



О Т К Р Ы Т О Е А К Ц И О Н Е Р Н О Е О Б Щ Е С Т В О

Корпорация Автошинснаб

ИНН 6658117464. Код по ОКПО 55156580. Код по ОКВЭД 51.70.

Р/счет 40702810216120103128 в Чкаловском отделении № 7004 Уральского банка Сбербанка России г. Екатеринбург, к/счет 30101810500000000674, БИК 046577674.

Юридический адрес: 620028 Екатеринбург ул. Фролова, 25 А, к.3

Почтовый адрес: 620100 Екатеринбург, Сибирский тракт, 12, стр. 22

Тел./факс: +7 (343) 379-39-89, 373-42-74. Адрес в Интернет: www.autoshinsnab.com

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ за 2008 год

1. Оценка положения фирмы в отрасли

ОАО Корпорация «Автошинснаб» (далее КАШС) поставляет шины со всего мира. В настоящее время компания является одним из крупнейших поставщиков автомобильных шин на рынок Урало-Сибирского региона.

Офис и основной склад компании находятся в г. Екатеринбург – крупнейшем транспортном узле, связывающем европейскую часть России с Сибирью и Дальним Востоком.

В кризисный период сложилась устойчивая тенденция к ослаблению всех без исключения игроков на рынке шин. В этих непростых условиях широчайший ассортимент КАШС (представлены шины всех сегментов - легковые, грузовые, для специальной и сельскохозяйственной техники) и высочайшая степень доверия со стороны поставщиков (а наличие товара - это главный ресурс в сложившейся ситуации) позволили КАШС сохранить наиболее выгодное положение на рынке.

Весной 2008 года наблюдался большой приток новых контрагентов, которые либо перешли к КАШС от конкурентов, либо, по разным причинам, не могут более работать с поставщиками напрямую. С такими клиентами выстраиваются взаимоотношения на условиях предоплаты или коротких отсрочек на небольшие партии товара.

2. Приоритетные направления деятельности

К 2009 году КАШС является официальным дилером таких известных мировых и отечественных производителей, как Bridgestone, Yokohama, Pirelli, Goodyear, ОАО "СИБУР-Русские шины", ООО «Алтайский шинный комбинат». Налажено сотрудничество с компаниями Nokian по легковым шинам, Michelin и Нижнекамским шинным комбинатом. Отдельного внимания заслуживают продажи шин марки Hankook (Корея): поскольку КАШС является эксклюзивным представителем Hankook Tire в Урало-Сибирском регионе, то, благодаря грамотно выстроенной дистрибьюции, удалось с 2006 года увеличить объем продаж в несколько раз (с 2007 года КАШС входит в тройку по объемам продаж в России).



3. Отчет совета директоров о результатах развития компании

Реализация шин имеет ярко выраженный сезонный характер. Максимальные увеличения отгрузок приходятся на весну и осень. Весна – это время перехода автомобилистов на летние шины и прохождения ими технического осмотра транспортных средств. Пик продаж летнего сезона приходится на апрель. Осенний сезон характеризуется началом подготовки автомобилистов к зимнему периоду – переходу на зимние шины. Пик продаж в зимнем сезоне – октябрь. Объем продаж в осеннем сезоне составляет значительную часть от общегодового объема.

Несмотря на кризисные явления в экономике России, КАШС завершила 2008 год в более выгодном для себя положении, чем рассчитывала первоначально, хотя полученная прибыль все же оказалась значительно ниже показателей предыдущих периодов. После подведения итогов 2008 года было принято решение: прибыль, полученную в 2008 году, оставить в распоряжении организации и направить на ее развитие в 2009 году.

4. Оценка перспектив развития компании

В октябре 2007 года начал функционировать филиал в городе Сургут. В филиале, также как и в Екатеринбурге, представлен широкий ассортимент шин, что в сумме с хорошими ценами позволяет филиалу активно развиваться. За 2008 год филиал полностью окупил все вложения и вышел на положительную рентабельность.

Кроме того, в 2007 году КАШС было запущено направление по продаже автоприцепов. На сегодняшний день оно успешно функционирует, осуществляя поставки не только в Екатеринбурге (все основные продавцы снегоходов, катеров и другой техники являются клиентами КАШС), но и в Тюмени, Челябинске, Серове, Первоуральске, Магнитогорске и, конечно, в филиал в городе Сургут.

В 2009 году в связи с тем, что в сложившейся ситуации как никогда раньше важна географическая близость к клиенту, КАШС планирует открытие филиалов в городах Челябинск и Пермь.

5. Описание основных факторов риска, связанных с работой компании

1) Риски, связанные с регулированием деятельности предприятия.

Риски регулирования деятельности предприятия минимальны, поскольку отечественные производители автомобильных шин не испытывают законодательного давления, а крупные дистрибьюторы иностранных марок также находятся на территории России и самостоятельно растаможивают получаемую продукцию.

2) Риски, связанные с деловой репутацией.



КАШС работает на рынке продаж автошин более 15 лет. За это время деловая репутация предприятия сформировалась на высоком уровне вследствие четкой организации процесса поставок и платежей, а также выполнения других обязательств перед сторонними лицами.

3) Отраслевые риски, связанные с изменением доли Заемщика на рынке, значительных изменений рынка, на котором осуществляет свою деятельность предприятие.

Отраслевые риски маловероятны. Доля Заемщика на рынке Урало-Сибирского региона стабильно растет в силу длительного времени работы на нем, крепких установившихся связей с поставщиками и покупателями, устойчивого финансового состояния.

4) Риски снабженческой инфраструктуры (изменение цен поставщиков, срыв поставок и т. д.).

Риск повышения цен поставщиков и срыв поставок не может существенным образом повлиять на деятельность предприятия, так как поставщиков большое количество, а рост цен на получаемую продукцию будет нивелирован ростом надбавки на отпускаемую продукцию.

6. Перечень заключенных в отчетном году крупных сделок

В 2008 году продажи основным покупателям составили значительную долю в общем объеме продаж компании. Основными покупателями являются: ООО "УГМК-Холдинг"; ООО "ТД Евраз-Холдинг"; ОАО "Северский трубный завод"; ОАО "Ишимский машиностроительный завод"; сеть магазинов "Олми" (г. Екатеринбург); большинство автосалонов в городе Екатеринбурге; ряд автосалонов в городах Тюмень, Сургут; большое количество сетевых шинных маркетов других городов региона.

Для осуществления своей деятельности организация привлекает дополнительные средства в виде банковских кредитов. Кредиты представляют собой кредитные линии для пополнения оборотных средств. Предоставление кредитного портфеля показывает, что КАШС зарекомендовала себя как надежный и стабильный партнер даже перед таким требовательным кредитором как Сбербанк РФ.

Что касается хозяйственной деятельности организации, важно отметить тот факт, что в 2008 году на основном складе КАШС в Екатеринбурге было завершено строительство контейнерного терминала, который используется для хранения шин.

7. Сведения о составе совета директоров

Учредителем ОАО "Корпорация "Автошинснаб" является Худяков Игорь Леонидович, (паспорт серия 65 04 № 575106 выдан Верх-Исетским РУВД г. Екатеринбург)



га, 03.09.2003 г., проживает по адресу г. Екатеринбург, ул. Фролова, 27-81).

8. Информация о генеральном директоре

Генеральным директором предприятия является Сухов Андрей Анатольевич (родился 14.09.1976 г., паспорт серия 65 02 № 019206 выдан ОМ Орджоникидзевского РУВД г. Екатеринбурга, 02.10.2001 г., проживает по адресу: г. Екатеринбург, пер. Калиновский, д. 7, кв. 8). Работает в организации с 2005 года. Имеет высшее экономическое образование, в 2005 году прошел курс по переподготовке управленческих кадров по президентской программе на базе УГТУ–УПИ.

9. Критерии расчета и размер вознаграждений генерального директора, а также каждого члена совета директоров

Дивиденды единственному учредителю по итогам 2008 года не начислялись и не выплачивались.

Вознаграждение генерального директора компании устанавливается в соответствии с системой мотивации, утвержденной собранием акционеров общества, и подлежит ежегодному пересмотру на новый период по итогам прошедшего. Установленное вознаграждение выплачивается ежемесячно наряду с общими выплатами заработной платы сотрудникам организации в соответствии с действующим законодательством РФ.

Генеральный директор

ОАО «Корпорация «Автошинснаб»

