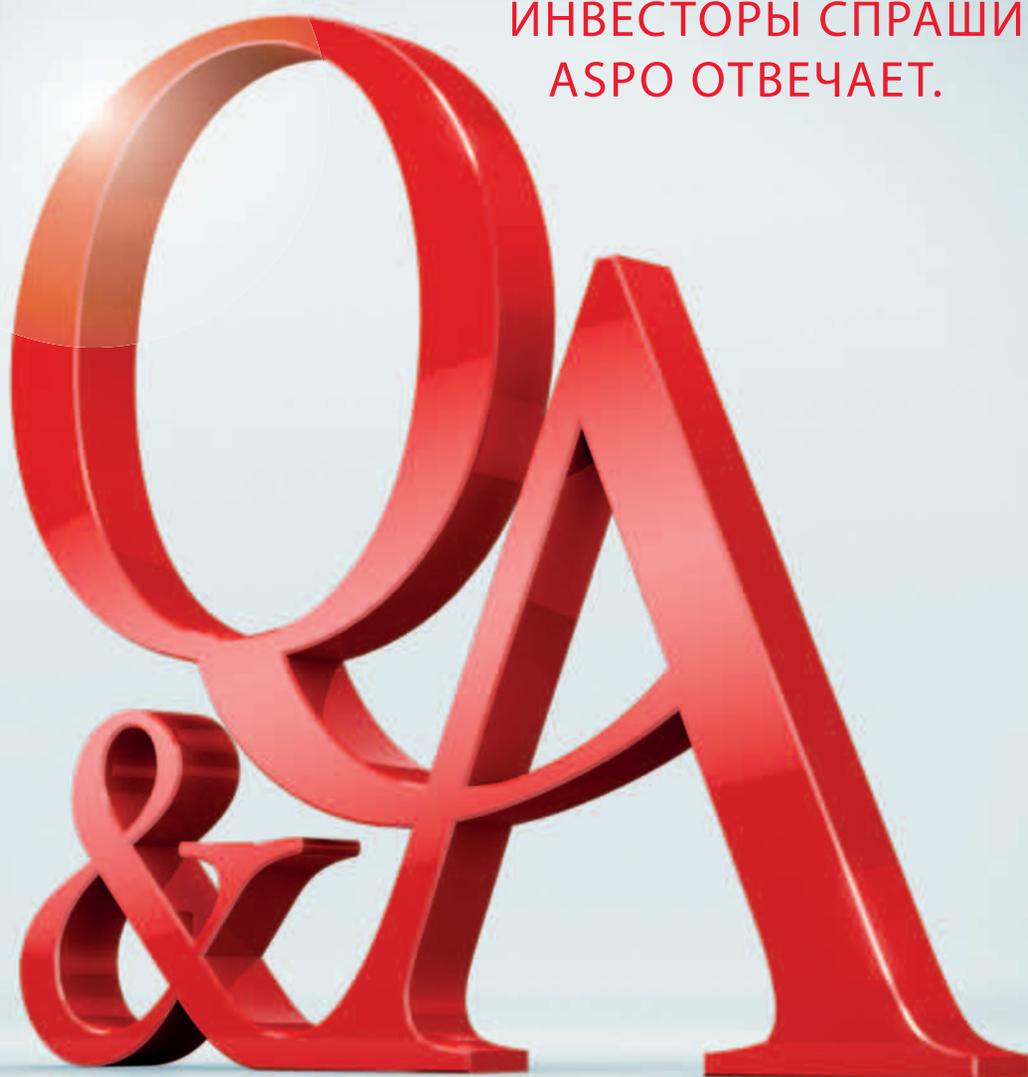




ГОДОВОЙ ОБЗОР 2011

ИНВЕСТОРЫ СПРАШИВАЮТ,
ASPO ОТВЕЧАЕТ.



Настоящий годовой обзор создан в сотрудничестве с акционерами Aspo.

На страницах этого издания члены Правления Aspo отвечают на вопросы инвесторов.

Благодарим всех участников диалога!

Aspo Годовой обзор 2011

- 1 Aspo вкратце
- 2 Обращение Генерального директора
- 4 Руководство концерна отвечает на вопросы
- 8 ESL Shipping
- 14 Leipurin
- 20 Telko
- 26 Kaukomarkkinat
- 32 Корпоративная ответственность
- 34 Руководство концерна
- 44 Подборка бюллетеней

Отчет о деятельности

- 48 Отчет о деятельности Совета директоров
- 58 Отчет о прибылях и убытках
- 59 Консолидированный баланс концерна
- 60 Отчет о движении денежных потоков концерна

Aspo оперирует в 14 странах.



Ведущие бренды в отраслях, требующих высокой компетенции

КЛИЕНТЫ

ПРЕИМУЩЕСТВА

ESL Shipping

ESL Shipping – это транспортно-судоходная компания, занимающаяся транспортировкой сухих насыпных грузов и отвечающая за то, чтобы сырьевые поставки клиентам были эффективным вне зависимости от времени года и погодных условий.



Основными клиентами ESL Shipping являются металлургическая и энергетическая промышленность. Осуществляя грузовые перевозки необходимого сырья, ESL Shipping является важным звеном в цепочке ценностей своих клиентов. Кроме того, компания предлагает дополнительные услуги по обработке груза в порту или открытом море.

Усиленные ледовым поясом саморазгружающиеся суда ESL Shipping спроектированы специально для сложных условий Балтийского моря. Достаточно большой и взаимозаменяемый флот гарантирует надежность обслуживания и эффективность операций.

LEIPURIN

Leipurin поставляет сырье и оборудование для пищевой промышленности. Мы обслуживаем клиентов на всех этапах производства, начиная от развития продукции и заканчивая повышением эффективности производства и процессов.



Клиенты Leipurin – это компании хлебопекарной, молочной и мясной промышленности, а также производители полуфабрикатов и готовых блюд. Leipurin занимается поставками ингредиентов, основанных на собственных разработках под маркой Leipurin, а также сырья и оборудования от ведущих мировых производителей.

Leipurin – это одна из немногих компаний в мире, поставляющих как сырье, так и оборудование. Концепция комплексного обслуживания включает в себя поддержку по развитию продукции: навыки и опыт могут использоваться, например, при создании новых рецептов и улучшении характеристик изделий.

TELKO

Telko – ведущий игрок на рынке промышленных химикатов и полимеров. Компания занимается закупками, дистрибуцией, технической поддержкой, а также развитием производственных процессов.



Клиенты Telko – это предприятия, занятые в электрике, электронике и упаковочной промышленности, а также компании, производящие пластиковые детали, используемые в потребительских изделиях. Сфера химикатов представлена клиентами в лакокрасочной, печатной, упаковочной и химической промышленности. Telko осуществляет поставки продукции известных международных марок.

Telko располагает широким ассортиментом продукции и глубоким пониманием того, какое сырье необходимо клиентам в их производственных процессах. Эффективность логистики обеспечивается за счет глобальных сырьевых закупок и сети региональных складов, позволяющих быстро, гибко и индивидуально отвечать на запросы клиентов.

KAUKO MARKKINAT

Kauko Markkinat специализируется на производстве продукции и услуг, улучшающих энергоэффективность. Компания способствует своим клиентам в повышении эффективности и развитии деятельности.

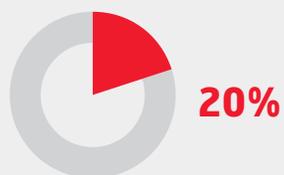


Клиентами Kauko Markkinat являются предприятия энергетической отрасли, строительные компании, подрядные организации, дистрибьюторы, жилищные акционерные общества и дилеры. Компания также поставляет продукцию для производственной промышленности и профессиональную электронику.

Деятельность компании Kauko Markkinat основана на продукции от лучших производителей в сфере, а также желании и компетенции собственных экспертов развивать деятельность и эффективность процессов клиентов. Сотрудничество с поставщиками строится на долгосрочных и доверительных партнерских отношениях.

Коммерческая деятельность Aspo осуществляется четырьмя дочерними компаниями концерна. Все они занимают центральные позиции в цепочке ценностей требовательных клиентов в сфере B2B. Каждое предприятие стремится стать лидером представляемого им рынка и достигает успеха благодаря долгосрочным клиентским отношениям, основанным на высоком профессионализме и партнерстве.

ДОЛЯ В ВЫРУЧКЕ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ASPO



ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВЫРУЧКИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ

Объемы загрузки по странам

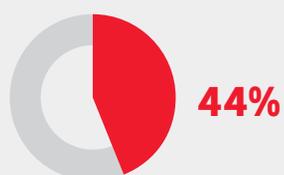


ПОКАЗАТЕЛИ

	2011	2010
Оборот, М€	93,1	79,5
Прибыль, М€	10,5	11,5
Персонал 31.12.	211	183



	2011	2010
Оборот, М€	128,2	108,7
Прибыль, М€	5,7	3,6
Персонал 31.12.	275	226



	2011	2010
Оборот, М€	211,6	175,2
Прибыль, М€	8,6	6,8
Персонал 31.12.	230	199

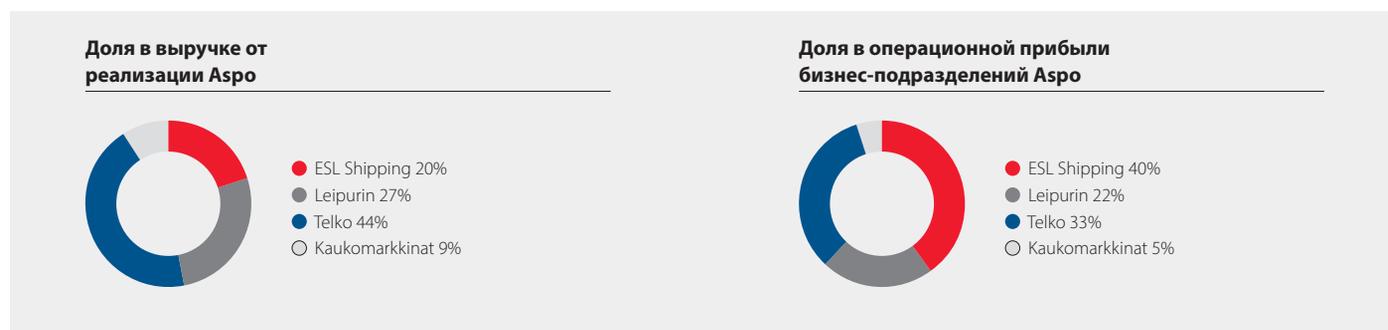
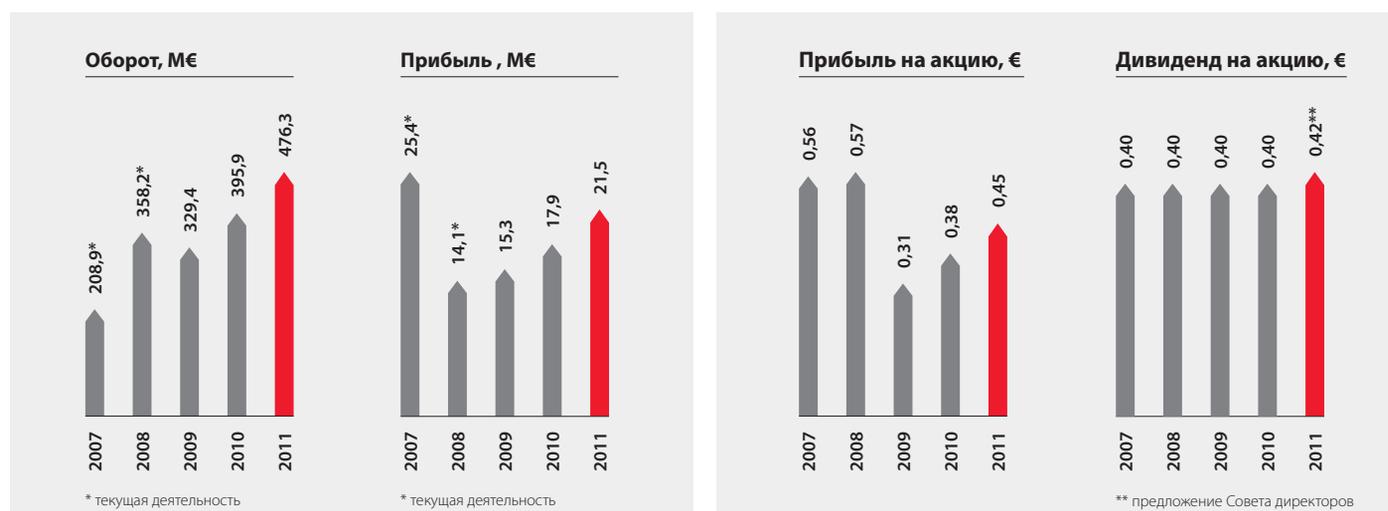


	2011	2010
Оборот, М€	43,4	32,5
Прибыль, М€	1,4	0,6
Персонал 31.12.	85	91

Aspo владеет и развивает сильнейшие предприятия в отраслях

Aspo – это многопрофильная корпорация, которая владеет и развивает наиболее сильные предприятия в представленных ими отраслях. Дочерние компании ESL Shipping, Leipurin, Telko и Kaukomarkkinat оперируют на рынке под собственными брендами и создают для своих клиентов прибавочную стоимость. Aspo, в свою очередь, отвечает за то, чтобы совокупность дочерних компаний была чем-то большее, чем просто сумма слагаемых, а акционеры Aspo получали бы дополнительную ценность.

Aspo постоянно совершенствует операции и структуру концерна. Этой цели служат ценные материальные и нематериальные активы концерна. Деятельность Aspo сосредоточена в Северной Европе и на растущих рынках восточного направления.



Показатели	2011	2010
Оборот, М€	476,3	395,9
Операционная прибыль, М€	21,5	17,9
Доля от оборота, %	4,5	4,5
Прибыль до налогообложения, М€	17,4	14,1
Доля выручки от реализации, %	3,7	3,6
Прибыль на акцию, €	0,45	0,38
Разводненная прибыль на акцию, €	0,45	0,39
Собственный капитал на акцию, €	3,05	2,49
Доходность на вложенный капитал, % (ROI)	12,5	12,7
Доходность собственного капитала, % (ROE)	16,4	15,2
Степень платежеспособности, %	35,2	33,2
Уровень чистой задолженности, %	94,1	101,5
Персонал 31.12.	814	712

Финансовые задачи Aspo:

- Средний процент с прибыли ближе к десяти, чем к пяти.
- Прибыль на инвестированный и собственный капитал в среднем выше 20%.
- Распределение не менее половины годового дохода дивидендами.

На пути роста вне зависимости от циклов экономической конъюнктуры



Рост оборота

20,3 %

Рост прибыли

20,1 %

↑ ASPO

В 2011 году Aspo снова существенно вырос и повысил свою прибыль. Мы продолжили развитие, начатое в предыдущие годы, встали на путь роста и не видим причин, по которым нам следовало бы отказываться от рентабельного роста в будущем. Наша стратегия хороша, и мы целеустремленно ее реализуем.

Прошлый год был довольно драматичным, хотя по показателям этого и не видно. Его начало было полным надежд, но весной экономическая неуверенность в мире снова возросла. Мы быстро повысили свой уровень готовности и были еще более внимательны в своих приобретениях и кредитовании клиентов. Мы пересмотрели модель управления и повысили скорость и эффективность осуществления стратегий. Несмотря на постоянную неуверенность, вторая половина года была удачной. Это дает уверенность в будущем.

Хотя мировая экономика подвержена колебаниям, мы смотрим поверх циклов экономической конъюнктуры и постоянно развиваем свою деятельность. В прошлом году мы открыли новые офисы на растущем рынке восточного направления, совершили сделку с компанией, укрепившую нашу позицию, приняли новое судно для транспортной компании, а также обеспечили возможности будущего роста с помощью успешной эмиссии акций.

Все бизнес-подразделения инвестировали в рост

Для ESL Shipping год был переменчивый, и результат был удовлетворительным. В начале года морозы и сильные штормы повлияли на операционную деятельность транспортной компании и ослабили ее рентабельность. Кроме того, компания временно работала с меньшим парком плавсредств и для перевозок использовались арендуемые суда. Конец года был обременен приемом в эксплуатацию новых судов и издержками по их экипировке.

В истекшем году создавалась основа для роста компании ESL Shipping в последующие годы. С клиентами в металлургической промышленности были пролонгированы важные соглашения, что дает возможность для долгосрочного развития деятельности. Мы модернизировали свои плоскодонные суда, а в первой половине 2012 года приняли в эксплуатацию первое из двух судов *surgatax*. Транспортная компания сейчас имеет прекрасную возможность увеличить свою долю рынка и искать новые сегменты клиентов. Новая техника даст возможность в последующие годы достичь более высокой рентабельности.

Во время написания данного обращения Президентом Финляндии был ратифицирован Закон о налогообложении по тоннажу, работа

над которым велась уже давно. Решение является благоприятным для концерна Aspo: оно отразится на прибыли и создаст основу для долгосрочного развития деятельности нашей транспортной компании.

Компания Leipurin развивалась мощно и получила операционную прибыль гораздо больше заявленной. Целеустремленное создание новых офисов в России, а также развитие новых клиентских сегментов в Финляндии – таких как развитие пекарен при супермаркетах и их оборудование – принесло результат.

В конце 2011 года Leipurin усилила техническую сторону своей деятельности путем приобретения крупного рыночного игрока, компании Vulganus. Leipurin теперь занимает еще более выгодные позиции, в том числе, на растущем рынке оборудования восточного направления. Прошедший год однозначно был удачным: сделанные инвестиции проявились в росте, рентабельности и повышении конкурентоспособности.

Компания Telko более всех пострадала от мирового экономического кризиса. Цены на сырье упали и в некоторых регионах спрос на него ослаб. Одновременно этот год показал, что компания Telko способна приносить прибыль также при равномерном снижении цен. В этом помогает более оперативная организация, а также система управления деятельностью, являющаяся поддержкой руководства.

Компания Telko быстро развивала свою деятельность, но с точки зрения прибыли она способна на гораздо большее. В Telko, также как и в Leipurin, стали еще больше заметны черты сервисных компаний, совсем не оптовых или дистрибуторских. Поэтому в дальнейшем мы ожидаем от них более высокой операционной прибыли.

Kaukomarkkinat в прошлом году шагнула на намеченное расстояние. Теперь компания имеет четкое направление, новое открытое мышление и вдохновенный подход к работе. Это вселяет уверенность, поскольку еще с давних пор в ней очень высокий профессионализм.

Концерн Aspo поставил перед Kaukomarkkinat цель развивать коммерческую деятельность, сосредоточенную вокруг альтернативных источников энергии и энергоэффективности. Стратегия готова, ближайшие годы станут временем инвестиций и строительства. Компания имеет отличные возможности развивать нечто новое, так как ее традиционный бизнес в полном порядке. В частности, Kaukomarkkinat собирается выяснить, как она может использовать большой опыт работы концерна Aspo в России, а также международные офисы других подразделений коммерческой деятельности.

Целеустремленное продвижение на родном восточном рынке

Истекший год стал неким промежуточным годом для многих наших бизнес-подразделений, и все же прибыль концерна была высокой. Это говорит о том, что Aspo обладает потенциалом. У нас есть возможность наращивать оборот и прибыль дочерних компаний.

Мы продолжаем уверенное продвижение на растущих рынках восточного направления. Мы с самого начала выстраивали подразделения с региональным подходом и с помощью местного персонала. Мы не занимаемся экспортной торговлей, у нас 14 отечественных рынков. В этом заключается наше принципиальное отличие, отражающееся на нашем успехе.

Продвижение на растущих рынках характеризуется сравнительно низкой капиталоемкостью. Несмотря на то, что Leipurin работает в десяти, а Telko – в семи российских городах, мы все еще используем лишь малую долю возможностей растущего рынка.

Наиболее сильный рост концерна будет на востоке. В последние годы Финляндия также помогла повысить прибыль, кроме того, мы развиваем свои подразделения в Скандинавии. В мировой торговле есть и много других интересных рынков.

В последние годы Aspo стал настоящей многопрофильной корпорацией: Leipurin и Telko по своей прибыльности выросли до уровня ESL Shipping. Структура конгломерата дает нам стабильность и благосостояние. Одновременно мы стремимся извлечь из нашей многогранности еще больше синергии. Это – одна из задач для нового Правления концерна, которое было обновлено нами осенью.

Истекший год показал, что владельцы Aspo имеют большую степень привязанности и смотрят в будущее с уверенностью. Весенний выпуск акций превысил запланированную подписку, и мы получили капитал, необходимый для финансирования будущего роста. Большое за это спасибо всем нашим акционерам!

Несмотря на то, что в коммерческой атмосфере присутствует неуверенность, мы смотрим в будущее с оптимизмом. В этом заслуга наших сотрудников, клиентов и прочих заинтересованных лиц. У нас прекрасный персонал, который имеет большую степень привязанности и полностью отдает себя решению текущих и будущих проблем наших клиентов. Это капитал, с которым мы добьемся успеха на любом рынке и при любых условиях.

Хельсинки, 27.2.2012



Аки Оянен
Генеральный директор



Харри Сеппяля
Директор казначейства

Развивая подразделения и структуру концерна

Члены Правления Aspro – Генеральный директор Аки Оянен, Финансовый директор Арто Мейтсало, Директор казначейства Харри Сеппяля, а также генеральные директора дочерних компаний – отвечают на вопросы инвесторов.

Как сделать управление многопрофильной корпорации более эффективным?

Аки Оянен: Согласно стратегии, Aspro владеет бизнес-подразделениями, контролирует их деятельность, а также отвечает за развитие структуры концерна. Новое Правление строится именно на этих принципах. Будучи членами Правления, генеральные директора подразделений теперь принимают участие в формировании общего видения и выработке совместных моделей в решении наиболее значимых вопросов. А это способствует более оперативному и эффективному проведению принятых постановлений.

Харри Сеппяля: Все члены Правления являются также акционерами Aspro, и они крайне заинтересованы в успешном развитии деятельности корпорации в целом.

Сколько подразделений может насчитывать Aspro – не собираетесь ли вы еще продавать или приобретать компании?

Оянен: Две компании – это еще далеко не многопрофильная корпорация, а вот три – уже да. На данный момент мы имеем весьма интересное сочетание. Каждое из четырех дочерних предприятий располагает прекрасными возможностями для серьезного расширения своей деятельности.

Сеппяля: Долгосрочное развитие структуры концерна является важной составляющей стратегии Aspro. Текущая управленческая модель позволяет успешно развивать и более крупный комплекс предприятий. По мере надобности мы найдем требуемый капитал и талантливых людей для воплощения стоящих идей.

Что обуславливает развитие структуры концерна, к какому сочетанию вы стремитесь?

Оянен: Примерно пять лет назад Aspro начала активные поиски новых сфер деятельности, которые были бы в меньшей степени подвержены влиянию экономических циклов. В 2008 году мы совершили крупную сделку по приобретению компании, сформировали концерн Leipurin в его нынешнем виде, а также обеспечили активный выход этого предприятия на рынки России и СНГ. На текущий момент мы имеем сбалансированный портфель, в котором децентрализованы как финансовые потоки, так и географические риски. Многогранность обеспечивает нам стабильность, при этом вовсе не обязательно сдерживать рост.

Арто Мейтсало: Мы сделали структуру концерна такой, как и обещали в 2008 году. Раньше мы фактически оценивались как транспортно-судоходная компания, но теперь стоимость предприятия рассматривается совершенно по-иному.

Оянен: Кроме того, у нас всегда должна быть некая сфера деятельности, развитие которой еще только начинается. Сейчас на этой стадии находится компания Kaukomarkkinat, представляющая весьма интересную и растущую отрасль альтернативной энергетики.

Позволяет ли приобретение нового бизнеса и развитие структуры концерна повысить стоимость?

Оянен: Сделка 2008 года – прекрасный тому пример, хотя в свое время она несла определенные риски. Мы сбыли не интересующие нас единицы приобретенного конгломерата, что



Аки Оянен
Генеральный директор

Арто Мейтсало
Финансовый директор

позволило снизить ее расчетную стоимость. В результате мы получили основную часть компаний Telko, Kaukomarkkinat и Leipurin. Сейчас одна только Leipurin по своему финансовому результату и общим коэффициентам пищевой промышленности дороже, чем расчетная стоимость сделки в целом. Кроме того, прибыль Telko составила более 8 млн. евро, тогда как ее предшественник в Aspro приносил не более 3 млн. в год. К тому же, после совершения сделки мы снизили административные расходы более чем на 4 млн. евро в год. Приобретение нового бизнеса само по себе стоимости не повышает. Важно то, насколько хорошо вам удастся облагородить приобретенный бизнес.

Сеппяля: Мы располагаем сильной стратегией и эффективно следуем ей, свидетельством чему является наш финансовый результат, выплаты дивидендов и рыночная стоимость Aspro. Все эти показатели говорят о том, что нам удалось существенно повысить ценность компании.

Когда новая стратегия Kaukomarkkinat найдет свое отражение в финансовых результатах?

Оянен: Kaukomarkkinat занята смещением акцентов собственной деятельности, становясь поставщиком систем альтернативных источников энергии. Уже в 2012 году мы сможем увидеть новую продукцию и услуги, но на финансовом результате избранная стратегия отразится лишь в ближайшие годы. Успех последует за конструктивной стадией, но для начала мы должны инвестировать. В 2012 году в Kaukomarkkinat, как и в других предприятиях, входящих в концерн Aspro, будет сформирован новый Совет директоров, представленный внешними экспертами.

Какую роль в деятельности Aspro играет энергия в более широком понимании?

Мейтсало: Энергетика для Aspro имеет весьма интересное значение, ведь мы извлекаем пользу из популярных отраслевых тенденций, не являясь при этом энергетической компанией. ESL Shipping играет важную роль в транспортировке энергетического угля, при этом располагая внушительным потенциалом в сфере биотопливных перевозок. Деятельность Kaukomarkkinat, в свою очередь, строится на энергоэффективности, которая становится все более популярным трендом.

Не связана ли деятельность в России и на других рынках восточного направления с высокими рисками? Как вы готовитесь им противостоять?

Мейтсало: Растущий рынок восточного направления, особенно в небольших странах, подразумевает определенные риски. Банковская система таких стран часто не развита, процентные ставки высоки, а колебания валютного курса могут измеряться в десятках процентов. Кроме того, политическая нестабильность может сказываться на макроэкономических показателях – валюте и таможенных сборах.

Сеппяля: В странах, связанных с риском, мы продвигаемся небольшими шагами и растем органично. Деятельность Aspro не связана с какими-либо крупными капиталовложениями и сильно децентрализована. Риски и прибыль здесь идут рука об руку, и восточные рынки приносят нам отличный рост и рентабельность.

Оянен: Растущие рынки требуют терпения. Кризис в Украине 2008 года и девальвация валюты привели к тому, что деятельность Telko стала убыточной. Мы располагали прекрасным и мотивированным трудовым ресурсом и не отказались от этого бизнеса. В Украине начался экономический подъем, и в 2011 году украинское подразделение Telko стало одним из лучших филиалов.

Сложно ли работать в России, например, по части законодательства и постановлений?

Оянен: Несмотря на то, что рыночной экономике в России всего 20 лет, законодательство в этой стране весьма развито и налогообложение юридических лиц находится на конкурентном уровне. Членство России в ВТО сделает принципы ведения бизнеса еще более единообразными. Разумеется, чтобы достичь успеха, необходимо знать особенности этой страны, равно, как и на любом другом рынке.

Оянен: Нашей сильной стороной на растущих рынках является заинтересованность персонала. Мы никого не держим под колпаком, напротив, наша цель заключается в том, чтобы в каждом структурном подразделении на любом рынке присутствия было местное руководство. К примеру, дочерней компанией Telko в России управляют те же люди, которые в свое время стояли у истоков этого подразделения. Они доказали свою надежность и по-настоящему гордятся своей компанией.

Планируется ли расширение на другие растущие рынки, к примеру, в Южной Америке?

Оянен: Нет. И это стратегический выбор. Мы будем расти в восточном направлении, к примеру, в Китае. У нас уже есть опыт работы там, и мы можем использовать синергию различных направлений. Этот рынок по-прежнему заключает в себе невероятный потенциал роста. Что касается закупок, то, конечно же, мы производим их по всему миру.

Какое значение в вашей деятельности имеет Финляндия?

Оянен: Центральное. На отечественном рынке большая конкуренция, и успех здесь является залогом успеха за рубежом. В Финляндии удобно развивать новые услуги, прежде чем выходить с ними на более крупные рынки.

У Aspo большие долги. Сможете ли вы привлечь дополнительные капиталовложения?

Оянен: Мы утвердили более высокий уровень долговой нагрузки, так как это выгодный способ обеспечения роста. Aspo может обеспечить хорошую доходность капитала, поэтому при существующем низком уровне процентных ставок, с другой стороны, разумно не слишком увеличивать капитализацию компании.

Сеппяля: Многогранность дает массу возможностей для генерации денежных потоков. Подразделения приносят хороший доход, кроме того, ранее нам удалось высвободить денежные потоки и капитал за счет продажи отдельных предприятий и судов транспортно-судоходной компании. Наши акционеры, это активные и вовлеченные в деятельность компании люди, что и проиллюстрировала эмиссия акций весной 2011 года.

Вы организовали выпуск акций, и при этом выплачивали дивиденды. Почему?

Сеппяля: При выпуске акций речь шла о финансировании роста и инвестиций Aspo – мы хотели отдать этот важный вопрос на личное усмотрение каждого владельца. Если бы мы не выплатили дивиденды, это было бы решением, принятым за них.

Как повлияет новая система налогообложения по тоннажу на ставку концерна?

Мейтсало: Ожидается ее снижение. Деятельность ESL Shipping станет почти свободной от налога, а выгода, получаемая концерном, будет зависеть от того, какой финансовый результат достигнет ESL Shipping, а также другие дочерние компании в Финляндии. Таким образом, каждый год налоговая ставка концерна может меняться. Налоговая ставка понизится уже за счет перехода с подоходного налога на систему налогообложения по тоннажу. Кроме того, выгода от новой системы будет извлечена за счет отмены расчетного отсроченного налога.

Какие ковенанты относятся к кредитам, выданным компании Aspo?

Сеппяля: Ковенант – это условие кредитного договора, и его нарушение ведет к удорожанию финансирования и трудностям в получении кредита. В наши договоры о финансировании включены ковенанты, основанные на степени платежеспособности, а также соотношении валовой прибыли и чистой задолженности. Ни по одному из них нет риска нарушения, это потребовало бы значительного снижения рентабельности и роста задолженности.

Каковы риски рефинансирования кредитов Aspo в 2012 году?

Сеппяля: Их не существует. В 2012 году не истекает срок погашения ни по одному из существенных договоров финансирования.

Вы подготовились к распаду еврозоны?

Мейтсало: Специально – нет. Большое количество закупок Aspo осуществляется в евро, продажи, в свою очередь, проводятся более чем в десяти валютах разных стран. Рубль был ключевой валютой финансового отчета, а инвестиции в судоходство совершаются в долларах. Тем не менее, все крупные валютные потоки хеджируются. Если произойдет распад евро, это приведет к появлению валютных пар и бюрократизма, и, разумеется, отрицательно скажется на мировой экономике.

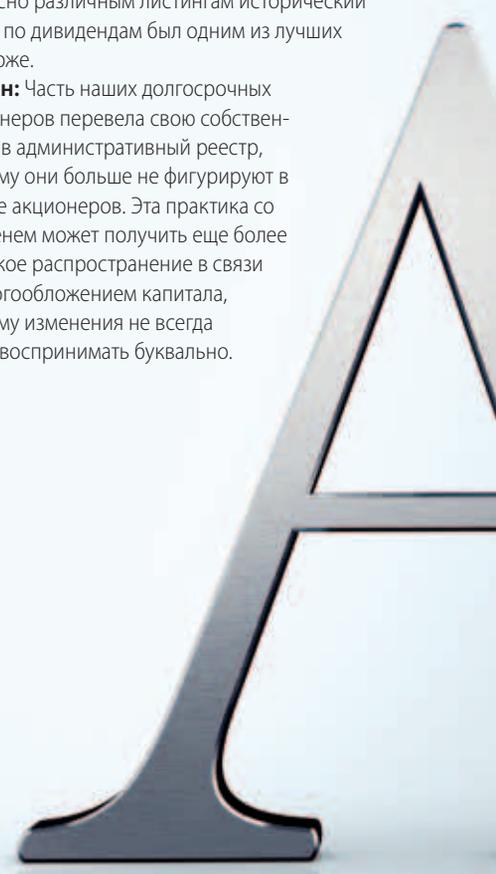
Существует ли возможность того, чтобы инвесторы могли участвовать в процессе принятия решений концерна, например, в роли консультативного органа?

Оянен: Собрание акционеров как раз и служит для этих целей, всегда отличаясь оживленным диалогом. Кроме того, мы встречаемся с акционерами на различных мероприятиях для инвесторов. С нами всегда можно выйти на связь – мы с удовольствием беседуем и с частными инвесторами.

Были ли отмечены какие-либо изменения в акционерах и их отношении к деятельности предприятия?

Сеппяля: Компания представлена большим количеством долгосрочных частных акционеров. Их отношение к развитию компании конкретизируется, например, в ходе эмиссии акций. Мы – настоящая биржевая компания, которая постоянно расширяет круг акционеров. И все они остаются довольными. Согласно различным листингам исторический доход по дивидендам был одним из лучших на бирже.

Оянен: Часть наших долгосрочных акционеров перевела свою собственность в административный реестр, поэтому они больше не фигурируют в списке акционеров. Эта практика со временем может получить еще более широкое распространение в связи с налогообложением капитала, поэтому изменения не всегда стоит воспринимать буквально.





■ Суда компании ESL Shipping можно узнать по фирменному знаку на трубе.

ESL Shipping – это транспортно-судоходная компания, занимающаяся транспортировкой сухих насыпных грузов и отвечающая за то, чтобы сырьевые поставки клиентам были эффективными вне зависимости от времени года и погодных условий.

Перевозчик важнейших видов сырья

Общее

ESL Shipping – это транспортно-судоходная компания, занимающаяся транспортировкой сухих насыпных грузов в регионе Балтийского моря, ориентирующаяся, в первую очередь, на перевозках промышленного сырья. Благодаря транспортировке минерально-сырьевой продукции мы являемся важным транспортным звеном в логистической цепи своих клиентов.

Для компании характерны долгосрочные партнерские отношения, основанные на глубоком взаимном доверии. Транспортно-судоходная компания начала свою деятельность в 1949 году.

Саморазгружающиеся суда компании ESL Shipping спроектированы специально для сложных условий Балтийского моря. Суда имеют ледовый пояс и сравнительно малую осадку, что позволяет им безопасно заходить при полной загрузке даже в мелкие гавани. Винторулевой комплекс и собственные краны снижают зависимость от портовой погрузо-разгрузочной техники и буксировочных услуг. Все это экономит время и средства при погрузо-разгрузочных операциях в порту.

В конце 2011 года флот ESL Shipping насчитывал в общей сложности 16 судовых единиц суммарной грузоподъемностью около 210 000 тонн. Из них 12 находились в собственности транспортной компании, два были временно зафрахтованы, одно арендовано и одно находилось в совместной собственности. В январе 2012 года был принят в эксплуатацию первый из двух новых балкеров Supratax.

С подробным описанием судов можно ознакомиться на сайте www.eslshipping.com. Кроме того, мы предлагаем дополнительные услуги на погрузо-разгрузочные работы в открытом море или в порту.

С начала 2011 финансового года компания перешла на применение системы налогообложения по тоннажу.

Позиция в цепи ценностей

Компания ESL Shipping занимается транспортировкой минерально-сырьевой продукции для промышленности. Клиенты в металлургической отрасли не хранят на складе больших объемов сырья, а это значит, что соблюдение сроков и надежность сырьевых поставок играет для них первостепенную роль. Поэтому ESL Shipping и занимает важную позицию в логистической цепи своих клиентов.

Основой взаимоотношений ESL Shipping с важнейшими клиентами являются многолетние контракты. В 2011 году были пролонгированы договоры на морской фрахт с компаниями Rautaruukki и SSAB. Долгосрочные контрактные отношения позволяют транспортно-судоходной компании развивать бизнес и обновлять собственный флот.

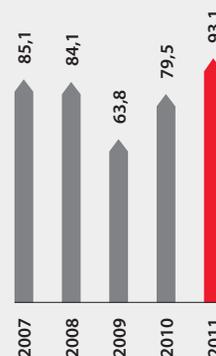
Доля в выручке от реализации Aspo

20%

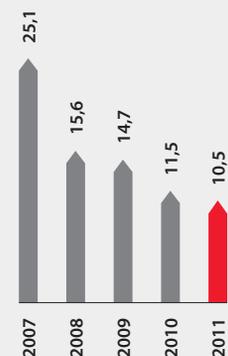
Доля от персонала концерна

26%

Оборот, М€



Прибыль, М€



Объемы загрузки по странам



Перевозки по группам продукции



Эффективная эксплуатация улучшает рентабельность

■ Суда ESL Shipping оборудованы ледовым поясом и могут работать в сложных условиях Балтийского моря в любое время года.



В основе рентабельности ESL Shipping – эффективное управление судами. Активность транспортных потоков поддерживается многолетними транспортными контрактами транспортно-судоходной компании.

Основа операторского бизнеса – это долгосрочные транспортные контракты с предприятиями металлургической промышленности. В металлургии необходима железная руда и окатыши, а также коксующийся каменный уголь и известняк. Опираясь на эти виды груза, компания ESL Shipping создала методику эффективной транспортировки в Скандинавию. Судно, к примеру, может перевезти руду из Лулео на сталелитейный завод SSAB, расположенный к югу от Стокгольма, в Оксельзунде. Оттуда оно может сделать небольшой переход на Готланд и забрать там груз известняка для завода Rautaruukki в Раахе. И такие переходы совер-

шаются при постоянной полной загрузке. Это выгодно клиентам и повышает рентабельность транспортно-судоходной компании.

В 2012 году планируется увеличить пропускную способность ESL Shipping более чем на 50%, это связано с началом эксплуатации двух балкеров Supramax дедвейтом 56 000 тонн. Эти суда взаимозаменяемы, что делает работу оператора более гибкой и эффективной, а также еще больше повышает надежность транспортировки.

Надежность поставок, даже в самых сложных условиях, – это основной конкурентный фактор ESL Shipping. В металлургической отрасли это особенно важно, так как клиенты хранят на складе относительно небольшой объем производственного сырья.

Стратегия

Стратегия компании ESL Shipping заключается в круглогодичном обеспечении сырьевых поставок для предприятий энергетической сферы и других отраслей промышленности, что эффективно при любых, даже самых сложных, условиях. Характерными особенностями упомянутых транспортных операций являются надежность поставок, соблюдение сроков и тесное сотрудничество, основанное на полном доверии.

Гибкость и надежность клиентского сервиса предполагает наличие достаточно большого парка взаимозаменяемых судов. Взаимозаменяемость повышает эффективность работы флота и рентабельность оператора.

По сравнению с другими морями мира Балтийский бассейн является довольно стабильной рыночной зоной: перепады спроса на сырье прогнозируются лучше, а партнерские отношения носят более долгосрочный характер. Изменения океанских перевозок сказываются на данном регионе крайне слабо и не сразу. Изменение цен на судовое топливо оговаривается в условиях долгосрочных контрактов. В других контрактах в случае необходимости защиты от ценовых рисков прибегают к помощи фьючерсного рынка. Благодаря этим мерам предосторожности финансовый результат компании не зависит от стоимости топлива и изменений валютного курса.

Основная часть плавсредств находится в собственности компании. Это не только экономически эффективно, но и предлагает ряд организационных преимуществ. К примеру, в период финансового спада для снижения расходов судно можно поставить на прикол. ESL Shipping также пользуется т.н. бербоут-чартерами, что подразумевает аренду судна на определенный срок. Эта практика не нагружает баланс и не требует капитальных вложений. ESL Shipping постоянно прибегает к гибкому сочетанию различных форм собственности. Во всех случаях компания самостоятельно несет ответственность за выполнение морских транспортных операций.

Клиенты и прибавочная стоимость

Основными клиентами транспортно-судоходной компании является металлургическая, энергетическая и химическая промышленность. Для металлургической промышленности поставляется, главным образом, железная руда и окатыши, коксующийся каменный уголь и



известняк. Для сферы энергетики – энергетический уголь, а для химической промышленности – ильменит и известняк.

Из всех наименований груза, перевозимого ESL Shipping, энергетический уголь наиболее подвержен перепадам транспортных объемов. Спрос на него обуславливается активностью энергоинтенсивной промышленности и температурой в зимнее время года.

Конкурентное преимущество транспортно-судоходной компании ESL Shipping – это гибкость и эффективность деятельности, основанной на профессионализме сотрудников, многолетних партнерских отношениях, хорошей репутации, а также современном парке плавсредств достаточной численности и различного тоннажа. За исключением временно зафрахтованных судов, все суда компании ходят под финским флагом.

Доля транспортно-судоходной компании в грузоподъемности финского торгового флота составляет 17%.

■ Суда нашей судоходно-транспортной компании имеют собственные краны, что делает их менее зависимыми от портовой погрузочно-разгрузочной техники.

Рост пропускной способности – путь к новым рынкам

«Новые суда спроектированы специально для сложных условий Балтийского моря. С их появлением ESL Shipping получает уникальные конкурентные преимущества».

■ ESL Shipping заботится об эффективности сырьевых поставок для своих клиентов.



ESL Shipping только что приобрела новые крупные суда, притом, что общее экономическое развитие не столь очевидно. Было ли инвестиционное решение правильным?

Несколько лет назад, когда рыночная ситуация была благоприятной, мы продали «Аркадию» и «Контулу», теперь мы приобрели новые суда по выгодным ценам. Говоря об инвестициях в судоходной отрасли, подразумевают 20–30-летний период, здесь краткосрочные экономические циклы большой роли не играют. Бывает, что рыночная ситуация временно осложняется, но мы смотрим в будущее оптимистично.

Кроме того, не нужно забывать, что заказанные нами суда уникальны, временно зафрахтовать такие просто невозможно. Два балкера Supramax дедвейтом 56 000 тонн – единственные в мире суда такого класса, усиленные ледовым поясом. Они спроектированы по специальному заказу для сложных погодных условий Балтийского моря, что дает нам уникальное конкурентное преимущество.

Почему вы вкладываете средства именно в суда таких размеров?

Они помогают обеспечивать нашим клиентам еще более качественное и эффективное обслуживание. Кроме того, рост пропускной способности дает нам возможность расширения и выхода на новые рынки. Сейчас мы можем заниматься активным поиском новых партнеров, и не исключено, что и новых типов груза.

Наша компания и раньше имела крупные суда: благодаря новым судам, наш объем предложения вернется на уровень середины прошлого десятилетия. Крупные суда дадут нам возможность оперировать и за пределами Балтийского моря, что также является уже знакомой сферой деятельности для нашей компании.

Вы оцениваете, что к 2030 году рынок насыпных грузов на Балтийском море вырастет более чем на 40%. Чем обусловлен этот рост?

Согласно прогнозам Baltic Transport Outlook, нас ожидает рост рынка с теперешних 180 миллионов до 250 миллионов тонн и выше. Для сравнения, объем перевозок ESL Shipping в 2011 году составил около 13 миллионов тонн.

Главным двигателем роста является вывозимое из России сырье, в особенности уголь. В данном регионе растут объемы транспортировки удобрений и перевозки добывающей промышленности. Возможно, в будущем значительную роль будут играть перевозки сухого биотоплива. Только что открылась первая торгово-промышленная биржа биотопливных пеллет. На сегодняшний день наибольшие объемы пеллет поставляются в Швецию и Данию, но производства есть по всему Балтийскому региону, например, недалеко от Выборга.

Если энергетические компании откажутся от использования угля, что это будет означать для вашей деятельности?

При замещении морских перевозок угля, например, пеллетами, объемы перевозок заметно возрастут. Энергоемкость биотоплива гораздо ниже, чем угля, соответственно, будут необходимы гораздо большие объемы. Суда нашей транспортно-судоходной компании прекрасно подходят и для транспортировки сухого биотоплива. У нас крепкие партнерские связи с энергопроизводящими компаниями, вне зависимости от того, какой тип топлива будет использоваться на их станциях.

Кроме того, например, в Германии было принято решение отказаться от ядерной энергии, в связи с чем планируется строительство новых угольных электростанций. Германия сейчас уделяет большое внимание экспериментам в области рекуперации углекислого газа, которые позволили бы снизить выбросы угольных электростанций. Они активно занимаются поиском новых решений, чтобы увеличить использование угля, не нанося при этом дополнительного экологического вреда.

Какие факторы оказывают влияние на перевозки для энергетической промышленности?

На транспортировку энергетического угля влияют разные факторы, обусловленные как спросом, так и предложением в сфере энергообеспечения. Например, энергопотребление в промышленности, насколько теплая или холодная выдается зима, цены на энергообеспечение, объем водных ресурсов для ГЭС, ситуация на других электростанциях и стоимость лицензий на выбросы. Здесь очень много переменных, в связи с чем и объемы транспортировки энергетического угля каждый год разные.

Одним из главных клиентов вашей компании является металлургическая отрасль. Насколько можно прогнозировать спрос на услуги компании ESL Shipping с учетом информации об изменениях, поступающей от ваших клиентов?

Их производство напрямую влияет на перевозки сырьевой продукции. Если на сталелитейном заводе будет выведена из эксплуатации одна доменная печь, объемы поставок сырья соответственно уменьшатся. И наоборот, рост производства влечет за собой рост поставок.

Как вы считаете, в каком направлении пойдет изменение уровня перевозок?

Балтийское море традиционно является отдельным рынком. Это означает, что уровень перевозок на мировом рынке сказывается на данном регионе не сразу, и изменения носят не столь масштабный характер. В 2011 году уровень объема перевозок был ниже, чем в 2010 году. На начало 2012 года объемы перевозок остаются низкими, и сложно предположить, чтобы им еще было куда снижаться.

Как влияет новая система налогообложения по тоннажу на деятельность вашей транспортно-судоходной компании?

Финские транспортно-судоходные компании наконец-то начали работать по тем же правилам, что и в странах-конкурентах. С этой системой деятельность приобретает большую стабильность в долгосрочной перспективе, что облегчает инвестиционное планирование, например, в отношении приобретения плавсредств. С более общей точки зрения, данное решение повышает тоннаж экспортно-импортных перевозок, произ-

веденных в нашей стране финскими перевозчиками, и, таким образом, улучшает надежность технического обслуживания.

Как влияет директива ЕС о сокращении содержания серы на вашу деятельность?

Ничего драматического, с точки зрения нашей работы, эта директива в себе не несет, она одинаково влияет на деятельность всех транспортно-судоходных компаний, осуществляющих деятельность на территории ЕС. На практике это означает переход к применению видов топлива с более низким содержанием серы или оснащение судов специальными серными фильтрами и прочей подобной техникой. Мы следим за дополнениями к директиве и решаем, какая модель действий будет наиболее разумной для применения на том или ином судне.

Как сказывается на финансовом результате изменение цен на судовое топливо?

Особого влияния эти изменения не оказывают. В отношении топлива в долгосрочных транспортных контрактах существует отдельная клаузула, в которой указывается ценовой эквивалент. Если топливные издержки больше него, то фрахтователь груза оплачивает нам разницу. Если меньше, то мы им оплачиваем.

В ваших квартальных отчетах часто отмечается хорошая работа транспортного оператора. Что это означает?

При правильной работе транспортного оператора обеспечивается максимальная загрузка судов при переходах. Оперирование – это создание комплексных маршрутов, позволяющее минимизировать количество порожних рейсов. Между портом разгрузки и портом следующей загрузки должен быть как можно более короткий переход. Это особенно важно в тех регионах, где большие расстояния между альтернативными портами. В Финском заливе мы курсируем в портах, находящихся близко друг от друга: например, погрузка в России – выгрузка в Хельсинки.



Маркус Карьялайнен
Генеральный директор,
ESL Shipping



Leipurin работает на рынке поставок сырья и оборудования для пищевой промышленности. Мы занимаемся обслуживанием клиентов на всех этапах производства, начиная от развития продукции и заканчивая повышением эффективности производства и процессов.

■ Компания Leipurin разработала безглютеновый хлеб, который содержит больше протеинов и меньше муки.



Сырье и оборудование в единой сервисной концепции

Общее

Компания Leipurin работает на рынке сырья, ингредиентов, упаковки и оборудования для пищевой промышленности, предоставляя клиентам услуги на всех стадиях процесса производства: от исследований и разработки изделий до поддержания эффективности эксплуатации оборудования.

Деятельность Leipurin сосредоточена на рынках Финляндии, России, Белоруссии, Казахстана, Польши, Украины, Эстонии, Латвии и Литвы. Головной офис и склад российского подразделения находится в Санкт-Петербурге, филиалы расположены в Москве, Челябинске, Екатеринбурге, Уфе, Казани, Новосибирске, Красноярске, Ростове-на-Дону и Нижнем Новгороде.

Положение в производственно-сбытовой цепи

Компания Leipurin, как оптовый поставщик, занимает промежуточное положение в производственно-сбытовой цепи, являясь посредником между предприятиями производителями и покупателями сырья, ингредиентов, упаковки и оборудования. Мы поставляем товары различных производителей предприятиям хлебопекарной и пищевой промышленности. Кроме того, мы поставляем ингредиенты, основанные на собственных разработках и рецептурах, выпуская их под торговой маркой Leipurin.

Ассортимент Leipurin включает в себя как основное, так и дополнительное сырье. К основному сырью относят, например, муку и жиры. Поставки основного сырья – это прекрасная возможность получить новых клиентов и укрепить взаимоотношения с существующими клиентами, а большие объемы поставок такого сырья повышают эффективность логистики. Дополнительное сырье – это различные ингредиенты и добавки на основе ферментов, которые позволяют улучшить внешний вид, размер и консистенцию готовой продукции. Продажа дополнительного сырья требует специальных навыков, но в то же время положительно сказывается на рентабельности.

Кроме того, Leipurin осуществляет комплексные поставки оборудования для хлебопекарных производств. Помимо поставок отдельных видов оборудования для любых этапов производственного процесса мы проектируем и поставляем автоматические хлебопекарные с производительностью и конфигурацией, соответствующей потребностям покупателя: начиная с тестомесильного оборудования и заканчивая оборудованием для охлаждения, нарезки и упаковки хлебобулочных изделий в пакет и укладки пакетов в лоток. Мы поставляем как оборудование собственного производства, так и оборудование ведущих мировых производителей. Также мы занимаемся поставками оборудования для производства мясной продукции и полуфабрикатов.

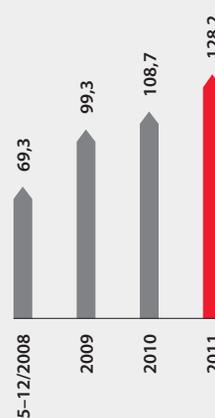
Доля в выручке от реализации Aspro

27%

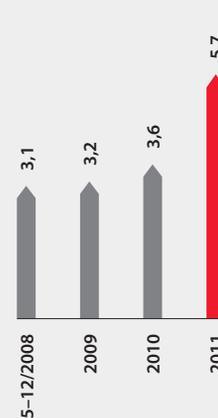
Доля от персонала концерна

34%

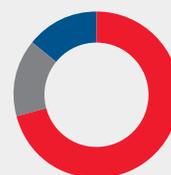
Оборот, М€



Прибыль, М€

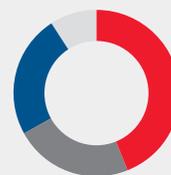


Распределение выручки от реализации



- Хлебопекарная промышленность 71%
- Пищевая промышленность 15%
- Оборудование 14%

Географическое распределение выручки от реализации



- Финляндия 44%
- Балтия 23%
- Россия 24%
- Прочие страны 9%

Инновационные учебные центры - ответ на вызовы клиентов



■ Мастера хлебопекарного цеха Ханну Ахонен и Томас Сильфверберг совершенствуют продукцию на экспериментальной пекарне Эспоо.

Новые разработки Leipurin – рецептуры, ингредиенты и оборудование тестируются и оттачиваются на базе 11 инновационных учебных центров, действующих во всех странах присутствия компании.

В России работает 4 инновационных центра, открытых в Санкт-Петербурге, Москве, Екатеринбурге и Новосибирске – важнейших центрах деловой активности страны. Все четыре центра работают на базе государственных ВУЗов пищевой промышленности, также как и инновационный центр в Киеве (Украина). Такое партнерство выгодно для обеих сторон. ВУЗы получают учебные центры, оснащенные уникальным оборудованием, а также доступ к новейшим разработкам в отрасли, а Leipurin предоставляется площадка, контакты с научной сферой и преподавателями, а также связи со студентами – будущими специалистами хлебопекарной отрасли.

Инновационные центры выполняют 3 вида задач. Во-первых, здесь, совместно с клиентами, разрабатываются и тестируются новые продукты, проводятся демонстрационные выпечки. Именно в инновационных центрах происходит разработка новых решений, помогающих создавать продукцию, отвечающую запросам клиентов. Например, именно здесь был создан низкоуглеводный хлеб, основу которого составляет сырье с высоким

содержанием белков/протеина и низким содержанием муки/углеводов.

Во-вторых, в инновационных центрах регулярно проходят обучение менеджеры по продажам, ведь они должны прекрасно ориентироваться в ассортименте и быть готовы предложить решение для любых задач клиента. В-третьих, в инновационных центрах производится тестирование собственного сырья. Например, прежде, чем разместить заказ на изготовление того или иного ингредиента, в учебных центрах проводится кропотливая работа по тестированию вкуса, консистенции, срока хранения, внешнего вида, нарезаемости и упаковки конечного продукта.

В инновационных центрах также проводятся презентации оборудования различных производителей. Весной 2012 года инновационный центр в г. Эспоо (Финляндия) будет оснащен полноценной производственной линией, аналогичной тем, что используются в пекарнях гипермаркетов.

Персонал инновационных центров формируется из мастеров хлебопекарного и кондитерского направления, знающих особенности работы, как небольших пекарен, так и крупных производств, что позволяет качественно обслуживать все категории клиентов.

Стратегия

Комплексное обслуживание является важнейшим конкурентным преимуществом Leipurin, так как мы – одна из немногих компаний на мировом рынке, предлагающая как услуги по поставке сырья для пищевой промышленности, так и услуги по поставке оборудования. Опыт и знание всех этапов процесса производства позволяют составить четкое представление о развитии рынка пищевой промышленности и о его тенденциях. Это дает нам возможность повышать конкурентоспособность наших клиентов и успешно решать различные производственные задачи. К примеру, мы можем положительно повлиять на рентабельность клиента и поспособствовать включению его продукции в assortименты магазинов. Глобальные закупки и эффективная логистика помогают удерживать сырьевые издержки на конкурентоспособном уровне. Благодаря знанию сферы мы можем сыграть существенную роль в создании для наших клиентов уникальной продукции, которая будет интересна потребителю.

Мы стремимся быть ведущим региональным поставщиком и специалистом для своих клиентов, а также востребованным партнером среди поставщиков.

Клиенты и рентабельность

Клиенты Leipurin – это предприятия различных отраслей пищевой промышленности: хлебопекарной, молочной, мясной, а также производители полуфабрикатов и готовых блюд. Около 71% от оборота компании приходится на долю хлебопекарного сырья, 15% на долю сырья для пищевой промышленности и 14% на долю оборудования.

Первоклассное обслуживание является отличительной чертой Leipurin, так как мы предлагаем своим клиентам широкий ассортимент качественной, безопасной и конкурентоспособной продукции – товары от ведущих поставщиков в совокупности с эффективной логистикой.

Для предприятий хлебопекарной промышленности мы осуществляем поставки сырья, ингредиентов, замороженных полуфабрикатов и расходных материалов. Для других отраслей пищевой промышленности мы поставляем сырье, вкусовые и структурные добавки. Поставки для хлебопекарной и пищевой промышленности обладают синергетическим эффектом: многие готовые блюда базируются на выпечке. С другой



стороны, пекарни, к примеру, могут расширить свой ассортимент за счет выпечки хлебцев со специями.

Широкий спектр поставляемого нами оборудования охватывает все стадии производственного процесса, начиная с отдельных видов оборудования и заканчивая автоматическими хлебопекарными линиями, а также оборудованием для других отраслей пищевой промышленности. Мы поставляем оборудование только ведущих и зарекомендовавших себя на рынке производителей. Более того на базе собственных заводов в Финляндии мы самостоятельно разрабатываем и производим часть специализированного оборудования, а также винтовые конвейерные системы – спиральные башни, применяемые для расстойки, охлаждения хлебобулочных изделий и их заморозки. Винтовые системы способствуют повышению эффективности производства, позволяют экономить энергию и обладают высоким уровнем гигиеничности. Собственные разработки проводятся в тесном взаимодействии с нашими клиентами.

Одним из важнейших направлений в работе компании является организация обучающих семинаров и тренингов, разработка и тестирование новых продуктов. Все имеющиеся навыки, опыт и идеи обретают конкретную форму в 11 инновационных центрах Leipurin, действующих во всех странах присутствия компании. Именно здесь разрабатываются пробные партии новых видов продукции и сырья. В конечном счете, применяя инновации, основанные на использовании новых видов сырья и оборудования, наши клиенты увеличивают свою конкурентоспособность.

■ **Дополнительное сырье улучшает внешний вид, пышность и консистенцию кондитерских изделий.**

Комплексное обслуживание создает конкурентное преимущество, как на востоке, так и на западе

«В России работает уже четыре тестовых пекарни на базе образовательных учреждений. Они же способствуют развитию нашего профессионального имиджа».

Какова конкурентная ситуация на российском рынке и чем ваша деятельность отличается от деятельности конкурентов?

В России оперируют все наши крупнейшие конкуренты. Мы отличаемся от них благодаря концепции комплексного обслуживания – мы партнер, способный предложить клиенту комплексный подход: от исследований и разработки изделий до поддержания эффективности эксплуатации оборудования. В России на текущий момент нет ни одного конкурента

обладающего такими же сильными позициями, как в области поставок сырья, так и в области поставок оборудования.

Наши основные преимущества: это широкий ассортимент уникальных предложений (как сырья, так и оборудования) и высококвалифицированный персонал. Численность штата российского подразделения достигла почти 100 человек, и большинство из них работает именно в сфере клиентского сервиса: предлагая клиентам консультации, развивая их деятельность, предлагая новые идеи и решения.

Развитая сеть инновационных хлебопекарных центров – это еще одно преимущество, которым не могут блеснуть наши конкуренты. Только в России сосредоточено четыре таких центра, работающих на базе ведущих ВУЗов страны, которые готовят кадры для пищевой промышленности. В комплексе все это положительно отражается на нашем имидже.

В России преимуществом является также и то, что компания финская, ведь финские хлебопекарные традиции здесь часто ассоциируются со здоровым образом жизни. Наряду с ржаным хлебом потребителю интересны изделия на основе овса и ячменя.

Сколько у вас клиентов в России?

В России около 10 000 хлебопекарных предприятий, из них хлебозаводов, занимающихся промышленным серийным производством, то есть, относящихся к нашей целевой аудитории, примерно 1 500. Наша клиентская база насчитывает около 1 000 клиентов, то есть с большей частью промышленных производителей контакт уже установлен. Кроме того, новая растущая аудитория – это пекарни при гипермаркетах. В основном, наша деятельность сосредоточена на городах-миллиониках, где потребление хлебобулочных изделий европейского производства развивается наиболее динамично.

Потребление хлебобулочной продукции в Финляндии сократилось, а хлебозаводы испытывают трудности. Как это сказалось на деятельности



Матти Вяяннен
Генеральный директор,
Leipurin

Leipurin, собираетесь ли вы снижать темпы роста в Финляндии?

Нет, не собираемся, хотя рост и будет ограничен. Хлебопекарную отрасль Финляндии можно разделить на три сегмента: это две компании национального уровня, несколько десятков средних пекарен и около 500 региональных производств. Все они – важные для нас клиенты, которым мы поставляем сырье, ингредиенты и оборудование. Средние компании добиваются успеха за счет специализации, малые – благодаря повышенному спросу на продукцию от местных производителей. Наши опыт и знания пользуются спросом, это подтверждается неуклонным ростом. Но российский рынок все же растет быстрее.

Как сказывается на вашей деятельности рост популярности низкоуглеводных диет?

Диеты с низким содержанием углеводов являются одной из причин снижения потребления хлеба. Хлебопекарная промышленность незамедлительно ответила на этот вызов выпуском соответствующих сортов хлеба, и в этом процессе мы принимали активное участие с самого начала.

Мы наблюдаем за неуклонным ростом этой тенденции и ищем сырье с низким содержанием клейковины, занимаясь совместно с поставщиками и клиентами разработкой продукции и новых рецептов в наших инновационных центрах. В Финляндии, странах Балтии и России эта работа ведется особенно интенсивно.

Примечательно, что интерес к низкоуглеводным диетам никак не сказался на продажах кондитерских изделий. Напротив, они растут. Возможно, это говорит о том, что некоторые вещи неподвластны моде.

Какие еще тенденции оказывают влияние на вашу работу?

Помимо низкоуглеводной продукции растет спрос на продукцию "clean label" – экологически чистые продукты (без содержания веществ, отмеченных кодом "E"). Эта глобальная тенденция затронула все сферы пищевой промышленности. И благодаря широкому ассортименту различных ингредиентов мы можем качественно ответить на существующий спрос.

Кроме того, растет спрос на натуральные продукты, и хлеб является одной из круп-

нейших пищевых категорий в этом сегменте. Также увеличивается спрос на функциональные сорта хлеба. Среди них наиболее популярен хлеб на основе ржаных и овсяных хлопьев.

Еще одна важная тенденция – готовые блюда ("take-away"). Хлебопекарная промышленность и сфера общественного питания имеют много точек соприкосновения, ведь большинство готовых блюд, таких как пицца и пирожное, производятся методом выпекания. Кроме того, число пекарен при супермаркетах постоянно растет – это важные для нас клиенты.

Как Leipurin реагирует на разнообразные модные явления в пищевой промышленности?

Победителем оказывается тот, кто способен быстро отреагировать на возникновение того или иного спроса. Высокая квалификация персонала – основа бизнес-модели Leipurin – является обязательным фактором успеха. По сути, мы предлагаем клиентам свой опыт: углубленные знания в сфере сырья, оборудования и технологического процесса хлебопекарного производства.

Если хлеб в Финляндии стоит евро, какова ваша доля в стоимости хлеба?

Точных расчетов нет, но в среднем наша доля в хлебе стоимостью один евро составляет около десяти центов (10%). В зависимости от конкретного продукта эта сумма может расти или уменьшаться, так как для одних производителей мы являемся основным комплексным поставщиком сырья, для других – поставщиком отдельных ингредиентов.

Что на практике означает «укрепление позиций на производственном рынке России», упомянутое в отчете за прошлый год?

Мы не производим, и не будем производить какое-либо сырье в России. Но мы ищем здесь производства, которые могли бы стать нашими партнерами. Они будут производить продукцию на основе наших рецептов, которую мы и будем продвигать и распространять на рынке под брендом Leipurin. Некоторые из производств могут быть совместными предприятиями. Важно то, что мы не просто занимаемся импортом, но можем предложить собственные товары местного производства по себестоимости, характерной для региона.



■ Растет спрос на различные виды функционального хлеба с хлопьями.

Вы не занимаетесь производством сырья, но вы только что совершили сделку по приобретению производителя оборудования. Почему?

Оборудование играет важную роль в концепции обслуживания Leipurin. Самостоятельное производство оборудования, особенно в избранных нами сегментах, является стратегическим преимуществом. Благодаря объединению с компанией Vulganus мы можем предложить своим клиентам еще более целостные решения, совмещающие опыт в сфере сырья и рецептур, а также технологии и оборудование, необходимые в производстве хлеба. Эта сделка также дает нам возможность поставлять оборудование предприятиям мясной промышленности и производителям полуфабрикатов.

Это поглощение значительно укрепит наши позиции на рынке поставщиков оборудования и производственных линий в Финляндии, странах Балтии и России. Кроме того, благодаря сделке мы открыли перед собой новые рынки в Центральной Европе.

Торговля оборудованием носит циклический характер, Leipurin также приобретет характерные для отрасли черты?

Торговля оборудованием носит циклический характер, но став более крупным предприятием, мы будем сильнее даже в нестабильные времена. Теперь в сфере оборудования мы имеем не только больше навыков и знаний, но и более широкий географический охват. Это дает массу новых преимуществ. Кроме того, мы собираемся в значительной степени увеличить интеграцию в области развития оборудования и ингредиентов с тем, чтобы обслуживание клиентов носило еще более комплексный характер и отвечало потребностям клиентов.



Telko – ведущий игрок на рынке промышленных химикатов и полимеров. Компания занимается закупками, дистрибуцией, технической поддержкой, а также развитием производственных процессов.

■ Для производства товаров широкого потребления необходимо как сырье, отвечающее жестким требованиям, так и солидный технический опыт.

Профессиональное знание производственного сырья

Общее

Будучи дистрибьютором промышленной химии и полимеров, Telko является надежным связующим звеном между производителями и потребителями продуктов нефтехимии.

Telko оперирует на рынках Финляндии, Швеции, Дании, Норвегии, Эстонии, Латвии, Литвы, России, Белоруссии, Казахстана, Украины, Польши и Китая. Эффективность логистики Telko обеспечивается перерабатывающим терминалом в Рауме и региональными складами в каждой упомянутой стране.

Длительные партнерские отношения с клиентами и производителями сырья выстраиваются и укрепляются благодаря нашему знанию технических возможностей сырья в конкретном применении той или иной отрасли. Широкий ассортимент продукции и разнообразная клиентская аудитория позволяют нам формировать четкое представление, как о самом рынке, так и факторах, влияющих на него. Все это в совокупности позволяет нам помочь клиентам при возникновении сложностей и, таким образом, усилить ценность нашего партнерства. Широкий спектр услуг Telko включает в себя, в т.ч., деятельность служб технической поддержки.

Позиция в цепочке ценностей

Telko является связующим звеном между поставщиками сырья и перерабатывающей его промышленностью. Роль Telko во многом возросла за счет того, что производители считают нужным фокусироваться на производстве сырья, а не на маркетинге и продажах.

Наши основные поставщики – это известные производители полимеров и промышленных химикатов, такие как ExxonMobil Chemical, BASF, LyondellBasell, BP Castrol, EMS, Samsung, LG, Total Petrochemical, AkzoNobel и Lubrizol. Закупки носят международный характер, ведь наряду с европейской сырьевой продукцией ассортименты Telko представлены сырьем от российских, китайских, корейских и индийских производителей. Мы постоянно заняты поиском новых поставщиков качественного и конкурентоспособного сырья.

Операционная модель продаж полимеров позволяет эффективно обслуживать как крупные компании, так и малый и средний бизнес. Малые и средние производства, изготавливающие пластмассовые изделия, вынуждены мгновенно реагировать на пожелания своих клиентов. Поэтому гибкий региональный дистрибьютор, такой как Telko, им просто необходим. Техническая база Telko дает клиентам возможность для постоянной разработки и развития более совершенной и конкурентоспособной продукции.

В сфере поставок химического сырья Telko является надежным логистическим партнером, объединяющим сырьевых поставщиков и

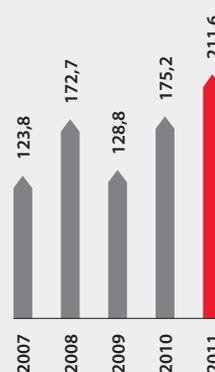
Доля в выручке от реализации Aspro

44%

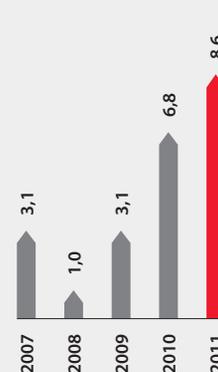
Доля от персонала концерна

28%

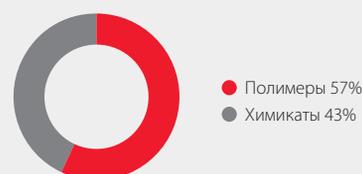
Оборот, М€



Прибыль, М€



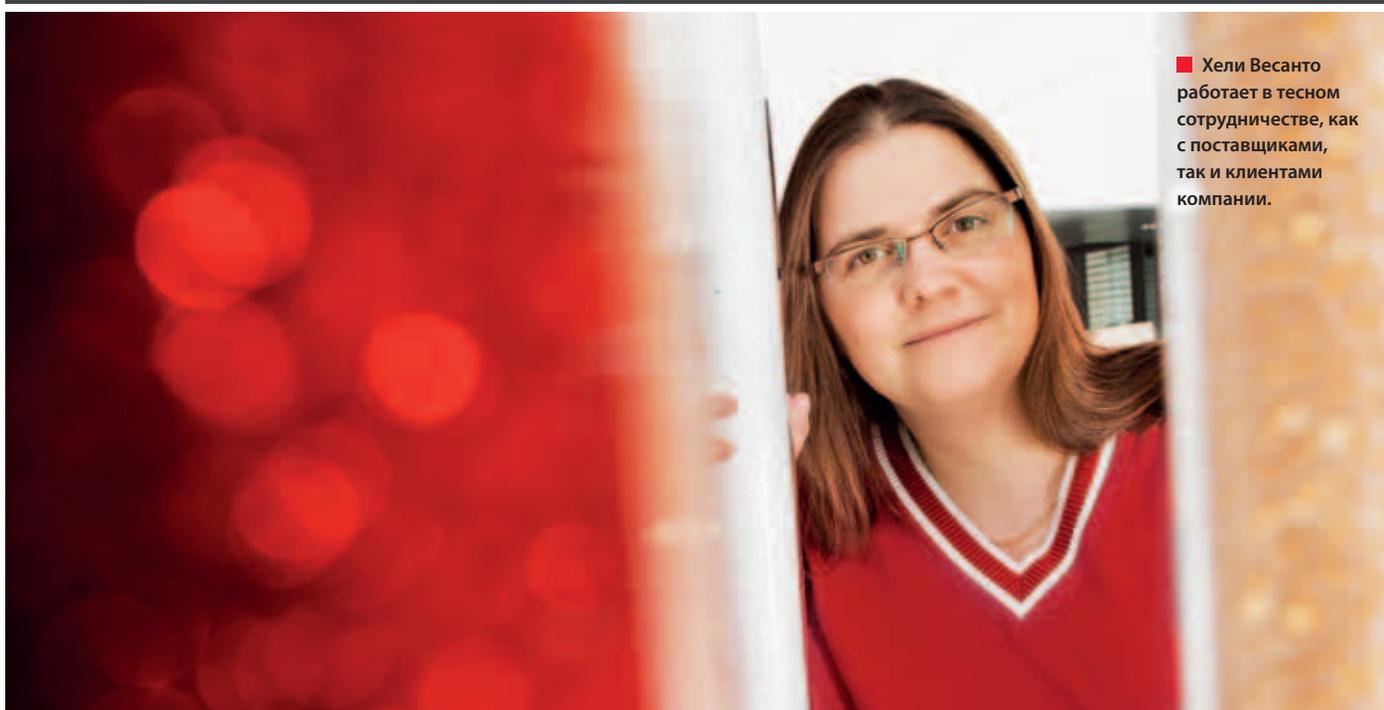
Распределение выручки от реализации



Географическое распределение выручки от реализации



Telko – партнер по развитию и производству новой продукции



■ Хели Весанто работает в тесном сотрудничестве, как с поставщиками, так и клиентами компании.

Технические знания Telko обретают конкретную форму в лицах международных специалистов нашей технической команды. Руководит данной командой Хели Весанто, которая располагает глубокими знаниями и долгим опытом в реализации проектов по развитию производства новой продукции из полимерного сырья. В настоящий момент Хели трудится над диссертацией на тему «Микроперфорация полиэстерной пленки при непрерывной заливке распылением». Эта работа будет полезна для упаковочной промышленности.

Хели Весанто плотно сотрудничает с поставщиками и клиентами, ведь для работы необходимы глубокие знания технических параметров полимеров, а также понимание конечного применения сырья.

Как правило, работа над заказами клиентов подразумевает разработку новых изделий или улучшение характеристик существующей продукции.

«Чем раньше мы сможем подключиться к проекту разработки, тем лучше и правильнее клиент использует наши знания о свойствах материала, и тем самым эффективнее мы сможем повлиять на функциональные особенности конечного продукта – залог технического и экономического успеха изделия».

«Начиная новый проект с клиентом, мы совместно с поставщиком приступаем к выбору оптимально подходящего сырья для производства. После одобрения сырья поставщик приступает к созданию производственного плана на основании предоставленных нами данных в отношении сроков и объемов поставок. На более общем уровне мы обсуждаем, к примеру, возможность использования новых технологий, а также то, как мы, в свою очередь, можем поспособствовать нашим поставщикам в достижении их стратегических целей».

Хели Весанто и другие технические специалисты Telko оказывают активную поддержку менеджерам по продажам, работающим в других регионах.

«Мы ежегодно проводим внутренние конференции для обмена опытом и практикой, показавшей себя с наилучшей стороны. Повседневное общение и совместные посещения клиентов также положительно сказываются на обмене информацией. Внушительный багаж профессиональных знаний и навыков – это наш неоценимо важный ресурс и конкурентное преимущество».

потребителей промышленной химии. Технические навыки, уникальные разработки по заказу клиентов, а также различные услуги, такие как удаленный контроль складов, являются той дополнительной ценностью, которую мы предлагаем нашим клиентам.

Стратегия

Расширение присутствия на рынках России и в других избранных экономических зонах заложено в стратегию Telko. Как правило, рост национальной экономики и розничной торговли этих рынков напрямую связан со спросом на сырьевую продукцию и промышленную химию.

Реализация стратегии роста проводится как в чисто географическом плане, так и за счет освоения новых клиентских сегментов. К примеру, только в России компания представлена филиалами в семи крупнейших городах. В течение 2011 года был открыт целый ряд новых представительств в России и Китае, мы расширили продажи за счет освоения новых сегментов индустрии в Казахстане и в Украине, а деятельность в Скандинавии претерпела ряд структурных перемен.

При расширении портфолио и налаживании отношения с тем или иным производителем ударение ставится на более технические продукты. Этот подход касается и химии, и пластика. Именно богатый технический опыт и является тем очевидным конкурентным преимуществом, которое выражается в превосходном знании сырьевых нужд и производственных процессов клиента. Прибавочная стоимость повышается благодаря персональному подходу к клиентам и их нуждам. Сырье, разработанное согласно техническим требованиям клиентов, выпускается на рынок под брендом Telko.

Клиенты и прибавочная стоимость

Ассортимент полимерного сырья включает в себя инженерные и объемные пластики. Среди клиентов – предприятия, занятые в строительстве, электрике, электронике и упаковочной промышленности, а также компании, производящие потребительскую продукцию на основе полимеров.

Направление продаж химического сырья представлено поставками промышленной, автомобильной и специальной химии, а также индустриальных масел. Наши клиенты – это производители лакокрасочной, печатной, упаковочной, бытовой, косметической и



строительной химии, а также предприятия химической промышленности. В развитии деятельности мы все больше ориентируемся на сегмент специальной химии. Экологические материалы также являются растущим направлением бизнеса.

Клиенты Telko получают дополнительную выгоду благодаря широкому ассортименту продукции, ноу-хау и логистике. Высокий потенциал на растущих рынках восточного направления, технические знания сырья и спектра его применения в производстве обеспечивают нам статус востребованного партнера. Эффективность логистики обеспечивается за счет глобальных сырьевых закупок, сети региональных складов, позволяющих быстро, гибко и индивидуально обслуживать клиентов, а также целостного управления цепи поставок.

Telko является тоже производителем. Это касается автохимии и специально изготовленной продукции по особым рецептурам, специально разработанным под конкретных клиентов. Авиационный антифриз изготавливается в рамках агентского контракта.

■ **Лакокрасочная промышленность**
– один из крупнейших клиентских
секторов компании Telko.

Технические ноу-хау – это конкурентное преимущество

«Мы тесно сотрудничаем с клиентами в рамках развития продукции. Одновременно это повышает конкурентоспособность наших поставщиков».

Какова роль Telko – почему производители сырья не занимаются дистрибуцией сами?

С точки зрения производителей сырья мы являемся сильным локальным игроком, имеющим представительства в регионах. Telko развивает связи с клиентами на всех рынках присутствия, хорошо понимая производственные сложности и совершенствуя технические знания клиента в переработке сырья. В какой бы стране мы не находились, мы считаем этот рынок «родным»,

а региональная логистика выстраивается наиболее эффективным образом.

Telko тесно сотрудничает с клиентами, к примеру, в рамках развития продукции, благодаря чему мы можем ставить перед нашими поставщиками конкретные задачи в отношении развития сырья при особых технических запросах. Такая операционная модель способствует развитию конкурентоспособности не только клиентов и поставщиков, но и самого Telko.

Чем Telko отличается от своих конкурентов?

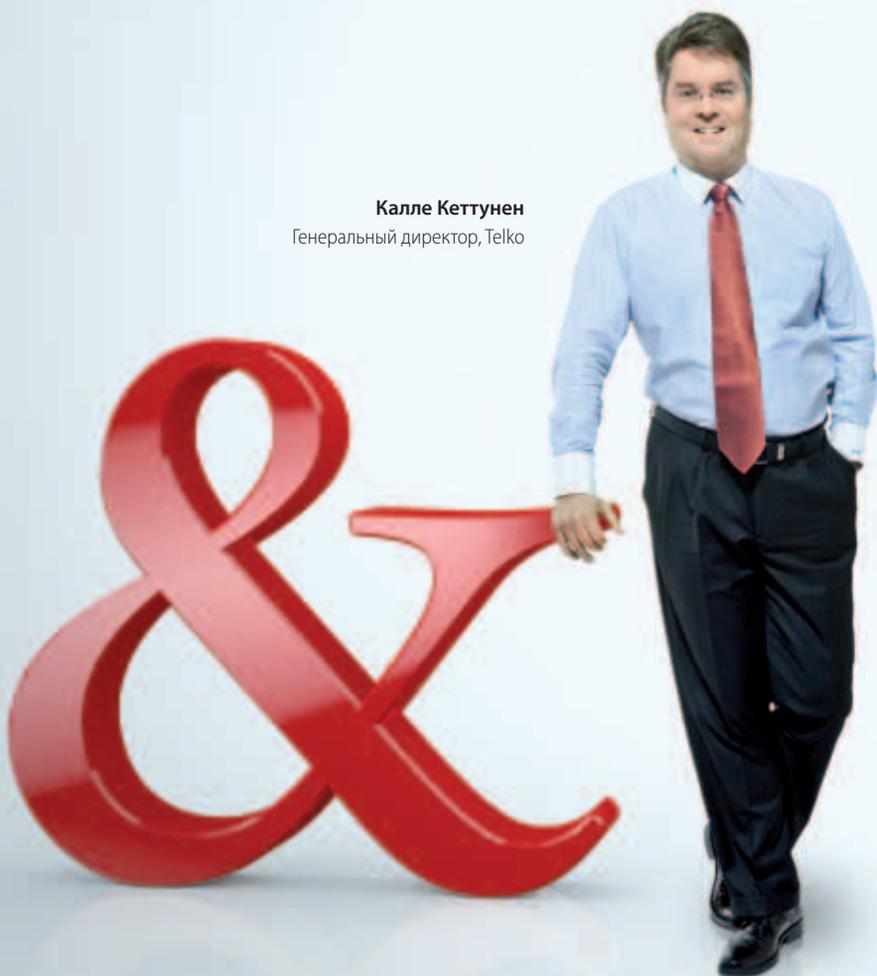
Комплексным предложением. Деятельность Telko основывается на знании технической стороны вопроса, и мы помогаем своим клиентам развивать продукцию и услуги. Специалисты экстра-класса, работающие у нас, понимают существенные преимущества коммерческой деятельности клиента. Наш широкий ассортимент сырья подбирался и регулировался с учетом конкретных производственных потребностей в той или иной индустрии. Размер нашей компании позволяет нам эффективно осуществлять закупки по всему миру. При этом мы всегда действуем быстро и с учетом региональных особенностей рынка.

Как на практике работает ваша техническая поддержка?

Менеджеры по продажам располагают внушительным портфелем технической информации, которая подкрепляется работой технических специалистов, способных прийти на помощь в решении особенно сложных задач или разработке новых видов продукции для нужд клиента.

В 2011 году мы серьезно укрепили техническую команду. Технические специалисты регулярно посещают производства наших клиентов в разных странах, чтобы на местах подобрать сырье и решить вопросы его переработки. Эта работа приносит плоды, в

Калле Кеттунен
Генеральный директор, Telko



особенности, если речь идет о запуске новых проектов. Клиенты знают, что Telko – партнер, профессионализм которого повысит ценность их конечного продукта. Наш опыт помогает не только создавать, но и укреплять деловые отношения.

Цены на сырье снизились. Каковы Ваши меры в отношении минимизации складских убытков?

Весной 2011 года цены находились на том же уровне, что и до их резкого обвала в 2008 году. Тогда мы и запустили проект, направленный на эффективное использование оборотного капитала, систематически отслеживая скорость оборачиваемости склада и снижение уровня запасов.

Падение цен носило контролируемый характер, и благодаря этим действиям мы добивались положительного результата, невзирая на внешние условия. Сырье приобреталось небольшими партиями, что позволяло управлять рисками. Важно то, чтобы клиенты могли рассчитывать на конкурентоспособный уровень наших цен вне зависимости от рыночной ситуации.

Более того, в развитии ассортиментов мы все чаще ориентируемся на виды специальной технической продукции, ведь в этом сегменте перепады цен не столь существенны, как в случае с более простым сырьем.

В квартальном отчете вы заявили, что эффективность управления цепью поставок может и далее повышаться. Что это означает?

К примеру, совершенствуя процессы управления ассортиментом, мы уделяем особое внимание улучшению координации деятельности, чтобы сбыт на разных рынках максимально сводился к одинаковым категориям продукции. Мы специально сформировали организацию, занимающуюся развитием цепей поставок. Ее штат укомплектован специалистами в сфере закупок, логистики и обслуживания клиентов.

Значительную роль играет и оптимизация закупок. Повышение эффективности всего на один процент позволяет улучшить прибыль почти на два миллиона евро в год.

Какова рыночная доля Telko в России?

Долю рынка весьма сложно подсчитать, но развитие Telko в России всегда опережало рост ВВП этой страны. В 2011 году доля России, Украины и других стран СНГ в обороте Telko возросла до 43%. Наша позиция в России уникальна, ведь российские клиенты уважают западную модель бизнеса и профессиональный подход. Поставщики, в свою очередь, ценят наше знание рынка в регионе.

О вложениях в российский терминал говорят уже не один год. Какова ситуация сейчас?

Над этим проектом еще придется потрудиться. В России получение участка, планировка территории и реализация строительства протекают сложнее, чем обычно. Дополнительная сложность заключается в том, что на нашем терминале будет производиться хранение и переработка химикатов.

Но мы продвигаемся вперед и четко представляем себе план дальнейших действий. Мы непоколебимы в своем желании располагать в России химическим терминалом.

Как Telko планирует добиваться успеха в Китае?

Мы пришли в Китай с очень четкой концепцией – обслуживать наших нынешних европейских клиентов в поставках сложного технического полимерного сырья и в Китае. Все идет хорошо, и в настоящий момент у нас многообещающая позиция в этой стране.

Одной из основных задач при выходе на китайский рынок было развитие закупок в этой стране. Сырьевые закупки Telko в Китае неуклонно растут, что, в свою очередь, способствует нашему росту на других рынках. Китайское сырье в основном поставляется в Россию, ведь Китай является самым крупным торговым партнером России.

Telko планирует расширение в Чехии и Словакии. Почему именно там?

Мы уже давно наблюдаем за рынком, а в этих странах сосредоточены крупные автомобильные производства. Многие детали, ранее изготавливавшиеся из металла или резины, теперь заменяются пластиком. Инженерные полимеры, необходимые в автопромышленности, а ведь это как раз то, что мы предлагаем.



■ Telko осуществляет колеровку полимерного сырья с учетом индивидуальных пожеланий клиентов.

Терминал в Рауме зарегистрирован, как отдельное предприятие. Это знак того, что терминал будет выставлен на продажу?

Терминал в Рауме не продается. Мы видим в нем большой потенциал и постоянно его развиваем, ведь он играет важную роль в сервисной концепции Telko, к примеру, в сфере складирования и смешивания жидких химикатов, а также логистики. Текущие капиталовложения дадут возможность развития новых видов продукции и производства изделий по заказу клиентов.

Изделия из пластика не считают экологичными, как это влияет на вашу деятельность?

Наш ассортимент постоянно пополняется новыми видами инновационного сырья. К примеру, древесно-пластиковый композит, разработанный компанией UPM, изготовлен из целлюлозных волокон и чистых полимеров. Доля натуральных волокон в зависимости от конечного продукта может достигать 60%. Этот материал может наноситься путем распыления либо использоваться как обычный полиэтилен. Его применение позволит значительно уменьшить углеродистый след по сравнению с традиционным сырьем. Наш ассортимент представлен также полимерами на основе кукурузного крахмала и другими видами продукции без содержания нефтепродуктов.



■ Энергия, произведенная солнечными коллекторами, может использоваться, например, для подогрева воды, используемой для хозяйственно-бытовых нужд.

Kaukomarkkinat специализируется на производстве продукции и услуг, улучшающих энергоэффективность. Компания способствует своим клиентам в повышении эффективности и развитии деятельности.

Продукция и услуги, повышающие энергоэффективность

Общее

Kaukomarkkinat специализируется на комплексных поставках оборудования и услуг, позволяющих оптимизировать энергоэффективность технологических процессов наших клиентов. Кроме того, мы предлагаем оборудование и решения для обрабатывающей промышленности, а также активно работаем в сфере профессиональной электроники. Основные принципы нашей деятельности - это поставка продукции лучших производителей отрасли и стремление наших специалистов внести свой вклад с позиции сфер нашей компетенции в усовершенствование и повышение эффективности деятельности наших клиентов.

Kaukomarkkinat была основана в 1947 году и стала первой финской компанией, открывшей представительство в Китае, а также начавшей экспорт товаров из Японии. В настоящее время наша компания ведет успешную деятельность в Финляндии, Польше, России, Китае и Вьетнаме.

Начиная с 08.08.2011 генеральным директором Kaukomarkkinat является Юкка Ниёминен.

Позиция в цепочке ценностей

Kaukomarkkinat как поставщик системных решений является связующим звеном между производителями оборудования, с одной стороны, и дистрибьюторами и подрядными организациями, занимающимися обслуживанием конечного потребителя, с другой стороны. В этой роли мы, зная требования потребителей и обладая достаточными знаниями и опытом в этой сфере, создаём комплексные технологические и производственные решения, отвечающие запросам клиентов.

Роль поставщика системных решений как эксперта возрастает в соответствии с тем, чем больше различных изделий и технологических решений представлено на рынке. Многообразие продукции и информации создает спрос на грамотно продуманные концепции и комплексные системные решения. В настоящее время на мировом рынке представлено большое количество разнообразной продукции в области альтернативных источников энергии, а для выработки качественных систем и правильно отлаженных комплексных решений, пригодных для условий северного климата, в том числе, и строительства в Финляндии, необходимо обладать и соответствующим профессиональным опытом.

Kaukomarkkinat являемся активным партнёром для своих клиентов и поставщиков. Дистрибьюторам предлагается широкий ассортимент конкурентоспособной продукции, которые, со своей стороны, отвечают за качество обслуживания и своевременные поставки товаров клиентам. Для монтажных и подрядных предприятий сотрудничество с нами – это, прежде всего, выгодная возможность укрепить свой бизнес. В свою очередь, для поставщиков мы являемся ценным источником информации о требованиях, предъявляемых потребителями к тому или иному виду оборудования, а также его совместимости с другими видами продукции.

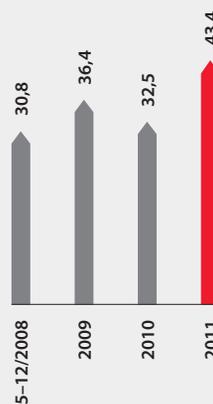
Доля в выручке от реализации Aspro

9%

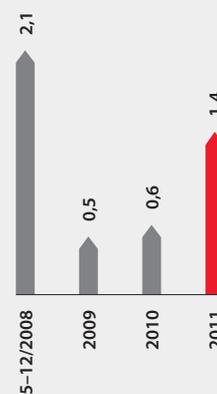
Доля от персонала концерна

10%

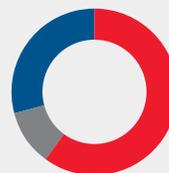
Оборот, М€



Прибыль, М€



Географическое распределение выручки от реализации



- Финляндия 60%
- Польша 11%
- Дальний Восток 29%

Современные системы локальной энергетики для индивидуального жилья и коммерческой недвижимости

■ Потребителей интересует не только энергоэффективность, но и комфорт проживания. Прекрасным примером здесь является растущая популярность кондиционирования.



Область применения альтернативных источников энергии обширна – они могут применяться практически на любых объектах, будь то индивидуальное жильё и коммерческая недвижимость, новостройки, реконструируемые здания или типовые малоэтажные дома заводской готовности.

Kaukomarkkinat имеет длительный опыт в области альтернативных энергосистем для индивидуального жилья. Эти системы могут представлять собой как комплексные, сочетающие различные источники энергии, так и стандартные решения.

Комплексные энергосберегающие системы отопления для индивидуальных жилых домов позволяют сократить потери тепловой энергии и включают в себя теплоснабжение, теплораспределение и минимизацию теплопотерь. Теплоснабжение, к примеру, проводится за счет тепловых насосов, солнечных коллекторов или биотопливного котла. Теплораспределение, в свою очередь, обеспечивается теплонакопителем и, к примеру, подогреваемым полом. Задача Kaukomarkkinat состоит в том, чтобы подобрать для своих клиентов эффективные и экономичные комплексные решения, отвечающие их потребностям.

Вопрос эксплуатационных затрат на отопление и снабжение горячей водой жилых домов и коммерческой недвижимости стоит достаточно остро. Именно комплексные решения позволяют повысить энерго-

эффективность и экономичность систем отопления. Например, затраты на подогрев воды для хозяйственно-бытовых нужд составляют 30–40% от общего энергопотребления домохозяйств – в Финляндии же с марта по октябрь вода для хозяйственно-бытовых нужд может полностью или частично нагреваться за счёт солнца, а объединив использование солнечной энергии, гидropневматического насоса и энергонакопителя, работу отопительного дизельного котла можно полностью компенсировать.

Кроме экономической составляющей повышения энергоэффективности, новые решения помогают обеспечить более комфортабельные условия проживания: конкретным примером этому служит возрастающая популярность кондиционирования жилых помещений и офисов. Улучшение же, в соответствии со строительными рекомендациями и предписаниями, теплоизоляции зданий, в свою очередь, создает дополнительную потребность в энергоэффективном кондиционировании жилых домов.

Установка оборудования в рамках реализации комплексных проектов выполняется квалифицированными монтажными предприятиями - предпринимателями из сети Lähienergiaa, охваченных общим с Kaukomarkkinat стремлением быть не только лидером в сфере альтернативной энергетики для малых домохозяйств, но и всей отрасли в целом.

Стратегия компании

Стратегия Kaukomarkkinat – быть поставщиком комплексных систем в сфере локальных источников энергии. В своей деятельности мы ставим упор на выявление конкретных потребностей наших клиентов и разработку эффективных и экономичных комплексных решений, отвечающих их потребностям. Такой подход предполагает независимое сотрудничество с нашими партнёрами в различных секторах отрасли, что, в свою очередь, невозможно без широкой сети поставщиков.

Kaukomarkkinat развивает сотрудничество с признанными лидерами рынка – лучшими производителями оборудования, что является одним из основных конкурентных преимуществ нашей компании. Сотрудничество строится на долгосрочных партнёрских отношениях, благодаря чему мы располагаем исчерпывающей информацией о продукции наших поставщиков, как выпускаемой в настоящее время, так и только готовящейся к выпуску.

Kaukomarkkinat предлагает своим клиентам продукцию и услуги, повышающие эффективность производства, на выбранных нами сегментах рынка. Для клиентов это означает решения, обеспечивающие энергоэффективность, сокращающие расходы и повышающие эффективность производственных процессов, – одним словом, всё то, что делает предприятие конкурентноспособным и положительно отличает его от конкурентов.

Разные направления нашей деятельности тесно соприкасаются между собой и мы ведем поиск синергии в нашем общем бизнесе. Максимального синергического взаимодействия удастся достичь в сфере инженерных систем для объектов индивидуальной и коммерческой недвижимости: в строениях будущего энергоэффективность, безопасность, а также различные цифровые сети связи и системы коммуникации будут легко сочетаться между собой.

Клиенты и конкурентноспособность

Предлагаемые Kaukomarkkinat энергоэффективные системные разработки применяются как на объектах индивидуальной и коммерческой недвижимости, так и в тяжелой промышленности. Тепловые насосы типа воздух-воздух, воздух-вода и тепловые насосы промышленных размеров, энергосберегающее освещение, биотопливные котлы, солнечные коллекторы и преобразователи солнечной энергии – это



только некоторые примеры поставляемой нами продукции.

Конкурентные преимущества Kaukomarkkinat в энергетике – это понимание потребностей клиента, квалифицированное обслуживание, продукция признанных лидеров рынка и их богатый опыт, а также широкий спектр разработанных грамотно продуманных концепций и комплексных системных решений.

Среди наших клиентов – предприятия энергетической, обрабатывающей и строительной промышленности, подрядные организации, дистрибьюторы, организации оптовой и розничной торговли строительными материалами и жилищные акционерные общества.

Для нужд обрабатывающей промышленности мы поставляем агрегаты и оборудование известных марок. Нашими конкурентными преимуществами в этой сфере являются надежность и высокое качество оборудования, а также большой опыт работы с клиентами. Техническая поддержка, сервисное обслуживание и поставка запчастей являются важными составляющими нашей деятельности.

Сфера профессиональной электроники включает видеокамеры и дисплеи, используемые в телевизионном вещании, беспроводные и стационарные системы оповещения, профессиональные компьютеры для тяжелых условий эксплуатации, а также камеры и системы видеонаблюдения. В этом направлении нашей деятельности нашими клиентами являются общественные учреждения, предприятия сферы обслуживания, операторы и дилерские компании.

■ К профессиональной электронике относятся, например, компьютеры Toughbook, созданные компанией Panasonic для сложных условий.

На пути поставщика решений в альтернативной энергетике

«Мы планируем более активно заниматься инженерно-техническими системами коммерческих объектов недвижимости, а также различными решениями по энергообеспечению крупных территорий, например, жилых кварталов».

В презентации на «Дне инвесторов Aspro» Вы говорите, что являетесь поставщиком альтернативных энергетических систем. Что это означает на практике?

Мы предлагаем комплексный подход к решению вопросов по поставкам систем альтернативных источников энергии – формируется комплексный пакет с применением оборудования различных производителей таким образом, чтобы получаемый результат оптимально соответствовал потребностям заказчика. Такой подход требует изменения



Юкка Ниёминен
Генеральный директор, KaukoMarkkinat

в образе мышления и предполагает новый подход к этому вопросу. Мы не стремимся сбывать какой-либо отдельный продукт или метод выработки альтернативной энергии. Напротив, мы подходим к решению вопроса исходя из потребностей наших клиентов – основываясь на нашем богатом опыте, мы предлагаем оптимальные для клиента комплексные решения, базирующиеся на оборудовании различных производителей. Наша цель – создание прочных и долгосрочных партнёрских отношений с клиентом.

Какими качествами должен обладать поставщик комплексных решений?

В крупных проектах выработка решений требует участия сразу нескольких сторон – архитекторов, проектировщиков инженерных систем, застройщиков и конечных потребителей. Участвовать в проекте намного сложнее, чем заниматься продажей отдельных видов продукции, но, вместе с тем, это и более прибыльно. Кроме того, данный подход дает возможность оказания дополнительных услуг, таких как предварительное проектирование или разработка схем тренинга.

Наша новая целевая аудитория – это проектные организации, которым мы предлагаем исходные данные, необходимые при разработке и коммерческом продвижении проектов. В последнее время мы пополнили свой штат специалистами в этой сфере. Кстати сказать, сам я тоже раньше работал в аналогичном бизнесе. Мы убеждены, что профессиональные поставщики систем, такие как наша организация, будут крайне востребованы.

Как поставщики относятся к вашей новой модели бизнеса? Не ставит ли это под угрозу их особый статус?

Роль поставщика системных решений предполагает независимое сотрудничество с поставщиками в различных секторах отрасли. Наши поставщики понимают, что компания, успешно решающая вопросы с точки зрения конечного потребителя, является для них более надёжным партнёром, и не усматривают в этом проблемы. Кроме того, мы являемся для них ценным источником информации о требованиях потребителей к их продукции. Таким образом, мы помогаем совершенствовать их продукцию.

Более того, у нас и наших поставщиков общие представления о развитии рынка

локальной энергетики. Мы в общих чертах знаем, какую продукцию наши поставщики будут выпускать в ближайшие годы, и это даёт нам возможность уверенно развиваться в выбранном нами направлении.

Вы говорили о сети предпринимателей локальной энергии Lähienergiaa. Что это за сеть?

Kaukomarkkinat является крупнейшим поставщиком теплонасосов типа воздух-воздух в Финляндии, которых установлено уже свыше 100 000 единиц по всей стране. С нами сотрудничает большое количество активных и опытных монтажных организаций, объединённых в сеть Lähienergiaa. Благодаря этой сети, у нас имеется возможность предлагать предпринимателям более широкий ассортимент продукции и комплексные системные разработки. Мы со своей стороны оказываем маркетинговую поддержку и проводим специализированный тренинг. Для клиентов членство монтажного предприятия в данной сети – это гарантия высокого профессионализма, качества и надёжности.

Какие факторы повлияли на создание новой стратегии в области альтернативных энергетических систем?

Цены на все виды энергии продолжают расти, что сокращает срок окупаемости инвестиций в энергоэффективные системы отопления. Стоимость является определяющим фактором при выборе системы отопления, хотя, наряду с ней, для многих клиентов, заинтересованных в альтернативной энергетике, решающей становится идея ответственного отношения к окружающей среде и потреблению.

Изменение условий рынка в традиционной энергетике сопровождается целым рядом причин: это и биотопливо, используемое в локальной энергетике, и рост потребности в кондиционировании помещений, и возрастающий спрос на различные децентрализованные решения. Потребители ищут альтернативу существующим источникам энергии и независимые энергетические источники. Конечно, потребители и в дальнейшем будут подключены к сети электроснабжения, но наряду с этим захотят использовать энергию солнца или тепло земли. Обеспечение столь гибкого подхода к энергообеспечению предполагает инвестиции в техническое оборудование.

Как выглядит ваша целевая аудитория в сфере альтернативной энергетики?

Количество потенциальных клиентов велико. У нас сильные позиции в сфере локальной энергетики для индивидуального жилья. Среди наших клиентов есть и муниципальные энергетические компании, которым мы поставляем поистине крупные тепловые насосы, использующие тепло сточных вод.

Мы видим большие возможности для расширения бизнеса в этих направлениях и планируем еще более активно заняться инженерно-техническими разработками решений для объектов коммерческой недвижимости, а также вопросами энергообеспечения крупных жилых массивов.

Ваша новая стратегия основана на альтернативных источниках энергии. Какова ситуация в других отраслях вашей коммерческой деятельности?

В 2011 году электроника, предназначенная для профессионального применения, имела широкий успех. Мы укрепили свои лидерские позиции в качестве поставщика комплексных систем для центральных предприятий оптовой торговли. Также возросла доля услуг по специализированным консультациям, имеющим дополнительную ценность для клиента.

В сфере поставок технического оборудования для обрабатывающей промышленности мы провели ряд успешных проектов в Китае, Юго-Восточной Азии и Польше, где продукция наших новых поставщиков привлекла внимание потребителей и мы утвердили свои позиции в сфере поставок оборудования, повышающего энергоэффективность и экологичность производства. Оба эти направления являются очень эффективными, что и отражается в наших показателях.

Существует ли какая-либо синергия между сферами вашей деятельности?

Мы сфокусировали свою деятельность в трех основных сферах деятельности, которые развиваются в одном направлении. Ныне наша организация более не рассматривается исключительно как поставщик готовой продукции. Теперь мы идентифицируем себя с позиции сфер нашей компетенции и знания потребностей заказчика. Например, ранее мы занимались продажами радиотелефонов и аккумуляторов, теперь же все больше внимания уделяется беспроводным системам передачи данных и



■ **Kaukomarkkinat и MAN Diesel & Turbo совместно занимаются повышением энергоэффективности паровых турбин и компрессоров клиентов.**

проблемам эффективного аккумулирования энергии.

В концепциях домов будущего автоматические системы управления систем отопления, кондиционирования, освещения, безопасности и оповещения будут играть важную роль. Мы уже сейчас задумываемся над тем, как, к примеру, решить вопрос централизованного управления отоплением и другими коммуникациями. Мы можем оснащать здания визуальными системами, создающими в них уникальную атмосферу. Удивительно, насколько тесно соприкасаются разные направления нашей деятельности. Это нас вдохновляет и указывает пути развития на будущее.

Вы первыми из финских компаний открыли представительство в Китае. Сказался ли этот факт положительно на вашей деятельности сегодня?

Мы прекрасно знаем традиции этой страны и у нас сложились хорошие отношения с клиентами. Китай является весьма интересным рынком в области повышения энергоэффективности. Там только сейчас начинают осознавать влияние промышленности на энергопотребление и экологию. С другой стороны, в Китае находятся мировые лидеры в области ветроэнергетики и солнечной энергии, производственные мощности которых рассчитаны на серийное производство крупных партий продукции, что обеспечивает их товарам весьма конкурентоспособные цены. Тенденция такова, что сейчас первые китайские компании начинают завоевывать мир собственными товарами и брендами, и мы видим в этом множество новых интересных возможностей.



Ответственная деятельность создает интеллектуальный капитал

Значительную долю от стоимости Aspro составляет интеллектуальный капитал. Нарастивать его помогает ответственная деятельность, а также развитие находящейся в ее основе кадровой и экологической политики. Кроме того, в своей работе сотрудники руководствуются этическим кодексом Aspro.

Коммерческая деятельность Aspro сосредоточена в сфере торговли и логистики, что предполагает тесное взаимодействие с клиентом, а также понимание его бизнеса. Именно поэтому значительная часть стоимости Aspro и заключается в высоком уровне компетенции сотрудников, а также взаимоотношениях с клиентами и поставщиками. Поощрение, развитие и наращивание этого интеллектуального капитала является основным принципом управления персоналом в Aspro. Структурный капитал, человеческие авуары и нематериальные активы образуют собой ценность Aspro.

Структурный капитал – это те конструктивные, системные и процессуальные аспекты, при помощи которых важные навыки не остаются достоянием одного конкретного сотрудника, а находятся в общем пользовании на уровне всей организации.

Aspro, в частности, активно вкладывает средства в единые информационные системы концерна, благодаря которым дочерние компании имеют возможность развивать отношения с клиентами и повышать эффективность внутренних процессов. Система управления деятельностью и созданная на ее основе система управления клиентскими связями улучшают открытый обмен информацией и дают возможность еще более систематично осуществлять развитие важных функций для клиентов.

Структурный капитал также позволяет производить различные анализы – к примеру, такие как, регулярная оценка

удовлетворенности клиентов в различных сферах деятельности.

Человеческий капитал – это совокупность аспектов, связанных с деятельностью штата компании, таких как квалификация кадров и ее повышение, удовлетворенность персонала, отдых и развлечения, а также премирование. Aspro всячески стремится способствовать своим сотрудникам в их стремлении развиваться на профессиональном поприще и создает вдохновляющую рабочую атмосферу. Удовлетворенность персонала своими рабочими обязанностями, качество менеджмента и отношение к Aspro регулярно подвергаются анализу. Концерн отвечает за проведение необходимых корректирующих действий.

На всех корпоративных уровнях производится инвестирование в обучение и повышение квалификации. Сотрудники Aspro имеют возможность продвижения по службе в рамках всего концерна. В Aspro проводится масштабная программа обучения персонала, направленная на получение профессионального образования по собственной специальности. Это также помогает привести в гармонию различные методы работы характерные для разных рынков.

В 2005 году для повышения мотивации штата в Aspro был учрежден целевой фонд для персонала, в который отчисляются взносы от прибыли концерна. Цель фонда заключается в том, чтобы основная часть поступивших в него средств была бы направлена на приобретение акций Aspro. В концерне стремятся к тому, чтобы сотрудники компании стали ее значимыми совладельцами.

Нематериальные ценности – это навыки, знания и производственный опыт, связанные с клиентами, поставщиками и другими заинтересованными группами. Подавляющее большинство партнерских отношений в подразделениях Aspro носит

долгосрочный характер и основано на глубоком взаимном доверии. Также и взаимоотношения с агентами измеряются десятилетиями партнерства.

Правление Aspro утвердило этический кодекс концерна. В нем изложены правила поведения, обязательные для соблюдения сотрудниками концерна при выполнении их трудовых обязанностей. Кроме того, кодекс содержит инструкции в отношении ситуаций, когда требуется самостоятельно принять этически-выверенное решение.

Каждый сотрудник Aspro должен поступать в соответствии с этическим кодексом. Руководство и управляющие несут особую ответственность за информирование, контроль и соблюдение этического кодекса в рамках собственной структурной единицы.

Нормы этического кодекса затрагивают, в том числе, такие аспекты, как законность, деловые связи, персонал, безопасность, а также активы и имущество компании. Полная версия кодекса представлена на веб-сайте Aspro.

Экологическая репутация – важный конкурентный фактор

Достойная экологическая репутация также является частью нематериальных активов и важным конкурентным фактором. Основной принцип экологической политики Aspro заключается в неуклонном совершенствовании операций. Критические экологические вопросы компания решает с превышением минимальных мер, предписываемых законодательством и постановлениями. При помощи предварительной оценки рисков, определения степени воздействия проектов на окружающую среду, а также анализа эксплуатационного срока продукции мы пытаемся предвидеть и избежать негативных экологических воздействий.

Экологическая политика концерна является ориентиром в развитии принципов работы

для всех подразделений. Ответственность за экологическое развитие несут компании, находящиеся в собственности Aspo, а в качестве ответственных лиц обычно выступают их генеральные директора.

Aspo стремится использовать технологии, оптимальные с точки зрения экологического воздействия, и избегать причинения вреда окружающей среде. Экологически ответственное поведение сотрудников поощряется, проводится специальное обучение. Кроме того, ответственная деятельность Aspo подразумевает участие в различных социально-значимых программах. Все эти проекты объединяет то, что они связаны с деятельностью Aspo в регионе Балтийского моря. Так, компания сотрудничает с организацией *Pidä Saaristo Siistinä ry* (Сохраним чистоту архипелага), а также проектом *Puhdas Itämeri* (Чистое Балтийское море), реализуемым Фондом Джона Нурминена.

Aspo заблаговременно готовится к изменениям, происходящим в экологической сфере, и постоянно ищет способы усовершенствования профилактических мероприятий. Для нестандартных ситуаций разработаны четкие планы действия и коммуникаций. Aspo также стремится участвовать в национальных и международных экологических проектах.

Ответственность проявляется в конкретных поступках

Офис концерна Aspo расположен в деловом центре Линтулахденвуори, построенном компанией *Skanska* и получившем платиновый экологический сертификат LEED. LEED или Лидерство в энергосберегающем и экологическом проектировании – это глобальная система экологической классификации строений с учетом их проектирования, эксплуатации и обслуживания.

Энергоэффективные здания потребляют примерно на 30–50% меньше энергии, чем обычные. Их углеродсодержащие выбросы гораздо меньше, а кроме того, экологически эффективное строительство и эксплуатация позволяют снизить уровень различных отходов. Экологическая эффективность проявляется

также в том, что эксплуатационные расходы таких зданий гораздо ниже.

Для кондиционирования офисных помещений, расположенных в этом здании, используется сетевое хладоснабжение, а санитарно-техническое оборудование спроектировано таким образом, чтобы обеспечивать минимальный расход воды. Здание обеспечивается большим количеством естественного света, поэтому потребность в искусственном освещении здесь ниже, чем в традиционных офисных центрах. Это позволяет экономить энергию, идущую на освещение.

Деятельность и все суда компании **ESL Shipping** имеют сертификат Международной морской организации (IMO), соответствующий требованиям Международного кодекса управления безопасностью (ISM). Международный кодекс управления безопасностью (ISM) – это свод правил, регламентирующий безопасность управления судами и меры профилактики отрицательного экологического воздействия. Кроме того, ESL Shipping имеет экологический сертификат ISO 14001. Безопасность обеспечивает также высокий уровень защиты корпуса судов – все они имеют ледовый пояс. Длительный трудовой опыт персонала и отличное знание портов, фарватеров и условий Балтийского моря также сказываются положительно.

Сухогруз компании ESL Shipping m/s *Pasila* стал первым в Финляндии судном, на котором была установлена система очистки балластных вод. Она препятствует перемещению чужеродных видов флоры и фауны из одной области моря в другую, что обеспечивает защиту экосистемы Балтийского моря. Такая же система установлена и на новых крупнотоннажных балкерах класса *supramax*, приобретенных компанией Aspo.

Эти суда обладают наиболее экологически дружелюбной комплектацией для крупных грузовых судов. Объем выбросов в атмосферу углеродсодержащих соединений, выделяемых балкерами, с учетом их размера и длины перехода, составляет 30% от объема выбросов грузового автопоезда и менее трех процентов от объема выбросов самолета.

В **Leipurin** уделяется особое внимание качеству пищевого сырья и безопасности, а также экологическому воздействию операций. Модель сырьевых поставок имеет сертификат ISO 9001. С получением сертификата компания взяла на себя обязательства постоянно совершенствоваться в собственной деятельности. Экологические факторы учитываются также при выборе поставщиков сырья.

Для компании **Telko** достойная экологическая репутация является главным фактором успеха. Ее деятельность ограничивается жесткими критериями качества, позволяющими максимально защитить репутацию компании, и вместе с тем, бренды ее агентов и клиентов.

В своей работе Telko всегда соблюдает законодательство и рекомендации в отношении экологии, продукции и кадров. Компания имеет сертификат соответствия стандарту ISO 9001. Кроме того, компания обязуется соблюдать правила международной программы Ответственная забота (*Responsible Care*), направленной на обеспечение безопасности потребителя химической продукции. Участие в этой программе предполагает добровольное принятие обязательств по постоянному внедрению на производстве высоких стандартов в сфере гигиены, техники безопасности и охраны окружающей среды. Контроль обеспечивается при помощи системы универсальной оценки ответственного подхода ESAD II. Telko – первая компания в химической отрасли России, получившая оценку безопасности и качества. Кроме того, компанией Telko подписан этический кодекс Европейской ассоциации дистрибьюторов химической промышленности (FECC).

Компания **Kaukomarkkinat** занимается поставками оборудования и оказанием услуг для повышения энергоэффективности. Продукция компании также позволяет использовать возобновляемые источники энергии, в частности, биотопливо, и неиссякаемые источники энергии, например, энергию солнца. Для поставщиков экологические вопросы играют особенно важную роль: обязательства по постоянному развитию отражены на каждом этапе – от проектной разработки и производства изделий до их утилизации.

Административные принципы Aspro

Все члены Совета директоров и Правления концерна Aspro являются акционерами компании. В их собственности находится в среднем около десяти процентов акционерного капитала компании.

Принятие решений и управление концерном Aspro осуществляется в строгом соответствии с Законом об акционерных обществах Финляндии, Законодательством о рынке ценных бумаг, предписаниями, выдвинутыми в отношении публичных компаний, Уставом Aspro Plc, а также правилами и постановлениями фондовой биржи NASDAQ OMX Helsinki Ltd. Aspro следует Кодексу корпоративного управления для биржевых предприятий Ассоциации рынка ценных бумаг от 2010 года. Дополнительная информация о Кодексе размещена на страницах Ассоциации рынка ценных бумаг Финляндии www.cgfnland.fi.

Специальный отчет о системе корпоративного управления и административном аппарате опубликован на веб-сайте Aspro www.aspro.fi. На страницах также публикуется актуальная информация, соответствующая требованиям Кодекса корпоративного управления.

Структура концерна

Финское открытое акционерное общество Aspro Plc со штаб-квартирой в Хельсинки является материнской компанией концерна Aspro. Наивысшая ответственность за управление и деятельность концерна Aspro возложена на руководящие органы Aspro Plc, которыми являются Собрание акционеров, Совет директоров и Генеральный директор. Наивысшим правомочным органом в принятии решений является Собрание акционеров.

В задачи Aspro Plc входит владение и развитие деятельности дочерних предприятий и других оперативных единиц, обеспечение централизованного управления предприятиями, входящими в концерн, решение вопросов, связанных с финансированием и стратегическим планированием, а также разработка и осуществление экономически целесообразных инвестиций.

Оперативная коммерческая деятельность концерна осуществляется дочерними компаниями ESL Shipping Ltd, Leipurin Ltd, Telko Ltd и Kaukomarkkinat Ltd, а также их внучатными компаниями в Финляндии и за рубежом.

Собрание акционеров

Дата ежегодного общего Собрания акционеров назначается Советом директоров. Собрание акционеров занимается рассмотрением вопросов, предусмотренных Уставом в отношении очередных Собраний акционеров, инициатив Совета директоров, а также других возможных предложений, вынесенных на повестку дня Собрания акционеров. Собрание акционеров, в том числе, утверждает финансовый отчет, избирает аудитора и членов Совета директоров, распределяет доход, а также устанавливает размер премиальных выплат для членов Совета директоров и аудиторских организаций.

Согласно Закону об акционерных обществах акционер имеет право вынесения на повестку дня Собрания акционеров инициативы, находящиеся в компетенции этого органа, предоставив Правлению соответствующее требование в письменной форме. Заявление должно быть оформлено заблаговременно таким образом, чтобы предложение могло быть включено в приглашение на общее Собрание акционеров.

Собрание акционеров созывается Советом директоров Aspro Plc. Приглашение на собрание публикуется в биржевом бюллетене и избранных Советом директоров периодических печатных изданиях не ранее, чем за два месяца и не позднее, чем за 21 день до даты проведения Собрания акционеров. Кроме того, не позднее, чем за 21 день до даты проведения Собрания акционеров на сайте концерна публикуется приглашение на общее Собрание акционеров, а также нижеследующая информация:

- Общее количество акций и количество голосующих акций по типам акций на день публикации приглашения на общее Собрание акционеров
- Документация, предоставляемая Собранию акционеров
- Проект резолюции Совета директоров или иного полномочного органа
- Вопросы, вынесенные на повестку дня Собрания акционеров, но не требующие принятия решения

Постановления, принятые Собранием акционеров, публикуются после завершения заседания в биржевом бюллетене. Протокол Собрания акционеров с результатами голосования и приложениями, относящимися к принятым решениям, публикуется на веб-сайте компании в течение двух недель с момента проведения Собрания акционеров.

Совет директоров

Согласно уставу, Совет директоров Aspro Plc может состоять не менее чем из пяти и не более чем из восьми человек. Кандидатуры и количество членов Совета директоров утверждаются Собранием акционеров. Совет директоров выбирает из числа своих членов Председателя и Заместителя председателя. На общем Собрании акционеров в 2011 году было избрано шесть членов Совета директоров. Срок членских полномочий истекает по завершению очередного Собрания акционеров, следующего за избранием.

Совет директоров считается правомочным, если обеспечена явка более половины членов, включая Председателя Совета директоров или его заместителя.

Функции и ответственность Совета директоров устанавливаются Уставом, Законом об акционерных обществах и другим законодательством, применяемым в данной связи. Письменный план, утвержденный Советом директоров Aspro Plc, предусматривает работу над следующими вопросами, подлежащими к рассмотрению Совета директоров:

- стратегические задачи концерна и стратегии бизнес-подразделений Aspro
- структура концерна
- вопросы, подлежащие для рассмотрения Собрания акционеров
- квартальные отчеты и балансовая документация концерна
- планы деятельности, бюджеты и капиталовложения концерна
- расширение или уменьшение бизнеса, приобретение нового бизнеса и коммерческие сделки
- управление рисками, страховая и финансовая политика концерна
- экологическая политика концерна
- системы премирования и поощрения руководства

- назначение Генерального директора
- мониторинг экономической и финансовой ситуации концерна Aspro

Совет директоров ежегодно дает оценку своей деятельности и применяемых методов работы.

За 2011 год Советом директоров было проведено 12 заседаний, 4 из которых по телефону. Средний процент участия составил 99%.

Комитеты при Совете директоров

В задачи контрольного комитета, учрежденного Советом директоров, входит, в частности, подготовка финансовой отчетности, а также вопросы, связанных с мониторингом и контролем организации. Контрольный комитет не имеет права самостоятельного принятия решений. Требуемые постановления принимаются Советом директоров на основании подготовленной комитетом документации. В состав контрольного комитета входит Председатель и не менее двух человек, ежегодно избираемых Советом директоров из числа своих членов сроком не более чем на один год.

Задачи контрольного комитета:

- контроль процесса формирования балансовой отчетности
- контроль процесса формирования финансовой отчетности
- контроль эффективности внутреннего контроля, внутреннего мониторинга и систем управления рисками
- рассмотрение планов и отчетов по внутреннему мониторингу
- рассмотрение общего описания систем внутреннего контроля и управления рисками, относящихся к процессам финансовой отчетности, изложенного в отчете, предоставляемом компанией в отношении своей системы управления и руководства
- контроль аудита баланса и баланса концерна, предписываемый законодательством
- оценка независимости финансово-аудиторской компании
- оценка дополнительных услуг, предлагаемых финансово-аудиторской компанией
- подготовка резолюции в отношении кандидатуры аудитора

Контрольный комитет проводит регулярные заседания не менее двух раз в год. В 2011 году Контрольным комитетом было проведено четыре заседания.

Aspro не имеет других комиссий, кроме контрольного комитета.

Система премиальных для членов Совета директоров

Собрание акционеров ежегодно назначает премии членам Совета директоров и утверждает принципы компенсации издержек.

В 2011 году очередное Собрание акционеров утвердило премию Председателю Совета директоров в размере 15 500 евро, Заместителю председателя премию в размере 3 600 евро, а другим членам Совета директоров в размере 2 400 евро ежемесячно. Кроме того, Собрание акционеров постановило выплатить членам контрольного комитета премию по 700 евро за каждое проведенное заседание комиссии. Премия не выплачивается, если член Совета директоров имеет трудовые или административные отношения с компанией, входящей в концерн Aspro.

Командировочные расходы компенсируются в соответствии с общими правилами о командировках, действующими в Aspro. Общая сумма премиальных выплат, произведенных членам Совета директоров Aspro в 2011 году, составила 269 589 евро.

Большинство членов Совета директоров Aspro являются независимыми как в отношении компании, так и крупных акционеров. Совет директоров регулярно проводит оценку независимости своих членов.

Председатель Совета директоров

Обязанности штатного Председателя Совета директоров Aspro Plc исполняет дипломированный экономист eMBA Густав Нюберг (55). Наряду с функциями Председателя он отвечает за ход стратегического процесса, а также участвует в работе по взаимодействию с инвесторами.

Совет директоров Aspro Plc избирает из числа своих членов Председателя и назначает штатного Председателя Совета директоров, а также согласует с ним условия трудовых отношений, закрепленные письменно в директорском контракте. Штатный Председатель не имеет права повышать установленные Собранием акционеров

премиальные членам Совета директоров в течение срока действия директорского контракта. Общая сумма вознаграждений, выплачиваемых штатному Председателю на основании директорского контракта не должна превышать премии Председателя Совета директоров, утвержденной Собранием акционеров.

Генеральный директор

Генеральный директор Aspro Plc избирается Советом директоров. С 01.01.2009 Генеральным директором Aspro является eMBA Аки Оянен (51). Генеральный директор руководит и развивает коммерческую деятельность концерна, отвечая за оперативное управление в соответствии с рекомендациями Совета директоров. Генеральный директор подотчетен Совету директоров и полномочен выносить инициативы на рассмотрение Совета директоров. Генеральный директор руководит текущей деятельностью концерна в соответствии с распоряжениями Совета директоров и отвечает за ведение бухгалтерского учета и финансовой деятельности благонадежным образом и в соответствии с действующим законодательством. Генеральный директор также является Председателем Правлений в компаниях, входящих в концерн, и является оперативным руководителем Правлений и генеральных директоров подчиненных концерну предприятий. Кроме того, будучи руководителем экономического директора, он ответственен за организацию внутреннего контроля и управление рисками концерна, находящиеся в компетенции экономического директора.

Условия трудовых отношений Генерального директора письменно закреплены в директорском контракте. Срок уведомления об увольнении составляет шесть месяцев на основании условий трудовых отношений Генерального директора. Прекращение трудовых отношений Генерального директора, инициированное компанией, предусматривает выплату заработной платы в течение срока действия уведомления, а также выплату компенсации по увольнению в размере 18 окладов.

В общей сложности в 2011 году Генеральному директору было выплачено в виде заработной платы, премий и неденежных привилегий 448 491 евро, из которых премии

составили 152 896 евро и неденежные льготы – 17 890 евро.

Правление

Правление помогает Генеральному директору в его работе, отвечая за развитие стратегической структуры концерна Aspro, финансовый результат компании, а также выработку корпоративной политики и общих методов работы. Правление концерна проводит заседания не менее шести раз в год. Члены Правления Aspro являются публичными инсайдерами.

Наряду с Генеральным директором в Правление входят Финансовый директор Арто Мейтсало, Директор казначайства Харри Сеппяля, Генеральный директор ESL Shipping Маркус Карьялайнен, Генеральный директор Telko Калле Кеттунен, Генеральный директор Kaukomarkkinat Юкка Ниёминен и Генеральный директор Leipurin Матти Вянянен. В общей сложности в 2011 году Правлению (за исключением Генерального директора) было выплачено в виде заработной платы, премий и неденежных льгот 1 078 052 евро, из которых премии составили 206 662 евро, а неденежные льготы – 102 565 евро.

Пенсионное страхование

Председатель Совета директоров и Генеральный директор Aspro Plc имеют право на коллективное пенсионное страхование, основанное на отчислениях. По достижению пенсионного возраста 60 лет выплата страховых взносов прекращается. Выплата пенсии, в свою очередь, прекращается по достижении лицом 70-летнего возраста. Размер пенсионных выплат определяется, исходя из суммы пенсионных сбережений на момент начала пенсионного возраста. Выход на пенсию может быть отсрочен и перенесен максимум до того момента, когда лицу исполнится 70 лет. В этом случае пенсия определяется на основе уточненных страховых сбережений с поправкой на динамику стоимостного развития объектов инвестиций.

Трудовые отношения, завершённые до наступления предусмотренного договором пенсионного возраста по инициативе работодателя, руководствующегося производственными или экономическими причинами, дают лицу право на бесплатный страховой полис на сумму страховых отчислений, накопленных к моменту

прекращения трудовых отношений. За лицом всегда сохраняется право на получение полиса, соответствующего сумме внесенных взносов.

В 2011 году издержки по уплате взносов коллективного пенсионного страхования в пользу Председателя Совета директоров Aspo Plc составили 72 206 евро, что включено в общую сумму выплаченного ему вознаграждения. Издержки по уплате взносов коллективного пенсионного страхования в пользу Генерального директора составили 59 588 евро, что равно 12% от годового заработка. Общая сумма издержек составила 131 794 евро.

Премирование

Система премирования руководства Aspo Plc состоит из фиксированного ежемесячного оклада, кратковременной премии, основанной на финансовом результате, достигнутом в результате успешной операционной деятельности, а также долгосрочных пенсионных льгот и системы акционерного премирования руководства.

Совет директоров Aspo Plc принимает решения о выплате премий, других материальных льгот, а также принципах премирования, основанных на финансовом результате, в отношении Генерального директора и членов Правления концерна.

Максимальный размер основанной на финансовом результате премии, назначаемой Генеральному директору и другим руководителям концерна Aspo Plc, может варьироваться от 3 до 8 ежемесячных индивидуальных окладов в зависимости от того, насколько занимаемая должность могла повлиять на доходность. Максимальный размер основанной на финансовом результате премии, назначаемой Генеральному директору, составляет 8 окладов. Критерии системы премирования – это общие для концерна требования по доходности, а также предпосылки развития сферы собственной ответственности. Контроль соответствия критериям системы премирования по финансовому результату производится ежегодно. Выплаты, предусмотренные системой премирования, утверждаются Советом директоров Aspo Plc. Выплаты ежегодно начисляемых премий производятся после подведения баланса.

Наряду с системой премирования по финансовому результату Советом директоров Aspo Plc было принято решение о создании системы поощрения ключевых фигур концерна, основанной на доходности акций. Период начисления баллов стартовал 01.01.2009 и завершился 31.12.2011. Участие в программе и получение премии предполагало получение ключевыми лицами количества акций, заранее установленного Советом директоров Aspo Plc. Размер возможной премии исчислялся на основании длительности трудовых и должностных отношений, а также прибыли на акцию (EPS) Aspo, рассчитанной нарастающим итогом за период с 2009 по 2011 год. Премияльные за указанный период будут выплачены в марте 2012 частично акциями, частично в денежном эквиваленте.

Кроме того, Совет директоров принял решение о системе владения акциями для лиц, относящихся к руководству концерна Aspo. Цель системы заключается в стимулировании долгосрочных имущественных отношений в Aspo. Компанией Aspo Management Ltd, находящейся в собственности лиц, участвующих в программе, были приобретены у участников программы акции Aspo по их рыночной стоимости в количестве 114 523 штук. Кроме того, Aspo передал компании в форме целевой эмиссии собственные акции по рыночной стоимости в количестве 322 637 штук. Aspo Management Ltd подписала на акции нового выпуска Aspo от 2011 года в количестве 62 452 штук, после чего общее число акций Aspo Management Ltd составило 499 612 акций Aspo. Программа будет действовать до весны 2014 года, после чего она будет расформирована. Решение о способе расформирования будет принято позднее. Если биржевой курс акций Aspo в начале 2014, 2015 и 2016 года будет ниже средней стоимости, по которой Aspo Management Ltd приобрела их, то система будет пролонгирована сроком на один год. В период действия системы право передачи акций ограничено.

В Aspo не существует самостоятельной программы опционов. Отдельный отчет о заработных платах и премиальных можно найти на сайте www.aspo.fi.

Финансовый аудит

Согласно Уставу, общее Собрание акционеров избирает аудиторскую компанию, которая

должна иметь аккредитацию финансовых аудиторов, выданную Центральной торгово-промышленной палатой Финляндии. К обязанностям выбранной аудиторской компании частично относится также внутренний аудит. Период полномочий аудиторской компании истекает по завершению очередного Собрания акционеров, следующего за избранием.

Аудиторская компания, избранная Собранием акционеров, отвечает за руководство и координирование аудиторской работы в масштабе всего концерна. В рамках закрытия годового баланса аудиторская компания представляет акционерам компании предусмотренный законодательством аудиторский отчет. Членам Совета директоров дополнительно направляются квартальные аудиторские отчеты, сформированные аудиторской компанией.

В 2011 году Собранием акционеров была выбрана аудиторская компания PricewaterhouseCoopers Ltd, аккредитованная Центральной торгово-промышленной палатой Финляндии. Главным ответственным аудитором является Ян Холмберг. В 2011 году компаниям, входящим в сеть PricewaterhouseCoopers на территории Финляндии и других стран, за осуществление аудита в подразделениях концерна Aspo было выплачено в общей сложности 239 467 евро. За другие услуги было выплачено дополнительно 139 414 евро.

Внутренний контроль

Внутренний контроль в Aspo подразумевает интегрированную в бизнес-процессы систему мониторинга, систему менеджмента, а также финансовую отчетность, охватывающую хозяйственную деятельность концерна в целом. Внутренний контроль является важной составляющей менеджмента на предприятии, управления рисками и администрирования.

Цель внутреннего контроля заключается в обеспечении достаточной степени уверенности в достижении целей и задач по следующим вопросам:

- результативность и эффективность деятельности, а также управление капиталами
- надежность и полнота финансовой и административной отчетности
- соблюдение законодательства, предписаний и условий контрактов; следование этическим принципам и социальным нормам

- безопасность и ответственное управление капиталом и брендами

Ответственность за организацию контроля, как на уровне концерна, так и подразделений, возложена на Совет директоров и Генерального директора. Совет директоров ответственен перед акционерами, а Генеральный директор – перед Правлением. Цепочка ответственности пронизывает организацию в целом таким образом, что каждый сотрудник Aspro несет ответственность за осуществление контроля перед своим руководителем. Инспекторы подразделений концерна, в свою очередь, ответственны за соблюдение законодательства и корпоративных постановлений. Они подотчетны как перед руководителями подразделений, так и перед Финансовым директором концерна. Финансовый директор обязан ставить в известность о возможных несоответствиях Генерального директора и Совет директоров. Система внутреннего мониторинга способствует деятельности руководства концерна в осуществлении контролирующих функций с целью обеспечения достаточной степени уверенности в эффективности внутреннего контроля.

Финансовая отчетность

Контроль финансовой отчетности основывается на мониторинге бизнес-процессов. Данные, используемые при формировании финансовой отчетности, являются отражением бизнес-процессов, ответственность за достоверность которых лежит на всех участниках процесса. Процесс финансовой отчетности децентрализован и контролируется контрольным комитетом.

Финансовая отчетность концерна формируется в соответствии со стандартом МСФО (IFRS), а для материнской компании и финских дочерних предприятий в соответствии со стандартами FAS. Каждая отдельно взятая компания производит бухгалтерский учет в соответствии с законодательством страны ее резиденции, но при этом предоставляет отчетность согласно внутренним инструкциям Aspro в отношении бухгалтерского учета. У некоторых компаний может быть собственная система ведения счетов. Эти данные консолидируются в соответствии с требованиями, характерными для общеотраслевого уровня ведения счетов, где происходит оценка

их законности, после чего они переносятся на уровень концерна. Данные корпоративного уровня Aspro ежемесячно проходят проверку и оценку качества. На каждом промежуточном этапе подразделение, ответственное за качество предоставляемой информации и процесс ее производства, дает оценку правомерности предоставляемой информации. Контрольные механизмы аудита и сверки корпоративного уровня применяются не только ежеквартально, но и ежемесячно.

Для формирования финансовой отчетности концерн располагает необходимыми децентрализованными системами отчетности, применение которых производится в соответствии с принципами внутреннего контроля. Мониторинг выполнения поставленных задач производится ежемесячно с помощью системы мониторинга, которая предоставляет наряду с показателями достигнутых целей и сравнительными данными также актуальные прогнозы. Совет директоров Aspro ежемесячно получает такие отчеты, на основании которых оценивается состояние концерна и перспективы его развития. Совет директоров отвечает за содержание финансовой отчетности и ее публикацию.

В 2011 году была продолжена работа по модернизации и приведению к внутреннему соответствию систем отчетности, что призвано улучшить внутренний контроль.

Правомерность отчетности и надежность процессов в работе по осуществлению внутреннего контроля, а также деятельность контрольного комитета оценивается независимой аудиторской компанией.

Внутренний аудит

Внутренний аудит позволяет убедиться в эффективности управления рисками, контроля, менеджмента и администрации концерна, способствуя концерну в выработке оценок в отношении достаточности мер. Внутренний аудит обеспечивает руководству и административному аппарату требуемую поддержку при оценке достаточности мер процесса по достижению целей и задач, а также достаточности мер системы контроля и процесса ее развития.

Принципы внутреннего аудита утверждаются соответствующей документацией, издаваемой Советом директоров. Финансовый директор отвечает за внутренний аудит и

обязан сообщать о несоответствиях Генеральному директору и Совету директоров. Внутренний аудит организован соразмерно масштабам концерна, но по мере необходимости могут быть привлечены дополнительные ресурсы и экспертные службы для проведения требовательных оценок. Ежегодно планируется проводить два-три аудита рисков. Аудит основывается на анализе рисков, произведенном в подразделениях. В центре внимания оценочных мероприятий находятся результативность и эффективность операций, надежность финансовой и производственной отчетности, законность деятельности и безопасность активов.

Управление рисками

Деятельность по управлению рисками реализуется перед собой задачи по обеспечению реализации стратегии предприятия, развития финансового результата, роста акционерной стоимости и непрерывности бизнеса. Ответственность за управление рисками возложена на руководство концерна. Руководство подразделений ответственно за определение достаточности мер, их реализацию, а также мониторинг исполнения постановлений в рамках текущего менеджмента компании. Управление рисками координируется Финансовым директором концерна, который подотчетен перед Генеральным директором концерна.

Для каждого бизнес-направления разрабатывается отдельная программа управления рисками и соответствующий ей план непрерывности бизнеса. Риски коммерческой деятельности и их управление регулярно рассматриваются на заседаниях Правлений в подразделениях. Совместные действия концерна направлены на то, чтобы процессы, относящиеся к сфере ответственности подразделений, были обеспечены достаточными методиками оценки рисков и отчетности. В ряде случаев основные принципы и методы управления рисками определяются политикой и инструкциями корпоративного уровня. Совет директоров отвечает за программы страхования на уровне концерна.

Главным образом управление рисками основывается на вышеописанной схеме внутреннего контроля, в которой цепочка ответственности пронизывает весь концерн. Важнейшим фактором в управлении рисками

подразделений является глубокое понимание отрасли и владение теми инструментами, при помощи которых осуществляется и регулируется их ежедневная коммерческая деятельность. Риски, характерные для той или иной отрасли, распознаются в подразделениях, анализируются в их Правлениях, после чего отчетность передается Советам директоров подразделений, и, по мере надобности, также Совету директоров или контрольному комитету Aspo. Обязанности Председателя Советов директоров в подразделениях исполняет Генеральный директор концерна.

Оценка рисков и методы их управления рассматриваются постоянно руководствами подразделений. Обновление рискованных оценок производится в соответствии с текущей практикой менеджмента Aspo, а основные результаты публикуются ежеквартально в соответствующих отчетах. В отношении крупных проектов анализ рисков производится в отдельном порядке. Риски, наиболее значимые с точки зрения концерна, оцениваются раз в год, а результаты публикуются в рамках годового отчета.

Риски финансирования, принципы управления рисками и организация деятельности подробно изложены в приложениях к балансу на веб-сайте концерна www.aspo.com

Инсайдерская модель корпоративного контроля

В концерне Aspo соблюдаются инструкции в отношении инсайдеров фондовой биржи NASDAQ OMX Helsinki Ltd. Кроме того, Совет директоров Aspo Plc утвердил инструкции в отношении постоянных и временных инсайдеров (инсайдеров в рамках проектов). Публичными инсайдерами Aspo Plc являются члены Совета директоров, Генеральный директор, члены Правления концерна и аудитор. Постоянными инсайдерами Aspo Plc в рамках конкретных предприятий являются заместители генеральных директоров дочерних компаний, Секретарь Совета директоров, лица, отвечающие за хозяйственную и финансовую деятельность концерна, а также другие лица, которые по роду своей деятельности имеют постоянный доступ к инсайдерской информации. Кроме того, в концерне осуществляется ведение инсайдерских реестров, содержащих информацию о лицах, принимающих участие в подготовке инсайдерских проектов.

Постоянные инсайдеры не могут совершать сделки с выпускаемыми компанией ценными бумагами в течение 21 суток до публикации ежеквартального отчета или баланса, а также в день их публикации.

За координацию и контроль в отношении инсайдеров отвечает Финансовый директор концерна. Данные о собственности инсайдеров, а также произошедшие в них изменения, публикуются на веб-сайте концерна по адресу www.aspo.com. Ведение реестра инсайдеров Aspo Plc осуществляется компанией Euroclear Finland Ltd.

Члены Совета директоров 31.12.2011



ГУСТАВ НЮБЕРГ

Год рождения: 1956, Председатель; независим в отношении компании, независим в отношении крупных акционеров
Дипломированный экономист, eMBA

Штатный Председатель Совета директоров с 2009 года,
Член Совета директоров с 2008 года

Основной опыт работы

Генеральный директор, Aspro Plc 1999–2008
Руководящий пост, Elfa International Ab 1985–1995
Руководящий пост, Finnboard 1979–1984

Почетные должности

Член Правления: Фонд Liikesivistysrahasto, Шведская Школа Экономики
Член Советательной комиссии: Финское общество спасения на море
Член делегации: Фонд Синего резерва

Собственность и гонорар

Количество акций Aspro 31.12.2011: 635 305 шт.; 2,05% от акционерного капитала
Кроме того, 500 000 акций с правом голоса; 1,62% от акционерного капитала
Не имеет собственности или прав в системах поощрения, основанных на акциях
Гонорар в 2011 году: 183 695 евро (включая пенсионное страхование)



МАТТИ АРТЕВА

Год рождения: 1945, Заместитель Председателя; независим в отношении компании и крупных акционеров
Инженер, Торговый советник

Заместитель Председателя Совета директоров с 2000 года,
Член Совета директоров с 1999 года

Основной опыт работы

Старший советник, Rautaruukki Plc 2005
Директор подразделения, Rautaruukki Plc Metallituotteet 2003–2004
Исполнительный директор, Asva Oy 1993–2003
Маркетинг и руководящие посты, Aspro Oy 1975–1993
Начальник отдела, Oy Telko Ab 1970–1975

Почетные должности

Председатель Правления: Europress Group Oy
Член правления: Komax Oy

Собственность и гонорар

Количество акций Aspro 31.12.2011: 200 000 шт., 0,65% от акционерного капитала
Не имеет собственности или прав в системах поощрения, основанных на акциях
Гонорар в 2011 году: 41 400 евро



ЭСА КАРППИНЕН

Год рождения: 1952, независим в отношении компании и крупных акционеров
Бакалавр права
Президент концерна, Berling Capital Oy 1986–

Член правления с 2005 года

Основной опыт работы

Заместитель Исполнительного директора и Финансовый директор, Oy Exraco Ab 1983–1986

Почетные должности

Член Правления: Taaleritehtaan omistusyhteisö Oy, Oy Hotel Regatta Ab

Собственность и гонорар

Количество акций Aspro 31.12.2011: Berling Capital Ltd 874 400 шт., 2,82% от акционерного капитала
Не имеет собственности или прав в системах поощрения, основанных на акциях
Гонорар в 2011 году: 27 600 евро



РОБЕРТО ЛЕНЦИОНИ

Год рождения: 1961,
Независим в отношении компании и крупных акционеров
Бакалавр права
Исполнительный директор, Oy Gard (Baltic) Ab 2003–

Член Совета директоров с 1999 года
Председатель контрольного комитета с 2010 года

Основной опыт работы

Руководящие посты,
Oy Baltic Protection Alandia Ab 1990–2002
Исполнительный директор, Oy Baltic Insurance Brokers Ab 1994–2001
Директор по продажам, Asprocomp Oy 1988–1990
Юрист концерна, Asproyhtymä 1986–1987

Собственность и гонорар

Количество акций Aspro 31.12.2011: 10 687 шт., 0,03% от акционерного капитала
Конвертируемый долг Aspro 2009: 2 отметки
Не имеет собственности или прав в системах поощрения, основанных на акциях
Гонорар в 2011 году: 29 700 евро

Данные об изменениях информации о собственности публичных лиц Aspro будут опубликованы на сайте Aspro, www.aspro.com



КРИСТИНА ПЕНТТИ-ВОН ВАЛЗЕЛ

Год рождения: 1978,
независима в отношении компании и крупных акционеров
Магистр экономических наук,
Бакалавр общественно-политических наук,
Финансовый директор, HANKEN Шведская Школа Экономики и бизнес-администрирования 2008–

Член Совета директоров с 2009 года
Член контрольного комитета с 2010 года

Основной опыт работы

Стажировка в Министерстве иностранных дел Финляндии, а также различные должности в кадровой и финансовой сфере, в т. ч. Банк Mandatum и Fortum Plc 1999–2006

Почетные должности

Член Правления: Lemminkäinen Plc, Perheyrittysten liitto, CMI Crisis Management Initiative, Liikesivistysrahasto
Член Совета: Шведская Школа Экономики

Собственность и гонорар

Количество акций Aspro 31.12.2011: 8 000 шт., 0,03% от акционерного капитала
Не имеет собственности или прав в системах поощрения, основанных на акциях
Гонорар в 2011 году: 29 700 евро



РИСТО САЛО

Год рождения: 1951,
независим в отношении компании и крупных акционеров
Дипломированный инженер
Председатель Правления, Hollming Oy 2005–

Член правления с 2008 года
Член контрольного комитета с 2010 года

Основной опыт работы

Исполнительный директор, Hollming Oy 1992–2005
Руководящие посты, Finnyards Oy 1992
Руководящие посты, Hollming Oy 1977–1991

Почетные должности

Член Правления: Teknologiateollisuus ry
Член Сопроводительной комиссии: Объединение взаимного пенсионного страхования Varma

Собственность и гонорар

Количество акций Aspro 31.12.2011: 11 326 шт., 0,04% от акционерного капитала;
Hollming Oy 456 969 шт., 1,48% от акционерного капитала,
Ratius Oy 148 572 шт., 0,48% от акционерного капитала
Конвертируемый долг Aspro 2009: Hollming Oy 20 отметок, Ratius Oy 2 отметки
Не имеет собственности или прав в системах поощрения, основанных на акциях
Гонорар в 2011 году: 29 700 евро

Правление концерна от 31.12.2011

Правление стремится к синергии на уровне концерна и повышению эффективности реализуемых мер. Следование стратегии на уровне дочерних компаний регулируется, поддерживается и контролируется их руководством.

АКИ ОЯНЕН

Год рождения: 1961, eMBA
Генеральный директор, Aspo Plc, 2009–

Основной опыт работы

Заместитель Генерального директора, Aspo Plc, 2007–2008
Исполнительный директор, Itella Logistics Ltd, 2005–2007
Исполнительный директор, Kuusakoski Ltd, 2003–2005
Руководящие обязанности, Kuusakoski Ltd, 1999–2003
Директор, Canon North-East Ltd, 1996–1998
Руководящие обязанности, Canon Ltd, 1988–1996

Почетные должности

Председатель правления: ESL Shipping Ltd, Leipurin Ltd, Telko Ltd и Kaukomarkkinat Ltd
Заместитель председателя правления: Ассоциация технической торговли и услуг
Член правления: 3 Step IT Group Oy, SGN Group Oy, Финско-китайская торговая ассоциация
Председатель комиссии: Торговый союз, торгово-политическая комиссия
Член комиссии: Центральный союз деловой жизни (ЕК), торгово-политическая комиссия

Собственность

Количество акций Aspo 31.12.2011: 2/7 от 499 612 акций, находящихся в собственности Aspo Management Ltd; 1,61% доля в акционерном капитале

АРТО МЕЙТСАЛО

Год рождения: 1963, магистр экономики
Финансовый директор, Aspo Plc, 2009–

Основной опыт работы

И.О. исполнительного директора, Kauko-Telko Ltd, 2008
Финансовый директор, Kauko-Telko Oy, 2007
Директор, Kaukomarkkinat Ltd, 2005–2007
Финансовый контролер группы, Kaukomarkkinat Ltd, 2002–2005
Бухгалтер-экономист, Suomen Pankki, 1993–2002
Бухгалтер-экономист, Kaukomarkkinat Ltd, 1989–1993

Почетные должности

Член Правления: Kaukomarkkinat Ltd
Член комиссии: Ассоциация технической торговли и услуг, экономическая комиссия

Собственность

Количество акций Aspo 31.12.2011: 5 143 шт.; 0,02% личная доля в акционерном капитале, а также 1/7 от 499 612 акций, находящихся в собственности Aspo Management Ltd; 1,61% доля в акционерном капитале

ХАРРИ СЕППЯЛЯ

Год рождения: 1964, eMBA
Директор казначейства, Aspo Plc, 2008–

Основной опыт работы

Директор, Sampo Pankki Plc, 2006–2007
Финансовый директор, Sampo Pankki Plc, 1999–2006
Руководящие обязанности, Postipankki, 1989–1999

Собственность

Количество акций Aspo 31.12.2011: 30 217 шт.; 0,10% личная доля в акционерном капитале, а также 1/7 от 499 612 акций, находящихся в собственности Aspo Management Ltd; 1,61% доля в акционерном капитале

МАРКУС КАРЬЯЛАЙНЕН

Год рождения: 1961, капитан дальнего плавания
Генеральный директор, ESL Shipping Ltd, 2006–

Основной опыт работы

Директор, Finnlines Plc, 2005–2006
Директор, Neste Oil Plc, Shipping, 2001–2005
Начальник отдела, Fortum Oil and Gas Ltd, 1998–2001
Начальник отдела, Neste Ltd, 1996–1998
Руководитель морской кадровой службы, Neste Ltd, 1993–1996

Почетные должности

Член правления: Oy Vomanship Ab, Credo Ab, Ассоциация финских транспортно-судоходных компаний, Hiilitieto ry, Финское общество спасения на море

Собственность

Количество акций Aspo 31.12.2011: 1/7 от 499 612 акций, находящихся в собственности Aspo Management Ltd; 1,61% доля в акционерном капитале

КАЛЛЕ КЕТТУНЕН

Год рождения: 1964, дипломированный инженер, MBA
Генеральный директор, Telko Ltd, 2009–

Основной опыт работы

Директор по европейскому маркетингу, Eka Chemicals Ab, 2007–2009
Исполнительный директор, Eka Chemicals Ltd, 2003–2009
Исполнительный директор, Eka Chemicals Suzhou (Китай) Ltd, 2001–2002

Почетные должности

Член правления: Biohit Plc

Собственность

Количество акций Aspo 31.12.2011: 1/7 от 499 612 акций, находящихся в собственности Aspo Management Oy; 1,61% доля в акционерном капитале

ЮККА НИЕМИНЕН

Год рождения: 1969, дипломированный инженер
Генеральный директор, Kaukomarkkinat Ltd, 2011–

Основной опыт работы

Исполнительный директор, Oy Rehau Ab, 2009–2011
Исполнительный директор, Naps Systems Ltd, 2008–2009
Вице-президент, Региональная группа подразделений, Marioff Corporation Ltd, 2002–2008
Генеральный директор, Optical Fiber, Nextrom Ltd, 1999–2002
Руководящие обязанности, Nokia-Maillefer Ltd (Nextrom Ltd), 1995–1999
Инженер по снабжению, Valmet Paperikoneet Ltd, 1993–1995

Собственность

Количество акций Aspo 31.12.2011: 500 шт.; 0,002% доля в акционерном капитале

МАТТИ ВЯНЯНЕН

Год рождения 1957, магистр сельского хозяйства и лесного дела
Генеральный директор, Leipurin Ltd, 2008–

Основной опыт работы

Директор направления, Kauko-Telko Ltd, 2005–2008
Исполнительный директор, LT-Tukku Ltd, 1994–2004
Исполнительный директор, MattiTuo Ltd, 1993–1994
Исполнительный директор, Lihan Vienti Ltd, 1985–1993

Собственность

Количество акций Aspo 31.12.2011: 10 000 шт.; 0,03% доля в акционерном капитале

Данные об изменениях информации о собственности публичных лиц Aspo будут опубликованы на сайте Aspo, www.aspo.com

Бизнес-подразделения Aspo и Генеральные директора**ESL Shipping Ltd**

Аки Оянен	Председатель
Лео Кокконен	член
Лассе Рикала	член
Макс Сёдерберг	член

Генеральный директор
Маркус Карьялайнен
Заместитель Генерального директора
Том Блумберг

Leipurin Ltd

Аки Оянен	Председатель
Матти Лаппалайнен	член
Харри Сивула	член
Паул Таймитарха	член

Генеральный директор
Матти Вянянен
Заместитель Генерального директора
Йохан Зиллиакус

Telko Ltd

Аки Оянен	Председатель
Кари Блумберг	член
Йохан вон Кнорринг	член
Тимо Петая	член

Генеральный директор
Калле Кеттунен

Kaukomarkkinat Ltd

Аки Оянен	Председатель
Пекка Пииронен	член
Арто Мейтсало	член

Генеральный директор
Юкка Ниёминен

Подборка биржевых бюллетеней за 2011 год

Концерн Aspo Plc опубликовал в 2011 году в общей сложности 36 биржевых бюллетеня, четыре из которых касаются финансового результата. Все бюллетени можно полностью прочесть на веб-сайте концерна по адресу www.aspo.com. Содержание бюллетеней может быть частично устаревшим.

Биржевые бюллетени

11.2.2011 Aspo и Rautaruukki заключили многолетний договор о морской перевозке

Компания ESL Shipping Ltd заключила новый многолетний договор с компанией Rautaruukki Plc на осуществление морских сырьевых перевозок в Балтийском море. Долголетнее партнерство и привязанность дают возможность обеим сторонам развивать собственную деятельность, а ESL Shipping – повысить эффективность и обновить свой парк плавсредств. Мелкосидящие буксиры-толкачи, используемые прежде всего для транспортировки металлургического промышленного сырья, будут поставлены в док и модернизированы летом 2011 года.

14.2.2011 Пресс-релиз Aspo: Анализ итогов года

Оборот концерна Aspo в 2010 году составил 395,9 млн. евро. Сопоставимая операционная прибыль составила 17,9 млн. евро. Прибыль до налогообложения составила 14,1 млн. евро, а доход на акцию 0,40 евро. Правлением было предложено выплатить дивиденды в размере 0,42 евро на акцию.

21.2.2011 Новые акции Aspo Plc внесены в торговый реестр

Из субординированного обменного займа, выпущенного в обращение Aspo Plc в 2009 году, под 28 долей займа внесено 215 320 новых акций Aspo Plc.

4.3.2011 ESL Shipping подписала договор на финансирование судна на 25 миллионов евро

Компания ESL Shipping Ltd подписала договор с банком Pohjola Pankki Plc на финансирование судна. Сумма кредитного договора составляет 25 миллионов евро, срок кредита 10 лет.

Подписанный договор призван обеспечить часть финансирования судна supramax размером 56 150 dwt, заказ на который был размещен компанией на корейском судостроительном заводе Hyundai Mipo, общая стоимость судна составляет около 30 миллионов евро.

14.3.2011 Приглашение на ежегодное Собрание акционеров

Приглашаем акционеров Aspo Plc принять участие в очередном ежегодном Собрании акционеров, которое состоится 5 апреля 2011 года (вторник) в Хельсинки.

14.3.2011 Aspo готовит выпуск акций с правом преимущественной подписки на сумму не более 20 миллионов евро

Советом директоров Aspo Plc принято решение о начале подготовки к выпуску акций на сумму, не превышающую 20 миллионов евро, основываясь на преимущественном праве подписки существующих акционеров.

14.3.2011 Изменена дата публикации квартального финансового отчета Aspo за первый квартал 2011 года

Концерн Aspo принял решение о переносе даты публикации квартального финансового отчета за первый квартал 2011 года на 11.5.2011. Другие сроки остаются без изменений.

28.3.2011 Опубликован финансовый отчет и отчет об административно-управленческой системе Aspo за 2010 год

Финансовый отчет концерна Aspo за 2010 год, включающий бухгалтерский баланс, отчет о деятельности Совета директоров и аудиторский отчет, опубликован на финском, английском и шведском языках. Также концерном представлен отдельный отчет об административно-

управленческой системе за 2010 год, опубликованный на веб-сайте www.aspo.com.

1.4.2011 Новые акции Aspo Plc внесены в торговый реестр

Из субординированного обменного займа, выпущенного в обращение Aspo Plc в 2009 году, под 9 долей займа внесено 69 210 новых акций Aspo Plc. Новые акции внесены в торговый реестр сегодня 1.4.2011. Количество акций Aspo Plc после регистрации новых акций составляет 27 121 233 единицы.

4.4.2011 Смена Генерального директора компании Kaukomarkkinat Ltd

Новым Генеральным директором Kaukomarkkinat Ltd, начиная с 8.8.2011, назначен дипломированный инженер Юкка Ниеминен. Он сменил на посту Яри-Пекку Лемускоски, который продолжает занимать эту должность до момента вступления в должность нового директора. С 8.8.2011 Яри-Пекка Лемускоски переходит на должность директора бизнес-направления в сфере электроники.

5.4.2011 Решения очередного ежегодного собрания акционеров Aspo

Очередное ежегодное Собрание акционеров Aspo Plc, проведенное 5.4.2011, утвердило бухгалтерские балансы компании и концерна за 2010 год и освободило от ответственности членов Совета директоров и Генерального директора. Принято решение о выплате дивидендов в размере 0,42 евро на акцию. Ежегодное Собрание акционеров согласовало предложения Совета директоров о приобретении собственных акций, выпуске акций, находящихся в собственности концерна, а также выпуске новых акций.

5.4.2011 Совет директоров Aspo принял решение о выпуске с правом подписки и его условиях

Совет директоров Aspo Plc на основании полномочий, предоставленных ежегодным Собранием акционеров, состоявшимся 5.4.2011, принял решение о выпуске в обращение не более 3 838 143 новых акций в форме эмиссии

с преимущественным правом подписки существующих акционеров. Срок подписки на акции 13.4.–29.4.2011. Подписная стоимость эмитируемой акции 5,20 евро.

8.4.2011 Согласовано представление о выпуске акций с подпиской Aspro Plc
Сегодня 8.4.2011, финансовый контроль в соответствии с Законом о рынке ценных бумаг утвердил представление Aspro Plc в отношении выпуска акций с подпиской от 5.4.2011. Условия эмиссии с правом преимущественной подписки опубликованы 5.4.2011 в отдельном биржевом бюллетене.

12.4.2011 Предварительные данные об обороте и об операционной прибыли Aspro за январь–март 2011
Согласно предварительным данным в первом квартале 2011 года оборот Aspro вырос примерно на 28% по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года и составит примерно 107 миллионов евро. По оценкам Aspro, операционная прибыль в первом квартале увеличится примерно на 38% и составит около 2,9 миллионов евро.

12.4.2011 Aspro Plc дополняет представление о выпуске акций с правом преимущественной подписки
Концерн Aspro Plc дополнил представление о выпуске акций с правом преимущественной подписки, опубликованное 11.4.2011, предварительными экономическими данными, полученными ранее сегодня, и резолюцией аудитора в отношении предварительных финансовых результатов за первый квартал 2011 года. Финансовый контроль утвердил дополнение 12.4.2011.

2.5.2011 Выпуск акций Aspro Plc с правом преимущественной подписки превысил запланированную подписку
Срок подписки по эмиссии акций Aspro Plc правом преимущественной подписки на сумму около 20 миллионов евро закончился 29.4.2011. Выпуск акций предполагал подписку примерно 3,8 миллионов новых акций. По предварительным данным, подписка была оформлена примерно на 4,6 миллионов акций, таким образом, эмиссия была превышена и составила около 120,8% от запланированной.

5.5.2011 Приглашение на информационное мероприятие, посвященное квартальному отчету Aspro
Квартальный отчет Aspro Plc за январь–март 2011 года будет опубликован 11.5.2011 (среда) около 10:00. Информационное мероприятие для аналитиков и СМИ состоится в 14:00.

5.5.2011 Окончательный результат эмиссии Aspro Plc с правом преимущественной подписки
Согласно окончательным результатам выпуска акций Aspro с правом преимущественной подписки, была оформлена преимущественная подписка на 3 785 900 акций, что составляет 98,6% всех предлагаемых акций. Оставшиеся 52 243 акции были подписаны без преимущественного права.

11.5.2011 Квартальный отчет концерна Aspro 1.1.–31.3.2011
Оборот за январь–март составил 106,7 млн. евро, а операционная прибыль – 2,9 млн. евро. Прибыль до налогообложения составила 1,5 млн. евро, а доход на акцию 0,04 евро.

25.5.2011 Aspro подписал кредитный договор на 15 млн. евро
Концерн Aspro Plc подписал кредитный договор на сумму 15 миллионов евро. Кредитором является банк Nordea Pankki Suomi Plc. Срок кредита по кредитному договору составляет 4 года, средства будут направлены на погашение соответствующего кредита страховой компании, полученного весной 2009 года. Цель использования кредита – покрытие общих финансовых потребностей концерна.

13.6.2011 Aspro приобретает собственные акции
Совет директоров Aspro Plc принял решение о приобретении собственных акций концерна по рыночной стоимости в объеме до 500 000 штук на официальных торгах NASDAQ OMX Хельсинки в соответствии с правилами и процедурами биржи. Приобретение начнется не ранее 20.6.2011.

10.08.2011 Приглашение на информационное мероприятие, посвященное полугодовому отчету Aspro
Полугодовой отчет Aspro Plc за январь–июнь 2011 года будет опубликован 18.08.11 (четверг) около 10:00. Информационное мероприятие для аналитиков, инвесторов и СМИ состоится в 13:30.

18.8.2011 Полугодовой отчет концерна Aspro 1.1.–30.6.2011
Оборот концерна Aspro за январь–июнь составил 231,3 млн. евро, а операционная прибыль – 8,1 млн. евро. Прибыль до налогообложения составила 5,8 млн. евро, а доход на акцию 0,15 евро.

26.8.2011 Компания ESL Shipping приняла новое судно в Индии
ESL Shipping Ltd приняла новое водоизмещением около 20 000 dwt на индийском судостроительном заводе ABG Shipyard Ltd. Владельцем судна является компания SEB Leasing Ltd, ESL Shipping арендует у нее судно по долгосрочному договору. Принятое судно – саморазгружающийся сухогруз – спроектировано для нужд клиентов компании ESL Shipping и создано специально для погодных условий Балтийского моря с усиленным ледовым поясом 1A Super. Длина судна 156 м, максимальная осадка 9,4 м при полной загрузке.

31.8.2011 Aspro основывает новое Правление концерна
Aspro основывает новое Правление концерна, которое будет являться частью системы управления, отвечающей за реализацию стратегий концерна Aspro и бизнес-подразделений и их эффективное доведение до сотрудников. Правление концерна, начиная с 1.9.2011, состоит из Председателя Аки Оянена, а также членов Правления Маркуса Карьялайнена, Калле Кеттунена, Арто Мейтсало, Юкки Ниёминена, Харри Сеппяля и Матти Вяянэнена. Новое Правление концерна заменяет прежнее Правление Aspro Plc и расширенное Правление концерна, начиная с 1.9.2011.

16.9.2011 Aspo проведет День инвесторов 8.12.2011

Aspo Plc проведет День инвесторов, предназначенный для аналитиков, инвесторов и СМИ, 8.12.2011 в Хельсинки.

18.10.2011 Приглашение на информационное мероприятие, посвященное трехквартальному отчету Aspo

Трехквартальный отчет Aspo Plc за январь–сентябрь 2011 года будет опубликован 26.10.11 (среда) около 10:00. Информационное мероприятие для аналитиков, инвесторов и СМИ состоится в 14:00.

19.10.2011 Концерн Aspo подписал кредитный договор на сумму 20 миллионов евро

Aspo Plc подписан договор о кредитном лимите по готовности, сумма договора составляет 20 млн. евро. Кредитором является банк Danske Bank. Период кредитования по договору составляет три года и это позволяет обеспечить перефинансирование по кредитным договорам, срок которых истекает в 2012 году. Цель подписания договора – покрытие общих финансовых потребностей концерна.

26.10.2011 Трехквартальный отчет концерна Aspo 1.1.-30.9.2011

Оборот концерна Aspo за январь–сентябрь составила 355,0 млн. евро. Операционная прибыль – 16,5 млн. евро. Прибыль до налогообложения составила 12,6 млн. евро, а доход на акцию 0,32 евро.

7.11.2011 Aspo приобретает собственные акции

Совет директоров Aspo Plc принял решение о приобретении собственных акций концерна в количестве 183 000 штук в форме прямой покупки. Покупка акций состоится сегодня 7.11.2011 (понедельник).

29.11.2011 Aspo продлевает срок кредита по кредитному договору

Aspo Plc подписал договор, продлевающий срок кредитования кредитного договора, истекающего 26.11.2012. Новый срок погашения кредита – 29.11.2013. Кроме того, настоящий договор включает кредитный опцион о продлении срока кредитования максимум на два года. Кредитором является Merchant Banking, Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ). В 2012 году не истекает срок ни одного значительного кредита.

1.12.2011 Aspo и SSAB EMEA AB заключили долгосрочный контракт на осуществление морских перевозок

ESL Shipping Ltd заключила новый контракт сроком до конца марта 2014 года со швед-

ской компанией SSAB EMEA AB (SSAB) на осуществление морских сырьевых перевозок в Балтийском море. Компания SSAB использует в металлопроизводстве ежегодно около двух миллионов тонн окатышей, отгружаемых в порту Луулая.

7.12.2011 Публикация экономических показателей концерна Aspo в 2012 году

Пресс-релиз концерна Aspo, посвященный анализу итогов 2011 года, будет опубликован 14.2.2012 (вторник). Годовой финансовый отчет выйдет не позднее 13-й недели. В 2012 году концерном Aspo будет опубликовано три промежуточных годовых отчета: 27.4.2012, 21.8.2012 и 25.10.2012. Очередное ежегодное Собрание акционеров Aspo планируется провести 3.4.2012 (вторник) в Хельсинки.

8.12.2011 Компания Leipurin, входящая в концерн Aspo, приобретает компанию Vulganus

Leipurin Ltd приобрела полный пакет акций компании Vulganus Ltd – производителя хлебопекарного оборудования. Vulganus специализируется на изготовлении винтовых конвейерных систем, применяемых, в первую очередь, в процессах охлаждения, заморозки и растстойки теста. Коммерческий оборот компании Vulganus в 2011 году, по оценкам, составит более 7 млн. евро, численность сотрудников компании – 30 человек. Производственные линии компании Vulganus расположены в Настола, Южная Финляндия.

8.12.2011 Aspo уточняет прогнозные показатели на 2011 год

Совет директоров Aspo Plc принял решение уточнить прогнозные показатели на конец 2011 года, заявленные в трехквартальном отчете 26.10.2011. Прогнозные обоснования, представленные в трехквартальном отчете 26.10.2011, остаются без изменений. В прогнозных показателях не учитывалось возможное изменение Закона о налогообложении по тоннажу.

Новый прогноз на 2011 год от 8.12.2011: Aspo увеличит свой оборот и свою операционную прибыль примерно на 20%. Прогноз, который был заявлен в трехквартальном отчете 26.10.2011: Aspo увеличит свою выручку от реализации на 10–20% и улучшит операционную прибыль.

8.12.2011 День инвесторов Aspo 8.12.2011

Aspo проводит День инвесторов сегодня 8.12.2011 с 8:45 в Хельсинки. Презентационный материал на финском языке можно найти на сайте концерна.

Концерн Aspo уточнил сегодня свои прогнозные показатели на 2011 год. Стратегия концерна Aspo, главными сильными сторонами которой являются многогранность структуры

конгломерата, деятельность на растущих рынках восточного направления, а также способность осуществлять структурные преобразования, остается неизменной. Экономические цели также остаются прежними. В рамках мероприятия будут представлены стратегии, а также логика получения прибыли разных бизнес-направлений. Кроме того, будут рассмотрены актуальные специальные темы, такие как инвестиции и новая система руководства Aspo.

Пресс-релизы

7.11.2011 Aspo привлекает инвесторов к созданию годового отчета

Годовой отчет Aspo за 2011 год будет создаваться в сотрудничестве с акционерами концерна. Годовой отчет включает в себя вопросы, которые были заданы частными инвесторами, и ответы членов Правления. У концерна Aspo более 6 000 акционеров, из которых свыше 65 процентов акций находится в собственности физических лиц.

16.11.2011 Telko начинает дилерскую продажу композита UPM ForMi

UPM и Telko заключили дистрибьюторский договор на продажу новой композитной продукции UPM ForMi. Telko будет продавать композит на основе натуральных волокон, разработанный компанией UPM, через международную дистрибьюторскую сеть. Клиентами являются, в частности, мебельная и автомобильная промышленность, производство электроники, а также компании полимерной отрасли, изготавливающие товары народного потребления.

25.11.2011 Спущено на воду новое судно supramax с ледовым поясом, получившее имя m/s Arkadia

Первый из двух сухогрузов, заказанных компанией ESL Shipping на заводе Hyundai Mipo, спущен на воду. Праздник по случаю спуска на воду прошел во Вьетнаме, судно получило имя m/s Arkadia. Суда компании ESL Shipping традиционно называются в честь районов города Хельсинки, и это судно за всю историю компании стало четвертым, носящим имя m/s Arkadia. Судно водоизмещением около 56 000 тонн относится к так называемому классу supramax. Оно оборудовано собственными кранами и является единственным в своем классе судном, усиленным ледовым поясом класса 1A по финской классификации.

Отчет о деятельности 2011

Содержание

Отчет о деятельности

- 48 Отчет о деятельности Совета директоров
- 58 Отчет о прибылях и убытках
- 59 Консолидированный баланс концерна
- 60 Отчет о движении денежных потоков концерна

Отчет о деятельности Совета директоров

Общее описание деятельности

Общая экономическая неуверенность в мире продолжилась, что особенно отразилось на изменении стоимости валюты и снижении уровня процентных ставок. Цены на энергию и сырье снижались сдержанно. Базовое промышленное производство в рыночных отраслях концерна Aspro продолжилось на западном рынке практически как обычно, а на восточных рынках возросло. Цены на продаваемое сырье снижались сдержанно.

ESL Shipping

Стоимость перевозок сухих насыпных грузов осенью снизилась во всем мире. Рынок грузоперевозок в Балтийском море остался на прежнем уровне. Долгосрочные транспортные контракты ESL Shipping покрывают значительную часть мощностей. Спрос на перевозки для металлургии и энергетики, важнейших отраслей для ESL Shipping, был нормальным. Парк плавсредств транспортной компании был полностью задействован.

ESL Shipping перевезено 13,3 миллионов тонн груза (13,1). Доля металлургической промышленности составила 7,9 миллионов тонн (9,1), а энергетической отрасли - 4,3 миллионов тонн (3,3).

Выручка от реализации значительно выросла, до 93,1 миллионов евро (79,5). Установление и затянувшееся до поздней весны таяние льда зимой и весной значительно ослабило операционную прибыль. Операционная прибыль осталась на уровне прошлого года и составила 10,5 миллионов евро (11,5).

Осенью транспортно-судоходная компания приняла новое судно m/s Alppila дедевейтом 20 000 тонн, построенное в Индии. Судно относится к классу Eira и будет ходить под финским флагом. Судно усилено ледовым поясом класса 1A Super. Владельцем судна является компания SEB Leasing Ltd, у которой ESL Shipping арендует его для собственного использования по договору долгосрочной аренды. Весной и летом был произведен капитальный ремонт буксиров-толкачей, что продлило срок их эксплуатации примерно на 10 лет. По сырьевым перевозкам в металлургической сфере было заключено несколько новых многолетних договоров с компаниями Rautaruukki и SSAB.

В последнем квартале года судно m/s Alppila начало курсировать в Балтийском море. Экипировка и строительство судна были связаны со значительными издержками, что снизило результат в четвертом квартале на 0,5 миллиона евро.

На корейском судостроительном заводе Hyundai Mipo заказано два новых судна supramax с ледовым поясом класса 1A. Первое из них, m/s Arkadia, было принято 5.1.2012. Второе из заказанных судов будет закончено во втором квартале 2012 года. Суда поступят в судоходную компанию для осуществления обычных договорных перевозок. Экипировка судов и их перемещение на Балтийское море повлекут серьезные расходы.

Leipurin

В ценах на сырье для пищевой промышленности существенных изменений не произошло. Цены на сырье на основе нефти несколько снизились.

Выручка выросла до 128,2 миллионов евро (108,7). Рост выручки был наиболее сильным в России. Операционная прибыль выросла до 5,7 миллионов евро (3,6). Выручка от реализации в хлебопекарном бизнесе увеличилась, и рентабельность заметно улучшилась.

Компания Leipurin в последнем квартале приобрела полный пакет акций компании Vulcanus Ltd – производителя хлебопекарного оборудования. Приобретенная компания хорошо сочетается с ключевой стратегией бизнеса Leipurin, так как она расширяет ассортимент продукции и улучшает конкурентоспособность хлебопекарного оборудования, особенно на растущем рынке в России. На уровне компании было позитивное влияние на операционную прибыль в четвертом квартале.

Компания Leipurin начала бизнес-деятельность во многих городах-миллионниках в России, а также открыла экспериментальную пекарню в Екатеринбурге. С компанией MP-Maustepalvelu был заключен договор о продаже специй и специевых смесей в Финляндии, странах Балтии и России.

Из рыночных сегментов доля развивающихся рынков в объеме выручки от реализации и операционной прибыли выросла. Рентабельность в России выше средней. Инвестирование в сырье и оборудование для хлебопекарной отрасли в России, выход на рынок Казахстана, Украины и Белоруссии, а также ведущие позиции на рынке

Финляндии и стран Балтии дали возможность стабильного и рентабельного роста.

Telko

Цены на продаваемое сырье снизились в 2011 году. Базовый спрос в важнейших для компании Telko промышленных отраслях сохранился на западном рынке на прежнем хорошем уровне, а на рынках восточного направления продолжил свой рост.

Несмотря на снижение уровня цен, выручка от реализации компании Telko выросла и составила 211,6 миллионов евро (175,2). Рост был бурным в России, Украине и других странах СНГ и составил 41%. Операционная прибыль выросла до 8,6 миллионов евро (6,8). Операционная прибыль была выше средней на растущих восточных рынках.

Коммерческая деятельность компании Telko формируется из двух направлений бизнеса: продажи различных видов полимерного сырья и промышленных химикатов. Продажи в обоих секторах развивались хорошо.

Telko продолжает уделять особое внимание растущим рынкам, таким как Украина и Китай, а также росту в российских городах-миллионниках. Продолжаются инвестиции в перерабатывающий терминал в городе Раума. Терминал будет построен в начале 2012 года. Благодаря инвестициям, химическое подразделение в Финляндии имело возможность повысить объемы и прибавочную стоимость поставляемой клиентам продукции.

Kaukomarkkinat

Выручка от реализации компании Kaukomarkkinat выросла и составила 43,4 миллиона евро (32,5), а операционная прибыль увеличилась до 1,4 миллионов евро (0,6). Больше всего выручка от реализации увеличилась, и рентабельность повысилась в проекте по продажам в Китае. В энергетической сфере выручка от реализации выросла на 15%. Для энергетики характерны сильные сезонные колебания, и наибольшая выручка от реализации обычно приходится на третий квартал года. Продажи теплонасосов, промышленных решений и частотных преобразователей развивались хорошо. Продажи биологических и солнечных энергосистем росли сдержанно. В географическом плане больше всех повысили свою рентабельность и свою выручку от реализации Китай и Польша.

Прочая деятельность

Прочая деятельность включает в себя деятельность руководства концерна Aspo и прочую коммерческую деятельность, не относящуюся ни к одному из направлений.

Относительная эффективность управления концерном улучшилась в 2011 году. Расходы по прочей деятельности составили 4,7 миллионов евро (4,6).

Выручка

Выручка концерна Aspo увеличилась на 80,4 миллиона евро, что составляет 20 процентов, и достигла 476,3 миллиона евро (395,9).

Повышение стоимости евро, если сравнивать с другими валютами главных рыночных секторов Aspo, замедлило экспорт в начале отчетного периода и сделало цены выше на ввозимую продукцию в странах-импортерах. В конце года ослабление евро соответственно не успело выровнять общую картину в пользу Aspo.

Финансовый результат

Операционная прибыль концерна Aspo за отчетный период составила 21,5 миллионов евро (17,9). Операционная прибыль не включает расходы и поступления разового характера.

Операционная прибыль ESL Shipping составила 10,5 миллионов евро (11,5). Ее ослабили исключительно сильные зимние морозы в начале года и экипировка судна m/s Alppila в конце года. Операционная прибыль бизнес-деятельности Leipurin составила 5,7 миллионов евро (3,6), и она улучшилась благодаря росту продаж хлебопекарного сырья и оборудования. Операционная прибыль Telko выросла на 1,8 миллионов евро и составила 8,6 миллионов евро (6,8). Рост был достигнут как за счет полимеров, так и за счет химикатов. Операционная прибыль Kaukomarkkinat составила 1,4 миллионов евро (0,6) и ее существенно улучшили проектные поставки в Китае.

Прочая деятельность включает руководство концерном Aspo и незначительные выплаты, не относящиеся ни к одному из направлений бизнеса. Операционная прибыль по прочей деятельности была убыточной и составила -4,7 миллионов евро (-4,6).

Прибыль на акцию составила 0,45 евро (0,38) и разводненная прибыль на акцию 0,45 евро

Выручка от реализации по сегментам

	2011 М€	2010 М€	Изменение М€	Изменение %
ESL Shipping	93,1	79,5	13,6	17,1
Leipurin	128,2	108,7	19,5	17,9
Telko	211,6	175,2	36,4	20,8
Kaukomarkkinat	43,4	32,5	10,9	33,5
Прочая деятельность	0,0	0,0	0,0	
Выручка, итого	476,3	395,9	80,4	20,3

Выручка от реализации по странам

	2011 М€	2010 М€	Изменение М€	Изменение %
Финляндия	181,2	167,1	14,1	8,4
Скандинавия	48,8	51,9	-3,1	-6,0
Балтия	50,6	43,8	6,8	15,5
Россия, Украина + прочие страны СНГ	122,6	88,5	34,1	38,5
Прочие страны	73,1	44,6	28,5	63,9
Выручка, итого	476,3	395,9	80,4	20,3

Оперативная прибыль по сегментам

	2011 М€	2010 М€	Изменение М€	Изменение %
ESL Shipping	10,5	11,5	-1,0	-8,7
Leipurin	5,7	3,6	2,1	58,3
Telko	8,6	6,8	1,8	26,5
Kaukomarkkinat	1,4	0,6	0,8	133,3
Прочая деятельность	-4,7	-4,6	-0,1	-2,2
Оперативная прибыль, итого	21,5	17,9	3,6	20,1

Инвестиции по сегментам*

	2011 М€	2010 М€	Изменение М€
ESL Shipping	38,8	11,1	27,7
Leipurin	0,9	0,3	0,6
Telko	2,6	0,9	1,7
Kaukomarkkinat	0,4	0,8	-0,4
Прочая деятельность	0,0	0,1	-0,1
Инвестиции, итого	42,7	13,2	29,5

*без приобретения компаний



(0,39). Собственный капитал на акцию 3,05 евро (2,49).

Экономической целью Aspro является прибыль со вложенного и собственного капитала более 20 процентов и операционная прибыль выше 5%. Целью также является распределение не менее половины годового дохода в качестве дивидендов. Цели по доходности капиталов в 2011 году не были достигнуты. На большом временном отрезке структурные изменения, соответствующие стратегии Aspro, позволят достичь и высоких целевых показателей прибыльности капиталов. Доходность на вложенный капитал (ROI) была 12,5% (12,7), а доходность собственного капитала (ROE) была 16,4% (15,2). Процент операционной прибыли составил 4,5% (4,5). Предложение правления о распределении дивидендов соответствует целям. Прибыль на акцию составила бы 95,2% (106,2). Эффективная доходность акций, рассчитанная по курсу последнего дня года, составила бы 6,2% (5,1).

Инвестиции

Инвестиции концерна составили 42,7 миллионов евро (13,2). Наибольшая часть инвестиций состоит из авансовых платежей за суда supramax компании ESL Shipping и капитальный ремонт мелкосидящих буксиров-толкачей. Компания Telko инвестировала в перерабатывающий терминал в Рауме, Leipurin и Kaukomarkkinat – в новые системы управления деятельностью.

Финансирование

Финансовое положение концерна на конец отчетного периода улучшилось по сравнению

с аналогичным периодом. Объем ликвидных средств концерна в конце отчетного периода составил 14,5 миллионов евро (7,1). Процентно-облагаемая задолженность на балансе концерна была 101,5 миллионов евро (77,7). Беспроцентная задолженность была 74,9 миллионов евро (65,7).

Уровень чистой задолженности концерна Aspro составил 94,1% (101,5), а степень платежеспособности 35,2% (33,2). Позитивное влияние на финансовое положение Aspro в отчетном периоде оказало активное движение денежных средств в рамках коммерческой деятельности, а также выпуск акций. Негативное влияние – инвестирование в плавсредства, а также выплаченные дивиденды.

Движение денежных средств в рамках коммерческой деятельности концерна в сумме составило 20,7 миллионов евро (9,3). Движение денежных средств в рамках коммерческой деятельности удвоилось по сравнению с аналогичным периодом. К концу отчетного периода изменение оборотного капитала составило -3,1 миллионов евро (-8,8).

Движение денежных средств в рамках инвестиций составило -44,7 миллионов евро (-11,4). На рост движения денежных средств в рамках инвестиций повлияли авансовые платежи по строящимся судам, а также модернизация плоскородных плавсредств. Движение свободных денежных средств концерна составило -24,0 миллионов евро (-2,1).

Объем кредитных лимитов по готовности, согласно договорам, подписанным между Aspro и главными финансирующими банками, в конце отчетного периода составил итого 40 миллионов евро. По завершении отчетного периода

объем кредитных лимитов по готовности был полностью не использован. Из программы коммерческих векселей Aspro на 50 миллионов евро в конце отчетного периода использовалось 5 миллионов евро.

В 2011 году был подписан договор на лимит финансирования на сумму 20 миллионов евро, а также кредитный договор на сумму 20 миллионов евро. Подписанные договоры изменили сроки долговых обязательств кредитного портфеля таким образом, что в 2012 году не наступит срок оплаты ни по одному существенному кредитному договору.

Обменный субординированный заём

Концерн Aspro Plc имеет обменный субординированный заём, выпущенный в обращение в 2009 году, в размере 10 350 000 евро. Срок предоставления займа 30.6.2009–30.6.2014. Возврат займа будет произведен единовременным платежом 30.6.2014 при условии выполнения требований к возврату, изложенных в главе 12 Закона об акционерных обществах и условиях предоставления займа. Кредит предоставляется с фиксированной ставкой 7%.

Доли займа могут обмениваться на акции Aspro. В связи с выпуском акций, правление Aspro приняло решение изменить условия обменного субординированного займа в части количества акций, получаемых по каждой доле займа в размере 50 000 евро будет давать своему держателю право обменять долю займа на 8 074 акции Aspro. Обменный курс акций, таким образом, изменился с 6,50 до 6,19 евро. Заём можно ежегодно обменивать на акции 2.1.–30.11. Период обмена заканчивается 15.6.2014.

В течение 2011 года на 37 доли займа было подписано 284 530 новых акций.

Займы для инсайдеров

Концерн Aspro Plc выдал заём своей подконтрольной и относящейся к ближнему кругу компании Aspro Management Ltd в размере 3,1 миллионов евро в рамках мероприятий концерна по вовлечению. Процент, причитающийся по займу, составляет 3%. Причитающийся процент подлежит к оплате 31.3.2014, срок может быть продлен максимально до 31.3.2016. Aspro Management Ltd не имеет права закладывать находящиеся в ее собственности акции Aspro Plc или использовать их в качестве обеспечения без письменного согласия Aspro Plc. Компания включена в бухгалтерский отчет концерна. Заем предоставлен на рыночных условиях.

Эмиссия акций

Правление Aspro воспользовалось полномочиями в отношении эмиссии акций, утвержденными очередным ежегодным Собранием акционеров, и приняло решение о выпуске в обращение не более 3 838 143 новых акций в рамках эмиссии с правом преимущественной подписки для акционеров. Согласно окончательным результатам выпуска акций Aspro с правом преимущественной подписки, была оформлена преимущественная подписка на 3 785 900 акций, что составляет 98,6% всех предлагаемых акций. Оставшиеся 52 243 акции, то есть 1,4% всех предлагаемых акций были подписаны без преимущественного права. Эмиссия была превышена и составила 120,8 от запланированной. Вследствие выпуска акций, количество акций Aspro увеличилось с 3 838 143 до 30 959 376 штук. В ходе эмиссии был привлечен новый капитал в размере свыше 19 миллионов евро.

Риски и управление рисками

В первой половине 2011 года экономический рост продолжался, что снизило уровни рисков во всех рыночных сферах, где Aspro осуществляет деятельность. После весны общая экономическая ситуация и ожидания быстро ослабли, что, в свою очередь, умерило инфляционные ожидания и снизило проценты. Экономическая неуверенность в мире принесла больше стратегических и оперативных рисков для бизнес-подразделений Aspro.

Стратегические риски снижает разделение бизнеса на уровне концерна на четыре сектора и широкая диверсификация бизнес-деятельности в географическом отношении. Кроме того, клиентами являются компании, представляющие много промышленных отраслей. Объединение агентов и повышение или уменьшение заинтересованности в той или иной отрасли добавило стратегических рисков, но создало также возможности для подразделений Aspro в различных секторах.

Aspro расширяется на развивающихся рынках, где на риски, связанные с ростом, влияют, в частности, промышленные и торговые инвестиции, уровень процентных ставок, валютные курсы и платежеспособность клиентов, а также изменения законодательства и постановлений об импорте. Возможности роста на развивающихся рынках вызывает у конкурентов все большее желание начать бизнес и расширить свой бизнес в этих секторах. Повышение региональной конкуренции и консолидация компаний усиливают риски. Также поведение потребителей отражается на рисках, возникающих через клиентов сферы B2B, и на их уровне.

Промышленный спрос в западных странах в истекшем году оставался прежним, но экономическая неуверенность осложняет спрос компаний-клиентов, а также прогнозируемость бизнеса и оценку рисков. Спрос на развивающихся рынках вырос. Возможные изменения мировой экономики в худшую сторону могут повлиять на спрос на продукцию и услуги Aspro и развернуть движение уровней рисков в сторону повышения. Общая неуверенность в экономической ситуации может стать причиной быстрых изменений в стоимости и спросе на сырье, к этому концерн Aspro подготовился путем диверсификации сфер деятельности и способностью организации к быстрому реагированию. Возможности управления рисками расширены за счет дополнительного рекрутинга для растущих рынков.

На увеличение очевидности появления и реализации оперативных рисков мы отвечаем профилактическими мероприятиями, а на появление на рынках изменений, вызываемых нестабильностью экономической ситуации, – постоянным контролем.

Во время снижения цен быстрые изменения стоимости товарно-материальных запасов могут вызвать ценовые риски. Быстрые положительные изменения в структуре экономики

также могут вызвать риски: при изменении структурных или технологических изменениях у клиента или агента, а также в том случае, когда могут быть упущены возможности, требующие быстрой реакции.

Значительных убытков, вызванных валютным курсом, удалось избежать благодаря активному хеджированию валютных позиций и движения валютных средств. Риски кредитных убытков могут вырасти при общем ослаблении экономической ситуации.

Управление рисками в Aspro основано на эффективной работе организации и профессионализме сотрудников, что обеспечивает осуществление функций по управлению рисками, предусмотренных в бизнес-процессах подразделений. Анализ рисков подразделений концерна служит каждому подразделению основой для долгосрочного планирования. Достаточность объемов страхования, включая уровни собственной ответственности, регулярно оценивается с целью минимизации рисков возникновения ущерба. Страхование концерна выставляется на тендер в конце отчетного периода.

Одной из задач контрольного комитета Aspro является осуществление в концерне внутреннего контроля, внутреннего аудита и контроля эффективности систем управления рисками. Контрольный комитет контролирует процесс управления рисками и дает руководству задания по выполнению мероприятий, направленных, прежде всего, на профилактику стратегических рисков. В соответствии с принципами внутреннего контроля, утвержденными Советом директоров, управление рисками является частью внутреннего контроля Aspro и его задача заключается в том, чтобы обеспечивать реализацию стратегии, развитие экономических показателей, стоимость акций, способность выплачивать дивиденды и непрерывность коммерческой деятельности. Ответственность за управление рисками лежит на руководстве концерна. Руководители бизнес-подразделений отвечают за назначение мероприятий в достаточном объеме, их реализацию, а также контроль осуществления мероприятий, что является частью повседневного руководства деятельностью. Управление рисками координирует Финансовый директор Aspro, который отчитывается перед Генеральным директором концерна.

Способность к результативной работе, включая задействованные капитальные средства по каждому подразделению и связанные с ними

риски, отражающиеся на коммерческой стоимости, контролируются с помощью тестов, проводимых в разрезе отраслей не реже одного раза в год. Дополнительные тестирования по снижению стоимости в 2011 году не проводились.

Финансирование концерна Aspro и управление финансовыми рисками осуществляется централизованно в материнской компании в соответствии с финансовой политикой, утвержденной Советом директоров.

Риски коммерческой деятельности

Центральные риски коммерческой деятельности, с точки зрения вероятности их наступления и последствий, относятся к оперативной деятельности, а особенно – к постоянству клиентов, достаточности и доступности технических средств, сохранению уровня покрытия, а также к ключевым фигурам. В этой связи управление рисками в Aspro представляет собой не только приобретение достаточного страхового пакета, оно является существенной частью постоянной деятельности и присутствует в бизнес-процессах.

В ближайшем будущем риски коммерческой деятельности будут связаны с последствиями мирового экономического кризиса, которые прослеживаются также в изменениях структуры рынка. Риски кредитных убытков и стабильность оборотных средств находятся под особым вниманием на уровне всего концерна.

ESL Shipping

Центральные риски коммерческой деятельности ESL Shipping мы видим в неблагоприятных изменениях спроса и конкурентной позиции, утрате статуса доверия в глазах клиента, политических конфликтах на рынке труда, оптимизации мощностей и перевозок, а также опасностях или ущербах на море. Долгосрочные контракты с клиентами, а также постоянный контроль и развитие деятельности позволили компании ESL Shipping успешно управлять своими рисками.

Начало зимы 2011 года было исключительно морозным, этот период оказался даже сложнее, чем предыдущая зима. Ледовые и ветровые условия вызвали оперативные риски для перевозок, но снизили стратегические риски, подтвердив партнерские позиции компании ESL Shipping для своих клиентов и агентов.

На достаточность объема мощности повлияла задержка поставки судна размером 20 000 dwt, построенного в Индии. Судно было принято лишь осенью, и навигацию в Балтийском море оно начало в конце года. Его мощности в течение года компенсировались временной арендой других судов. В отличие от этого, ожидается, что два судна, заказанных на корейском заводе, будут готовы по графику.

Leipurin

Наибольшие риски коммерческой деятельности сегмента компании Leipurin – это риски валютного курса, а также их наступление как фактора, влияющего на цены, особенно в России; риски валютного курса известны также в странах Балтии и Польше. Прямое влияние изменений валютного курса мы смогли держать под контролем, так что серьезных убытков не возникло. К другим рискам коммерческой деятельности относятся кризисы пищевой промышленности и ограничения импорта. Стратегическими рисками являются препятствия, замедляющие рост торговли в России, и в качестве оперативных рисков к ним примыкают возможные изменения на рынке и в поведении потребителей.

Telko

Telko растет в соответствии со своей стратегией на развивающихся рынках (Россия, Украина, Белоруссия и Китай), и рост экономики и промышленности в этих странах в значительной мере определяет финансовую результативность Telko. Быстрые изменения развивающихся рынков добавляют Telko стратегических и оперативных рисков.

Рисками также являются быстрые изменения мировых рыночных цен на сырье. Внезапные падения цен могут ослабить рентабельность складских запасов, а также увеличить потребность в списании складов. Telko регулярно отслеживает спрос на товары на складе.

Неуверенная ситуация в финансовом секторе может добавить как риски кредитных убытков, так и курсовые валютные риски во всех рыночных сферах компании Telko. За год, например, валюта Белоруссии девальвировалась вдвое, утратив наибольшую часть своей внешней стоимости. Компания Telko отказалась от большей части своего кредитного страхования.

Среди других возможных рисков, связанных с коммерческой деятельностью, можно перечислить сделки между компаниями-поставщи-

ками сырья, реорганизации дистрибьюторских каналов, а также законодательные изменения в химической промышленности. Влияние может быть как стратегическим, так и оперативным.

Kaukomarkkinat

Возможное снижение спроса, вызванное неуверенной экономической ситуацией, является центральным риском для компании Kaukomarkkinat. Возможная потеря платежеспособности клиентами может вызвать кредитные убытки. Продажа продукции, основанной на энергоэффективности, может пострадать от изменений цен или налогов на энергию. Самые значимые риски валютного курса относятся к росту импортных цен, вызванному усилением японской иены. В Китае экономическая ситуация и изменение стоимости валют могут повлиять на желание клиентов инвестировать средства. В сфере управления рисками все было удачно; колебания валютных курсов не оказали серьезного воздействия на результат. Конкурентоспособность продукции агентов, а также изменения собственной деятельности агентов существенно повлияли на компанию Kaukomarkkinat.

Риски финансирования

Финансирование концерна Aspro и управление финансовыми рисками осуществляется централизованно в материнской компании в соответствии с финансовой политикой, утвержденной Советом директоров.

Риск перефинансирования

Риск перефинансирования управляется путем диверсификации процентооблагаемой задолженности в части контрагентов, формы финансирования и наступления срока обязательств.

Риск ликвидности

Риск ликвидности управляется путем обеспечения достаточности движения денежных средств концерна совместно с налагающими обязательства кредитными лимитами по готовности и другими финансовыми резервами.

Риск изменений процентной ставки

Защита от риска изменений процентной ставки производится путем привязки налогооблагаемой задолженности частично к кредитам с изменяемой ставкой, а частично – с неизменяемой. Дополнительно для защиты от процентных

Персонал в среднем по сегментам

ESL Shipping	2011	2010
Служащие	29	30
Морской персонал	161	156
	190	186
Leipurin		
Служащие	214	174
Рабочие	58	60
	272	234
Telko		
Служащие	222	197
Рабочие	12	16
	234	213
Kaukomarkkinat		
Служащие	81	83
Рабочие	7	7
	88	90
Прочая деятельность		
Служащие	13	13
Итого	797	736

рисков используются процентные ценные бумаги.

Кредитный риск

Защита от кредитного риска производится путем использования условий оплаты, основанных на авансовых платежах и банковских гарантиях.

Валютный риск

Валютный риск в концерне Aspo управляется с помощью валютных ценных бумаг.

Персонал

Численность персонала концерна Aspo в конце отчетного периода составила 814 (712), а в среднем за отчетный период – 797 (736). Среднее количество служащих было 559 (497), рабочих – 238 (239). Численность персонала материнской компании, состоящей из служащих, на конец отчетного периода была 12 (12), в среднем за отчетный период 12 (12).

Из всех сотрудников концерна Aspo 55% (54) работает в Финляндии, в других странах Скандинавии – 2% (4), в странах Балтии – 9% (10), в России, Украине и других странах СНГ – 25% (22), в прочих странах – 9% (10). Доля мужчин среди

сотрудников – 62% (62), женщин – 38% (38). Характер трудовых отношений в концерне Aspo – постоянная работа у 99% (99). За отчетный период был заключен 151 (83) новый трудовой договор. Расходы, связанные с трудовыми отношениями, в объеме всего персонала концерна в 2011 году составили итого 37,5 миллионов евро (34,3).

Изменения численности персонала в подавляющем большинстве были вызваны приемом новых сотрудников, обусловленным органическим ростом, влиянием новых судов, а также сезонной ротацией судового персонала. Численность персонала увеличилась благодаря сделке с компанией в Финляндии, органически же больше всего в России, Украине и других странах СНГ, а также в Китае.

Премирование

В концерне Aspo используется система премирования по результатам. Часть прибыли концерна вносится в кадровый фонд в форме премиального взноса по результатам. Цель заключается в том, чтобы кадровый фонд использовал основную часть внесенного в него премиального взноса по результатам на приобретение акций Aspo Plc. В долгосрочной перспективе цель

состоит в том, чтобы сотрудники стали значимой группой акционеров. Членами кадрового фонда являются все лица, работающие в финских компаниях концерна Aspo. Подразделения Aspo дополнительно выплачивают часть своей прибыли в форме бонуса для персонала, принципы расчета бонуса устанавливаются по каждому бизнес-подразделению индивидуально.

Совет директоров Aspo в 2009 году принял решение о создании связанной с курсом акций системы поощрения ключевых фигур, в рамках которой премия основана на кумулятивном показателе прибыли на акцию концерна Aspo (EPS) за 2009–2011 годы. Период начисления закончился 31.12.2011, и Совет директоров принял решение о передаче 150 638 акций ключевым фигурам, участвующим в программе. Премия за период начисления будет выплачена в марте 2012 частично акциями концерна, частично денежными средствами. В сферу действия программы по приобретению акций входит около 30 лиц, занимающих в концерне Aspo руководящие и ключевые посты.

Совет директоров Aspo принял решение в 2010 году о системе владения акций для лиц, входящих в руководство концерна Aspo. Цель системы заключается в том, чтобы дать возможность участникам стать значимыми долгосрочными акционерами Aspo. Для оформления собственности на акции участники привлекли компанию Aspo Management Ltd, в которой они являются владельцами полного портфеля акций. Компания Aspo Management Ltd приобрела 114 523 акций концерна Aspo от участников по рыночной цене, и дополнительно концерн Aspo передал в форме адресной эмиссии собственные акции в количестве 322 637 штук по цене 7,93 евро за акцию. Как часть системы, Совет директоров принял решение предоставить компании Aspo Management Ltd заём под проценты в размере 2 800 000 евро для финансирования приобретения акций. В 2011 году компания Aspo Management Ltd оформила подписку в эмиссии Aspo на 62 452 штуки и для ее финансирования получила в Aspo дополнительный заём в размере 324 750,40 евро. Система действует до весны 2014 года, после чего планируется ее ликвидировать, решение о способе ликвидации будет принято позднее. Система будет пролонгироваться ежегодно сроком на один год, если биржевой курс акций Aspo в начале 2014, 2015 или 2016 года будет ниже той средней стоимости, по которой Aspo

Management Ltd приобрела находящиеся в ее собственности акции концерна Aspro. Право передачи акций ограничено в период действия системы. Собственность участников в Aspro Management Ltd остается главным образом в силе до ликвидации системы.

Исследовательская деятельность и развитие продукции

Деятельность концерна Aspro в области исследований и развития продукции направлена, в соответствии со спецификой подразделений, в основном на развитие деятельности, методик и производственных технологий без создания отдельной организации, в связи с чем деятельность по развитию остается неотделимой частью коммерческих расходов.

Экология

Нормальная деятельность концерна Aspro не наносит вреда окружающей среде. Компании, входящие в концерн, при решении вопросов, связанных с окружающей средой, соблюдают экологическую политику Aspro, центральным принципом которой является постоянное совершенствование функций. Во всей своей деятельности Aspro поддерживает принцип неуклонного развития.

Aspro заботится об окружающей среде, действуя инициативно и постоянно отслеживая относящиеся к своей деятельности законы, рекомендации и вносимые в них изменения. Aspro хочет быть лидером во всей своей работе и стремится также предвосхищать дальнейшее развитие экологических нормативов.

ESL Shipping

Деятельность и все суда компании ESL Shipping имеют сертификат Международной морской организации (IMO) в соответствии с требованиями Международного кодекса управления безопасностью (ISM). Международный кодекс управления безопасностью (ISM) – это свод правил, регламентирующий безопасность управления судами и меры профилактики отрицательного экологического воздействия. Кроме того, компания ESL Shipping имеет экологический сертификат ISO 14001. Безопасность обеспечивает также высокий уровень защиты корпуса судов:

все они имеют ледовый пояс. Также помогает большой опыт работы сотрудников и отличное знание Балтийского региона: гавани, проливы и климатические условия.

Сухогруз компании ESL Shipping m/s Pasila стал первым в Финляндии судном, на котором была установлена система очистки балластных вод. Она препятствует перемещению чужеродных видов животных и растений из одной части моря в другую и таким образом обеспечивает защиту экосистемы Балтийского моря. Такая же система установлена и на новых крупнотоннажных балкерах Suprmax, приобретенных компанией Aspro.

Leipurin

В подразделении Leipurin уделяется особое внимание качеству пищевого сырья и безопасности, а также экологическому воздействию деятельности. Сырьевой модели присвоен сертификат ISO 9001. С получением сертификата компания взяла на себя обязательства постоянно совершенствоваться в работе. Экологическое воздействие учитывается также при выборе поставщиков сырья.

Telko

Telko в своей работе всегда соблюдает законодательство и рекомендации в отношении экологии, продукции и кадров. Компания имеет сертификат соответствия стандарту ISO 9001. Кроме того, компания обязуется соблюдать правила международной программы «Ответственная забота» (Responsible Care), направленной на обеспечение безопасности потребителя химической продукции. Участие в этой программе предполагает добровольное принятие обязательств по постоянному внедрению на производстве высоких стандартов в области гигиены, техники безопасности и охраны окружающей среды. Контроль обеспечивается универсальной оценкой ответственного подхода ESAD II. Telko – первая компания в химической отрасли России, получившая оценку безопасности и качества. Кроме того, компанией Telko подписан этический кодекс Европейской ассоциации дистрибьюторов химической промышленности (FECC).

Kaukomarkkinat

Компания Kaukomarkkinat занимается поставками оборудования и оказанием услуг для повышения энергоэффективности. Продукция

компании также позволяет использовать возобновляемые источники энергии, в частности, биотопливо, и неиссякаемые источники энергии, например, энергию солнца. Для компаний-поставщиков экологические вопросы играют очень важную роль: обязательства по постоянному развитию проявляются на каждом этапе – от разработки проекта изделий до изготовления и утилизации.

Руководство и аудиторы

Очередное ежегодное общее Собрание акционеров Aspro Plc, проведенное 5.4.2011, переизбрало в новый Совет директоров со сроком полномочий один год торгового советника, инженера Матти Артева, бакалавра права Эсу Карппинена, бакалавра права Роберто Ленциони, дипломированного экономиста Густава Нюберга, магистра экономических наук, бакалавра общественно-политических наук Кристину Пентти-вон Валзел и дипломированного инженера Ристо Сало.

После общего годового Собрания было проведено организационное совещание, на котором Совет директоров избрал председателем Густава Нюберга, а заместителем председателя – Матти Артева. На совещании было также решено переизбрать председателем контрольной комиссии Роберто Ленциони, а ее членами Кристину Пентти-вон Валзел и Ристо Сало.

В 2011 году Советом директоров было проведено 12 совещаний, из которых 4 были телефонными совещаниями. Средний процент участия составил 99%.

Генеральным директором концерна является eMBA Аки Оянен.

Аудитором является аудиторская компания PricewaterhouseCoopers Oy, аккредитованная Торгово-промышленной палатой. Главным ответственным аудитором является Ян Хольмберг, имеющий аккредитацию Торгово-промышленной палаты.

Правление

В 2011 концерн Aspro обновил свое Правление. Новое Правление концерна, основанное 1.9.2011, заменило расширенное Правление, а также Правление Aspro Plc. Обновление дает возможность для более быстрого реагирования на окружающую экономическую и рыночную ситуацию, эффективного развития с извлечением

синергии между бизнес-подразделениями концерна, а также включить генеральных директоров бизнес-подразделений в процесс развития структуры концерна на более раннем этапе, чем прежде. Председателем Правления выступает президент Аки Оянен, членами Правления являются Генеральный директор ESL Shipping Маркус Карьялайнен, Генеральный директор Telko Калле Кеттунен, Финансовый директор Арто Мейтсало, Генеральный директор Kaukomarkkinat Юкка Ниёминен, Директор казначейства Харри Сеппяля и Генеральный директор Leipurin Матти Вяянэн.

Полномочия общего Собрания акционеров

Предоставление Совету директоров полномочий для принятия решений в отношении приобретения собственных акций

Общее собрание акционеров уполномочило Совет директоров принять решение о приобретении не более 500 000 собственных акций за счет свободного собственного капитала. Приобретение акций состоится в форме публичной сделки, по причине чего в приобретении не будут участвовать акции, находящиеся в собственности акционеров, и выплачиваемый за акции эквивалент будет представлять собой рыночную стоимость акции Aspro на момент приобретения. При предоставлении полномочий не исключается право Совета директоров принимать решения о направленном приобретении. Акции приобретаются для использования в целях финансирования или реализации возможных сделок с компаниями или иных организационных действий, введения в концерне систем поощрения или иных целях, решение о которых будет принято Советом директоров. Совет директоров не может прибегнуть к своим полномочиям по приобретению собственных акций, если суммарное количество собственных акций концерна или его дочерней компании, находящихся в собственности или залоге, после приобретения превысила бы 10% от всех акций. Полномочия действуют до годового Собрания акционеров в 2012 году, но не более чем 18 месяцев с момента принятия решения общим Собранием акционеров.

Совет директоров воспользовался выданными ему полномочиями, и концерн в 2011 году приобрел собственные акции в количестве 297 987 штук.

Предоставление Совету директоров полномочий для принятия решения о выпуске акций, в рамках которого происходит передача собственных акций, находящихся в собственности концерна.

Общее Собрание акционеров уполномочило Совет директоров принимать решения в отношении одной или нескольких эмиссий акций, которые реализуются путем передачи собственных акций, находящихся в собственности концерна. Количество передаваемых в рамках полномочий акций в общей сложности должно быть не более 754 233 штук. Акции используются в целях финансирования или реализации возможных сделок с компаниями или иных организационных действий, введения в концерне систем поощрения на основе акций или иных целях, решение о которых будет принято Советом директоров. Полномочия включают в себя право принимать решения обо всех условиях выпуска акций и, ввиду этого, включают также право адресной передачи акций, избегая права преимущественной подписки акционерами на условиях, оговоренных законом. Полномочия действуют до годового Собрания акционеров в 2012 году, но не более чем 18 месяцев с момента принятия решения общим Собранием акционеров.

Совет директоров использовал предоставленные ему полномочия, и в рамках сделки по приобретению компанией Leipurin Plc компании Vulganus передал в форме адресной эмиссии 217 691 собственных акций, находившихся в собственности Aspro. Стоимость передачи составила 6,8905 евро за акцию.

Предоставление Совету директоров полномочий для принятия решения о выпуске новых акций

Общее Собрание акционеров уполномочило Совет директоров принимать решения по поводу одного платного выпуска акций, при котором акционеры имеют право подписки в

отношении новых акций в той же пропорции, в какой они владеют акциями Aspro. При выпуске акций суммарное количество выпускаемых в обращение акций не должно превышать 5 500 000 штук. Совет директоров получил полномочия принимать решение о прочих условиях эмиссии. Полномочия действуют до годового Собрания акционеров в 2012 году, но не более чем 18 месяцев с момента принятия решения общим Собранием акционеров. Полномочия не нарушают выданных Совету директоров полномочий принимать решение о выпуске акций, в рамках которой передаются собственные акции, находящиеся в собственности концерна.

Совет директоров воспользовался выданными ему полномочиями, и принял решение о выпуске акций, основанном на преимущественном праве подписки акционеров, в рамках которой было выпущено в обращение 3 838 143 новых акций.

Акционерный капитал и акции

Зарегистрированный акционерный капитал Aspro Plc на 31.12.2011 составил 17 691 729,57 евро, а общее количество акций – 30 959 376, из которых в собственности концерна – 334 529 акции, то есть 1,1% от акционерного капитала. У концерна Aspro Plc находится одна серия акций. Каждая акция дает одно право голоса на общем Собрании акционеров. Акция Aspro котируется на фондовой бирже NASDAQ OMX Helsinki Ltd в группе среднеторговых компаний, отраслевой класс «Промышленная продукция и услуги».

Оборот акций Aspro Plc на бирже NASDAQ OMX Хельсинки за январь-декабрь 2011 года составил итого 3 715 886 акций и 27,3 миллионов евро, то есть 12,0 процентов акционерного портфеля сменило владельца. За отчетный период максимальная котировка составила 9,30 (исправленный эмиссионный показатель 8,82) евро, а минимальная – 6,32 евро. Средний курс составил 7,50 евро (исправленный эмиссионный показатель 7,39), а итоговый курс в рассматриваемом периоде – 6,80 евро. По завершении рассматриваемого периода рыночная стоимость акционерной эмиссии за вычетом собственных акций составила 208,2 миллионов евро.

В конце отчетного периода у концерна было в общей сложности 6 183 акционера. В административном реестре и иностранной собственности было 756 427 акций, то есть 2,4% акционерного портфеля.

В соответствии с полномочиями, предоставленными общим Собранием акционеров, концерном Aspro Plc была запущена программа приобретения собственных акций, в рамках которой концерн приобрел на публичных торгах NASDAQ OMX Хельсинки собственные акции до завершения отчетного периода в количестве 297 987 штук.

События после завершения отчетного периода

В Финляндии ратифицировано изменение Закона о налогообложении по тоннажу, которое компания ESL Shipping Ltd будет применять в своем бухгалтерском отчете с отчетного периода за 2011 год. Изменения, соответствующие обновленному Закону о налогообложении по тоннажу, будут первый раз применены в рамках уплаты налогов за налоговый период, начавшийся в 2011 календарном году. Изменение налогового законодательства, имеющее обратную силу, согласно IAS 10, не включается в бухгалтерский отчет концерна. Изменение законодательства повлияет на бухгалтерский отчет концерна Aspro в 2012 году, когда будут произведены следующие списания: учитывающее понижающее влияние на налог на доходы корпораций в отношении Aspro и корабельный сбор за 2011 и 2012 годы. Влияние изменения Закона о налогообложении по тоннажу на показатели Aspro приведены на веб-сайте www.aspro.com.

Первое из судов, заказанных на корейском судостроительном заводе Hyundai Mipo, m/s Arkadia, было принято 5.1.2012. Второе из заказанных судов будет готово во втором квартале.

Компания Leipurin открыла в России четвертую экспериментальную пекарню – на базе Московского государственного университета пищевых производств.

Совет директоров Aspro принял решение передать собственные акции, находящиеся в собственности, в количестве 150 638 шт. лицам, относящимся к программе акционерного премирования 2009 года. Передача основана на полномочиях в отношении акционерной эмиссии, предоставленных 5.4.2011 общим собранием акционеров.

Совет директоров Aspro принял решение о новой системе поощрения ключевых фигур концерна Aspro, связанной с акциями. В новой

системе существует три периода начисления: 2012, 2013 и 2014 календарный год. В систему входят около 30 человек. Общая сумма премий, выплачиваемых на основании системы, будет соответствовать стоимости не более 936 000 акций Aspro Plc.

Перспективы на 2012 год

Существующая структура Aspro создает хорошую основу для долгосрочного роста. Мощности ESL Shipping значительно повысятся за первую половину года. Telko и Leipurin сделали ставку на растущие рынки восточного направления и открыли новые филиалы. Компания Kaukomarkkinat обновила свою стратегию, сосредоточившись на решениях, улучшающих энергоэффективность промышленности и связанных с альтернативными источниками энергии.

Ожидается продолжение неуверенности развития европейской экономической зоны в 2012 году.

Обновленный закон о налогообложении по тоннажу улучшит прибыль на акцию концерна. Концерн Aspro уточнил свои директивные направления 24.2.2012: Aspro ставит своей целью рост выручки от реализации и операционной прибыли, а также улучшение прибыли на акцию.

ESL Shipping

Ожидается, что рынок перевозок в Балтийском море останется на прежнем удовлетворительном уровне или ослабеет. Ожидается, что международный уровень транспортных цен останется низким.

Судовые мощности транспортной компании значительно возрастут в первой половине года. Первое судно *surgatah* было принято в начале 2012 года и, согласно графику, второе судно будет принято во втором квартале 2012 года. Суда поступят в судходную компанию для осуществления обычных договорных перевозок. Экипировка новых судов и их перемещение на Балтийское море вызовут серьезные дополнительные расходы в первой половине года. Оба судна финансировались на средства банковского кредита.

Для обеспечения транспортных потребностей по многолетним договорам и растущих объемов транспортировки в Балтийском море транспортная компания в 2011 году фрахтовала

сторонние суда на сумму около 10 миллионов евро. Операционная прибыль от данного фрахтования была низкой. После поступления новых судов в распоряжение транспортной компании появится возможность значительно уменьшить объемы аренды сторонних судов.

Временная аренда судов m/s Beatrix и m/s Nassauborg закончится летом 2012 года.

Значительная часть мощностей 2012 года покрывается долгосрочными договорами о стоимости и транспортировке. Согласно оценкам, объемы транспортировок в металлургии и энергетическом секторе останутся на уровне 2011 года.

Изменение Закона о налогообложении по тоннажу улучшит предпосылки для осуществления деятельности судоходных компаний и, со своей стороны, стимулирует сохранение и увеличение торгового флота в Финляндии. Закон вступил в силу 1.3.2012 и значительно улучшил прибыль ESL Shipping за отчетный период.

Leipurin

Ожидается продолжение органического роста. Ожидается сохранение спроса и цен в пищевой промышленности на нынешнем хорошем уровне.

Новые офисы в России, Украине и Казахстане создадут хорошую базу для многолетнего роста сырьевых продаж для хлебопекарной промышленности. Продажи оборудования для хлебопекарной промышленности, согласно оценкам, вырастут по сравнению с 2011 г. В Финляндии ожидается, что дальнейшее развитие структурных изменений в хлебопекарной промышленности выразится в том, что вырастет оснащение пекарен, расположенных в торговых центрах, а также их объемы производства. Ожидается, что в объеме продаваемого в Финляндии сырья вырастет доля новых ингредиентов, таких как низкоуглеводных ингредиентов для протейнового хлеба. Продажи сырья в других сферах пищевой промышленности, как ожидается, останутся без изменений или вырастут.

Компания Leipurin приняла к использованию новую систему управления деятельностью 1.1.2012. Компания будет повышать эффективность управления своей деятельностью в течение 2012 года, а также будет готовиться к новым логистическим решениям в Финляндии.

Telko

Ожидается продолжение органического роста. Новые офисы в России, Казахстане и Китае создают хорошую базу для многолетнего роста. Развитие промышленного спроса в будущем, однако, сложно предугадать.

Telko продолжает дальнейшее расширение в России, Украине, других странах СНГ и Китае в соответствии со своей стратегией. В крупнейших городах России с населением больше миллиона в 2012 году будут открыты новые офисы. Telko рассмотрит возможность инвестирования в химический перерабатывающий терминал в Западной России. Перерабатывающий терминал обеспечил бы логистические предпосылки для многолетнего роста бизнеса, связанного с химикатами, а также возможность переработки с учетом пожеланий заказчиков в России. Инвестиции в терминал в Рауме продолжаются по плану и завершатся в первой половине 2012 года. В 2012 году компания будет повышать эффективность закупочной деятельности и управления цепочкой поставок, а также улучшать эффективность расходов в логистике.

Kaukomarkkinat

Kaukomarkkinat уточнила свою стратегию в декабре 2011 года. Целью является повышение, особенно в Финляндии, ассортимента решений по альтернативной энергии. Ожидается, что длительный рост цен на энергию и новые директивы ЕС, направленные на экономию энергии, повысят спрос на эту продукцию и услуги.

Ожидается, что продажи систем, основанных на использовании солнечной энергии, станций, работающих на биотопливе, а также решений с применением пневмотепловых насосов, как минимум, останутся на нынешнем уровне. Количество промышленных проектов в сфере энергоэффективности, согласно оценкам, увеличится по сравнению с 2011 годом.

Портфель заказов по проектным поставкам в Китае останется на уровне прошлого года.

Риски коммерческой деятельности

Общая экономическая ситуация может вызвать понижение промышленного спроса. Продолжение роста спроса на рынках Aspo или возможные внезапные изменения в условиях ведения коммерческой деятельности сложно предугадать. Изменения финансового рынка и

стоимости валют могут повлиять на дальнейшее развитие прибыли концерна.

Более детальный отчет о политике управления рисками и наиболее значимых рисках опубликован на сайте концерна. Более подробная информация о рисках финансирования представлена в приложениях к бухгалтерскому отчету.

Отдельный отчет об административно-управленческой системе Aspo Plc за 2011 год (Corporate Governance Statement) опубликован на веб-сайт концерна www.aspo.com

Отчёт о прибылях и убытках

1 000 €	2011	2010
Оборот	476 278	395 932
Прочая реализация	1 053	1 309
Изменение уровней запасов готовой продукции и незавершенного производства +/-	-3 329	8 990
Доля прибыли или убытка аффилированных компаний	207	196
Материалы и услуги	-336 409	-286 967
Расходы на персонал	-37 506	-34 288
Амортизация	-8 223	-8 113
Другие операционные расходы	-70 608	-59 165
Операционная прибыль	21 463	17 894
Финансовый доход	1 484	1 501
Финансовые издержки	-5 516	-5 328
Итого расходы на финансирование	-4 032	-3 827
Прибыль до налогообложения	17 431	14 067
Подходный налог	-4 136	-3 681
Чистая прибыль за период	13 295	10 386
Прочая совокупная прибыль		
Курсовая разница	-635	1 247
Хеджирование денежных потоков	1 249	-884
Налог на прибыль по прочей совокупной прибыли	-319	230
Прочая совокупная прибыль за год, за вычетом налогов	295	593
Итого совокупная прибыль	13 590	10 979
Распределение годовой прибыли		
Акционеры материнской компании	13 295	10 339
Неконтрольная доля участия		47
Распределение итоговой совокупной прибыли		
Акционеры материнской компании	13 590	10 932
Неконтрольная доля участия		47
Прибыль на акцию для акционеров материнской компании, €		
Прибыль на акцию	0,45	0,38
Разводненная прибыль на акцию	0,45	0,39

Консолидированный баланс концерна

Активы

1 000 €	2011	2010
Внеоборотные активы		
Прочие нематериальные активы	16 132	15 937
Гудвилл	45 039	40 587
Материальные активы	88 823	54 420
Инвестиции, предназначенные для торговли	205	204
Дебиторская задолженность	206	603
Участие в аффилированных компаниях	1 922	1 705
Отложенная налоговая задолженность	1 269	689
Итого внеоборотные активы	153 596	114 145
Оборотные активы		
Оборотные средства	43 129	44 905
Счета к получению и прочая дебиторская задолженность	55 251	44 757
Налоговая задолженность по налогу на прибыль за период	2 431	1 873
Деньги и денежные эквиваленты	14 505	7 148
Итого оборотные активы	115 316	98 683
Итого активы	268 912	212 828

Собственные средства акционеров и обязательства

1 000 €	2011	2010
Собственные средства акционеров		
Акционерный капитал	17 692	17 692
Премияльный фонд	4 351	4 351
Выкупленные собственные акции	-5 103	-4 532
Курсовая разница	-514	266
Ревальвационный фонд	276	-654
Инвестированный неограниченный фонд вложений в акционерные капиталы	23 654	2 859
Доля акционерного капитала в конвертируемых облигациях	2 572	2 572
Нераспределенная прибыль	35 559	35 826
Чистая прибыль за период	13 295	10 339
Итого собственные акции, принадлежащие акционерам	91 782	68 719
Неконтрольная доля участия	703	750
Итого собственные средства акционеров	92 485	69 469
Долгосрочные обязательства		
Отложенные налоговые обязательства	12 937	13 233
Кредиты и займы	92 772	64 619
Прочие обязательства	2 349	703
Итого долгосрочные обязательства	108 058	78 555
Краткосрочные обязательства		
Резервы	201	226
Кредиты и разрешенный овердрафт	8 724	13 074
Кредиторская задолженность и прочие обязательства	55 991	51 190
Налоговые обязательства по налогу на прибыль за период	3 453	314
Итого краткосрочные обязательства	68 369	64 804
Итого обязательства	176 427	143 359
Итого собственные средства акционеров и обязательства	268 912	212 828

Отчет о движении денежных потоков концерна

1 000 €	2011	2010
Операционный денежный поток		
Операционная прибыль	21 463	17 894
Корректировки операционной прибыли		
Амортизация и обесценение	8 223	8 113
Прибыль и убытки от подачи и инвестиций в основные средства	-10	-20
Начисленные расходы на персонал	909	709
Доля прибыли или убытка аффилированных компаний	-207	-455
Изменения в оборотном капитале		
Оборотные средства	3 373	-15 509
Текущая дебиторская задолженность	-7 853	-1 030
Беспроцентные текущие обязательства	1 355	7 746
Проценты уплаченные	-4 427	-4 779
Проценты полученные	868	1 158
Дивиденды полученные	3	1
Налоги уплаченные	-2 986	-4 509
Операционный денежный поток	20 711	9 319
Денежный поток от инвестиций		
Инвестиции в материальные и нематериальные активы	-12 920	-2 047
Авансовые платежи за плавсредства	-28 608	-9 894
Прибыль от продажи материальных и нематериальных активов	69	591
Приобретенные дочерние компании за вычетом денежных средств на момент приобретения	-3 295	
Приобретенная хозяйственная деятельность		-349
Приобретенные аффилированные компании		260
Денежный поток от инвестиций	-44 754	-11 439
Денежный поток от финансирования		
Выпуск акций для распределения среди акционеров	19 152	
Выкуп акций	-1 995	-938
Продажа собственных акций	1 498	
Погашение краткосрочных кредитов и займов	-5 390	-15 969
Новые краткосрочные кредиты		1 116
Новые долгосрочные кредиты	45 423	25 965
Погашение долгосрочных кредитов и займов	-16 202	-1 835
Дивиденды распределенные	-11 101	-10 848
Денежный поток от финансирования	31 385	-2 509
Изменения в ликвидных средствах	7 342	-4 629
Ликвидные средства 1.1	7 148	11 525
Курсовая разница	15	252
Ликвидные средства на конец года	14 505	7 148

Aspo Plc

P.O. Box 70, Lintulahdenkuja 10

FI-00501 Helsinki

Тел. +358 9 5211

Факс +358 9 521 4999

www.aspo.com