


Предварительно утвержден

Советом директоров ОАО «САН Интербрю» (протокол от 22.05.2006 г.)

 /Корнилов Е.Д./

Председатель Совета директоров
ОАО «САН Интербрю»

Утвержден

Годовым общим собранием акционеров
ОАО «САН Интербрю» (Протокол
от 14.06.2006 г.)

 /Стрелла Дж.В./
Президент ОАО «САН Интербрю»

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ ОАО «САН ИНТЕРБРЮ» («ОБЩЕСТВО») ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗА 2005 ФИНАНСОВЫЙ ГОД

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ ОБЩЕСТВА

Корнилов Евгений Дмитриевич, Председатель (акциями Общества не владеет);
Джозеф Вильям Стрелла (акциями Общества не владеет);
Телюк Александр Константинович (акциями Общества не владеет);
Поздеев Денис Валерьевич (акциями Общества не владеет);
Каменский Андрей Михайлович (акциями Общества не владеет).

ПРЕЗИДЕНТ ОБЩЕСТВА

Джозеф Вильям Стрелла (акциями Общества не владеет).

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА

1. Пивоваренное производство;
2. Повышение эффективности схемы дистрибуции за счет создания партнерств с компаниями-дистрибьюторами и расширения охвата и насыщения рынка продукцией наших марок;
3. Укрепление существующих и вывод на рынок новых сортов с большей нормой прибыльности;
4. Инновации, в особенности в упаковке;
5. Совершенствование операционной деятельности;
6. Повышение эффективности пивоваренного производства.

ОТЧЕТ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ОБЩЕСТВА О РЕЗУЛЬТАТАХ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА ПО ПРИОРИТЕТНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Высокие показатели финансовой и операционной деятельности Общества были достигнуты благодаря активным усилиям в следующих областях:

1. Продвижение премиальных сортов пива;
2. Увеличение производственных мощностей и модернизация существующего оборудования;
3. Увеличение прибыльности в результате развития системы дистрибуции за счет укрепления партнерских отношений с компаниями-дистрибьюторами;
4. Инновации и успешные запуски в продажу новых марок пива и упаковки.

РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА В 2005 Г.

В 2005 г. рост рынка составил +6,3% за год и +10,8% за IV квартал, при этом объем продаж пива Общества вырос на +20,9% за год и на +47,8% за IV квартал. За отчетный год продажи международных, а также национальных марок Общества – «Сибирской короны» и «Клинского» – развивались очень динамично. В целом Общество достигло высокого уровня прибыльности, что способствовало получению хороших финансовых результатов за год.

Доля рынка Общества достигла 17,8% за год и 19,0% за IV квартал, что соответственно выше на +2,2% и на +4,8% аналогичных показателей прошлого года.

Объем продаж пива «Стела Артуа» вырос на +14,7% за год и +48,5% за IV квартал 2005 г соответственно. Объем продаж пива «Старопрамен» вырос на +36,2% за год и на +37,8% за IV квартал 2005 г. Объем продаж пива «Сибирская корона» за год вырос на +1,9%, тогда как за IV квартал этот показатель увеличился по сравнению с объемом продаж за тот же период прошлого года на +42,8%. В целом рост объема продаж пива марки «Клинское» в 2005 г. составил +3,1%. Рост этого показателя в IV квартале составил +10,4%. Объем продаж пива «Толстяк» вырос на +36,9% за год и на +61,4% за IV квартал.

Темп роста ПЭТ-упаковки и пива в бутылке, занимающих основную долю продаж Общества, в целом соответствовал темпу роста общего объема продаж Общества в России. Так, объемы продаж бутылочного пива выросли за год на +11,9% и на +35,4% за IV квартал соответственно. Объемы продаж пива в ПЭТ-упаковке увеличились за год и за IV квартал соответственно на +40,0% и +63,0%. Объемы продаж пива в кегах снизились на -1,2% за год, но вырос на +9,2% за IV квартал. Продажи баночного пива снизились на -1,5% за год и выросли на +39,8% за IV квартал.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

В 2005 г. Общество продолжало следовать ранее выбранной стратегии, направленной на расширение диверсификации портфеля марок, а также совершенствование политики в области дистрибуции. Несмотря на некоторые негативные факторы, обусловленные ростом затрат, Обществу удалось добиться значительного увеличения прибыльности как с точки зрения валовой прибыли, так и на уровне EBIT. В 2006 г. мы будем придерживаться данной стратегии. Несмотря на усиление конкуренции в IV квартале 2005 г., мы ожидаем дальнейшего постоянного роста объемов продаж и чистой прибыли Общества.

ОТЧЕТ О ВЫПЛАТЕ ОБЪЯВЛЕННЫХ (НАЧИСЛЕННЫХ) ДИВИДЕНДОВ ПО АКЦИЯМ ОБЩЕСТВА

В 2005 г. были выплачены дивиденды за 2004 г. по привилегированным акциям в размере 21% от номинальной стоимости привилегированной акции; указанные дивиденды были выплачены Обществом денежными средствами в полном объеме до 1 сентября 2005 г.

КРИТЕРИИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РАЗМЕРА ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

В соответствии с политикой Общества членам Совета директоров, а также членам Правления Общества не выплачивается вознаграждение за их участие в управлении Обществом.

Президенту общества вознаграждение за управление Обществом выплачивается согласно трудовому соглашению. Президентом общества является Джозеф Вильям Стрелла.

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РИСКА, СВЯЗАННЫЕ С ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОБЩЕСТВА

Отраслевые риски

Общество является вторым крупнейшим производителем пива в России, и среди наиболее существенных рисков Общества следует отметить риск потери конкурентоспособности на рынке производства пива. В настоящий момент основным конкурентом Общества в России является компания ОАО «Пивоваренная компания «Балтика».

Общество прогнозирует увеличение конкуренции со стороны других основных производителей пива, действующих на российском рынке, в связи с замедлением темпов роста в пивоваренной промышленности и дальнейшей консолидацией в отрасли, в том числе со стороны ведущих международных пивоваренных компаний, которые, по мере улучшения социально-экономической ситуации в России, постепенно наращивают свое присутствие на территории указанной страны, в том числе и путем строительства собственных производств.

Влияние развития региона на деятельность Общества

Общество зарегистрировано в г. Клину Московской области. Правительства Московской области и Российской Федерации оказывают влияние на деятельность Общества посредством принятия законодательных и регулятивных мер, что не может не влиять на финансовое положение и результаты деятельности Общества.

Московская область относится к перспективным регионам с быстро растущей экономикой. Московская область располагается в непосредственной близости от г. Москвы, который является финансовым центром Российской Федерации. Это в свою очередь привлекает в регион крупнейшие компании – производители товаров народного потребления и др. В области хорошо развиты тяжелая и легкая индустрия, в частности, химическая и нефтехимическая промышленность, черная и цветная металлургия, машиностроение и металлообработка, а также текстильная и пищевая промышленности. Кроме того, согласно данным Правительства Московской области, на территории области расположены 20% всех научных организаций России.

Динамичное развитие Московской области дает основания делать положительный прогноз в отношении развития предприятия. Общество оценивает политическую и экономическую ситуацию в регионе как относительно стабильную. Дальнейшее улучшение в экономическом состоянии региона, безусловно, положительно скажется на деятельности Общества и благоприятно отразится на ее возможностях исполнять свои обязательства. Отрицательных изменений ситуации в регионе и в России в целом, которые могут негативно повлиять на деятельность и экономическое положение Общества, в ближайшее время Обществом не прогнозируется.

Валютные риски

Поскольку все обязательства Общества номинированы в рублях, фактор возможных колебаний любых валютных курсов не представляет значительного риска.

Обществу удастся оперативно управлять валютной структурой своего кредитного портфеля и, соответственно, минимизировать влияние резких изменений валютных курсов на финансовое состояние.

Описание влияния инфляции

Риск влияния инфляции на деятельность Общества может возникнуть в случае, когда получаемые денежные доходы обесцениваются с точки зрения реальной покупательной способности денег быстрее, чем растут номинально. Рост инфляции приводит к увеличению затрат за счет роста цен поставщиков. Это может быть компенсировано индексацией цен на

продукцию Общества. Однако при значительных размерах инфляции такая индексация может не соответствовать уровню роста издержек. Такая ситуация может привести к снижению прибыльности деятельности Общества. Это усугубляется тем, что инфляция, как правило, сопровождается девальвацией рубля, а в таком случае также реализуются валютные риски.

Общество стабильно поддерживает высокий уровень оборачиваемости оборотных активов, а также низкий уровень дебиторской задолженности покупателей. В связи с этим Общество считает, что даже значительное увеличение инфляции не окажет значительного негативного влияния на финансовое состояние Общества. Существенным, по мнению Общества, уровнем инфляции, который может повлиять на финансовое состояние, является уровень соответствующей гиперинфляции (выше 10% в месяц). В такой ситуации будет затруднено планирование затрат на производство продукции и планирование доходов от продажи продукции на внутреннем рынке.

СОБЛЮДЕНИЕ КОДЕКСА КОРПОРАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ

Все участники и работники Общества соблюдают принятый Обществом Кодекс корпоративного поведения.

СОВЕРШЕННЫЕ ОБЩЕСТВОМ КРУПНЫЕ СДЕЛКИ, А ТАКЖЕ СДЕЛКИ, В СОВЕРШЕНИИ КОТОРЫХ ИМЕЛАСЬ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ

В 2005 финансовом году Обществом были заключены нижеперечисленные крупные сделки и сделки, в совершении которых имелась заинтересованность.

Договор поставки пива «Брама»

<i>стороны по сделке:</i>	Общество и ЗАО «Черниговский пивкомбинат «Десна»
<i>выгодоприобретатели по сделке:</i>	Общество и ЗАО «Черниговский пивкомбинат «Десна»
<i>предельная сумма сделки:</i>	2 030 375,00 евро
<i>иные существенные условия сделки:</i>	поставка 50 000 гл, срок поставки – до 31 декабря 2005 г.
<i>заинтересованное лицо:</i>	следующие акционеры Общества: СБ Дистрибьюшн Лимитед, Курисанда Лимитед, Оз Инвестментс Лимитед, Флексбери Венчерз Лимитед, Санек Лимитед, Сан Венчерз Лимитед, Бевмар и ОАО «Пивовар»
<i>основание заинтересованности:</i>	ЗАО «Черниговский пивкомбинат «Десна» является аффилированным лицом акционеров, указанных выше
<i>сделка одобрена:</i>	Годовым ОСА Общества (Протокол от 30.05.2005 г.)

Предоставление услуг по использованию серверного оборудования и его обслуживания

<i>стороны по сделке:</i>	Общество и Компания «ИнБев С.А.»
<i>выгодоприобретатели по сделке:</i>	Общество и Компания «ИнБев С.А.»
<i>предельная сумма сделки:</i>	55 000 Евро в месяц
<i>иные существенные условия сделки:</i>	договор заключен на неопределенный срок
<i>заинтересованное лицо:</i>	следующие акционеры Общества: СБ Дистрибьюшн Лимитед, Курисанда Лимитед, Оз Инвестментс Лимитед, Флексбери Венчерз Лимитед, Санек Лимитед, Сан Венчерз Лимитед, Бевмар и ОАО «Пивовар»
<i>основание заинтересованности:</i>	Компания «ИнБев С.А.» является аффилированным лицом акционеров, указанных выше
<i>сделка одобрена:</i>	Годовым ОСА Общества (Протокол от 30.05.2005 г.)

Лицензионный договор на предоставление исключительного права на использование товарного знака «Premier» при производстве, упаковке, использовании, маркетинге, продаже и дистрибуции продукции на территории Российской Федерации

<i>стороны по сделке:</i>	Общество (Лицензиат) и Компания «СБ Менеджмент Сервисиз Лимитед» (Лицензиар)
<i>выгодоприобретатели по сделке:</i>	Общество и Компания «СБ Менеджмент Сервисиз Лимитед»
<i>предельная сумма сделки:</i>	Размер вознаграждения определяется на основании объема продукции, проданной или иным образом реализованной, за период одного отчетного квартала и составляет 7 Евро без учета российского НДС за один гектолитр произведенной продукции в отчетный квартал
<i>иные существенные условия сделки:</i>	срок действия договора – 10 лет
<i>заинтересованное лицо:</i>	следующие акционеры Общества: СБ Дистрибьюшн Лимитед, Курисанда Лимитед, Оз Инвестментс Лимитед, Флексбери Венчерз Лимитед, Санек Лимитед, Сан Венчерз Лимитед, Бевмар и ОАО «Пивовар»
<i>основание заинтересованности:</i>	Компания «СБ Менеджмент Сервисиз Лимитед» является аффилированным лицом акционеров, указанных выше
<i>сделка одобрена:</i>	Годовым ОСА Общества (Протокол от 30.05.2005 г.)

Лицензионный договор на предоставление исключительного права на использование товарного знака «Stella Artois» при производстве, упаковке, использовании, маркетинге, продаже и дистрибуции продукции на территории Российской Федерации

<i>стороны по сделке:</i>	Общество (Лицензиат) и Компания «СБ Менеджмент Сервисиз Лимитед» (Лицензиар)
<i>выгодоприобретатели по сделке:</i>	Общество и Компания «СБ Менеджмент Сервисиз Лимитед»
<i>предельная сумма сделки:</i>	Размер вознаграждения определяется на основании объема продукции, проданной или иным образом реализованной, за период одного отчетного квартала и составляет 7 Евро без учета российского НДС за один гектолитр произведенной продукции в отчетный квартал
<i>иные существенные условия сделки:</i>	срок действия договора – 9 лет
<i>заинтересованное лицо:</i>	следующие акционеры Общества: СБ Дистрибьюшн Лимитед, Курисанда Лимитед, Оз Инвестментс Лимитед, Флексбери Венчерз Лимитед, Санек Лимитед, Сан Венчерз Лимитед, Бевмар и ОАО «Пивовар»
<i>основание заинтересованности:</i>	Компания «СБ Менеджмент Сервисиз Лимитед» является аффилированным лицом акционеров, указанных выше
<i>сделка одобрена:</i>	Годовым ОСА Общества (Протокол от 30.05.2005 г.)

Лицензионный договор на предоставление исключительного права на использование товарного знака «Starogramen» при производстве, упаковке, использовании, маркетинге, продаже и дистрибуции продукции на территории Российской Федерации

<i>стороны по сделке:</i>	Общество (Лицензиат) и Компания «СБ Менеджмент Сервисиз Лимитед» (Лицензиар)
<i>выгодоприобретатели по сделке:</i>	Общество и Компания «СБ Менеджмент Сервисиз Ли-

<i>предельная сумма сделки:</i>	मितेद» Размер вознаграждения определяется на основании объема продукции, проданной или иным образом реализованной, за период одного отчетного квартала и составляет 7 Евро без учета российского НДС за один гектолитр произведенной продукции в отчетный квартал
<i>иные существенные условия сделки:</i>	срок действия договора – 3 лет
<i>заинтересованное лицо:</i>	следующие акционеры Общества: СБ Дистрибьюшн Лимитед, Курисанда Лимитед, Оз Инвестментс Лимитед, Флексбери Венчерз Лимитед, Санек Лимитед, Сан Венчерз Лимитед, Бевмар и ОАО «Пивовар»
<i>основание заинтересованности:</i>	Компания «СБ Менеджмент Сервисиз Лимитед» является аффилированным лицом акционеров, указанных выше
<i>сделка одобрена:</i>	Годовым ОСА Общества (Протокол от 30.05.2005 г.)

Лицензионный договор на предоставление исключительного права на использование товарного знака «Hoeгаarden» при производстве, упаковке, использовании, маркетинге, продаже и дистрибуции продукции на территории Российской Федерации

<i>стороны по сделке:</i>	Общество (Лицензиат) и Компания «СБ Менеджмент Сервисиз Лимитед» (Лицензиар)
<i>выгодоприобретатели по сделке:</i>	Общество и Компания «СБ Менеджмент Сервисиз Лимитед»
<i>предельная сумма сделки:</i>	Размер вознаграждения определяется на основании объема продукции, проданной или иным образом реализованной, за период одного отчетного квартала и составляет 7 Евро без учета российского НДС за один гектолитр произведенной продукции в отчетный квартал
<i>иные существенные условия сделки:</i>	срок действия договора – 5 лет
<i>заинтересованное лицо:</i>	следующие акционеры Общества: СБ Дистрибьюшн Лимитед, Курисанда Лимитед, Оз Инвестментс Лимитед, Флексбери Венчерз Лимитед, Санек Лимитед, Сан Венчерз Лимитед, Бевмар и ОАО «Пивовар»
<i>основание заинтересованности:</i>	Компания «СБ Менеджмент Сервисиз Лимитед» является аффилированным лицом акционеров, указанных выше
<i>сделка одобрена:</i>	Годовым ОСА Общества (Протокол от 30.05.2005 г.)

Лицензионный договор на предоставление исключительного права на использование товарного знака «Brahma» при производстве, упаковке, использовании, маркетинге, продаже и дистрибуции продукции на территории Российской Федерации


<i>стороны по сделке:</i>	Общество (Лицензиат) и Компания «СБ Менеджмент Сервисиз Лимитед» (Лицензиар)
<i>выгодоприобретатели по сделке:</i>	Общество и Компания «СБ Менеджмент Сервисиз Лимитед»
<i>предельная сумма сделки:</i>	Размер вознаграждения определяется на основании объема продукции, проданной или иным образом реализованной, за период одного отчетного квартала и составляет 7 Евро без учета российского НДС за один гектолитр произведенной продукции в отчетный квартал

иные существенные условия сделки: срок действия договора – 5 лет
заинтересованное лицо: следующие акционеры Общества: СБ Дистрибьюшн Лимитед, Курисанда Лимитед, Оз Инвестментс Лимитед, Флексбери Венчерз Лимитед, Санек Лимитед, Сан Венчерз Лимитед, Бевмар и ОАО «Пивовар»
основание заинтересованности: Компания «СБ Менеджмент Сервисиз Лимитед» является аффилированным лицом акционеров, указанных выше
сделка одобрена: Годовым ОСА Общества (Протокол от 30.05.2005 г.)

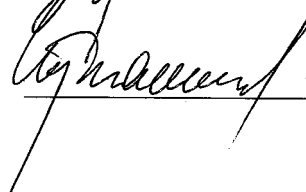
Лицензионный договор на предоставление исключительного права на использование товарного знака «Beck's» при производстве, упаковке, использовании, маркетинге, продаже и дистрибуции продукции на территории Российской Федерации

стороны по сделке: Общество (Лицензиат) и Компания «СБ Менеджмент Сервисиз Лимитед» (Лицензиар)
выгодоприобретатели по сделке: Общество и Компания «СБ Менеджмент Сервисиз Лимитед»
предельная сумма сделки: Размер вознаграждения определяется на основании объема продукции, проданной или иным образом реализованной, за период одного отчетного квартала и составляет 7 Евро без учета российского НДС за один гектолитр произведенной продукции в отчетный квартал
иные существенные условия сделки: срок действия договора – 5 лет
заинтересованное лицо: следующие акционеры Общества: СБ Дистрибьюшн Лимитед, Курисанда Лимитед, Оз Инвестментс Лимитед, Флексбери Венчерз Лимитед, Санек Лимитед, Сан Венчерз Лимитед, Бевмар и ОАО «Пивовар»
основание заинтересованности: Компания «СБ Менеджмент Сервисиз Лимитед» является аффилированным лицом акционеров, указанных выше
сделка одобрена: Годовым ОСА Общества (Протокол от 30.05.2005 г.)

Президент ОАО «САН Интербрю»

 /Стрела Дж.В./

Гл. бухгалтер ОАО «САН Интербрю»

 /Платонов А./