ПРЕДВАРИТЕЛЬНО УТВЕРЖДЕН
решением Совета директоров 28.05.2013г.
(протокол №12 от 30.05.2013 г.)

УТВЕРЖДЕН
решением Общего собрания акционеров
30.06.2013 г. (протокол №5 от 04.07.2013 г.)

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ

Открытого акционерного общества «Франчайзинговая компания САН»

за 2012 год

Генеральный директор
ОАО «Франчайзинговая компания САН» _____ / А.Б. Боруш

Главный бухгалтер
ОАО «Франчайзинговая компания САН» _____ / Н.А. Бородина

1. О КОМПАНИИ

1.1. Общая информация об обществе

Полное наименование общества: Открытое акционерное общество «Франчайзинговая компания САН».

Место нахождения общества: Российская федерация, 633009, Новосибирская область, г. Бердск, ул. Зеленая роща, 7/1.

Сведения о регистрации общества: Зарегистрировано в едином государственном реестре юридических лиц 4 мая 2010 г., свидетельство о государственной регистрации 54 № 004049290, ОГРН 1105445000902.

Уставный капитал общества: 30 000 000 рублей, разделен на 30 000 обыкновенных именных бездокументарных акций, номинальной стоимостью 1000 рублей.

Органы управления обществом: общее собрание акционеров, совет директоров, единоличный исполнительный орган.

1.2. История возникновения и развитие

Деятельность Франчайзинговой компании САН начиналась с деятельности первого арт-центра УФ-печати и дизайна SUN Studio.

Новосибирский производитель УФ-принтеров и чернил - компания Sun Innovations - создала в Новосибирске и в Москве центр оказания услуг печати изображений на различные поверхности, а партнеры компании – такой же центр УФ-печати в Томске. В результате, на основе разнообразного опыта этих центров были описаны бизнес-процессы производства, маркетинга и продаж, подготовлены юридические процедуры - и на выставке BuyBrand 2009 представлена концепция франчайзингового бизнеса, суть которой заключается в предложении к приобретению у Компании готовой бизнес-модели (франшизы).

Приобретая франшизу, покупатель (франчайзи) получает проверенные технологии продаж и организации бизнеса, обучение технологиям производства и имеет возможность использовать сильную маркетинговую поддержку Компании. Кроме того, Компания оказывает комплексную и всестороннюю помощь и поддержку по различным вопросам тем, кто приобретает франшизу. В итоге, для франчайзи создается свой бизнес, позволяющий предоставлять уникальную услугу печати изображений на любых поверхностях и удовлетворяющий, соответственно, спрос множества категорий потребителей.

Таким образом ОАО «Франчайзинговая компания САН» занимается развитием франчайзинговой сети центров печати SUN Studio. На конец 2011 года свою деятельность успешно осуществляют около 70 центров УФ-печати. Готовую бизнес-модель SUN Studio активно покупают за рубежом: центры SUN Studio работают в Париже (Франция), Дубае (ОАЭ), Стамбуле (Турция), Гонконге (Китай) и еще 7 странах мира. Для стимулирования международного роста сети в ближайшее время планируется вложение капитала в 50 студий, первые из которых будут открыты, прежде всего, в ключевых для Компании регионах и городах: Нью-Йорк, Сингапур, Мюнхен, Милан.

С ростом и развитием франчайзинговой сети, развивается и сама бизнес-модель центра УФ-печати. Компания регулярно проводит мониторинг работы действующих центров. Полученные результаты позволяют совершенствовать технологии печати и рекомендации по организации бизнеса, что в свою очередь помогает создать основу для модернизации деятельности существующих франчайзи и дополнительно привлекает новых клиентов за счет оптимизации франчайзингового продукта.

1.3. Положение общества в отрасли

На сегодняшний день рынок франчайзинга в России находится на первых этапах его развития. По разным экспертным оценкам, на отечественном рынке сейчас представлено от 600 до 800 франчайзинговых концепций. Россия входит в число лидеров по темпам развития франчайзинга, однако, по-прежнему, сильно отстает от развитых стран по общему количеству.

Из анализа прошлых лет можно сделать вывод о снижении доли иностранных брендов, представленных на российском рынке франчайзинга.

При этом доля московских франчайзеров значительно преобладает на долей региональных франчайзеров и составляет около 72% от общероссийского рынка.

В общем количестве франшизных систем лидирует розничная торговля. На доли этой отрасли приходится, по разным оценкам, 48-55%.

Франчайзинговая сеть Центров УФ-печати SUN Studio стремительно развивается, как и, в целом, франшизные системы.

Несмотря на стремительный рост франшизных систем, в целом, ОАО «Франчайзинговая компания САН» является единственной, которая предлагает организовать бизнес в сфере УФ-печати. Кроме этого, бизнес-модель, разработанная ОАО «Франчайзинговая компания САН», основана на уникальном оборудовании, не имеющим аналогов в мире. В отличие от других принтеров, УФ-принтер, который устанавливается в центрах SUN Studio, позволяет печатать цветные изображения фотографического качества практически на любых поверхностях.

Объём рынка УФ-печати неуклонно растет. Это связано с быстрым развитием и внедрением в жизнь инновационных технологий, ужесточением экологических требований, высоким качеством готовой продукции и ростом спроса на нее.

Рост объёма рынка УФ-печати связан с увеличением спроса как на печать на традиционных материалах (бумага, картон, пластик), так и с возрастающим интересом к нанесению изображений на «нетрадиционные» материалы: твердые неровные поверхности (фактурное стекло, пробка, корпус ноутбука), мягкие поверхности (ткань, баннер, плёнка) и др.

Спектр материалов для УФ-печати, и, соответственно, база для дальнейшего роста объёма печатной продукции, значительно шире, чем для других технологий. Благодаря УФ-печати стало возможным нанесение изображений в строительной сфере, мебельном производстве, предметном и интерьерном дизайне, в сфере рекламного и сувенирного бизнеса.

В консервативном сценарии, описанном крупнейшим консалтинговым агентством I.T. Strategies, рост рынка печатной продукции, изготовленной на УФ-принтерах, будет происходить за счет материалов, которые не могут быть запечатаны на традиционных принтерах. Традиционные виды печати ждёт полное замещение УФ-технологиями.

Кроме этого, ОАО «Франчайзинговая компания САН» постоянно осуществляет поиск новых рынков для применения этих услуг УФ-печати, а также разработкой новых технологий, с помощью которых УФ-печать может быть адаптирована для конкретной поверхности. Это позволяет говорить уже о создании новых конкурентных преимуществ у продукта компании.

Вышеперечисленные тенденции дополнительно подтверждают актуальность бизнес-модели, предлагаемой ОАО «Франчайзинговая Компания САН». В течение ближайших нескольких лет, совпадающих с предполагаемым сроком реализации проекта Компании, объем рынка УФ-печати существенно увеличится. Следовательно, неизменно высоким будет спрос на услуги центров печати SUN Studio, и, значит, на саму бизнес-модель такого центра, которую предлагает ОАО «Франчайзинговая компания САН».

Однако развитие ранка франчайзинга в России сдерживает ряд объективных факторов.

В первую очередь это практически отсутствие в России возможности получения банковского кредита на открытие предприятия по франшизе на льготных условиях. Подобные заявки банки преимущественно рассматривают на общих основаниях в рамках своих программ по кредитованию малого бизнеса. Однако, уже сейчас можно сделать вывод, что ситуация меняется и инициатором этих изменений выступают и банки, и сами франчайзеры. Компания была аккредитована при UniCredit Bank Украина, что позволит франчайзи на территории Украины получить кредит для открытия собственного бизнеса.

Во-вторых, негативно сказывается на развитии франчайзинга в России недостаточное правовое регулирование этих отношений. С вступлением в силу Федерального закона от 18.07.2011 N 216-ФЗ "О внесении изменений в часть вторую Гражданского кодекса Российской Федерации" ситуация несколько улучшилась. Договор коммерческой концессии, которым оперирует Гражданский кодекс РФ, стал более схож с общепринятой системой франчайзинга и существенно усилил позицию франчайзера. По прогнозам специалистов Российской ассоциации франчайзинга, внесенные в Гражданский кодекс РФ изменения будут способствовать распространению франчайзинга, привлекут в Россию новые крупные бренды. Однако нельзя сказать, что действующее правовое регулирование достаточно для активного развития франчайзинга в России. По мнению специалистов, решением законодательного вопроса, возможно, станет принятие закона "О франчайзинге".

Однако динамика развития франчайзингового рынка в целом и высокая конкурентоспособность продукта ОАО «Франчайзинговая компания САН» позволяют сгладить существующие негативные факторы. Кроме этого, Компанией активно используются различные мотивационные программы для франчайзи. Например, предоставление отсрочки по уплате роялти, обратный выкуп оборудование, совместное участие в капитале организации-франчайзи и другие.

1.4. Приоритетные направления деятельности

Основными видам деятельности ОАО «Франчайзинговая компания САН» являются:

1. Продажа бизнес-модели.

Продажа франшизы осуществляется путем заключения с франчайзи договора о предоставлении информации и сведений, имеющих коммерческую ценность, по которому Компания:

- передает франчайзи, в том числе, информацию о порядке организации бизнеса, описание технологий печати, формы отчетности, формы юридических документов, информацию о ведении бухгалтерского учета и отчетности;
- проводит обучение сотрудников франчайзи;
- предоставляет вспомогательную продукцию, необходимую на начальном этапе деятельности центра печати;
- оказывает содействие и помощь франчайзи по различным вопросам, возникающим в период деятельности центра;

Выручка формируется за счет получения от покупателей паушальный взноса – единовременного вознаграждения, оплачиваемое после заключения договора, и роялти – ежемесячного вознаграждения, выплачиваемого в течение срока действия договора.

2. Продажа печатного оборудования.

3. Оказание вспомогательных услуг: дизайнерских, консультационных, аутсорсинговых.

4. Продажа вспомогательной продукции: рекламной продукции (каталоги, листовки), образцов печати, чернил для принтеров.

1.5. Информация об объеме использованных в отчетном году видов энергетических ресурсов

Деятельность общества связана с продажами готовой продукции и оказанием вспомогательных услуг. В связи с этим использование обществом энергетических ресурсов незначительно. Учет объемов потребляемых энергоресурсов и их стоимости обществом не ведется.

2. ОТЧЕТ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ О РЕЗУЛЬТАТАХ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА ПО ПРИОРИТЕТНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ОАО «Франчайзинговая компания САН» осуществляет свою деятельность с мая 2010 года.

Основными направлениями деятельности общества являются развитие сети центров УФ – печати SUN Studio и продажа оборудования как своим франчайзи, так и сторонним клиентам. Таким образом, основные доходы Компании формируются за счет реализации печатного оборудования и за счет продажи бизнес-модели (франшизы) с последующим получением роялти, а так же за счет продажи сопутствующих товаров и услуг. Незначительную долю в объеме продаж составляют услуги дизайнера, финансовые услуги.

1. Анализ доходов:

Ниже в табл. 1 приведен отчет о прибылях и убытках (ф-2) 2012 год

Табл. 1 Отчет о прибылях и убытках (ф-2), т. руб.

Наименования показателей бухгалтерского баланса	Код	2011	2012
I. Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка	**2110**	**13 544**	**46 021**
Себестоимость	2120	-2 860	-19 447
Валовая прибыль (убыток)	**2100**	**10 684**	**26 574**
Коммерческие расходы	2210	-13 864	-38 602
Управленческие расходы	2220	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	**2200**	**-3 180**	**-12 028**
II. Прочие доходы и расходы		-	-
Проценты к получению	2320	502	4 108
Проценты к уплате	2330	-	-138
Доходы от участия в других организациях		-	-
Прочие доходы	2340	17 870	4 541
Прочие расходы	2350	-17 962	-5326
Прибыль (убыток) до налогообложения	**2300**	**-2 770**	**-8 843**
Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	1 769
Прочее	2460	-47	-
Прибыль (убыток) от обычной деятельности	**160**	**-2 817**	**-7 074**

Из таблицы видно, что рост выручки в 2012 году по сравнению с 2011 годом составил 340% . Это произошло за счет увеличения выручки от продажи оборудования, увеличения дохода по роялти и за счет прочих доходов (Табл. 3, Табл. 5).

Существенно изменилась структура выручки: если в 2011 году на выручку от продажи франшиз приходилось 47%, то в 2012 году – только 13%. Существенную часть выручки (62%) в 2012 году составила выручка от продажи оборудования. Поэтому можно утверждать, что наряду со значительным увеличением объема выручки и ростом Компании произошла заметная переориентация Компании с франчайзинговой

деятельности на реализацию оборудования. Поэтому количество проданных франшиз в 2012 г. существенно снизилось:

Табл. 2 Объем реализации франшиз за 2011, 2012 год (в т.ч. по акции).

Франшизы	**2011**		**2012**	
	шт	руб. (без НДС)	шт	руб. (без НДС)
по акции по 50 т.р. (с НДС)	10	423 729	0	
по рыночной цене	24	5 926 023	19	6 013 104
Итого:	**34**	**6 349 752**	**19**	**6 013 104**

Из Табл.2 следует, что количество проданных франшиз снизилось на 44%, однако выручка снизилась незначительно – на 5%. К положительным моментам следует отнести тот факт, что после реализации франшизы (единоразовый платеж), компания получает роялти в течение 5 лет. Таким образом, сумма реализации от роялти с каждым годом растет. Из Табл. 3 видно, что в 2012 году выручка по роялти выросла более чем в 2 раза (214%).

Табл. 3 Объем реализации роялти за 2011, 2012 год (Россия, зарубежье).

Роялти	**2011**	**2012**
	руб. без НДС	руб. без НДС
Выручка	**3 355 701**	**7 175 941**

Из Табл. 4. видно, что развитие франчайзинговой сети продолжается как на территории России, так и за рубежом. В 2012 году произошло увеличение международных продаж франшизы в процентном соотношении по сравнению с 2011 годом.

Табл. 4 Объем реализации франшиз за 2011, 2012 год (Россия, зарубежье).

Франшизы	**2011**		**2012**	
	%	штук	%	штук
Россия	71%	24	63%	12
Зарубежье	29%	10	37%	7
Итого:	**100%**	**34**	**100%**	**19**

Как уже говорилось выше, в 2012 году Компания получила основной доход от реализации печатного оборудования (в 2011 году продажи оборудования составляли 22% от общей выручки), от поступлений роялти, от продаж франшизы. Общая структура выручки 2012 года приведена в Табл. 5

Табл. 5 Выручка от реализации без НДС за 2011, 2012 год.

Выручка	%	**2011**	%	**2012**
		руб. без НДС		руб. без НДС
Оборудование	22%	3 044 966	62%	28 592 284
Роялти	25%	3 355 701	16%	7 175 941
Франшиза	47%	6 349 752	13%	6 013 104
Прочие доходы (продажа каталогов, образцов, листовок)	3%	405 055	4%	2 006 045
Услуги по организации бизнеса	0%		4%	1 814 312
Услуги дизайнера, финуслуги	3%	388 781	1%	419 738
Итого:	**100%**	**13 544 256**	**100%**	**46 021 424**

2. Анализ расходов:

Сумма коммерческих расходов выросла в 2,8 раза по сравнению с 2011 годом при увеличении выручки за тот же период в 3,4 раза. Расшифровка коммерческих расходов приведена в Табл. 6

Табл.6 Состав коммерческих расходов 2011, 2012. Доля в выручке.

Год	2 010	Доля в выручке	2 011	Доля в выручке	Отклонение
Выручка	**13 544 000**		**46 021 424**		**32 477 424**
Итого расходов	**13 863 969**	**102%**	**38 602 458**	**84%**	**24 738 489**
Расходы на оплату труда	9 650 239	71%	22 166 767	48%	12 516 528
Командировочные расходы	593 441	4%	3 146 947	7%	2 553 506
Расходы на выставки РФ	99 388	1%	2 594 004	6%	2 494 616
Списание ОС и ТМЦ на себестоимость			2 274 501	5%	2 274 501
Расходы на выставки международные	948 512	7%	2 143 058	5%	1 194 546
Агентские услуги		0%	1 090 770	2%	1 090 770
Аренда	183 014	1%	996 893	2%	813 879
Транспортные расходы			611 783	1%	611 783
Реклама	389 309	3%	482 113	1%	92 804
Хозяйственные нужды			430 595	1%	430 595
обучение по франшизе	336 206	2%	424 673	1%	88 467
Материальные затраты (Общехозяйственные)	384 358	3%	384 038	1%	-320
Информационные услуги	114 903	1%	363 899	1%	248 996
Прочие расходы	198 349	1%	246 366	1%	48 017
Обслуживание систем учета			203 649	0%	203 649
Лицензии, сертификаты			175 194	0%	175 194
Услуги связи			174 879	0%	174 879
Расходы на гарантийный ремонт и обслуживание			141 382	0%	141 382
Услуги по дизайну			114 030	0%	114 030
Ремонт (модернизация) оборудования б/у			97 731	0%	97 731
Конференция			96 000	0%	96 000
Представительские расходы	114 159	1%	72 123	0%	-42 037
Услуги банка			48 051	0%	48 051
Амортизация	20 182	0,1%	31 948	0%	11 766
расходы на технологические разработки	15 000	0,1%	30 199	0%	15 199
Аудиторские услуги			30 000	0%	30 000

Услуги почты и экспресскурьера	16 908	0,1%	22 109	0%	5 201
Подготовка и обучение кадров	800 000	6%	8 755	0%	-791 245

Основной рост приходится на статью «Расходы по оплате труда» (информация по численности приведена в Табл.7), "Расходы на выставки РФ", "Аренда", "Командировочные расходы", также увеличиваются расходы на информационные услуги на, выставки международные, по обучению по франшизе, на рекламу.

Табл. 7 Среднесписочная численность за 2011, 2012 год, чел.

Год	2011	2012
среднесписочная численность, чел.	17	24

Хочется отметить, что доля коммерческих расходов в выручке снижается с 102% до 84 %, что является положительной тенденцией. Однако в связи с тем, что произошел значительный рост прямой себестоимости (в 6,8 раза), убыток от продаж вырос в 3,8 раза.

Убытки от основной деятельности в 2012 году были частично покрыты прочими доходами, расходами (+3185 т.р.) (справочно - за 2011 год (+410 т.р.)). Таким образом, финансовый результат Компании за год (убыток) увеличился в 2,5 раза.

3. ЧИСТЫЕ АКТИВЫ ОБЩЕСТВА

Под стоимостью чистых активов акционерного общества понимается величина, определяемая путем вычитания из суммы активов акционерного общества, принимаемых к расчету, суммы его пассивов, принимаемых к расчету.

Оценка имущества, средств в расчетах и других активов и пассивов акционерного общества производится с учетом требований положений по бухгалтерскому учету и других нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету. Для оценки стоимости чистых активов акционерного общества составляется расчет по данным бухгалтерской отчетности.

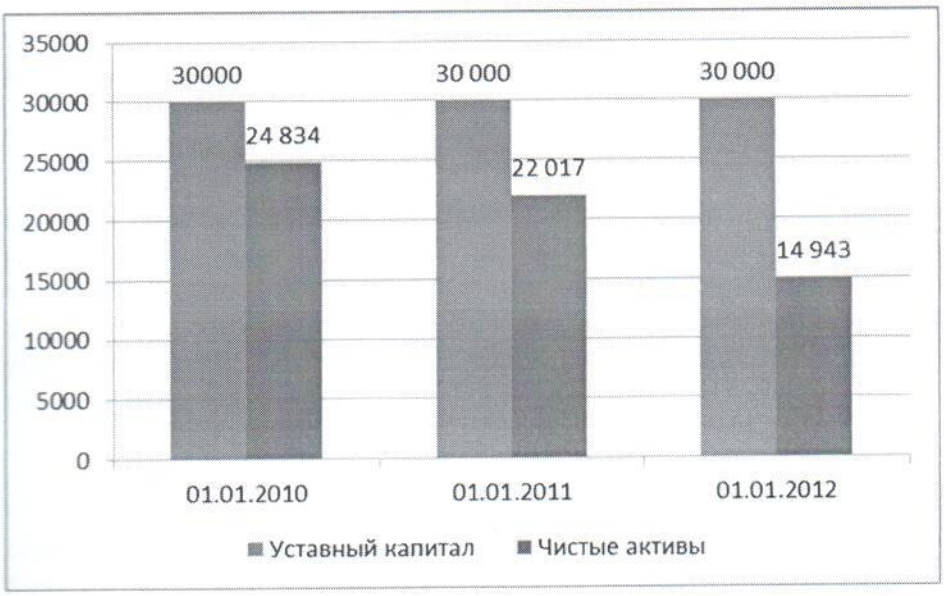
Табл. 11 Баланс (форма – 1)

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2011 г.	На 31 декабря 2012 г.
АКТИВ			
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Нематериальные активы	1110	15	264
Результаты исследований и разработок	1120	-	-
Основные средства	1150	71	477
Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-
Финансовые вложения	1170	2 983	4 296
Отложенные налоговые активы	1180	-	1 769
Прочие внеоборотные активы	1190	-	-
Итого по разделу I	**1100**	**3 069**	**6 806**
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
Запасы	1210	6 973	6 705
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	323
Дебиторская задолженность	1230	13 106	32 286

Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	8 784	107 697
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1 370	3 846
Прочие оборотные активы	1260	401	1 465
Итого по разделу II	1200	30 634	152 322
БАЛАНС	**1600**	**33 703**	**159 128**
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	30 000	30 000
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-
Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-
Резервный капитал	1360	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	-7 983	-15 057
Итого по разделу III	**1300**	**22 017**	**14 943**
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	1410	-	-
Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-
Оценочные обязательства	1430	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-
Итого по разделу IV	1400	-	-
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	1510	-	6 012
Кредиторская задолженность	1520	11 686	138 173
Доходы будущих периодов	1530	-	-
Оценочные обязательства	1540	-	-
Прочие обязательства	1550	-	-
Итого по разделу V	**1500**	**11 686**	**144 184**
БАЛАНС	**1700**	**33 703**	**159 128**

Из анализа приведенных данных бухгалтерского баланса видно, что чистые активы компании снижаются (График 1). Это говорит о том, что за периоды 2010 – 2012 годов предприятие работало в убыток.

График 1. Изменение чистых активов компании.



В 2012 году была продолжена тенденция на снижение стоимости чистых активов к уставному капиталу. Если первые два года снижения можно было объяснить относительно непродолжительным сроком деятельности компании, то в 2012 году причиной уменьшения чистых активов является переориентация Компании на деятельность по продаже оборудования, потребовавшая значительных вложений в закупку оборудования, а так же расходы на участие в выставках, которые не всегда приносили желаемый эффект по увеличению клиентской базы.

Так как по окончании финансового года стоимость чистых активов акционерного общества оказалась меньше его уставного капитала, совет директоров намерен произвести необходимые в таком случае мероприятия в соответствии с законодательством, а именно:

4. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

В перспективе ОАО «Франчайзинговая компания САН» планирует увеличить объем реализации по основным направлениям деятельности до следующих показателей:

Основные показатели	Выручка, т.р.
Выручка от реализации франшизы	10 827
Выручка от роялти	5 440
Выручка от реализации оборудования	31 610
Доходы от оказания финансовых, юридических услуг , и др. услуг	9 650
Прочие доходы	5 940
Итого:	**63 468**

Кроме этого, деятельность ОАО «Франчайзинговая компания САН» в 2013 году планируется развивать по следующим направлениям:

1. Открытие центров печати SUN Studio с совместным капиталом в крупнейших городах мира.

В первую очередь, Сингапур, Мюнхен. Новые центры печати SUN Studio предполагается открывать совместно с инвестором, что позволит, с одной стороны, снизить затраты на организацию УФ-производства, а с другой - повысить эффективность работы первой SUN Studio в конкретном регионе. В результате ожидается рост

международного интереса к концепции SUN Studio, и, соответственно, дальнейшее развитие сети.

2. Регистрация торгового знака SUN Studio во всех целевых регионах.

К задачам Компании в 2013 году относится расширение числа стран, в которых предоставляется правовая охрана в качестве товарных знаков обозначениям, используемым Обществом. К настоящему времени подана заявка на регистрацию товарного знака "SUN STUDIO" по Мадридской системе - международной системе регистрации товарных знаков. Помимо этого, планируется, осуществление регистрации указанного товарного знака в странах, не входящих в вышеуказанную международные систему регистрации.

3. Разработка концепций франчайзингового бизнеса.

ОАО «Франчайзинговая Компания САН» намерено и в дальнейшем совершенствовать действующую бизнес-модель центра УФ-печати для привлечения новых клиентов.

Кроме этого к задачам компании на ближайшее время относится разработка принципиально новых предложений готовых производств и бизнес-концепций. Накопленный опыт позволяет создавать отличные от общей массы представленных на мировом рынке франшиз концепции франчайзингового бизнеса, формируя тем самым новые уникальные конкурентные преимущества. И это позволит Компании охватить практически все сегменты потенциальных инвесторов, и, следовательно, привлечь дополнительные средства.

4. Привлечение инвестиций

Обществом до середины 2013 года будет осуществляться размещение акций дополнительного выпуска. В том числе Компания намерена размещать акции действующим франчайзи и потенциальным клиентам в целях привлечения инвестиций на развитие Компании.

5. РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОБЩЕСТВА

На настоящий момент, Компанией не прогнозируется наступление каких-либо негативных событий, которые окажут или могут оказать существенное влияние на финансовое состояние, движение денежных средств или результаты деятельности Компании.

В том числе, к рискам, вероятность наступления которых определяется Компанией как незначительная, относятся:

1. Риск увеличения себестоимости продукта, ввиду того что специфика деятельности Компании позволяет по минимуму использовать сырье и услуги сторонних организаций и дает возможность самостоятельно регулировать цены на свою продукцию.
2. Риски, связанные с изменением таможенных пошлин и таможенного регулирования.
3. Риски, связанные с изменением процентных ставок, ввиду того, что Компания не привлекает заемные средства для финансирования своей деятельности.
4. Риски, связанные с изменениями в политической и экономической ситуации в стране, ввиду того, что Компания оценивает текущую ситуацию как стабильную и прогнозируемую.
5. Риски, связанные с географическими особенностями страны и региона.

К рискам, которым может быть подвергнута Компания относятся:

1. Рост инфляции.

В условиях инфляции при росте цен на услуги и продукцию сторонних организаций увеличатся затраты Компании, поэтому Компания будет вынуждена повышать цены на свои продукты и услуги, чтобы не уменьшился показатель прибыли. Российская экономика характеризуется в целом высоким уровнем инфляции, которая, тем не менее, имеет тенденции к снижению на протяжении последних лет. Часть расходов Общества зависит от общего уровня цен в России – в частности, заработная плата. В случае роста инфляции Компания планирует уделить особое внимание повышению оборачиваемости оборотных активов, в основном за счет изменения существующих договорных отношений с потребителями с целью сокращения дебиторской задолженности покупателей. В целом влияние инфляционных факторов на финансовую устойчивость эмитента в перспективе не представляется значительным и прогнозируется при составлении финансовых планов компании. Критическими значениями инфляции, по мнению Компании, являются 20-30% годовых. В случае, если значение инфляции превысит указанные значения, Компания планирует увеличить в своих активах долю краткосрочных финансовых инструментов, провести мероприятия по сокращению внутренних издержек.

2. Колебания курса российского рубля

Эмитент осуществляет валютные операции в виде получения выручки от иностранных контрагентов за оказанные услуги. Колебания курса российского рубля по отношению к иностранным валютам оказывает влияние на выручку эмитента от оказания услуг иностранным контрагентам. В дальнейшем укрепление курса рубля приведет к снижению выручки эмитента в виде полученных роялти (ежемесячных платежей), а ослабление курса рубля, наоборот, к увеличению данного вида выручки. Негативные последствия для компании повлечет существенное укрепление курса рубля по отношению к доллару США и к Евро.

3. Усиление конкуренции.

Ужесточение конкуренции, в том числе появление на рынке иных компаний, предлагающих аналогичный (схожий) продукт, может привести к потере доли ОАО «Франчайзинговая компания САН» как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Уникальность продукта Компании в совокупности с уникальностью самого оборудования на котором реализуется бизнес-модель предоставляют Компании высокие конкурентные преимущества. Кроме этого, деятельность Компании, в том числе связана с постоянным совершенствованием продукта (бизнес-модели) и технологий печати, а так же с поиском принципиально новых франчайзинговых концепций. Эти мероприятия позволяют минимизировать риски, связанные с ужесточением конкуренции на рынке франчайзинга.

В целом, вышеизложенные риски, менеджмент Компании оценивает как маловероятные риски со слабым влиянием на финансовые результаты деятельности Компании.

6. СДЕЛКИ, СОВЕРШЕННЫЕ ОБЩЕСТВОМ. ДИВИДЕНДЫ

6.1. Сделки с заинтересованностью

Перечень сделок, в совершении которых имелась заинтересованность, совершенных Обществом в 2012 году:

Предмет сделки: продавец обязуется передать в собственность покупателя оборудование и материалы в количестве и в сроки, установленные в спецификациях к договору, а покупатель, в свою очередь, обязуется принять оборудование и материалы и оплатить их на условиях, предусмотренных договором и Спецификацией.

Стороны сделки: ООО «САН-Европа Дистрибьюшн» - ОАО «Франчайзинговая компания САН».

Лицо, признанное заинтересованным в сделке: Боруш Антон Борисович

Решение об одобрении указанной сделки уполномоченным органом не принималось.

Предмет сделки: продавец обязуется передать в собственность покупателя оборудование и материалы в количестве и в сроки, установленные в спецификациях к договору, а покупатель, в свою очередь, обязуется принять оборудование и материалы и оплатить их на условиях, предусмотренных договором и Спецификацией.

Стороны сделки: ОАО «Франчайзинговая компания САН» - ООО «Арх-проект».

Лицо, признанное заинтересованным в сделке: Боруш Антон Борисович

Решение об одобрении указанной сделки уполномоченным органом не принималось.

Предмет сделки: продавец обязуется передать в собственность покупателя оборудование и материалы в количестве и в сроки, установленные в спецификациях к договору, а покупатель, в свою очередь, обязуется принять оборудование и материалы и оплатить их на условиях, предусмотренных договором и Спецификацией.

Стороны сделки: ОАО «Франчайзинговая компания САН» - Индивидуальный предприниматель Данилова Наталья Юрьевна.

Лицо, признанное заинтересованным в сделке: Боруш Антон Борисович

Решение об одобрении указанной сделки уполномоченным органом не принималось.

Предмет сделки: продавец обязуется передать в собственность покупателя оборудование и материалы в количестве и в сроки, установленные в спецификациях к договору, а покупатель, в свою очередь, обязуется принять оборудование и материалы и оплатить их на условиях, предусмотренных договором и Спецификацией.

Стороны сделки: ОАО «Франчайзинговая компания САН» - Индивидуальный предприниматель Данилова Наталья Юрьевна.

Лицо, признанное заинтересованным в сделке: Боруш Антон Борисович

Решение об одобрении указанной сделки уполномоченным органом не принималось.

Предмет сделки: продавец обязуется передать в собственность покупателя оборудование и материалы в количестве и в сроки, установленные в спецификациях к договору, а покупатель, в свою очередь, обязуется принять оборудование и материалы и оплатить их на условиях, предусмотренных договором и Спецификацией.

Стороны сделки: ОАО «Франчайзинговая компания САН» - ТОО «Весовая»

Лицо, признанное заинтересованным в сделке: Боруш Антон Борисович

Решение об одобрении указанной сделки уполномоченным органом не принималось.

Предмет сделки: продавец обязуется передать в собственность покупателя оборудование и материалы в количестве и в сроки, установленные в спецификациях к договору, а покупатель, в свою очередь, обязуется принять оборудование и материалы и оплатить их на условиях, предусмотренных договором и Спецификацией.

Стороны сделки: ОАО «Франчайзинговая компания САН» - Володин Андрей Николаевич.

Лицо, признанное заинтересованным в сделке: Боруш Антон Борисович

Решение об одобрении указанной сделки уполномоченным органом не принималось.

Предмет сделки: продавец обязуется передать в собственность покупателя оборудование и материалы в количестве и в сроки, установленные в спецификациях к договору, а покупатель, в свою очередь, обязуется принять оборудование и материалы и оплатить их на условиях, предусмотренных договором и Спецификацией.

Стороны сделки: ОАО «Франчайзинговая компания САН» - ООО «Сан Студио Мос».

Лицо, признанное заинтересованным в сделке: Боруш Антон Борисович

Решение об одобрении указанной сделки уполномоченным органом не принималось.

Предмет сделки: правообладатель обязуется предоставить пользователю за вознаграждение, на указанный в договоре срок, а пользователь обязуется принять, право использовать в своей предпринимательской деятельности результаты интеллектуальной деятельности, исключительные права на которые принадлежат правообладателю, право использовать в своей предпринимательской деятельности, принадлежащие правообладателю сведения и информацию производственного, технического, экономического, организационного и иного характера, в том числе охраняемые режимом коммерческой тайны конфиденциальные сведения, являющиеся ноу-хау правообладателя; а также предоставить в процессе обучения персонала пользователя в соответствии с настоящим договором сведения о способах осуществления профессиональной деятельности, использовании имиджа правообладателя.

Стороны сделки: Пользователь Индивидуальный предприниматель Данилова Наталья Юрьевна, Правообладатель – ОАО «Франчайзинговая компания САН».

Лицо, признанное заинтересованным в сделке: Боруш Антон Борисович

Решение об одобрении указанной сделки уполномоченным органом не принималось.

Предмет сделки: правообладатель обязуется предоставить пользователю за вознаграждение, на указанный в договоре срок, а пользователь обязуется принять, право использовать в своей предпринимательской деятельности результаты интеллектуальной деятельности, исключительные права на которые принадлежат правообладателю, право использовать в своей предпринимательской деятельности, принадлежащие правообладателю сведения и информацию производственного, технического, экономического, организационного и иного характера, в том числе охраняемые режимом коммерческой тайны конфиденциальные сведения, являющиеся ноу-хау правообладателя; а также предоставить в процессе обучения персонала пользователя в соответствии с настоящим договором сведения о способах осуществления профессиональной деятельности, использовании имиджа правообладателя.

Стороны сделки: Пользователь ТОО «Весовая», Правообладатель – ОАО «Франчайзинговая компания САН».

Лицо, признанное заинтересованным в сделке: Боруш Антон Борисович

Решение об одобрении указанной сделки уполномоченным органом не принималось.

Предмет сделки: правообладатель обязуется предоставить пользователю за вознаграждение, на указанный в договоре срок, а пользователь обязуется принять, право использовать в своей предпринимательской деятельности результаты интеллектуальной деятельности, исключительные права на которые принадлежат правообладателю, право использовать в своей предпринимательской деятельности, принадлежащие правообладателю сведения и информацию производственного, технического, экономического, организационного и иного характера, в том числе охраняемые режимом коммерческой тайны конфиденциальные сведения, являющиеся ноу-хау правообладателя; а также предоставить в процессе обучения персонала пользователя в соответствии с настоящим договором сведения о способах осуществления профессиональной деятельности, использовании имиджа правообладателя.

Стороны сделки: Пользователь SUN Studio Paris SAS, Правообладатель – ОАО «Франчайзинговая компания САН».

Лицо, признанное заинтересованным в сделке: Боруш Антон Борисович

Решение об одобрении указанной сделки уполномоченным органом не принималось.

Предмет сделки: правообладатель обязуется предоставить пользователю за вознаграждение, на указанный в договоре срок, а пользователь обязуется принять, право использовать в своей предпринимательской деятельности результаты интеллектуальной деятельности, исключительные права на которые принадлежат правообладателю, право использовать в своей предпринимательской деятельности, принадлежащие правообладателю сведения и информацию производственного, технического, экономического, организационного и иного характера, в том числе охраняемые режимом коммерческой тайны конфиденциальные сведения, являющиеся ноу-хау правообладателя; а также предоставить в процессе обучения персонала пользователя в соответствии с настоящим договором сведения о способах осуществления профессиональной деятельности, использовании имиджа правообладателя.

Стороны сделки: Пользователь Володин Андрей Николаевич, Правообладатель – ОАО «Франчайзинговая компания САН».

Лицо, признанное заинтересованным в сделке: Боруш Антон Борисович

Решение об одобрении указанной сделки уполномоченным органом не принималось.

6.2 Дивиденды

Общим собранием акционеров решение о выплате дивидендов в отчетном году не принималось, дивиденды в отчетном году не выплачивались.

7. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

7.1. Совет директоров

Стасюк Наталья Викторовна – председатель Совета директоров.
Год рождения: 1971.
Образование: Высшее. Новосибирский Институт Кооперативной торговли (1994г.), Экономика и управление на предприятии. Томский Государственный Университет (1999 г.), Юриспруденция.
Размер долей на дату окончания отчетного года:
Доля участия в уставном капитале, %: 4,5
Доля принадлежащих обыкновенных акций общества, %: 4,5

Мирчев Владислав Юрьевич
Год рождения: 1970.
Образование: Высшее. Томская государственная архитектурно-строительная академия (1993 г.), Подъемно-транспортные, строительные, дорожные машины и оборудование.
Место работы и должность: ОАО «Франчайзинговая компания САН», директор по стратегии
Размер долей на дату окончания отчетного года:
Доля участия в уставном капитале, %: 0
Доля принадлежащих обыкновенных акций, %: 0

Тыров Сергей Геннадьевич
Год рождения: 1983.
Образование: Незаконченное высшее. Новосибирский Государственный Технический Университет, Юриспруденция.
Место работы и должность: ОАО «Франчайзинговая компания САН», коммерческий директор
Размер долей на дату окончания отчетного года:
Доля участия в уставном капитале, %: 0,33
Доля принадлежащих обыкновенных акций, %: 0,33

Боруш Антон Борисович
Год рождения: 1981.
Образование: Высшее. Новосибирский государственный Технический Университет (2002 г.), Информатика и вычислительная техника.
Место работы и должность: ОАО «Франчайзинговая компания САН», генеральный директор
Размер долей на дату окончания отчетного года:
Доля участия в уставном капитале, %: 0,33
Доля принадлежащих обыкновенных акций, %: 0,33

Парфенова Олеся Анатольевна
Год рождения: 1978.
Образование: Сибирская академия государственной службы Финансы и кредит, экономист, Новосибирский институт экономики и менеджмента, бакалавр менеджмента
Размер долей на дату окончания отчетного года: 0
Доля участия в уставном капитале, %: 0
Доля принадлежащих обыкновенных акций, %: 0

7.2. Единоличный исполнительный орган общества

Единоличным исполнительным директором общества является Генеральный директор.

Генеральным директором избран Боруш Антон Борисович.

Год рождения: 1981.

Образование: Высшее. Новосибирский государственный Технический Университет (2002 г.), Информатика и вычислительная техника.

Размер долей на дату окончания отчетного года:

Доля участия в уставном капитале, %: 0,33

Доля принадлежащих обыкновенных акций, %: 0,33

8. СВЕДЕНИЯ О СОБЛЮДЕНИИ КОДЕКСА КОРПОРАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ

№	Положение Кодекса корпоративного поведения	Соблюдается или не соблюдается	Примечание
1	2	3	4
	Общее собрание акционеров		
1	Извещение акционеров о проведении общего собрания акционеров не менее чем за 30 дней до даты его проведения независимо от вопросов, включенных в его повестку дня, если законодательством не предусмотрен больший срок	Соблюдается	П. 12.8 Устава
2	Наличие у акционеров возможности знакомиться со списком лиц, имеющих право на участие в общем собрании акционеров, начиная со дня сообщения о проведении общего собрания акционеров и до закрытия очного общего собрания акционеров, а в случае заочного общего собрания акционеров – до даты окончания приема бюллетеней для голосования	Соблюдается	П. 17.1 Устава
3	Наличие у акционеров возможности знакомиться с информацией (материалами), подлежащей предоставлению при подготовке к проведению общего собрания акционеров, посредством электронных средств связи, в том числе посредством сети Интернет	Не соблюдается	Предусмотрено право акционеров знакомиться с информацией в порядке, предусмотренном действующим законодательством
4	Наличие в уставе или внутренних документах акционерного общества требования об обязательном присутствии на общем собрании акционеров генерального директора, членов правления, членов совета директоров, членов ревизионной комиссии и аудитора акционерного общества	Не соблюдается	

			предусмотренном действующим законодательством
6	Наличие во внутренних документах акционерного общества процедуры регистрации участников общего собрания акционеров	Не соблюдается	Регистрация участников общего собрания осуществляется в порядке, предусмотренном действующим законодательством
Совет директоров			
7	Наличие в уставе акционерного общества полномочия совета директоров по ежегодному утверждению финансово-хозяйственного плана акционерного общества	Соблюдается	П. 13.2.7
8	Наличие утвержденной советом директоров процедуры управления рисками в акционерном обществе	Не соблюдается	Процедура управления рисками не утверждена
9	Наличие в уставе акционерного общества права совета директоров принять решение о приостановлении полномочий генерального директора, назначаемого общим собранием акционеров	Не применимо	П. 13.2.26 избрание генерального директора отнесено к компетенции Совета директоров
10	Наличие в уставе акционерного общества права совета директоров утверждать условия договоров с генеральным директором и членами правления	Соблюдается	П. 13.2.29 Устава
11	Отсутствие в составе совета директоров акционерного общества лиц, которые признавались виновными в совершении преступлений в сфере экономической деятельности или преступлений против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления или к которым применялись административные наказания за правонарушения в области предпринимательской деятельности или в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг	Соблюдается	В составе совета директоров такие лица отсутствуют
12	Отсутствие в составе совета директоров акционерного общества лиц, являющихся участником, генеральным директором (управляющим), членом органа управления или работником юридического лица, конкурирующего с акционерным обществом	Соблюдается	В составе совета директоров такие лица отсутствуют
13	Наличие в уставе акционерного общества требования об избрании совета директоров	Соблюдается	П. 12.2.4 Устава

	кумулятивным голосованием		
14	Наличие во внутренних документах акционерного общества требования о проведении заседаний совета директоров не реже одного раза в шесть недель	Не соблюдается	Заседания совета директоров созываются по мере необходимости Председателем или по требованию уполномоченных на это действующим законодательством лиц. (П. 13.15 Устава)
15	Проведение заседаний совета директоров акционерного общества в течение года, за который составляется годовой отчет акционерного общества, с периодичностью не реже одного раза в шесть недель	Не применимо	Уставом не установлено проведение заседаний совета директоров не реже одного раза в шесть недель
16	Наличие во внутренних документах акционерного общества порядка проведения заседаний совета директоров	Не соблюдается	Заседания совета директоров проводятся в порядке, предусмотренном действующим законодательством. Внутренние документы обществом не принимались.
17	Наличие во внутренних документах акционерного общества положения о необходимости одобрения советом директоров сделок акционерного общества на сумму 10 и более процентов стоимости активов общества, за исключением сделок, совершаемых в процессе обычной хозяйственной деятельности	Не соблюдается	Уставом предусмотрено одобрение сделок на сумму более 25% активов общества
18	Наличие комитета совета директоров по стратегическому планированию или возложение функций указанного комитета на другой комитет (кроме комитета по аудиту и комитета по кадрам и вознаграждениям)	Не соблюдается	Обществом не сформированы комитеты в составе совета директоров
19	Наличие комитета совета директоров (комитета по аудиту), который рекомендует совету директоров аудитора акционерного общества и взаимодействует с ним и ревизионной комиссией акционерного общества	Не соблюдается	Обществом не сформированы комитеты в составе совета директоров

20	Создание комитета совета директоров (комитета по кадрам и вознаграждениям), функцией которого является определение критериев подбора кандидатов в члены совета директоров и выработка политики акционерного общества в области вознаграждения	Не соблюдается	Обществом не сформированы комитеты в составе совета директоров
21	Создание комитета совета директоров по рискам или возложение функций указанного комитета на другой комитет (кроме комитета по аудиту и комитета по кадрам и вознаграждениям)	Не соблюдается	Обществом не сформированы комитеты в составе совета директоров
22	Создание комитета совета директоров по урегулированию корпоративных конфликтов или возложение функций указанного комитета на другой комитет (кроме комитета по аудиту и комитета по кадрам и вознаграждениям)	Не соблюдается	Обществом не сформированы комитеты в составе совета директоров
23	Наличие утвержденных советом директоров внутренних документов акционерного общества, предусматривающих порядок формирования и работы комитетов совета директоров	Не соблюдается	
	Исполнительные органы		
24	Наличие коллегиального исполнительного органа (правления) акционерного общества	Не предусмотрено	Уставом общества предусмотрен единоличный исполнительный орган
25	Отсутствие в составе исполнительных органов лиц, являющихся участником, генеральным директором (управляющим), членом органа управления или работником юридического лица, конкурирующего с акционерным обществом	Соблюдается	
26	Отсутствие в составе исполнительных органов акционерного общества лиц, которые признавались виновными в совершении преступлений в сфере экономической деятельности или преступлений против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления или к которым применялись административные наказания за правонарушения в области предпринимательской деятельности или в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг. Если функции единоличного исполнительного органа выполняются управляющей организацией или управляющим – соответствие генерального директора и членов правления управляющей	Соблюдается	

	организации либо управляющего требованиям, предъявляемым к генеральному директору и членам правления акционерного общества		
Существенные корпоративные действия			
27	Наличие в уставе или внутренних документах акционерного общества требования об одобрении крупной сделки до ее совершения	Соблюдается	П. 13.2.17
Раскрытие информации			
28	Наличие у акционерного общества веб-сайта в сети Интернет и регулярное раскрытие информации об акционерном обществе на этом веб-сайте	Соблюдается	
29	Наличие во внутренних документах акционерного общества требования о раскрытии информации о сделках акционерного общества с лицами, относящимися в соответствии с уставом к высшим должностным лицам акционерного общества, а также о сделках акционерного общества с организациями, в которых высшим должностным лицам акционерного общества прямо или косвенно принадлежит 20 и более процентов уставного капитала акционерного общества или на которые такие лица могут иным образом оказать существенное влияние	Не соблюдается	Раскрытие информации осуществляется в порядке, предусмотренном действующим законодательством
30	Наличие во внутренних документах акционерного общества требования о раскрытии информации обо всех сделках, которые могут оказать влияние на рыночную стоимость акций акционерного общества	Не соблюдается	Раскрытие информации осуществляется в порядке, предусмотренном действующим законодательством
Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью			
31	Наличие утвержденных советом директоров процедур внутреннего контроля за финансово-хозяйственной деятельностью акционерного общества	Не соблюдается	
32	Наличие специального подразделения акционерного общества, обеспечивающего соблюдение процедур внутреннего контроля (контрольно-ревизионной службы)	Соблюдается	П. 15 Устава
33	Наличие во внутренних документах акционерного общества требования об определении структуры и состава контрольно-ревизионной службы акционерного общества советом директоров	Не соблюдается	Ревизионная комиссия избирается общим собранием акционеров

34	Отсутствие в составе контрольно-ревизионной службы лиц, которые признавались виновными в совершении преступлений в сфере экономической деятельности или преступлений против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления или к которым применялись административные наказания за правонарушения в области предпринимательской деятельности или в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг	Соблюдается	
35	Отсутствие в составе контрольно-ревизионной службы лиц, входящих в состав исполнительных органов акционерного общества, а также лиц, являющихся участниками, генеральным директором (управляющим), членами органов управления или работниками юридического лица, конкурирующего с акционерным обществом	Соблюдается	
36	Наличие во внутренних документах акционерного общества срока представления в контрольно-ревизионную службу документов и материалов для оценки проведенной финансово-хозяйственной операции, а также ответственности должностных лиц и работников акционерного общества за их непредставление в указанный срок	Соблюдается	П. 15.9 Устава