро

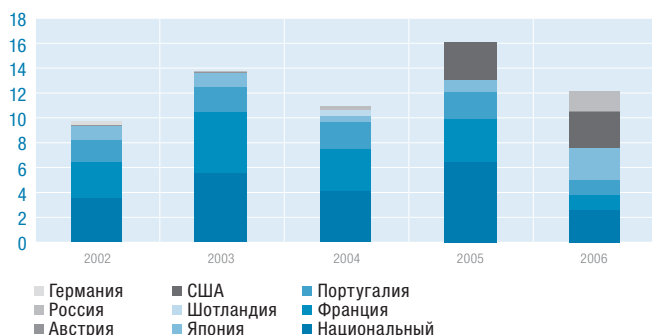
	2002	2003	2004	2005	2006
Национальный	3 598 455	5 529 425	4 158 600	6 461 137	2 578 100
Франция	2 871 301	4 997 682	3 368 342	3 461 268	1 209 273
Португалия	1 718 330	1 911 542	2 200 866	2 184 664	1 263 751
Япония	1 218 909	1 187 713	470 104	961 087	2 511 674
Шотландия	-	-	406 145	-	-
США	-	-	-	2 983 661	2 944 484
Австрия	23 444	96 447	46 065	23 765	48 456
Россия	-	48 990	226 227	-	1 559 904
Германия	304 730	-	-	-	-
ИТОГО	9 735 169	13 771 799	10 876 349	16 075 582	12 115 643

Структура продаж продукции Алохелс и винос, 2006



Источник: Данные компании

Структура продаж по странам, млн евро



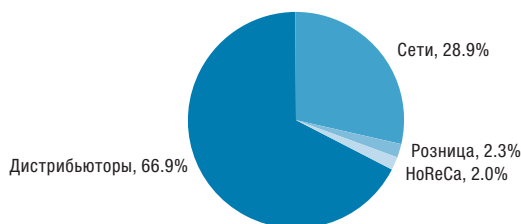
Источник: Данные компании

Рост продаж в 2005 г. произошел благодаря реализации продукции длительной выдержки компании «Сантори Лтд.» (Япония) и кризисной дистилляции на национальном рынке, а также в связи с началом продаж на рынке США.

СВКЗ

Торговые представительства компании работают в 43 крупных городах России: Москве, Санкт-Петербурге, Барнауле, Белгороде, Благовещенске и Амурской области, Брянске, Владивостоке и Приморском крае, Владимире, Вологде, Воронеже, Екатеринбурге, Иванове, Ижевске, Иркутске, Казани, Калининграде, Калуге, Костроме, Красноярске, Курске, Липецке, Нижнем Новгороде, Новокузнецке, Новосибирске, Омске, Орле, Перми, Петрозаводске, Рязани, Саратове, Смоленске, Тамбове, Твери, Томске, Туле, Тюмени, Уфе, Челябинске, Ярославле, Нижневартовске, Мурманске, Архангельске и Самаре.

Структура отгрузок СВКЗ по каналам, 2006



Источник: Данные компании

Розничные сети, в которых представлена продукция СВКЗ

Москва	Нижний Новгород	Екатеринбург
«12 месяцев»	«Андреевский»	«7 ключей»
«Азбука вкуса»	«Ассорти»	«Гроссмарт»
«Ароматный мир»	«Карусель»	«Звездный»
«Ашан»	«Народный»	«Кировский»
«Билла ТС»	«Олсон»	«Купец»
«Гелерт»	«Перекресток»	«Магnum»
«Гроссмарт»	«Рамстор»	«Мегамаст»
«Дикси»	«СПАР»	«Монетка»
«Карусель»	«Страна Калинка»	
«Квартал»	Санкт-Петербург	Ставрополь
«Копейка»	«Ароматный мир»	«Гроссмарт»
«Магнит»	«Карусель»	«Магнит»
«Маркткауф»	«Квартал»	«Опт-торг»
«Метро»	«Лента»	«Патерсон»
«Остров»	«Норман»	«Привоз»
«Патэрсон»	«О'Кей»	«Пушкинский»
«Перекресток»	«Патерсон»	«Рамстор»
«Пятерочка»	«Перекресток»	«Тройка»
«Рамстор»	«Пятерочка»	Новосибирск
«Реал»	«Рамстор»	«Быстроном»
Торговый комплекс «Рубин»		«Гигант»
«Седьмой континент»		«Холидей»
«Спар»		«Эконом»

Продажи продукции СВКЗ на экспорт в 2005–2006 гг. составляли 0,2% от общей выручки.

Стратегия развития и инвестиции

Стратегия развития группы АЛВИСА направлена на увеличение выпуска и продаж алкогольной продукции всеми заводами, входящими в Группу.

Для реализации указанной стратегии планируется решение следующих задач:

1. Увеличение выпуска и продаж вина будет достигнуто за счет роста загрузки модернизированных мощностей Минераловодского завода виноградных вин. Производительность МЗВВ составляет около 1 млн дал в год.

На МЗВВ установлено самое современное автоматизированное технологическое оборудование и оборудование для розлива вина:

- линия для производства вина в стерильные картонные пакеты «TetraPak», (Швеция),
- линия для розлива вина в стеклянные бутылки «Krones», (Германия),
- французский полуавтомат «Bag-in-box».

Новая техника должна обеспечить высокий уровень технологий, в том числе холодный стерильный розлив, и автоматизировать работу завода. Ожидаемая производительность МЗВВ после модернизации составит 84 тыс. дал/мес., или около 1 млн дал в год.

2. Построение и приобретение сильных (лидирующих мультинациональных) брендов.

- Формирование сильных, узнаваемых брендов в категориях:
 - Коньяк (ЗВ; Старейшина)
 - Вермут (Деласи)
 - Вино (Того Локо; Монастырская трапеза)
- Ввод в продуктовый портфель компании новых категорий (2007-2010)
 - Игристые вина
 - Виски
 - Бренди де Херес
 - Коньяк

3. Развитие дистрибуции.

- Развертывание собственной дистрибуционной сети, включающей собственные сетевые штатные торговые структуры + сети дистрибуторов. Формирование эксклюзивных торговых команд в 20 ключевых регионах.
- Достижение численной дистрибуции в категории коньяки – 50%, в категориях вино и вермут – 30%;
- Достижение численной дистрибуции в федеральных сетях – 95%, в региональных – 70%.

Стратегия развития бизнеса в категории вин:

- ▶ Удовлетворение потребностей населения в качественном натуральном продукте в ценовой категории до 100 руб. (по данным «Бизнес-Аналитики», это составляет 40% от всего потребляемого в РФ натурального виноградного вина).
- ▶ Создание качественного продукта на новом оборудовании из высококачественного виноматериала.
- ▶ Использование существующей системы дистрибуции коньяков и вермутов СВКЗ;
- ▶ Квалифицированная маркетинговая поддержка продвижения продукта путем использования существующих компетенций.

Выходу на рынок способствует изменившаяся в 2006 г. конкурентная ситуация и сложившаяся сегментация винного рынка. Доли молдавских и грузинских производителей (на 2005 г. не менее 25-30% рынка) к концу 2006 г. были перераспределены между российскими винзаводами и в меньшей степени – болгарскими, французскими, испанскими и немецкими.

В общем объеме российского винного рынка лидерами являются отечественные производители.

В среднесрочной перспективе аналитики прогнозируют рост спроса и увеличение потребления в России вина высокого качества в среднем ценовом сегменте.

Высокое качество продукции, маркетинговая поддержка и использование налаженной системы сбыта продукции СВКЗ позволят вывести на рынок новую продукцию МЗВВ в минимальный срок и с наименьшими затратами.

Вино, производимое на МЗВВ, будет позиционироваться как вино из испанского виноматериала, сравнимое по качеству с лучшими образцами в среднем ценовом сегменте, однако приобрести его можно будет по более доступной цене. Описанная стратегия, должна обеспечить рост продаж и окупаемость инвестиций в течение трех лет.

Увеличение выпуска и продаж коньяков, вермутов и коньячных спиртов будет достигнуто за счет повышения загрузки модернизированных мощностей СВКЗ и АЛВИСА, а также за счет увеличения продаж продукции в соответствии с прогнозами роста алкогольного рынка.

Стратегия развития бизнеса в категории коньячных спиртов на заводе АЛВИСА

Увеличение выпуска и продаж коньячных спиртов на заводе АЛВИСА планируется достичь за счет следующих мероприятий:

- ▶ расширение географии сбыта;
- ▶ увеличение продаж на рынки развивающихся стран;
- ▶ подтверждение высокого качества продукции на международных конкурсах и выставках.

Стратегия развития бизнеса в категории коньяков и вермутов на СВКЗ

Увеличение выпуска и продаж коньяков и вермутов на СВКЗ планируется достичь за счет следующих мероприятий:

- ▶ расширение географии сбыта;
- ▶ увеличение продаж сетевым розничным операторам;
- ▶ проведение рекламных акций в местах продаж;
- ▶ поддержание полного ассортимента продукции на заводе и на складах партнеров;
- ▶ обеспечение максимальной дистрибуции продукции СВКЗ в магазинах;
- ▶ подтверждение высокого качества продукции на международных конкурсах и выставках.

Планируемые инвестиции СВКЗ, 2007–2008

	Стоимость, тыс. руб.
Модернизация цеха розлива	87 055
Модернизация этикетировочного автомата на линии розлива вермутов, в плане автоматизации нанесения ФСМ	1 450
Приобретение и монтаж линии групповой упаковки на линию розлива вермутов	6 100
Установка бутыломоечной машины на линию розлива вермутов	6 000
Установка автоматических бракеражных машин на линии розлива №1, №2, №3, №4	4 200
Установка новой линии «Krones»	61 000
Групповая упаковка на линию SIG Simonazzi	6 100
Тепловая обработка виноматериала (пастеризация)	1 400
Дополнительное оборудование	805
Оборудование технологического цеха	4 800
Замена изоляции холодильных емкостей отделения вермутов	1 650
Изготовление двух емкостей для сип-растворов	1 500
Колероварка (приобретение, монтаж, строительные работы)	450
Счетчики для приема коньячного спирта (1 шт.)	1 200
Ремонт и оборудование зданий и помещений	7 185
Капитальный ремонт кровли здания старого технологического цеха и здания цеха розлива	3 400
Ремонт и оборудование административно-бытовых помещений	2 480
ОГМ	475
ОГЭ	830
Строительство и оснащение нового склада	41900
Оборудование для существующего складского комплекса	2 260
Оборудование для производственной лаборатории	920
Всего	144 120

Прогноз финансовых показателей деятельности группы АЛВИСА до 2010 г., млн руб.
(включая показатели СВКЗ, МЗВВ и АЛВИСА)

	2006	2007П	2008П	2009П	2010П
Показатели доходов и расходов					
Выручка от реализации без НДС	1 700	2 190	2 800	3 250	3 800
АЛВИСА	791	900	1 050	1 200	1 400
СВКЗ	909	1 050	1 200	1 400	1 650
МЗВВ		240	550	650	750
Валовая прибыль	351	593	725	851	1 060
ЕБИТДА	111	286	366	470	653
Чистая прибыль	34	116	168	256	416
Имущество и источники финансирования					
Внеоборотные активы	343	500	500	500	500
Оборотные активы	1 429	1 911	2 079	2 335	2 201
Валюта баланса	1 772	2 411	2 579	2 835	2 701
Собственный капитал	245	361	529	785	1 201
Обязательства	1 527	2 050	2 050	2 050	1 500
Финансовый долг	421	950	950	950	400
Показатели эффективности деятельности					
Валовая прибыль/Выручка	20,6%	27,1%	25,9%	26,2%	27,9%
ЕБИТДА/Выручка	6,5%	13,1%	13,1%	14,5%	17,2%
Чистая прибыль/Выручка	2,0%	5,3%	6,0%	7,9%	10,9%

Прогноз финансовых показателей деятельности группы АЛВИСА до 2010 г., млн руб.
(включая показатели СВКЗ, МЗВВ и АЛВИСА)

	2006	2007П	2008П	2009П	2010П
Чистая прибыль/ Собственный капитал	13,9%	32,2%	31,8%	32,6%	34,6%
Финансовый долг/ЕБИТДА	3,8	3,3	2,6	2,0	0,6
Обязательства/Валюта баланса	0,9	0,9	0,8	0,7	0,6
Выручка/Обязательства	1,1	1,1	1,4	1,6	2,5

Рост выручки в 2007–2010 гг. будет достигнут за счет увеличения выпуска продукции на модернизированных мощностях СВКЗ и МЗВВ, а также за счет активных действий по стимулированию продаж. Использование налаженной системы сбыта продукции СВКЗ и единой системы управления позволит минимизировать накладные и сбытовые расходы МЗВВ и СВКЗ, что обеспечит рост чистой прибыли.

Рост продаж АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А. в 2007–2010 гг. будет достигнут за счет увеличения поставок коньячного спирта на СВКЗ. Рост продаж при отсутствии дополнительных сбытовых расходов приведет к увеличению прибыльности АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А.

Краткий обзор финансового состояния

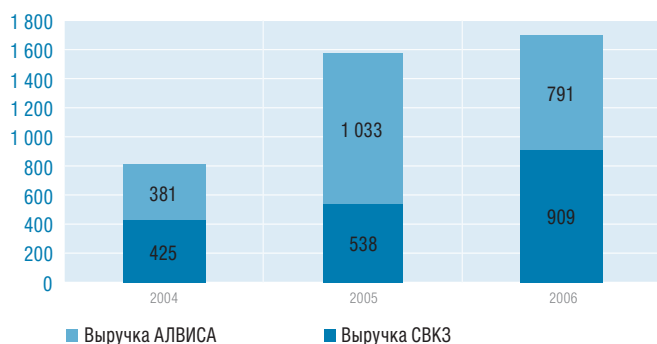
Для оценки финансового состояния предприятий группы АЛВИСА использована официальная бухгалтерская отчетность. Официальная отчетность за 2006 г. СВКЗ и АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А., подготовленная по МСФО, заверена аудиторской компанией Делойт де Туш. По итогам 2007 г. планируется подготовка консолидированной отчетности по группе предприятий АЛВИСА по МСФО с последующим аудитом компании Делойт де Туш. Реформирование системы бухгалтерского учета предприятий группы АЛВИСА нацелено на совершенствование внутренней системы управления за счет использования единой практики учета и терминологии, на повышение доступности и прозрачности публикуемой финансовой информации, что является необходимым требованием растущего бизнеса, интегрированного в мировую отрасль производства алкогольных напитков.

В течение пяти завершенных финансовых лет предприятия группы АЛВИСА демонстрируют рост объемов производства и улучшение финансовых показателей.

Динамика продаж

Выручка группы АЛВИСА за два года увеличилась в 2,11 раз – с 806 млн руб. в 2004 г. до 1 700 млн руб. в 2006 г.

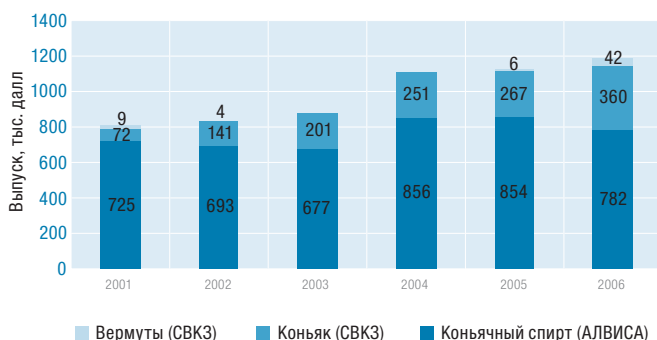
Динамика и структура выручки предприятий группы АЛВИСА, млн руб.



Источник: данные компании

Рост выручки предприятий Группы был достигнут за счет увеличения объемов производства, увеличения отпускных цен и расширения рынков сбыта.

Динамика выпуска продукции на предприятиях группы АЛВИСА



Источник: данные компании

Рост выручки и прибыли на заводе АЛВИСА в 2005 г. объясняется следующими факторами:

- ▶ Производилась незапланированная дистилляция (кризисная дистилляция). Исключительный случай, возникающий при разбалансированности рынка, вызванной накоплением значительных излишков или проблемами качества, согласно описаниям в Директиве ЕС 1493/1999, статья 30, которая предусматривает общую организацию виноградно-винодельческого рынка ЕС. За последние 10 лет подобная ситуация возникала в 2001 г. и 2005 г.
- ▶ Произведена продажа значительного количества продукции большого срока выдержки и высокого качества компании «Сантори Лтд.»

В 2006 г. выручка завода АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А. уменьшилась по сравнению с 2005 г. в силу прекращения действия вышеуказанных факторов. Падение выручки и объема выпуска в 2006 г. на испанском заводе АЛВИСА было скомпенсировано значительным ростом выпуска и продаж продукции на СВКЗ.

Выручка ЗАО «СВКЗ» (без НДС и акциза) и АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А. за первое полугодие 2007 г. превышает показатели 2006 г.

Данные о выручке заводов за первое полугодие 2006 г. и 2007 г., тыс. руб.

Компания	1 полугодие 2006	1 полугодие 2007	Рост в %
ЗАО «СВКЗ»	278 428	462 818	66%
АЛВИСА (прогноз по 5 месяцам)	405 820	485 601	20%
Итого	684 248	948 420	39%

Структура себестоимости продукции

Заводы АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А. и СВКЗ имеют схожую структуру себестоимости. Около 80% себестоимости составляют расходы на закупку виноматериала.

Структура себестоимости, 2006

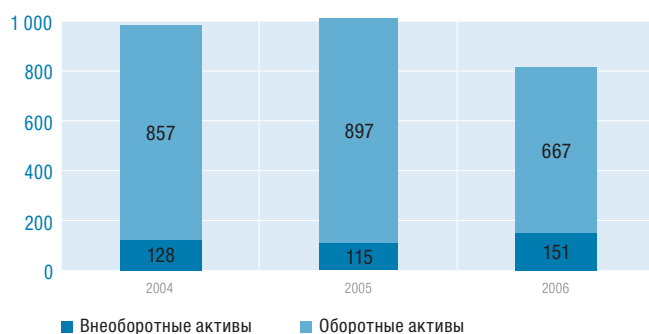
Статьи расходов	АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А.	СВКЗ
Закупка сырья	80%	78%
З/пл и отчисления	5%	2%
Закупка товаров	4%	5%
Топливо и транспорт	3%	1%
Эксплуатационные расходы	2%	1%
Прочие услуги	2%	6%
Финансовые расходы	1%	1%
Амортизация	2%	6%
ИТОГО РАСХОДОВ	100%	100%

Структура активов

Стоимость активов СВКЗ увеличилась за два последних года в 2,11 раза. Это обусловлено ростом объемов производства и продаж продукции.

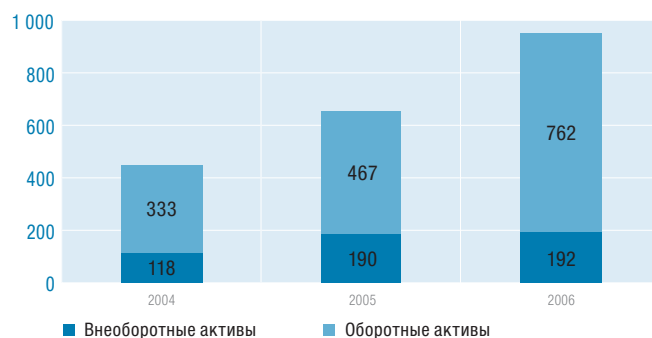
Стоимость активов завода АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А. в 2006 г. снизилась по сравнению с 2005 г. в связи с продажей в 2005 г. большого запаса продукции.

Структура и динамика изменения активов завода АЛВИСА, млн руб.



Источник: отчетность компании по МСФО

Структура и динамика роста активов СВКЗ, млн руб.



Источник: отчетность компании по РСБУ

Основные средства АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А. на 1.01.2007 г., евро

Наименование группы основных средств	Первоначальная стоимость	Остаточная стоимость
Земельные участки	1 242 387	1 242 387
Здания и прочие сооружения	2 792 812	1 755 373
Виноградные плантации	249 972	209 976
Машины, установки и оборудование	2 777 635	196 265
Мебель и инструменты	92 724	25 056
Оборудование для обработки информации	87 132	10 003
Лабораторное оборудование	111 252	
Емкости, тара и упаковка	4 096 883	15 250
Транспортные средства	162 969	745 055
Авансы для недвижимого имущества		92 941
Итого	11 613 766	4 292 306

Основные средства СВКЗ на 1.01.2007 г., руб.

Наименование группы основных средств	Первоначальная стоимость	Остаточная стоимость
Здания	60 560 502	57 350 954
Машины и оборудование	157 064 308	125 878 472
Передаточные устройства	5 471 792	5 104 968
Производственный и хозяйственный инвентарь	1 398 414	354 836
Прочие основные фонды	11 107	2 561
Сооружения	1 634 089	1 249 347
Транспортные средства	150 000	3 320
Итого	226 290 212	189 944 458

Кредитный портфель

СВКЗ

Наименование обязательства	Наименование кредитора	Сумма долга, руб./иностран.вал.	Срок выдачи/ срок погашения	Ставка, %
Кредитная линия №ИК 2091-2004 от 09.06.04, доп.согл.№2 от 01.08.06	ОАО «Импэксбанк» г.Москва	85 000 000 руб.	22.06.04 30.04.09	14%
Кредитная линия №ИК 1520-2006 от 03.08.06	ОАО «Импэксбанк» г.Москва	100 000 000 руб.	10.08.06-31.08.09	14%
Кредитная линия №ИК 3620-2005 от 26.12.05	ОАО «Импэксбанк» г.Москва	50 000 000 руб.	27.12.05 -25.06.08	14%
Овердрафт доп.согл. №8 от 27.12.05 в редакции согл.№1 от 03.08.06	ОАО «Импэксбанк» г.Москва	35 000 000 руб.	03.08.06- 25.07.07	12%
Кредитный договор 065-2007 от 30/1/2007	АКБ «Промсвязьбанк»	28 000 000 руб. 813051.57 евро	30.01.07-15.04.09	6,5%

АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А.

Задолженности перед кредитными учреждениями 2006 г. (суммы указаны в евро)

Учреждение	Дата платежа	Вид процентов	Предел	В распоряжении
Долгосрочные кредитные счета				
SCN	12.07.2026	Еврибор + 0,50%	835 000	823 220
Краткосрочные кредитные счета				
Сберегательная касса Эль Монте	01.05.2007	Еврибор + 0,40%	1 500 000	353 746
Каха Рураль Сьюдад-Реаль	01.05.2007	Еврибор + 0,60%	1 200 000	432 966
	17.06.2007	Еврибор + 0,60%	1 000 000	---
Сабаделл/Атлантико	06.03.2007	Еврибор + 0,40%	500 000	445 294
Сберегательная касса Кастилия- Ла Манча	03.11.2007	Еврибор + 0,50%	600 000	---
Учет ценных бумаг				
Сберегательная касса Эль Монте	23.05.2007	Еврибор + 0,40%	1 000 000	350 871
Каха Рураль Сьюдад-Реаль	15.11.2007	Еврибор + 0,60%	1 600 000	---
Сберегательная касса Мадрид	01.07.2007	Еврибор + 0,50%	1 000 000	524 997
Сберегательная касса Кастилия- Ла Манча	03.11.2007	Еврибор + 0,50%	500 000	---
SCN	01.06.2007	Еврибор + 0,50%	300 000	271 881
Ла Кайша	23.06.2007	Еврибор + 0,50%	600 000	486 941
Сабаделл/Атлантико	06.03.2007	Еврибор + 0,40%	1 500 000	---
Итого			12 135 000	3 689 916

(Б) FEGA (Испанский фонд сельскохозяйственной гарантии)
 Авансы по дистилляции за использование букета 2 040 916 евро

Контактная информация

Эмитент

ООО «АЛВИСА Финанс»

121248, Москва, Кутузовский проспект, д. 12

Тел: +7 (495) 799-97-00

www.uniway.ru

Генеральный директор Чистохин Сергей Павлович

Поручители

ЗАО «Ставропольский винно-коньячный завод»

355000, Ставропольский край, Ставрополь, Старомарьевское шоссе, 20

Тел.: (8652) 28-11-94

www.konyaki.ru

Генеральный директор Пучинин Михаил Владимирович

АЛКОХОЛЕС И ВИНОС, С.А.

Испания, Карретера Санкара, км 0'460 – 13630 Сокуэльямос – Сьюдад-Реал

Телефон: 926-539-320, Факс: 926-531-950

www.alvisa.es

Председатель Административного совета Аскендеров Камиль Асегович

Организации, принимающие участие в размещении ценных бумаг

Организатор, андеррайтер, платежный агент

ООО «Антанта-Капитал»

105062, Россия, Москва, Лялин переулок, д. 19, строение 1

Тел/факс: (095) 775-51-00, 641-17-49

www.antanta-capital.com

Управление долговых инструментов

Вице-президент

Бабурин Александр, BaburinAl@antcm.ru

Продажи

Лоскутников Александр, Loskutnikoval@antcm.ru

Хлопецкий Александр, Khlompetskya@antcm.ru

Подготовка эмиссий

Алабина Мария, Alabinam@antcm.ru

Передельская Екатерина, Peredelskayae@antcm.ru

Аналитика

Монастыршин Дмитрий, Monastyrshind@antcm.ru

Приложение: отчетность эмитента и поручителей

Приложение № 1

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «АЛВИСА ФИНАНС» НА 31.03.2007 Г.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС на 31 Марта 2007 г.

		КОДЫ	
		Форма №1 по ОКУД	
		0710001	
		Дата (год, месяц, число)	
		2007 3 31	
Общество с ограниченной ответственностью "АЛВИСА Финанс"		по ОКПО	
		99089896	
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	
		7730555760\773001001	
Вид деятельности <u>финансовое посредничество</u>		по ОКВЭД	
		65.23.1	
Организационно-правовая форма <u>Общество с ограниченной ответственностью</u>		по ОКОПФ / ОКФС	
		65	16
Единица измерения <u>тыс руб</u>		по ОКЕИ	
		384	
Местонахождение (адрес) 121248, Москва г, Кутузовский пр-кт, д. 12			

Дата утверждения
Дата отправки / принятия


АКТИВ	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I. Внеоборотные активы			
Итого по разделу I	190	-	-
II. Оборотные активы			
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	-	1267
в том числе:			
покупатели и заказчики	241	-	17
Денежные средства	260	-	9
Итого по разделу II	290	-	1276
БАЛАНС	300	-	1276

ИФНС РОССИИ № 30 по г. МОСКВЕ
ОТДЕЛ РАБОТЫ С НАЛОГООПЛАТЕЛЬЩИКАМИ
07 ИЮН 2007
П Р И Н Я Т О
ИНСПЕКТОР ЧЕНСКАЯ Н. С.


Форма 0710001 с.2

ПАССИВ	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	410	-	10
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	-	1
Итого по разделу III	490	-	11
IV. Долгосрочные обязательства			
Итого по разделу IV	590	-	-
V. Краткосрочные обязательства			
Займы и кредиты	610	-	1262
Кредиторская задолженность	620	-	3
в том числе:			
задолженность по налогам и сборам	624	-	3
Итого по разделу V	690	-	1265
БАЛАНС	700	-	1276

Руководитель


 Бугайцова Елена Александровна
 (подпись)

Главный бухгалтер


 Монако Ольга Викторовна
 (расшифровка подписи)

30 Апреля 2007 г.



ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ
за период с 1 Января по 31 Марта 2007 г.

Дата (год, месяц, число)		0710002	
2007	03	31	
Форма №2 по ОКУД		99089896	
ИНН		7730555760\773001001	
по ОКПО		65.23.1	
по ОКВЭД		65	16
по ОКФС / ОКФС		384	
по ОКЕИ			

Общество с ограниченной ответственностью "АЛВИСА
Финанс" по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика по ОКВЭД

Вид деятельности финансовое посредничество по ОКВЭД

Организационно-правовая форма Общество с ограниченной ответственностью форма собственности

Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
наименование	код		
1	2	3	4
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	14	-
Валовая прибыль	029	14	-
Прибыль (убыток) от продаж	050	14	-
Прочие доходы и расходы			
Проценты к уплате	070	-12	-
Прочие расходы	100	-1	-
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	1	-
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	1	-

Руководитель

Бугайцова Елена
Александровна

(подпись) (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер



(подпись)

Монако Ольга
Викторовна

(расшифровка подписи)

30 апреля 2007 г.

ИФНС России № 30 по г. Москве
ОТДЕЛ РАБОТЫ С НАЛОГПЛАТЕЛЬЩИКАМИ

07 ИЮН 2007

ПРИНЯТО
ИНСПЕКТОР ЧЕНСКАЯ Н.С.

ПРИЛОЖЕНИЕ № 2

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ЗАО «СТАВРОПОЛЬСКИЙ ВИННО-КОНЬЯЧНЫЙ ЗАВОД» НА 31.12.2006 Г.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
на 31 Декабря 2006 г.

Форма №1 по ОКУД		КОДЫ	
Дата (год, месяц, число)		0710001	
Организация <u>ЗАО "Ставропольский винно-коньячный завод"</u>		2006 12 31	
Идентификационный номер налогоплательщика		51969961	
Вид деятельности <u>Виннодельческая промышленность</u>		ИНН 2634045238/263401001	
Организационно-правовая форма <u>закрытое акционерное общество</u>		по ОКВЭД 15.93	
Единица измерения <u>тыс руб</u>		по ОКОПФ / ОКФС 67 16	
Местонахождение (адрес) <u>г. Ставрополь, Старомарьевское шоссе, 20</u>		по ОКЕИ 384	

Дата утверждения	..
Дата отправки / принятия	..

АКТИВ	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	110	58	319
Основные средства	120	146828	189945
Незавершенное строительство	130	41011	85
Долгосрочные финансовые вложения	140	1568	1568
Прочие внеоборотные активы	150	915	25
Итого по разделу I	190	190382	191942
II. Оборотные активы			
Запасы	210	147505	312337
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	107408	262554
затраты в незавершенном производстве	213	25568	30142
готовая продукция и товары для перепродажи	214	10995	12582
расходы будущих периодов	216	3534	7059
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	19682	19606
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	279004	397187
в том числе:			
покупатели и заказчики	241	118747	273756
Краткосрочные финансовые вложения	250	20565	24312
Денежные средства	260	23	8141
Прочие оборотные активы	270	79	80
Итого по разделу II	290	466868	761662
БАЛАНС	300	657250	953604

ПАССИВ	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	410	12000	12000
Резервный капитал	430	1100	1100
в том числе:			
резервные фонды, образованные в соответствии с законодательством	431	1100	1100
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	11392	37521
Итого по разделу III	490	24492	50621
IV. Долгосрочные обязательства			
Займы и кредиты	510	265081	235921
Прочие долгосрочные обязательства	520	81646	51646
Итого по разделу IV	590	346727	287567
V. Краткосрочные обязательства			
Займы и кредиты	610	95098	84519
Кредиторская задолженность	620	190933	514637
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621	134418	402556
задолженность перед персоналом организации	622	1299	2140
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	144	585
задолженность по налогам и сборам	624	8934	50866
прочие кредиторы	625	28300	42359
векселя к уплате	626	17838	32392
Итого по разделу V	690	286031	615416
БАЛАНС	700	657250	953604

СПРАВКА О НАЛИЧИИ ЦЕННОСТЕЙ, УЧИТЫВАЕМЫХ НА ЗАБАЛАНСОВЫХ СЧЕТАХ			
Арендованные основные средства	910	1825	2444
в том числе по лизингу	911	1825	1825
Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение	920	-	250
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов	940	1390	1558
Обеспечения обязательств и платежей выданные	960	161951	215838

Руководитель ООО «СТАВРОПОЛЬСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС»
 Калинин Михаил Владимирович
 (подпись)

Главный бухгалтер

(подпись)

Тарасова Елена Викторовна
 (расшифровка подписи)

30 Марта 2007 г.

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ
за период с 1 Января по 31 Декабря 2006 г.

Организация ЗАО "Ставропольский винно-коньячный завод"	Форма №2 по ОКУД	КОДЫ		
Идентификационный номер налогоплательщика	Дата (год, месяц, число)	0710302		
Вид деятельности Винодельческая промышленность	по ОКПО	2006	12	31
Организационно-правовая форма закрытое акционерное общество	ИНН	51969961		
Единица измерения: тыс. руб.	по ОКВЭД	2634045238/263401001		
	по ОКФС / ОКФС	15.93		
	по ОКЕИ	67	16	
		384		

Показатель		За аналогичный период	
наименование	код	За отчетный период	периода
1	2	3	4
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	909280	537743
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(630649)	(491342)
Валовая прибыль	029	278431	48401
Коммерческие расходы	030	(109144)	(18069)
Прибыль (убыток) от продаж	050	169287	28332
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060	672	-
Проценты к уплате	070	(46417)	(16247)
Прочие доход	090	201220	24118
Прочие расходы	100	(280107)	(31921)
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	44555	4282
Текущий налог на прибыль	150	(18170)	(2895)
Налоговые санкции	180	(357)	-
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	26128	1397
СПРАВОЧНО:			
Постоянные налоговые обязательства (активы)	200	7453	1867

РАСШИФРОВКА ОТДЕЛЬНЫХ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ					
Показатель		За отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
наименование	код	прибыль	убыток	прибыль	убыток
1	2	3	4	5	6
Штрафы, пени и неустойки, признанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда) об их взыскании	210	(6)	76	-	-
Прибыль (убыток) прошлых лет	220	-	-	19	-
Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте	240	9881	7496	2990	3490
Списание дебиторских и кредиторских задолженностей, по которым истек срок исковой давности	260	-	294	1377	845

Руководитель филиала
30 Марта 2007 г.

Михайлин Михаил Владимирович
(расшифровка подписи)

Главный


(подпись)

Гарсова Елена Викторовна
(расшифровка подписи)

Баланс ЗАО «Ставропольский вино-коньячный завод» на 31.12.2006 г. по МСФО, тыс. руб.

ASSETS	АКТИВ	
Non-current assets	Внеоборотные активы	
Property, plant and equipment	Основные средства	282 290
Other intangible assets	Нематериальные активы	4 443
Deferred tax assets	Отложенные налоговые активы	3 091
Other financial assets	Прочие финансовые активы	0
Other assets	Прочие активы	0
Total non-current assets	Итого внеоборотные активы	289 824
Current assets	Оборотные активы	
Inventories	Товарно-материальные запасы	305 278
Trade receivables	Торговая дебиторская задолженность	386 487
Other financial assets	Прочие финансовые активы	24 212
Cash and bank balances	Денежные средства и их эквиваленты	8 142
Total current assets	Итого оборотные активы	724 119
Total assets	Итого активы	1 013 943
EQUITY AND LIABILITIES	СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	
Capital and reserves	Капитал и резервы	
Issued capital	Акционерный капитал	12 000
Reserves	Резервы	1 100
Retained earnings	Нераспределенная прибыль	93 807
Total capital and reserves	Итого капитал и резервы	106 907
Non-current liabilities	Долгосрочные обязательства	
Borrowings	Долгосрочные кредиты и займы	141 000
LT notes payable	Долгосрочные векселя к уплате	45 246
Long-term portion of finance leases payables	Долгосрочная часть лизинговых обязательств	195
Deferred tax liabilities	Отложенные налоговые обязательства	25 073
Total non-current liabilities	Итого долгосрочные обязательства	211 514
Current liabilities	Текущие обязательства	
Trade and other payables	Торговая и прочая кредиторская задолженность	420 483
Borrowings	Краткосрочные кредиты и займы	179 440
ST notes payable	Краткосрочные векселя к уплате	38 792
Current portion of finance leases payables	Текущая часть лизинговых обязательств	381
Other payables and accrued expenses	Прочие текущие обязательства	56 426
Total current liabilities	Итого текущие обязательства	695 522
Total liabilities	Итого обязательства	907 036
Total equity and liabilities	Итого собственный капитал и обязательства	1 013 943

ПРИЛОЖЕНИЕ № 3

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ALCOHOLES Y VINOS, S.A.

ACTIVO	АКТИВ	2004	2005	2006
1. Inmovilizaciones inmateriales	1. Нематериальные долгосрочные активы 212 281 210	610 120,00	507 395,00	300 453,65
2. Inmovilizaciones materiales	2. Основные средства	127 136 800,00	114 570 540,00	150 230 712,10
a) Terrenos y construcciones	a) Здания и сооружения 220 221	90 703 935,00	90 703 970,00	139 665 346,10
b) Instalaciones técnicas y maquinaria	b) Технические установки и оборудование 224 225 223 222	105 960 470,00	105 960 470,00	105 966 245,35
c) Otras instalaciones, equipo y mobiliario	c) Прочие установки, оборудование и мебель 227 226	8 606 360,00	9 087 505,00	10 188 788,05
d) Otro Inmovilizado	d) Другие основные средства 228 229	150 508 015,00	149 448 600,00	149 094 818,95
e) Anticipos e inmovilizaciones materiales en curso	e) Авансы и основные средства в процессе форми- рования 239	1 596 770,00	1 566 635,00	1 566 628,00
f) Amortizaciones	f) Амортизационные отчисления 282	-230 238 750,00	-242 196 640,00	-256 251 114,35
3. Inmovilizaciones financieras	3. Долгосрочные финансовые активы	294 490,00		113 400,00
a) Otras inversiones financieras permanentes	a) Прочие постоянные финансовые инвестиции 250	168 280,00	168 280,00	168 283,50
b) Depósitos y fianzas entregados a largo plazo	b) Долгосрочные вклады и залогов 260	462 770,00	0,00	113 400,00
c) Provisión por depreciación de valores a largo plazo	c) Отчисления в резервный фонд обесценивания 297	-168 283,50	-168 283,50	-168 283,50
A) TOTAL INMOVILIZADO	A) ВСЕГО ДОЛГОСРОЧНЫХ АКТИВОВ	128 041 410,00	115 077 935,00	150 644 565,75
1. Existencias	1. Запасы	687 927 730,00	649 666 360,00	522 755 200,80
a) Existencias finales	a) Конечные запасы 310 350 (или руками таб. по остаткам и сторно приб.)	687 927 730,00	649 666 360,00	513 114 917,00
b) Anticipos de proveedores	b) Авансы по провайдерам 407	0,00	0,00	9 640 283,80
2. Deudores	2. Дебиторская задолженность	39 445 875,00	214 482 240,00	143 029 075,00
a) Clientes por ventas	a) Клиентская задолженность по проданным това- рам и услугам 430 431	30 629 060,00	212 127 370,00	141 593 620,00
b) Deudores varios	b) Прочая дебиторская задолженность 440 442	6 665 365,00	423 990,00	205 941,75
c) Personal	c) Задолженность персонала 460	1 715 000,00	182 105,00	41 183,45
d) Administraciones públicas	d) Задолженность государственной администрации 470 НДС	820 435,00	1 748 775,00	1 188 329,80
e) Provisiones	e) Резервные отчисления 490	-383 985,00	0,00	0,00
3. Inversiones financieras temporales	3. Временные финансовые инвестиции	117 315 625,00	6 062 350,00	46 553,15
a) Cartera de valores a corto plazo	a) Краткосрочные ценные бумаги 540	21 035,00	21 035,00	21 035,35
b) Créditos a corto plazo	b) Краткосрочные кредиты 542543 547	0,00	6 031 865,00	0,00
c) Depósitos y fianzas constituidos a corto plazo	c) Краткосрочные депозиты и залогов 565	117 294 590,00	9 450,00	25 517,80
4. Tesorería	4. Денежные средства 572 570	11 926 425,00	27 046 425,00	1 550 572,80
5. Ajustes por periodificación	5. Расходы будущих периодов, начисленные в текущем периоде 480	273 000,00	163 100,00	175 783,30
B) ACTIVO CIRCULANTE	B) ВСЕГО ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ	856 888 655,00	897 420 475,00	667 557 185,05
-- TOTAL ACTIVO --	-- ВСЕГО АКТИВОВ --	984 930 065,00	1 012 498 410,00	818 201 750,80

PASIVO	ПАССИВ	2004г.	2005г.	2006г.
1. Capital social	1. Уставный капитал 100	43 121 750,00	43 121 750,00	43 121 750,00
2. Reserva por redenominación del capital a eyros	2.	875,00	875,00	0,00
2. Reservas de revalorización	2. Резервный фонд переоценки 111 (переоценка имущества, есть правила 1 р.год)	65 784 530,00	65 784 530,00	65 784 517,75
3. Reserva legal	3. Обязательный резервный фонд 112 (20% ук)	8 624 525,00	8 624 525,00	8 625 391,95
4. Reserva voluntaria	4. Свободный резервный фонд 120 121 (накопл. прибыль). Мож. 100% расп. (есть об. рез)	168 120 610,00	67 963 000,00	68 621 630,00
5. Beneficios del ejercicio	5. Прибыль отчетного периода (PnL) став. рук. зависит от запасов	22 342 390,00	55 973 085,00	8 049 726,30
A) FONDOS PROPIOS	A) ВСЕГО СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ	307 994 680,00	241 467 765,00	194 203 016,00
1. Subvenciones oficiales de capital	1. Официальные капитальные субсидии (субсидия от гос-ва, было 70 000, амортиз)	1 568 385,00	1 206 135,00	843 877,65
B) INGRESOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS	B) ДОХОДЫ ПОДЛЕЖАЩИЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЮ ПО НЕСКОЛЬКИМ ПЕРИОДАМ 130 (виноградник)	1 568 385,00	1 206 135,00	843 877,65
C) PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS	C) РЕЗЕРВНЫЕ ОТЧИСЛЕНИЯ НА ПОКРЫТИЕ РИСКОВ И РАСХОДОВ 140 141 142 (пенсия 2мс)	10 075 485,00	2 842 980,00	2 740 500,00
1. Deudas con entidades de crédito	1. Кредиторская задолженность кредитным учреждениям	0,00	0,00	28 812 715,40
a) Prestamos y otras deudas	a) Заемы и прочая задолженность	0,00	0,00	28 812 715,40
D) ACREEDORES A LARGO PLAZO	D) ВСЕГО ПО ДОЛГОСРОЧНОЙ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ	0,00	0,00	28 812 715,40
1. Deudas con entidades de crédito	1. Кредиторская задолженномть кредитным учреждениям		183 008 490,00	100 684 369,45
a) Préstamos y otras deudas	a) Заемы и прочая задолженность 520		182 759 990,00	100 334 369,45
b) Deuda por intereses	b) Задолженность по уплате процентов 526		248 500,00	350 000,00
2) Acreedores comerciales	2. Кредиторская задолженность по коммерческим операциям	470 812 580,00	365 153 390,00	285 567 599,45
a) Anticipos recibidos por pedidos	a) Авансы полученные от заказчиков 437	160 098 610,00	88 340 035,00	80 720 732,75
b) Deudas por compras o prestación de servicios	b) Кредит. задолж. по приобретенным товарам и услугам 400 410	223 645 380,00	167 301 400,00	164 388 613,55
c) Deudas representadas por efectos a pagar	c) Задолженность по векселям 401 411	87 068 590,00	109 511 955,00	40 458 253,15
3. Otras deudas no comerciales	3. Прочая некоммерческая кредиторская задолженность	16 005 080,00	25 522 805,00	12 438 295,45
a) Administraciones públicas.	a) Задолженность Государственной администрации 476 479 475 473	13 973 890,00	22 874 425,00	10 436 190,45
b) Remuneraciones pendientes de pago	b) Задолженность по оплате труда 465	1 843 135,00	1 838 270,00	1 964 655,00
c) Otras deudas	c) Прочая кредиторская задолженность 523	188 055,00	810 110,00	37 450,00
4. Ajustes por periodificación	4. Доходы будущих периодов, начисленные в текущем периоде 485	178 473 855,00	193 296 845,00	192 911 377,40
E) ACREEDORES A CORTO PLAZO	E) ВСЕГО ПО КРАТКОСРОЧНОЙ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ	665 291 515,00	766 981 530,00	591 601 641,75
-- TOTAL PASIVO --	-- ВСЕГО ПАССИВЫ --	984 930 065,00	1 012 498 410,00	818 201 750,80

Отчет о прибылях и убытках Alcoholes Y Vinos SA

Concepto	Статья	2004	2005	2006
Ventas Netas Clientes/	Доход от продажи спирта	380 672 215	562 645 370	429 113 911
Ayudas FEGA	Помощь FEGA	0	470 451 485	362 230 409
TOTAL INGRESOS	Gross Income (Валовая выручка)	380 672 215	1 033 096 855	791 344 321
VENTAS/TURNOVER (доходы без FEGA)	Net Income без FEGA (Чистая выручка)	380 672 215	562 645 370	429 113 911
Materias Primas	Материалы/Сырье	660 965 340	779 280 775	554 966 707
Ayudas FEGA	Помощь FEGA	0	-470 451 485	-362 230 409
Compras Netas (расход материалов без FEGA)	Материалы/Сырье (6+7)	660 965 340	308 829 290	192 736 298
Compra Producto Terminado	Покупка готовой продукции	46 951 485	1 778 665	30 395 398
Combustible (Fuel-Oil)	Мазут	0	0	15 632 155
Transporte de Compra	Транспорт	0	0	15 294 733
Comisiones de Compra	Комиссионные по закупке	0	0	445 153
Diferencia Existencias	Стоковая разница (нет по итогам года)	-182 108 150	72 634 660	65 987 735
COSTE DIRECTOS DE VENTAS	Variable Costs (8+9+10+11+12+13)	525 808 675	383 242 615	320 491 472
MARGEN BRUTO	Contribution	-145 136 460	179 402 755	108 622 439
	OROS, %	0	0	0
Personal Directo	Прямая заработная плата	0	0	12 440 236
Trab.Suministros Directos	Прямые услуги и работы	0	0	16 192 124
Electricidad	Электричество	0	0	1 882 665
Transporte de Ventas	Доставка клиентам	0	0	4 402 609
Comisiones de Ventas	Комиссионные с продаж	0	0	336 050
Impuestos de Alcohol	Налог на алкоголь (бутылки)	0	0	135 566
COSTES Y GASTOS DIRECTOS	Direct production Costs (16+17+18+19+20+21)	0	0	35 389 252
MARGEN	Gross Margin (15-22)	-145 136 460	179 402 755	73 233 187
% Gross Margin	% Gross Margin	0	0	0
Personal Indirecto	Администрация з/п	27 148 205	28 770 350	25 938 718
Otros Gastos de Personal Indirecto	Прочие затраты на персонал	7 423 395	7 353 500	0
Tributos Indirectos	Налоги	1 636 390	1 890 455	1 000 286
Trab. Suministros Indirectos	Услуги и работы	39 155 970	43 125 215	5 796 994
Gastos Diversos	Прочие затраты	0	0	6 099 659
Amortizaciyn	Амортизация	27 795 425	15 561 350	14 761 404
GASTOS INDIRECTOS	Administration expenses (24+25+26+27+28+29)	103 159 385	96 700 870	53 597 061
MARGEN	EBITDA с амортизацией	-248 295 845	82 701 885	19 636 126
% EBITDA	% EBITDA с амортизацией	-1	0	0
Ingresos Financieros	Доходы от финансовой деятельности	1 815 170	1 131 550	192 054
Ingresos Extraordinarios	Доходы от чрезвычайных обстоятельств	285 523 245	2 015 090	390 920
TOTAL INGRESOS EXTRAORDINARIOS	Итого доходы от чрезвычайных обст.	287 338 415	3 146 640	582 974
Gastos Financieros	Расходы от финансовой деятельности	4 073 790	3 986 605	7 740 647
Gastos Extraordinarios	Расходы от чрезвычайных обстоятельств	218 960	0	0
TOTAL GASTOS	Итого расхды от чрезвычайных обст.	4 292 750	3 986 605	7 740 647
RESULTADO DE EXTRAORDINARIOS	Результат от чрезвычайных обстоятельств	283 045 665	-839 965	-7 157 672
PERDIDAS Y GANANCIAS ANTES IMPUESTOS	Прибыль до налога на прибыль	34 749 820	81 861 920	12 478 454
IMPUESTO DE SOCIEDADES	Налог на прибыль	12 407 430	25 888 835	4 428 725
PERDIDAS Y GANANCIAS	Чистая прибыль (Net profit after exeptions)	22 342 390	55 973 085	8 049 729



08820-El Prat de
Llobregat(Barcelona)
Calle La Selva, n°2,
Edificio B, Planta 1a,
Local 4 (España)

Tel. (926) 53 93 20
Fax: (926) 53 19 50
E-mail: alvisa@alvisa.es

ИНФОРМАЦИОННОЕ ПИСЬМО

Настоящим письмом Группа «ALVISA ALCOHOL GROUP, S.L.» информирует все заинтересованные стороны о том, что между ЗАО «Ставропольский винно-коньячный завод» и ЗАО «Делойт и Туш СНГ» заключен договор оказания аудиторских услуг № 5083/A-06. В соответствии с пунктом 2.1 договора Исполнитель («Делойт и Туш») обязуется провести аудит баланса Заказчика («СВКЗ») по состоянию на 1 января 2007 года, аудит предварительной сравнительной финансовой информации, включающей баланс заказчика по состоянию на 31 декабря 2007 года и соответствующие отчеты о прибылях и убытках, о движении денежных средств и об изменениях в собственном капитале за год, окончившийся 31 декабря 2007 года, подготовленный в соответствии с МСФО №1.

В настоящий момент завершен первый этап этого проекта, а именно: аудит входящего баланса на 1 января 2007 года. Аудит отчетов о прибылях и убытках, о движении денежных средств и об изменениях в собственном капитале за 2007 год будет проведен в первом квартале 2008 года.

По мнению Аудитора, предварительный начальный баланс достоверно во всех существенных аспектах отражает финансовое положение Компании по состоянию на 31 декабря 2006 года в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.

При этом необходимо помнить, что аудит испанского производственного предприятия «ALCOHOLES Y VINOS S.A.», так же входящего в Группу «ALVISA ALCOHOL GROUP, S.L.», уже несколько лет проводится компанией «DELOITTE, S.L.» Испания.

Мы понимаем важность подтверждения финансовой отчетности предприятий, входящих в Группу «ALVISA ALCOHOL GROUP, S.L.», независимым международным аудитором, и будем продолжать эту работу и в будущем.

Президент:



A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Askenderov".

К.А.Аскендеров

Deloitte.

Plaza Pablo Ruiz Picasso, 1
Torre Picasso
28020 Madrid
España

Tel: +34 915 14 50 00
Fax: +34 915 14 51 80
+34 915 56 74 30
www.deloitte.es

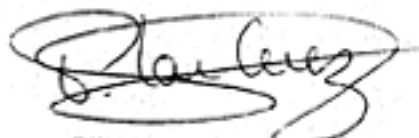
INFORME DE AUDITORÍA DE CUENTAS ANUALES

Al Accionista Único de
Alcoholes y Vinos, S.A.

1. Hemos auditado las cuentas anuales de Alcoholes y Vinos, S.A. (Sociedad Unipersonal), que comprenden el balance de situación al 31 de diciembre de 2006 y la cuenta de pérdidas y ganancias y la memoria correspondientes al ejercicio anual terminado en dicha fecha, cuya formulación es responsabilidad de los Administradores de la Sociedad. Nuestra responsabilidad es expresar una opinión sobre las citadas cuentas anuales en su conjunto, basada en el trabajo realizado de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas, que requieren el examen, mediante la realización de pruebas selectivas, de la evidencia justificativa de las cuentas anuales y la evaluación de su presentación, de los principios contables aplicados y de las estimaciones realizadas.
2. De acuerdo con la legislación mercantil, los Administradores presentan, a efectos comparativos, con cada una de las partidas del balance de situación, de la cuenta de pérdidas y ganancias y del cuadro de financiación, además de las cifras del ejercicio 2006 las correspondientes al ejercicio anterior. Nuestra opinión se refiere exclusivamente a las cuentas anuales del ejercicio 2006. Con fecha 29 de abril de 2006 emitimos nuestro informe de auditoría de las cuentas anuales del ejercicio 2005 en el que expresamos una opinión favorable.
3. En nuestra opinión, las cuentas anuales del ejercicio 2006 adjuntas expresan, en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera de Alcoholes y Vinos, S.A. al 31 de diciembre de 2006 y de los resultados de sus operaciones y de los recursos obtenidos y aplicados durante el ejercicio anual terminado en dicha fecha y contienen la información necesaria y suficiente para su interpretación y comprensión adecuadas, de conformidad con principios y normas contables generalmente aceptados que guardan uniformidad con los aplicados en el ejercicio anterior.
4. El informe de gestión adjunto del ejercicio 2006 contiene las explicaciones que los Administradores consideran oportunas sobre la situación de la Sociedad, la evolución de sus negocios y sobre otros asuntos y no forma parte integrante de las cuentas anuales. Hemos verificado que la información contable que contiene el citado informe de gestión concuerda con la de las cuentas anuales del ejercicio 2006. Nuestro trabajo como auditores se limita a la verificación del informe de gestión con el alcance mencionado en este mismo párrafo y no incluye la revisión de información distinta de la obtenida a partir de los registros contables de la Sociedad.

DELOITTE, S.L.

Inscrita en el R.O.A.C. N° S0692



Pilar Cerezo Sobrino

30 de julio de 2007

Deloitte, S.L. inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, Tomo 13.650, folio 188, sección 8, hoja M-54818, inscripción 96, C.I.F.: B-79104469. Domicilio Social: Plaza Pablo Ruiz Picasso, 1, Torre Picasso - 28020 Madrid

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu

Евгений Коган Генеральный директор тел.: +7 (495) 775-51-00	Галина Карякина Исполнительный директор тел.: +7 (495) 775-51-00	Николай Куликов Заместитель Генерального директора тел.: +7 (495) 775-51-00	Илья Разбаш Директор отдела по связям с общественностью тел.: +7 (495) 775-51-00 razbashi@antcm.ru	Алексей Ощепков Директор отдела маркетинга тел.: +7 (495) 775-51-00 oschepkoval@antcm.ru	Валерий Иванов Директор по продажам услуг ДУ (ПИОГЛОБАЛ) тел.: +7 (495) 960-29-03 vivanov@pioglobal.ru
--	---	--	---	--	--

УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛИ ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ +7 (495) 783-44-44

Аслан Халишов Директор управления aslan@antcm.ru	Александр Антипов Заместитель директора aantipov@antcm.ru	Роман Гудков Директор торгового отдела rgudkov@antcm.ru	Владимир Морозов Менеджер отдела продаж morozovv@antcm.ru	Владелина Попсуева Менеджер отдела продаж popsuevav@antcm.ru	Ольга Молчанова Менеджер отдела продаж molchanovao@antcm.ru
Антон Макаров Директор отдела продаж amakarov@antcm.ru	Ольга Вакулова Менеджер отдела продаж vakulovao@antcm.ru	Кирилл Сильвестров Менеджер отдела продаж silvestrov@antcm.ru	Артем Ананян Менеджер отдела продаж ananyanar@antcm.ru	Александр Дудников Менеджер рег. проектов doudnikoval@antcm.ru	Сергей Дроздов Менеджер отдела продаж drozdovs@antcm.ru
Дмирий Шацкий Менеджер отдела продаж shatskiyd@antcm.ru	Джованни Кастиньяни Менеджер отдела продаж castignani@antcm.ru				

АНАЛИТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ +7 (495) 775-51-00

Георгий Иванин Директор Химия, нефтехимия ivaning@antcm.ru	Илья Макаров Старший аналитик Машиностроение makarovi@antcm.ru	Дмитрий Терехов Старший аналитик Электроэнергетика terekhovd@antcm.ru	Максим Осадчий Старший аналитик Банки, денежные рынки osadchym@antcm.ru	Евгений Рябков Аналитик Металлургия ryabkove@antcm.ru	Федор Корначев Младший аналитик kornachyovf@antcm.ru
Владимир Попов Заместитель директора Металлургия popovv@antcm.ru	Андрей Верхоланцев Старший аналитик Потребительский сектор verholancevan@antcm.ru	Анна Крылова Старший аналитик Телекоммуникации akrilo@antcm.ru	Александр Потавин Заместитель директора Анализ рынков potavinal@antcm.ru	Евгений Тяпкин Аналитик Анализ рынков tyapkine@antcm.ru	Станислав Савинов Аналитик Анализ рынков savinovs@antcm.ru
Тимур Хайруллин Старший аналитик Нефть и газ khayrullinT@antcm.ru					

ОТДЕЛ ДИЗАЙНА И ИНТЕРНЕТ-ПРОЕКТОВ

Андрей Шаповаленко Директор отдела shapovalenkoa@antcm.ru	Михаил Подмогов Веб-программист podmogovm@antcm.ru	Мария Гаврина Редактор gavrinam@antcm.ru	Анна Бодренкова Дизайнер-верстальщик bodrenkova@antcm.ru
--	---	--	--

ОТДЕЛ ПЕРЕВОДОВ

Стивен Фраузел Директор отдела frauzels@antcm.ru	Александр Катешов Переводчик	Алла Пеклич Переводчик	Шон Хаскинс Переводчик
--	--	----------------------------------	----------------------------------

ДЕПАРТАМЕНТ КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСОВ +7 (495) 981-15-85

Сергей Петров Директор petrovs@antcm.ru	Ирина Олишевская Помощник руководителя perfilevai@antcm.ru
--	--

КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ

Давид Давтян Старший эксперт davtiand@antcm.ru	Антон Радин Старший эксперт radinan@antcm.ru	Эльданиз Шихлинский Эксперт shikhlinkskye@antcm.ru	Вероника Укадер Старший аналитик ukaderv@antcm.ru	Вячеслав Котов Аналитик kotovv@antcm.ru	Ярослав Самойлов Корпоративный юрист samoylovy@antcm.ru
Роман Уласевич Аналитик ulasevichr@antcm.ru	Александр Чернов Эксперт chernoval@antcm.ru	Татьяна Старикова Эксперт starikovat@antcm.ru	Евгений Белов Аналитик belove@antcm.ru	Татьяна Смирнова Помощник аналитика smirnovat@antcm.ru	

ДОЛГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Александр Бабуринов Старший эксперт baburinal@antcm.ru	Мария Алабина Старший эксперт alabinam@antcm.ru	Александр Лоскутников Старший эксперт loskutnikoval@antcm.ru	Александр Хлопецкий Старший эксперт khlopetsky@antcm.ru	Екатерина Передельская Эксперт peredelskayae@antcm.ru
---	---	---	---	--

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

Денис Борисенко Начальник отдела borisenkod@antcm.ru	Наталья Сычева Консультант sychevan@antcm.ru
--	--

Лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг, выданные ФСФР России ООО «Антанта-Капитал» (все указанные лицензии являются бессрочными):

1. Брокерская деятельность: лиц. № 177-09002-100000 от 21.03.2006;
2. Дилерская деятельность: лиц. № 177-09008-010000 от 21.03.2006;
3. Депозитарная деятельность: лиц. № 177-09017-000100 от 21.03.2006;
4. Деятельность по управлению ценными бумагами: лиц. № 177-09013-001000 от 21.03.2006.

© 2003-2007 Антанта Капитал. Все права защищены.

Представленные в документе мнения выражены с учетом ситуации на дату выхода материала. Документ носит исключительно ознакомительный характер; он не является предложением или советом по покупке либо продаже ценных бумаг и не должен рассматриваться как рекомендация подобного рода действий. Мы не утверждаем, что приведенная информация и мнения верны либо представлены полностью, хотя они базируются на данных, полученных из надежных источников. Принимая во внимание вышесказанное, не следует полагаться исключительно на содержание данного документа в ущерб проведению независимого анализа. Аналитический отдел компании Антанта Капитал и ее аффилированные члены не несут ответственности за использование данной информации. Инвестиции в российскую экономику и ценные бумаги сопряжены с большим риском. Исходя из этого, инвесторам рекомендуется проводить тщательную проверку финансово-экономической деятельности эмитентов перед принятием инвестиционного решения. Несанкционированное копирование, распространение, а также публикация этого документа в любых целях запрещены.