

ООО «СОРУС КАПИТАЛ»



1 200 000 000

рублей

Информационный меморандум

ОРГАНИЗАТОР ВЫПУСКА



Октябрь 2006

ВАЖНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

АКБ «СОЮЗ» (ОАО) ВЫСТУПАЕТ ОРГАНИЗАТОРОМ ВЫПУСКА КОРПОРАТИВНЫХ РУБЛЕВЫХ ОБЛИГАЦИЙ ООО «СОРУС КАПИТАЛ» НА ОБЩУЮ СУММУ 1 200 000 000 РУБЛЕЙ (№ 4-01-36181-R).

ЭМИТЕНТ ПОРУЧИЛ ОРГАНИЗАТОРУ ПОДГОТОВКУ ДАННОГО ИНФОРМАЦИОННОГО МЕМОРАНДУМА.

НАСТОЯЩИЙ МЕМОРАНДУМ НОСИТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ИНФОРМАЦИОННЫЙ ХАРАКТЕР И НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ДОКУМЕНТОМ ИЛИ ЧАСТЬЮ ПАКЕТА ДОКУМЕНТОВ, ПОДЛЕЖАЩИХ ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ В РЕГУЛИРУЮЩИЕ ИЛИ ИНЫЕ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ОРГАНЫ РФ.

ЦЕЛЬ НАСТОЯЩЕГО ИНФОРМАЦИОННОГО МЕМОРАНДУМА – ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ИНВЕСТОРАМ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ ОБ ЭМИТЕНТЕ ОБЛИГАЦИЙ И ДРУГИХ УЧАСТНИКАХ РАЗМЕЩЕНИЯ СВЕРХ НОРМАТИВНОГО ОБЪЕМА, ПРЕДУСМОТРЕННОГО РОССИЙСКИМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ.

В ПЕРВОЙ ЧАСТИ МЕМОРАНДУМА СОДЕРЖИТСЯ ИНФОРМАЦИЯ, ОПИСЫВАЮЩАЯ ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ И СТРУКТУРУ ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ. ВО ВТОРОЙ ЧАСТИ РАСКРЫТЫ ЦЕЛИ ОБЛИГАЦИОННОГО ЗАЙМА. В ТРЕТЬЕЙ ЧАСТИ МЕМОРАНДУМА ПРЕДСТАВЛЕНА ИНФОРМАЦИЯ О ГРУППЕ КОМПАНИЙ «СОРУС». В ЧЕТВЕРТОЙ ЧАСТИ ДАНО ОПИСАНИЕ ОСНОВНЫХ РИСКОВ, СВЯЗАННЫХ С ИНВЕСТИРОВАНИЕМ В ОБЛИГАЦИИ.

ИНФОРМАЦИЯ, СОДЕРЖАЩАЯСЯ В МЕМОРАНДУМЕ, ПРЕДОСТАВЛЕНА РУКОВОДСТВОМ ЭМИТЕНТА ЛИБО ВЗЯТА ИЗ ПУБЛИЧНЫХ ИСТОЧНИКОВ. ОРГАНИЗАТОР ИЛИ ЕГО ПРЕДСТАВИТЕЛИ ИЛИ ЛИЦА, АФФИЛИРОВАННЫЕ С НИМ И/ИЛИ С КОМПАНИЯМИ, ПРЕДОСТАВИВШИМИ ИНФОРМАЦИЮ, НЕ ПРОВОДИЛИ ПРОВЕРКУ ТОЧНОСТИ И ПОЛНОТЫ ИНФОРМАЦИИ, СОДЕРЖАЩЕЙСЯ В МЕМОРАНДУМЕ.

ОРГАНИЗАТОР ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ НЕ БЕРЕТ НА СЕБЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ 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 НА ТИТУЛЬНОМ ЛИСТЕ МЕМОРАНДУМА, ЯВЛЯЕТСЯ ДАТОЙ ЕГО ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ШИРОКОМУ КРУГУ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ. ВПРОЧЕМ, ЭТО НЕ ОЗНАЧАЕТ, ЧТО ИНФОРМАЦИЯ, СОДЕРЖАЩАЯСЯ В МЕМОРАНДУМЕ, ЯВЛЯЕТСЯ ПОЛНОЙ И/ИЛИ ТОЧНОЙ НА ЭТУ ДАТУ.

ПРИ АНАЛИЗЕ ИНФОРМАЦИИ ДАННОГО МЕМОРАНДУМА МЫ РЕКОМЕНДУЕМ КАЖДОМУ ПОТЕНЦИАЛЬНОМУ ИНВЕСТОРУ САМОСТОЯТЕЛЬНО ОЗНАКОМИТЬСЯ С ПРОСПЕКТОМ ЦЕННЫХ БУМАГ, ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫМ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО ФИНАНСОВЫМ РЫНКАМ.

Оглавление

ВАЖНАЯ ИНФОРМАЦИЯ	2
ИНВЕСТИЦИОННОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ	5
1. Основные условия выпуска облигационного займа	6
1.1. Параметры и условия размещения	6
1.2. Сведения об участниках размещения и обращения	7
2. Цели облигационного займа	10
3. Группа СОРУС	11
3.1. Управление	11
Миссия	11
Стратегия	11
История Группы	12
Структура Группы	13
Менеджмент и сотрудники	14
3.2. Позиции на рынке	16
Мировой рынок фруктов	16
Российский рынок фруктов	18
Положение на рынке и конкурентные преимущества	20
3.3. Торговая деятельность	21
Закупочная деятельность	21
Транспортная и складская логистика	22
Дистрибуция	23
3.4. Инвестиции	24
3.5. Финансовое состояние	25
4. Факторы риска	29
ПРИЛОЖЕНИЯ	
Контактная информация	

Основные финансовые показатели Группы компаний «СОРУС» (млн. \$.)¹

Финансовые показатели	1 полугодие 2005	1 полугодие 2006
Выручка	127,37	140,18
EBIT	5,03	9,94
EBITDA	5,38	10,44
Чистая прибыль	3,51	7,16
Валюта баланса	61,83	82,98
Собственный капитал	20,25	30,14
Показатели долговой нагрузки		
Платный долг	18,35	39,43
долгосрочный долг	0,15	7,65
краткосрочный долг	18,20	31,78
Платный долг/OpFCF	12,57	1,92
Платный долг/выручка	0,07	0,14
Платный долг/валовые активы	0,30	0,48
Платный долг/EBIT	1,82	1,98
Платный долг/EBITDA	1,71	1,89
% к уплате/EBITDA	0,26	0,24
Показатели рентабельности		
Рентабельность EBIT, %	3,95	7,09
Рентабельность EBITDA, %	4,22	7,45
Рентабельность чистой прибыли, %	2,76	5,11
Рентабельность активов, %	16,28	23,97
Рентабельность собств капитала, %	34,64	47,52
Показатели ликвидности		
Коэффициент текущей ликвидности	0,90	1,04
Коэффициент мгновенной ликвидности	0,52	0,63
Коэффициент наличной ликвидности	0,05	0,06
Показатели деловой активности		
Оборачиваемость активов (дней)	88,59	108,00
Оборачиваемость оборотного капитала (дней)	53,25	61,11
Оборачиваемость дебиторской задолженности (дней)	28,06	33,23
Оборачиваемость кредиторской задолженности (дней)	32,16	15,69

¹ Данные аудированной консолидированной отчетности Группы СОРУС по МСФО за 1 полугодие 2006 года

Инвестиционное заключение

- Группа СОРУС – одна из крупнейших в России торговых компаний, специализирующаяся на производстве, импорте и реализации плодоовощной продукции.
- По итогам 2005 года доля Группы СОРУС на рынке бананов оценивается в 22 %. Основную конкуренцию СОРУС составляют Группа компаний «Джей-Эф-Си» (28%) и Группа компаний Sunway (19 %).
- Группа СОРУС имеет вертикально – интегрированную организационную структуру. В состав Группы входит 14 компаний, в том числе обеспечивающие и обслуживающие предприятия, импортеры, продавцы продукции.
- Группе принадлежат 900 га плантаций в Эквадоре, 12 судов, складские помещения площадью более 60000 кв.м. В собственности компании находится парк рефрижераторных автомобилей, насчитывающий 10 прицепов, 20 автопоездов, 6 тягачей, сертифицированных по нормативам Евро-2.
- Ассортимент продукции Группы СОРУС насчитывает более 100 видов фруктов и овощей. В структуре импорта Группы 66,3 % приходится на бананы, 13,4 % на апельсины, 4,6 % на груши и 7 % на овощи.
- Группа СОРУС имеет самую развитую дистрибьюторскую сеть в России, в состав которой входит 14 филиалов.
- Структура собственности Группы СОРУС прозрачна и устойчива. Группа была образована в марте 1994 года. Собственниками СОРУС являются топ - менеджеры: Г-н Линецкий В.В. (51%), Г-н Васильев С.Г.(25%), Г-н Белоголов А.С. (24%).
- По данным консолидированной аудированной отчетности по МСФО за 1 полугодие 2006 года выручка Группы СОРУС составила 140 млн. долларов США, чистая прибыль 7,16 млн. долларов соответственно. Группа имеет самую высокую рентабельность по чистой прибыли по сравнению с другими российскими компаниями-импортерами фруктов. Чистая рентабельность СОРУС по итогам 1 полугодия 2006 года составила 5,11 % (Группы Sunway по итогам 2005 года 4,4 %, Группы «Джей-Эф-Си» 3,6 %).
- Группа СОРУС обладает самой низкой долговой нагрузкой по сравнению с Группой Sunway и Группой «Джей-Эф-Си». Отношение платного долга к выручке равно 0,14 и платного долга к EBITDA 1,89. С учетом размещения облигационного займа показатели долговой нагрузки компании увеличатся, однако останутся на приемлемом уровне.
- Эмиссия облигационного займа – первый шаг Группы СОРУС на публичном долговом рынке. Эмитентом облигаций является головная компания Группы ООО «СОРУС КАПИТАЛ», на балансе которой отражены основные активы Группы. Поручителями по займу выступают крупнейшие импортеры ООО «РУБИКОН», ООО «КОНТУР» и торговая компания ООО «Тесса».

I. Основные условия выпуска

I.1. Параметры и условия размещения облигационного займа

ЭМИТЕНТ	ООО «СОРУС КАПИТАЛ»
ПОРУЧИТЕЛЬ	ООО «КОНТУР», ООО «РУБИКОН», ООО «Тесса»
ВИД ЦЕННЫХ БУМАГ	Документарные процентные неконвертируемые Облигации на предъявителя серии 01 с обязательным централизованным хранением
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РЕГИСТРАЦИОННЫЙ НОМЕР	4-01-36181-R
ДАТА РЕГИСТРАЦИИ	14.09.2006
ДЕПОЗИТАРИЙ	Некоммерческое партнерство «Национальный депозитарный центр»
ОРГАНИЗАТОР	Акционерный коммерческий банк «СОЮЗ» (открытое акционерное общество)
ОБЪЕМ ЭМИССИИ	1 200 000 000 рублей
КОЛИЧЕСТВО ОБЛИГАЦИЙ	1 200 000 штук
НОМИНАЛ ОБЛИГАЦИИ	1 000 рублей
ЦЕНА РАЗМЕЩЕНИЯ	100% от номинала
НАЧАЛО РАЗМЕЩЕНИЯ	Октябрь-Ноябрь 2006
СРОК ОБРАЩЕНИЯ	1092 дней (3 года)
СПОСОБ РАЗМЕЩЕНИЯ	Открытая подписка на ФБ ММВБ, конкурс по определению ставки 1-ого купона
КУПОННЫЙ ПЕРИОД	91 день (3 месяца)
СТАВКА КУПОНА	1 купон - определяется на конкурсе, 2, 3, 4 купон - равен 1 купону, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12 купоны - определяются Эмитентом
ДАТЫ ВЫПЛАТЫ КУПОНОВ	В 91-й, 182-й, 273-й, 364-й, 455-й, 546-й, 637-й, 728-й, 819-й, 910-й, 1001-й, 1092-й дни с даты начала размещения Облигаций
ОБЯЗАТЕЛЬСТВО ЭМИТЕНТА ПО ВЫКУПУ ОБЛИГАЦИЙ	Через 1 год после начала размещения по цене 100% от номинала
УСЛОВИЯ И ПОРЯДОК ПОГАШЕНИЯ И ВЫПЛАТЫ ДОХОДОВ ПО ОБЛИГАЦИЯМ	Погашение облигаций и выплата купонных доходов производятся Платежным агентом по поручению Эмитента в рублях в безналичном порядке
ПЛАТЕЖНЫЙ АГЕНТ	Некоммерческое партнерство «Национальный депозитарный центр»

1.2. Сведения об участниках размещения и обращения облигационного займа

Сведения об эмитенте

Наименование	Общество с ограниченной ответственностью «СОРУС КАПИТАЛ» Сокращенное фирменное наименование: ООО «СОРУС КАПИТАЛ»
Сведения о государственной регистрации	Свидетельство о государственной регистрации № 18215 от 02.10.1995 Основной государственный регистрационный номер 1037843074972
ИНН	7825061247
Контакты	195067, Россия, г. Санкт-Петербург, пр. Непокоренных, дом 63, литер «К 37», помещение 3-Н Тел.: (812) 543-98-94 Факс: (812) 543-76-35 Адрес электронной почты: secretk@sorus.spb.ru
Интернет-сайт	www.sorus.ru

Организатор и андеррайтер

Наименование	Акционерный коммерческий банк «СОЮЗ» (ОАО) Сокращенное фирменное наименование: АКБ «СОЮЗ» (ОАО)
ИНН	7714056040
КПП	774401001
ОКПО	17534194
Сведения о лицензиях	Лицензия на осуществление банковских операций № 2307 выдана Центральным Банком Российской Федерации 03 марта 2004 года; Лицензия на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами № 177-08425-001000 от 5.05.2005 г. (выдана АКБ «СОЮЗ» (ОАО) срок действия лицензии до 5.05.2008 г.); Лицензия на осуществление дилерской деятельности № 177-06759-01000 от 17.06.2003 г. (выдана АКБ «СОЮЗ» (ОАО) без ограничения срока действия); Лицензия на осуществление депозитарной деятельности № 177-06769-000100 от 17.06.2003 г. (выдана АКБ «СОЮЗ» (ОАО) без ограничения срока действия); Лицензия на осуществление брокерской деятельности № 177-06756-100000 от 17.06.2003 г. (выдана АКБ «СОЮЗ» (ОАО) без ограничения срока действия).
Контакты	127006, Россия, г. Москва, ул. Долгоруковская, д. 34, стр. 1 Тел.: (495) 729-55-00 Факс: (495) 729-55-05 Адрес электронной почты: info@banksoyuz.ru
Интернет-сайт	www.banksoyuz.ru

Сведения об обеспечении

Лицо, предоставившее обеспечение	Общество с ограниченной ответственностью «КОНТУР» Сокращенное фирменное наименование: ООО «КОНТУР»
ИНН	7804312531
Способ обеспечения	Поручительство
Условия предоставления обеспечения	Поручитель и Эмитент несут солидарную ответственность в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Эмитентом обязательств по облигациям
Контакты	195269, Россия, г. Санкт-Петербург, Светлановский пр-т, дом 54, лит. В Тел.: (812) 324-25-15 Факс: (812) 324-25-10 Адрес электронной почты: secretary@sorus.spb.ru

Лицо, предоставившее обеспечение	Общество с ограниченной ответственностью ООО «РУБИКОН» Сокращенное фирменное наименование: ООО «РУБИКОН»
ИНН	7811320614
Способ обеспечения	Поручительство
Условия предоставления обеспечения	Поручитель и Эмитент несут солидарную ответственность в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Эмитентом обязательств по облигациям
Контакты	193312, Россия, Санкт-Петербург, ул. Коллонтай, дом 41, корп. 1, лит. Б, пом. 3-Н Тел.: (812) 329-79-95 Факс: (812) 329-79-95 Адрес электронной почты: secretk@sorus.spb.ru

Лицо, предоставившее обеспечение	Общество с ограниченной ответственностью «Тесса» Сокращенное фирменное наименование: ООО «Тесса»
ИНН	7804152091
Способ обеспечения	Поручительство
Условия предоставления обеспечения	Поручитель и Эмитент несут солидарную ответственность в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Эмитентом обязательств по облигациям
Контакты	195067, Россия, Санкт-Петербург, проспект Непокоренных, дом 63, Литер «К37», помещение 3-Н Тел.: (812) 329-79-63 Факс: (812) 329-79-63 Адрес электронной почты: secretk@sorus.spb.ru

Сведения о депозитарии и платежном агенте

Наименование	Некоммерческое партнерство «Национальный Депозитарный Центр» Сокращенное фирменное наименование: НДЦ
Сведения о лицензии	Лицензия на осуществление депозитарной деятельности № 177-03431-000100 от 4.12.2000 г. (выдана без ограничения срока действия).
ИНН	7706131216
КПП	770301001
Контакты	125009, Россия, г. Москва, Средний Кисловский пер., д. 1/13, стр. 4 Тел.: (495) 956-26-59 Факс: (495) 956-09-38 Адрес электронной почты: info@ndc.ru
Интернет-сайт	www.ndc.ru

Сведения о торговой площадке

Наименование	Закрытое акционерное общество «Фондовая биржа ММВБ» Сокращенное фирменное наименование: ЗАО «ФБ ММВБ»
Сведения о лицензии	Лицензия фондовой биржи № 077-07985-000001 от 15.09.2004 г. (выдана до 15.09.2007 г.).
ИНН	7703507076
КПП	770301001
Контакты	125009, г. Москва, Большой Кисловский пер., д. 13, стр. 1 Тел.: (495) 234-48-11 Факс: (495) 705-96-22
Интернет-сайт	www.micex.ru

2. Цели облигационного займа



Средства, полученные Группой СОРУС от размещения облигационного займа, будут использованы в следующих направлениях:

- Строительство складского терминала в г. Сургут;
- Строительство складского терминала в г. Москва;
- Приобретение плантаций в Эквадоре;
- Покупка 2-х рефрижераторных судов;
- Погашение краткосрочной задолженности.

Использование средств облигационного займа позволит компании существенно расширить торговую деятельность в России и странах СНГ, снизить издержки за счет увеличения эффективности транспортных перевозок и использования собственных складских терминалов.

Подробная информация об инвестиционных проектах Группы «СОРУС» представлена в разделе «Инвестиции» Главы 3 настоящего меморандума.

Таблица 1. Структура использования средств, полученных при размещении облигационного займа.

Проект	Инвестиции (млн. рублей)	Инвестиции (млн. долл. США)
Строительство складского терминала в г. Сургут	140	5,2
Строительство складского терминала в г. Москва	320	12
Приобретение плантаций в Эквадоре	190	7
Покупка 2-х рефрижераторных судов	280	10,2
Погашение задолженности	270	10
Итого	1 200	44,4

Источник: Группа СОРУС

3. Группа СОРУС

3.1 Управление

Реализация стратегических задач позволит Группе к 2009 году усилить свои позиции на рынке и увеличить размер ежегодной чистой прибыли до 10 млн. долларов



Миссия

Обеспечение населения России и стран СНГ качественными фруктами из различных стран мира.

Миссия Группы СОРУС направлена на предоставление своим потребителям фруктов круглый год, в широком ассортименте, с максимально возможным сохранением качества и полезных свойств за счет современных технологий и логистики.

Стратегические цели и задачи

В результате тщательного анализа перспектив развития отрасли, места и позиции на рынке Группы СОРУС, ее внутренней среды, условий конкуренции и общеэкономических тенденций руководство Группы сформулировало три основных цели среднесрочной стратегии.

Цель 1. Создание транснациональной компании с развитой сетью дистрибуции в России и странах СНГ.

Цель 2. Развитие собственной производственной базы.

Цель 3. Оптимизация процессов логистики.

Для достижения поставленных целей Группа намерена осуществить выполнение следующих задач:

- Дальнейшее совершенствование и расширение дистрибьюторской сети в рамках РФ (развитие сотрудничества с сетевыми ритейлерами);
- Качественное увеличение производственных мощностей (расширение площадей собственных плантаций до 2 500 га к 2009 году, рост производственных мощностей по дозариванию бананов);
- Расширение и современное оснащение складских терминалов (модернизация складского оборудования, окончание работ по строительству складских терминалов), проектирование и постройка портового комплекса в г. Кронштадт.

Сценарий 1. Умеренно-консервативный сценарий развития (тыс. долл.).

	2006	2007	2008	2009*
Денежный поток от операционной деятельности	4 409,58	4 817,23	5 079,96	7 372,50
Денежный поток от финансовой деятельности	17 543,11	-573,43	0,00	-6 926,12
Денежный поток от инвестиционной деятельности	-21 334,00	-3 505,00	-3 887,00	0,00
Чистый денежный поток	618,69	738,80	1 192,96	446,38

* - с учетом погашения размещаемого облигационного займа

Сценарий 2. Оптимистичный сценарий развития (тыс. долл.).

	2006	2007	2008	2009*
Денежный поток от операционной деятельности	9 820,36	10 660,46	10 997,32	11 374,73
Денежный поток от финансовой деятельности	17 543,11	-2 400,91	0,00	-10 776,12
Денежный поток от инвестиционной деятельности	-26 746,00	-8 019,00	-9 864,00	-100,00
Чистый денежный поток	617,47	240,55	1 133,32	498,61

* - с учетом погашения размещаемого облигационного займа

История Группы СОРУС

Группа СОРУС

12 лет успешной работы
на российском рынке



Март 1994 - Создана первая компания Группы СОРУС, в собственности которой одна охлаждаемая камера на Новорыбинской базе. Объем импорта СОРУС составляет одну машину бананов в неделю из Финляндии.

Июль 1994 - Открытие второго склада на Калининской овощной базе.

Октябрь 1994 - Начало ассортиментных поставок из Голландии. Компания СОРУС осуществила закупку первого парохода яблок из Франции. Проведена первая масштабная рекламная кампания Группы.

1995 год - СОРУС продолжает увеличивать объемы импорта и расширяет ассортимент ввозимой продукции. Впервые компания стала осуществлять корабельные поставки цитрусовых из Греции, Турции и Уругвая. Внедрена автоматизированная система учета движения товаров.

1996 год - Создана местная сеть филиалов. Происходит расширение географии закупок: Марокко, Кипр, Аргентина, Чили. Открыт первый филиал в Москве, модернизирован центральный склад на Калининской овощебазе.

1997 год - Приобретение в собственность склада на Калининской базе. У СОРУС появляется новая страна поставщик фруктов - Польша. Начало крупных программных поставок бананов при одновременном увеличении объемов цитрусовых и ассортиментных продуктов.

1998 год - СОРУС начинает осуществлять закупки продукции в ЮАР. Были сделаны значительные инвестиции в инфраструктуру (полное обновление центрального склада).

2000 год - Открытие собственной компании в Эквадоре. Разработка собственного бренда бананов и регистрация торговой марки. Приобретение в собственность первого судна.

2001 год - Развитие логистической системы импорта фруктов через Новороссийск и Калининград. Начало поставок из Турции. Импорт бананов под торговой маркой «Don Carlos» в страны Восточной Европы. Развитие автотранспортного направления, обновление системы автоматизации процессов.

2002 год - Существенное расширение сети филиалов, в частности открытие представительства в Казахстане. Развитие заготовительной деятельности в Вологодской области. Количество рефрижераторных судов увеличено до трех.

2003 год - Приобретение в собственность двух рефрижераторных судов. Освоение новых рынков, в том числе начало поставок из Китая и Египта.

2004 год – Увеличение рефрижераторного флота до 8 судов. Наращивание объемов и расширение ассортимента импортируемой продукции через порт Новороссийск. Запуск розничных проектов в некоторых городах филиальной сети. Покупка 200 га плантаций в Эквадоре.

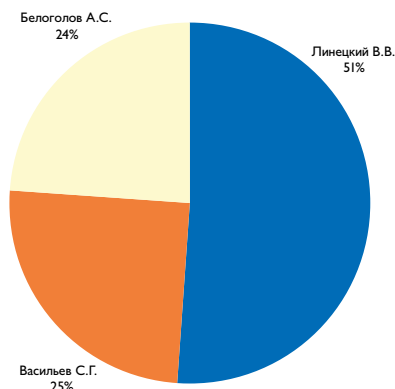
2005 год - Увеличение рефрижераторного флота до 12 судов. Активное строительство новых и модернизация имеющихся складских мощностей в регионах. Начало прямых поставок продукции из Колумбии и Коста-Рики. Приобретение 600 га плантаций в Эквадоре.

2006 год – Открытие представительства в Турции. Выход компании на Европейский рынок, первые прямые поставки бананов в Европу. Установление прямых связей с производителями Пакистана. Продолжение модернизации складских мощностей в регионах.

Структура

Основные собственники Группы СОРУС:

Г-н Линецкий В.В. (51%),
Г-н Васильев С.Г. (25%),
Г-н Белоголов А.С. (24%).



Структура собственности Группы СОРУС по состоянию на 01.09.2006

Источник: Группа СОРУС

Группа СОРУС – один из крупнейших участников российского рынка фруктов. Компания осуществляет импорт, хранение, обработку, транспортировку и реализацию овощей и фруктов на территории России. СОРУС владеет производственными мощностями, транспортно-экспедиторской компанией, складскими терминалами, имеет развитую сеть дистрибуции.

Структура управления Группы прозрачна. Собственниками СОРУС являются топ - менеджеры: Г-н Линецкий, Г-н Васильев, Г-н Белоголов.

В состав Группы входят 14 организаций:

- материнская компания ООО «СОРУС КАПИТАЛ». Компания ООО «СОРУС КАПИТАЛ» принадлежит иностранной компании FANGORN LIMITED, резиденту Кипра (99,99 %), и ЗАО «Сорус», резиденту Российской Федерации (0,01%);
- дочерние компании – ООО «РУБИКОН» (100 % владение ООО «СОРУС КАПИТАЛ») и ООО «КОНТУР» (100 % владение ООО «СОРУС КАПИТАЛ»);
- другие дочерние и зависимые компании.

В соответствии с ролью и участием компаний в бизнес - цикле, все организации Группы СОРУС можно разделить на 4 группы (Схема 1):

- Предприятия – импортеры;
- Торговые предприятия;
- Обеспечивающие предприятия;
- Обслуживающие предприятия.

В структуре размещаемого облигационного займа присутствуют основные компании Группы СОРУС.

ООО «СОРУС КАПИТАЛ» - основная компания - балансодержатель Группы СОРУС. Ей принадлежит центральный складской комплекс в Санкт-Петербурге, оснащенный современным оборудованием. В собственности ООО «СОРУС КАПИТАЛ» также находятся доли ООО «КОНТУР» и ООО «РУБИКОН».

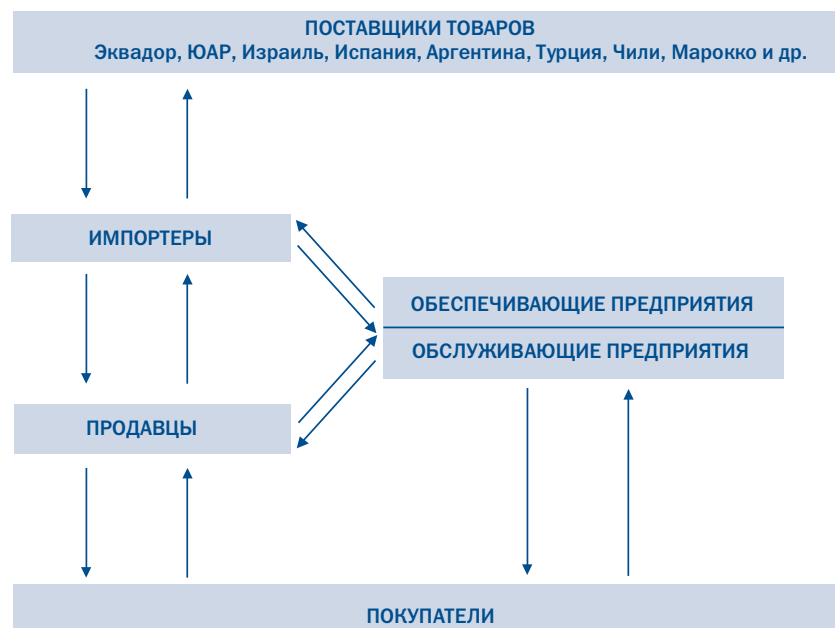
ООО «КОНТУР» - ведущий импортер Группы СОРУС, компания, которая с начала 2006 года стала осуществлять основные операции по импорту продукции в России.

ООО «РУБИКОН» - второй крупнейший импортер Группы СОРУС.

ООО «Тесса» - основная торговая компания Группы, через которую осуществляются все торговые операции в России.

Схема 1. Бизнес-схема деятельности Группы СОРУС по состоянию на 01.09.2006.

Источник: Группа СОРУС



Менеджмент и сотрудники

Управление Группой СОРУС осуществляют следующие руководители:

Таблица 2. Состав высшего менеджмента Группы СОРУС.

Ф.И.О.	Позиция	Опыт работы в Группе СОРУС
Линецкий Валерий	Президент компании	С 1994 года
Белоголов Александр	Исполнительный директор	С 1994 года
Васильев Станислав	Генеральный директор	С 1994 года
Бандуровский Павел	Директор по импорту	С 1994 года
Казанцев Андрей	Коммерческий директор	С 1994 года
Фарутина Наталия	Финансовый директор.	С 1994 года
Марков Тимофей	Генеральный директор ООО «СОРУС КАПИТАЛ»	С 1996 года

Источник: АКБ «СОЮЗ» по данным Группы СОРУС

Валерий Вячеславович Линецкий

Президент Группы СОРУС

Г-н Линецкий родился в 1966 году. В 1993 году окончил 1-й ЛМИ им. академика И. П. Павлова. Основатель Группы СОРУС, которую Г-н Линецкий возглавил в 1994 году. В компетенцию Г-на Линецкого входит стратегическое планирование деятельности Группы, общее управление.

Александр Станиславович Белоголов

Исполнительный директор Группы СОРУС

Г-н Белоголов родился в 1966 году, выпускник 1993 года 1-ого ЛМИ им. академика И.П.Павлова. В Группе СОРУС работает на протяжении последних 12 лет. Занимается разработкой коммерческой политики, управлением развития бизнеса Группы.

Станислав Георгиевич Васильев

Генеральный директор

Г-н Васильев родился в 1967 году, в 1993 году окончил 1-й ЛМИ им. академика И.П.Павлова. В 2004 г. получил второе высшее экономическое образование по специальности «Финансы и кредит» в СПб ИЭФ. Работает в Группе СОРУС с момента ее образования, с 1994 года. Г-н Васильев курирует финансовый блок, службы финансового контроля и внутреннего аудита.

Павел Владимирович Бандуровский

Директор по импорту

Г-н Бандуровский родился в 1967 году, в 1992 году окончил ЛЭТИ им. Ульянова-Ленина. Работает в Группе СОРУС с момента ее образования. С 1997 года Г-н Бандуровский руководит отделом импорта, а также осуществляет управление логистическими потоками.

Андрей Николаевич Казанцев

Коммерческий директор

Родился в 1965 году. В 1987 г. окончил ЛИИЖТ по специальности «Инженер-строитель». В Группе СОРУС работает с 1994 г. В компетенцию Г-на Казанцева входит осуществление коммерческой политики Группы, руководство работой службы продаж, управление торговой деятельностью.

Наталия Константиновна Фарутина

Финансовый директор Группы СОРУС

Г-жа Фарутина родилась в 1971 году. В 1993 году закончила ЛИЭИ по специальности инженер-экономист. Работает в Группе СОРУС с 1994 года. В компетенцию Г-жи Фарутиной входит руководство всеми бухгалтерскими службами, работа с банками-кредиторами, контроль за распределением денежных потоков.

Тимофей Андреевич Марков

Генеральный директор ООО «СОРУС КАПИТАЛ»

Г-н Марков родился в 1978 году. В 2001 году окончил СГУ по специальности «Юриспруденция». В Группу СОРУС пришел в 1996 году и на сегодняшний день курирует работу юридической службы.

За 12 лет работы на российском рынке Группа СОРУС сформировала штат профессионалов, основу которого составляют сотрудники, работающие в компании со дня её основания. Специалисты Группы имеют обширный опыт работы в отрасли, хорошо знакомы с особенностями российского и зарубежного фруктового и овощного рынков. Все сотрудники имеют одно или несколько высших образований.

В основе принципов кадровой политики компании лежат:

- **Партнерство, мотивация и контроль.** Группа СОРУС стремится выстраивать партнерские отношения с сотрудниками. Система мотивации сотрудников компании в своей основе содержит принцип солидарной ответственности за коллективные результаты. Партнерские отношения предполагают не только возможность разделить с предприятием успехи и заработать больший доход. В первую очередь от сотрудников ожидается высокая мотивация, ответственность за вверенный участок работы, что непосредственно отражается на уровне заработной платы. Особенно это касается руководителей подразделений, которые должны всесторонне развивать и повышать эффективность своего направления деятельности.
- **Ориентация на лучший опыт и технологии.** В Группе СОРУС изучается лучший международный опыт и современные технологии по управлению персоналом. Компания отличается высоким уровнем менеджмента и крепким корпоративным духом сотрудников.

Таблица 3. Динамика численности персонала Группы СОРУС.

Численность персонала	2004	2005	2006
Санкт-Петербург	228	238	259
Остальные регионы	368	659	734
Всего	596	897	993

Источник: Группа СОРУС

3.2 Позиция на рынке

Мировой рынок фруктов

Группа СОРУС стремится стать одним из ведущих участников мирового рынка бананов



На сегодняшний день российский рынок фруктов существенно зависит от мирового рынка. На долю ввозимых из-за рубежа фруктов в 2005 году пришлось около 35 % всего потребляемого объема. Самыми популярными в России импортируемыми фруктами являются бананы.

По оценкам Продовольственной и сельскохозяйственной организации при ООН, объем мирового бананового экспорта составляет примерно \$5 млрд. Бананы выращивают в 85 странах мира. Более 90% бананов поступает в Россию из Эквадора, а оставшиеся привозят из Колумбии, Панамы, Коста-Рики, Гондураса.

В последнее время на мировом рынке фруктов прослеживаются следующие тенденции, которые оказывают существенное влияние на деятельность российских импортеров:

- процесс глобализации;

Процесс глобализации мирового рынка фруктов выражается в активном экспорте технологий сельского хозяйства. Основные страны-экспортеры: Израиль, Голландия, Франция. Экспорт осуществляется в основном в регионы с низкой себестоимостью, такие как Восточная Европа, Ближний Восток, Средняя Азия, страны Латинской Америки (Чили). Влияние этого процесса можно отследить внутри конкретных производственных регионов. Например, перенос части производства европейской продукции в страны Восточной Европы связан с желанием повысить конкурентоспособность продукции Объединенной Европы именно на внутреннем рынке. На рынок американского континента или Юго-Восточной Азии данный фактор влияния не оказывает.

Сдерживающим фактором перераспределения производственных мощностей на фруктовом рынке является уровень развития транспортных сообщений. В частности отсутствие эффективных возможностей доставки товара по России сдерживает развитие среднеазиатских производителей, а пропускная способность портов Черного и Балтийского морей ограничивает экспансию производителей западных компаний. Впрочем, уже сейчас можно говорить о том, что интеграция российского рынка в глобальное производство является неотъемлемой частью общемировых тенденций, особенно в случае вступления России в ВТО. Чтобы минимизировать данные риски и усилить свою позицию на российском рынке группа СОРУС (первая среди российских компаний) с 2004 года начала приобретение плантаций в Эквадоре и планирует в ближайшем будущем наращивание площадей.

- появление глобального производителя;

Последние несколько лет огромное влияние на мировой фруктовый рынок оказывает развитие производства в Китае. Оно обусловлено несколькими факторами: низкая себестоимость производства широкого ассортимента продукции, уникальные возможности по организации транспортной логистики, развивающаяся инфраструктура. В силу естественных географических условий, наиболее существенное влияние китайская продукция оказывает на рынки Юго-Восточной Азии и России. В рамках данной тенденции Группа СОРУС открыла представительство компании в Китае. Прямые поставки продукции Группы СОРУС из Китая в Россию начались в 2005 году.

- изменения европейского рынка.

Европейский фруктовый рынок за последние годы подвергся существенным изменениям. Это касается не только упомянутого выше развития производства во вновь принятых в ЕС странах, но и отмены импортных квот на ввоз бананов из стран-производителей. Эта тенденция, скорее всего, окажет благоприятное влияние на бизнес Группы СОРУС, ведь раньше вход на европейский рынок для компании был фактически закрыт. С 2005 года через постоянное представительство Группы Сорус в Европе начались поставки продукции из стран Латинской, Южной Америки и Азии.

Основные участники мирового рынка фруктов

— На рынке работают крупнейшие ТНК, бывшие экспортные монополисты, независимые операторы и импортеры.



Участников мирового рынка фруктов условно можно разделить на 4 крупные группы: транснациональные корпорации, бывшие экспортные монополисты, независимые операторы и импортеры.

Наибольший объем операций на рынке фруктов выполняют **транснациональные корпорации (ТНК)**, объединяющие продукцию из разных стран-производителей под общими брендами. Примерами таких организаций на рынке бананов являются компании Dole, Chiquita, Del Monte. Характерные особенности фруктовых ТНК: наличие собственного производства различной продукции в разных странах, постоянные инвестиции в узнаваемость бренда и широкие возможности продаж по всему миру. В связи с появившейся возможностью выхода на Европейский рынок Группа СОРУС в обозримом будущем планирует войти в группу подобных структур.

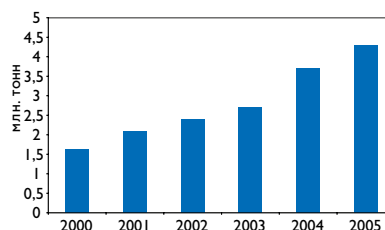
Важную роль на рынке играют и бывшие **экспортные монополисты**. Их роль незначительно снизилась вследствие глобализации. Если во времена «холодной войны», сельскохозяйственное производство было в большой степени политизировано, и правительства стран-производителей во многом использовали данный инструмент, создавая собственные монополистические структуры, то сейчас необходимость в таких структурах отпала, что привело к появлению ряда независимых экспортеров. Примерами могут служить Capespan (Южная Африка), Atlas Fruit Board (Марокко), Agrexco (Израиль). Учитывая огромный опыт предыдущей работы, знание внутренней инфраструктуры производства и наличие узнаваемых брендов, позиции данных компаний на мировом фруктовом рынке сохраняются. Группа СОРУС на протяжении многих лет сотрудничает с экспортерами, перенимая у них колоссальный опыт продвижения брендов на рынок.

В связи с отсутствием сезонности при производстве бананов, во фруктовом мире распространена система продаж через **независимых операторов**, которые принимают решение о том, на какой рынок поступит находящийся под их управлением товар. Подобные компании, не обладая собственностью и, как следствие, стратегией в отношении какого-либо определенного рынка, способствуют распределению товаров между различными регионами. Большей частью они ориентированы на средиземноморский рынок. К числу подобных компаний относится, например, компания Adriafruit (Италия), CoMaCo (Мальта).

Помимо независимых операторов на мировом рынке активно действуют и крупнейшие **компании-импортеры**. Примерами могут служить три крупнейших импортера конца 90-х годов: Boers Holland BV, Van Dijk Delft BV, HAGE International. Чтобы сохранить свои позиции на рынках, данные компании вошли в объединение производителей продукции Greenery International, созданное в качестве противовеса ритейловым организациям. В тоже время, переориентировавшиеся на обслуживание местного немецкого рынка импортеры Atlanta Group, Cobana Fruchtling достаточно прочно удерживают свои позиции в качестве независимых операторов.

Российский рынок фруктов

В 2005 году в Россию было импортировано 4,3 млн. тонн фруктов. Общий объем рынка импорта составляет 2,2 млрд. долларов.



Динамика импорта фруктов в Россию в 2000 - 2005 гг.

Источник: Федеральная таможенная служба, WTA



Структура импорта фруктов в Россию в 2005 г.

Источник: Федеральная таможенная служба, WTA

Емкость российского фруктового рынка ежегодно увеличивается на 15 - 20 %. По данным USDA Foreign Agricultural Service по объемам импорта свежих фруктов Россия лидирует среди развивающихся стран и занимает 6 место в мире, уступая по этому показателю США, Великобритании, Японии, Германии и Канаде. По итогам 2005 года совокупный объем рынка импортированных фруктов составил 2,2 млрд. долларов.

Оценивая объемы российского рынка, следует отметить, что на сегодняшний день достоверной статистики по импорту фруктов в России не существует. Более-менее полная информация по импорту аккумулируется только по морским портам, через которые ввозятся 100 % декларируемые товары. Однако значительная часть продукции не декларируется подобным образом. Например, китайские товары, импортируемые с помощью непрозрачных схем ввоза через Маньчжурию и Казахстан, и отдельные товары, ввозимые с региональных таможенных постов на границах со странами СНГ (Молдавии, Грузии, Украины, среднеазиатских республик и Ирана). Кроме того, достоверность объемов зависит от активности отдельных участников рынка на конкретном направлении. При ввозе товаров крупными импортерами продукция будет задекларирована, мелкие же участники рынка стараются этого избежать.

В настоящее время Россия существенно уступает странам Западной Европы и США по уровню потребления фруктов. В среднем, на каждого россиянина в год приходится 32 кг фруктов в регионах и от 38 до 60 кг в Москве. Данные показатели не достигают нормы потребления фруктов, рекомендуемые врачами: примерно 100 кг в год. Для сравнения в западных странах уровень потребления фруктов в 2-3 раза выше (в США – 126 кг, в Канаде – 126 кг, в Австралии - 135 кг). Примерно на одинаковом уровне с Россией по уровню потребления фруктов оказался лишь Китай (50 кг на человека в год).

Рынок столицы характеризуется значительным уровнем потребления, что в полной мере объясняется более высоким уровнем доходов москвичей по сравнению с жителями других крупных городов страны. По объемам среднеловуевого потребления выделяется также рынок Санкт-Петербурга, превосходящий по этому показателю, как общероссийский уровень, так и другие крупные города. На двух столичных рынках созданы объективные предпосылки для активного развития высокоценовых категорий и повышения качества продукции. Именно поэтому в Москве, Санкт-Петербурге происходит постепенное смещение спроса в сторону более дорогих качественных фруктов, в частности активно развиваются сегменты экзотических фруктов и новые сорта (например, красные бананы, сладкие мини-бананы).

Основные тенденции российского рынка фруктов

– Увеличение потребления

Основной тенденцией российского рынка является стремительный рост потребления фруктов на душу населения, которому способствуют благоприятная макроэкономическая конъюнктура и развитие розничной торговли. Поскольку климатические условия в России не позволяют выращивать многие фрукты, такие как бананы и цитрусовые, ответной реакцией на рост потребления будет увеличение импортных поставок.

– Активное региональное развитие

В последнее время наметилась тенденция сокращения разрыва в уровнях потребления в Москве и Санкт-Петербурге с региональными центрами в связи с ростом инвестиций в российские регионы. На сегодняшний день у группы СОРУС самая большая дистрибьюторская сеть в России в данной отрасли.

– Совершенствование логистической инфраструктуры

Развитие российского рынка сдерживается отсутствием необходимой логистической инфраструктуры. Пропускные способности портов Санкт-Петербурга (на севере) и Новороссийска (на юге) не могут быть увеличены без строительства новых портовых сооружений и терминалов. Дальнейшее продвижение товаров в регионы, как с востока, так и с запада ограничено состоянием железнодорожных и автомобильных путей сообщения. Вышеперечисленные ограничения будут способствовать развитию логистической инфраструктуры, прежде всего за счет средств компаний-импортеров. Одним из инвестиционных проектов Группы СОРУС является проект по строительству портового комплекса в г. Кронштадт.

Основные участники российского рынка фруктов

Российский рынок представлен несколькими категориями участников:

На российском рынке присутствуют импортеры, представительства зарубежных компаний, региональные импортеры, торговцы контрафактной продукцией.



Первая группа организаций – **крупные импортеры**, ведущие постоянную деятельность на территории большей части России. Эти компании характеризуются стабильно крупными объемами импорта, которые распределяются через региональные сети и реализуются в различных регионах РФ. Головные офисы компаний сконцентрированы в Санкт-Петербурге. Основным продуктом торговой деятельности являются бананы. Все крупные импортеры обладают собственными брендами. К этим компаниям относятся: Группа СОРУС, Группа «Джей-Эф-Си», Группа Sunway.

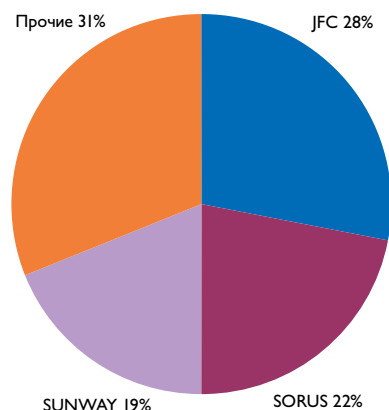
Вторая группа компаний – **компании, имеющие свои представительства на территории Российской Федерации**: Palmar, CoMaCo, Capespan, Dole и др. Поставки товаров осуществляются через представительства без инвестиций в российскую инфраструктуру. Продукты позиционируются на рынке под собственными брендами. Данные компании занимали значительную долю рынка до 1998 года, а после девальвации рубля были вынуждены сократить масштабы своей деятельности в России и уступить долю на рынке российским импортерам.

Третья группа – **региональные импортеры**. Эти компании снабжают, в основном, региональные рынки. Частично они располагаются в Москве («СоюзПромКонтракт», «Девятка», «Тропик-Тула»), частично в Санкт-Петербурге («Ахмед Фрут», «Балтфрут», «Невская»). Подобные компании есть также в некоторых других городах: «Кубань-Агро» в Новороссийске, «Продгамма» в Новосибирске и т.д.

Четвертая категория – **юридические и/или физические лица, занимающиеся сбытом контрафактной фруктовой продукции в России**. С развитием инфраструктуры крупных торговых компаний, доля контрафактной продукции на рынке постепенно сокращается.

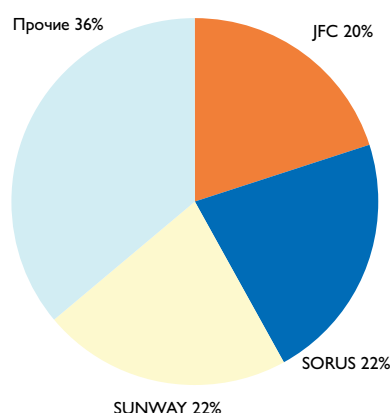
Положение на рынке и конкурентные преимущества

Группа СОРУС стабильно входит в тройку крупнейших игроков российского рынка фруктов. На рынке бананов доля Группы составляет около 22 %.



Структура рынка бананов в 2005 году

Источник: Группа СОРУС



Структура рынка бананов по данным за первые 5 месяцев 2006 года

Источник: Группа СОРУС

Группа СОРУС - один из ведущих игроков на российском рынке фруктов и овощей. На долю Группы приходится около 10% рынка. Хорошо налаженная дистрибьюторская сеть, большое число терминалов, собственных судов, плантаций, наличие автопарка составляют ее важные преимущества в конкуренции.

Двумя крупнейшими конкурентами Группы СОРУС являются Группа «Джей-Эф-Си» и Sunway. Остальная часть рынка фрагментирована и поделена между многочисленными небольшими компаниями, которые представляют незначительную угрозу с точки зрения конкуренции.

Все три компании были созданы более 10 лет назад. Сейчас СОРУС, «Джей-Эф-Си» и Sunway превратились в крупнейших многопрофильных импортеров фруктов (в общей сложности они контролируют 38 % фруктового рынка). Компании активно действуют на рынке бананов, одном из крупнейших сегментов фруктового рынка России. Российский банановый рынок сильно концентрирован, на долю трех его крупнейших участников приходится более 70% общего объема продаж.

По результатам 2005 года доля объема импорта бананов Группы СОРУС относительно объема российского импорта составила 22%. При этом доли российских импортеров первого уровня распределились соответственно: «Джей-Эф-Си» 28% общего объема, Sunway - 19% общего объема. На долю прочих участников российского рынка приходится 31% общего объема. По итогам первых пяти месяцев 2006 года можно говорить о снижении долей компаний «Джей-Эф-Си» и Sunway. При этом доля объемов импорта Группы СОРУС сохранилась на прежнем уровне.

Конкурентные преимущества Группы СОРУС:

– Успешный опыт торговой деятельности в России;

Группа СОРУС работает на российском рынке 12 лет. За это время она приобрела репутацию надежного партнера, поставщика высококачественной продукции.

– Наличие собственности в Санкт-Петербурге и регионах РФ;

Группа СОРУС владеет 9 складскими терминалами общей площадью 52 000 кв.м, из которых 38 000 кв.м. оснащены холодильным оборудованием. Дополнительно Группа арендует 8 терминалов. В собственности Группы 70 камер дозаривания бананов общей производительностью порядка 143 тыс. коробок бананов в неделю.

– Наличие собственного морского и автомобильного транспорта;

Группа СОРУС – первая из российских компаний, которая приобрела и сейчас владеет 12 торговыми судами. В собственности «Джей-Эф-Си» 6 судов, Sunway - 4 судна соответственно. Собственные суда позволяют Группе СОРУС обеспечить регулярность поставок и независимость от конъюнктуры цен на фрахтовом рынке. Помимо судов в собственности компании находится парк рефрижераторных автомобилей, насчитывающий 10 прицепов, 20 автопоездов, 6 тягачей, сертифицированных по нормативам Евро-2.

– Наличие собственных плантаций и торговой компании в Эквадоре;

Группа СОРУС – крупнейший среди российских торговых компаний владелец плантаций в Эквадоре. В собственности и под управлением компании находится 900 га плантаций (собственный урожай составляет 2 млн. коробок бананов в год). У ближайших конкурентов в собственности меньшая площадь плантаций. «Джей-Эф-Си» владеет 800 га плантаций, Sunway - 360 га соответственно.

– Самая широкая дистрибьюторская сеть;

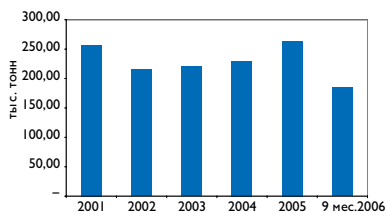
На сегодняшний день компания сформировала устойчивую сеть дистрибуции, состоящую из 14 филиалов. Филиалы СОРУС расположены в городах: Санкт Петербург, Москва, Кострома, Ярославль, Тольятти, Самара, Пенза, Екатеринбург, Челябинск, Сургут, Новосибирск, Красноярск, Иркутск, Новокузнецк. Группа имеет представительство в Казахстане.

– Наличие сильного и узнаваемого бренда.

Дочерняя компания Группы СОРУС в Эквадоре экспортирует на российский рынок бананы самого высокого качества под маркой «Дон Карлос» («Don Carlos»). Несмотря на то, что конкуренты СОРУС также продвигают на российском рынке свои бренды (Bonanza («Джей-Эф-Си»), Sunway (Sunway)), бренд Группы СОРУС «Дон Карлос» по мнению маркетологов является одним из самых узнаваемых на российском рынке.

3.3. Торговая деятельность

Группа СОРУС ежегодно импортирует более 250 тыс. тонн фруктов и овощей в Россию.



Динамика импорта фруктов Группой СОРУС в 2001-2006 гг.

Источник: Группа СОРУС



Структура поставок продукции по регионам в 2005 - I полугодии 2006 гг.

Источник: Группа СОРУС

Группа СОРУС занимается торговой деятельностью более 12 лет. Современная система логистики, постоянные инвестиции в собственный капитал позволили основателям компании организовать одну из крупнейших в России вертикально-интегрированных структур, специализирующихся на торговле фруктами.

Группа СОРУС является практически единственной компанией в России, имеющей возможность контролировать процесс на всех этапах: от момента посадки до момента продажи фруктов конечному потребителю. За последние 5 лет Группа устойчиво наращивает объемы поставок фруктов и овощей в Россию. По итогам 9 месяцев 2006 года общий объем поставок составил 185 тыс. тонн продукции.

Ассортимент поставляемой продукции Группы СОРУС разнообразен и насчитывает более 100 наименований фруктов и овощей. В структуре импорта Группы 66,3 % приходится на бананы, 13,4 % на апельсины, 4,6 % на груши и 7 % на овощи.

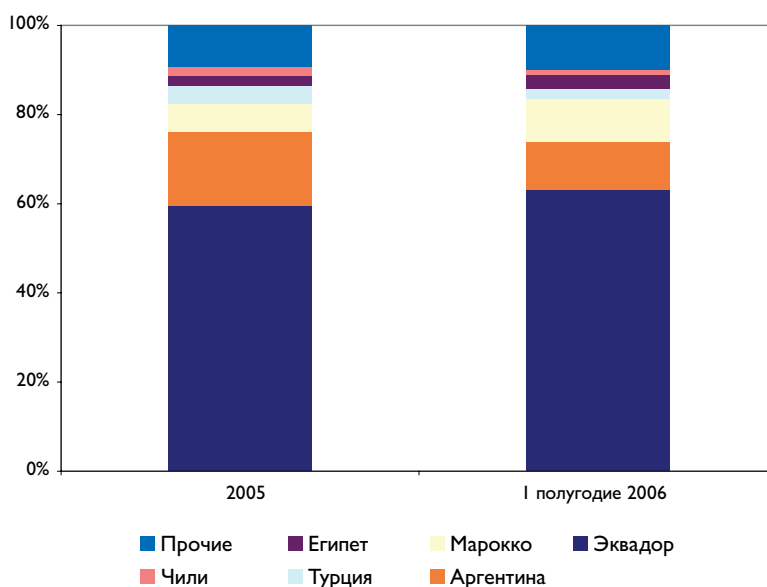
Технологический цикл Группы СОРУС состоит из нескольких этапов. В укрупненном виде его можно представить следующим образом:

- Этап 1. Производство бананов.
- Этап 2. Закупка фруктов и овощей у других компаний – производителей.
- Этап 3. Транспортировка продукции в Россию.
- Этап 4. Распределение продукции.
- Этап 5. Хранение и обработка фруктов и овощей.
- Этап 6. Дистрибуция продукции.

Закупочная деятельность

Группа СОРУС осуществляет закупку фруктов непосредственно у производителей. Поставщиками СОРУС являются компании из Эквадора, Аргентины, Турции, Марокко и других стран, такие как Citrusvil (Аргентина), Ecofruit (Аргентина), Uniban (Колумбия), CAPESPAN (ЮАР), Fresh Fruit s.a.r.l (Марокко) и многие другие.

Часть продукции поставляется с собственных плантаций Группы СОРУС в Эквадоре. Фрукты, закупаемые в Эквадоре, поставляются в Россию через дочернюю компанию СОРУС – БАНАФРЕШ. Создание собственной компании на территории Эквадора позволило обеспечить бесперебойность поставок фруктов в Россию, оптимизировать процесс закупки и подготовки бананов для дальнейшей транспортировки, а также повысить качество продукции за счет постоянного контроля.



Транспортная и складская логистика



Транспортировка. Удаленность большинства производственных регионов требует особого внимания к стадии транспортировки. Для этих целей Группа компаний СОРУС задействовала все существующие пути сообщения: грузы доставляются всеми видами морского транспорта, автомобильным и железнодорожным. Весь объем поставляемой продукции из-за рубежа доставляется собственным флотом СОРУС.

Для транспортировки используются 12 собственных рефрижераторных судов, а также суда, находящиеся в оперативном управлении на условиях тайм – чартера. Товар поступает как в порты Санкт-Петербурга, так и Новороссийска, что позволяет значительно сократить издержки и сроки доставки продукции в регионы России.

Основной функцией флота СОРУС является обеспечение регулярных рейсов по перевозке бананов из Эквадора, а также паллет с цитрусовыми, яблоками и грушами из Аргентины, Чили, Марокко и ЮАР в зависимости от сезона. Специальный ледовый класс судов позволяет СОРУС доставлять грузы в замерзающие порты Балтики в период зимней навигации.

Трансконтинентальные перевозки из удаленных регионов осуществляются с помощью контейнерных линий, обслуживаемых ведущими операторами, что позволяет осуществлять поставки на регулярной основе в течение всего года. Для доставки товаров из Европы и стран ЕС активно используется автомобильный транспорт (собственные автопоезда), приобретенный на условиях лизинга для доставки плодоовощной продукции.

Распределение. Перевозка и хранение фруктов является сложным технологическим процессом, требующим строгого соблюдения правил упаковки, температурных режимов, сроков доставки и условий хранения. Будучи скоропортящимся товаром, фрукты очень чувствительны к любым неблагоприятным изменениям при транспортировке или хранении.

Все грузы, поступающие в адрес Группы компаний СОРУС, проходят таможенную очистку, а также карантинный досмотр, что гарантирует конечному потребителю соответствие продукции принятым в РФ стандартам качества и санитарным нормам. Многолетний опыт и налаженные производственные процессы позволяют осуществлять процедуры таможенной очистки и выгрузки поступающей продукции в кратчайшие сроки.

Доставка фруктов до складских терминалов осуществляется как собственным, так и сторонним автотранспортом. Группа СОРУС имеет собственный автопарк в составе 50 трассовых рефрижераторных автомобилей.



Хранение и обработка. Хранение продукции осуществляется в 17 терминалах Группы СОРУС. Все терминалы представляют собой современные складские помещения с развитой транспортной инфраструктурой (подъездные пути, погрузочные площадки, автомобильные и железнодорожные эстакады) и производственными мощностями (оборудование дозаривания и холодильное оборудование). На терминалах имеется погрузо-разгрузочная техника компании Toyota и HYSTER.

В настоящее время общая площадь складских помещений Группы Компаний СОРУС более 60 000 кв.м, из которых 52000 кв.м находятся в собственности компании. Складские помещения оборудованы холодильным оборудованием (38 000 кв.м.). Собственные газовочные мощности компании более составляют 143 000 кор./неделю.

Эффективность работы со скоропортящимися продуктами определяется наличием инфраструктуры, способной гарантировать сохранность качества на всех этапах технологического цикла. Перед продажей большая часть бананов проходит процедуру дозаривания. Для этого коробки с бананами помещают в камеры дозаривания, где их нагревают и обрабатывают специальным газом. От воздействия температуры и газовой среды банану дается толчок к созреванию. Общий цикл дозаривания занимает от 3 до 8 дней (в зависимости от выбранной программы).

Благодаря наличию современных систем оперативного учета, высокому уровню автоматизации процессов, внедрению новых технологий и профессионализму сотрудников Группа Сорус максимально эффективно работает на этапе хранения и обработки плодоовощной продукции.

Дистрибуция. Группа СОРУС располагает одной из наиболее развитых сбытовых сетей на территории РФ. Основу структуры Группы составляет сеть филиалов, расположенных в 13 крупнейших региональных центрах России. В работе со структурными подразделениями учитываются специфические особенности, присущие тому или иному региону. Такая система требует гибкости ценообразования и оперативности в управлении потоками грузов.



СОРУС имеет сложившийся круг постоянных клиентов, которые составляют около 90% от общего числа покупателей. Подавляющая часть розничных клиентов – это небольшие оптовые/розничные фирмы. В 2006-2008 гг. Группа СОРУС планирует существенно усилить работу с розничными сетями.

Для доставки продукции в филиалы используется железнодорожный транспорт. С целью сокращения сроков погрузки и оформления документов создана собственная логистическая компания (осуществляет деятельность с 2001 года, имеет прямой договор с РЖД). Четко организованные процессы погрузки позволяют осуществлять отправку товара в соответствии с соблюдением запланированных графиков и сроков отгрузки.

При сбыте продукции важную роль играет маркетинг. Группа СОРУС обладает известным и популярным в России собственным брендом бананов «Дон Карлос».

Бренд «Дон Карлос»

Бананы марки «Дон Карлос» зарекомендовали себя как продукт высокого качества и превосходного вкуса. Эквадорская компания Группы СОРУС (БАНАФРЕШ) стремится сохранить статус бренда и качество поставляемых бананов.



В Группе действует эффективная система контроля качества. Во время упаковки бананов на специальных упаковочных станциях, находящихся непосредственно на плантациях, специалисты СОРУС следят за процессом упаковки, исправляя возможные упущения со стороны работников. Непосредственно перед погрузкой на борт судна контролеры компании, совместно с сюрвейерами Международной компании Felvenza (отделение компании Lloyds) выборочно проверяют качество бананов в каждой из поступающих в порт автомашин. При малейшем сомнении вся автомобильная партия бракуется и возвращается назад производителю, что повышает производственную дисциплину и ответственность фермеров, поставляющих товар под маркой «Дон Карлос».

3.4. Инвестиции

Общая стоимость инвестиционной программы на ближайшие три года может превысить 45 млн. долларов.

Инвестиционная политика компании определяется ее стратегией и целями. В настоящее время Группа СОРУС реализует следующие инвестиционные проекты:

- Строительство нескольких складских терминалов;
- Покупка новых площадей плантаций в Эквадоре;
- Покупка рефрижераторных судов для расширения собственного флота;
- Строительство портового комплекса в городе Кронштадт.

Общая стоимость инвестиционной программы на ближайшие три года (в соответствии с оптимистичным сценарием развития составит около 45 млн. долларов). Основными источниками формирования инвестиций станут как собственные, так и заемные средства. Группа СОРУС намерена проводить консервативную политику по управлению долгом, и для осуществления инвестиционных проектов привлекать долгосрочные заемные ресурсы, в том числе с помощью заимствований на долгом рынке.

Таблица 4. Среднесрочные инвестиционные проекты компании.

	Млн. руб.	Млн. долларов
Строительство складского терминала в г. Сургут	140	5,2
Строительство складского терминала в г. Москва	320	12
Приобретение плантаций в Эквадоре	190	7
Покупка 2-х рефрижераторных судов	280	10,2

В стратегический план компании входят также проекты, которые находятся в стадии разработки и подготовки.

Таблица 5. Инвестиционные планы, находящиеся в стадии разработки.

	Млн. руб.	Млн. долларов
Запуск складского терминала в г.Кострома	32,4 – 20,25	1,2- 0,75
Ввод в эксплуатацию 2-й очереди складского комплекса г. Ярославль	16,2	0,6
Строительство портового комплекса г.Кронштадт	2 700	100

Умеренно-консервативный прогноз динамики денежного потока от инвестиционной деятельности (млн. долл.)

	2006	2007	2008
Увеличение ОС	- 4,292	- 0,73	- 1,245
Рост объема незавершенного строительства	- 13,229	- 1,880	- 1,386
Увеличение доходных вложений	0,300	-	-
Уменьшение внеоборотных активов	- 4,113	- 0,895	-1,256
Денежный поток по инвестиционной деятельности	- 21,334	- 3,505	- 3,887

Оптимистичный прогноз динамики денежного потока от инвестиционной деятельности (млн. долл.)

	2006	2007	2008
Увеличение ОС	- 4,292	- 1,182	- 1,645
Рост объема незавершенного строительства	- 15,200	- 4,583	- 6,269
Увеличение доходных вложений	- 7,554	- 2,254	- 1,950
Уменьшение внеоборотных активов	0,300		
Денежный поток по инвестиционной деятельности	- 26,746	- 8,019	- 9,864

3.5. Финансовое состояние

Финансовые показатели Группы «СОРУС» по итогам 1 полугодия 2006 года:

- Выручка 140 млн. долларов
- Рентабельность по чистой прибыли 5,11%
- Активы 83 млн. долларов
- Платный долг 39,43 млн. долларов

В данном разделе представлены результаты анализа финансового состояния Группы компаний «СОРУС». Анализ проводился на основании данных аудированной промежуточной финансовой отчетности за 1 полугодие 2006 года (Приложение 3). В консолидированную отчетность Группы включены данные материнской компании ООО «СОРУС КАПИТАЛ», ее дочерних и зависимых организаций. Аудит отчетности осуществляло ЗАО «МКД», российское подразделение международной аудиторской ассоциации PKF International, в соответствии с Международными стандартами аудита.

Финансовые результаты

По итогам 1 полугодия 2006 года выручка Группы «СОРУС» составила **140,18** млн. долларов (+10 % по сравнению с 1 полугодием 2005 года). Прибыль от операционной деятельности за тот же период возросла на **97,5 %** до **9,94** млн. долларов, чистая прибыль увеличилась вдвое (+104 %) до **7,16** млн. долларов. Динамика выручки и валовой маржи подвержена сезонности и влиянию конъюнктуры рынка: в летние месяцы падает спрос на товары в связи с замещением их потребления другими продуктами. В тоже время непредсказуемо растут или падают фрахтовые затраты.

Несмотря на сезонные риски, характерные для компаний-импортеров, Группа СОРУС за последний год добилась роста основных финансовых показателей, который был обусловлен влиянием нескольких факторов. В первую очередь, ростом бизнеса Группы и соответственно закупок плодоовощной продукции за рубежом. В тоже время наблюдалось сокращение многих основных статей расходов, в том числе и расходов на закупку товаров, складских расходов.

Профессиональное управление издержками Группы СОРУС оказало позитивное влияние на показатели эффективности. Группа СОРУС – лидер среди других российских компаний – импортеров фруктов по рентабельности чистой прибыли. За первое полугодие 2006 года этот показатель составил 5,11 %, увеличившись по сравнению с 2005 годом на 2,35 %. При этом следует учитывать тот факт, что в бизнесе по торговле плодоовощной продукцией не всегда наращивание оборота будет вести к увеличению чистой прибыли и рентабельности. Поэтому в своей деятельности Группа СОРУС стремится не столько к росту абсолютной величины оборота, сколько к увеличению относительных показателей эффективности.

Таблица 6. Отдельные показатели отчета о прибылях и убытках Группы СОРУС на 30.06.2005 и 30.06.2006 (млн. долл. США)

	30 июня 2006	30 июня 2005
Выручка	140,180	127,374
Товары	(116,707)	(111,068)
Операционные расходы	(15,178)	(12,883)
Прочие доходы	2,258	2,284
Прочие расходы	(0,604)	(0,672)
Резервы	0,025	0,013
Убытки от обесценения	(0,030)	(0,014)
Прибыль от операционной деятельности (EBIT)	9,944	5,034
Рентабельность EBIT (%)	7,09	3,95
Проценты к получению	0,048	0,007
Проценты к выплате	(2,555)	(1,417)
EBITDA	10,44	5,38
Рентабельность EBITDA (%)	7,45	4,22
Прибыль до налогообложения	7,437	3,624
Налог на прибыль	(0,275)	(0,117)
Чистая прибыль	7,162	3,507

Структура активов

Структура активов Группы СОРУС соответствует структуре, характерной для торговых компаний. Основная доля (56 % или 46,94 млн. долларов) приходится на текущие активы, в которых значительную часть составляет дебиторская задолженность (31 % от всей суммы активов), авансовые платежи и прочие дебиторы. Еще одной значимой статьёй баланса являются запасы, величина которых за год колебалась в пределах 8,8 млн. долларов.

Внеоборотные активы компании представлены зданиями и сооружениями в виде объектов недвижимости, расположенных в г. Санкт-Петербурге и регионах (Пензе, Тольятти, Новосибирске, Сургуте, Костроме, Ярославле и др.). Также на балансе учтены транспортные средства (автомобили, погрузочно-разгрузочное оборудование), оборудование (холодильное оборудование и камеры по дозариванию бананов). В консолидированной отчетности отражена величина незавершенного строительства в виде вложений в строительство объектов недвижимости (магазинов, складских терминалов), инвестиций в виде частичных вложений в объекты недвижимости, складские помещения, камеры дозаривания в различных регионах России.

Таблица 7. Структура активов Группы СОРУС (млн. долл. США).

	30.06.2006	30.06. 2005	31.12. 2005
Нетекущие активы			
Нематериальные активы	0,105	–	–
Инфраструктура, имущество и оборудование	23,707	13,536	19,520
Инвестиции	12,234	11,131	12,534
	36,046	24,667	32,054
Текущие активы			
Краткосрочные финансовые вложения	1,915	1,261	1,738
Запасы	8,773	8,800	7,254
Дебиторская задолженность	25,528	19,586	20,597
Авансовые платежи и прочие дебиторы	9,828	6,657	10,036
Денежные средства и эквиваленты	0,894	0,863	0,239
	46,938	37,167	39,864
Итого активы	82,984	61,834	71,918

Деловая активность

Демонстрируя высокие показатели оборачиваемости капитала, в частности, дебиторской задолженности, СОРУС имеет возможность достаточно быстро сформировать текущие позиции по реализуемой продукции.

Средний срок оборачиваемости дебиторской задолженности компании составляет около 32 дней, оборачиваемости кредиторской задолженности около 16 дней, что положительно характеризует показатели деловой активности.

Таблица 8. Показатели деловой активности Группы СОРУС.

	1 полугодие 2005	1 полугодие 2006
Оборачиваемость активов (дней)	88,59	108,00
Оборачиваемость оборотного капитала (дней)	53,25	61,11
Оборачиваемость дебиторской задолженности (дней)	28,06	33,23
Оборачиваемость кредиторской задолженности (дней)	32,16	15,69

Ликвидность

Ликвидность Группы СОРУС умерена. Все три коэффициента находятся в рамках приемлемых интервалов, что свидетельствует о возможности компании в краткосрочной перспективе полностью обслуживать свои краткосрочные обязательства.

Таблица 9. Показатели ликвидности Группы СОРУС.

Показатели ликвидности	1 полугодие 2005	1 полугодие 2006
Коэффициент текущей ликвидности	0,90	1,04
Коэффициент мгновенной ликвидности	0,52	0,63
Коэффициент наличной ликвидности	0,05	0,06

Структура пассивов

Структура пассивов свидетельствует о достаточно высокой финансовой независимости Группы СОРУС. Изменения за последний год отражают как увеличение заемных средств, так и собственных. Пассивы холдинга сформированы за счет собственных средств.

Обязательство группы в сумме 52,84 млн. долларов представлены заемными долгосрочными, краткосрочными средствами и кредиторской задолженностью. К кредиторам Группы относятся поставщики продукции, прежде всего это производители бананов из Эквадора, поставщики из Аргентины, Египта, Марокко, Турции.

Следует отметить, что за последние полгода наблюдается увеличение заемных средств компании, прежде всего за счет роста краткосрочных займов. Новый облигационный заем будет направлен на частичное рефинансирование текущей краткосрочной задолженности.

Таблица 10. Структура пассивов Группы СОРУС (млн. долл. США)

	30.06.2006	30.06. 2005	31.12. 2005
Капитал и резервы			
Уставный капитал	33,240	0	0
Нераспределенная прибыль	(3,099)	20,245	23,008
	30,141	20,245	23,008
Долгосрочные пассивы			
Долгосрочные кредиты и займы	7,646	0,152	10,475
	7,646	0,152	10,475
Текущие пассивы			
Краткосрочные займы	31,780	18,196	20,489
Кредиторская задолженность	12,052	22,443	14,516
Налоги к выплате	0,038	0,059	1,903
Авансы полученные	1,327	0,739	1,527
	45,197	41,437	38,435
Чистые текущие активы/пассивы	1,741	(4,270)	1,429
Итого собственный капитал и обязательства	82,984	61,834	71,918

Долговая нагрузка

На текущий момент долговая нагрузка Группы СОРУС незначительна. И абсолютные, и относительные показатели долга свидетельствуют о том, что Группа имеет резервы по увеличению задолженности.

Кредитный портфель СОРУС сформирован в основном за счет краткосрочных кредитов. Среди банков-контрагентов, работающих с компанией выделяются: ОАО «Промышленно-строительный банк», ОАО КБ «ВИЗАВИ», ОАО «Сберегательный банк РФ».

Таблица 11. Показатели долговой нагрузки.

	1 полугодие 2005	1 полугодие 2006
Платный долг	18,35	39,43
долгосрочный долг	0,15	7,65
краткосрочный долг	18,20	31,78
Платный долг/OpFCF	12,57	1,92
Платный долг/выручка	0,07	0,14
Платный долг/валовые активы	0,30	0,48
Платный долг/EBIT	1,82	1,98
Платный долг/EBITDA	1,71	1,89
% к уплате/EBITDA	0,26	0,24

IV. Факторы риска

Инвестиции в Облигации связаны с потенциальными рисками, которые необходимо учитывать при принятии решения о приобретении ценных бумаг. Отдельные риски изложены в настоящем Меморандуме, однако данный перечень не является исчерпывающим. Любое лицо, рассматривающее возможность приобретения облигаций, должно провести собственный анализ рисков эмитента и поручителя по облигационному займу.

Макроэкономические риски

Валютные риски

Существенная часть затрат Группы номинирована и осуществляется в иностранной валюте. Расчеты с поставщиками производятся в долларах США. В связи с этим для бизнеса СОРУС негативным является падение курса рубля по отношению к основным мировым валютам, так как это приводит к снижению эффективности импорта и ухудшению финансовых результатов компании.

В настоящее время объективные процессы в мировой экономике и экономике России определяют тенденцию роста реального эффективного курса рубля. Это делает импорт более эффективным и снижает реальную стоимость валютных обязательств для Группы, выручка которой формируется в валюте РФ. По прогнозу ЦБ РФ укрепление реального эффективного курса рубля в 2006 году составит около 9%.

Инфляционные риски

Риск отрицательного влияния инфляции возникает, когда получаемые денежные доходы обесцениваются с точки зрения реальной покупательной способности денег быстрее, чем растут номинально. Рост инфляции приведет к общему росту процентных ставок, в том числе и по рублевым облигациям Эмитента, что может потребовать от Группы адекватного увеличения ставок купонов. Критическим уровнем инфляции для группы компаний СОРУС является уровень порядка 30 - 35%, достижение которого маловероятно с учетом текущей макроэкономической конъюнктуры.

Падение реальных доходов населения и потребительского спроса

Падение реальных доходов населения может привести к сокращению спроса на продукцию Группы СОРУС, что негативно скажется на бизнесе Группы.

Однако на сегодняшний день объективных предпосылок для возникновения подобных событий в России нет. В течение последних пяти лет доходы населения растут чрезвычайно высокими темпами. Быстро увеличивается платежеспособный спрос, в том числе и на фрукты. В качестве негативного сценария на сегодняшний день можно рассматривать вариант замедления роста реальных доходов, что приведет лишь к более плавному развитию фруктового рынка.

Политические риски

В 2007-2008 гг. в России состоятся парламентские и президентские выборы, возможны изменения в политической системе страны и в основных направлениях социально-экономического развития.

В условиях отсутствия серьезных конкурентов для г-на Путина и стабильности политической системы России в последнее время, мы считаем, что политические риски 2007-2008 года в России можно оценивать как умеренные.

Риски изменения законодательства

Российское законодательство находится в процессе формирования. В настоящий момент можно выделить следующие основные проблемы российской правовой системы, увеличивающие риск инвестиций в российские долговые обязательства:

- непредсказуемость в изменении законодательства (валютного, налогового и пр.), которая может повлечь за собой увеличение издержек и стать препятствием для развития Эмитента и Поручителей;
- неопределенность формирования законодательства в сфере собственности и ценных бумаг.

В течение ближайших лет в России произойдут благоприятные изменения в законодательстве, направленные на улучшение условий для ведения бизнеса.

Отраслевые риски

Неблагоприятное развитие мирового рынка фруктов и овощей

Конъюнктура мирового рынка находится в высокой зависимости от динамики закупочных цен на фрукты и овощи. Сценарий роста закупочных цен достаточно реалистичен вследствие различных внешнеэкономических причин, в частности политических конфликтов в странах импортерах фруктов, монополизации рынка, природно-климатических условий и прочих.

Риски снижения закупочных цен для Группы СОРУС ниже, чем для других участников российского рынка. В первую очередь, это объясняется наличием в собственности Группы значительного количества плантаций. Также СОРУС стремится диверсифицировать свои закупки по региональным рынкам сбыта, по видам продукции и производителям.

Риски антимонопольного регулирования

При существующем положении на рынке ни один из его участников не занимает доминирующего положения. Конкуренция между Группой СОРУС, Группой «Джей-Эф-Си» и Группой Sunway достаточно сильна. В ближайшей перспективе ни к одной из трех компаний не могут быть предъявлены обвинения по использованию монопольного положения на рынке и извлечению выгод в соответствии с этим положением.

Риски увеличения таможенных пошлин

Риски изменения, связанные с введением новых пошлин (или их изменение) не могут сильно сказаться на деятельности Эмитента и Поручителей, так как они осуществляют торговую деятельность плодоовощной продукцией из дальних стран, не произрастающей на территории РФ (в частности, тропические фрукты).

Введение высоких заградительных пошлин в отношении этих товаров маловероятно, тем более что в настоящее время государство не проводит активной политики в области таможенно-тарифного регулирования, защищающей интересы отечественных сельхозпроизводителей.

В данном контексте существует риск, связанный с ужесточением таможенного контроля, в частности одной из его форм – таможенного досмотра товаров. Данный риск определяется с возможным увеличением времени нахождения товаров под таможенным контролем, но, учитывая либерализацию национального таможенного законодательства и тенденцию унификации таможенных процедур, данный риск не сможет серьезно повлиять на деятельность Эмитента и Поручителей.

Риски усиления конкуренции на рынке фруктов

Деятельность на рынке фруктов сопряжена с высокими рисками поставок плодоовощной продукции из-за рубежа и со сложной системой логистики. Вход на этот рынок связан с дополнительными издержками и труднореализуем для небольших компаний. Поэтому появление на рынке новых крупных игроков, помимо Группы СОРУС, Группы «Джей-Эф-Си» и Группы Sunway маловероятно. В тоже время жесткую конкуренцию российским торговым операторам могут составить крупнейшие зарубежные игроки, такие как Chiquita brands ltd, Dole food, Del Monte.

Риски Группы СОРУС

Риски эффекта от масштаба

Возрастающие с увеличением масштабов бизнеса компании внутрисистемные риски уже сейчас оцениваются в Группе и являются объектом целенаправленной деятельности ее руководства. В настоящее время существующая система управления адекватно справляется со стоящими перед ней задачами и активно развивается в части подсистем оперативного управления и стратегического планирования.

Риски осуществления деятельности на территории нескольких стран

Группа СОРУС осуществляет свою деятельность во многих регионах России и на территории других государств. Ее активы находятся на территории нескольких государств мира, что предполагает оценку и управление дополнительными политическими, экономическими и социальными рисками других регионов России и стран.

Риски, связанные с размещением и обращением облигационного займа

Риск существования временного лага между первичным размещением и началом вторичного обращения

Учитывая существование временного лага между первичным размещением выпуска Облигаций и началом его обращения на вторичном рынке, существует риск неблагоприятного изменения конъюнктуры рынка в течение этого периода, что негативно скажется на ликвидности бумаг инвесторов.

Риски ликвидности

Поскольку выпуск облигаций Эмитента еще не имеет истории обращения на рынке ценных бумаг, нет гарантий, что вторичный рынок обеспечит достаточно высокий уровень ликвидности для постоянного наличия рыночных котировок, что может сделать в некоторые моменты невозможными покупку или продажу ценных бумаг по рыночным ценам. Данные риски по бумагам Группы «СОРУС» будет минимизировать АКБ «СОЮЗ», который выступает Организатором облигационного займа.

Риски колебания рыночных котировок

На протяжении срока обращения облигаций, рыночная цена определяется участниками фондового рынка и может колебаться в зависимости от их субъективных оценок кредитоспособности эмитента, перспектив изменения процентных ставок и прочих факторов. В связи с этим, цена, по которой держатели облигаций могут реализовать их на открытом рынке до истечения срока погашения, может отклоняться в ту или иную сторону от цены покупки. Риск неблагоприятного изменения цены снижается благодаря условию оферты, оговоренному в параметрах облигационного займа.

Характеристика облигационного займа

Облигационный заем ООО «СОРУС КАПИТАЛ» представляет собой неконвертируемые процентные документарные Облигации на предъявителя серии 01 с обязательным централизованным хранением в количестве 1 200 000 (Один миллион двести) штук номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) рублей каждая (далее по тексту - Облигации). Датой погашения Облигаций является 1092-й (Одна тысяча девяносто второй) день с даты начала размещения.

Облигации будут размещаться осенью 2006 года по открытой подписке. Размещение состоится на основании Решения о выпуске ценных бумаг и Проспекта ценных бумаг, утвержденных общим собранием участников ООО «СОРУС КАПИТАЛ» от 10.08.2006 и зарегистрированных решением Федеральной службы по финансовым рынкам от 14.09.2006 г. с присвоением Облигациям государственного регистрационного номера 4-01-36181-R .

Нижеследующее описание является кратким изложением существенных условий обращения данных Облигаций. Эмитент и Организатор настоятельно рекомендуют всем потенциальным инвесторам самостоятельно ознакомиться с Решением о выпуске и Проспектом ценных бумаг, так как именно эти документы определяют права инвесторов как владельцев Облигаций.

Учет прав на Облигации

Выпуск всех Облигаций оформляется одним Сертификатом, подлежащим обязательно центральному хранению в НДЦ. Выдача отдельных сертификатов Облигаций на руки владельцам Облигаций не предусмотрена.

Учет и удостоверение прав на Облигации, учет и удостоверение передачи Облигаций, включая случаи обременения Облигаций обязательствами, осуществляется НДЦ, выполняющим функции Депозитария, и депозитариями, являющимися депонентами по отношению к НДЦ (далее именуемые «Депозитарии»).

Права собственности на Облигации подтверждаются выписками по счетам депо, выдаваемыми НДЦ и Депозитариями держателям Облигаций. Право собственности на Облигации переходит от одного лица к другому в момент внесения приходной записи по счету депо приобретателя Облигаций в НДЦ и Депозитариях.

Размещение Облигаций

Размещение Облигаций проводится путем заключения сделок купли-продажи по Цена размещения Облигаций на торгах, проводимых ФБ ММВБ.

Заключение сделок по размещению Облигаций начинается в дату начала размещения Облигаций после подведения итогов конкурса по определению процентной ставки по первому купону и заканчивается в дату окончания размещения Облигаций.

Конкурс по определению процентной ставки первого купона Облигаций проводится в Дату начала размещения Облигаций. Заключение сделок по размещению Облигаций осуществляется путем удовлетворения полученных адресных заявок в соответствии с Правилами Биржи и в соответствии с процедурой, установленной Решением о выпуске и Проспектом ценных бумаг.

Цена размещения Облигаций

Цена размещения Облигаций устанавливается равной 1000 (Одной тысяче) рублей за Облигацию. Начиная со второго дня размещения Облигаций выпуска, покупатель при совершении сделки купли-продажи Облигаций также уплачивает накопленный купонный доход по Облигациям (НКД).

Участники конкурса

Потенциальный покупатель Облигаций, может действовать самостоятельно, в случае, если он допущен к торгам на Бирже. Если потенциальный покупатель не допущен к торгам на Бирже, он должен заключить соответствующий договор с любым брокером, допущенным к торгам на Бирже, и дать ему поручение на приобретение Облигаций, либо получить доступ к торгам на Бирже и действовать самостоятельно.

Конкурс по определению процентной ставки купонного дохода

В день проведения конкурса участники торгов Биржи подают адресные заявки на покупку Облигаций с кодом расчетов ТО на конкурс с использованием системы торгов ФБ ММВБ как за свой счет, так и за счет клиентов. Время и порядок подачи заявок на конкурс по определению процентной ставки по первому купону устанавливается Биржей. Заявки на приобретение Облигаций направляются Участниками торгов в адрес Посредника при размещении. Обязательным условием приобретения Облигаций на Бирже при их размещении является предварительное резервирование достаточного для приобретения объема денежных средств покупателя на счете Участника торгов, от имени которого подана заявка на покупку Облигаций, в НКО ЗАО «Расчетная палата ММВБ». На основании анализа заявок, поданных на конкурс, уполномоченный орган Эмитента принимает решение о величине процентной ставки по первому купону и сообщает о принятом решении Бирже. Сообщение о величине процентной ставки по первому купону публикуется Организатором при помощи Системы торгов Биржи путем отправки электронных сообщений всем Участникам торгов.

После получения от Эмитента информации о величине процентной ставки первого купона Организатор заключает сделки путем удовлетворения заявок, согласно установленному в Решении о выпуске, Проспекте ценных бумаг и Правилам Биржи порядку. При этом удовлетворяются только те заявки, в которых величина процентной ставки меньше либо равна величине установленной процентной ставки по первому купону. Приоритет в удовлетворении заявок на покупку Облигаций, поданных в ходе проводимого конкурса, имеют заявки с минимальной величиной процентной ставки по купону. В случае наличия заявок с одинаковой процентной ставкой по первому купону, приоритет в удовлетворении имеют заявки, поданные ранее по времени.

Вторичное обращение Облигаций

Облигации допускаются к свободному обращению на биржевом и внебиржевом рынках. Нерезиденты могут приобретать Облигации в соответствии с действующим законодательством и нормативными актами Российской Федерации. Обращение Облигаций на вторичном рынке начинается после государственной регистрации отчета об итогах выпуска ценных бумаг. На внебиржевом рынке Облигации обращаются без ограничений до даты погашения Облигаций. На биржевом рынке Облигации обращаются с изъятиями, установленными организаторами торговли на рынке ценных бумаг.

Платежи по Облигациям

Выплата купонного дохода

Общее количество купонов по Облигациям равно 12. Купонный период составляет 91 день. Выплата производится в валюте РФ в безналичном порядке в пользу владельцев Облигаций, являющихся таковыми по состоянию на конец операционного дня НДЦ, предшествующего 3 (третьему) рабочему дню до даты выплаты дохода по Облигациям выпуска.

На основании Перечня владельцев и/или номинальных держателей Облигаций для выплаты купонного дохода, предоставленного Депозитарием, Платёжный агент рассчитывает суммы денежных средств, подлежащих выплате каждому из лиц, уполномоченных на получение сумм доходов по Облигациям.

В дату выплаты доходов по Облигациям Платёжный агент перечисляет необходимые денежные средства на счета лиц, уполномоченных получать суммы купонного дохода по Облигациям, в пользу владельцев Облигаций.

Исполнение обязательств по Облигациям по отношению к лицу, включенному в Перечень владельцев и/или номинальных держателей Облигаций для выплаты купонного дохода, признается надлежащим в том числе, в случае отчуждения Облигаций после даты составления вышеуказанного Перечня.

Определение величины купонного дохода

Покупатель при совершении сделки купли-продажи Облигаций уплачивает продавцу накопленный купонный доход по Облигациям (НКД), определяемый по следующей формуле:

$$\text{НКД} = C_j * \text{Nom} * ((T - T(0)) / 365) / 100\%, \text{ где}$$

Nom - номинальная стоимость одной Облигации;

j – порядковый номер купонного периода;

Cj - размер процентной ставки соответствующего купона в процентах годовых;

T – дата на которую рассчитывается НКД;

T(0) - дата начала соответствующего купонного периода.

Величина накопленного купонного дохода в расчете на одну Облигацию определяется с точностью до одной копейки (округление производится по правилам математического округления. При этом под правилом математического округления следует понимать метод округления, при котором значение целой копейки (целых копеек) не изменяется, если следующая за округляемой цифра меньше 5, и изменяется, увеличиваясь на единицу, если следующая цифра больше или равна 5).

Обязательства Эмитента по выкупу Облигаций

Предусмотрена возможность приобретения Эмитентом Облигаций с возможностью дальнейшего обращения до истечения срока их погашения по требованию владельцев спустя 1 год после даты размещения по цене 100% от номинала.

Погашение и выплата основной суммы

Облигации погашаются по номинальной стоимости в дату, наступающую на 1 092 (одна тысяча девяносто второй) день с Даты начала размещения Облигаций. Если дата погашения Облигаций приходится на выходной день (независимо от того, будет ли это государственный выходной день или выходной день для расчетных операций), то выплата надлежащей суммы производится в первый рабочий день, следующий за выходным. Владелец Облигаций не имеет права требовать начисления процентов или какой-либо иной компенсации за такую задержку в платеже.

В дату погашения Облигаций Платёжный агент перечисляет необходимые денежные средства на счета лиц, уполномоченных получать суммы погашения по Облигациям, в пользу владельцев Облигаций.

Исполнение обязательств по Облигациям по отношению к лицу, включенному в Перечень владельцев и/или номинальных держателей Облигаций для выплаты погашения, признается надлежащим в том числе, в случае отчуждения Облигаций после даты составления вышеуказанного Перечня.

Обязательства Эмитента по уплате сумм погашения по Облигациям считаются исполненными с момента списания средств со счета Платежного агента в оплату сумм погашения в пользу владельцев облигаций.

Вид обеспечения

Облигации обеспечены поручительством ООО «КОНТУР», ООО «РУБИКОН», ООО «Тесса». Поручители предоставляют обеспечение в виде поручительства в размере суммарной номинальной стоимости Облигаций (один миллиард двести миллионов рублей) и совокупного купонного дохода по Облигациям.

Отдельные вопросы налогообложения операций с облигациями

Данный раздел содержит общую информацию о некоторых аспектах российского налогообложения операций с облигациями. В преддверии покупки облигационного займа Эмитент и Организатор настоятельно рекомендуют каждому потенциальному инвестору проконсультироваться со своим налоговым консультантом относительно возможных налоговых последствий, связанных с владением, продажей или иного рода обращением облигаций, с учетом специфических именно для данного инвестора обстоятельств. Основным источником при составлении данного раздела стал Налоговый Кодекс РФ. В соответствии с пп.12 п.2 статьи 149 Налогового Кодекса РФ доходы от операций с облигациями не облагаются налогом на добавленную стоимость.

Налоговые ставки

Вид дохода	Юридические лица		Физические лица	
	Резиденты	Нерезиденты	Резиденты	Нерезиденты
Купонный доход	24%	20%	13%	30%
Доход от реализации ценных бумаг	24%	20%	13%	30%

Порядок налогообложения физических лиц (налог на доходы)

К доходам от операций с ценными бумагами в Российской Федерации относятся:

- дивиденды и проценты, полученные от российской организации, а также проценты, полученные от российских индивидуальных предпринимателей и (или) иностранной организации в связи с деятельностью ее постоянного представительства в РФ;
- доходы от реализации в РФ акций или иных ценных бумаг, а также долей участия в уставном капитале организаций.

Налоговая база определяется как превышение рыночной стоимости ценных бумаг, определяемой с учетом предельной границы колебаний рыночной цены ценных бумаг, над суммой фактических расходов налогоплательщика на их приобретение. Порядок определения рыночной цены ценных бумаг и предельной границы колебаний рыночной цены ценных бумаг устанавливается федеральным органом, осуществляющим регулирование рынка ценных бумаг.

При определении налоговой базы по доходам по операциям с ценными бумагами учитываются доходы, полученные по следующим операциям:

- купли - продажи ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг;
- купли - продажи ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке ценных бумаг.

Доход (убыток) по операциям купли - продажи ценных бумаг определяется как разница между суммами доходов, полученными от реализации ценных бумаг, и документально подтвержденными расходами на приобретение, реализацию и хранение ценных бумаг, фактически произведенными налогоплательщиком, либо имущественными вычетами, принимаемыми в уменьшение доходов от сделки купли - продажи.

К указанным расходам относятся:

- суммы, уплачиваемые продавцу в соответствии с договором;
- оплата услуг, оказываемых депозитарием;
- комиссионные отчисления профессиональным участникам рынка ценных бумаг, скидка, уплачиваемая (возмещаемая) управляющей компании паевого инвестиционного фонда при продаже (погашении) инвестором инвестиционного пая паевого инвестиционного фонда, определяемая в соответствии с порядком, установленным законодательством Российской Федерации об инвестиционных фондах;
- биржевой сбор (комиссия);
- оплата услуг регистратора;
- другие расходы, непосредственно связанные с куплей, продажей и хранением ценных бумаг, произведенные за услуги, оказываемые профессиональными участниками рынка ценных бумаг в рамках их профессиональной деятельности.

Доход (убыток) по операциям купли - продажи ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, уменьшается (увеличивается) на сумму процентов, уплаченных за пользование денежными средствами, привлеченными для совершения сделки купли - продажи ценных бумаг, в пределах сумм, рассчитанных исходя из действующей ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации. По операциям с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, размер убытка определяется с учетом предельной границы колебаний рыночной цены ценных бумаг.

Если расходы налогоплательщика на приобретение, реализацию и хранение ценных бумаг не могут быть отнесены непосредственно к расходам на приобретение, реализацию и хранение конкретных ценных бумаг, указанные расходы распределяются пропорционально стоимостной оценке ценных бумаг, на долю которых относятся указанные расходы. Стоимостная оценка ценных бумаг определяется на дату осуществления этих расходов.

В случае если расходы налогоплательщика не могут быть подтверждены документально, он вправе воспользоваться имущественным налоговым вычетом, предусмотренным абзацем первым подпункта 1 пункта 1 статьи 220 НК.

Убыток по операциям с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, полученный по результатам указанных операций, совершенных в налоговом периоде, уменьшает налоговую базу по операциям купли - продажи ценных бумаг данной категории.

Доход по операциям купли - продажи ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, которые на момент их приобретения отвечали требованиям, установленным для ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, может быть уменьшен на сумму убытка, полученного в налоговом периоде, по операциям купли - продажи ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг.

Дата фактического получения дохода:

- день выплаты дохода, в том числе перечисления дохода на счета налогоплательщика в банках либо по его поручению на счета третьих лиц - при получении доходов в денежной форме;
- день приобретения ценных бумаг.

Налоговая база по операциям купли - продажи ценных бумаг и операциям с финансовыми инструментами срочных сделок определяется по окончании налогового периода. Расчет и уплата суммы налога осуществляются налоговым агентом по окончании налогового периода или при осуществлении им выплаты денежных средств налогоплательщику до истечения очередного налогового периода.

Стоимостная оценка ценных бумаг определяется исходя из фактически произведенных и документально подтвержденных расходов на их приобретение.

Под выплатой денежных средств понимаются выплата наличных денежных средств, перечисление денежных средств на банковский счет физического лица или на счет третьего лица по требованию физического лица.

При невозможности удержать у налогоплательщика исчисленную сумму налога источником выплаты дохода налоговый агент (брокер, доверительный управляющий или иное лицо, совершающее операции по договору поручения, договору комиссии, иному договору в пользу налогоплательщика) в течение одного месяца с момента возникновения этого обстоятельства в письменной форме уведомляет налоговый орган по месту своего учета о невозможности указанного удержания и сумме задолженности налогоплательщика. Уплата налога в этом случае производится в соответствии со статьей 228 НК.

Порядок налогообложения юридических лиц (налог на прибыль)

К доходам относятся:

- выручка от реализации имущественных прав (доходы от реализации);
- внереализационные доходы в виде процентов по ценным бумагам и другим долговым обязательствам и/или от долевого участия в других организациях.

Доходы налогоплательщика от операций по реализации или иного выбытия ценных бумаг (в том числе погашения) определяются исходя из цены реализации или иного выбытия ценной бумаги, а также суммы накопленного процентного (купонного) дохода, уплаченной покупателем налогоплательщику, и суммы процентного (купонного) дохода, выплаченной налогоплательщику эмитентом. При этом в доход налогоплательщика от реализации или иного выбытия ценных бумаг не включаются суммы процентного (купонного) дохода, ранее учтенные при налогообложении.

Расходы при реализации (или ином выбытии) ценных бумаг определяются исходя из цены приобретения ценной бумаги (включая расходы на ее приобретение), затрат на ее реализацию, размера скидок с расчетной стоимости инвестиционных паев, суммы накопленного процентного (купонного) дохода, уплаченной налогоплательщиком продавцу ценной бумаги. При этом в расход не включаются суммы накопленного процентного (купонного) дохода, ранее учтенные при налогообложении.

Ценные бумаги признаются обращающимися на организованном рынке ценных бумаг только при одновременном соблюдении следующих условий:

1. если они допущены к обращению хотя бы одним организатором торговли, имеющим на это право в соответствии с национальным законодательством;
2. если информация об их ценах (котировках) публикуется в средствах массовой информации (в том числе электронных) либо может быть представлена организатором торговли или иным уполномоченным лицом любому заинтересованному лицу в течение трех лет после даты совершения операций с ценными бумагами;
3. если по ним рассчитывается рыночная котировка, когда это предусмотрено соответствующим национальным законодательством.

Рыночной ценой ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, для целей налогообложения признается фактическая цена реализации или иного выбытия ценных бумаг, если эта цена находится в интервале между минимальной и максимальной ценами сделок (интервал цен) с указанной ценной бумагой, зарегистрированной организатором торговли на рынке ценных бумаг на дату совершения соответствующей сделки. В случае реализации ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, по цене ниже минимальной цены сделок на организованном рынке ценных бумаг при определении финансового результата принимается минимальная цена сделки на организованном рынке ценных бумаг.

Под накопленным процентным (купонным) доходом понимается часть процентного (купонного) дохода, выплата которого предусмотрена условиями выпуска такой ценной бумаги, рассчитываемая пропорционально количеству дней, прошедших от даты выпуска ценной бумаги или даты выплаты предшествующего купонного дохода до даты совершения сделки (даты передачи ценной бумаги).

В отношении ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, для целей налогообложения принимается фактическая цена реализации или иного выбытия данных ценных бумаг при выполнении хотя бы одного из следующих условий:

1. если фактическая цена соответствующей сделки находится в интервале цен по аналогичной (идентичной, однородной) ценной бумаге, зарегистрированной организатором торговли на рынке ценных бумаг на дату совершения сделки или на дату ближайших торгов, состоявшихся до дня совершения соответствующей сделки, если торги по этим ценным бумагам проводились у организатора торговли хотя бы один раз в течение последних 12 месяцев;
2. если отклонение фактической цены соответствующей сделки находится в пределах 20 процентов в сторону повышения или понижения от средневзвешенной цены аналогичной (идентичной, однородной) ценной бумаги, рассчитанной организатором торговли на рынке ценных бумаг в соответствии с установленными им правилами по итогам торгов на дату заключения такой сделки или на дату ближайших торгов, состоявшихся до дня совершения соответствующей сделки, если торги по этим ценным бумагам проводились у организатора торговли хотя бы один раз в течение последних 12 месяцев.

Налоговая база по операциям с ценными бумагами определяется налогоплательщиком отдельно, за исключением налоговой базы по операциям с ценными бумагами, определяемой профессиональными участниками рынка ценных бумаг. При этом налогоплательщики (за исключением профессиональных участников рынка ценных бумаг, осуществляющих дилерскую деятельность) определяют налоговую базу по операциям с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, отдельно от налоговой базы по операциям с ценными бумагами, не обращающимися на организованном рынке ценных бумаг.

При реализации или ином выбытии ценных бумаг налогоплательщик самостоятельно в соответствии с принятой в целях налогообложения учетной политикой выбирает один из следующих методов списания на расходы стоимости выбывших ценных бумаг:

1. по стоимости первых по времени приобретений (ФИФО);
2. по стоимости последних по времени приобретений (ЛИФО);
3. по стоимости единицы.

Налогоплательщики, получившие убыток (убытки) от операций с ценными бумагами в предыдущем налоговом периоде или в предыдущие налоговые периоды, вправе уменьшить налоговую базу, полученную по операциям с ценными бумагами в отчетном (налоговом) периоде (перенести указанные убытки на будущее) в порядке и на условиях, которые установлены статьей 283 НК.

При этом убытки от операций с ценными бумагами, не обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, полученные в предыдущем налоговом периоде (предыдущих налоговых периодах), могут быть отнесены на уменьшение налоговой базы от операций с такими ценными бумагами, определенной в отчетном (налоговом) периоде. Убытки от операций с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, полученные в предыдущем налоговом периоде (предыдущих налоговых периодах), могут быть отнесены на уменьшение налоговой базы от операций по реализации данной категории ценных бумаг.

В течение налогового периода перенос на будущее убытков, понесенных в соответствующем отчетном периоде от операций с ценными бумагами, обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, и ценными бумагами, не обращающимися на организованном рынке ценных бумаг, осуществляется отдельно по указанным категориям ценных бумаг соответственно в пределах прибыли, полученной от операций с такими ценными бумагами.

Формы проаудированной промежуточной финансовой отчетности Группы СОРУС за полугодие, закончившееся 30 июня 2006 г. Аудит отчетности был проведен ЗАО «МКД».

Отчет о прибылях и убытках

	Прим	30 июня 2006 000 долларов США	30 июня 2005 000 долларов США
Доходы			
Доходы от реализации товаров		140,180	127,374
Товары		(116,707)	(111,068)
Операционные расходы			
Погрузочно-разгрузочные расходы		(1,140)	(1,165)
Складские расходы		(1,001)	(2,417)
Транспортные расходы		(8,985)	(6,696)
Затраты на заработную плату и социальное обеспечение		(1,188)	(1,088)
Амортизация	4	(443)	(336)
Управленческие расходы		(2,421)	(1,181)
		(15,178)	(12,883)
Прочие доходы		2,258	2,284
Прочие расходы		(604)	(672)
Резервы:			
Изменение резерва сомнительных долгов по авансам выданным	9	11	1
Изменение резерва сомнительных долгов по расчетам с заказчиками и клиентами	8	22	22
Изменение резерва под обесценение запасов	7	(8)	(10)
		25	13
Убытки от обесценения	5,6	(30)	(14)
Прибыль от операционной деятельности		9,944	5,034
Проценты к получению		48	7
Проценты к выплате		(2,555)	(1,417)
Прибыль до налогообложения		7,437	3,624
Налог на прибыль	16	(275)	(117)
Чистая прибыль за полугодие		7,162	3,507

Баланс

		30 июня 2006	30 июня 2005	31 декабря 2005 (справочно)
	Прим	000 долларов США	000 долларов США	000 долларов США
Нетекущие активы				
Нематериальные активы	4	105	0	0
Инфраструктура, имущество и оборудование	4	23,707	13,536	19,520
Инвестиции	5	12,234	11,131	12,534
		36,046	24,667	32,054
Текущие активы				
Краткосрочные финансовые вложения	6	1,915	1,261	1,738
Запасы	7	8,773	8,800	7,254
Дебиторская задолженность	8	25,528	19,586	20,597
Авансовые платежи и прочие дебиторы	9	9,828	6,657	10,036
Денежные средства и эквиваленты	10	894	863	239
		46,938	37,167	39,864
Итого активы		82,984	61,834	71,918
Капитал и резервы				
Уставный капитал	15	33,240	0	0
Нераспределенная прибыль		(3,099)	20,245	23,008
Итого капитал и резервы		30,141	20,245	23,008
Долгосрочные пассивы				
Долгосрочные кредиты и займы	14	7,646	152	10,475
		7,646	152	10,475
Текущие пассивы				
Краткосрочные займы	13	31,780	18,196	20,489
Кредиторская задолженность	11	12,052	22,443	14,516
Налоги к выплате	12	38	59	1,903
Авансы полученные		1,327	739	1,527
		45,197	41,437	38,435
Чистые текущие активы/пассивы		1,741	(4,270)	1,429
Итого собственный капитал и обязательства		82,984	61,834	71,918

Отчет об изменении собственного капитала

	Уставный капитал	Нераспределенная прибыль	Итого собственный капитал
	000 долларов США	000 долларов США	000 долларов США
Остаток на 01 января 2005 года	0	21,786	21,786
Разница в оценках активов и обязательств IFRS и РСБУ, в том числе курсовые разницы	-	(5,048)	(5,048)
Изменение уставного капитала	0	-	0
Прибыль за 1 полугодие 2005 года	-	3,507	3,507
Остаток на 30 июня 2005 года	0	20,245	20,245
Разница в оценках активов и обязательств IFRS и РСБУ, в том числе курсовые разницы	-	2,192	2,102
Прибыль за 2 полугодие 2005 года	-	571	571
Остаток на 31 декабря 2005 года	0	23,008	23,008
Изменение уставного капитала	33,240	-	33,240
Разница в оценках активов и обязательств IFRS и РСБУ, в том числе курсовые разницы	-	(29)	(29)
Использование прибыли	-	(33,240)	(33,240)
Прибыль за 1 полугодие 2006	-	7,162	7,162
Остаток на 30 июня 2006 года	33,240	(3,099)	30,141

Отчет о потоках денежных средств

	30 июня 2006	30 июня 2005
	000 долларов США	000 долларов США
Потоки денежных средств от операционной деятельности		
Чистая прибыль (убыток) до налогообложения	7,437	3,624
Корректировки на:		
амортизацию основных средств	443	336
резервы по сомнительным долгам, на обесценение запасов, финансовых вложений	(25)	(13)
начисленные проценты	2,555	1,417
процентные доходы	(48)	(7)
(прибыль)/убыток от продажи и списания основных средств	62	2
разницы в оценках активов и обязательств IFRS и РСБУ, в том числе курсовые разницы	(158)	(4,625)
Операционная прибыль до изменения оборотных средств	10,266	734
Увеличение/уменьшение:		
запасов	(1,525)	(1,931)
дебиторской задолженности	(4,910)	1,109
краткосрочных финансовых вложений	(138)	(507)
авансов и прочей дебиторской задолженности	219	24
кредиторской задолженности по основной деятельности	(2,464)	11,065
налогов к выплате	(1,865)	(270)
авансов полученных	(200)	218
Уплаченный налог на прибыль	(84)	(19)
Чистые денежные средства от операционной деятельности	(701)	10,423
Потоки денежных средств от инвестиционной деятельности		
Приобретение основных средств, незавершенных капитальных вложений	(4,692)	(4,688)
Возврат выданных краткосрочных и долгосрочных займов	447	281
Предоставление займов и вкладов (инвестиций)	(306)	(787)
Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности	(4,551)	(5,194)
Потоки денежных средств от финансовой деятельности		
Поступление долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов	35,813	20,992
Погашение долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов	(27,804)	(24,341)
Проценты по кредитам и займам уплаченные	(2,102)	(1,438)
Чистые денежные средства от/(использованные в) финансовой деятельности	5,907	(4,787)
Чистое увеличение/(уменьшение) денежных средств и их эквивалентов	655	442
Денежные средства и их эквиваленты на 1 января	239	421
Денежные средства и их эквиваленты на 30 июня	894	863

Контактная информация

Акционерный коммерческий банк «СОЮЗ» (ОАО)
127006, Россия, г. Москва, ул. Долгоруковская, д.34, стр.1
Контактный телефон: (095) 729-55-00;
Факс: (095) 729-55-05
Адрес электронной почты: info@banksoyuz.ru;
Адрес страницы в Интернет: <http://banksoyuz.ru>

	Электронный адрес	Телефон
Анализ финансовых рынков		
Богословский Дмитрий	Research@banksoyuz.ru	729-55-00 (52-75)
Красникова Мария	Research@banksoyuz.ru	729-55-00 (56-66)
Лукьянов Павел	Research@banksoyuz.ru	729-55-00 (52-72)
Свиридов Станислав	Research@banksoyuz.ru	729-55-00 (56-68)
Чердаков Евгений	Research@banksoyuz.ru	729-55-00 (54-87)
Долговые инструменты		
Автухов Михаил	Bond@banksoyuz.ru	729-55-07 (52-80)
Спасскин Андрей	SpasskinAY@banksoyuz.ru	729-55-00 (54-58)
Голубничий Денис	Denis.Golubnichy@banksoyuz.ru	729-55-00 (56-89)
Долговой рынок капитала		
Бахшиян Шаген	BahshiyansG@banksoyuz.ru	729-55-67 (53-11)
Барков Дмитрий	BarkovDV@banksoyuz.ru	729-55-67 (56-53)

Группа компаний СОРУС
195269, Россия, г. Санкт-Петербург, Светлановский пр-т, дом 54, лит. В
Контактный телефон: (812) 324-25-15
Факс: (812) 324-25-10
Адрес электронной почты: info@sorus.spb.ru