



ОБЛИГАЦИОННЫЙ ЗАЕМ
2 500 000 000 рублей

ИНФОРМАЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ



Июль 2007

Ограничение ответственности

Настоящий материал был подготовлен специалистами департамента инвестиционно-банковских услуг ООО «Инвестиционная компания «КапиталЪ» (далее – «Инвестиционная Компания»). При подготовке настоящего материала были использованы данные, которые мы считаем достоверными, однако не гарантируем их полноту и точность.

Оценки, высказанные в материале, являются частным мнением специалистов департамента инвестиционно-банковских услуг. Данный материал носит исключительно информационный характер и не должен рассматриваться как предложение к совершению каких-либо сделок с какими-либо ценными бумагами или как руководство к другим действиям. Инвестиционная Компания и ее сотрудники не несут ответственности за прямой или косвенный ущерб, наступивший вследствие использования данной публикации, а также за достоверность содержащейся в ней информации.

Информация, содержащаяся в материале действительна только на дату публикации. Инвестиционная Компания оставляет за собой право вносить или не вносить в данный материал изменения без предварительного уведомления.

Инвестиционная Компания, ее сотрудники и аффилированные лица могут в некоторых случаях покупать, продавать (иметь короткие или длинные позиции) или держать ценные бумаги эмитентов, упомянутых в материале. Инвестиционная Компания также может периодически выступать в качестве инвестиционного консультанта компаний, информация о которых содержится в данной публикации, либо предлагать свои услуги в сфере инвестиционного консалтинга этим компаниям.

Инвестиционная Компания осуществляет свою деятельность в Российской Федерации. Данный материал может использоваться инвесторами на территории РФ при условии соблюдения российского законодательства. Использование публикации за пределами Российской Федерации должно подчиняться законодательству той страны, в которой оно осуществляется.

Инвестиционная Компания обращает внимание, что операции с ценными бумагами связаны с риском и требуют соответствующих знаний и опыта.

Распространение, копирование и изменение материалов Инвестиционной Компании не допускается без получения предварительного письменного согласия Инвестиционной Компании. Дополнительная информация предоставляется на основании запроса.

Содержание

Основные параметры выпуска	4
Краткая информация об Эмитенте	5
КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ АПХ «МИРАТОРГ»	5
ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ	6
СТРУКТУРА ХОЛДИНГА	7
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА АПХ «МИРАТОРГ»	7
Цели эмиссии	8
Анализ отрасли	8
ОБЗОР РЫНКА МЯСА И МЯСОПРОДУКТОВ	8
РЫНОК СВИНИНЫ	10
РЫНОК МЯСА ПТИЦЫ	12
РЫНОК ГОВЯДИНЫ	12
РЫНОК ЗАМОРОЖЕННЫХ ОВОЩЕЙ	13
ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ	14
SWOT-АНАЛИЗ АПХ «МИРАТОРГ»	16
Операционная деятельность	17
АГРАРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО	17
ВЫРАЩИВАНИЕ И УБОЙ СВИНЕЙ	19
Мясопереработка и производство полуфабрикатов	21
Транспортная и складская логистика	22
ДИСТРИБУЦИЯ И ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ	22
ПЕРСОНАЛ	26
Финансовые показатели	26
Стратегия и план развития АПХ «Мираторг»	29
Факторы риска	32
ОТРАСЛЕВЫЕ РИСКИ	32
ПОЛИТИЧЕСКИЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ РИСКИ	32
ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ	32
ПРАВОВЫЕ РИСКИ	33
Приложение	34
Аудированная МСФО отчетность ООО «Белго Ген» за 2006г.	34
Аудированная МСФО отчетность ООО «Свинокомплекс Курасовский» за 2006г.	39
Контактная информация	44

Основные параметры выпуска

Размещаемые ценные бумаги	Неконвертируемые процентные документарные облигации на предъявителя серии 01 с обязательным централизованным хранением
Эмитент	ООО «Мираторг Финанс»
Поручительство	ООО «ДК «Мираторг» в размере общей номинальной стоимости облигаций и совокупного купонного дохода по облигациям; ООО «Белго Ген» в размере общей номинальной стоимости облигаций и совокупного купонного дохода по облигациям. Дополнительное поручительство в форме оферты: - ООО «Агромир» (Кипр) в размере общей номинальной стоимости облигаций и совокупного купонного дохода по облигациям; - ООО «Тройен» (Кипр) в размере общей номинальной стоимости облигаций и совокупного купонного дохода по облигациям;
Объем эмиссии	2 500 000 000 рублей
Цена размещения	100% от номинала
Срок обращения	5 лет
Оферта	546 день от даты размещения в соответствии с эмиссионными документами
Купонный период	6 месяцев
Купон	Ставка 1-го купона определяется на конкурсе при размещении; Ставка 2-3 купонов равна ставке 1-го купона; Ставка 4 купона определяется решением Эмитента; Ставка 5-10 купона равна ставке 4 купона
Сроки размещения	Дата начала размещения Облигаций устанавливается Эмитентом и доводится до сведения потенциальных покупателей Облигаций путем публикации сообщения в лентах новостей информационных агентств «Интерфакс» и/или «АК&М», а также в сети Интернет на сайте www.miratorg.ru . Датой окончания размещения Облигаций является та из следующих дат, которая наступит раньше: – дата размещения последней Облигации выпуска или – 30 (тридцатый) рабочий день с даты начала размещения Облигаций.
Обращение	ЗАО «Фондовая биржа ММВБ»
Платежный агент	Национальный Депозитарный Центр
Организаторы выпуска	ИГ «КапиталЪ», ВТБ

Краткая информация об Эмитенте

Краткое описание АПХ «Мираторг»

Агропромышленный холдинг «Мираторг» (далее АПХ «Мираторг», «Компания», «Холдинг») является ведущим предприятием на российском рынке свинины, говядины, мяса птицы и замороженных полуфабрикатов.

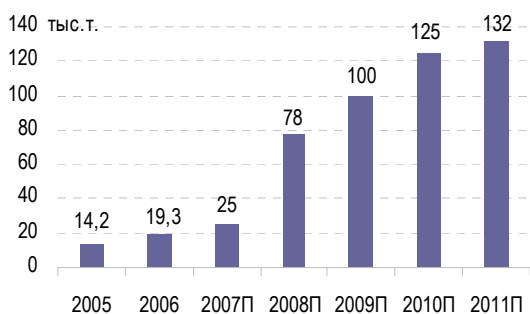
Компания планомерно расширяет свое региональное присутствие. На сегодняшний день производственная деятельность АПХ «Мираторг» сосредоточена в наиболее динамично развивающихся регионах России, таких как Москва и Московская область, Санкт-Петербург, Калининградская и Белгородская области. Дистрибьюторская деятельность охватывает большинство регионов РФ.

Основными направлениями бизнеса АПХ «Мираторг» являются:

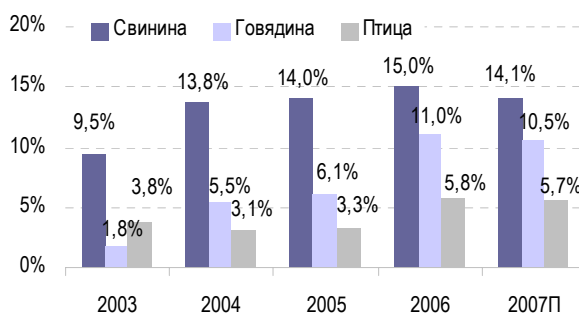
- Производство зерна и комбикормов;
- Производство свинины;
- Переработка мяса и производство полуфабрикатов;
- Транспортная и складская логистика;
- Дистрибуция импортных и отечественных продуктов питания.

Ниже представлены некоторые операционные и финансовые показатели Холдинга.

**Производство свинины в АПХ «Мираторг»
(в живом весе)**



Доля АПХ «Мираторг» на рынке импортного мяса



Источник: АПХ «Мираторг»

Основные финансовые показатели АПХ «Мираторг», тыс. руб.

	2005	2006	2007П
Финансовые результаты, тыс. руб.			
Выручка	9 334 660	14 755 412	17 229 350
ЕВITDA	522 257	966 091	1 609 639
Чистая прибыль	319 835	474 573	881 562
Показатели рентабельности, %			
Рентабельность по ЕВITDA	5,6%	6,6%	9,3%
Рентабельность по чистой прибыли	3,4%	3,2%	5,1%
Балансовые показатели, тыс. руб.			
Активы	4 294 654	10 036 478	11 238 930
Капитал	498 159	1 264 099	2 660 700
Кредиты и займы	2 250 024	3 067 114	5 411 071
Финансовые коэффициенты			
Чистый долг/Капитал	4,2x	1,8x	1,7x
Выручка/Чистый долг	4,5x	6,7x	3,7x
Чистый долг/ЕВITDA	4,0x	2,3x	2,9x
ЕВITDA/Проц.платежи	5,2x	4,0x	4,2x
Текущая ликвидность	1,11x	1,09x	1,97x

*- Данные показатели получены на основе объединения РСБУ отчетности основных функционирующих (по состоянию на конец 2006г.) компаний Холдинга путем исключения внутренних оборотов.

Источник: АПХ «Мираторг»

История развития

В 1995 году АПХ «Мираторг» начал свою деятельность в московском регионе как оператор российского оптового рынка продуктов питания (мясосырье, мясопродукты и молочные продукты), постепенно расширяя масштабы бизнеса. В конце 1997г. был открыт калининградский филиал, позволивший эффективнее управлять товаропотоками через Калининградский морской рыбный порт.

В 1999г. было положено начало плодотворному и взаимовыгодному сотрудничеству с одним из ведущих российских производителей мяса птицы ООО «Золотой Петушок Инвест» (в 2005 году преобразовано в ОАО «Куриное Царство»), которое продолжается и в настоящее время. Тогда же были установлены эксклюзивные договорные отношения с крупнейшим бразильским производителем мяса и мясных полуфабрикатов - компанией «Sadia».

В 2000г. АПХ «Мираторг» заключил эксклюзивный договор с компанией «Minerva», ведущим производителем говядины в Южной Америке.

В 2003 году, после введения квотирования импорта мяса в РФ, Компанией была принята к реализации стратегия развития «От поля до прилавка», предусматривающая, в частности:

- развитие вертикально-интегрированного агропромышленного холдинга;
- организацию производства зерна, комбикормов и свинины;
- строительство перерабатывающих мощностей;
- развитие сети современных низкотемпературных логистических центров;
- развитие специализированной транспортной компании для перевозки животных, комбикорма, замороженной и охлажденной продукции;
- расширение существующей дистрибьюторской сети.

В 2004 году был открыт филиал в Санкт-Петербурге, успешно работающий с сетевыми магазинами, мясопереработчиками и предприятиями общественного питания, оказывающий услуги по транспортной и складской логистике на базе собственного логистического центра.

В 2004 году в рамках реализации стратегии развития АПХ «Мираторг» осуществил значительные инвестиции в сельскохозяйственную отрасль. Был приобретен ряд действующих предприятий, в том числе созданный французскими инвесторами один из крупнейших российских свиноводческих комплексов ООО «Белго Ген» и ведущая зерновая компания ООО «Агрохолдинг Ивнянский». Кроме того, было начато проектирование и строительство новых современных свинокомплексов, комбикормового завода и элеватора, уникального комплекса по убою и переработке скота.

К настоящему времени по объемам и темпам роста производства свинины АПХ «Мираторг» вошел в число предприятий-лидеров российского сельского хозяйства. Конкурентное преимущество АПХ «Мираторг» базируется на привлечении лучших иностранных технологий животноводства, производства комбикормов и переработки сельхозпродукции.

В 2006 году в Калининграде совместно с крупнейшей бразильской компанией «Sadia» было создано предприятие по выпуску мясных полуфабрикатов. Выпуск первой продукции запланирован на конец 2007г.

В Холдинге на постоянной основе работают квалифицированные иностранные специалисты, внедряющие современные технологии и обучающие российский персонал.

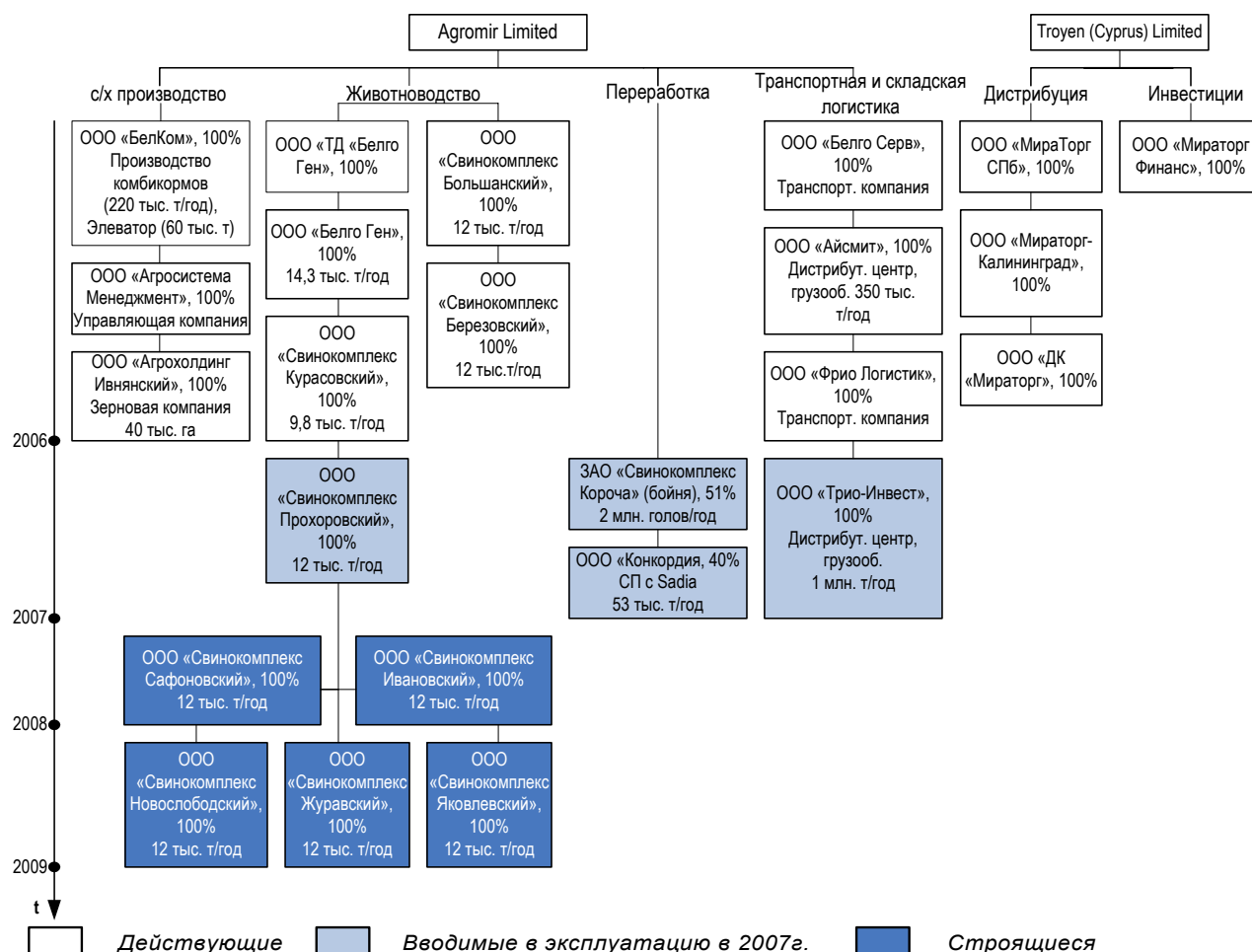
Таким образом, за прошедшие 10 лет Компания превратилась в многопрофильный агропромышленный холдинг с ведущими позициями в сфере производства, переработки, логистики и реализации сельскохозяйственной продукции мясной группы, рыбы, овощей и зерновых.

В апреле 2007 года министр сельского хозяйства РФ Гордеев А.В. вручил Президенту АПХ «Мираторг» Линнику В.В. престижную национальную премию имени Петра Столыпина «Аграрная Элита России» в номинации «Агроуспех Года» за весомый вклад в развитие отечественного агропромышленного комплекса.

За счет синергии своих производственных, логистических и торговых подразделений АПХ «Мираторг» рассчитывает значительно увеличить долю рынка и прибыль в течение ближайших лет.

Структура Холдинга

На диаграмме представлена организационная схема Холдинга с указанием доли владения в каждой компании.



Источник: АПХ «Мираторг»

Конкурентные преимущества АПХ «Мираторг»

Основные факторы высокой конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности:

■ Вертикально-интегрированная структура

Позволяет Компании эффективно и прибыльно развивать агропромышленное производство в рамках стратегии «От поля до прилавка». Эффект масштаба. Снижение рисков операционной деятельности.

■ Сбалансированная диверсификация деятельности

Деятельность Компании представлена в наиболее перспективных и динамично развивающихся отраслях, охватывает основные экономически развитые российские регионы и различные продуктовые и ценовые сегменты продовольственного рынка.

■ Широкий ассортимент продукции

Способствует поддержанию стабильно высоких объемов продаж, снижению рисков.

■ Собственные коммерчески успешные торговые марки

Представлены на быстрорастущем рынке замороженных и охлажденных продуктов питания.

■ Профессиональная команда менеджеров

Менеджмент АПХ «Мираторг» представлен высококлассными специалистами, имеющими большой опыт работы в сельскохозяйственной отрасли и бизнесе.

■ Инвестиционные программы, направленные на развитие производственной базы и увеличение масштабов деятельности

Позволят укрепить лидирующие позиции на растущем продовольственном рынке России.

■ Инновации и современные технологии

Предприятия оснащены современным оборудованием, спроектированным ведущими мировыми специалистами. Продукция компании отвечает самым высоким потребительским стандартам.

■ Безупречная репутация надежного делового партнера и заемщика

АПХ «Мираторг» поддерживает долгосрочные отношения с крупнейшими компаниями отрасли и ведущими международными и российскими кредитно-финансовыми учреждениями (в т.ч. IFC, СБ РФ, ВЭБ, ВТБ, КБ «Петрокоммерц»).

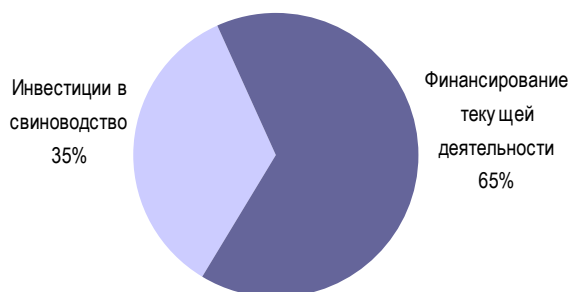
■ Современная ERP-система

ERP-система MS Navision повышает качество и прозрачность учета, позволяет оперативно реагировать на изменения и, таким образом, принимать более эффективные управленческие решения.

Цели эмиссии

Менеджмент АПХ «Мираторг» предполагает направить средства облигационного займа на реализацию инвестиционных программ Холдинга в свиноводстве (35%) и финансирование текущей деятельности (65%). Ниже показаны основные направления использования средств эмиссии.

Цели использования средств займа



Источник: АПХ «Мираторг»

Анализ отрасли

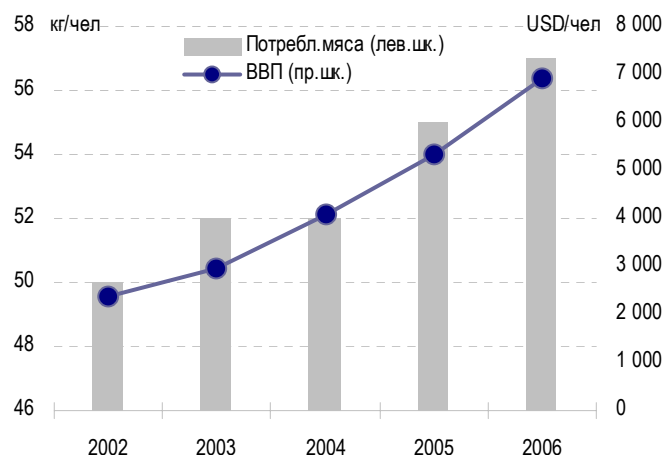
Обзор рынка мяса и мясопродуктов

Российский рынок продуктов питания на сегодняшний день оценивается в 70 млрд. долларов и, согласно прогнозам, будет продолжать стремительно развиваться по мере роста доходов населения. По данным Госкомстата за 2006г., доля сельского хозяйства в ВВП составляет около 4%. Таким образом, в ряду производственных отраслей сельское хозяйство занимает четвертое место после обрабатывающей отрасли, добычи полезных ископаемых и строительства.

Производство мяса и мясных изделий является ключевым компонентом российского продовольственного рынка. По данным Национальной Мясной Ассоциации (НМА), в 2006г. потребление мяса в России составило 8,2 млн. тонн. По прогнозам НМА и Мясного союза России, к 2010г. потребление мяса в стране достигнет 10 млн. тонн. Этот прогноз базируется на росте покупательной способности населения, а также тенденции к увеличению потребления мяса и мясных изделий на душу населения.

В последние годы спрос на мясо начал заметно увеличиваться. Динамика потребления мяса в сравнении с ВВП показана на диаграмме ниже.

Динамика потребления мяса в РФ



Источник: Госкомстат, ЦЭМИ

Как видно из представленной диаграммы, потребление мяса тесно связано с уровнем благосостояния в стране, которое характеризуется, в том числе, величиной ВВП на душу населения. Несмотря на рост потребления, Россия по-прежнему значительно отстает по этому показателю от многих развитых стран. Наиболее высок уровень потребления мяса и мясopодуkтов в США и Австралии, где он превышает 120 кг в год на душу населения. При этом медицински рекомендованная норма потребления мяса – 80 кг на человека в год.

В настоящее время предложение отечественного мяса и мясных продуктов все еще значительно отстает от спроса. Импорт мяса в Россию ограничен тарифными квотами, а внутреннее производство не удовлетворяет потребностей рынка. На диаграмме ниже представлена структура российского импорта мяса.

Структура российского импорта мяса

По состоянию на 2006г.



Источник: НМА

Таким образом, российские производители и, в частности, АПХ «Мираторг» имеют большой потенциал для наращивания объемов производства.

Растущее производство нуждается в создании достаточных мощностей по первичной и глубокой переработке, транспортировке, хранению и логистике мясного сырья и готовой продукции. Однако в последние десятилетия существенной модернизации инфраструктуры не проводилось. Более того, в ряде крупных городов приняты программы по выводу за черту города устаревших морозильных складов в связи с их повышенной опасностью – они работают на взрывоопасном аммиаке, а износ оборудования и зданий составляет до 70%.

По данным Института аграрного маркетинга (ИАМ), в ближайшие годы в столице и крупных городах России очень актуальной будет проблема хранения и доставки мяса.

Так, на складах Петербурга может одновременно храниться всего около 250 тысяч тонн замороженной продукции, но это только половина от потребностей города. Эксперты отмечают нехватку на российском рынке низкотемпературных складов категории «А», представляющих собой автоматизированные складские комплексы с системой управления, поддерживающей разнотемпературное хранение. Такие предприятия будут также предоставлять набор дополнительных услуг: фасовку, упаковку, маркировку, прайсинг и др. О строительстве таких комплексов заявили несколько производителей замороженных полуфабрикатов и дистрибуторов (АПХ «Мираторг», группа компаний «Рубеж», ООО «Равиоли», ООО «МБК Замороженные

Продукты»). Тем не менее, этих мощностей недостаточно для решения проблемы дефицита услуг по низкотемпературному хранению.

Также сохраняется большая потребность в современном специализированном транспорте для перевозки замороженного и охлажденного мяса. Развитию рынка низкотемпературной логистики способствует активно развивающаяся сетевая розница, которая предъявляет жесткие требования к стандартам транспортировки, качества продукции и времени доставки. Основными инвесторами в специализированный транспорт являются крупные производители замороженной продукции и компании-дистрибуторы, осуществляющие импорт замороженных продуктов питания в Россию (АПХ «Мираторг», группа компаний «Евросервис», группа компаний «Рубеж» и др.).

Кроме того, на данный момент отрасль испытывает острую нехватку современных боен. Технологический уровень уоя и разделки скота на имеющихся предприятиях не соответствует мировым стандартам - глубина переработки низкая, побочные продукты практически не используются, что приводит к дополнительным расходам на утилизацию, низкой рентабельности и загрязнению окружающей среды. Сейчас в России существует или строится лишь несколько современных боен: самое современное в России предприятие по убою и первичной переработке скота АПХ «Мираторг» в Белгородской области, «АМС-Агро» в Московской области и ряд мелких комплексов.

В соответствии с Приоритетным национальным проектом «Развитие АПК», объявленным Президентом России В.В. Путиным, одним из основных механизмов привлечения инвестиций в аграрный комплекс является субсидирование за счет средств федерального бюджета процентной ставки в размере 2/3 ставки рефинансирования Банка России по кредитам коммерческих банков на срок до 8 лет на строительство и модернизацию животноводческих комплексов (ферм).

Кроме того, правительство дополнительно стимулирует отечественное производство путем квотирования импорта. В таблице ниже показаны утвержденные объемы квот на импорт мяса в 2007-2009 гг.

Квоты на импорт мяса в 2007-2009гг.

Год	Свинина, тыс. т	Говядина, тыс. т	Мясо птицы, тыс. т	Итого, тыс. т
2007	484,8	440	1 171,2	2 096
2008	493,5	445	1 211,6	2 150,1
2009	502,2	450	1 252	2 204,2

Источник: Правительство РФ

Доля производства и потребления говядины в стране уменьшается, доля птицы и свинины растет, что соответствует мировым тенденциям. Если в 90-е годы доля говядины была около 45%, свинины около 35% и около 18% мяса птицы, то к 2005 году потребление выровнялось до 33% по каждому виду мяса. К 2012 г, по подсчетам Мясного союза, доля говядины в структуре потребления снизится до 18%, доли мяса птицы и свинины увеличатся приблизительно до 40% каждая.

По мнению экспертов, в ближайшие годы российские потребители будут обращать больше внимания на качество мясной продукции, условия ее доставки и хранения, в связи с чем более востребованными станут охлажденная свинина, говядина и птица отечественного производства.

Этот фактор способствует импортозамещению и обеспечит отечественным производителям дополнительную долю внутреннего рынка. Также в ближайшие пять лет, согласно прогнозу Национальной Мясной Ассоциации и Мясного союза России, применение передовых технологий производства и первичной переработки скота и рост объемов производства позволят ведущим российским предприятиям начать поставки мяса за рубеж и, таким образом, еще более увеличить прибыльность производства.

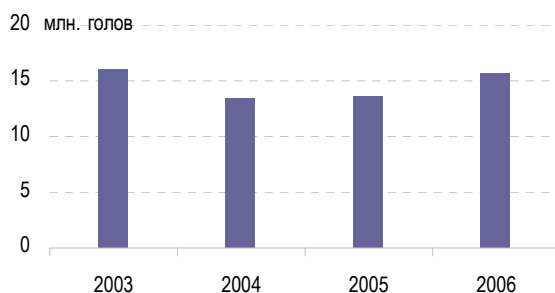
РЫНОК СВИНИНЫ

Российское свиноводство с начала 1990-х годов и до середины 2000-х годов переживало глубокий кризис. В результате тяжелого перехода на рыночные рельсы и отсутствия государственной поддержки АПК снизилось поголовье свиней и, соответственно, упало производство мясной продукции. Если в 1990 году, согласно данным Минсельхоза РФ, поголовье превышало 38 миллионов голов, то в 2004 году оно составляло только 13,2 миллиона голов.

Ограничение импорта мяса, в том числе свинины, посредством мер тарифного регулирования наряду с низким объемом отечественного производства стали основными причинами стремительного роста оптовых цен на убойных свиней и отруба в последние годы. Так, по данным Национальной Мясной Ассоциации, оптовая цена свиных полутуш в долларовом эквиваленте с начала 2003 года до середины 2006 выросла на 100-110%, а отрубов – на 90-110%. Резкий рост цен и дефицит качественной свинины на фоне растущего спроса и нестабиль-

ной эпизоотической ситуации в мире стали стимулом для привлечения значительных инвестиций в свиноводство за последние два года. По данным Федеральной службы государственной статистики и Минсельхоза РФ, в 2006 г. поголовье свиней в хозяйствах всех категорий выросло по сравнению с 2005 годом на 13% и составило 15,2 млн. голов. В 2006 году рост производства свинины в живом весе в сельхозпредприятиях составил 14,4%. На графике ниже показана динамика изменения поголовья свиней в 2003-2006 гг.

Динамика изменения поголовья свиней в РФ



Источник: Госкомстат

Большая часть прироста производства приходится на сальные породы свиней, малопригодные для целей мясопереработки и розничной торговли. Как и в предыдущие годы, мясокомбинаты в крупных городах находятся в сильной зависимости от импортных поставок и не могут найти в достаточном объеме отечественное сырье соответствующего качества и уровня разделки.

Это стало одной из причин растущих объемов импорта свинины из стран ЕС, Бразилии и США сверх квот по повышенной таможенной ставке. Несмотря на наметившийся рост поголовья и производства, эксперты Минсельхоза РФ, Мясного союза, Национальной Мясной Ассоциации и ВНИИ мясной промышленности им. Горбатова по-прежнему констатируют высокий неудовлетворенный спрос на постную свинину европейского качества.



Передовая технология откорма поросят с использованием целевых полов на свинокомплексе ООО «Белго Ген»

Разница в потребности между сальными и беконными породами свиней иллюстрируется оптовыми ценами во втором квартале 2007 года. Так, свиней на убой, произведенных в личных подсобных хозяйствах (ЛПХ) в Краснодарском крае, сельские жители продавали на местные мясоперерабатывающие комбинаты по средней цене 30-35 рублей за 1 кг. В тот же период качественная свинина в живом весе в Белгородской области, по данным мониторинга НМА, в среднем сдавалась на мясокомбинаты по 55 рублей за 1 кг. При этом стоит отметить, что себестоимость выращивания свиней промышленным способом значительно ниже. В ЛПХ себестоимость свинины в живом весе нередко превышает 40-45 рублей за 1 кг, в результате чего многие жители сельской местности и мелкие хозяйства будут вынуждены отказаться от откорма свиней, и их нишу займут эффективные современные предприятия. Доля ЛПХ в общем объеме производства свинины оценивается на уровне 45-46%, то есть около 1 миллиона тонн в живом весе в год. Большая часть этого объема будет замещаться производством крупных агропромышленных холдингов.

Ожидается, что в 2007 году положительная динамика роста поголовья и производства товарных свиней сохранится. По предварительному прогнозу Национальной Мясной Ассоциации, к концу года поголовье свиней в хозяйствах всех категорий может достичь 19 млн. штук. При этом рост поголовья и производства свинины будет происходить одновременно со снижением доли импорта. По мнению аналитиков, объявленное правительством РФ изменение системы администрирования квот также будет играть роль сдерживающего фактора для импорта из-за сокращения сверхквотного ввоза мяса из-за рубежа. Это положительно скажется на деятельности отечественных производителей.

Немаловажным фактором, оказывающим позитивное воздействие на рынок свинины, стала целенаправленная работа правительства и правоохранительных органов по предотвращению нелегального ввоза свинины, оцениваемого Минсельхозом РФ в 200-250 тысяч в 2006 году. Ввоз мяса по «черным» схемам приводил к дестабилизации цен на рынке, однако то, что даже при его наличии ценовой тренд в 2007г. носит повышательный характер – лишнее свидетельство высокого спроса на качественное сырье. По официальным данным ФТС и Росстата РФ, в 2006г. в Россию из дальнего зарубежья было импортировано 602,3 тыс. т свинины. По сравнению с 2005г. рост импорта составил 13%. Таким образом, современное

свиноводство останется в ближайшие годы одним из наиболее привлекательных секторов сельскохозяйственного производства с высоким уровнем рентабельности и большим потенциалом роста. Предприятия, имеющие собственный убой и первичную переработку сырья, оказываются в наиболее выигрышном положении.

Согласно прогнозам экспертов, к 2010 г. объем производства свинины в РФ может вырасти на 30-40%. При этом будет существенно сокращаться доля немодернизированных предприятий, мелких фермерских и ЛПХ за счет увеличения производства крупных сельскохозяйственных холдингов.

Свинина является наиболее потребляемым видом мяса в мире, однако ресурсы для ее производства в других странах ограничены. В Китае – это недостаток посевных площадей, дефицит питьевой воды и сбалансированных кормов, в ЕС – ужесточающееся экологическое законодательство и деятельность организаций по защите прав животных, негативно влияющие на себестоимость, в США – рост себестоимости как следствие увеличения производства биоэтанола из основного сырья для производства кормов – кукурузы.

По мнению международных экспертов, в ближайшие годы Россия может занять место ключевого игрока на рынке свинины в мире. К такому выводу пришли участники проходившей в Голландии 12-14 июня 2007г. международной конференции, организованной при участии Rabobank, «Корма, продовольствие и топливо – балансы и ограничения». В случае гармонизации российских и международных стандартов в рамках вступления России в ВТО, современные свиноводческие предприятия смогут выйти на мировой рынок.

Рынок мяса птицы

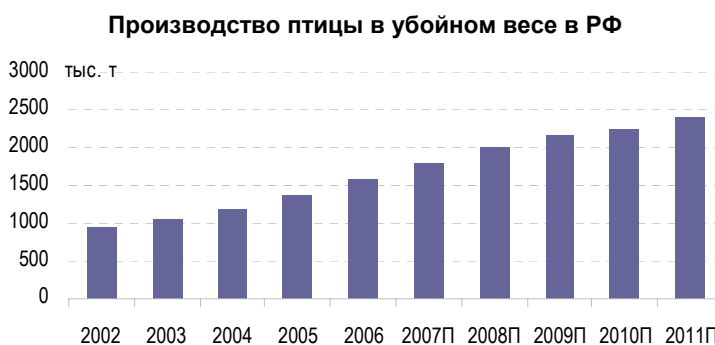
С 1998г. птицеводческая отрасль вышла на положительную динамику развития. С момента стабилизации объем производства мяса птицы в убойном весе вырос более чем в два раза: с 630 тыс. т в 1998г. до 1557,5 тыс. т в 2006г. При этом на долю промышленного производства пришлось 1265 тыс. тонн, а на личные подсобные хозяйства – 292 тыс. т (рост 18,5% по сравнению с 2005г.).

Наращивание объемов производства происходит в основном за счет инвестиций в реконструкцию предприятий и внедрения современных технологий. Из общего прироста мяса бройлеров в 2006г. 13% получено за счет повышения продуктивности бройлеров. Ежесуточные привесы выросли на 1,5 г в сутки в сравнении с 2005 годом (45,5 г и 44 г соответственно).

Поставки мяса птицы в основном осуществлялись из США (805 тыс. т), ЕС (200 тыс. т) и Бразилии (около 190 тыс. т).



На графике ниже показана динамика производства птицы в убойном весе в 2002-2006гг., а также прогноз до 2011г.



Источник: Росптицесоюз, Центр экономической конъюнктуры

Таким образом, можно утверждать, что рынок мяса птицы и отрасль птицеводства в России находятся на подъеме и имеют хорошие перспективы для дальнейшего роста.

Рынок говядины

Главной тенденцией на рынке говядины остается сокращение поголовья крупного рогатого скота (КРС) как в РФ, так и в странах ЕС, бывших до недавнего времени главными экспортёрами. Так, по данным Федеральной службы государственной статистики, на 1 октября 2006г. численность крупного рогатого скота в хозяйствах всех категорий составила 22,3 млн. голов, это 96,7% к соответствующей дате 2005 года, в том числе коров – 9,5 млн. голов (95,7%).

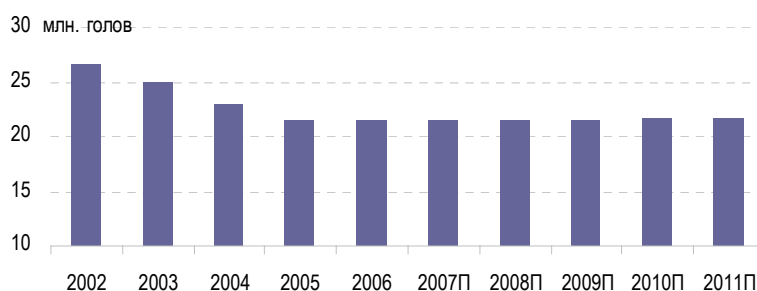
В отличие от свиноводства и птицеводства, где производство набирает обороты, объемы крупного рогатого скота, предназначенного на убой, продолжают сокращаться – за 9 месяцев 2006 года данный показатель снизился на 6,8% и составил 1565 тыс. т. В целом, по итогам 2006 года, реализация на убой крупного рогатого скота уменьшилась на 5,3%. Все это привело к увеличению импорта. По данным НМА, в 2006 году в Россию из стран дальнего зарубежья было импортировано 630 тыс. т говядины, увеличившись, таким образом, по сравнению с 2005 годом на 6%.



По объему поставок лидируют Бразилия (около 254 тыс. т), Аргентина (около 147 тыс. т) и Парагвай (85 тыс. т).

В 2006 году наметилась положительная тенденция в отрасли. Так, по сравнению с предыдущим годом снизились темпы сокращения поголовья крупного рогатого скота. Ниже на графике показана динамика изменения поголовья КРС в 2002-2006гг., а также прогноз до 2011г.

Поголовье КРС в РФ



Источник: НМА, Центр экономической конъюнктуры

В целом, создание государством привлекательных условий для производителей КРС может улучшить ситуацию в животноводстве. В рамках реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» на состояние животноводства должны положительно повлиять следующие факторы:

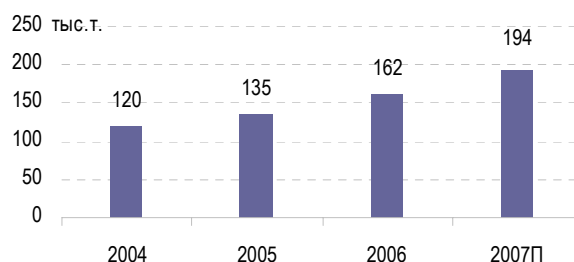
- обновление породного состава скота;
- льготное кредитование сельхозпроизводителей;
- повышение доступности кредитных ресурсов;
- отмена импортных пошлин на технологическое оборудование для животноводства.

Таким образом, продолжающееся сокращение поголовья КРС будет компенсироваться соответствующим ростом спроса на свинину, что также является дополнительным стимулом для развития свиноводства в России.

Рынок замороженных овощей

В последние годы рынок замороженных полуфабрикатов из овощей развивается очень быстрыми темпами, ежегодный рост составляет в среднем порядка 20-40%. При этом отдельные сегменты демонстрируют разные показатели. Так, по итогам 2006г. продажи замороженных ягод выросли на 50-60%, овощных смесей на 50%, моноовощей на 16-18%, сегмент замороженных грибов остался практически на прежнем уровне. На рисунке ниже показана динамика развития российского рынка замороженных овощей.

Рынок замороженных п/ф из овощей в РФ



Источник: АПХ «Мираторг»

При этом темпы роста рынка в стоимостном выражении примерно на 10-15% выше аналогичных показателей в натуральном выражении. Это связано как с ростом цен на сырье и готовую продукцию, так и с расширением более дорогих ценовых сегментов, обусловленным смещением потребительских предпочтений в сторону более качественной продукции.

Основными факторами роста рынка являются увеличение частоты потребления, появление новых потребителей замороженных овощей, рост популярности здоровых продуктов питания. Так, например, с целью увеличения урожая и сохранности продукции при длительной транспортировке и/или хранении, свежие овощи и фрукты часто обрабатываются специальными веществами, что приводит к повышенному содержанию в них нитратов и пестицидов. Это также послужило причиной увеличения потребления замороженных овощей.

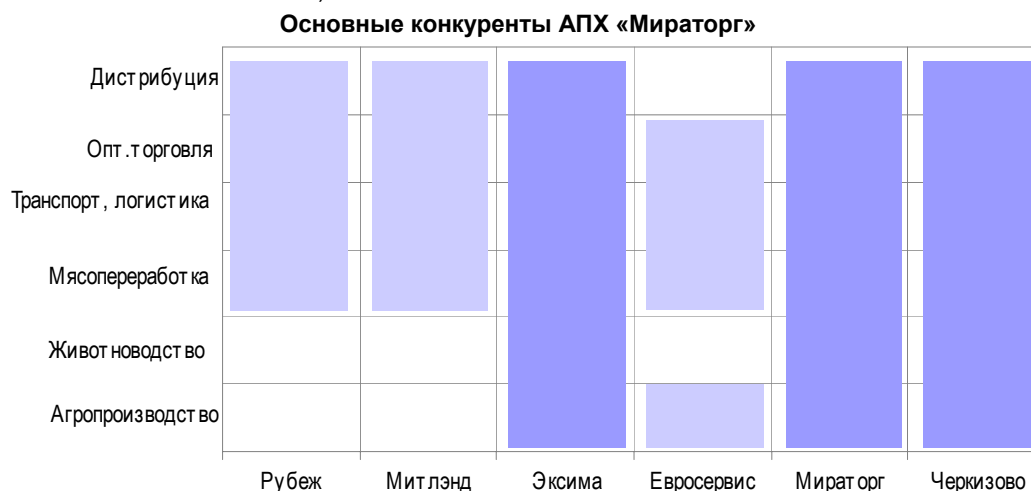
В настоящее время высокий рост потребления замороженных овощей наблюдается только в странах Центральной Европы – например, в Польше (10% по данным на 2004 г.). Положительная динамика намечается также в странах Азии. В Западной Европе рынок замороженных овощей уже подошел к насыщению и поэтому демонстрирует гораздо более скромную динамику роста – 2-4% в год. Однако, в связи с частыми природными катаклизмами за последние годы (засухи, наводнения и т.д.), эксперты не исключают возможности увеличения спроса на замороженную продукцию в результате удорожания свежих овощей и фруктов.

Темпы роста рынка замороженных овощей в крупных городах и регионах РФ различны. Так, по мнению экспертов, в Москве и С.-Петербурге данный рынок близок к насыщению, и темпы его роста замедляются. Иначе ситуация обстоит на региональных рынках замороженных овощей, потенциал роста которых достаточно высок.

В целом, благодаря стремлению населения к здоровому образу жизни, здоровому питанию и увеличению благосостояния, российский рынок замороженных овощей демонстрирует положительную динамику, и, таким образом, соответствующее направление бизнеса АПХ «Мираторг» имеет хорошие перспективы для дальнейшего роста и развития.

Основные конкуренты

Среди основных конкурентов АПХ «Мираторг» можно выделить несколько российских компаний: ГК «Черкизово», ГК «Евросервис», АПХ «Эксима», ГК «Митлэнд», ГК «Рубеж». На диаграмме ниже показаны охватываемые ими сферы деятельности (часть данных получена из информационных меморандумов компаний, публиковавшихся в 2004-2006гг.).



Источник: Компании

Как показывает анализ мясного рынка, наибольшую рентабельность имеют крупные компании с высокой долей собственного производства, включающие всю цепочку создания стоимости, начиная от производства зерна и комбикормов и заканчивая переработкой мяса и выпуском конечной продукции (мясо в живом весе, полуфабрикаты и т.д.). Именно поэтому АПХ «Мираторг» высокими темпами наращивает производственные мощности во всех звеньях своей вертикально-интегрированной структуры.

Ниже представлено краткое описание некоторых российских компаний, действующих на рынке мяса.

Группа «Черкизово»	Объединяет производство кормов, выращивание птицы и свиней, переработку и реализацию. В 2008г. компания планирует увеличить мощности свиноводческого производства до 90 тыс. т. В 2005 году компании группы продали 161,973 тонн мясных продуктов, 50,955 тонн птицы в убойном весе и 11,142 тонн свинины в живом весе. Продажи группы за 2005 год составили 546.2 млн. долларов США в сравнении с 463.8 млн. долларов США в 2004 году. Суммарные активы на 31 декабря 2005 года составляли 423.8 млн. долларов США.
ГК «Евросервис»	Основными направлениями бизнеса являются реализация замороженных продовольственных товаров, производство и переработка мясных продуктов и концентрированных кормов. Помимо мясной компании в состав ГК «Евросервис» входят также аграрно-зерновая и сахарная компании. В качестве сопутствующих видов бизнеса выступают транспортно-экспедиторские услуги, хранение мороженой продукции и консалтинговые услуги. В 2004 году компания реализовала более 200 тыс. тонн продукции мясного ассортимента, в том числе 170 тыс. тонн мяса птицы.
Холдинг «Эксима»	В состав холдинга входит ряд мясокомбинатов, в том числе Микояновский комбинат, предприятия по производству хлебобулочных изделий, сахара, винодельческий завод, несколько агропромышленных предприятий. Компания имеет торговые представительства в крупных региональных центрах и участвует в реализации московских и федеральных программ по обеспечению продовольствия (около 500 тыс. тонн в год).
ГК «Митлэнд»	Основными направлениями деятельности группы являются дистрибуция, логистика и первичная переработка. Оборот по итогам 2005 года составил 5,1 млрд. рублей (4 млрд. рублей по итогам 9 месяцев 2006 года). Доля собственного производства мяса в совокупном обороте группы составила менее 7 % по итогам 9 месяцев 2006г. Дистрибьюторское направление ГК «Митлэнд» осуществляет закупку мяса за рубежом в рамках выделенных МЭРТ РФ квот, а также у отечественных производителей, непосредственно осуществляющих убой скота. Более половины реализованной продукции было импортировано. В состав группы входит свой распределительный центр, осуществляющий фасовку, упаковку, маркировку продукции, а также автотранспортное подразделение.
ГК «Рубеж»	В настоящее время ГК «Рубеж» действует преимущественно на оптовом рынке импортной продукции, поставляя сырье крупным мясоперерабатывающим предприятиям, и имеет свой собственный производственный комплекс по переработке мяса. В перспективе компания планирует усилить свои позиции на розничном рынке, а также осуществить значительные инвестиции в птицеводство.

Основные финансовые показатели данных компаний показаны в таблице ниже.

Основные финансовые показатели компаний, тыс. долл.

	Выручка	ЕБИТДА	Активы
Черкизово (2006г.)	629 985	76 261	725 864
Мираторг (2006г.)	542 663	35 226	369 124
Евросервис (оценка за 2004г.)	394 678	32 364	377 572
Эксима (2006г.)*	92 867	1 857	20 447
Митлэнд (оценка за 2006г.)	192 633	15 411	59 139
Рубеж (оценка за 2006г.)	632 862	43 501	387 964

*- Данные по одной компании ОАО «Реалбаза №1-Очаково» (оптовая торговля)

Источник: Компании

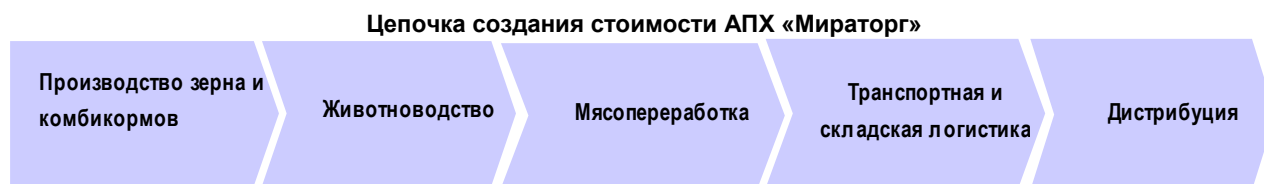
SWOT – анализ АПХ «МИРАТОРГ»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> • Вертикально-интегрированная структура; • Безупречная многолетняя деловая репутация; • Высокое качество продукции, использование европейских стандартов на всех этапах производственного цикла; • Современные высокоэффективные логистические складские комплексы и транспорт в сегменте логистики замороженной и охлажденной продукции; • Диверсификация деятельности; • Развитая сеть дистрибуции; • Наличие собственных успешных брендов; • Инновации, широкое использование современных технологий и оборудования; • Высококвалифицированный управленческий и технический персонал; • Управление Холдингом автоматизировано на базе ERP-системы Microsoft Navision, в производстве используется современное иностранное оборудование. 	<ul style="list-style-type: none"> • Часть инвестиционных проектов находится на стадии реализации. Кроме того, в результате значительного расширения масштабов деятельности выросла потребность в рабочем капитале. <i>Поддержание оптимальной структуры кредитного портфеля и ожидаемый значительный приток собственных средств от основной деятельности позволят Компании сохранить свое устойчивое финансовое положение и платежеспособность;</i> • Отсутствие консолидированной отчетности по МСФО. <i>Переход на международные стандарты финансовой отчетности запланирован на 2008г. В настоящее время заверенную аудиторами МСФО отчетность имеют 2 компании Холдинга: ООО «Белго Ген» и ООО «Свинокомплекс Курасовский» (см. Приложение).</i>
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> • Государственная поддержка отрасли, участие в приоритетном национальном проекте «Развитие АПК», расширение мер поддержки в рамках государственной программы развития АПК 2008-2012 гг.; • Использование преимуществ вертикально-интегрированной структуры при расширении масштабов деятельности, использование эффекта масштаба; • Укрупнение игроков на рынке в результате закрытия неэффективных хозяйств и сокращения мелкотоварного производства; • Увеличение объемов производства и реализации продукции и услуг за счет использования потенциала рынка, расширение доли на рынке; • Выход на рынки стран СНГ и дальнего зарубежья; • Расширение ассортимента продукции, реализация маркетинговых программ, продвижение новых брендов; • Развитие обособленного логистического подразделения – оказание логистических услуг третьим лицам (3PL - 3rd party logistic); • Участие в производстве альтернативных источников энергии (биоэтанола, биотоплива и биодизеля 1-го и 2-го поколения). 	<ul style="list-style-type: none"> • Усиление конкуренции между производителями мясопродуктов. <i>АПХ «Мираторг» - первый вертикально-интегрированный холдинг в отрасли с полной цепочкой создания стоимости (value chain), активно развивает свои конкурентные преимущества;</i> • Сокращение государственных субсидий сельхозпроизводителям. <i>Участие АПХ «Мираторг» в приоритетном национальном проекте «Развитие АПК» гарантировано на 8 лет. Поэтому возможное сокращение государственной поддержки не окажет влияния на деятельность Компании;</i> • Вступление России в ВТО; <i>Применение мер тарифного и нетарифного регулирования импорта мяса Россией не противоречит правилам ВТО;</i> • Неблагоприятная эпизоотическая ситуация. <i>Современные производственные и ветеринарные технологии, а также строгие внутренние регламенты биобезопасности, используемые Компанией, позволяют минимизировать риски болезней домашних животных;</i> • Дефицит квалифицированных кадров в регионах присутствия. <i>Компания реализует долгосрочную программу развития кадрового потенциала. Сотрудники проходят обучение в иностранных учебных центрах и на производстве самой Компании под руководством имеющихся в штате иностранных специалистов.</i>

Операционная деятельность

АПХ «Мираторг» осуществляет свою операционную деятельность в рамках вертикально-интегрированной структуры, что позволяет Компании оптимально управлять издержками и поддерживать высокую эффективность бизнес-процессов на всех стадиях производственного цикла.

Как уже говорилось, структура Холдинга охватывает все звенья цепочки создания стоимости, начиная от производства зерна и заканчивая реализацией конечной продукции из мяса, как показано на рисунке ниже.



Описанная выше стратегия получила название «От поля до прилавка». Ниже представлено описание основных направлений деятельности Компании.

Аграрное производство

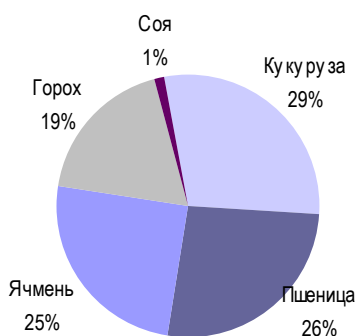
Аграрное подразделение АПХ «Мираторг» включает в себя производство зерна и комбикормов. На рисунке ниже представлены результаты деятельности за 2005-2006гг., а также прогнозные показатели до 2011г.



Источник: АПХ «Мираторг»

В настоящее время Холдинг обрабатывает 40 тыс. га пашни в Корочанском, Ивнянском и Прохоровском районах Белгородской области и в ближайшие 2 года планирует расширение посевных площадей примерно в 2 раза до 70 тыс. га. Структура сельскохозяйственных угодий Компании по выращиваемым культурам представлена на рисунке ниже.

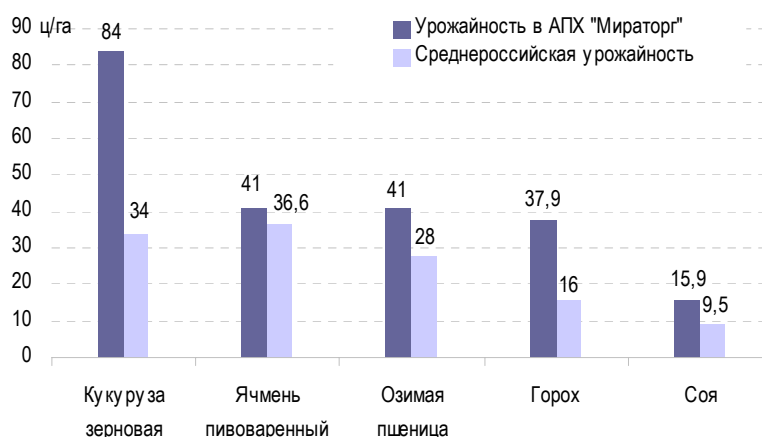
Структура посевных площадей
По состоянию на 2006г.



Источник: АПХ «Мираторг»

Компания ООО «Агрохолдинг Ивнянский», представляющая зерновое подразделение АПХ «Мираторг», является одним из ведущих предприятий в России по оснащенности техникой, эффективности ее использования и достигнутым результатам. Как можно увидеть на приведенном ниже рисунке, в 2006 году, даже при не самых благоприятных погодных условиях, предприятие добилось впечатляющих результатов и высокой урожайности, превышающей среднероссийские показатели.

Урожайность в АПХ «Мираторг» в сравнении со среднероссийскими показателями По данным за 2006г.



Источник: АПХ «Мираторг», Институт конъюнктуры аграрного рынка

ООО «Агрохолдинг Ивнянский» оснащен лучшими образцами сельскохозяйственной техники от ведущих мировых производителей. Вся техника приобретается на тендерной основе после тщательного анализа потребностей производства. В результате Холдингу удается добиваться необходимых результатов при оптимальном использовании оборудования, что позволяет снижать сроки его окупаемости. В настоящее время парк ООО «Агрохолдинг Ивнянский» включает в себя широкозахватные сеялки итальянской фирмы Gaspardo Seminatrici, канадской Bourgault Industries, американской John Deere; тракторы John Deere и комбайны CLAAS Lexion производительностью 110 га/сутки, самоходные опрыскиватели повышенной производительности John Deere (700 га/сутки) и др.

Тракторы оборудованы бортовыми компьютерами, в которые внесены карты обрабатываемых полей с указанием химического состава почвы. Полевая лаборатория позволяет агрономам оперативно определить состав почвы в любом районе и, при необходимости, вносить в карты полей соответствующие изменения. Благодаря данной технологии при внесении минеральных удобрений высевается именно то количество, которое необходимо на данном участке пашни. В результате достигается значительная экономия удобрений и снижается себестоимость зерна.



Автопарк ООО «Агрохолдинг Ивнянский»: немецкие комбайны CLAAS Lexion 580

В области средств защиты растений Холдинг сотрудничает с компаниями – мировыми лидерами: Bayer, Singenta, DAU, BASF, DuPont. Специалисты агрономической службы проходят стажировку за границей в учебных центрах фирм-производителей.

АПХ «Мираторг» уделяет большое внимание эффективности производства и, в частности, технологии кормления. Партнером АПХ «Мираторг» в области кормопроизводства и кормления является голландская компания Trouw Nutrition. Специалисты Trouw Nutrition участвуют в разработке стратегии кормления, рассчитывают рационы, осуществляют контроль качества на комбикормовом заводе.

В Ивнянском р-не Белгородской области в июне 2007 г. сдан в эксплуатацию комбикормовый завод мощностью 220 тыс. т в год и элеватор на 60 тыс. т единовременного хранения. Технологическое оборудование поставлено американской фирмой Wrook и голландской Ottevanger. В состав комплекса по хранению зерна входят 7 емкостей для хранения, зерносушилка и оборудование для подработки зерна до базисных кондиций. Комбикормовый завод оснащен четырьмя весовыми дозаторами различной производительности, современными высокоточными смесителями.



Элеватор для хранения зерна АПХ «Мираторг»

Ключевым этапом в комбикормовом производстве является контроль качества. На комбикормовом заводе АПХ «Мираторг» контроль производится на всех этапах, начиная с закупаемых ингредиентов и заканчивая готовой продукцией. Лаборатория оснащена новейшим оборудованием и подключена через Интернет к исследовательскому центру в Голландии. Удачное географическое расположение завода – максимальная удаленность от ферм составляет 70 км – положительно сказывается на стоимости доставки, и, следовательно, на себестоимости производимой свинины.

Выращивание и убой свиней

В 2005г. АПХ "Мираторг" приобрел контрольные пакеты в компаниях ООО «Белго Ген» и ООО «Свинокомплекс Курасовский», а также в транспортно-логистической компании ООО «Белго Серв». На тот момент количество свиноматок составляло в сумме 4900, а общая мощность – 11,3 тыс. т./год в живом весе. Обе фермы были реконструированы по проектам и под контролем европейских специалистов с использованием современных технологий.



Свинокомплекс «Курасовский»

В 2006 были дополнительно введены в эксплуатацию модульный репродуктор на 3400 свиноматок в с. Мочаки с откормом в с. Радьковка и репродуктор на 1700 свиноматок в с. Курасовка с откормочником в с. Драгунка. В результате суммарная мощность производства составила 23 тысячи тонн свинины в живом весе в год, а производственные показатели вышли на уровень ведущих мировых производителей свинины и значительно превысили среднероссийские показатели (см. табл. ниже).

Основные производственные показатели в свиноводстве

	США	Голландия	Канада	Бразилия	Польша	Китай	Россия	Мираторг факт	Мираторг план
Себестоимость, евро/кг (убойный вес)	1,15	1,30-1,47	1,13-1,15	1	1,15-1,18	1,35	1,3	1,14	1,06
Число поросят на свиноматку в год	20,8	22,5	20	18,6	18,1	20,3	13,32	20	23
Средний объем производства мяса в год на свиноматку в убойном весе, кг	1 800	1 999	1 736	1 490	1 432	1 397	911	1 610	1 656
Конверсия корма на 1 кг привеса	3,4	2,64	н/д	н/д	н/д	н/д	5,2-7,8	3,3	3

Источник: Iowa State University, Rabobank, Национальная Мясная Ассоциация, АПХ «Мираторг»

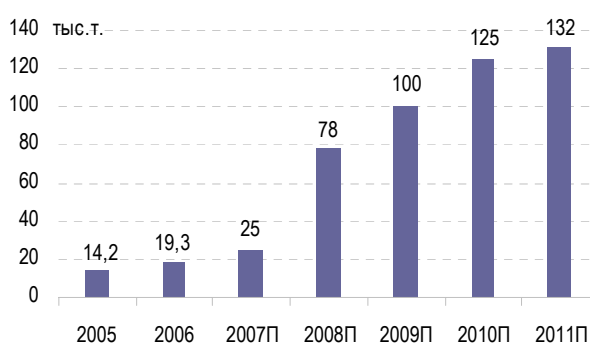
В 2006 году началось строительство трех новых свинокомплексов мощностью 12 тысяч тонн в год каждый в Прохоровском и Ивнянском районах Белгородской области: ООО «Свинокомплекс Прохоровский», ООО «Свинокомплекс Большанский» и ООО «Свинокомплекс Березовский». Разработку проекта и поставку оборудования на эти объекты осуществляет немецкая компания «Big Dutchman». Свинокомплексы «Большанский» и «Березовский» уже начали функционировать, и на них получен первый опорос свиней.



Первый опорос на свинокомплексе «Березовский», июнь 2007г. (генетика ирландской компании «Hermitage»)

На диаграмме ниже представлена динамика производства свинины в 2005-2006гг. и ее прогноз до 2011г, сделанный с учетом вводимых мощностей.

Производство свинины в живом весе в АПХ «Мираторг»



Источник: АПХ «Мираторг»

Конкурентное преимущество АПХ «Мираторга» в свиноводстве базируется на привлечении лучших иностранных технологий, касающихся всех стадий деятельности - производства комбикормов, выращивания свиней, переработки продукции. Для осуществления высокоэффективного производства свинины на базе ООО «Белго Ген» создана собственная генетическая ферма при участии ведущих мировых компаний PIC и Hermitage.

На комплексе ООО «Белго Ген» установлено вентиляционное оборудование голландской фирмы «Фанком» и оборудование для кормления животных французской фирмы «Фурнье». На ферме ООО «Свинокомплекс Курасовский» используется оборудование немецкой фирмы «Big Dutchman».

В декабре 2007 года холдинг заканчивает строительство уникального, самого технологичного в России предприятия по убою и переработке скота, созданного по проекту немецкого инженерного бюро Falkenstein.

Инвестиции в бойню составляют около \$140 млн. Ее производительность - 420 голов в час, что позволяет перерабатывать 2 млн. свиней в год, что эквивалентно 165 тыс. т мяса в год в убойном весе. Для сравнения: общий объем импорта из дальнего зарубежья в 2006-м году составил 602 т. тонн. Бойня высокоавтоматизирована и оснащена роботами, мощными холодильными установками и другим современным оборудованием.



Современное автоматическое откормочное оборудование ООО «Белго Ген»

Особенностью бойни АПХ «Мираторг» является уникальная для России глубина переработки мяса, что очень важно с точки зрения оптимизации себестоимости конечной продукции в условиях конкуренции и с импортной продукцией, и со свининой отечественного производства. Предприятие будет поставлять продукцию с высокой добавленной стоимостью розничным сетям (охлажденные мясные полуфабрикаты в потребительской упаковке) и промышленным переработчикам (охлажденные полутуши, бескостные отруба в вакуумной упаковке, субпродукты, мясокостная мука, пищевой и технический жир, плазма, гемоглобин и колбасная оболочка).

Производство полностью соответствует стандартам безопасности продукции НААСР (Hazard Analysis Critical Control Points). Уже при открытии бойня будет соответствовать сертификатам ISO9001 (система менеджмента качества) и ISO14001 (экологическая безопасность). С учетом всех перечисленных преимуществ, бойня имеет высокий потенциал для экспорта продукции за рубеж.

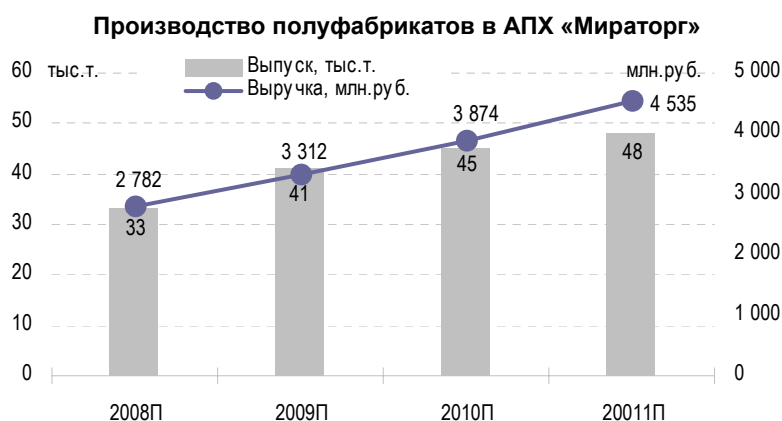
На 2008 год планируется строительство 2-ой очереди предприятия, предусматривающей убой 100 тысяч голов КРС в год. С вводом предприятия в промышленную эксплуатацию АПХ «Мираторг» рассчитывает на серьезное продвижение на рынке охлажденного мяса свинины и говядины под собственным брендом «Мясная столица». Планируется, что доля «Мясной столицы» на сильно фрагментированном российском рынке мясных охлажденных продуктов питания вырастет до 7%, что позволит Компании занять место в первой пятерке производителей и поставщиков.

Мясопереработка и производство полуфабрикатов

В 2006г. в Калининграде совместно со своим давним партнером - крупнейшим бразильским производителем мяса и полуфабрикатов Sadia SA - было создано предприятие «Конкордия» по производству полуфабрикатов под торговой маркой «Sadia», а также под брендами, принадлежащими АПХ «Мираторг». Продукция завода будет поставляться на внутренний, так и на международный рынок.

По уровню организации производственных процессов, стандартам гигиенической безопасности и технологичности завод не имеет аналогов в России. Он спроектирован с соблюдением всех правил организации производства и контроля качества продукции GMP ("Good manufacturing practice" - "Правила правильного производства") и стандартов НААСР. Благодаря максимальной автоматизации всех производственных процессов участие человека сведено к минимуму; раздельное размещение цехов исключает возможность перекрестного загрязнения. При запуске завод будет сертифицирован на соответствие системы менеджмента качества ISO9001 и охраны окружающей среды ISO14001.

Объем инвестиций в строительство предприятия составит около \$100 млн. Сдача в эксплуатацию завода мощностью 53 тысячи тонн продукции в год запланирована на ноябрь 2007 года. На графике ниже представлен прогноз производства полуфабрикатов на 2008-2011гг.



Источник: АПХ «Мираторг»

Уже подписан контракт на поставку продукции нового предприятия в рестораны быстрого питания сети McDonald's, традиционным поставщиком которой в Латинской Америке и Юго-Восточной Азии является Sadia. За 10 лет планируется продать около 420 тысяч тонн продукции мясоперерабатывающего завода.



Мясной полуфабрикат производства ООО «Конкордия»

Транспортная и складская и логистика

АПХ «Мираторг» стремится соблюдать мировые стандарты по транспортировке охлажденной и замороженной продукции и активно развивает направление низкотемпературной логистики.

Автопарк Компании включает в себя около 250 единиц специализированной автотехники европейского и корейского производства (Volvo, Mercedes-Benz, Renault, Hyundai), оснащенных современным холодильным оборудованием и средствами связи. Парк специально-автотранспорта включает в себя следующие виды автотехники:



Автопарк АПХ «Мираторг»: 20-тонный автоприцеп-холодильник на шасси Volvo с рекламой продукции «Sadia»

- рефрижераторы различного тоннажа (городские рефрижераторы и мощные автопоезда);
- специальные машины для ВТЛ-подразделений;
- животновозы для транспортировки свиней;
- комбикормовозы.

В связи с увеличением масштабов деятельности дистрибьюторского направления и вводом в строй новых свинокомплексов, мощностей по убою и переработке скота в 2007 году планируется на 20% расширить парк автотехники.

В настоящее время АПХ «Мираторг» - один из крупнейших арендаторов специализированных холодильных складских помещений общей площадью более 25 тыс. кв. метров, расположенных в Москве и Санкт-Петербурге. В 2007г. Компания собирается ввести в действие два собственных дистрибьюторских центра (ДЦ): в Московской области (Домодедово) и в Санкт-Петербурге. ДЦ в Домодедово будет запущен в сентябре 2007 года; первая очередь ДЦ в Санкт-Петербурге заработала в мае 2007 года. В итоге суммарный объем хранения составит около 32 тысяч паллет замороженного и охлажденного мяса, мясопродуктов, рыбы и овощей. Планируемый грузооборот двух новых ДЦ – 100 тысяч тонн продукции в месяц.

Дистрибьюторские центры были спроектированы немецким подразделением компании SIEMENS – SIEMENS Logistic & Assembly, особое внимание было уделено специфике дистрибуции и оптимизации внутри-складской логистики – это позволяет достичь существенной экономии на логистических операциях. ДЦ оснащены современным холодильным оборудованием, спроектированным компанией York, дающим уникальную в России возможность осуществлять домораживание продукции. Все перемещения и учет грузов полностью автоматизированы. Центры функционируют в круглосуточном режиме, в их состав входят также авторемонтные мастерские, АЗС и другие вспомогательные службы.

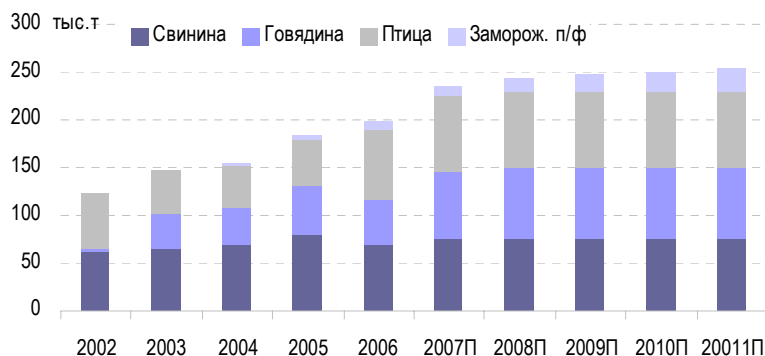
В настоящий момент транспортно-логистическое подразделение удовлетворяет не только собственные потребности Холдинга, но и начало оказывать услуги сторонним организациям. АПХ «Мираторг» ожидает, что со временем рентабельность этого направления значительно увеличится, и оно станет одним из самых прибыльных бизнесов в структуре Холдинга.

Дистрибуция и оптовая торговля

АПХ «Мираторг» осуществляет поставки продукции собственного производства, а также является эксклюзивным дистрибутором ведущих мировых и отечественных производителей (бразильские Sadia и Minerva, российская компания ОАО "Куриное Царство" и многие другие), что гарантирует стабильность поставок, возможность совместного участия в продвижении продукции и развитии торговых марок, выгодные закупочные цены и условия работы на рынке. Основными регионами продаж Компании являются Москва и Санкт-Петербург.

По объемам дистрибуции импортных и отечественных продуктов питания АПХ «Мираторг» занимает одно из ведущих мест на российском рынке. Компания является крупнейшим российским квотодержателем по общему объему квот на импорт свинины, говядины и мяса птицы. География импортных закупок Компании охватывает Южную Америку, США, страны Европы, Австралию. Как показано на рисунках ниже, рыночная доля Компании во всех сегментах остается стабильной или растет высокими темпами.

Продажи импортной продукции, тыс. тонн.



Продажи отечественной продукции, тыс. тонн.



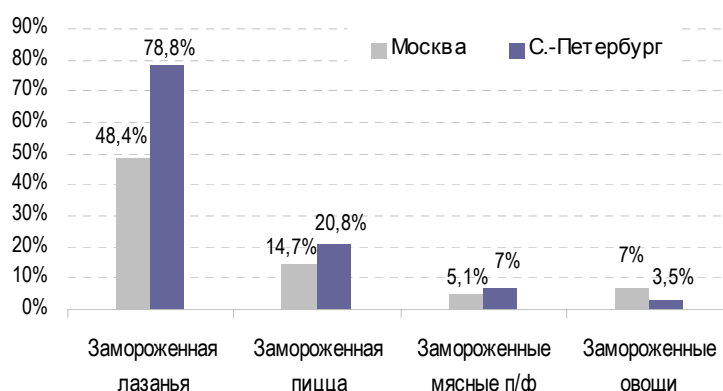
Источник: АПХ «Мираторг»

В целом, доля отечественной продукции в продажах Компании, в том числе собственного производства, сопоставима или превышает по отдельным наименованиям долю импорта. Таким образом, АПХ «Мираторг» целенаправленно реализует стратегию импортозамещения.

В 2002-2005гг. ежегодный рост продаж отечественной птицы структурами АПХ «Мираторг» составлял 10-20%. В частности, в 2005 году реализовано 22,2 тысячи тонн замороженной птицы. В 2006 году – более 38,65 тысяч тонн (рост в 70,4% по сравнению с предыдущим годом). С 2005 года АПХ «Мираторг», используя собственные логистические технологии, активно продвигает на рынок охлажденное мясо птицы и изделия из охлажденного мяса птицы, производимое на фабриках ОАО «Куриное царство» (Липецкая и Брянская области). Всего за 2006 год продажи охлажденного мяса птицы структурами АПХ «Мираторг» приблизились к 14 тыс. т. По данным агентства «Бизнес-Аналитика» на московском розничном рынке охлажденного мяса птицы на август 2006 года АПХ «Мираторг» удерживает первую позицию.

Компания успешно работает на рынке замороженных готовых блюд и полуфабрикатов. Так, по оценкам Института аграрного маркетинга, на рынке Санкт-Петербурга она удерживает первое место в сегменте «замороженная лазанья» (доля Компании - 78%) и второе место в сегменте «замороженная импортная пицца» (доля АПХ «Мираторг» - 20%). Активно растут продажи в сегменте «замороженные мясные полуфабрикаты», где за два года доля рынка увеличилась до 7%, что вывело Компанию в пятерку ведущих поставщиков. Ниже показаны доли Компании на рынках замороженных продуктов Москвы и Санкт-Петербурга.

Доли АПХ «Мираторг» на рынке замороженных продуктов
По данным на конец 2006г.



Источник: агентство «Бизнес-Аналитика»

В 2006 году на московский рынок была успешно выведена новая торговая марка в категории замороженных овощей – "Витамин". По данным маркетингового исследования агентства «ОК Рисеч» (апрель 2007г.), за первый сезон Витамин стал брендом №1, опередив западноевропейские бренды в таких категориях, как экологически чистый продукт, деликатес, марка здоровья. Кроме того, Витамин стал №3 по способности удерживать потребителя. На 2007 год запланировано активное расширение ассортимента собственных торговых марок как за счет выхода в традиционные для российского рынка продуктовые категории (блины, готовые блюда, овощи в панировке), так и за счет создания совершенно новых для нашего рынка сегментов. Бренд «Витамин» известен в качестве спонсора XX фитнес-конференции "World Class".

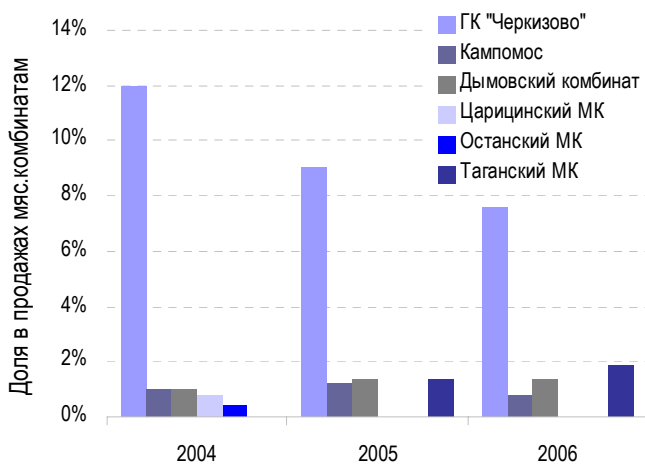
На данный момент основными продуктовыми марками холдинга являются "Витамин", "Sadia", "Русский Экспресс" и "7Морей". АПХ «Мираторг» эффективно использует комбинацию практически всех маркетинговых инструментов: ТВ-реклама, реклама на автомобильном и муниципальном общественном транспорте, спонсорство (Компания поддерживает знаковые для их целевых аудиторий события: XI и XII Международные Фитнес-Конвенции, турниры по гольфу и т.п.), маркетинговые акции в розничных каналах продаж. Для увеличения эффективности и снижения себестоимости маркетинговых акций активно применяется практика «Ко-промо» - кооперация с торговыми марками из несмежных продуктовых сегментов, имеющими сходную целевую аудиторию.



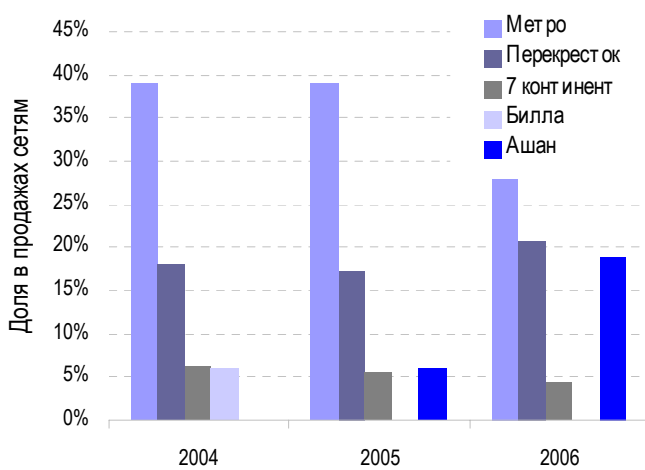
Торговые марки
АПХ «Мираторг»

АПХ «Мираторг» поддерживает долгосрочные партнерские отношения с крупнейшими мясокомбинатами, розничными сетями и компаниями сектора HoReCa (Hotels, Restaurants and Catering – Отели, рестораны и предприятия общественного питания), что делает продажи Холдинга высокодиверсифицированными. Ниже представлены основные клиенты Холдинга.

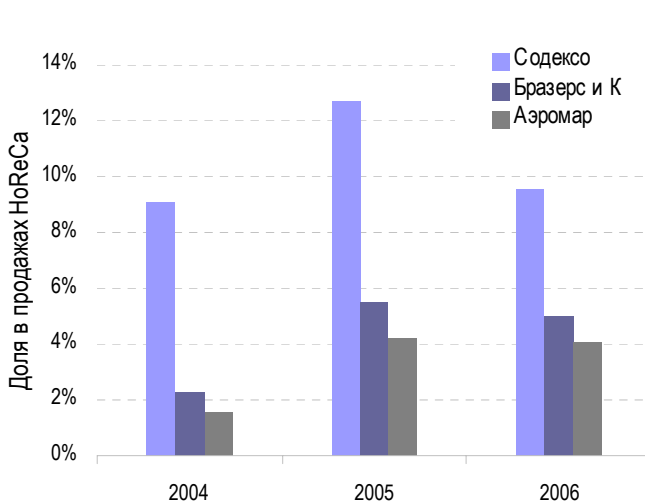
Клиенты АПХ «Мираторг» на рынке мясопереработки



Клиенты АПХ «Мираторг» на рынке розничной торговли



Клиенты АПХ «Мираторг» на рынке HoReCa



Помимо крупных клиентов, показанных выше, АПХ «Мираторг» поставляет свою продукцию в магазины традиционной розницы Москвы, Санкт-Петербурга и Калининграда. В целом, клиентская база АПХ «Мираторг» включает более 5000 торговых предприятий.

Персонал

Сегодня в АПХ «Мираторг» трудится около 2 500 человек, работающих в Москве, Санкт-Петербурге, Калининградской и Белгородской областях и объединенных общими целями и стремлением действовать максимально эффективно.

Персонал - одна из главных ценностей Компании, фактор, имеющий решающее значение для укрепления лидирующего положения на рынке. Именно поэтому Компания ориентирована на профессиональный рост своих сотрудников путем проведения как внутрикорпоративного обучения, так и при помощи внешних учебных программ. Руководители подразделений, а также профильные специалисты Компании обучаются в ведущих бизнес-школах на различных программах, включая MBA. В ситуации, когда внутренних ресурсов недостаточно, Холдинг привлекает специалистов из других крупных российских и западных компаний для внедрения нового опыта и свежих идей.

Общее руководство Компанией осуществляют ее основатели – Линник Александр Вячеславович и Линник Виктор Вячеславович.

Линник А. В. родился в 1967 году. Имеет большой опыт работы в области FMCG (Fast Moving Consumer Goods – товары массового спроса). В сферу его деятельности входят вопросы оперативного управления АПХ «Мираторг», организация эффективного взаимодействия структурных подразделений, контроль реализации бизнес-планов, формирование эффективной управленческой команды, управление системой риск-менеджмента.

Линник В. В. родился в 1967 году. Имеет значительный трудовой опыт в сфере FMCG, лауреат Национальной премии им. Петра Столыпина «Аграрная Элита России» 2007 года в номинации «Агроуспех Года». В АПХ «Мираторг» занимается вопросами стратегического развития, планирования деятельности предприятий Холдинга, развития новых направлений бизнеса, взаимодействия с государственными структурами и общественными организациями.

Число сотрудников АПХ «Мираторг», работающих в животноводческом и растениеводческом направлениях, насчитывает около 1 000 человек. Персонал ориентирован на использование передовых западных и российских технологий в сельском хозяйстве. Иностранцы специалисты, работающие в составе Белгородского подразделения, успешно занимаются внедрением лучших стандартов и методик работы. Мотивация на успех, регулярное изучение сотрудниками Компании прогрессивных технологий и внедрение их в производственный процесс позволяют добиваться высоких результатов работы в агропромышленном направлении.

Дистрибуция и логистическое направление развиваются молодой и активной командой специалистов, стремящихся к собственному профессиональному росту и развитию Компании в целом. 90% сотрудников имеют законченное высшее образование, либо находятся в процессе его получения. Все сотрудники, участвующие в общении с клиентами Компании, проходят регулярные внутрикорпоративные тренинги, направленные на повышение эффективности работы и личностное развитие.

Стабильность и развитие команды являются одной из самых сильных сторон Компании, и АПХ «Мираторг» по праву гордится высоким уровнем профессионализма своих сотрудников.

Финансовые показатели

В настоящее время Холдинг не имеет заверенной аудиторами консолидированной МСФО отчетности (на данный момент аудированную МСФО отчетность имеют ООО «Белго Ген» и ООО «Свинокомплекс Курасовский»). Компания начнет готовить международную отчетность с 2008 года. Представленные ниже показатели финансового состояния и результатов деятельности получены на основе объединения РСБУ отчетности основных функционирующих (по состоянию на конец 2006г.) компаний Холдинга путем исключения внутренних оборотов между ними. Данные компании перечислены ниже:

- ООО «ДК «Мираторг» (дистрибуция),
- ООО «Мираторг - Калининград» (дистрибуция),
- ООО «МираТорг СПб» (дистрибуция),
- ООО «СК Курасовский» (животноводство),
- ООО «Белго Ген» (животноводство),
- ООО «Агрохолдинг Ивнянский» (сельхозпроизводство),
- ООО «ТД «Белго Ген» (животноводство).

Основные финансовые показатели АПХ «Мираторг», тыс. руб.

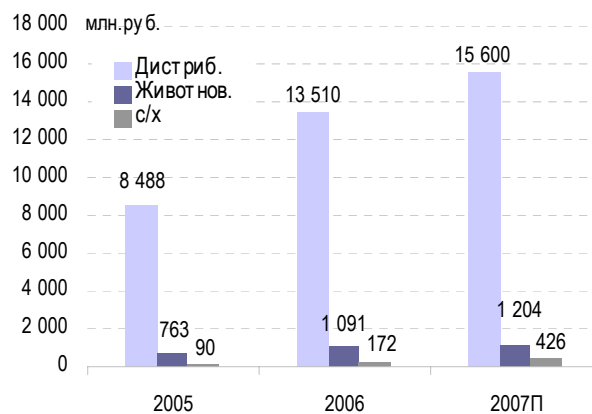
	2005	2006	2007П
Финансовые результаты			
Выручка	9 334 660	14 755 412	17 229 350
Операционные расходы	8 873 908	13 815 529	15 619 710
ЕВITDA	522 257	966 091	1 609 639
Проценты по кредитам и займам	100 390	242 196	383 166
Чистая прибыль	319 835	474 573	881 562
Балансовые показатели			
Актив			
Внеоборотные активы	1 775 243	2 080 242	3 211 110
Текущие активы	2 519 411	7 956 236	8 027 820
в т.ч. ден. средства и краткосрочные фин. вложения	167 487	854 420	793 236
Пассив			
Капитал	498 159	1 264 099	2 660 700
Долгосрочный долг	1 521 474	1 498 203	4 506 071
Краткосрочный долг	728 550	1 568 911	905 000
Кредиторская задолженность	1 520 961	5 650 138	3 167 159

*- Данные по РСБУ, консолидированные по основным функционирующим (по состоянию на конец 2006г.) компаниям Холдинга

Источник: АПХ «Мираторг»

Объединенные данные этих компаний характеризуют финансовые показатели АПХ «Мираторг» в целом, т.к. их совокупная доля в общей выручке Холдинга по состоянию на конец 2006г. составляет 99%, и, таким образом, на данный момент они являются основными центрами прибыли АПХ «Мираторг».

Компания демонстрирует быстрые темпы роста финансовых результатов, благодаря динамичному развитию и расширению своей операционной деятельности. В 2006г. консолидированная выручка выросла на 58,1% и составила 14 755 млн. руб. (9 335 млн. руб. в 2005г.). Консолидированная ЕВITDA увеличилась на 85% до 966 млн. руб. в сравнении с 522 млн. руб. в 2005г. На диаграмме ниже представлены показатели выручки по всем основным направлениям деятельности.

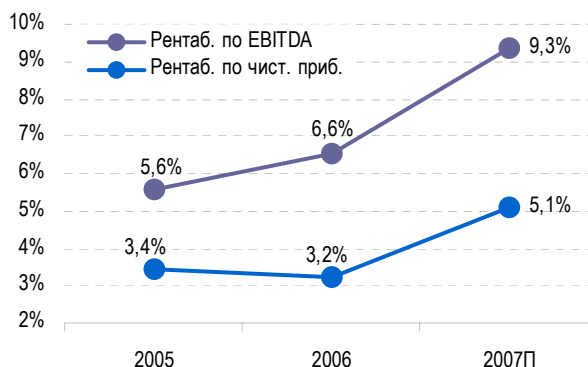
Структура выручки по направлениям деятельности


Источник: АПХ «Мираторг»

Как видно из приведенной диаграммы, наибольшая доля в выручке принадлежит дистрибьюторскому направлению. При этом в 2006г. произошел значительный рост в животноводстве (42,9%), организованном в структуре Холдинга только в 2005г.

Как показано на рисунке ниже, показатели рентабельности Компании также находятся на высоком уровне. Так, в 2006г. рентабельность по ЕВITDA выросла с 5,6% до 6,6%. По данному показателю Компания занимает одно из первых мест в отрасли.

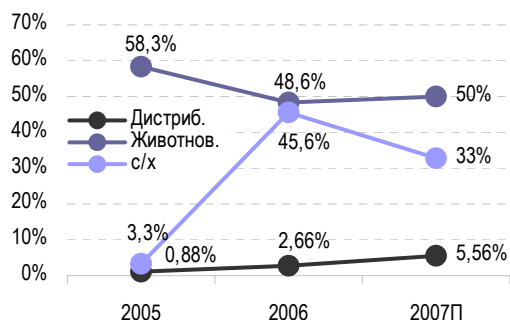
Рентабельность, 2005-2007Пгг.



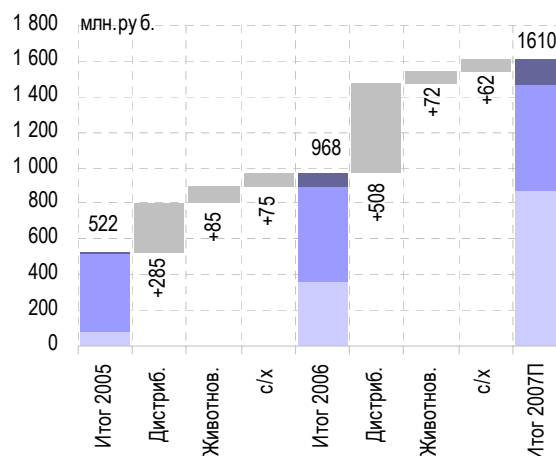
Источник: АПХ «Мираторг»

На рисунке ниже представлен анализ EBITDA по отдельным направлениям деятельности. Как следует из приведенных диаграмм, наибольший вклад в EBITDA принадлежит дистрибуции. При этом, как и ожидалось, самыми рентабельными по результатам 2006г. оказались животноводство (48,6%) и сельское хозяйство (45,6%). Именно вследствие высокой добавленной стоимости, создаваемой этими бизнес-сегментами, АПХ «Мираторг» реализует масштабную инвестиционную программу по их развитию, направленную на превращение Компании в крупнейший производственный вертикально-интегрированный агрохолдинг.

Сегментная рентабельность по EBITDA



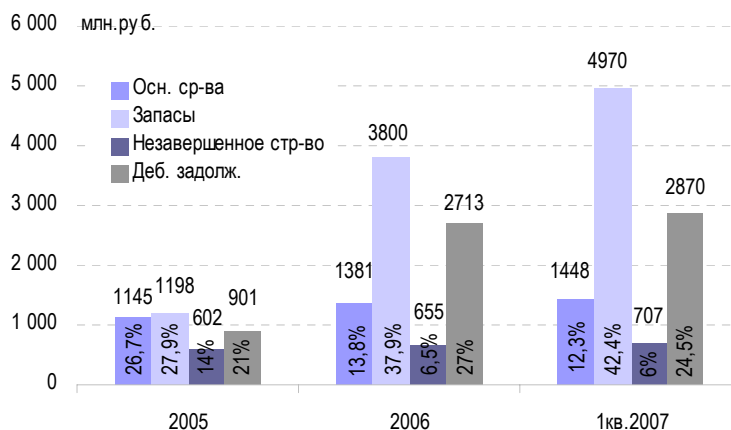
Вклады сегментов в EBITDA



Источник: АПХ «Мираторг»

Основными статьями активов Компании являются запасы, дебиторская задолженность, основные средства и незавершенное строительство. По состоянию на конец 2006г. их доли в общей сумме активов составляли соответственно 37,9%, 27%, 13,8% и 6,5%. На диаграмме ниже представлена динамика изменения основных статей актива баланса АПХ «Мираторг» в 2005 - 1 кв. 2007гг.

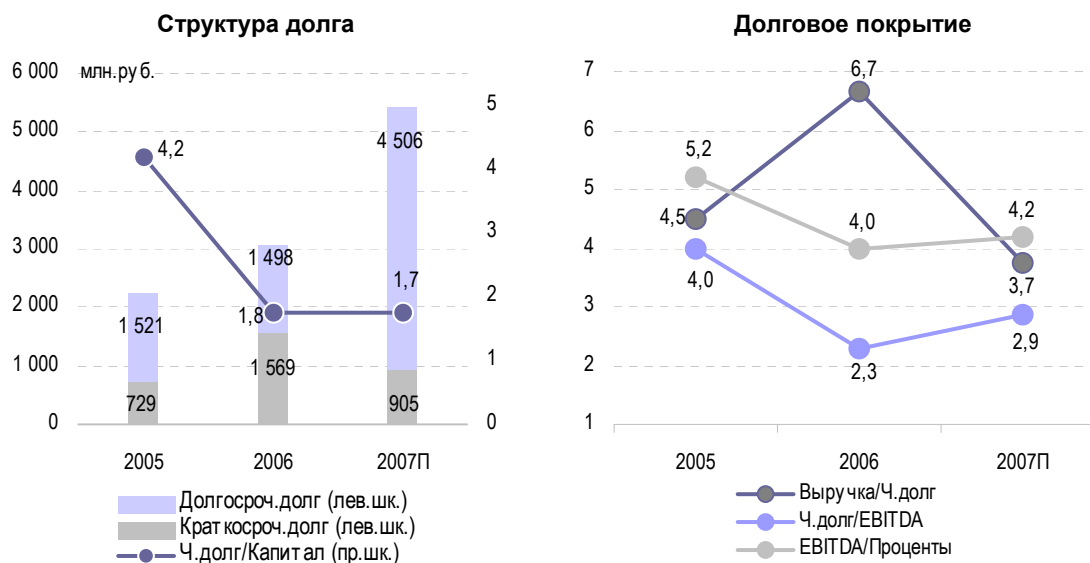
ОСНОВНЫЕ СТАТЬИ АКТИВОВ



Источник: АПХ «Мираторг»

Данный состав активов объясняется значительными инвестициями в основные средства и строительством новых производственных мощностей (свинокомплексы, логистические центры, элеваторы и др.). Кроме того, расширение деятельности потребовало увеличения запасов сырья, материалов и готовой продукции. При этом для привлечения новых клиентов и продвижения на новые рынки Компания предоставляет льготные условия по оплате своей продукции. Это объясняет большую долю дебиторской задолженности в составе активов Холдинга.

Масштабные инвестиции потребовали привлечения значительного объема заемных средств. Так, за 2006г. долг Компании вырос на 36,3% и составил на конец 2006г. 3 067 млн. руб. При этом, благодаря росту капитала, вызванному увеличением нераспределенной прибыли (в 3,2 раза), соотношение чистого долга (долг за вычетом денежных средств и других эквивалентных им высоколиквидных активов) и капитала уменьшилось с 4,2х в 2005г. до 1,8х в 2006г. На рисунках ниже показана структура долга и долговое покрытие по данным на 2005 – 2007Пгг.



Источник: АПХ «Мираторг»

Таким образом, как следует из приведенных графиков, финансовое положение Компании можно оценить как устойчивое. Несмотря на возросшую долговую нагрузку, вызванную потребностями в финансировании инвестиционных программ, Компания сохраняет высокий уровень платежеспособности.

Показатели эффективности Компании также находятся на высоком уровне. Так, значение показателя текущей ликвидности по данным на конец 2006г. составляет 1,09х, что говорит о способности Компании рассчитываться по текущим обязательствам. В 2007г. ожидается рост этого показателя до 1,97х.

Таким образом, АПХ «Мираторг» является быстрорастущей компанией с показателями прибыльности и эффективности выше среднеотраслевых.

Стратегия и план развития АПХ «Мираторг»

К середине XXI века, согласно прогнозам ООН, население Земли увеличится на 50%, а потребность в продовольствии и энергии увеличится в два раза. Результатом ускорения темпов роста численности населения, повышения благосостояния в странах третьего мира и стабильности мировой экономики станет быстрорастущий спрос на животный и растительный белок, а также зерновые и масличные культуры для производства биоэтанола, биодизеля и биотоплива. Такое развитие уже сегодня закладывает прочные основы для динамичного развития животноводческой отрасли и производства зерна в таких странах, как Россия, Китай и Индия.

Постоянно работая над повышением качества выпускаемой продукции, АПХ «Мираторг» уже сегодня готовится к выходу на мировые рынки продовольствия. Потенциальные потребители Холдинга – это Китай, Юго-Восточная Азия и Япония, а также страны СНГ и Ближнего Востока.

В условиях усиливающейся конкуренции в выигрыше будут оказываться компании, которые смогут сконцентрировать производство в рамках вертикально-интегрированной структуры. Именно поэтому стратегия АПХ «Мираторг» называется «От поля до прилавка». Компания сосредоточится как на производстве исходного сырья, так и его первичной и глубокой переработке для получения конечной продукции с высокой добавленной стоимостью и ее последующей реализации.

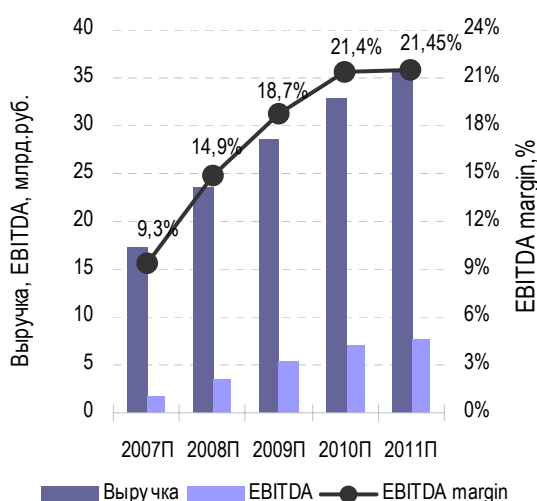
Приоритетными задачами Компании на ближайшие годы являются:

- расширение обрабатываемых посевных площадей,
- увеличение производства свинины,
- инвестиции в производство мяса птицы,
- расширение производства кормов и премиксов,
- снижение зависимости от дефицита предложения качественных товаров и услуг для обеспечения своего устойчивого развития и максимального удовлетворения потребностей растущего рынка,
- снижение себестоимости конечной продукции,
- дальнейшее улучшение производственных показателей.

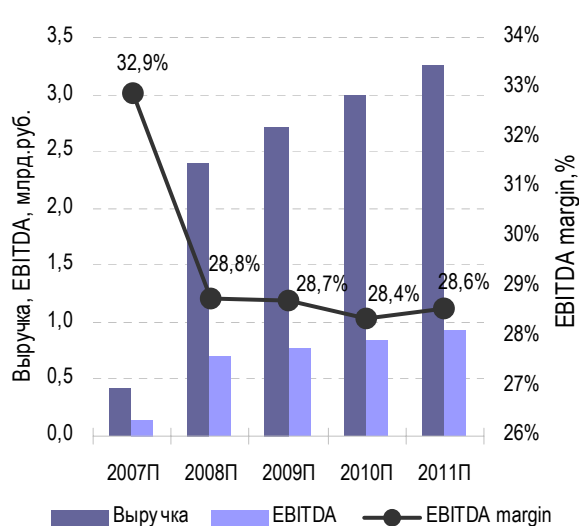
На рынке продовольствия все более важную роль будет играть фактор эффективного управления издержками производства. Для достижения высоких показателей и получения стабильно высокой прибыли Компания будет уделять особое внимание применению новейших мировых технологий и разработок в аграрной сфере, привлекать высококвалифицированные кадры, в том числе из-за рубежа.

На следующих диаграммах представлен прогноз основных финансовых результатов по Холдингу в целом и по каждому направлению в отдельности на 2007П-2011Пгг.

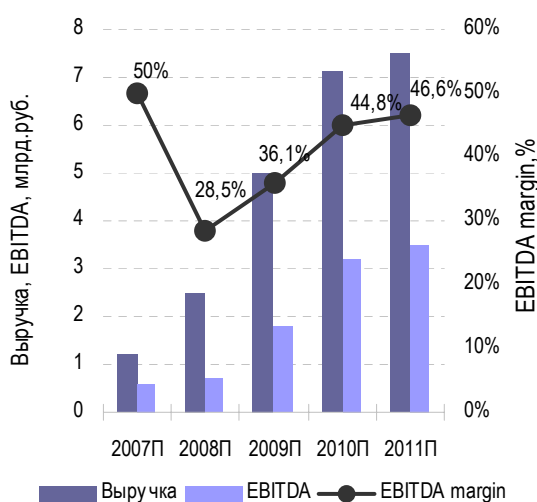
Общий прогноз по Холдингу



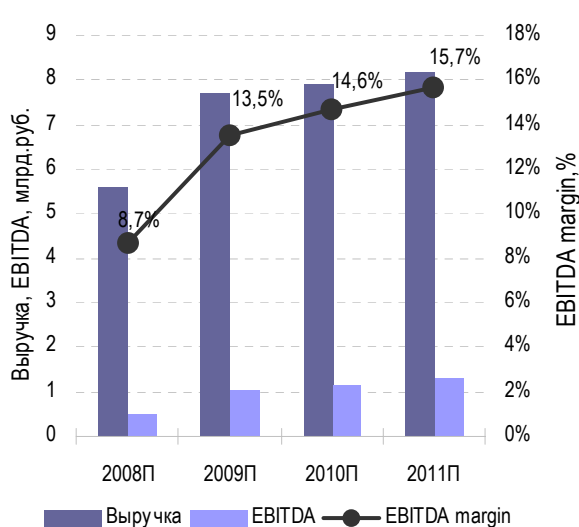
Прогноз по с/х направлению



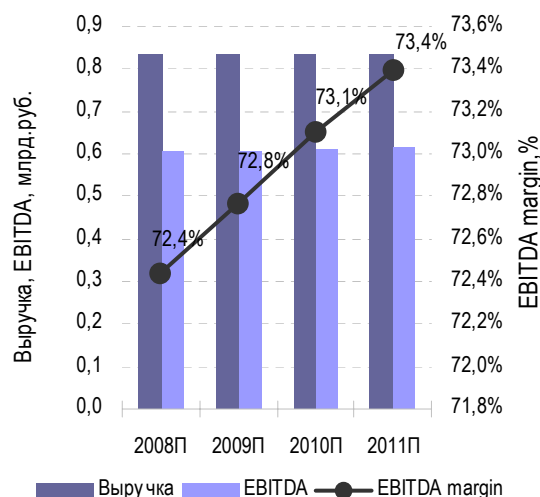
Прогноз по животноводству



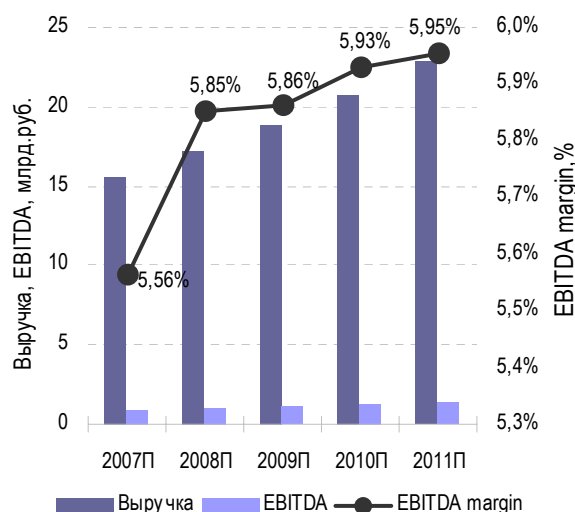
Прогноз по производству



Прогноз по транспорту и складской логистике



Прогноз по дистрибуции



Источник: АПХ «Мираторг»

В средне- и долгосрочной перспективе задачами АПХ «Мираторг» являются

1. В производственной сфере:

- **Зерноводство:** доведение посевных площадей до 150 тысяч гектар, внедрение современных почвосберегающих технологий (no till); производство зерновых не только для обеспечения кормами собственных свиноводческих и птицеводческих предприятий, но и выход на рынок сырья для производства биоэтанола и биотоплива первого и второго поколения;
- **Кормопроизводство:** строительство второго комбикормового завода (260 тысяч тонн в год) и завода по производству премиксов; с увеличением потребности в кормах на российском и международном рынках Компания рассчитывает стать поставщиком этого товара другим производителям мяса;
- **Овощеводство:** создание в Белгородской области производства по выращиванию, переработке и заморозке овощей, ягод и грибов мощностью 20 тысяч тонн в год (торговая марка "Витамин"); сегодня большая часть этих товаров завозится из-за рубежа, потенциальные возможности за счет импортозамещения составляют десятки тысяч тонн;
- **Свиноводство:** завершение создания производства мощностью 1 миллион свиней в год и собственной генетической фермы (нуклеус) для работы с чистопородными свиньями (GGP) для пополнения прародительского (GP) и родительского стада;
- **Птицеводство:** создание собственного производства мяса птицы, включающего в себя репродуктор 2-го порядка, площадки для выращивания ремонтного молодняка и бройлеров, инкубаторий, комбикормовое производство и завод по убою и переработке птицы мощностью 100 тысяч тонн в год;
- **Убой:** завершение строительства линии по убою и переработке КРС производительностью 100 тысяч голов в год;
- **Переработка мяса:** совместно с бразильской компанией Sadia строительство 2-ой и 3-ий очередей завода по производству мясных полуфабрикатов и готовых блюд (дополнительно 120 тысяч тонн в год), экспорт в Европу.

2. В хранении, дистрибуции и логистике:

- Строительство в Калининградской области низкотемпературного логистического комплекса с объёмом хранения 8 тысяч тонн, на данный момент выбрана площадка и ведутся проектные работы;
- Открытие оптовых холодильных и морозильных логистических центров в российских городах-миллионниках;
- Оказание максимально полного комплекса услуг по хранению и дистрибуции охлаждённых и замороженных продуктов питания, включая междугородние и международные перевозки рефрижераторным транспортом;
- Занятие лидирующих позиций в дистрибуции продуктов питания в России;

- Доля рынка до 20% в целевых сегментах рынка.

3. В реализации импорта:

- Сохранение доли АПХ «Мираторг» на рынке импортного мяса;
- Привлечение стратегических партнёров по импорту, таких Sadia, Minerva, Danish Crown, Doux, Trown Nutrition, в качестве со-инвесторов в проектах АПХ «Мираторг» в области производства и переработки сельскохозяйственной продукции.

4. В финансовой сфере:

- Целевой показатель рентабельности по консолидированной EBITDA margin – более 20%;
- Консолидация и аудит отчетности по МСФО в 2008г;
- Выход на международные рынки капиталов;
- Проведение IPO холдинга.

Факторы риска

Отраслевые риски

Продовольственный рынок в России находится на подъеме, что обусловлено благоприятной экономической ситуацией в стране и ростом благосостояния населения. АПХ «Мираторг» ожидает, что в 2007-2010гг. продолжится рост продаж и прибыльности Компании, в том числе, благодаря квалифицированному управлению на основе постоянного мониторинга конъюнктуры, складывающейся на российском и мировом рынках, грамотному использованию рыночной ситуации и комбинации квотных и внеквотных поставок. Риски появления неблагоприятных для отрасли факторов оцениваются менеджментом как минимальные. В случае их возникновения, АПХ «Мираторг» планирует провести их анализ и принять соответствующие меры в каждом отдельном случае.

Политические и региональные риски

Данный тип рисков связан с возможными потерями в результате политической нестабильности и социальных потрясений, а также природных катастроф.

Политическая ситуация в России остается стабильной. На протяжении последних лет правительство осуществляло реформы, которые привели к стабилизации макроэкономической ситуации и улучшению инвестиционного климата в стране. Это привело к повышению кредитного рейтинга Российской Федерации.

Климатические условия в регионах, в которых АПХ «Мираторг» осуществляет свою хозяйственную деятельность, благоприятные. Транспортная инфраструктура достаточно развита, поэтому прекращение транспортного сообщения из-за удаленности или труднодоступности маловероятно. Риски, связанные со стихийными бедствиями и событиями подобного рода, отсутствуют.

По мнению Компании, экономическая ситуация и географическое положение будут благоприятно сказываться на ее хозяйственной деятельности, и нет оснований ожидать изменений, способных негативно повлиять на деятельность АПХ «Мираторг» и, таким образом, повлечь за собой неисполнение обязательств по ценным бумагам.

Финансовые риски

АПХ «Мираторг» реализует стратегию роста, в том числе, за счет привлечения заемных средств, и, таким образом, Компания подвержена риску изменения процентных ставок. В настоящий момент процентные ставки остаются достаточно стабильными, и Компания считает маловероятным возможность их резкого изменения, как в сторону повышения, так и снижения. Поэтому хеджирование указанных рисков в настоящее время не осуществляется.

Колебания валютного курса оказывают влияние на деятельность Компании, т.к. она осуществляет активную внешнеэкономическую деятельность. Так, укрепление национальной валюты может привести к удешевлению импорта и падению спроса на отечественную продукцию. В то же время, ослабление рубля приведет к удорожанию закупаемых за рубежом технологий и оборудования. Однако, благодаря диверсификации между импортом, с одной стороны, и отечественными поставками и собственным производством, с другой, валютные риски для Компании минимальны. Кроме того, благодаря значительному положительному сальдо торгового баланса и большими золотовалютными резервами России, вероятность резкого повышения курса рубля в среднесрочной перспективе невысокая.

Компания также подвержена риску возможного ускорения инфляции. При резком увеличении темпов годовой инфляции индексация цен на конечную продукцию может привести к сокращению реальных доходов населения. Соответствующее падение потребительского спроса может негативно отразиться на финансовых результатах Компании. Критической инфляцией для АПХ «Мираторг» является уровень порядка 30-

35%. При этом умеренная инфляция не оказывает существенного влияния на деятельность Компании, т.к. у продукции АПХ «Мираторг» высокая оборачиваемость, и, таким образом, временной лаг между ростом затрат и следующим в ответ увеличением выручки практически отсутствует. В 2004 г. инфляция составила 11,7%, в 2005г. - 10,6% и в 2006г. - 9,2%. По прогнозам Правительства, темп инфляции в 2007г. составит 8,5-9,0%. Среднесрочная программа социально-экономического развития РФ предполагает снижение темпов роста потребительских цен до 6% к 2008г. Таким образом, риск резкого ускорения темпов годовой инфляции и превышения критического уровня в среднесрочной перспективе можно считать незначительным.

Правовые риски

Компания осуществляет внешнеэкономическую деятельность, и поэтому подвержена рискам изменения валютного и таможенного законодательства. Ужесточение валютного регулирования, особенно в части возмещения НДС при экспортных сделках, а также изменение требований таможенного контроля и пошлин, могут оказать отрицательное влияние на финансовое положение Компании. Однако в последние годы в России наметилась тенденция к стабильности политической и экономической ситуации, поэтому в этих условиях радикальное изменение валютного и таможенного законодательства маловероятно.

Налоговое законодательство России, особенно в части увеличения налоговых ставок и пересмотра порядка и сроков расчета и уплаты налогов, подвержено частому изменению, поддается неоднозначному толкованию и отличается непоследовательным проведением в жизнь. В этих условиях налоговое планирование и связанные с ним решения коммерческих вопросов осложнены, что может неблагоприятно сказаться на экономической деятельности. Однако руководство Компании рассматривает возможность существенного изменения налогового законодательства в ближайшие годы как незначительную.

Деятельность Компании является лицензируемой. Компания в целом своевременно и в полном объеме исполняет все лицензионные требования, каких-либо затруднений при продлении действия имеющихся лицензий не ожидается. Поэтому подверженность Компании данному риску можно считать минимальной.

В течение последних лет не происходило изменений судебной практики по вопросам, связанным с деятельностью Компании, (в том числе по вопросам лицензирования), которые могли бы негативно сказаться на результатах деятельности, а также на результатах судебных процессов с участием Компании. В настоящее время деятельность Компании не подвержена рискам изменения судебной практики в виду того, что Компания не участвует в судебных процессах, участие в которых может существенно отразиться на ее хозяйственной деятельности.

АПХ «Мираторг» не несет ответственность по долгам третьих лиц, которые могут оказать существенное влияние на его деятельность, и осуществляет контроль над уровнем допустимого риска дочерних предприятий.

Компания не участвует в судебных процессах, которые могли бы существенно отразиться на его финансово - хозяйственной деятельности.

Приложение

Аудированная МСФО отчетность ООО «Белго Ген» за 2006г.

ОТЧЕТ НЕЗАВИСИМЫХ АУДИТОРОВ

Руководству Общества с Ограниченной Ответственностью «Белго Ген»:

Мы провели аудиторскую проверку приведенной далее годовой финансовой отчетности Общества с Ограниченной Ответственностью «Белго Ген» («Компания») за год, закончившийся 31 декабря 2006 года. Ответственность за подготовку и достоверность данной годовой финансовой отчетности несет руководство Компании. Наша обязанность заключается в том, чтобы высказать мнение о достоверности указанной годовой финансовой отчетности на основании проведенного аудита.

Мы провели аудит в соответствии с Международными стандартами аудита. В соответствии с этими стандартами аудит планируется и проводится таким образом, чтобы получить достаточную уверенность в том, что годовая финансовая отчетность не содержит существенных искажений. Аудит включает в себя проверку на выборочной основе документальных подтверждений числовых показателей и пояснений к годовой финансовой отчетности. Аудит также включает оценку принципов бухгалтерского учета, используемых при подготовке годовой финансовой отчетности, и значительных допущений, сделанных руководством, а также оценку представления годовой финансовой отчетности в целом. Мы считаем, что проведенная нами аудиторская проверка дает достаточные основания для нашего заключения.

По нашему мнению, годовая финансовая отчетность достоверно отражает во всех существенных аспектах финансовое положение Компании по состоянию на 31 декабря 2006 года, а также результаты ее деятельности, движение денежных средств и изменения в собственном капитале за год, закончившийся на эту дату, в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.

ЗАО «Вета-Мазар», Москва

16 Апреля 2007

**БАЛАНС
 ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2006 ГОДА**

	Примечания	2006	2005
		'000 ЕВРО	'000 ЕВРО
АКТИВЫ			
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ:			
Основные средства	5	32,893	30,186
Плодоносящие биологические активы	6	857	934
Финансовые активы	7	1,344	932
Авансы, уплаченные поставщикам		226	-
		<u>35,320</u>	<u>32,052</u>
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ:			
Потребляемые биологические активы	8	3,572	2,994
Запасы		543	328
Торговая и прочая дебиторская задолженность	9	1,869	1,187
Налог на добавленную стоимость и прочие налоги к возмещению	10	1,677	1,968
Финансовые активы	7	6	232
Денежные средства и их эквиваленты		307	1,306
		<u>7,974</u>	<u>8,015</u>
ИТОГО АКТИВЫ		<u><u>43,294</u></u>	<u><u>40,067</u></u>
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ:			
Уставный капитал		1,235	1,235
Резерв по пересчету в валюту представления		751	955
Нераспределенная прибыль		11,518	10,551
		<u>13,504</u>	<u>12,741</u>
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА:			
Долгосрочные кредиты и займы	12	24,720	22,277
Отложенные налоговые обязательства	16	680	695
		<u>25,400</u>	<u>22,972</u>
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА:			
Торговая и прочая кредиторская задолженность	11	1,375	2,227
Налоговые обязательства		61	128
Краткосрочные кредиты и займы	12	2,954	1,999
		<u>4,390</u>	<u>4,354</u>
ИТОГО СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		<u><u>43,294</u></u>	<u><u>40,067</u></u>

**ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ
 ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2006 ГОДА**

	Примечания	2006	2005
		'000 ЕВРО	'000 ЕВРО
Выручка от реализации продукции		14,057	13,832
Себестоимость реализованной продукции		(9,953)	(8,519)
Прибыль от первоначального признания потребляемых биологических активов	8	1,111	917
Валовая прибыль от реализации продукции		5,215	6,230
Коммерческие и административные расходы	13	(1,686)	(2,359)
Прибыль от операционной деятельности		3,529	3,871
Процентные расходы, нетто	14	(2,404)	(383)
Прочие расходы, нетто	15	(158)	(83)
Прибыль до налогообложения		967	3,405
Налог на прибыль	16	-	-
Прибыль за год от продолжающихся операций		967	3,405

**ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В СОБСТВЕННОМ КАПИТАЛЕ
 ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2006 ГОДА**

'000 ЕВРО	Примечания	Уставный капитал	Резерв по пересчету в валюту представления	Нераспределенная прибыль	Итого собственный капитал
Остаток на 1 января 2005 года		1,235	-	6,801	8,036
Прибыль за год		-	-	3,405	3,405
Вклады от учредителя		-	-	345	345
Эффект от пересчета в валюту представления		-	955	-	955
Остаток на 31 декабря 2005 года		1,235	955	10,551	12,741
Прибыль за год		-	-	967	967
Эффект от пересчета в валюту представления		-	(204)	-	(204)
Остаток на 31 декабря 2006 года		1,235	751	11,518	13,504

**ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ
 ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2006 ГОДА**

	2006 ‘000 ЕВРО	2005 ‘000 ЕВРО
ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:		
Прибыль до налогообложения	967	3,405
Корректировки на:		
Амортизация	1,951	1,963
Прибыль от первоначального признания потребляемых биологических активов	(1,111)	(917)
Отрицательная / (Положительная) курсовая разница	174	(996)
Процентные расходы	2,230	1,379
Корректировка на инвестиционную деятельность, осуществляемую в неденежной форме	(353)	252
Операционная прибыль до изменений в оборотном капитале	3,858	5,086
Увеличение торговой и прочей дебиторской задолженности	(699)	(958)
Уменьшение / (Увеличение) НДС и прочих налогов к возмещению	262	(916)
Уменьшение / (Увеличение) потребляемых биологических активов и запасов	251	(264)
(Уменьшение) / Увеличение торговой и прочей кредиторской задолженности	(924)	150
Уменьшение налоговых обязательств (кроме налога на прибыль)	(65)	(7)
Денежные средства, полученные от операционной деятельности	2,683	3,091
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:		
Приобретение основных средств	(5,245)	(10,498)
Поступления от реализации плодоносящих биологических активов	337	410
Займы выданные	(297)	(1,377)
Денежные средства, направленные на инвестиционную деятельность	(5,205)	(11,465)
ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:		
Привлечение кредитов и займов	4,513	17,018
Погашение кредитов и займов	(2,004)	(6,920)
Поступления от государственных субсидий	1,189	435
Проценты выплаченные	(2,214)	(1,808)
Денежные средства, полученные от финансовой деятельности	1,484	8,725

**ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ
ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2006 ГОДА (продолжение)**

Эффект пересчета в валюту представления	39	149
УВЕЛИЧЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И ИХ ЭКВИВАЛЕНТОВ, НЕТТО	(999)	500
ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА И ИХ ЭКВИВАЛЕНТЫ на начало года	1,306	806
ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА И ИХ ЭКВИВАЛЕНТЫ на конец года	307	1,306

Аудированная МСФО отчетность ООО «Свинокомплекс Курасовский» за 2006г.

ОТЧЕТ НЕЗАВИСИМЫХ АУДИТОРОВ

Руководству Общества с Ограниченной Ответственностью «Свинокомплекс Курасовский»:

Мы провели аудиторскую проверку приведенной далее годовой финансовой отчетности Общества с Ограниченной Ответственностью «Свинокомплекс Курасовский» («Компания») за год, закончившийся 31 декабря 2006 года. Ответственность за подготовку и достоверность данной годовой финансовой отчетности несет руководство Компании. Наша обязанность заключается в том, чтобы высказать мнение о достоверности указанной годовой финансовой отчетности на основании проведенного аудита.

Мы провели аудит в соответствии с Международными стандартами аудита. В соответствии с этими стандартами аудит планируется и проводится таким образом, чтобы получить достаточную уверенность в том, что годовая финансовая отчетность не содержит существенных искажений. Аудит включает в себя проверку на выборочной основе документальных подтверждений числовых показателей и пояснений к годовой финансовой отчетности. Аудит также включает оценку принципов бухгалтерского учета, используемых при подготовке годовой финансовой отчетности, и значительных допущений, сделанных руководством, а также оценку представления годовой финансовой отчетности в целом. Мы считаем, что проведенная нами аудиторская проверка дает достаточные основания для нашего заключения.

По нашему мнению, годовая финансовая отчетность достоверно отражает во всех существенных аспектах финансовое положение Компании по состоянию на 31 декабря 2006 года, а также результаты ее деятельности, движение денежных средств и изменения в собственном капитале за год, закончившийся на эту дату, в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.

ЗАО «Вета-Мазар», Москва

16 Апреля 2007

**БАЛАНС
 ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2006 ГОДА**

	Примечания	2006 ‘000 ЕВРО	2005 ‘000 ЕВРО
АКТИВЫ			
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ:			
Основные средства	5	18,323	17,955
Плодоносящие биологические активы	6	649	860
Финансовые активы	7	1,249	1,205
Авансы, уплаченные поставщикам		148	240
		<u>20,369</u>	<u>20,260</u>
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ:			
Потребляемые биологические активы	8	2,782	2,234
Запасы		247	132
Торговая и прочая дебиторская задолженность	9	6,477	324
Налог на добавленную стоимость и прочие налоги к возмещению	10	171	1,397
Финансовые активы	7	60	-
Денежные средства и их эквиваленты		482	200
		<u>10,219</u>	<u>4,287</u>
ИТОГО АКТИВЫ		<u><u>30,588</u></u>	<u><u>24,547</u></u>
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ:			
Уставный капитал		1	1
Резерв по пересчету в валюту представления		80	267
Нераспределенная прибыль		11,471	4,575
		<u>11,552</u>	<u>4,843</u>
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА:			
Долгосрочные кредиты и займы	12	14,005	16,265
Отложенные налоговые обязательства	16	559	568
		<u>14,564</u>	<u>16,833</u>
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА:			
Торговая и прочая кредиторская задолженность	11	630	574
Налоговые обязательства		34	13
Краткосрочные кредиты и займы	12	3,808	2,284
		<u>4,472</u>	<u>2,871</u>
ИТОГО СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		<u><u>30,588</u></u>	<u><u>24,547</u></u>

**ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ
 ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2006 ГОДА**

	Примечания	2006	2005
		'000 ЕВРО	'000 ЕВРО
Выручка от реализации продукции		17,484	8,855
Себестоимость реализованной продукции		(9,370)	(4,945)
Прибыль от первоначального признания потребляемых биологических активов	8	1,445	1,030
Валовая прибыль от реализации продукции		9,559	4,940
Коммерческие и административные расходы	13	(663)	(547)
Прибыль от операционной деятельности		8,896	4,393
Процентные расходы, нетто	14	(1,726)	(1,580)
Прочие (расходы)/ доходы, нетто	15	(274)	6
Прибыль до налогообложения		6,896	2,819
Налог на прибыль	16	-	-
Прибыль за год от продолжающихся операций		6,896	2,819

**ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ В СОБСТВЕННОМ КАПИТАЛЕ
 ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2006 ГОДА**

'000 ЕВРО	Примечания	Уставный капитал	Резерв по пересчету в валюту представления	Нераспределенная прибыль	Итого собственный капитал
Остаток на 1 января 2005 года		1	-	1,756	1,757
Прибыль за год		-	-	2,819	2,819
Эффект от пересчета в валюту представления		-	267	-	267
Остаток на 31 декабря 2005 года		1	267	4,575	4,843
Прибыль за год		-	-	6,896	6,896
Эффект от пересчета в валюту представления		-	(187)	-	(187)
Остаток на 31 декабря 2006 года		1	80	11,471	11,552

**ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ
 ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2006 ГОДА**

	2006 ‘000 ЕВРО	2005 ‘000 ЕВРО
ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:		
Прибыль до налогообложения	6,896	2,819
Корректировки на:		
Амортизация	1,527	921
Прибыль от первоначального признания потребляемых биологических активов	(1,445)	(1,030)
Отрицательная / (Положительная) курсовая разница	23	(175)
Процентные расходы	1,703	1,755
Убыток от продажи основных средств	194	-
Корректировка на инвестиционную деятельность, осуществляемую в неденежной форме	44	(54)
Операционная прибыль до изменений в оборотном капитале	8,942	4,236
Увеличение торговой и прочей дебиторской задолженности	(6,121)	(103)
Уменьшение / (Увеличение) НДС и прочих налогов к возмещению	1,205	(1,360)
Уменьшение потребляемых биологических активов и запасов	723	158
Увеличение / (Уменьшение) торговой и прочей кредиторской задолженности	6	(20)
Увеличение / (Уменьшение) налоговых обязательств (кроме налога на прибыль)	20	(23)
Денежные средства, полученные от операционной деятельности	4,775	2,888
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:		
Приобретение основных средств и плодоносящих биологических активов	(2,212)	(9,020)
Поступления от реализации плодоносящих биологических активов	223	146
Займы выданные	(3)	(1,485)
Денежные средства, направленные на инвестиционную деятельность	(1,992)	(10,359)
ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:		
Привлечение кредитов и займов	1,255	10,379
Погашение кредитов и займов	(2,196)	(1,647)
Поступления от государственных субсидий	541	44
Проценты выплаченные	(2,028)	(1,271)
Поступления от прочих финансовых субсидий	-	38
Денежные средства, полученные от финансовой деятельности	(2,428)	7,543

**ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ
ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2006 ГОДА (продолжение)**

Эффект пересчета в валюту представления	(73)	51
УВЕЛИЧЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И ИХ ЭКВИВАЛЕНТОВ, НЕТТО	282	123
ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА И ИХ ЭКВИВАЛЕНТЫ на начало года	200	77
ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА И ИХ ЭКВИВАЛЕНТЫ на конец года	482	200

Контактная информация

ИК «КапиталЪ»

Москва, ул. Большая Полянка, д. 47, стр. 1

www.kapital-ig.ru

тел.: +7 (495) 748-87-38

факс: +7 (495) 748-87-38

Инвестиционно-банковский департамент ИК «КапиталЪ»

Руководитель департамента	Илья Зимин zimin@kapital-ig.ru
Заместитель руководителя департамента	Дмитрий Булавин bulavin@kapital-ig.ru
Начальник Управления рынков долгового капитала	Степан Ермолкин ermolkin@kapital-ig.ru
Синдикация	Кирилл Сычев sychev@kapital-ig.ru
Кредитный анализ	Кирилл Носов kirill.nosov@kapital-ig.ru

Департамент торговых операций ИК «КапиталЪ»

Начальник департамента	Андрей Зайцев trading@kapital-ig.ru
Начальник отдела долговых операций	Константин Святный fidesk@kapital-ig.ru
Отдел долговых операций	Вадим Никитин vadim.nikitin@kapital-ig.ru Владислав Григорьев vladislav.grigorjev@kapital-ig.ru

ВТБ

Москва, ул. Лесная, д. 6

www.vtb.ru

тел.: +7 (495) 775-71-30

факс: +7 (495) 956-38-92

Начальник Управления клиентских операций на финансовых рынках (УКОФР), Вице-президент.	Игорь Пьянков piankov@vtb.ru
Управляющий директор УКОФР	Алексей Коночкин konochkin@vtb.ru
Синдикация облигационных займов	Алексей Лушин lushin@msk.vtb.ru
Руководитель Службы продаж	Кирилл Зарезов zarezov@vtb.ru
Заместитель руководителя Службы продаж	Тимур Быков tbikov@vtb.ru

АПХ «Мираторг»

Москва, 1-я Фрунзенская ул., д. 5

www.miratorg.ru

тел.: +7 (495) 775-06-50

факс: +7 (495) 775-06-50

Финансовый директор	Владимир Маслов vm@agrohold.ru
Руководитель отдела кредитования	Роман Калачев R.Kalachev@agrohold.ru