



Годовой отчет
ОАО «СИТРОНИКС»
За 2007 год

СОДЕРЖАНИЕ:**«СИТРОНИКС» сегодня****Ключевые операционные и финансовые показатели****Обращение Председателя Совета директоров****Обращение Президента****Обзор деятельности компании**

Ключевые события 2007 года

СИТРОНИКС Телекоммуникационные Решения

СИТРОНИКС Микроэлектронные решения

СИТРОНИКС Информационные Технологии

СИТРОНИКС Потребительские Сервисы и Товары

Акционерный капитал

Общая информация

Структура акционерного капитала

Дивидендная политика

Корпоративное управление

Система корпоративного управления

Общее собрание акционеров

Совет директоров

Менеджмент

Внутренний контроль и аудит

Структура активов

Структура приложена в виде отдельного файла.Риски

Риски

Обзор финансовых результатов

Обзор деятельности компании

Обзор деятельности по сегментам

Социальная ответственность

Человеческие ресурсы

Спонсорство и благотворительность

Финансовая отчетность**Контакты**

«СИТРОНИКС» сегодня

«СИТРОНИКС» - лидер на рынке инновационных телекоммуникационных и технологических решений в России и странах СНГ. Компания производит программное обеспечение, оборудование, потребительскую электронику, оказывает услуги в области системной интеграции, занимается разработками в области информационных технологий и микроэлектроники. Компания широко представлена в Центральной и Восточной Европе и расширяет свое присутствие на Ближнем Востоке и в Африке. «СИТРОНИКС» имеет действующие представительства в 32 странах, экспортирует продукты и услуги в более чем 60 стран, обслуживая свыше 3,5 тысяч клиентов.

«СИТРОНИКС» - международная группа, работающая на территории стран Содружества Независимых Государств, а также в Центральной и Восточной Европе. В Праге (Чешская Республика) и Афинах (Греция) расположены предприятия бизнес-направления «СИТРОНИКС Телекоммуникационные Решения». Основным центром направления «СИТРОНИКС Информационные Технологии» является Киев (Украина), а бизнес-единица «СИТРОНИКС Микроэлектронные Решения» базируется в подмосковном городе Зеленоград (Россия). В 2007 в сотрудничестве с Правительством Российской Федерации была учреждена компания «СИТРОНИКС – Нанотехнологии», основной задачей которой является активное развитие этого быстрорастущего технологического сектора.

Сегодня в «СИТРОНИКСе» работает более 10 000 сотрудников. В числе клиентов группы - ведущие мировые телекоммуникационные и технологические компании, а также крупнейшие игроки наиболее динамично растущих рынков. Компания выступает стратегическим партнером международных лидеров отрасли в области развития и вывода на рынок новых технологических продуктов.

Приоритетной задачей бизнес-направления «СИТРОНИКС Телекоммуникационные Решения» в настоящее время является развитие собственных высокодоходных продуктов во многих быстро растущих сегментах международного рынка телекоммуникаций. Совместно с такими ключевыми партнерами, как Cisco и Ericsson, компания разрабатывает и продвигает на рынок комплексные решения «под ключ». Продукты и услуги данного сегмента включают в себя решения, применяемые в мультисервисных сетях проводного и беспроводного широкополосного доступа, компоненты для NGN-сетей (Next Generation Networks), системы поддержки операционной и бизнес-деятельности (BSS/OSS), комплексные сети доставки контента и IPTV.

Центром бизнес-направления «СИТРОНИКС Информационные Технологии» является крупнейшая ИТ-компания в Восточной Европе и СНГ - «Квазар-Микро». Она предлагает такие услуги, как дистрибуция программного обеспечения, системная интеграция, ИТ-аутсорсинг, производство программного обеспечения на заказ, а также интегрированные решения, разработанные совместно со

специалистами направления «СИТРОНИКС Телекоммуникационные Решения». Клиентами «Квазар-Микро» являются крупные компании, работающие в России, Украине и других странах СНГ, а также в Центральной и Восточной Европе.

Бизнес-направление «СИТРОНИКС Микроэлектронные Решения» базируется в Зеленограде – признанном российском научно-исследовательском центре высоких технологий. Здесь с использованием новейших промышленных технологий производятся интегрированные микросхемы и смарт-карты. В декабре 2007 года была открыта «чистая комната» для производства микросхем с топологическим уровнем 0,18 микрон. Законченный производственный цикл и команда ведущих в своей отрасли исследователей и разработчиков, позволяет «СИТРОНИКСу» производить собственные продукты этого типа.

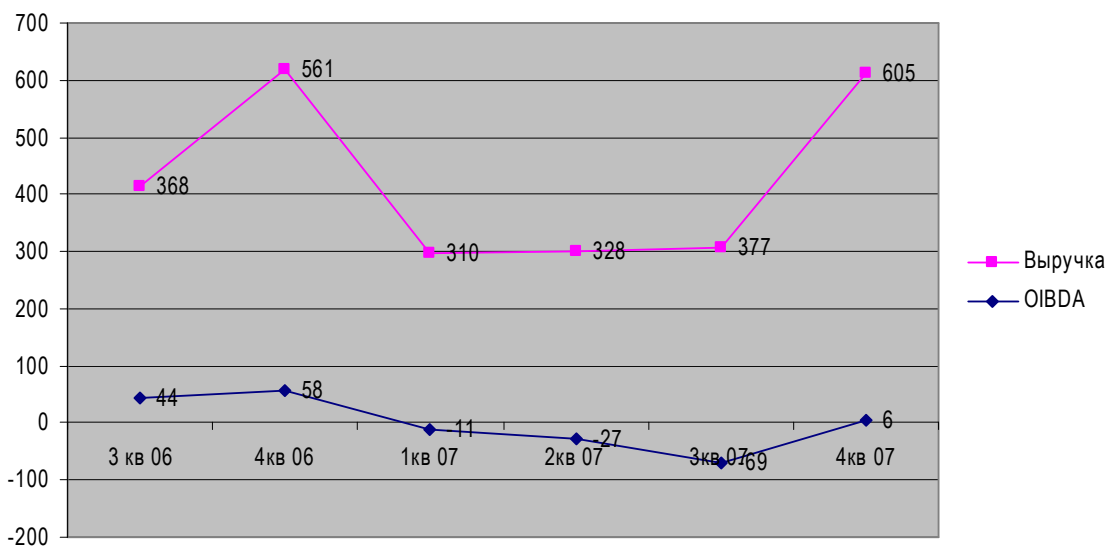
«СИТРОНИКС» также работает и на потребительском рынке. Бизнес-направление «СИТРОНИКС Потребительские Сервисы и Товары» осуществляет разработку, сборку и вывод на рынок бытовой аудио- видео- и прочей электронной аппаратуры под брендом «СИТРОНИКС». Кроме того, компания занимается контрактной сборкой телекоммуникационного оборудования, потребительской электроники и компьютерной техники.

В феврале 2007 года «СИТРОНИКС» стал первой российской технологической компанией, которая провела IPO на Лондонской фондовой бирже. За 17,5% акций компания получила порядка US\$ 356,4 млн. чистой выручки. Акции «СИТРОНИКСа» торгуются в виде глобальных депозитарных расписок (ГДР) на лондонской бирже под тиккером SITR. Обычные акции размещены на Фондовой бирже «Российская Торговая Система» и Московской фондовой бирже.

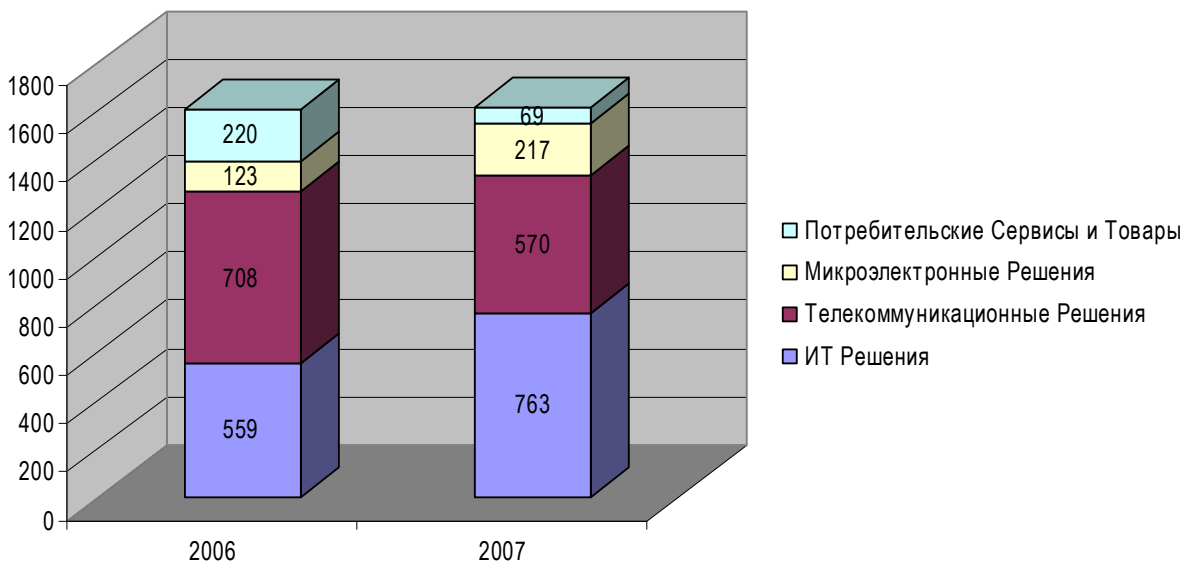
Ключевые операционные и финансовые показатели

Офисы в 32 странах: в Восточной Европе, на Ближнем Востоке и в Африке;
 Более 3 500 клиентов;
 Экспорт в более чем 60 стран;
 Более 10 000 сотрудников;
 Выручка US\$ 1 619,6 млн в 2007 году;
 Рост стоимости активов на 15% до \$1,9 млрд.

Выручка и OIBDA (US\$ млн)



Структура выручки (US\$ млн)



Обращение Председателя Совета директоров

**Денис Муратов,
Председатель Совета директоров,
Неисполнительный директор**

Уважаемые друзья: инвесторы, партнеры и коллеги!

2007 год со всей очевидностью продемонстрировал инвестиционному сообществу и миру в целом, что Россия сохраняет значительные ресурсы и потенциал в области технологических инноваций. Мы убеждены, что ключевым фактором его полноценной реализации является плодотворное сотрудничество частного сектора и государства. В течение всего года мы наблюдали важные и, несомненно, позитивные изменения в этой сфере, которые пойдут на пользу не только «СИТРОНИКСу» и российской экономике, но и будут способствовать развитию глобальной индустрии инноваций.

Международный опыт показывает, что вклад корпоративного сектора абсолютно необходим для инновационного развития российской экономики. Это также справедливо для Украины, Чешской Республики, Греции и других стран, где у «СИТРОНИКСа» есть дочерние компании и филиалы.

Так же важно для нас и то, как последовательно российское Правительство демонстрировало в 2007 году свою приверженность дальнейшему развитию потенциала отрасли микроэлектроники в стране. Это имеет ключевое значение как для бизнес-направления «СИТРОНИКС Микроэлектронные Решения», так и для дальнейшего наращивания конкурентоспособности высокотехнологичных отраслей российской промышленности на мировом рынке. В январе 2007 года Федеральное агентство по управлению федеральным имуществом приобрело 10% нашей дочерней компании «НИИМЭ и Микрон» в Зеленограде.

«СИТРОНИКС» принимает активное участие в научно-исследовательской деятельности в секторе нанотехнологий, в том числе и в рамках Федеральной целевой программы «Национальная нанотехнологическая база». Мы планируем строительство современного предприятия по производству микроэлектронных компонентов, что позволит России стать одной из немногих стран в мире, владеющих передовыми технологиями.

В ноябре 2007 года Правительство России утвердило Федеральную целевую программу «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники» на 2008-2015 гг., предусматривающую государственные инвестиции в развитие этого стратегически важного сектора. В конце 2007 года инвестиционные комитеты Минэкономразвития и Министерства регионального развития одобрили наше предложение по поддержке Правительством строительства новых мощностей для производства микросхем с топологическим уровнем 0,065-0,045 микрон. Этот шаг, несомненно, будет способствовать ликвидации технологического разрыва между

«СИТРОНИКСом» и его глобальными конкурентами и позволит сохранить и развить отечественное производство микросхем.

Мы убеждены, что государственное участие в отдельных, тщательно отобранных областях технологического сектора, является важным фактором инновационного развития экономики страны. В долгосрочной перспективе оно поможет диверсифицировать российскую экономику, испытывающую сейчас зависимость от сырья, что делает страну уязвимой перед колебаниями ресурсных циклов и неконтролируемыми факторами глобальной экономики. Сотрудничество государства, научного сообщества и бизнеса является существенным во всей цепочке развития – от научных исследований до конечной коммерциализации новых продуктов и услуг.

В 2006 году «СИТРОНИКС» подготовил совместно с АФК «Система» и Российской ассоциацией менеджеров Национальный доклад «Инновационное развитие – основа ускоренного роста экономики Российской Федерации». Доклад основывался на статистических исследованиях и обширных интервью с российскими и международными экспертами и представителями бизнес-элиты. Среди прочего, в ходе подготовки документа было выявлено, что в последние 50 лет научно-исследовательская деятельность частного сектора всегда была ведущим фактором развития крупнейших экономик мира и стран с высокими темпами экономического роста.

В период с 1995 по 2003 год доля частного сектора в национальных расходах на научно-исследовательскую деятельность в США увеличилась с 71,8% до 75%, в Швеции – с 74,3% до 76,1%, в Японии – с 70,3% до 72,7%, в Германии – с 66,5% до 71,3%. В Китае в тот же период данный показатель увеличился с 18% до 39% и продолжает быстро расти. Эти факты подтверждают наши наблюдения: в настоящий момент совершенно очевидна тенденция переноса научно-исследовательских расходов в сферу бизнеса.

В связи с вышесказанным может возникнуть вопрос: почему мы убеждены в важности инвестирования российским Правительством средств в ключевые области инноваций посредством целевого долгосрочного финансирования? Отвечая, хочу обратить ваше внимание на еще один, на наш взгляд, едва ли не важнейший, вывод, к которому мы пришли в ходе подготовки доклада: российский бизнес в целом характеризуется низким уровнем инновационной активности. И хотя многие российские компании недавно приняли инновационные стратегии, которые привели к притоку инвестиций в научно-исследовательскую деятельность, доля активных инновационных компаний в стране не превышает 10-12%. Традиционная высокотехнологичная промышленность России все еще не пришла в себя после затяжного экономического кризиса 90-х годов. Без корректирующих мер страну ждет потеря ее уникального научного и технического потенциала во многих сферах, которые развивались на протяжении десятилетий.

Мы убеждены, что вклад российского Правительства в развитие микроэлектроники и нанотехнологий, а именно долгосрочные программы развития, создание специальных технологических парков, поддержка динамичного роста в секторе

венчурного капитала, исключительно важен для сохранения и восстановления конкурентных преимуществ России в этой и некоторых других отраслях. То же самое справедливо и для других секторов экономики, например для авиации.

Для наших инвесторов и партнеров за пределами России мы хотим подчеркнуть, что существует четкое разграничение между «государственной поддержкой» и «государственным контролем». Стимулирование инноваций означает обеспечение частного сектора ресурсами, стимулами и свободой развития и ведет к коммерциализации новых технологий наиболее эффективными способами. Государство является ключевым партнером бизнеса в создании потенциала для инноваций, сочетающего в себе науку, образование и производство.

«Кластерный эффект» инноваций очень важен – он возникает в результате объединения ресурсов и тесного сотрудничества университетов, исследовательских институтов, малых компаний и мировых корпораций. Американская «силиконовая долина» является классическим примером данного явления, точно так же как британский Кембридж в сфере биотехнологий, и финский Хельсинки в телекоммуникациях. Инвестиции Правительства в теоретические и прикладные исследования наряду с поддержкой развития инфраструктуры для тестирования и конечного производства новых технологий могут стимулировать развитие таких кластеров в России.

«СИТРОНИКС» тесно связан с кластером на севере Москвы - в Зеленограде и его окрестностях. Дочернее предприятие компании – ОАО «НИИМЭ и Микрон» - было основано в 60-е годы прошлого века. Территория от Зеленограда до Долгопрудного была «силиконовой долиной» Советского Союза. А сегодня она является центром научных исследований и производства российской микроэлектроники. В этот кластер также входят Московский физико-технический институт и Московский институт электронной техники – два крупнейших учебных заведения, готовящих молодых специалистов, как для нашего бизнеса, так и для российского технологического сектора в целом.

Мы в «СИТРОНИКСе» хотим видеть больше «зеленоградов», развивающих не только Россию, но и Центральную и Восточную Европу. Наш вклад – это постоянные инвестиции в научные исследования в Зеленограде, Воронеже и за рубежом. Помимо поддержки научных исследований Правительством мы также убеждены в важности финансирования за счет венчурного капитала. Многие инновационные прорывы стали возможны благодаря деятельности малых компаний, созданных с нуля и возникших вокруг ведущих университетов, институтов и технологических компаний. Они обеспечивают платформу, необходимую для тестирования коммерческого потенциала новых технологий, могут взять на себя связанные с новыми технологиями риски и создать креативную атмосферу, с которой не может сравниться ни одна крупная компания.

Наличие венчурного капитала и прозрачной, хорошо развитой регуляторной среды открывает широкие возможности для выявления наиболее успешных инноваций и обеспечивает финансирование их дальнейшего развития. Компании, созданные с нуля, могут вырасти в серьезные технологические предприятия или быть проданы

крупной компании, способной полностью оценить и в дальнейшем реализовать коммерческий потенциал новой технологии. Вот почему мы работаем с Фондом Coral/Sistema Strategic Fund, и это сотрудничество дает нам возможность своевременно приобретать перспективные продукты и услуги. Фонд финансирует проекты на поздних стадиях развития. Каждый из этих проектов подвергается тщательному предварительному анализу, который проводится с использованием обширных возможностей АФК «Система» в области технической и финансовой экспертизы.

И, конечно, мы должны серьезно и последовательно развивать наше партнерство в области развития инноваций с ведущими мировыми технологическими компаниями. Совместная работа с Ericsson, Microsoft, STMicroelectronics, Nokia-Siemens Networks, ZTE Corporation и многими другими компаниями создает возможности для объединения ресурсов, снижения издержек и развития технологических решений, отвечающих специфическим требованиям наших клиентов. Воспользовавшись решениями «СИТРОНИКСа» наши клиенты в свою очередь могут создавать и предлагать своим покупателям совершенно новые услуги и продукты.

Инновации – это не игра на выбывание, в которой победа одной компании или страны означает поражение другой. Развивающаяся за счет новых знаний, инновационная российская экономика станет более благополучной и предложит мировому рынку продукты и услуги, которые будут способствовать повышению качества жизни потребителей по всему миру. Такие компании, как «СИТРОНИКС», стремятся разрабатывать инновации, преодолевающие границы, приносящие пользу всем странам, где ведутся научные исследования, создаются собственные продукты, продаются решения и услуги. Рост и экономическое процветание во всем мире, несомненно, позитивные факторы для будущего человечества. А в таких регионах, как Ближний Восток и Африка, где мы наращиваем свое присутствие, это еще и хороший бизнес.

От имени Совета директоров я хотел бы поблагодарить наших инвесторов, которые приняли решение вкладывать средства в наш долгосрочный потенциал. Благодаря нашей международной инвестиционной базе и интернациональному бизнесу прошлые, нынешние и будущие успехи «СИТРОНИКСа» - это благо не только для компании и ее акционеров, но и для всей России и мирового сообщества.

Денис Муратов,
Председатель Совета директоров ОАО «СИТРОНИКС»,
Неисполнительный директор

Обращение Президента

**Сергей Асланян,
Президент,
Исполнительный директор**

Выходя на новый виток развития

Уважаемые инвесторы, клиенты, партнеры и сотрудники компании!

Прошедший 2007 год стал вехой в истории «СИТРОНИКСа». Мы не только стали публичной компанией, но и приступили к реализации новой стратегии, основными приоритетами которой являются трансформация холдинга в международный высокотехнологичный концерн.

Размещение акций «СИТРОНИКСа» в Лондоне стало первым среди российских технологических компаний и вторым крупнейшим в этом секторе за всю историю Лондонской фондовой биржи. Этот шаг стал не только успешным завершением первой главы нашей истории, но и положил начало новому этапу развития. Теперь наша задача - продемонстрировать всем акционерам «СИТРОНИКСа» свою способность создавать и поддерживать акционерную стоимость компании и, тем самым, оправдать их доверие.

«СИТРОНИКС» - молодая компания, созданная путем приобретения лучших технологических активов, доступных на рынках СНГ и Европы. ОАО «НИИМЭ и Микрон» в России, Intracom Telecom в Греции, «Квазар-Микро» в Украине (сейчас - «СИТРОНИКС Информационные Технологии»), Strom Telecom (сейчас - «СИТРОНИКС Телекоммуникационные Решения») в Чешской Республике - все они были успешными частными компаниями с серьезной научной базой. Каждая из них с полным правом гордилась богатой историей инноваций и входила в число лидеров на своих рынках.

Наступил новый этап в жизни нашей компании: мы объединяем достижения каждого подразделения, чтобы обеспечить эффект синергии и достичь масштаба, необходимого для успешной работы на мировом рынке технологий. Опыт прошлого года подтвердил верность выбранных нами ключевых направлений стратегического развития. В первую очередь мы сосредоточим усилия на развитии перспективных продуктов и услуг, востребованных на наиболее динамично растущих рынках по всему миру.

Наша стратегия - эффективная структура управления, сильные продукты

«СИТРОНИКС» развивается в соответствии с четко определенной долгосрочной стратегией. Ее организационная часть предполагает переход от группы успешных бизнесов к единой, вертикально интегрированной компании, работающей на рынке высоких технологий. Мы оптимизируем нашу линейку продуктов и внедряем

стратегии и процедуры, с помощью которых каждое из наших бизнес-направлений («СИТРОНИКС Телекоммуникационные Решения», «СИТРОНИКС Информационные Технологии», «СИТРОНИКС Микроэлектронные Решения», «СИТРОНИКС Потребительские Сервисы и Товары») сможет работать в быстрорастущих сегментах рынка с максимально возможной доходностью. Наша задача - создавать для наших клиентов комплексные решения и в полном объеме использовать синергию компаний внутри группы.

Портфель продуктов и решений «СИТРОНИКСа» формируется, с одной стороны, на основе собственных масштабных исследований и разработок. С другой стороны, мы расширяем партнерство с ведущими международными технологическими компаниями, используя их экспертизу при разработке и выведении на рынок новых продуктов. Кроме того, выборочное приобретение ноу-хау и команд разработчиков будет способствовать дальнейшему укреплению и расширению линейки продуктов «СИТРОНИКСа» по всем направлениям.

Принимая во внимание географические особенности нашего бизнеса, реализация организационной стратегии ставит перед нами непростые, но тем более интересные задачи. Мы создаем эффективную структуру управления компанией - единую, гибкую и централизованную. Все аспекты стратегического менеджмента, такие как продажи, маркетинг, исследования и разработки, управление продуктовым портфелем, реализация проектов, финансы, стратегия и коммуникации уже сейчас сосредоточены в корпоративном центре. Централизованное управление крупномасштабными проектами является значимой составляющей нашего конкурентного преимущества - уникального сочетания качества, эффективности и цены.

Одной из важнейших задач для нас является централизация компании и переход дочерних компаний под единый бренд. В марте 2007 года мы приобрели дополнительные 3% акций «ВЗПП Микрон». Уже после завершения отчетного периода в феврале 2008 года мы заключили соглашение о приобретении дополнительно к 51% акций «Квазар-Микро», которыми мы уже владели, еще 36% акций. Оставшиеся 13% мы докупим в течение ближайших двух лет.

Бизнес-направление «СИТРОНИКС Телекоммуникационные Решения» в 2007 году ставило перед нами трудные задачи и в то же время стало источником настоящих прорывов. Перенос на 2008 год сроков реализации двух крупных проектов - строительство сети третьего поколения для «Мобильных ТелеСистем» (МТС) и NGN-сети для «Комстар-ОТС» - в краткосрочной перспективе существенным образом отразилось на нашей выручке.

Три крупные международные компании стали партнерами «СИТРОНИКСа» в 2007 году. В начале года на церемонии с участием Президента России Владимира Путина и Председателя КНР Ху Цзиньтао мы подписали Меморандум о взаимопонимании с китайской ZTE Corporation. Этот документ предусматривает сотрудничество наших компаний на российском, китайском и международном телекоммуникационных рынках. В рамках соглашения усилия компаний будут сосредоточены на создании научно-исследовательского центра,

специализирующегося на исследованиях в области развития телекоммуникационных технологий. Создание предприятия по производству телекоммуникационного оборудования станет еще одним совместным проектом «СИТРОНИКСа» и ZTE Corporation.

В рамках другой крупной международной сделки мы подписали соглашение о стратегическом партнерстве с Nokia Siemens Networks, предусматривающее развитие высокотехнологичных продуктов и решений. Частью этого соглашения стал контракт о поставках электронных компонентов, произведенных «НИИМЭ и Микрон», для использования в продуктах Nokia Siemens Networks. Мы также стали партнером компании Ericsson. Основной целью этого альянса является обеспечение компании МТС оборудованием и услугами для развития сетей третьего поколения и обслуживание этих сетей в России и СНГ. Еще одной частью проекта станет поставка UMTS-технологий для сети МТС.

В области телекоммуникаций мы можем обеспечивать клиентов комплексными решениями, так как одновременно являемся поставщиком и интегратором. Наш основной бизнес пока сосредоточен в России и СНГ, но мы продолжаем наращивать свое присутствие в регионе EMEA – в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке. Кроме того, мы оптимистично оцениваем перспективы развития в Юго-Восточной Азии.

Опыт реализации крупномасштабных проектов и сотрудничество с глобальными технологическими лидерами способствовали успешной работе «СИТРОНИКСа» по всему миру. В Бахрейне мы сдали «под ключ» ISP сеть на основе технологии WiMAX для компании Zain Telecom. С ее помощью компания может предоставлять своим клиентам услуги обмена данными, фиксированной и подвижной беспроводной связи. Крупнейшему телекоммуникационному оператору Пакистана, компании Wateen Telecom, мы поставили конвергентную биллинговую систему, работающую в режиме реального времени, а также решение в сфере управления коммуникационной сетью, позволяющее оператору расширять перечень услуг, предлагаемых абонентам.

Мы активно работаем в Иордании, где «СИТРОНИКС» подписал соглашение о поставке решений для IPTV с Иорданской телекоммуникационной группой (JTG), работающей под брендом Orange. Эта компания будет предоставлять услуги IPTV на базе решения fs|cdn™ разработанного дочерней компанией «СИТРОНИКСа» Intracom Telecom. Данное решение получило престижную премию на конференции Национальной ассоциации телекоммуникационного сотрудничества (National Telecommunications Cooperative Association) - крупнейшей в США ассоциации в телекоммуникационной индустрии, объединяющей более 570 коммуникационных и телекоммуникационных компаний, работающих в сельской местности. В декабре 2007 года канадский оператор Bruce Telecom выбрал наше решение fs|cdn™ для предоставления услуг IPTV в формате MPEG-4.

На сегодняшний день география продаж «СИТРОНИКСа» включает более 60 стран Европы, Азии и Америки. Среди наших клиентов в 2007 году были такие компании

как Vodafone Czech Republic, OTE в Греции, Telecom Serbia, Vivacell в Болгарии и многие другие.

Запуск новой продуктовой стратегии для бизнес-направления «СИТРОНИКС Телекоммуникационные Решения» мы приурочили ко Всемирному мобильному конгрессу, состоявшемуся в Барселоне в феврале 2008 года. Формирование продуктового портфеля будет происходить с акцентом на высокодоходные решения для быстрорастущих рыночных сегментов, эффективную организацию партнерских отношений и внедрение централизованной системы управления качеством. Мы диверсифицируем линейки недостаточно динамично развивающихся продуктов и инвестируем в активно растущие сегменты.

Такая стратегия стимулирует активную работу в области развития высокомаржинальных продуктов с хорошим рыночным потенциалом (15% рынка и выше). Окупаемость подобных проектов по нашим расчетам должна составить от трех до пяти лет. Мы планируем и в дальнейшем укреплять свое присутствие в таких быстрорастущих сегментах как системы управления мультимедийной информацией (IMS) и мобильный WiMAX (802,16e), а также выйти на развивающийся рынок решений 3G, развертываемых внутри зданий (3G indoor solutions). Развитие портфеля «СИТРОНИКСа» будет происходить в трех основных направлениях: беспроводной широкополосный доступ, решения для сетей следующего поколения и передачи контента, OSS/BSS решения.

При формировании продуктового портфеля мы планируем использовать три основных источника. Первый – это собственные разработки наших научно-исследовательских центров. Второй - продукты, разрабатываемые в партнерстве с ведущими российскими и международными технологическими компаниями. Наконец, мы будем приобретать новые перспективные технологии через фонд Coral/Sistema Strategic Fund. Сочетание новых продуктов и развития собственных технологий, несомненно, будет способствовать созданию сбалансированного продуктового портфеля.

Одним из крупнейших системных интеграторов в СНГ является компания «Квазар-Микро», ядро нашего бизнес-направления «СИТРОНИКС Информационные Технологии». Прошедший год был успешным. Компания реализовала несколько комплексных проектов по внедрению информационных систем для некоторых крупнейших банков в России, Украине и Казахстане, а также ИТ-проектов для различных министерств, ведомств и региональных администраций. Сегодня «Квазар-Микро» выходит на новые географические рынки и осваивает новые отрасли, предоставляя клиентам беспрецедентно широкий перечень услуг и интеграционных возможностей.

«СИТРОНИКС Микроэлектронные Решения» - один из наиболее динамично развивающихся сегментов нашего бизнеса, растущий в среднем на 50% ежегодно. В России мы являемся крупнейшим производителем и экспортером микроэлектроники. Вплоть до недавнего времени рядовые потребители не сталкивались с продукцией этой отрасли. Но теперь все изменилось: проездные

билеты в метро и SIM-карты для мобильных телефонов – это наши продукты, которыми каждый день пользуются миллионы обычных людей.

Активное сотрудничество нашего предприятия «НИИМЭ и Микрон» с Правительством Российской Федерации внесло свой существенный вклад в возрождение российской микроэлектронной промышленности. В рамках партнерства с STMicroelectronics мы получили в распоряжение действующую технологию для производства интегрированных микросхем с топологическим уровнем 0,18 микрон. Наш партнер не только установил оборудование, но и провел обучение для специалистов – более 100 инженеров «Микрона» прошли обучение на предприятиях Франции, Германии и Японии. Мы рассчитываем в 2008 году начать реализацию проекта строительства завода по производству микросхем на основе технологий с топологическим уровнем 65-45 нанометров. Проект уже одобрен инвестиционными комитетами Министерства экономического развития и торговли и Министерства регионального развития Российской Федерации, и он в полной мере отражает важность частно-государственного партнерства для развития инноваций и повышения конкурентоспособности России в области высоких технологий.

Мы также активно сотрудничаем с Правительством Москвы: наше производство микросхем с топологическим уровнем 65-45 нанометров станет «якорем» Московского экономического кластера, который создается в Зеленограде. Уникальная экосистема, над развитием которой мы работаем, несомненно, привлечет туда небольшие исследовательские компании. Для России этот проект станет возрождением научно-исследовательской школы и определит направления развития отечественной микроэлектроники на ближайшие десятилетия.

В прошлом году мы реформировали направления, занимающиеся производством потребительской электроники и контрактной сборкой, объединив их в одно бизнес-направление. От производства широкого спектра электронных товаров для домашнего пользования мы переходим к работе в новых рыночных нишах, сосредоточившись на высокотехнологичных продуктах с высоким уровнем доходности. Мы концентрируемся на разработке и производстве персональных цифровых устройств, востребованных на массовом рынке.

Надежный партнер

«СИТРОНИКС» выступает в роли партнера государства в ходе развития и реализации ряда крупных национальных проектов. Сохраняя свою приверженность инновационной модели развития России, Правительство страны готово положиться на крупные частные компании, способные осуществлять проекты национального уровня. После более чем 15-ти лет недофинансирования, сейчас мы наблюдаем неуклонный рост государственных инвестиций в инфраструктуру. Только на ближайшие три года запланирована реализация более чем 30-ти федеральных инфраструктурных программ, суммарный бюджет которых превышает 1 трлн. рублей (более US\$ 40 млрд.). «СИТРОНИКС» располагает необходимыми ресурсами для эффективного участия, как в возрождении

национальной микроэлектронной индустрии, так и в федеральных программах по обеспечению безопасности и развитию решений для транспортной отрасли.

Реализуя нашу стратегию, мы все более глубоко осознаем свою ответственность перед обществом тех стран и регионов, в которых мы работаем. Мы убеждены, что наш главный вклад – это продукция «СИТРОНИКСа», делающая жизнь более динамичной, инновационной и, в конечном счете, более комфортной. Мы инвестируем в развитие общества, заботясь о сохранении окружающей среды, предоставляя рабочие места высококвалифицированным специалистам и поддерживая десятки школ, исследовательских институтов и университетов в России, Греции, Чешской Республике, Украине и других странах. Поддерживая образовательные учреждения, мы помогаем им с необходимым оборудованием, обучаем студентов, предоставляем гранты на научные исследования.

Мы также хотели бы подчеркнуть, что работали и будем работать над развитием коммуникаций с нашими инвесторами – эта задача является неотъемлемой частью нашей организационной стратегии. Полная прозрачность и четкое исполнение регламента раскрытия информации о деятельности компании входят в число ключевых приоритетов «СИТРОНИКСа». Сейчас мы расширяем наше взаимодействие с аналитиками и инвесторами посредством проведения роад-шоу, специальных встреч и организаций визитов в наши научно-исследовательские и производственные центры. Мы нацелены на наращивание акционерной стоимости в долгосрочной перспективе и внимательно прислушиваемся к вашим, уважаемые господа, вопросам, идеям и рекомендациям.

«СИТРОНИКС» находится сейчас на пороге качественно новой стадии развития, и мы готовы двигаться вперед. Наши амбициозные планы и новое, четко определенное направление развития будут, несомненно, способствовать достижению наших целей, как в России, так и на международных рынках. Мы убеждены, что «СИТРОНИКС» станет одной из крупнейших международных высокотехнологичных компаний.

Я хочу выразить вам, нашим инвесторам, клиентам, партнерам и сотрудникам, мою личную благодарность за поддержку в течение этого важного и сложного года. И надеюсь на успешную совместную работу с вами в текущем 2008 году.

Сергей Асланян,
Президент ОАО «СИТРОНИКС»,
Исполнительный директор

Обзор деятельности компании

Ключевые события 2007 года

- В январе «СИТРОНИКС» начал поставлять смарт-карты для Московского метрополитена, одного из крупнейших в мире, ежедневный пассажиропоток которого составляет более 8 млн. человек. Бесконтактные билеты "ultra-light" по сравнению со старыми билетами с магнитной полосой более удобны в использовании и способствуют повышению эффективности работы самого метрополитена.

- В середине февраля состоялось IPO «СИТРОНИКСа» на Лондонской фондовой бирже. Компания продала 17,5% своих акций, став первой российской технологической компанией, прошедшей процедуру международного листинга. IPO не просто открыло «СИТРОНИКСу» путь на международные рынки капитала, но и способствовало повышению прозрачности компании.

- В результате состоявшегося в марте альянса между «СИТРОНИКСом» и Microsoft, операторы получили в свое распоряжение решения для организации сквозных биллинговых систем. Vodafone Czech Republic стал первой компанией, внедрившей новую систему, что позволило ей повысить эффективность системы платежей, существенно улучшить клиентский сервис и процедуры обработки заказов. В результате оператору удалось существенно сократить сроки вывода на рынок новых, более современных пакетов услуг.

- В марте «СИТРОНИКС» и китайская ZTE Corporation подписали Меморандум о взаимопонимании для развития сотрудничества на российском, китайском и международном телекоммуникационных рынках и совместных разработках телекоммуникационного оборудования. Это партнерство включает в себе громадный потенциал для расширения производственных мощностей компании и открывает перед «СИТРОНИКСом» новые возможности на развивающихся рынках.

- Летом международные агентства Moody's Investors Service и Fitch подтвердили рейтинги «СИТРОНИКСа». Moody's подтвердило долгосрочный кредитный рейтинг компании в иностранной валюте В3 с прогнозом «стабильный». Fitch Rating подтвердил долгосрочный рейтинг дефолта эмитента (РДЭ) на уровне В- с прогнозом «стабильный». Рейтинги подчеркивают растущую эффективность бизнеса, стабильность финансового положения «СИТРОНИКСа» и способность компании получать финансирование с международных рынков на привлекательных условиях.

- В сентябре «СИТРОНИКС» впервые выпустил рублевые облигации. Размещение трехгодичных облигаций на сумму 3 млрд. рублей состоялось в полном объеме с ежегодной ставкой купона 10% и офертой сроком 1,5 года, в течение которых ставка купона может быть отклонена. Выпуск акций позволил «СИТРОНИКСу» рефинансировать существующий деноминированный долг в долларах США в

местную валюту и сделать движение наличных средств «СИТРОНИКСа» более прозрачным.

- Сергей Асланян становится президентом «СИТРОНИКСа» в октябре. Его назначение стало отправной точкой для начала модернизации бизнеса и увеличения доли высокодоходных продуктов и решений в каждом бизнес-направлении. Позже был утвержден новый состав правления. В течение последующих месяцев были назначены новые ключевые менеджеры, отвечающие за дальнейшее развитие и внедрение долгосрочной стратегии компании в каждом бизнес-направлении.

- В ноябре специальная комиссия Правительства Российской Федерации приняла историческое решение. Она утвердила расходы на сумму более US\$ 1 млрд. из резервов Инвестиционного фонда РФ, которые пойдут на развитие нанотехнологического производства «СИТРОНИКСа» в Зеленограде. Этот шаг стал первым этапом на пути возрождения огромного потенциала российской микроэлектронной промышленности.

СИТРОНИКС Телекоммуникационные Решения

Павел Павловский,
Вице-президент,
Руководитель бизнес-направления «СИТРОНИКС Телекоммуникационные Решения».

«Несмотря на то, что в целом 2007 год был для нас непростым, в четвертом квартале нам удалось переломить ситуацию. В течение года мы провели серьезную реструктуризацию, внедрили программу оптимизации издержек. Оба этих шага принесли свои плоды. Стратегия по максимизации стоимостного потенциала наших продуктов и решений нашла свое отражение в новой товарной политике, которую мы приняли в феврале 2008 года. Кроме того, мы существенно расширили географию нашего бизнеса».

Благодаря эффективной работе специалистов бизнес-направления «СИТРОНИКС Телекоммуникационные Решения» компания занимает лидирующие позиции на рынке телекоммуникаций. Интегрированные решения и профессиональные услуги «СИТРОНИКСа» востребованы ведущими операторами фиксированной и мобильной связи. Портфель компании включает в себя продукты и решения для организации мультисервисных сетей проводного и беспроводного широкополосного доступа, сетей следующих поколений (NGN), мультисервисных сетей распространения контента, инфраструктуры для IPTV, а также системы поддержки операционной и бизнес-деятельности (OSS/BSS).

Бизнес-направление «СИТРОНИКС Телекоммуникационные Решения» осуществляет свою деятельность на территории 18-ти стран и располагает производством в Чехии (бывший Strom Telecom) и Греции (контролирует 51% акций компании Intracom Telecom). Основными рынками для этого бизнес-направления являются Россия, страны СНГ, Ближний Восток и Африка, в то время как вся продукция сегмента представлена более чем в 60-ти странах.

В настоящее время мировой рынок телекоммуникаций развивается за счет постоянно растущего спроса на услуги передачи данных следующего поколения и конвергентные услуги. Это справедливо как для уже освоенных, так и для новых целевых рынков «СИТРОНИКСа», обладающих огромным потенциалом. По всему миру постоянно растет спрос на услуги доступа в Интернет, пользователи активно участвуют в сетевых онлайн играх, скачивают видео, музыку. Высокими темпами развивается Интернет-телефония (VoIP), IPTV и услуги Triple play (услуги «три в одном» - голос, данные, видео). Новое поколение технологий и жесткая конкуренция заставляют телекоммуникационных операторов инвестировать средства в новое оборудование и приобретать сетевые решения «под ключ». Только таким образом, в условиях стремительного развития отрасли и потребительского рынка, можно сохранить или увеличить рыночную долю, а также повысить показатели доходности с абонента (ARPU).

Отрасль телекоммуникаций бурно развивается в течение последних двух десятилетий, но, отдавая должное темпам роста проникновения и числа

пользователей Интернета, а также позитивным изменениям в законодательствах многих развивающихся стран, приходится констатировать все еще существующее значительное их отставание от развитых рынков. Тем не менее, в условиях динамичного экономического роста на целевых рынках «СИТРОНИКСа» тенденция к сокращению технологического разрыва стимулирует спрос на телекоммуникационные услуги со стороны, как бизнеса, так и рядовых потребителей. Например, по данным ACM Consulting, в 2007 году уровень проникновения широкополосного доступа в Интернет в России был немногим меньше 10%, причем по сравнению с предыдущим годом рынок почти удвоился. Аналитики инвестиционного банка Renaissance Capital прогнозируют, что к 2013 году проникновение широкополосного доступа в России может достигнуть 50%.

Такая динамика роста потребления стимулирует развитие рынков оборудования для передачи данных, широкополосного доступа, роутеров и других продуктов, на которых специализируется «СИТРОНИКС». По данным IDC, рынок оборудования для организации широкополосного доступа в Восточной Европе, на Ближнем Востоке и в Африке вырос на 6,5% в 2007 году, а оборудования для WiMAX - на 31%.

Для предоставления конвергентных услуг, телекоммуникационные операторы по всему миру переходят от технологии Time Division Multiplexing (TDM) к конвергенции мобильной и фиксированной связи с последующим переходом к сетям следующего поколения, базирующихся на IP-протоколах и сетях с использованием мультимедийных подсистем IMS (IP Multimedia Subsystem).

На телекоммуникационных рынках во всем мире сейчас наблюдается процесс расширения комбинированных сетей нового поколения (NGN) с использованием оборудования Softswitch (оборудование по переключению программного обеспечения), которое одновременно поддерживает проводной и беспроводной доступ к полному спектру услуг – голосовых, передачи данных и видео. В связи с этим ожидается, что региональные телекоммуникационные операторы в 2008 году будут увеличивать капитальные затраты на цифровизацию сетей и расширение спектра DSL-услуг. В результате конвергенции в 2007 году рынок оборудования на основе TDM-технологии в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке упал на 18,6%, в то время как рынок NGN решений вырос на 29,5%, а рынок технологий Media Gateway вырос на 37,6% (по данным IDC).

Вывод сегмента мобильных коммуникаций из-под государственного регулирования и жесткая конкуренция среди операторов будут стимулировать дальнейшие инвестиции в сетевые технологии на крупных рынках, таких как Индия. В ближайшие годы операторы будут вынуждены больше инвестировать в новые технологии, позволяющие оказывать услуги с высокой добавленной стоимостью (VAS), которые в свою очередь не только работают на лояльность потребителей, но и повышают средний доход на одного пользователя (ARPU). Такие факторы как существенное по численности и постоянно растущее поколение молодых людей, растущее число эмигрантов и постоянная экспансия телекоммуникационных операторов на Ближнем Востоке также будут способствовать росту инвестиций в новые технологические платформы на рынках региона.

Результаты 2007 года

На операционные и финансовые результаты бизнес-направления «СИТРОНИКС Телекоммуникационные Решения» в 2007 году повлияла сложная ситуация как на глобальном телекоммуникационном рынке в целом, так и на некоторых локальных рынках. Реструктуризация, связанная со слияниями, и жесткие финансовые условия стали доминирующими факторами, отразившимися на рентабельности поставщиков телекоммуникационного оборудования.

Выручка бизнес-направления «Телекоммуникационные решения» в 2007 году упала на 19,5%, составив US\$ 569,8 млн. Убыток по показателю OIBDA составил US\$ 74,3 млн. в 2007 году по сравнению с доходом US\$ 148,4 млн. годом ранее, что стало следствием отсрочки подписания запланированных ранее крупных контрактов на Ближнем Востоке и отложенным в связи с непредвиденно возникшими регуляторными проблемами запуском проекта 3G в России.

Для повышения эффективности бизнеса, усиления менеджмента и укрепления позиций «СИТРОНИКСа» на высококонкурентном международном рынке в бизнес-направлении «СИТРОНИКС Телекоммуникационные Решения» в истекшем году были запущены масштабная реструктуризация и программа оптимизации издержек.

Ключевыми приоритетами в программе реструктуризации стали пересмотр и оптимизация организационной структуры. В конце 2007 – начале 2008 года общая численность персонала уменьшилась более чем на 500 человек. Повышение операционной эффективности, оптимизация продуктового портфеля и наиболее эффективное использование альянсов и партнерств с другими глобальными технологическими компаниями – вот ключевые задачи новой стратегии развития. При вступлении в альянсы и заключении партнерских соглашений предпочтение отдается наиболее продуктивным вариантам сотрудничества. Также разработана новая система стимулирования партнеров.

В 2007 году «СИТРОНИКС» стал партнером Cisco Systems в области развития совместных решений для IPTV и NGN, а также заключил альянс с Microsoft с целью разработки решений для биллинговых систем.

Для определения продуктов и услуг, имеющих наиболее высокий потенциал роста, и, наоборот, не имеющих рыночных перспектив был проведен комплексный аудит продуктового портфеля. За ним последовал запуск новой товарной политики, приуроченный к Всемирному мобильному конгрессу, состоявшемуся в Барселоне в феврале 2008 года. Она нацелена на поддержку развития товарных сегментов с максимальным потенциалом, обеспечивающих высокодоходный рост, таких как технологии NGN, и одновременно готовит почву для выхода из убыточных сегментов или сегментов с долгосрочной окупаемостью, таких как технологии TDM.

В число наиболее успешных и динамично развивающихся товарных категорий для бизнес-направления «СИТРОНИКС Телекоммуникационные Решения» в 2007 году

вошли системы платежей, решения OSS/BSS, услуги по созданию сетей «под ключ», коммутационное оборудование для мобильной и фиксированной связи, оборудование для широкополосного доступа в Интернет и передачи данных, а также сети обмена данными.

В обновленный продуктовый портфель войдут оборудование и решения для организации широкополосного беспроводного доступа, сетей следующих поколений (NGN), сетей передачи контента, а также традиционные для компании решения OSS/BSS. Новая товарная политика, безусловно, будет способствовать значительному росту рыночной доли «СИТРОНИКСа» в России, Европе, Африке и на Ближнем Востоке.

В 2007 году среди клиентов бизнес-направления «СИТРОНИКС Телекоммуникационные Решения», существенно выросла доля компаний, не входящих в АФК «Система». Если в 2006 году этот показатель составлял 63%, то в 2007 году уже 81% всех клиентов этого сегмента представляли телекоммуникационные отрасли динамично растущих рынков стран Восточной Европы, Ближнего Востока и Африки. Для новых клиентов компания реализовывала проекты в таких областях, как поставка услуг широкополосного доступа, строительство WiMAX сетей, организация сетей передачи контента, таких как IPTV, а также организация услуг Triple play.

В частности, крупные контракты были заключены с ведущими на своих рынках компаниями. Для греческого Интернет-провайдера Hellas Online «СИТРОНИКС» поставит NGN сеть «под ключ», а для компании Zain Bahrain развернет беспроводную сеть по технологии WiMAX. В декабре 2007 года «СИТРОНИКС» объявил о сделке, в рамках которой, в партнерстве с одним из крупнейших в мире производителей оборудования, компанией Ericsson, компания поставит оборудование и услуги для сети третьего поколения МТС в России. Этот проект подтверждает важность сотрудничества с лидерами мировой технологической индустрии в разработке и выводе на рынок передовых технических решений для телекоммуникаций следующего поколения.

В минувшем году «СИТРОНИКС» также подписал партнерское соглашение с Иорданской телекоммуникационной группой на поставку оборудования и услуг IPTV для ADSL сети JTG Orange. Были подписаны контракты с Wateen Telecom (Пакистан) и Telecom Srbija (Сербия) на поставку биллинговых систем, а также с недавно созданным черногорским оператором MTEL на строительство сети WiMAX. Кроме того, были подписаны контракты на разработку и организацию телекоммуникационной инфраструктуры для BTC Mobile (Болгария). В то же время велась активная работа с клиентами компании в России, СНГ, Греции, Чехии, Германии и на Ближнем Востоке.

Перспективы

Ключевыми приоритетами для бизнес-направления «СИТРОНИКС Телекоммуникационные Решения» в 2008 году останутся внедрение обновленной товарной политики и развитие перспективных рыночных сегментов. Среди них

комплексные решения для сетей NGN и IMS, широкополосный беспроводной доступ (включая WiMAX и решения «Indoor» для 3G сетей), а также сети передачи контента и VAS (услуги с высокой добавленной стоимостью, такие как IPTV). Кроме того, «СИТРОНИКС» будет продолжать поддерживать традиционно сильные позиции в сегменте OSS/BSS.

Приоритетом в области разработки и вывода на рынок новых продуктов для «СИТРОНИКСа» будут оставаться высокодоходные продукты с потенциальной рыночной долей 15% и выше и сроком окупаемости не более 3-5 лет. Такие продукты имеют самый высокий долгосрочный потенциал роста в России, странах СНГ, Восточной Европы, Ближнего Востока и Африки (EEMEA). Согласно прогнозам, основанным на данных Dittberner Associates, рынок комплексных NGN решений, включая системы доступа, платформенные решения и IMS, в регионе EEMEA в период с 2007 по 2010 годы будет расти на 21% ежегодно (CAGR). А концу указанного периода достигнет объема в US\$ 3,9 млрд. Темпы же ежегодного прироста объема рынков широкополосного беспроводного (WiMAX) доступа, проводного доступа и передачи данных превысят 18% и 13% соответственно (прогноз IDC).

Продолжающаяся экспансия на рынки Индии и Юго-Восточной Азии будет открывать перед компанией все новые возможности. В соответствии со стратегией развития продуктовый портфель компании будет формироваться за счет трех основных источников: собственные научно-исследовательские возможности и потенциал «СИТРОНИКСа», партнерство с лидерами мировой индустрии и новые приобретения. Первый из них, научно-исследовательская база бизнес-направления в России, Чехии и Греции, находится в процессе централизации бизнеса, являющегося частью более широкого реструктуризационного процесса. Кроме того, компания будет максимально использовать возможности в области развития продуктов и маркетинга, открывающиеся перед ней в рамках сотрудничества с ведущими международными игроками рынка, такими как Cisco, Microsoft и Ericsson. И, наконец, фонд Coral/Sistema Strategic Fund будет искать возможности для приобретения наиболее перспективных новых продуктов и услуг на рынке.

Процесс реструктуризации бизнес-направления «СИТРОНИКС Телекоммуникационные Решения» продолжится и в 2008 году. Его главная цель - дальнейшая оптимизация бизнеса и унификация управленческой системы. В долгосрочной перспективе в рамках бизнес-направления «СИТРОНИКС Телекоммуникационные Решения» планируется создание единого филиала компании. Одновременно будет продолжено внедрение единой системы управления бизнесом, а ближе к концу 2008 года планируется запуск новой системы мотивации.

СИТРОНИКС Микроэлектронные решения

Геннадий Красников,
Генеральный директор ОАО «НИИМЭ и Микрон»,
Руководитель бизнес-направления «СИТРОНИКС Микроэлектронные Решения».

«Я очень доволен результатами нашей работы. В 2007 году рост выручки бизнес-направления «СИТРОНИКС Микроэлектронные Решения» составил 79%. Запуск производства интегрированных микросхем с топологическим уровнем 0,18 микрон по техническим возможностям ставит нас в один ряд с лидерами мирового рынка. Кроме того, в сотрудничестве с российским Правительством мы приступаем к реализации крупного проекта в области развития микрочипов следующего поколения. Наши успехи в качестве производителя решений для смарт-карт в 2007 году заложили важную основу для дальнейшего роста бизнеса».

Рынок

Бизнес-направление «СИТРОНИКС Микроэлектронные Решения» отвечает за разработку, производство и вывод на рынок микроэлектронных продуктов с использованием новейших технологий. По объему выручки «СИТРОНИКС» является крупнейшим в России и СНГ производителем и экспортером интегральных микросхем, а также динамично развивающимся производителем смарт-карт, в том числе бесконтактных RFID-карт.

«СИТРОНИКС Микроэлектронные Решения» - это разработка и производство аналоговых схем управления питанием, стандартной логики, памяти, аналогово-цифровых и цифро-аналоговых преобразователей, микросхем для смарт-карт. Кроме того, компания является разработчиком и производителем готовых чип-модулей и смарт-карт, в том числе бесконтактных (RFID). Продукция предприятия используется для производства SIM-карт для операторов мобильной связи, банковских карт, бесконтактных (RFID) проездных документов для систем городского транспорта, социальных карт. Разработаны чипы, которые могут содержать биометрическую информацию для электронных документов (электронный паспорт).

Производственные мощности бизнес-направления «СИТРОНИКС Микроэлектронные Решения» располагаются в подмосковном Зеленограде и Воронеже. В 2007 году на «НИИМЭ и Микрон» открыто производство по технологии EEPROM (энергонезависимая память) с топологическим уровнем 0,18 микрон, что обеспечило устойчивое технологическое лидерство «СИТРОНИКСа» на российском рынке в ближайшие годы. Утверждение российским Правительством в ноябре 2007 года Федеральной целевой программы «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники» на 2008-2015 годы, предполагающей непрерывные инвестиции государства в этот стратегически важный сектор, стало серьезным шагом вперед с точки зрения развития рынка в России.

По данным исследовательской группы iSuppli, объем мирового рынка микроэлектроники в 2007 году составил US\$ 268,9 млрд., а прирост по отношению к 2006 году – всего 3,3%. Причем темпы роста упали по сравнению с предыдущим годом – в 2006 году этот показатель составлял 9,3%. Причинами относительно невысоких темпов роста мирового производства микроэлектроники стали усиливающаяся конкуренция и оптимизация технологий управления товарными запасами (а значит, и ликвидации складских остатков) на фоне увеличившихся производственных мощностей и большей гибкости в производстве памяти.

Кроме того, спрос на микросхемы для компьютеров и некоторых потребительских товаров был в 2007 году значительно ниже, чем ожидалось, что, безусловно, сказалось на рынке контрактной сборки. Однако согласно оценкам экспертов уже в начале 2008 года период спада сменился позитивной тенденцией к росту. Борясь с неблагоприятными условиями, производители чипов сосредоточились на улучшении технологии производства и хорошо подготовились к следующей волне роста на рынке, в основу которой лягут разработка и производство новых видов микрочипов для следующего поколения электронных устройств, таких как мобильные телефоны и игровые устройства. Интересно, что российский рынок микроэлектроники в тот же период продолжал расти впечатляющими темпами (по различным оценкам, 20-25% в год), причиной этому послужил увеличившийся спрос на интегральные микросхемы и компоненты, используемые в электронной промышленности.

По данным iSuppli, наиболее динамично развивающимися сегментами рынка электроники в мировом масштабе стали устройства по обработке данных, стационарные, оптические полупроводники, сенсоры и автомобильная и потребительская электроника. В перспективе iSuppli прогнозирует следующий сценарий развития рынка: темпы роста в 2008 году составят 7,5% и 4,1% в 2009-м до того, как в 2010 году рынок стабилизируется на уровне 10% годового прироста.

Относительно динамично развивался рынок Азиатско-Тихоокеанского региона – прирост в 2007 году составил 6,6%. Принимая во внимание серьезный потенциал региона, «СИТРОНИКС» рассматривает азиатские рынки, особенно Китай и Тайвань, как основную экспортную базу. Невысокая стоимость производства и близость к покупателям стали вескими доводами в пользу принятия стратегического решения о размещении в регионе экспортных сборочных мощностей.

В 2008 году «СИТРОНИКС» планирует запустить производство банковских смарт-карт. По данным российского Центробанка, количество персональных банковских карт, находящихся в обращении, выросло в 2007 году на 38,5% и достигло 103 млн. По имеющейся информации, количество смарт-карт на российском рынке составило в 2006 году всего 6,7 млн. штук, и около 8,5 млн. в 2007-м. На основании сводных прогнозных данных, собранных компанией, можно сделать вывод, что выпуск в России новых карт с магнитной лентой достигнет своего пика в 2008 году (49,8 млн. карт) и затем резко упадет до 9,8 млн. карт в 2012 году. В

то же время ожидается, что рынок смарт-карт увеличится более чем в семь раз в 2008-2012 годах и достигнет 60 млн. штук.

Результаты

В 2007 году бизнес-направление «СИТРОНИКС Микроэлектронные Решения» продемонстрировало наилучшие в «СИТРОНИКСе» результаты: выручка выросла на 77% и достигла US\$ 217 млн. Годовой рост показателя OIBDA составил 45,4%. В целом бизнес-направление достигло или даже превысило целевые операционные и финансовые показатели на год. Около 75% продаж этого направления было осуществлено в России.

Такие результаты отчасти были достигнуты благодаря укреплению российского рынка микроэлектроники, который рос в два раза быстрее по сравнению с мировым рынком. Технологическое лидерство «СИТРОНИКСа», ярким примером которого стали проекты по производству интегральных микросхем с топологическим уровнем 0,18 микрон и созданию микросхем нового поколения, послужило причиной удвоения заказов российского Правительства на научно-исследовательские проекты.

В 2007 году переход Московского метрополитена, одной из крупнейших и наиболее загруженных подземных железнодорожных систем в мире, на бесконтактную технологию приема платежей дал мощный импульс для развития технологий радиочастотной идентификации (RFID) в России и привел к существенному росту количества транспортных проездных билетов, производимых в рамках бизнес-направления «СИТРОНИКС Микроэлектронные Решения». Расширение производства бесконтактных RFID карт в течение года определило создание прибыльной производственной цепочки от микрочипов до самих карт. Сотрудничество «СИТРОНИКСа» и Московского метрополитена продолжится и в 2008 году.

Рост производства смарт-карт для телекоммуникационных операторов еще более укрепил бизнес-модель «СИТРОНИКСа». Несмотря на падение спроса в течение первой половины года, по итогам 2007 года рост продаж SIM-карт составил 15%. Это в значительной мере было связано с расширением поставок в СНГ, в том числе благодаря победе в тендере на поставки USIM карт для «Укртелекома». Ожидаемый переход российских операторов на технологии 3G должен способствовать дальнейшему росту этого сегмента в 2009-2011 годах.

На международном уровне высокое качество продукции «СИТРОНИКСа» и гибкая ценовая политика компании способствовали укреплению ее позиций на рынке интегральных микросхем управления питанием в Юго-Восточной Азии. Также в 2007 году «СИТРОНИКС» получил тестовые заказы на интегральные схемы от японской корпорации Toko Inc., что свидетельствует о международном признании высокого качества продукции «НИИМЭ и Микрон». В ноябре было подписано рамочное соглашение с Nokia Siemens Network о поставке аналоговых электронных компонентов управления питанием.

Кроме того, в 2007 году российское Правительство еще раз подтвердило свою приверженность стратегии долгосрочного развития микроэлектронной промышленности в России, заявив о планах создания компании «СИТРОНИКС нанотехнологии». На рубеже 2007-2008 годов инвестиционный комитет Министерства экономического развития и торговли РФ одобрил проект строительства фабрики по производству микросхем с топологическим уровнем 65-45 нанометров на пластинах диаметром 300 мм. Предполагается, что АФК «Система» и «СИТРОНИКС» будут совместно владеть 53,92% предприятия, в то время как оставшаяся доля акций будет принадлежать государству.

Успешное партнерство с ведущими игроками технологического рынка остается одним из важнейших факторов в развитии бизнес-направления «СИТРОНИКС Микроэлектронные Решения». Продолжающееся сотрудничество с компанией Giesecke & Devrient в рамках совместного предприятия «СИТРОНИКС Смарт Технологии» внесло свой вклад в успехи компании в 2007 году. Долгосрочное партнерство с одним из мировых лидеров микроэлектроники STMicroelectronics способствует развитию и вводу новых технологий на предприятии «НИИМЭ и Микрон», производящем микросхемы с топологическим уровнем 0,18 микрон.

В рамках реструктуризации компании в целом бизнес-направление «СИТРОНИКС Микроэлектронные Решения» предпринимает шаги по оптимизации собственной бизнес-структуры и дальнейшему улучшению управленческих процессов. В марте 2007 года «СИТРОНИКС» объявил о завершении консолидации 100% акций ЗАО «ВЗПП-Микрон» (дочерняя компания «СИТРОНИКСа» в Воронеже). Кроме того, в Зеленограде и Воронеже были основаны новые научно-исследовательские центры компании.

Перспективы

В своем стратегическом развитии в краткосрочной и среднесрочной перспективе бизнес-направление «СИТРОНИКС Микроэлектронные Решения», в первую очередь, будет ориентироваться на удовлетворение растущего внутреннего спроса в России и странах СНГ. Эти перспективы в значительной мере определяются Федеральной целевой программой на 2008-2015 годы «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники» и долгосрочной задачей по сокращению зависимости страны от импортируемых микроэлектронных компонентов.

Вслед за запуском производства по технологии с топологическим уровнем 0,18 микрон в 2007 году «СИТРОНИКС» готовится к началу производства чипов с использованием технологий с топологическим уровнем 0,13-0,09 микрон. В конце 2007 года российские власти приняли решение выделить US\$ 1 млрд. из Федерального инвестиционного фонда на строительство новых мощностей для производства микросхем с топологическим уровнем 65-45 нм на пластинах 300 мм. Таким образом, будет устранен существующий пока технологический разрыв между возможностями бизнес-направления «СИТРОНИКС Микроэлектронные Решения» и мировыми лидерами отрасли.

Эти проекты будут способствовать значительному повышению конкурентоспособности «СИТРОНИКСа» и интеграции компании в международный рынок в области микроэлектронного производства. Компания будет и дальше реализовывать высокодоходные проекты для клиентов за пределами России и СНГ, и в этом ей, безусловно, помогут долгосрочные партнерские отношения с международными компаниями, такие как, например, успешное сотрудничество с компанией STMicroelectronics.

В 2007 году бизнес-направление «СИТРОНИКС Микроэлектронные Решения» вывело на рынок несколько продуктов, которые, как ожидается, станут важными источниками выручки и прибыли для бизнеса в будущем. Среди них микросхемы для SIM карт и связанные с ними операционные платформы, микросхемы, кодирующие информацию для паспортов и запоминающих устройств, логические устройства для промышленной электроники. В каждом из этих направлений компания работает над сокращением производственных затрат и повышением качества, что позволит и в дальнейшем успешно наращивать конкурентоспособность «СИТРОНИКСа» на мировом рынке.

В настоящий момент специалисты микроэлектронного подразделения «СИТРОНИКСа» работают над созданием чипов радиочастотной идентификации (RFID) для транспортных систем, промышленности, логистики и розничной торговли. Компания планирует разрабатывать чипы для системы спутниковой навигационной системы ГЛОНАСС, в том числе процессоры, ресиверы и другие устройства. Кроме того, разрабатываются чипы для цифрового телевидения, как, например, COFDM-преобразователи, высокочастотные тюнеры, медиа-процессоры. Продолжается работа над развитием новых чипов для проверки идентификационных документов, действительности паспортов и виз. Компания также планирует запустить производство банковских карт стандарта EMV.

Рынок социальных карт и других смарт-карт - это перспективный сегмент для долгосрочного роста. В 2007 году решением российского Правительства была введена в действие «Единая социальная карта», которая содержит информацию об обязательном медицинском страховании, пенсии и другие сведения о ее держателе. В некоторых регионах такая карта для большего удобства и облегчения доступа к услугам была совмещена с банковской картой. В случае если в будущем высокотехнологичные карты будут использоваться для водительских удостоверений, миграционных карт и других, широко используемых документов, можно прогнозировать рост спроса в этом сегменте. Задача «СИТРОНИКСа» - занять до 25% рынка социальных карт.

Кроме того, успешный кейс с бесконтактными проездными билетами для Московского метро подталкивает «СИТРОНИКС» к изучению возможности расширения сотрудничества с органами исполнительной власти, отвечающими за общественный транспорт в России и за рубежом. «СИТРОНИКС» готов предложить законченные решения для развития автоматизированных систем приема платежей и входного контроля метрополитенам в региональных центрах, легким наземным железнодорожным сетям и Российским железным дорогам.

СИТРОНИКС Информационные Технологии

Владимир Ясинский,
Президент «Квазар-Микро»,
Руководитель бизнес-направления «СИТРОНИКС Информационные Технологии».

«Рост продаж бизнес-направления «СИТРОНИКС Информационные Технологии» в 2007 году заметно опережал темпы роста рынка в целом. Нам удалось удвоить выручку от услуг системной интеграции и ИТ-услуг – ключевых сегментов нашего бизнеса, позволяющих нам обеспечивать себя и своих клиентов комплексными решениями «под ключ» с высокой добавленной стоимостью. Мы сделали нашу корпоративную структуру более гибкой и централизованной и сосредоточились на развитии новых законченных решений для автоматизации бизнес-процессов, что, безусловно, будет способствовать расширению нашей клиентской базы в ряде отраслей».

Рынок

В прошлом году бизнес-направление «СИТРОНИКС Информационные Технологии» еще более укрепило свои позиции на рынке решений в области информационных технологий в СНГ. «СИТРОНИКС» подтвердил свою репутацию ведущего системного интегратора и поставщика ИТ-услуг, в число которых входят бизнес-консультирование, развитие ИТ-инфраструктуры, телекоммуникационная интеграция, а также дистрибуция компьютерных компонентов и программного обеспечения. Центром бизнес-направления является компания «Квазар-Микро», головные офисы которой располагаются в Киеве (Украина) и Москве (Россия). Продажи систем интеграции бизнеса осуществляются через торговые представительства компании в Алматы (Казахстан) и Минске (Белоруссия), а ИТ-дистрибуция - через офисы, расположенные в Западной, Восточной и Южной Европе, а также в Дубае (ОАЭ).

Компания IDC, специализирующаяся на исследованиях ИТ-рынка, оценивает емкость этого рынка в России (ИТ-услуги, компьютерное оборудование и программное обеспечение) на уровне US\$ 16,7 млрд. в 2007 году и прогнозирует рост до US\$ 27,5 млрд. в 2010 году. Падает доля и темпы роста сегмента, связанного с компьютерным оборудованием, в то время как доля ИТ-услуг и программного обеспечения растет – по результатам прошлого года доля этого сегмента на российском рынке достигла 33%.

Структура спроса на рынке информационных технологий характеризуется среднесрочной тенденцией перехода от горизонтальных ИТ-решений, таких как системы ERP-системы, инфраструктурные решения и т.п., к вертикальным интегрированным решениям для ключевых бизнес-процессов. Растущие расходы федерального, региональных бюджетов и государственных ведомств также вносят существенный вклад в развитие сегмента. По данным Министерства связи РФ продажи лицензионного программного обеспечения на российском рынке увеличились с US\$ 550 млн. до US\$ 600 млн. в течение 2007 года. Этому способствуют усилия государства по борьбе с пиратством, а также растущая в

свете будущего вступления в ВТО приверженность России вопросам охраны интеллектуальной собственности.

На рынках других стран СНГ доля ИТ-услуг и программного обеспечения значительно ниже. Она составляет в среднем менее 15% от общего объема ИТ-рынка, а ключевыми факторами роста остаются продажи компьютерного оборудования. Государственные инвестиции в ИТ-инфраструктуру способствуют динамичному развитию этих рынков. В настоящее время IDC прогнозирует, что рынок ИТ-услуг Центральной и Восточной Европы, емкость которого в 2007 году составила US\$ 9,945 млрд., вплоть до 2010 года будет ежегодно расти на 17% (CAGR).

Результаты

2007 год был успешным для бизнес-направления «СИТРОНИКС Информационные Технологии» - его выручка составила US\$ 763,3 млн. и выросла за год на 37%. По этому показателю «СИТРОНИКС» опережает рынок – темпы роста крупнейших в СНГ ИТ-рынков, России и Украины, составили в прошлом году 17-25%. Показатель OIBDA был близок к результатам 2006 года и составил US\$ 21 млн.

В 2007 году бизнес-направление «СИТРОНИКС Информационные Технологии» вышло на новые рынки в СНГ (Туркмения, Армения, Узбекистан, Белоруссия и Казахстан), а также в Латвию. «СИТРОНИКС» реализовал комплексные проекты для компаний, работающих таких ключевых отраслях как телекоммуникации, банковское дело, розничная торговля, государственный сектор в области образования и безопасности. Выручка от услуг системной интеграции и ИТ-услуг в 2007 году практически удвоилась. Наиболее крупные комплексные проекты: строительство сети CDMA-2000 для МТС-Украина в сотрудничестве с Alcatel Lucent; создание системы бюджетирования для телекоммуникационной группы BITE в Латвии; проекты для ОАО «Универсал Банк» и группы супермаркетов O'Кау в Украине, «Нурбанка» и банка «Туран-Алем» в Казахстане. Кроме того, для ряда ведущих российских компаний, входящих в АФК «Система» («Комстар-ОТС», МТС, «Интурист», Московский банк реконструкции и развития, «Медси») была установлена программа лицензирования Microsoft.

Одним из ключевых факторов роста бизнес-направления «СИТРОНИКС Информационные Технологии» в 2007 году стали инвестиции в рамках правительственных программ в России и странах СНГ. Федеральные и местные органы власти активно вкладывали средства в информационные технологии для управления основными социальными системами, такими как здравоохранение, образование и общественная безопасность. Доверие «СИТРОНИКСу» со стороны государства в области разработки и установки таких крупных и исключительно важных систем свидетельствует о высокой степени надежности компании и качества ее продукции.

Компания реализовала консалтинговый проект для российского Министерства экономического развития и торговли, а также проект автоматизации работы отделов по работе с персоналом для российского Правительства.

В Армении был создан центр обработки данных для Министерства финансов. В Туркмении для Министерства образования «СИТРОНИКС» реализовал пилотный проект по внедрению решения «Мультимедийная информационная образовательная среда» (МИОС) в средних школах.

Кроме того, в течение года «СИТРОНИКС» заключил несколько соглашений о партнерстве с мировыми лидерами отрасли, что способствует развитию технологической платформы компании и расширяет ее возможности в области разработки и продажи собственных передовых ИТ-решений. «СИТРОНИКС» был удостоен звания «Золотого партнера» Cisco Systems на рынках стран СНГ. Партнерские соглашения в области системной интеграции были подписаны с новыми поставщиками оборудования – CosmoCom, Systimax и Axios. Кроме того, «СИТРОНИКС» заключил контракт на дистрибуцию продуктов HP Pavilion в Украине. Бизнес-направление «СИТРОНИКС Информационные Технологии» получило награду Intel «Лучший вклад в выручку 2007» и «За отличные достижения в развитии бизнеса 2007».

Перспективы

В начале 2008 года «СИТРОНИКС» продолжил структурные и управленческие преобразования бизнес-направления «СИТРОНИКС Информационные Технологии». В феврале 2008 года дополнительно к 51% акций компании «Квазар-Микро», которыми владеет «СИТРОНИКС», компания заключила соглашение о приобретении еще 36%. Сохраняются планы по покупке оставшихся 13%. В конце февраля первый Вице-президент «СИТРОНИКСа» и член Правления «Квазар-Микро» Владимир Ясинский был назначен на пост Президента «Квазар-Микро».

В настоящее время бизнес-направление «СИТРОНИКС Информационные Технологии» оптимизирует существующий продуктовый портфель в области системной интеграции путем постепенно перехода от продажи готовых низкоприбыльных продуктов к развитию новых высокодоходных сегментов рынка системной интеграции и ИТ-услуг. Компания сосредоточит усилия на разработке комплексных решений для автоматизации ключевых бизнес-процессов своих клиентов, а также на комплексных продуктах, специально разработанных для отдельных рынков. Кроме того, бизнес-направление «СИТРОНИКС Информационные Технологии» будет развивать собственные высокодоходные направления, среди которых вертикальные решения для сельского хозяйства и здравоохранения, а также аутсорсинг центров обработки данных.

«СИТРОНИКС» продолжает диверсифицировать свою клиентскую базу, осваивая новые отрасли и приобретая все больше новых клиентов из публичного сектора, представляющих такие отрасли, как телекоммуникации, финансы, образование, строительство, энергетика, транспорт, сельское хозяйство, здравоохранение и розничная торговля. Усиливая направление консалтинга компания планирует и дальше развивать свой бизнес ИТ-решений на рынках стран СНГ и Балтии. В сфере ИТ-дистрибуции «СИТРОНИКС» стремится поддерживать темпы роста бизнеса на уровне рынка или выше.

СИТРОНИКС Потребительские Сервисы и Товары

Сергей Урезченко,
Президент ОАО «Квант»,
Генеральный директор ОАО «Элакс»,
Руководитель бизнес-направления «СИТРОНИКС Потребительские Сервисы и Товары».

«В 2007 году в рамках долгосрочной стратегии развития «СИТРОНИКСа» мы объединили направления потребительской электроники и контрактного производства в единое бизнес-направление «СИТРОНИКС Потребительские Сервисы и Товары». В настоящее время мы внедряем новую продуктовую политику, где приоритетное значение имеют нишевые высокодоходные группы товаров, а также продолжаем оптимизировать себестоимость продукции. Ключевыми шагами на пути к успеху в 2007 году для нас стали запуск производства жидкокристаллических телевизоров и подготовка собственного производства мобильных телефонов с двойными SIM-картами».

Рынок

В рамках программы реструктуризации путем объединения бизнесов по производству потребительской электроники и контрактной сборке в 2007 году в «СИТРОНИКСе» было создано новое бизнес-направление – «СИТРОНИКС Потребительские Сервисы и Товары». Это бизнес-направление выводит на рынок потребительскую электронику под брендом «СИТРОНИКС», а также производит продукцию в сфере потребительской электроники для сторонних клиентов. Основные производственные мощности расположены в Зеленограде.

Благодаря росту доходов населения и общему оздоровлению экономики российский рынок потребительской электроники демонстрирует устойчивую позитивную динамику. Согласно данным агентства «Росбизнесконсалтинг», отечественный рынок потребительской электроники (за исключением компьютерного оборудования и мобильных телефонов) вырос в 2007 году на 15% и достиг US\$ 15 млрд. На период с 2005 по 2010 год прогноз РБК относительно совокупных ежегодных темпов роста (CAGR) рынка составляет 13%.

По оценке консалтинговой компании J'son & Partners, в 2007 году объем рынка мобильных телефонов в количественном выражении достиг 30 млн. устройств, а в денежном - порядка US\$ 6,4 млрд. Существенным фактором роста стало увеличение доли продаж дорогих телефонов. По данным РБК, средняя цена проданного телефона в 2007 году увеличилась на 13% и достигла US\$ 217.

Результаты

Как и ожидалось, реорганизация бизнеса, необходимая для поддержания рентабельности на высококонкурентном рынке, отразилась на результатах бизнес-направления «СИТРОНИКС Потребительские Сервисы и Товары» в 2007 году.

Продажи составили US\$ 69 млн. в 2007 году, а убыток по показателю OIBDA - US\$ 55 млн.

«СИТРОНИКС» усилил управленческую команду бизнес-направления, и, проанализировав всю цепочку поставок и отношения компании с ее поставщиками, реализовал ряд программ по сокращению издержек и улучшению системы контроля качества.

Перспективы

Стратегия «СИТРОНИКСа» в бизнес-направлении «СИТРОНИКС Потребительские Сервисы и Товары» сочетает в себе акцент на высокодоходные группы товаров и дальнейшую оптимизацию производственных затрат и развитие новых высокотехнологичных услуг на производственных площадках в Зеленограде, в том числе строительство крупного центра обработки данных.

«СИТРОНИКС» также изучает возможности сокращения издержек и расширения географии бизнеса в области потребительских товаров и услуг за счет развития производства в Китае и потенциально за счет стратегического партнерства с ZTE Corporation.

В долгосрочной перспективе компания будет стремиться делать акцент на производстве телекоммуникационного оборудования и высокодоходных потребительских устройств. Диверсификация бизнеса требует развития и запуска новых высокотехнологичных товаров и услуг. Все еще не исчерпаны возможности оптимизации бизнеса за счет синергии издержек в результате слияния бизнес-направлений в 2007 году. Научно-исследовательская база других бизнес-направлений «СИТРОНИКСа» позволяет реализовывать рентабельные проекты в бизнес-направлении «СИТРОНИКС Потребительские Сервисы и Товары».

Акционерный капитал

Общая информация

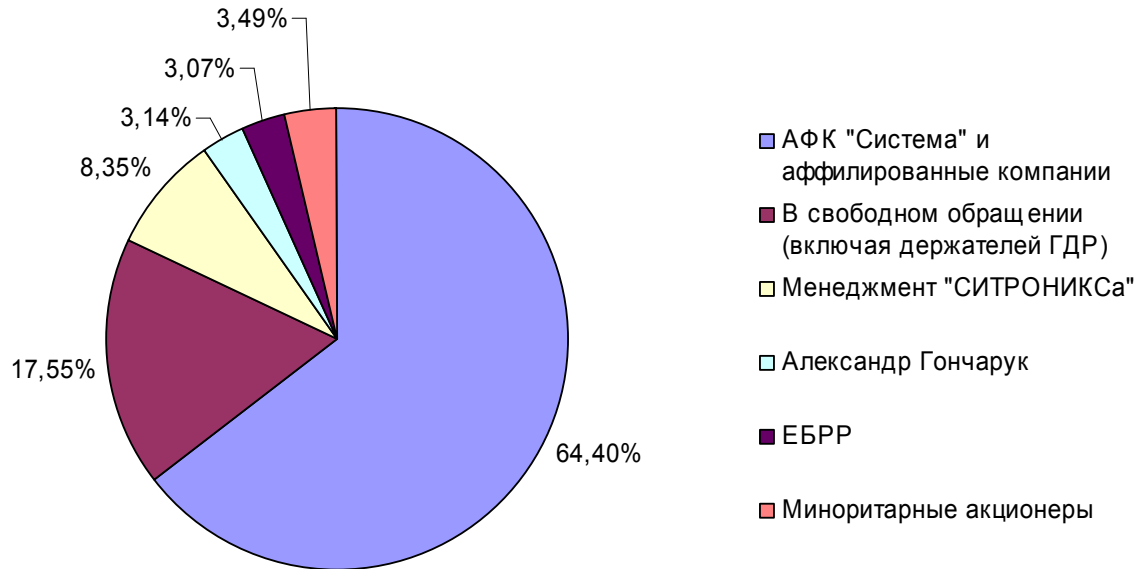
На 31 декабря 2007 года уставной капитал «СИТРОНИКСа» составлял 9 547 087 190 обычных акций с номинальной стоимостью 1 рубль за акцию. Акции «СИТРОНИКСа» торгуются в форме глобальных депозитарных расписок (ГДР) на Лондонской фондовой бирже под тиккером SITR. Каждая ГДР эквивалентна 50 обычным акциям. Обычные акции размещены на Фондовой бирже «Российская Торговая Система» и Московской фондовой бирже под тиккером SITR.

В феврале 2007 года «СИТРОНИКС» провел IPO на Лондонской фондовой бирже и российских биржах, в ходе которого были проданы 1 675 000 000 обычных акций или 17,55% уставного капитала компании. 1 549 839 000 из них – это вновь выпущенные «СИТРОНИКСом» акции в виде ГДР, а 125 160 800 - обычные акции, предложенные частными акционерами и основателями компании.

Цена размещения составила US\$ 0.24 за одну обыкновенную акцию и US\$ 12.00 - за ГДР. За вычетом затрат на размещение, «СИТРОНИКС» получил US\$ 356.4 млн. чистой выручки – это означает, что компания была оценена в US\$ 2.3 млрд. После IPO и прочих транзакций, проведенных в течение года, доля АФК «Система» в «СИТРОНИКСе» сократилась до 64,4%. Менеджмент компании контролирует 8,35% акций. Александр Гончарук и Европейский банк реконструкции и развития сохранили за собой 3,14% и 3,07% акций компании соответственно. Другие миноритарные акционеры по состоянию на 31 декабря 2007 года владели 3,49% акций.

Структура акционерного капитала

График отображает структуру акционерного капитала «СИТРОНИКСа» в процентах по состоянию на 31 декабря 2007 года.



Дивидендная политика

Дивидендная политика «СИТРОНИКСа» основывается на фундаментальном принципе, согласно которому должен быть достигнут оптимальный баланс между реинвестированием прибыли в дальнейшее развитие бизнеса и распределением ее части между акционерами. «СИТРОНИКС» - молодая и быстрорастущая компания и для поддержания динамичного темпа ее развития на данном этапе необходимо осуществлять значительные капитальные вложения. Совет директоров компании выступает за дивидендную политику, максимизирующую инвестиции в долгосрочный рост и увеличение акционерного капитала компании.

Одобренная Советом директоров в декабре 2005 года, дивидендная политика «СИТРОНИКСа» устанавливает размер дивидендов на уровне до 2% от ежегодной чистой консолидированной прибыли по системе отчетности US GAAP с учетом других ограничений, зафиксированных в российском законодательстве. В настоящее время менеджмент компании не ожидает выплаты дивидендов раньше 2009 финансового года. В то же время результаты развития компании или другие изменения могут повлечь за собой пересмотр этой политики.

Корпоративное управление

Система корпоративного управления

«СИТРОНИКС» стремится привести систему корпоративного управления компании в соответствие с лучшими образцами мировой практики и строго придерживается российского и британского законодательства, регулирующих норм и требований фондовых бирж. Компания уделяет серьезное внимание вопросу защиты интересов всех ее акционеров по мере роста компании. В течение нескольких лет, предшествовавших IPO, компания постоянно совершенствовала структуру своего корпоративного управления - это способствовало повышению общей привлекательности «СИТРОНИКСа» для инвесторов и подготовки к принятию статуса публичной компании.

В этот период «СИТРОНИКС» принял ряд внутренних регулирующих и нормативных документов с целью создания ясной и четко определенной системы процедур, которыми руководствуются директора и менеджеры при принятии важных решений. Поддержание и улучшение прозрачной и эффективной системы корпоративного управления также дает «СИТРОНИКСу» возможность привлекать капитал для дальнейшего развития на международных рынках на выгодных для себя условиях.

Система корпоративного управления по существу задает четкую систему иерархии в компании: от Общего собрания акционеров до Совета директоров, высшего менеджмента, и всех дочерних компаний и филиалов «СИТРОНИКСа». В 2006 году при Совете директоров были созданы Комитет по аудиту и Бюджетный комитет. В 2007 году начал работу Комитет по стратегии, слияниям и поглощениям, в задачи которого входит надзор и управление за этим видом деятельности со стороны как директоров, являющихся экспертами в данной области, так и со стороны сторонних консультантов. В январе 2008 года в состав Совета директоров вошел независимый директор Руди Лампрехт, имеющий более чем 35-летний опыт работы в ведущих международных компаниях отрасли.

«СИТРОНИКС» - это динамично развивающаяся группа компаний. Постоянный процесс интеграции новых компаний и бизнес-направлений требует быстрого внедрения лучших процедур в таких областях как финансовая отчетность, управление персоналом, корпоративные коммуникации. Работая в разных странах мира, «СИТРОНИКС» стремится внедрить единые стандарты корпоративного управления, стимулирующие дальнейшее развитие персонала, внутрикорпоративные коммуникации, рост инноваций и большую открытость.

Коммуникации с акционерами, инвесторами, аналитиками, средствами массовой информации, сотрудниками, бизнес-сообществами тех стран, где ведет свою деятельность компания, является для нее важнейшим приоритетом. В декабре 2007 года в компании была создана новая позиция - Вице-президента по корпоративным коммуникациям. В его ведении находятся управление

внутренними, внешними коммуникациями, а также отношения с инвесторами (Департамент по связям с инвесторами был создан в структуре компании в 2006 году). В соответствии с принятыми в «СИТРОНИКСе» процедурами раскрытия информации, вся существенная информация о деятельности компании своевременно публикуется на корпоративном сайте, а также раскрывается в соответствии с правилами регулирующих органов, как в России, так и в Великобритании.

Общее собрание акционеров

Общее собрание акционеров является высшим органом управления компанией, избирающим членов Совета директоров, которые в свою очередь осуществляют текущий надзор и стратегическое руководство исполнительным менеджментом компании. Общее собрание акционеров позволяет владельцам компании реализовывать их право в целях обеспечения безопасности и максимизации стоимости своих инвестиций. Годовое Общее собрание акционеров проводится один раз в год, в то время как внеочередные Общие собрания акционеров созываются для принятия важных решений, влияющих на будущее «СИТРОНИКСа».

Годовое Общее собрание акционеров проводится не ранее чем через два месяца и не позднее чем через шесть месяцев после завершения предыдущего финансового года. Его повестка дня включает в себя избрание Совета директоров на будущий год, утверждение годового отчета и бухгалтерской отчетности, распределение прибыли, в т.ч. выплату дивидендов и другие важные вопросы. Внеочередное собрание может быть созвано по решению Совета директоров, по его собственной инициативе, по требованию Ревизионной комиссии, аудитора компании, а также по требованию акционера или группы акционеров, владеющих, по меньшей мере, 10% акций «СИТРОНИКСа».

Исчерпывающее описание процедуры созыва годового и внеочередного Общего собрания акционеров содержится в нормативных документах «СИТРОНИКСа» - Положении об Общем собрании акционеров и Уставе компании. Эти правила разработаны на основе лучшего международного опыта в строгом соответствии с действующим российским законодательством в области корпоративного права и регламентируют такие процедуры, как своевременное уведомление акционеров, определение права на участие, утверждение повестки дня Собрания и предоставление информационных материалов, на основании которых участники могут принимать обдуманные решения при голосовании.

Совет директоров

Совет директоров осуществляет общее управление и надзор за деятельностью компании за исключением решений по вопросам, которые находятся в компетенции Общего собрания акционеров. В состав Совета директоров входят:

Денис Муратов Председатель совета директоров, Неисполнительный директор

Денис Муратов вошел в состав Совета директоров в январе 2007 года, а в июне был избран председателем Совета директоров «СИТРОНИКСа». С февраля 2006 года занимает пост Вице-президента по инновациям и науке в АФК «Система».

В 2004 году г-н Муратов был назначен генеральным директором инновационно-производственного технопарка «Идея» в Казани, работал председателем правления Камского индустриального парка «Мастер», а также советником первого Вице-премьера по экономическим вопросам Республики Татарстан. С 1992 по 2004 год работал в Швеции, возглавлял компании Anton Invest AB, Nordic Industrial Development AB, Scantat AB, Media Resources International Scandinavia AB.

Выпускник Свердловского архитектурного института, получил степень магистра архитектуры в Технологическом университете Чалмерса (Гетеборг, Швеция).

Александр Гончарук Неисполнительный директор

Александр Гончарук входит в состав Совета директоров «СИТРОНИКСа» с 2002 года, с 2006 года по июнь 2007 года возглавлял Совет директоров. Ранее, с 2003 года до февраля 2006 года Александр Гончарук руководил компанией, занимая пост Генерального директора и затем Президента «СИТРОНИКСа», после чего возглавил АФК «Система». Является членом Совета директоров корпорации с 1996 года. До середины 2007 года руководил Советами директоров таких компаний как «Система Телеком», «РОСНО» и «Медси». Г-н Гончарук также входит в состав Советов директоров компаний «Система-Галс» и «Система Масс-Медиа».

Ранее, с 1998 по 2003 год Александр Гончарук был президентом компании «Система Телеком», контролировавшей все телекоммуникационные активы АФК «Система». В этот период он входил в состав Совета директоров ОАО «Мобильные ТелеСистемы», а в 1998 г. и в период с 2002 по 2003 год возглавлял его. С 1987 по 1991 год г-н Гончарук состоял на службе в Главном штабе ВМФ в должности старшего офицера.

В 1978 г. г-н Гончарук с отличием окончил Севастопольское высшее военно-морское инженерное училище, а в 1987 г. также с отличием - Военно-морскую академию им. А. Гречко.

Сергей Асланян
Президент,
Исполнительный директор

Сергей Асланян – с октября 2007 года Президент и Исполнительный директор компании «СИТРОНИКС». С июля 2006 года и до нынешнего назначения занимал пост Вице-президента по технике и информационным технологиям в компании МТС, а с декабря 2003 года - Вице-президента МТС по информационным технологиям. В 2001 – 2003 гг. г-н Асланян работал заместителем руководителя блока информационных технологий в ТНК-ВР (ранее ОАО «Тюменская нефтяная компания»), а также старшим консультантом в PriceWaterhouseCoopers с 1997 по 2001 год.

Сергей Асланян окончил Московский государственный университет им. Ломоносова, факультет вычислительной математики и кибернетики.

Антон Абугов
Неисполнительный директор

Антон Абугов входит в состав Совета директоров с января 2007 года. С августа 2006 года занимает пост первого Вице-президента и руководителя комплекса стратегии и развития в АФК «Система».

С 2003 по 2006 гг. являлся управляющим директором АКБ «Росбанк», отвечая за департамент корпоративных финансов. До этого был партнером компании «Евразия Кэпитал Партнерз», где курировал инвестиционные проекты в области телекоммуникаций в Восточной Европе, а также в области нефтехимии в России. С 1997 по 2006 год г-н Абугов являлся стратегическим советником группы компаний «ТАИФ» - одной из крупнейших финансово-промышленных групп России. В 1999 году оказывал консультационные услуги российской энергетической монополии РАО «ЕЭС».

Г-н Абугов окончил Академию народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации.

Ювал Алмог
Неисполнительный директор

Ювал Алмог входит в состав Совета директоров с января 2007 года. Г-н Алмог специализируется на венчурных инвестициях, работая с 1986 года в компании Coral Capital Management, а ранее в ее предшественнице - IAI Venture Capital Group.

В настоящий момент Ювал Алмог входит в состав Советов директоров таких компаний как Celight Inc., Exanet and Wireless Channels. До начала своей инвестиционной карьеры он в течение 14-ти лет работал операционным управляющим в различных компаниях, а также занимался предпринимательством.

Кроме того, г-н Алмог работал в Советах директоров частных и публичных американских и международных компаний.

Ювал Алмог имеет степень бакалавра в области экономики и математики Университета Алабамы. В 1979 году окончил Массачусетский технологический институт.

Игорь Бусаров
Неисполнительный директор

Игорь Бусаров вошел в состав Совета директоров «СИТРОНИКСа» в 2005 году. С декабря 2007 года он занимает должность заместителя директора Финансового департамента и руководителя Департамента управления активами в финансово-инвестиционном комплексе АФК «Система», а с 2000 года руководил казначейством корпорации. С 2002 года являлся Президентом компании «Система-Лизинг», а с 2004 года - Генеральным директором компании «Финэкспорт-М». Член советов директоров «Инвестиционной пенсионной компании», «Система Финанс Инвестментс», «Коттеджстрой - 17», «Инвест-Связь-Холдинг» и Московский банк реконструкции и развития, где он являлся членом Ревизионной комиссии с 2002 по 2005 год.

Г-н Бусаров в 1986 г. окончил Московский физико-технический институт, получил степень кандидата физико-математических наук.

Руди Лампрехт
Независимый директор

Руди Лампрехт вошел в состав Совета директоров в январе 2008 года. Занимает пост исполнительного советника Президента Siemens AG с 2008 года. С 2004 г. - член корпоративного исполнительного комитета Siemens AG.

Ранее, в 2000 году он был назначен на должность Президента департамента в Siemens Information and Communication Mobile Group («Мобильные сети связи и передачи информации»), члена правления концерна Siemens AG. С 1996 по 2000 год возглавлял европейское подразделение Siemens Nixdorf Informationssysteme AG (SNI), был членом управленческой команды в SNI и Президентом группы Private Communication Systems. В 1993-1995 гг. отвечал за европейский бизнес компании Tektronix International AG. С 1972 по 1993 год работал на различных должностях в компании Hewlett-Packard в Германии, Европе (Женева), США (Пало Альто).

Г-н Лампрехт имеет дипломы Массачусетского технологического университета, Стэнфордского университета и Европейского института бизнес-администрирования (INSEAD).

Дмитрий Гаев
Неисполнительный директор

Дмитрий Гаев входит в состав Совета директоров с 2005 года. С 1995 года – Начальник ГУП «Московское метро», а в 1990-1995 гг. первый заместитель Начальника ГУП «Московское метро». С 1973 по 1982 год занимал различные должности на Московской железной дороге и в Министерстве железнодорожного транспорта.

Окончил Московский институт инженеров железнодорожного транспорта и Московский институт управления.

Николай Михайлов **Независимый директор**

Николай Михайлов вошел в состав Совета директоров в 2005 году. С 2001 года Михайлов входит в Совет директоров АФК «Система». Член Советов директоров компаний «Система-Венчур», «Концерн «Радиотехнические и информационные системы», «Квазар-Микро», «НИИ Стали», «Дубна-Система» и «ДМЗ-Камов».

Ранее с 1997 по 2001 год занимал пост первого заместителя Министра обороны Российской Федерации. В 1987-1992 гг. руководил компанией «Вымпел» (бывшее центральное научно-производственное объединение «Вымпел»). С 1979 по 1987 год возглавлял Научно-исследовательский институт радиостроения. С 1993 по 2001 год руководил кафедрой в Московском физико-техническом институте.

Доктор экономических наук, профессор и действительный член ряда российских и международных академий. Лауреат Государственной премии СССР (1984 год) и Государственной премии Российской Федерации (1997 год), награжден орденами Трудового Красного Знамени и «За заслуги перед Отечеством» 4-й степени, Орденом Почета и рядом других государственных наград.

Г-н Михайлов окончил МВТУ им.Баумана в 1961 году.

Сократис Коккалис **Неисполнительный директор**

Сократис Коккалис входит в Совет директоров «СИТРОНИКСа» с апреля 2006 года. Г-н Коккалис – основатель, Председатель Совета директоров и Генеральный директор Intracom Holdings, одной из крупнейших международных технологических групп в Греции. Он также является основателем и Председателем Совета директоров компании Intralot S.A., одного из ведущих мировых поставщиков интегрированных систем для организации государственных лотерей.

Г-н Коккалис является Президентом популярных в Греции спортивных команд - футбольного и баскетбольного клубов «Олимпиакос», а также Президентом Flash News Radio. Председатель попечительского совета Athens Information Technology (AIT), некоммерческого образовательного и исследовательского центра, основанного в Афинах компанией Intracom.

Получил степень кандидата наук в области физики и электроники в Университете Гумбольта в Берлине в 1963 году.

Евгений Уткин **Неисполнительный директор**

Евгений Уткин занимал пост президента «СИТРОНИКСа» в 2006-2007 гг. Ранее возглавлял корпорацию «Квазар-Микро», которая в 2004 году вошла в состав группы «СИТРОНИКС». Основатель «Квазар-Микро», ее Президент и Председатель правления с 1990 года.

До основания «Квазар-Микро», г-н Уткин руководил исследовательской лабораторией на заводе «Квазар» (Киев, Украина), который был центром микроэлектронных исследований в Советском Союзе. После окончания Московского института электронной техники г-н Уткин работал инженером в Научно-исследовательском институте точной технологии в Москве.

Выпускник Московского института электронной техники. В 1995 году получил диплом HP академии, а в 2001 году окончил бизнес-школу INSEAD.

Евгений Уткин работает Председателем Совета предпринимателей при кабинете министров Украины. В 1998 году Евгений Уткин был назван «Предпринимателем года» в Украине. В 1999 году основал и стал Президентом Украинской ассоциации разработчиков программного обеспечения. В 2000 году стал со-учредителем Украинского союза интеллектуальной собственности.

Комитеты Совета директоров

Комитет по аудиту

Содействует Совету директоров компании в осуществлении контроля за полнотой и достоверностью финансовой и иной отчетности, процессом ее подготовки и представления, функционированием систем внутреннего контроля, внутреннего аудита, управления рисками, процессом обеспечения соблюдения законодательства, Устава и внутренних документов компании, а также оценка степени квалификации и независимости внешнего аудитора, качества оказываемых им услуг. В состав Комитета входят: Николай Михайлов (Председатель), Игорь Бусаров и Руди Лампрехт.

Бюджетный комитет

Проводит предварительное рассмотрение вопросов, связанных с бюджетом, бизнес-планами и инвестиционными планами, вырабатывает рекомендации для Совета директоров по вопросам подготовки, утверждения и контроля за исполнением бюджетов, бизнес-планов и инвестиционных планов. В состав Комитета входят: Игорь Бусаров (Председатель), Дмитрий Иванов и Дмитрий Устинов.

Комитет по стратегии, слияниям и поглощениям

Представляет рекомендации Совету директоров в определении целей стратегического развития, оценки результатов деятельности, а также в области слияний и поглощений. В состав Комитета входят: Антон Абугов (Председатель), Сергей Асланян, Ювал Алмог, Александр Луценко, Сергей Любарский, Дмитрий Устинов и Евгений Уткин.

Менеджмент

Сергей Асланян Президент, Исполнительный директор

Президент и Исполнительный директор «СИТРОНИКСа» с октября 2007 года. С июля 2006 года и до прихода в «СИТРОНИКС» занимал пост Вице-президента по технике и информационным технологиям в компании МТС, а до этого, с декабря 2003 года, - пост Вице-президента МТС по информационным технологиям.

С 2001 по 2003 год г-н Асланян был заместителем руководителя блока информационных технологий в ТНК-ВР (ранее ОАО «Тюменская нефтяная компания»), а в период с 1997 по 2001 год – старшим консультантом в компании PriceWaterhouseCoopers.

Выпускник факультета вычислительной математики и кибернетики Московского государственного университета им. Ломоносова.

Дмитрий Иванов Первый Вице-президент по финансам и инвестициям

Дмитрий Иванов занимает пост первого Вице-президента по финансам и инвестициям «СИТРОНИКСа» с 2003 года. С 1999 по 2003 год г-н Иванов руководил Департаментом финансового анализа в АФК «Система».

Г-н Иванов в 1991 году закончил Ленинградский кораблестроительный институт и аспирантуру Ленинградского финансово-экономического института. Получил степень MBA в Vlerick Leuven Gent Management School.

Александр Луценко Вице-президент по стратегии

Александр Луценко был назначен Вице-президентом по стратегии в 2004 году. В 2001-2004 годах занимал должность исполнительного директора Департамента корпоративного развития в АФК «Система». В 1997-2001 годах возглавлял направление Корпоративного финансирования в инвестиционной компании RMG Securities. В 1995-1997 гг. был менеджером проектов в Московском подразделении KPMG - BARENTS Group-KPMG Russia LLC. В 1994-1995 гг. работал в банке Societe Generale Vostok в Москве.

Выпускник факультета международных экономических отношений МГИМО, получил степень MBA в Институте делового администрирования, в Aix-en-Provence, Франция.

Геннадий Красников
Генеральный директор ОАО «НИИМЭ и Микрон»,
Вице-президент,
Руководитель бизнес-направления «СИТРОНИКС Микроэлектронные решения»

Геннадий Красников возглавляет «НИИМЭ и Микрон» с сентября 2005 года, а с апреля 2006 года руководит направлением «СИТРОНИКС Микроэлектронные решения». С 2002 по 2003 год г-н Красников был Президентом и Председателем правления, а с 2003 по 2005 год – генеральным конструктором - научным руководителем ОАО «Концерн Научный центр».

В декабре 2006 года г-н Красников стал членом Совета по науке, технологиям и образованию при Президенте Российской Федерации. С 1981 по 1997 год работал в НИИ молекулярной электроники и на заводе «Микрон», где прошел путь от инженера до генерального директора.

Г-н Красников закончил в 1981 году Московский институт электронной техники по специальности «Автоматика и электроника»

Александр Красовский
Вице-президент по продажам и маркетингу

Александр Красовский был назначен вице-президентом по продажам и маркетингу в ноябре 2007 года.

В 2006-2007 гг. занимал пост Вице-президента по развитию бизнеса компании BAC/StepLogic. В период с 1998 по 2006 годы работал в компании Avaya: был директором по продажам в России, руководил продажами CRM решений Avaya в странах Центральной, Восточной Европы и СНГ, начав с позиции старшего консультанта по продажам в регионе EMEA в центрально-европейской штаб-квартире Avaya в Вене (Австрия). С 1996 по 1998 гг. г-н Красовский занимал должность менеджера по продажам в AT&T (позднее Lucent Technologies).

Выпускник Академии труда и социальных отношений по специальности «Финансы и кредит».

Ирина Ланина
Вице-президент по корпоративным коммуникациям

Ирина Ланина возглавляет направление корпоративных коммуникаций в «СИТРОНИКСе» с декабря 2007 года. Ранее, в 2002-2007 гг. - директор департамента маркетинговых коммуникаций компании Huawei Technologies. Г-жа Ланина занимала должность Директора по маркетингу компании Navision с 2000 по 2002 год, а в период с 1997 по 2000 годы работала менеджером по маркетинговым коммуникациям в московском представительстве компании Novell.

Ирина Ланина окончила Российский государственный гуманитарный университет (РГГУ), а также аспирантуру РГГУ.

Константин Хачатуров
Вице-президент по корпоративному развитию

Константин Хачатуров занимает пост Вице-президента по корпоративному развитию с января 2008 года. Ранее, с 2004 года, работал в компании МТС: руководил отделом технологических стратегий Департамента стратегического планирования и контроля, возглавлял отдел ИТ-стратегии и процессов Департамента планирования и взаимодействия. В 2003-2004 гг. работал ведущим консультантом в IBM Восточная Европа/Азия. С 1997 по 2002 год занимал должности эксперта, ведущего консультанта в PricewaterhouseCoopers. С 1995 по 1997 год - эксперт отдела телекоммуникационных систем «Группы ЛВС».

Г-н Хачатуров выпускник Московского государственного института радиотехники, электроники и автоматики.

Михаил Миньковский
Вице-президент по новым технологиям

Михаил Миньковский был назначен Вице-президентом по новым технологиям в ноябре 2007 года. С 2004 года руководил департаментом ИТ-архитектуры в ОАО «МТС». До этого занимал несколько должностей в области ИТ в американских и российских компаниях. С 2001 по 2003 год руководил внедрением инфраструктуры корпоративных приложений в Corio, Inc в Калифорнии, США, затем возглавлял Отдел бизнес-технологий THK-VP. В 1997-2001 гг. занимал должность старшего консультанта в PriceWaterhouseCoopers. В период с 1990 по 1997 годы работал в Физическом институте имени П.Н. Лебедева РАН.

Г-н Миньковский окончил Московский инженерно-физический институт.

Владимир Ясинский
Президент компании «Квазар-Микро»,
Руководитель бизнес-направления «СИТРОНИКС Информационные Технологии»

Владимир Ясинский был назначен Президентом компании «Квазар-Микро» в феврале 2008 года. Ранее, с 2006 по 2007 год занимал пост первого Вице-президента «СИТРОНИКСа» и члена правления «Квазар-Микро», где отвечал за стратегическое развитие компании. С 1994 по 2006 год г-н Ясинский занимал ряд должностей в компании «Квазар-Микро»: был Вице-президентом по финансам в 2004-2006 гг., ранее работал менеджером по продажам и директором по развитию бизнеса.

Выпускник Московского физико-технического института, изучал финансовые дисциплины в Amsterdam Institute of Finance (Нидерланды).

Александрос-Стергиос Манос
Генеральный директор Intracom Telecom

Г-н Манос работает в Intracom Holding с 1998 года и с января 2006 года возглавляет Intracom Telecom. До этого руководил направлением корпоративного маркетинга, возглавлял международное подразделение по технической поддержке операторов, был исполнительным директором по телекоммуникационным системам Intracom Holding. В январе 2002 года был назначен генеральным директором Conklin Corporation в Атланте (Джорджия), дочерней компании Intracom.

Окончил бакалавриат Университета Брауна по специальностям «Электротехника и экономика», а также получил диплом магистра Массачусетского технологического университета по специальностям «Электротехника и компьютерные технологии».

Павел Павловский
Вице-президент,
Руководитель бизнес-направления «СИТРОНИКС Телекоммуникационные решения»

Павел Павловский был назначен Вице-президентом и руководителем бизнес-направления «СИТРОНИКС Телекоммуникационные решения» в феврале 2008 года. Ранее, с 2007 года, занимал посты Вице-президента, директора бизнес-единицы «МТС - Зарубежные дочерние компании», а затем - «МТС-Украина». С 2005 по 2007 год руководил Департаментом по управлению зарубежными дочерними предприятиями в ОАО «МТС». В 2002-2003 гг. - независимый консультант. С 2000 по 2002 год - старший консультант компании Mercer Management Consulting (Лондон). В 1995-1998 гг. работал в консалтинговой компании А.Т. Kearney (Санкт-Петербург, Москва) в должности консультанта, старшего консультанта.

В 1993 г. окончил с отличием Санкт-Петербургский государственный университет, в 1999 г. получил диплом MBA в бизнес-школе INSEAD (Фонтенбло, Франция).

Сергей Урезченко
Президент ОАО «Квант»,
Генеральный директор ОАО «Элакс»,
Руководитель бизнес-направления «СИТРОНИКС Потребительские Сервисы и Товары»

Назначен Президентом ОАО «Квант» и Генеральным директором ОАО «Элакс» в ноябре 2007 года. Ранее, в 2006-2007 гг., работал Генеральным директором ООО «Аэропорты Юга». Более пяти лет проработал консультантом в компании PriceWaterhouseCoopers в области стратегических преобразований и инвестиционного консалтинга. С 2000 года занимал должности старшего Вице-президента по стратегическому развитию в транспортной компании «ЮниТранс»; советника в ОАО «Международный Аэропорт Шереметьево», где занимался развитием инфраструктуры, включая строительство терминала Шереметьево-3;

Генерального директора компании «Аэроэкспресс»; Вице-президента по авиационному бизнесу в группе компаний КАСКОЛ.

Окончил Московский институт электроники и математики (МИЭМ) по специальности «Прикладная математика». Прошел обучение по профессиональным программам в области стратегического планирования, управления финансами и оценки бизнеса.

Олег Щербаков

Вице-президент по корпоративной ответственности

Олег Щербаков был назначен на должность Вице-президента по корпоративной собственности в мае 2006 года. Ранее он работал в Департаменте корпоративной собственности АФК «Система».

В 1994 г. окончил юридический факультет Военного института Министерства Обороны.

Внутренний контроль и аудит

Система внутреннего контроля и аудита призвана защищать права всех акционеров и обеспечивать эффективное внедрение бизнес-планов и отчетности. Система устанавливает процедуры, которыми руководствуются в работе директора, исполнительный менеджмент и сотрудники «СИТРОНИКСа», способствующие подготовке достоверных и точных отчетов о финансовой и операционной деятельности компании в полном соответствии с существующим законодательством и внутренними регулирующими документами компании.

Внутренний контроль осуществляется Советом директоров и его комитетами, Президентом компании, Ревизионной комиссией и другими подразделениями «СИТРОНИКСа», в том числе и в дочерних компаниях и филиалах компании. Эти процедуры призваны предотвратить ненужные и потенциально незаконные операции, финансовые риски или нарушения со стороны менеджеров и сотрудников.

Ревизионная комиссия действует как основной контролирующий орган, который проводит мониторинг финансовой и операционной деятельности «СИТРОНИКСа». Минимум три члена ревизионной комиссии не входят в состав Совета директоров и не работают Президентом или главным бухгалтером компании. Ревизионная комиссия действует в интересах компании и ее акционеров, обеспечивая защиту стоимости ее активов и создание самого высокого уровня прозрачности для всех акционеров. Положение о Ревизионной комиссии описывает задачи, структуру и процедуры ее работы и доступно на корпоративном сайте «СИТРОНИКСа».

Структура активов

Структура приложена в виде отдельного файла.

Риски

«СИТРОНИКС» - технологическая компания, работающая на рынках 32 стран и экспортирующая в более чем 60 стран мира. По роду своей деятельности компания сталкивается с широким спектром страновых и отраслевых рисков, а также рисков, сопровождающих развитие любой молодой и быстрорастущей компании. В целях сохранения и повышения акционерной стоимости компании менеджмент «СИТРОНИКСа» стремится снижать риски и управлять процессами, вызывающими неопределенность. Определение рисков, их минимизация и управление ими относится к числу ключевых задач при организации операционной деятельности и принятии стратегических решений в компании.

Ниже перечислены наиболее типичные, привлекающие к себе особое внимание менеджмента, отраслевые, страновые и стратегические риски. Этот перечень не является исчерпывающим и приводится справочно.

Отраслевые риски

Отрасли, в которых работает «СИТРОНИКС», динамично развиваются: изменяются технологии, совершенствуются и появляются абсолютно новые типы продуктов, отраслевых стандартов, стремительно растут требования клиентов и потребителей. Задержки или замедление темпов разработки и вывода на рынок новых продуктов могут привести к падению объемов продаж и росту производственных издержек.

«СИТРОНИКС» обладает значительным научно-исследовательским потенциалом, располагая несколькими научно-исследовательскими центрами в России и других странах. Компания активно сотрудничает с международными компаниями и отраслевыми лидерами в рамках разработки новых и усовершенствования существующих продуктов и решений. Кроме того, компания активно инвестирует в инновации и обновление продуктового портфеля. Все это позволяет «СИТРОНИКСу» минимизировать подверженность рискам, связанных с быстрыми изменениями в отрасли.

Компания и ее дочерние предприятия работают на высококонкурентном рынке. В своей деятельности «СИТРОНИКС» прямо или косвенно конкурирует, в том числе с признанными глобальными компаниями, более известными на рынке, располагающими солидной клиентской базой и значительными финансовыми, техническими, маркетинговыми и дистрибутивными ресурсами.

Создавая и усиливая конкурентные преимущества для собственных продуктов, «СИТРОНИКС», таким образом, работает над минимизацией данного вида рисков. Удовлетворение специфических требований клиентов, адаптация продуктов и решений к требованиям рынка, создание продуктов и решений, не имеющих аналогов на рынке, а также более низкие цены, возможные благодаря относительно низким производственным издержкам, затратам на научные исследования и человеческие ресурсы – все это факторы, из которых складывается уникальное конкурентное преимущество продукции «СИТРОНИКСа».

Существует риск потери, прекращения или ухудшения отношений с поставщиками и продавцами, что может негативно отразиться на производстве, финансовых и операционных результатах компании. Компания стремится минимизировать этот фактор риска, а также свою зависимость от роста стоимости сырья и компонентов. Для этого «СИТРОНИКС» диверсифицирует базу поставщиков, отслеживая лучшие предложения на рынке, а также жестко контролирует себестоимость продукции, используя собственные ресурсы.

Бизнес-направление «СИТРОНИКС Телекоммуникационные решения» подвержено рискам, связанным с постоянно изменяющимися условиями внутри самой телекоммуникационной отрасли. Динамичное развитие, волатильность спроса и предложения на продукты – характерные черты этого рынка. Телекоммуникации периодически переживают периоды спада, которые зачастую связаны с ожиданиями появления продуктов или технологических циклов нового поколения, а также обусловлены избыточным предложением или ухудшением макроэкономических показателей. Подобные факторы могут негативно отражаться на динамике спроса на телекоммуникационные продукты компании.

Вследствие того, что «СИТРОНИКС» работает на рынках многих, отличных друг от друга стран и регионов, технологические и экономические циклы которых не совпадают, данный вид рисков не оказывает столь существенного влияния на бизнес компании. Если на одном рынке наблюдается падение спроса на определенный вид продукта или услуги, компания может переориентировать свою маркетинговую деятельность и усилия, направленные на повышение объемов продаж, на другой рынок, на котором спрос на данные продукты и услуги компании выше.

Стратегические риски

«СИТРОНИКС» - молодая компания, переживающая период интенсивного роста, в первую очередь, за счет приобретений. Интеграция вновь приобретенных активов требует значительных затрат времени и ресурсов со стороны высшего менеджмента компании, который в то же время отвечает за управление текущими операциями. Кроме того, в силу ряда различий в системах управления, финансового контроля или корпоративной культуре, интеграция новых компаний может усложняться.

По состоянию на конец 2007 года АФК «Система» и аффилированные компании владели 64,4% акций «СИТРОНИКСа», что придает значительный вес «голосу» корпорации в ходе принятия решений Общим собранием акционеров. Потенциальным фактором риска является то, что значительная доля бизнеса компании осуществляется через дочерние компании АФК «Система». Риск состоит в том, что «СИТРОНИКС» будет заключать такие сделки на менее выгодных коммерческих условиях по сравнению со сделками, заключенными между не зависящими друг от друга сторонами.

Кроме того, инвестиции компании в научно-исследовательский потенциал не обязательно приводят к технологическим усовершенствованиям или прорывам в

течение заданного периода времени. Поддержание необходимого для сохранения конкурентоспособности уровня научных исследований может потребовать финансирования, превышающего возможности компании. В целях минимизации данного вида рисков «СИТРОНИКС» инвестировал средства в расширение своей научно-исследовательской базы и ведет работу с российским Правительством и международными партнерами, стараясь предвидеть и соответствовать требованиям изменяющихся и вновь появляющихся технологий.

Страновые риски

В последнее время российская экономика переживает экономический подъем, сопровождающийся всеобщим ростом доходов потребителей и относительной стабильностью курсов валют. Несмотря на это, Россия остается развивающейся экономикой с более высокими по сравнению с развитыми странами рисками, включая существенные экономические риски. Изменения мировой экономики, такие как падение цен на энергоресурсы, могут негативно отразиться на состоянии российского рынка. Экономическая нестабильность в России может отрицательно сказаться на бизнесе компании, ограничить ее возможности доступа к источникам капитала и снизить приток иностранных и отечественных инвестиций.

Поскольку российское законодательство находится в процессе формирования, существуют неопределенность в области инвестиций и коммерческой деятельности, а также риски, связанные со снижением юридической защиты прав инвесторов. Федеральное и местное законодательство не всегда совпадают, а иногда и противоречат друг другу. Несовершенство судебной системы может привести к увеличению сроков судопроизводства, и, как следствие, росту соответствующих расходов. Кроме того, изменения в российской налоговой системе и неясности в существующем российском налоговом законодательстве могут привести к повышению налоговых ставок или стать причиной текущих или исторически обусловленных налоговых претензий к компании.

К числу рисков, связанных с курсами валют, относится возможное изменение курса рубля по отношению к другим валютам из-за сокращения сальдо торгового баланса или изменения макроэкономической ситуации в России. Изменение курса рубля и других валют в странах, где у «СИТРОНИКСа» есть дочерние компании и филиалы, таких как Чехия или Украина, может привести к увеличению издержек компании. Увеличение процентных ставок на международных рынках капитала может увеличить стоимость займов и, как следствие, снизить способность компании к дальнейшему финансированию развития или реструктуризации существующего долга.

В 2007 году 63% выручки «СИТРОНИКС» получил от деятельности за пределами России, что порождает существенные риски, связанные с международной деятельностью компании в рамках отдельных бизнес-направлений. Значительная доля продаж бизнес-направлений осуществляется в Юго-Восточной Азии (микроэлектроника) и на мировом рынке (телекоммуникационное оборудование и интеграционные услуги). Кроме того, закупка комплектующих для бизнес-направления «СИТРОНИКС Потребительские Сервисы и Товары» осуществляется в

Китае и Тайване. В случае возникновения политической и/или экономической нестабильности в этих регионах компания может приостановить свою деятельность в них, что может повлечь за собой существенные убытки. В то же время, существует значительное количество альтернативных поставщиков и потенциальных потребителей продукции компании и в случае необходимости, «СИТРОНИКС» сможет в разумный период времени переориентировать свою деятельность на эти рынки.

Обзор финансовых результатов

Ниже справочно приводится краткий обзор финансовых результатов ОАО «СИТРОНИКС» в 2007 году.

Обзор деятельности компании

Несмотря на неблагоприятную во втором полугодии ситуацию на рынке, выручка ОАО «СИТРОНИКС» в 2007 году существенно не изменилась по сравнению с 2006 г. Под управлением нового менеджмента в четвертом квартале выручка компании увеличилась на 60,8% по сравнению с третьим кварталом 2007 года.

В 2007 году «СИТРОНИКС» продолжил расширять операционную деятельность и диверсифицировать клиентскую базу на ключевых рынках EEMEA региона. В результате данной экспансии компания увеличила долю продаж компаниям, не аффилированным с АФК «Система», до 81,6% от выручки за 2007 год в сравнении с 77,4% в 2006 году.

Убытки по показателю OIBDA за 2007 год составили US\$ 101,1 млн., по сравнению с прибылью в размере US\$ 172,3 млн. по данному показателю в 2006 году. На результаты компании оказала влияние низкая выручка телекоммуникационного бизнес-направления при сохранившихся на уровне 2006 года постоянных издержках, обусловленных необходимостью осуществления сервисной поддержки существующих и будущих заказов, а также экспансией данного сегмента на Ближнем Востоке и в Африке.

На показатель OIBDA оказали влияние опционная программа в размере US\$ 30,3 млн. и резервы в размере US\$ 47,3 млн. в сегменте «СИТРОНИКС Потребительские Сервисы и Товары», так как компания стала использовать более консервативный подход в оценке некоторых активов.

«СИТРОНИКС» продолжает улучшать продуктовый портфель и внедрять стратегии, нацеленные на завоевание быстро растущих высокодоходных сегментов рынка. В компании сформирована новая команда управленцев, оптимизирована организационная структура путем централизации продаж, маркетинга, научно-исследовательской деятельности и коммуникационных функций.

Амортизация материальных и нематериальных активов увеличилась на 28,2% в 2007 г. по сравнению с 2006 г. до US\$ 56,5 млн., как следствие инвестирования в развитие мощностей по производству транспортных карт, интегральных микросхем с топологическим размером 0,18 микрон в бизнес-направлении «СИТРОНИКС Микроэлектронные Решения» в Зеленограде. Кроме того, на увеличение амортизации повлиял рост основных средств и нематериальных активов в бизнес-направлении «СИТРОНИКС Телекоммуникационные Решения». Капитальные затраты составили US\$ 236,0 млн. за 2007 год.

Операционный убыток компании за 2007 год составил US\$ 157,6 млн. по сравнению с прибылью US\$ 128,2 млн. в 2006 году.

Показатель чистых процентных расходов, в связи с увеличением заимствований, вырос с US\$ 21,0 млн. в 2006 году до US\$ 25,5 млн. в 2007 г.

Чистый убыток ОАО «СИТРОНИКС» в 2007 году составил US\$ 233,9 млн. по сравнению с чистой прибылью в размере US\$ 61,3 млн. в 2006 году.

Вследствие дополнительной эмиссии для публичного размещения в феврале 2007 г. общее количество акций, находящихся в обращении, увеличилось с 7,997,247,990 на 31 декабря 2006 года до 9,547,087,190 на конец 2007 года. В соответствии с находящимся в обращении акциями ОАО «СИТРОНИКС» убыток на акцию за 2007 год составил US\$ (0,03) по сравнению с US\$ 0,01 прибылью на акцию в 2006 году.

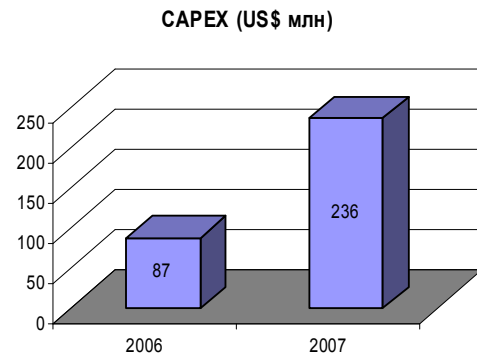
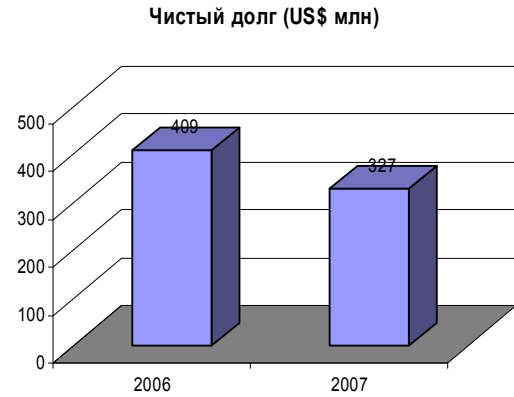
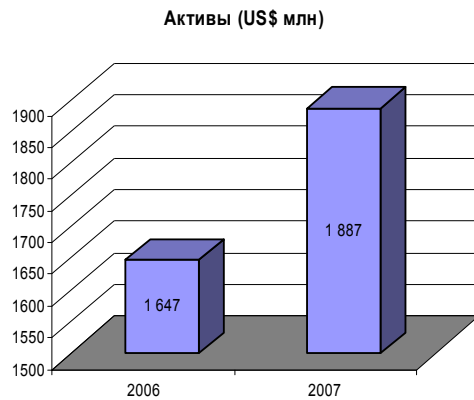
Чистый денежный поток от операционной деятельности увеличился на US \$147,1 млн. до US\$ 1,6 млн. по сравнению с отрицательным денежным потоком в размере US \$145,5 млн. от операционной деятельности в 2006 г. Увеличение денежного потока от операционной деятельности явилось следствием жесткой практики по управлению оборотным капиталом, внедренной новой командой менеджеров. Уменьшение клиентской дебиторской задолженности, а также получение предоплаты по контрактам позволило компании достигнуть положительного операционного денежного потока и значительно улучшить общую денежную позицию.

Чистый денежный поток, использованный в инвестиционной деятельности, увеличился на US\$ 11,8 млн. с US\$ 207,4 млн. до US \$219,3 млн. в 2007 г. В основном он был использован в бизнес-направлении «СИТРОНИКС Микроэлектронные Решения» для увеличения мощностей по производству транспортных карт и интегральных микросхем с топологическим размером 0,18 микрон в Зеленограде, а также в развитии программного обеспечения телекоммуникационного бизнес-направления и приобретении производственных линий в сегменте «СИТРОНИКС Потребительские Сервисы и Товары».

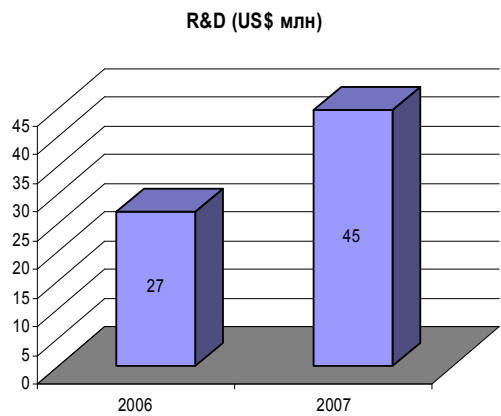
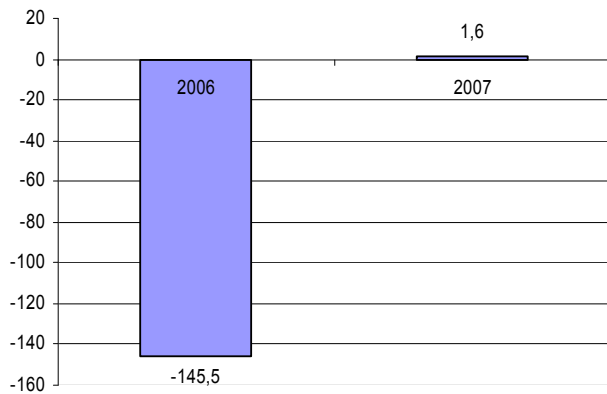
Чистый денежный поток, полученный от финансовой деятельности, уменьшился на US \$36,5 млн. с US \$345,9 млн. в 2006 году до US \$309,5 млн. в 2007 году. Этот показатель включал выкуп еврооблигационного займа в размере US\$ 200,0 млн., дополнительную эмиссию в размере US\$ 355,1 млн., получение долга от Dresdner банка в размере US\$ 125,0 млн. и выпуск рублевого облигационного займа на сумму US\$ 118,0 млн.

Общий долг, за вычетом арендованного имущества и деривативов, составил US\$ 512,2 млн. на конец 2007 года, по сравнению с долгом в US\$ 498,5 млн. на конец 2006 года. Чистый долг компании сократился с US\$ 408,7 млн. на конец 2006 года до US\$ 326,8 млн. на конец 2007 года в результате жесткой практики по управлению оборотным капиталом, внедренной новой командой менеджеров.

(US\$, млн)	2007	2006
Выручка	1,619.6	1,610.7
OIBDA, скоррект.	(70.8)	172.3
Операционная прибыль	(157.6)	128.2
Чистая прибыль	(233.9)	61.3



Чистый денежный поток от операционной деятельности (US\$ млн)



Обзор деятельности по сегментам

Телекоммуникационные решения

(US\$, млн)	2007	2006
Выручка	569,8	708,2
OIBDA	(74,3)	148,4
Активы	991	1,009,5

Выручка бизнес-направления «СИТРОНИКС Телекоммуникационные Решения» составила в 2007 году 35% от общей выручки компании (2006 г. - 44%) и сократилась на 19,5% по отношению к 2006 году. В то же время в четвертом квартале выручка в этом сегменте значительно выросла, достигнув уровня, сопоставимого с данными за четвертый квартал 2006 года.

Убытки бизнес-направления по показателю OIBDA составили US\$ 74,3 млн. за 2007 год по сравнению с прибылью в размере US\$ 148,4 млн. в предыдущем году. Это было результатом задержки подписания крупного контракта на Ближнем Востоке, задержки запуска 3G проектов в связи с действиями регуляторов рынка.

Компания укрепила команду бизнес-направления «СИТРОНИКС Телекоммуникационные Решения» рядом опытных высокопрофессиональных топ-менеджеров и пересмотрела продуктовый портфель, сделав фокус на решениях «под ключ» и инновационных продуктах, разработанных ОАО «СИТРОНИКС».

Информационные технологии

(US\$, млн)	2007	2006
Выручка	763,3	559,4
OIBDA	21	21
Активы	252,1	177,3

Бизнес-направление обеспечило 47% (2006 г. - 35%) от общей выручки компании в 2007 году. За 2007 год доходы бизнес-направления «СИТРОНИКС Информационные Технологии» увеличились на 36,6% по сравнению с 2006 г., по мере того как предприятие продолжало демонстрировать хорошие результаты в четвертом квартале как в области системной интеграции, так и в дистрибуции.

Показатель OIBDA бизнес-направления «СИТРОНИКС Информационные Технологии» в 2007 году составил US\$ 21 млн, так же как и в предыдущем периоде, в то время как маржа по показателю OIBDA незначительно снизилась. В течение этого периода «СИТРОНИКС» испытывал давление со стороны конкурентов на маржу в сфере дистрибуции в связи с ростом конкуренции на российском и украинском рынках. В 2007 г. направление значительно увеличило свою долю на рынках стран СНГ и в России.

В марте 2008 года «СИТРОНИКС» приобрел у компании Melrose Holding Company 36% долю в «Квазар-Микро» за US\$ 116,9 млн. В результате сделки ОАО «Ситроникс» теперь владеет 87% долей «Квазар-Микро», а Melrose Holding Company имеет 3,07% долю в ОАО «СИТРОНИКС».

Микроэлектронные решения

(US\$, млн)	2007	2006
Выручка	217,2	122,6
OIBDA	38,4	26,4
Активы	486,1	205,1

Выручка бизнес-направления «СИТРОНИКС Микроэлектронные Решения» составила 13% от общей выручки компании в 2007 году по сравнению с 8% в 2006 году. Бизнес-направление имеет наилучшие финансовые показатели среди подразделений ОАО «СИТРОНИКС» по результатам 2007 года. Рост выручки составил 77,1% по сравнению с результатами 2006 года. Такая динамика продаж была обусловлена динамично развивающимся спросом на российском рынке микроэлектроники, темпы роста которого примерно вдвое превышают общемировые показатели. Увеличение вдвое заказов от российского правительства на проекты НИОКР стало возможным благодаря тому, что ОАО «СИТРОНИКС» в 2007 году сохранил технологическое лидерство в отрасли, в том числе, благодаря открытию производства интегральных микросхем с топологическим уровнем 0,18 микрон по технологии EEPROM на мощностях завода «Микрон» в Зеленограде.

Данное направление продемонстрировало рост показателя OIBDA на уровне 45,4% по сравнению с 2006 г., в то время как маржа по показателю OIBDA незначительно уменьшилась в результате существенного увеличения продаж смарт-карт, которые исторически имеют более низкую маржу по сравнению с другими продуктами бизнес-направления «СИТРОНИКС Микроэлектронные Решения». Однако положительное влияние на маржу по показателю OIBDA оказало увеличение проектов НИОКР в результате подписания контрактов с Роспромом (Российским Федеральным Агентством по промышленности). В 2007 году бизнес-направление продемонстрировало рост продаж SIM-карт в странах СНГ на 15% по сравнению с прошлым годом.

Потребительские сервисы и товары

(US\$, млн)	2007	2006
Выручка	69,3	220,3
OIBDA	(55,4)	(14,2)
Активы	112,8	220,8

В 2007 году в рамках текущей программы реструктуризации компании, сегменты «Потребительская электроника» и «Контрактное производство электроники» были объединены в единое бизнес-направление «СИТРОНИКС Потребительские Сервисы».

и Товары». Новый сегмент осуществляет контрактную сборку электронных товаров для внешних заказчиков, а также реализует потребительскую электронику под брендом «СИТРОНИКС», которая реализуется торговыми сетями по всей России. За прошедший период «СИТРОНИКС» укрепил команду менеджеров, внедрил программы по снижению затрат и улучшил системы контроля качества вследствие оценки текущих отношений с поставщиками и цепочки поставок. Доля данного сегмента в общей выручке составила 4% в 2007 году и 14% - в 2006 году.

Выручка бизнес-направления «СИТРОНИКС Потребительские Сервисы и Товары» снизилась в годовом исчислении вследствие отказа от реализации продуктов сторонних брендов и некоторых собственных продуктов. Убыток по показателю OIBDA в данном сегменте вырос в 2007 году по сравнению с 2006 г. как результат текущей реструктуризации бизнеса, в рамках которой было начислено US\$ 47,3 миллионов резервов в связи с применением консервативного подхода к возможности реализации некоторых активов.

Социальная ответственность

Человеческие ресурсы

Известное утверждение о том, что люди - наиболее ценный актив любой компании, еще более справедливо для «СИТРОНИКСа», как ведущего игрока на рынке «высоких технологий». В условиях высокой конкуренции на рынке динамичное развитие компании становится возможным при условии постоянного внедрения инноваций и высококвалифицированных инженерных решений. Именно поэтому человеческие ресурсы являются одновременно ключевым фактором будущих успехов компании и центральной частью ее политики в области социальной ответственности.

Руководство «СИТРОНИКСа» убеждено, что подбор талантливых молодых специалистов, четкая постановка задач, конкурентоспособный компенсационный пакет, внедрение эффективной системы поощрений для лучших сотрудников и содействие в достижении их личных и профессиональных целей, является существенным условием успеха компании. Такая политика демонстрирует высшую степень ответственности компании, предоставляющей возможность более чем 10 000 сотрудников достигать личных целей и вносящей свой вклад в благосостояние местных сообществ тех регионов, где работают предприятия «СИТРОНИКСа».

Основная цель «СИТРОНИКСа» - сформировать постоянную команду высококвалифицированных специалистов, привлекая и удерживая наиболее одаренных и перспективных. При определении зарплаты любого сотрудника учитывается его вклад в благосостояние компании, а ее размер соответствует уровню оплаты труда в компаниях, работающих в той же отрасли на аналогичных рынках (для расчета используются данные компаний PriceWaterhouseCoopers и Watson Wyatt).

Компания приняла Положение о заработной плате и мотивации, регламентирующее процесс формирования привлекательного компенсационного пакета. Его размер и состав зависит от квалификации сотрудника, вида работ, которые он исполняет, а также достигнутых результатов. Кроме того, для сотрудников «СИТРОНИКСа» предусмотрены дополнительные льготы, такие как добровольное медицинское страхование, страхование от несчастных случаев и доступ к негосударственному пенсионному фонду АФК «Система».

«СИТРОНИКС» разрабатывает систему ключевых показателей оценки эффективности труда (KPI), устанавливающую ясные и детально описанные количественные и качественные цели и задачи для сотрудников. На сегодняшний момент эта система применяется для оценки работы топ-менеджеров «СИТРОНИКСа», но в 2008 году она будет распространена по всей компании. Кроме того, за достижение высоких результатов сотрудники получают премии, а

менеджеры на предприятия - вознаграждения по итогам работы квартала, полугодия и года.

HR-департамент «СИТРОНИКСа» регулярно проводит оценку работы сотрудников компании. Цель этих исследований – определить прогресс в достижении краткосрочных и долгосрочных целей, а также организовать процесс «обратной связи» для менеджмента компании. В течение 2007 года в рамках оптимизации работы ряда подразделений и формирования управленческого резерва на 2007-2008 гг. масштабное исследование проводилось в «НИИМЭ и Микрон». А в конце года там же был проведен специальный анализ, целью которого было формирование индивидуальных планов образования и развития для сотрудников компании.

Проведенное в 2007 году в компании «Квазар-Микро» исследование позволило оценить профессиональные качества менеджеров, понять их роль в будущем развитии бизнеса, определить уровень технической подготовки специалистов и на основании этих данных сформировать образовательные программы, необходимые для повышения их квалификации. Наряду с оценкой способностей менеджеров с помощью исследования удалось выявить сотрудников, которые потенциально могут составить управленческий резерв компании. На основании данных исследования были составлены индивидуальные планы развития для перспективных специалистов. Кроме того, для оценки мотивационных факторов и условий труда среди сотрудников компании был проведен анонимный опрос. В 2007 году в компании «Квант» для снижения уровня производственного брака была реализована программа повышения квалификации основного производственного персонала, результаты которой также подверглись оценке. В то же время, подобное комплексное исследование было проведено в компании «Концэл»: для выявления потенциала роста сотрудников внутри компании были оценены не только их профессиональные компетенции, но и деловые качества.

В компании регулярно проводятся различные мероприятия, направленные на укрепление корпоративной культуры. «СИТРОНИКС» проактивно выстраивает коммуникации внутри компании, используя электронную версию корпоративной газеты – ее свежие материалы беспрепятственно могут читать сотрудники всех филиалов и дочерних компаний. В 2007 году были проведены конкурс детского рисунка и фотоконкурс, в которых приняли участие сотрудники всех компаний, входящих в группу. Кроме того, сотрудники «СИТРОНИКСа» регулярно участвуют в спортивных состязаниях, организуемых АФК «Система».

Инвестиции в своих сотрудников – залог успеха «СИТРОНИКСа». Для всех предприятий и бизнес-направлений компания организует обучающие программы: для новых сотрудников и тех, кто получил новые назначения, - обучение без отрыва от производства; для специалистов, осваивающих новое оборудование – специализированные сертифицирующие тренинги; курсы повышения квалификации или переквалификации для тех, кто меняет профиль деятельности. Совместно с Корпоративным университетом АФК «Система», а также с высшими учебными заведениями проводятся семинары, тренинги, сессии по трудоустройству и различные специализированные обучающие программы.

Приверженность «СИТРОНИКСа» стратегии инвестирования в человеческие ресурсы подтверждают следующие факты: в 2007 году 2 411 сотрудников прошли обучение внутри компании, еще 8 247 приняли участие во внешних краткосрочных тренингах. 372 сотрудника компании получают образование в различных учебных заведениях в рамках долгосрочных программ.

В 2007 году сотрудники компании проходили обучение по следующим программам: программа АССА для финансовых менеджеров, курсы английского языка, курсы сетевой безопасности Windows 2003, «Презентация как элемент бизнеса», «Финансовый анализ», «Планирование», «Контроль за улучшением экономической активности» для менеджеров среднего звена и другие.

Многие сотрудники «СИТРОНИКСа» обучаются в высших учебных заведениях, получая научные степени, дипломы в области бизнеса, а также совершенствуя свои технические навыки. Компания практикует и развивает программы обмена кадрами и трудоустройства с международными компаниями, в число которых входят Infineon, Agilent и STMicroelectronics. Например, в мае 2007 года, группа инженеров «НИИМЭ и Микрон» проходила полуторамесячный курс обучения во Франции на предприятии STMicroelectronics.

Конструктивные долгосрочные отношения с местными и национальными техническими учебными заведениями для «СИТРОНИКСа» и его дочерних компаний жизненно важны – перспективные выпускники приходят на работу в компанию, а для сотрудников на базе этих учебных заведений организуются специализированные обучающие программы. Для образовательных учреждений связи с «СИТРОНИКСом» обеспечивают не только финансирование, но и служат дополнительным преимуществом для привлечения студентов: специалисты компании читают лекции студентам, студенты проходят обучение, а впоследствии имеют возможность трудоустроиться на предприятиях «СИТРОНИКСа».

Например, в «НИИМЭ и Микрон» действует программа привлечения молодых специалистов, предусматривающая тренинговые программы для ее участников. Студенты принимают участие в образовательных программах, финансируемых компанией, имеют возможность посетить предприятия различных бизнес-направлений в рамках ознакомительных экскурсий, посещают лекции специалистов «СИТРОНИКСа» в своих учебных заведениях. На предприятиях «НИИМЭ и Микрон» проходят практику студенты четвертого и пятого курсов и 20-30% из них приходят работать в компанию по окончании учебы.

Бизнес-направление «Телекоммуникационные решения» и его дочерние компании имеют соглашения с пятнадцатью учебными заведениями, среди которых Московский горный университет, Сибирский государственный университет телекоммуникаций и информатики. Предприятия «СИТРОНИКСа» в Чешской республике и его дочерние компании сотрудничают с Чешским и Словацким техническими университетами. Intracom Telecom в Греции имеет крепкие связи с ведущими техническими учебными заведениями, расположенными по всей стране.

Бизнес-направление «Микроэлектронные решения» сотрудничает с шестью образовательными учреждениями: «НИИМЭ и Микрон» - с Московским государственным институтом электронной техники, Московским государственным институтом делового администрирования и Всесоюзным заочным финансово-экономическим университетом, ВЗПП «Микрон» - с Воронежским государственным техническим университетом, а «НИИ точной механики» - с Московским государственным университетом электронной техники, политехническим колледжем №50 и Государственным профессиональным лицеем №39.

Сегмент контрактной сборки «СИТРОНИКСа» имеет соглашения с четырьмя учебными заведениями. «Квант» сотрудничает с Московским государственным университетом электронной техники, политехническим колледжем №50 и Государственным профессиональным лицеем №39. Компания «Элион» работает в сотрудничестве с Московским автомобильным институтом и Московским государственным институтом электронной техники. С ним же сотрудничает еще одна компания, входящая в «СИТРОНИКС», «Концэл».

Спонсорство и благотворительность

Инновационные компании с высококвалифицированными кадрами, производящие высокотехнологичные продукты и услуги и способствующие развитию высокопроизводительных отраслей и постоянному повышению качества жизни людей, - это и есть основной вклад «СИТРОНИКСа» в развитие экономик и общественных институтов тех стран, на территории которых работают предприятия компании. В «СИТРОНИКСе» убеждены, что, только обеспечив каждому гражданину свободный доступ к начальному и среднему образованию, а также спортивно-развлекательной инфраструктуре, можно рассчитывать на формирование процветающего общества и динамично развивающейся экономики, создающих спрос на продукцию компании и обеспечивающих ее квалифицированными кадрами.

«СИТРОНИКС» и его дочерние компании участвуют в России в ряде городских программ, направленных на социальную поддержку семей с детьми. «НИИМЭ и Микрон» частично компенсирует стоимость путевок в летние оздоровительные учреждения для семей с детьми до 14-ти лет. В сентябре 2007 года был организован отдых для семей в рекреационном комплексе «Жемчужный берег». Кроме этого, компания регулярно проводит спортивно-развлекательные мероприятия, включая факультативные командные соревнования, специальные детские дни, тематические события и другие состязания.

Компания «НИИМЭ и Микрон» учредила Благотворительный фонд, поддерживающий детей из неблагополучных семей, а также семьи, у которых есть дети с физическими недостатками. Кроме того, фонд поддерживает ветеранов, работавших в «НИИМЭ и Микрон». Сотрудники потенциально вредных производств, особенно женщины репродуктивного возраста, проходят ежегодное бесплатное медицинское обследование. Предприятие также поддерживает зеленоградский клуб регби «Доверие».

Компания «Квазар-Микро» внедряет высокие технологии в систему начального образования: с января 2007 года при Московском департаменте образования проводятся универсальные интерактивные занятия, которые были внедрены в лицее № 1557 в Зеленограде еще в июне 2006 года. Кроме того, «Квазар-Микро» был спонсором Чемпионата мира по спортивному ориентированию для инвалидов: соревнования прошли в Киеве в августе 2007 года в рамках Чемпионата мира по спортивному ориентированию и в них приняли участие 85 спортсменов с физическими недостатками из 17-ти стран мира.

Intracom Telecom в 2007 году обеспечила компьютерами начальные и средние школы в Греции, а также активно поддерживала греческие отделения организаций «Врачи без границ» и SOS Children's Village. Программы поддержки образования были реализованы и в Армении: студентам были выделены гранты на летнее образование и покупку книг. Софийский технический университет получил оборудование, а также образовательные ресурсы для греков, проживающих в Болгарии. В Греции, Армении, Болгарии и Румынии компания оказывала поддержку детским благотворительным организациям, предоставляя помощь и образовательные гранты сиротам, беженцам, а также медицинским и спортивным организациям.

В Чешской Республике «СИТРОНИКС» оказывал финансовую поддержку Удинскому институту, в котором учатся дети-инвалиды, а также в течение многих лет является партнером Чешского консультационного центра для беженцев, оказывающего им юридическую, социальную и психологическую помощь. С 2005 года «СИТРОНИКС» и Факультет электронной техники Чешского технического университета в Праге реализуют совместный проект, известный как «Научно-исследовательский центр СИТРОНИКС», который поддерживает развитие новых услуг, систем и оборудования для телекоммуникаций. В рамках данного проекта студенты могут на практике познакомиться с наиболее современными системами, применяемыми в отрасли. Через Фонд партнерства компания участвует в защите лесов в Чешской Республике. Кроме того, «СИТРОНИКС» оказывает поддержку ряду детских организаций, среди которых школы, приюты для сирот и т.п. Компания поддерживает другие инициативы, такие как программа «Красного креста», предоставившего в 2007 году специальные мониторы для родильных домов с целью предотвращения внезапной смерти новорожденных.

Подтверждая свою приверженность стратегии социальной ответственности, компания Intracom Telecom прошла сертификацию по стандарту Social Accountability SA 8000:2001. Данный стандарт подтверждает наличие безопасной и недискриминационной рабочей среды, которая соответствует всем правилам охраны здоровья и безопасности, предоставляя равные возможности всем сотрудникам, независимо от их этнической принадлежности, пола или вероисповедания. В своей экологической политике Intracom Telecom опирается на стандарт ISO 14001:2004, а в связанной с ней политике охраны здоровья и соблюдения норм безопасности - на такие международные стандарты как OSHAS 1800:1999.

Финансовая отчетность

Текст раздела – см. отдельный файл.

Контакты

ОАО «СИТРОНИКС»

125047, Москва
Ул. 3-я Тверская-Ямская, д.39/5, стр.1

Тел. +7 495 225 0030
Факс +7 495 225 0036
E-mail: sitronics@sitronics.com

www.sitronics.com

Департамент по связям с инвесторами

Тел. +7 495 221 9826
ir@sitronics.com
