



## AMTELVREDESTEIN

### ОБЪЯВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

14 ноября 2006

**РОСТ ПРОДАЖ «АМТЕЛ-ФРЕДЕШТАЙН» В 3 КВАРТАЛЕ СОСТАВИЛ 14% ;  
ЕБИТДА ЗА 9 МЕСЯЦЕВ ВЫРОСЛА НА 36% ; ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ШИН ДЛЯ  
ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ВЫРОСЛА НА 39%**

#### **Основные финансовые показатели за 3 квартал 2006г. (неаудированные)**

- Выручка в 3 квартале 2006 г. увеличилась на 14%, со 173 миллионов долларов США до 198 миллионов долларов США по сравнению с 3 кварталом 2005 г. и на 6% относительно 2 квартала 2006 г.; на 19%, с 459 миллионов долларов США до 548 миллионов долларов США, за 9 месяцев 2006 г. относительно аналогичного периода 2005 г.
- ЕБИТДА составила 22 миллиона долларов США за 3 квартал и 64 миллиона долларов США за первые 9 месяцев 2006 г., увеличившись на 36% по сравнению с аналогичным периодом 2005 г.
- За 9 месяцев года выручка от реализации шин для легковых автомобилей выросла на 39%, с 239 миллионов долларов США до 332 миллионов долларов США, и составила 61% от общего объема продаж за данный период.
- Валовая прибыль в 3 квартале (по сравнению с аналогичным периодом 2005 г.) увеличилась на 32%, с 31 миллиона долларов США до 41 миллиона долларов США; рост составил 43% (с 87 миллионов долларов США до 124 миллионов долларов США) за 9 месяцев 2006 г. относительно аналогичного периода 2005 г.
- Рентабельность по валовой прибыли в 3 квартале 2006 г. составила 20,7% по сравнению с 17,9% за 3 квартал 2005 г.
- Операционная прибыль в 3 квартале выросла до 6 миллионов долларов США с 0 миллионов долларов США по сравнению с аналогичным периодом 2005 г.
- Чистые убытки в 3 квартале снизились до 7 миллионов долларов США по сравнению с 12 миллионами долларов США в 3 квартале прошлого года.
- Продажи шин для легковых автомобилей увеличились в 3 квартале 2006 г. на 9%, до 3,2 миллиона штук относительно аналогичного периода 2005 г.; на 25%, до более 9 миллионов штук, за 9 месяцев 2006 г. относительно 7,2 миллиона штук в аналогичный период 2005 г.
- Общая выручка AV-TO, розничного подразделения компании, в 3 квартале составила 12 миллионов долларов США, согласно отдельной финансовой отчетности, в эти результаты не вошли показатели компаний «ПигМа» и «Мегашина» – ожидается, что эти показатели будут включены в отчет за 4 квартал текущего года.
- Планируется, что в 2006 г. размер выручки (согласно консолидированной отчетности) превысит 800 миллионов долларов США, чистые убытки – примерно 10-12 миллионов долларов США, а ЕБИТДА составит примерно 100 миллионов долларов США.

**Энсхеде, Нидерланды.** Группа «Амтел-Фредештайн», N.V. (LSE: AMV), четвертый по величине производитель шин в Европе, объявляет о неаудированных финансовых результатах за 3 квартал и за первые 9 месяцев года, окончившихся 30 сентября 2006 г.

Деятельность компании в 3 квартале была достаточно активной. В дополнение к дальнейшему расширению производственных мощностей в Воронеже и увеличению объемов выпуска шин Vredestein на заводе в Кирове компания продолжила развитие своего розничного бизнеса, объявив несколько сделок по приобретению активов. В частности, это покупка Московского шинного завода (г. Москва), где в кратчайшие сроки был налажен выпуск шин марки Amtel. Также «Амтел-Фредештайн» объявила о приобретении ведущего дистрибьютора автозапчастей «ПигМа» и шинного дистрибьютора, компании «Мегашина», которые сейчас находятся в процессе интеграции с AV-TO, подразделением «Амтел-Фредештайн».

«Это был знаменательный период для «Амтел-Фредештайн», – говорит Алексей Гурин, генеральный директор компании, -- Московский шинный завод стал важным дополнением производственной части нашего бизнеса, и мы гордимся, что интеграция предприятия произошла так быстро. Наше подразделение AV-TO, ставшее еще более мощным за счет приобретения компаний «ПигМа» и «Мегашина», уверенно развивается как независимый дистрибьютор и ритейлер шин. Важно подчеркнуть, что сейчас мы завершили значительную часть инвестиционной программы в России и можем сосредоточить усилия на укреплении наших брендов и оптимизации деятельности компании посредством консолидации и дальнейшего сокращения издержек».

В 3 квартале 2006 г. выручка компании увеличилась на 14% со 173 миллионов долларов США до 198 миллионов долларов США по сравнению с 3 кварталом 2005 г., и на 6% относительно 2 квартала 2006 г. Это связано с увеличением спроса и производства шин марки Amtel в России, а также с общим повышением цен. Выручка выросла на 19%, с 459 миллионов долларов США до 548 миллионов долларов США, за первые 9 месяцев 2006 г. относительно аналогичного периода 2005 г.

ЕБИТДА составила 22 миллиона долларов США за 3 квартал и 64 миллиона долларов США за первые 9 месяцев 2006 г., увеличившись на 36% по сравнению с аналогичным периодом 2005 г.

Выручка от реализации шин для легковых автомобилей выросла на 39 %, с 239 миллионов долларов США до 332 миллионов долларов США за первые 9 месяцев года, и составила 61% от общего объема продаж за данный период, благодаря возросшему спросу на бренды компании Amtel и Vredestein.

Валовая прибыль в 3 квартале, по сравнению с аналогичным периодом 2005 г., увеличилась на 32%, с 31 миллиона долларов США до 41 миллиона долларов США; рост составил 43%, с 87 миллионов долларов США до 124 миллионов долларов США, за 9 месяцев 2006 г. относительно аналогичного периода 2005 г.

Рентабельность по валовой прибыли в 3 квартале выросла с 17,9% до 20,7% и с 19% до 22,6% за 9 месяцев 2006 г. относительно аналогичного периода 2005 г. А ее уменьшение по сравнению с 23,7% в первом полугодии 2006 г. явилось, в первую очередь, результатом повышения цен на сырье и падения средних отпускных цен в течение отчетного периода. В то же время компания продолжает развивать свой продуктовый ряд и увеличивать производство и продажи высокоприбыльных шин на рынке вторичной комплектации. Кроме того, компания реализует в качестве оригинальных комплектующих большее количество шин малых размеров и низкой стоимости.

На рентабельность по валовой прибыли повлияло сезонное снижение рентабельности в подразделении компании AV-TO, а также уменьшение рентабельности от неприбыльного производства «Амтел-Кузбасс» в Кемерово, который компания планирует продать в первом квартале 2007 года.

Операционная прибыль выросла в 3 квартале 2006 г. до 6 миллионов долларов США с 0 миллионов долларов США по сравнению с аналогичным периодом 2005 г. Однако операционная прибыль за девять месяцев 2006 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года уменьшилась с 18 миллионов долларов США до 12 миллионов долларов США вследствие ряда факторов, среди которых:

- Более высокие административные расходы вследствие интеграции Vredestein Banden и AV-TO
- Более высокие расходы на дистрибуцию за счет большего объема продукции, в основном, в результате реализации продукции Vredestein Banden и роста маркетинговой активности компании в России
- Списания дебиторской задолженности за товар на сумму 2,2 миллиона долларов США компании Vredestein Banden, проданный канадскому дистрибьютору, находящемуся сейчас в состоянии банкротства

Чистые убытки в 3 квартале снизились до 7 миллионов долларов США по сравнению с 12 миллионами долларов США в 3 квартале прошлого года. Однако, чистые убытки возросли относительно 2 квартала 2006 г. и составили 20 миллионов долларов США за период 9 месяцев 2006 г, в основном, вследствие увеличения расходов на выплату процентов.

В 3 квартале компания реализовала около 3,2 миллионов шин для легковых автомобилей – на 9% больше по сравнению с аналогичным периодом 2005 г. В это число входит 1,2 миллиона шин премиум-сегмента («А»), 1,4 миллиона шин среднего ценового сегмента («В») и 0,6 миллионов шин низкой стоимости («С»). За 9 месяцев 2006 г. компания реализовала более 9 миллионов шин для легковых автомобилей, относительно 7,2 миллиона за тот же период в прошлом году.

В настоящее время на предприятии в Кирове уровень производства соответствует запланированному. За отчетный период компания продала в России более 49 000 шин премиум-класса («А»), по сравнению с 4 000 штук за аналогичный период 2005 г.

### Продажи шин в процентах от общего объема продаж

|   | 3 квартал<br>2006 | 9 месяцев<br>2006 |
|---|-------------------|-------------------|
| Шины для легковых автомобилей             |                   |                   |
| A   | 31%               | 29%               |
| B   | 22%               | 24%               |
| C   | 9%                | 7%                |
| <b>Всего шин для легковых автомобилей</b> | <b>62%</b>        | <b>61%</b>        |
| Шины для малотоннажных грузовиков         | 11%               | 11%               |
| Сельскохозяйственные шины                 | 8%                | 8%                |
| Грузовые шины                             | 7%                | 7%                |
| Авиашины                                  | 0%                | 0%                |
| Мотошины                                  | 0%                | 0%                |
| Велошины                                  | 1%                | 2%                |
| Другие                                    | 2%                | 1%                |
| Нешинные продажи                          | 9%                | 10%               |

Общая выручка AV-TO, подразделения компании, в 3 квартале 2006 г. достигла 12 миллионов долларов США (согласно отдельной финансовой отчетности), а убытки составили 5 миллионов долларов США. За 9 месяцев 2006 г. подразделение зафиксировало рентабельность по валовой прибыли 25,9%. Около 5% от общего объема продаж шин компании в 3 квартале относится к розничному подразделению компании.

Непропорционально высокие операционные расходы, характерные для развивающихся компаний, по-прежнему оказывают влияние на финансовые результаты подразделения. Кроме того, показатели AV-TO не включают результаты компаний «ПигМа» (дистрибьютор автозапчастей) и «Мегашина» (шинный дистрибьютор), которые недавно

приобретены и находятся в процессе интеграции с AV-TO, розничным бизнесом компании.

В 3 квартале нешинные доходы достигли 18 миллионов долларов США (56 миллионов долларов США за 9 месяцев 2006 г.) и, в основном, стали результатом продаж продукции завода химволокна «Амтел-Кузбасс» в Кемерово.

Размер кредитов и займов (исключая задолженность за лизинг оборудования) на 30 сентября 2006 г. составил 586 миллионов долларов США, увеличившись на 11% от суммы 528 миллионов долларов США, зафиксированной на момент окончания первого полугодия 2006 г. Из 586 миллионов долларов США около 158 миллионов долларов США (27%) выделено на развитие розничного подразделения, AV-TO (включая приобретение компании «ПигМа»), более 20 миллионов долларов США направлены на проект «Воронеж II» и 12 миллионов долларов США – на Московский шинный завод. Остальные средства были направлены на приобретение компании Vredestein Banden, а также на текущие инвестиции и расходы. Общие издержки на выплату задолженности по договорам лизинга оборудования остались на уровне 28 миллионов долларов США. Чистая задолженность (включая задолженность за лизинг оборудования) составила 592 миллиона долларов США. Доход от переоценки валютных счетов кредитного портфеля в 3 квартале 2006 г, составил 5 миллионов долларов США.

В результате роста дебиторской и кредитной задолженности оборотный капитал увеличился в 3 квартале на 36 миллионов долларов США и достиг 268 миллионов долларов США. Поступления операционной деятельности\* были позитивными и составили в 3 квартале 2006 г. 15 миллионов долларов США.

Планируется, что в 2006 г. размер выручки компании (согласно консолидированной отчетности) превысит 800 миллионов долларов США, а EBITDA составит примерно 100 миллионов долларов США. По прогнозам руководства, ожидаются чистые убытки в размере 10-12 миллионов долларов США в результате увеличения инвестиционных и внутренних расходов, так как компания продолжает реализацию программы по развитию российского производства, дистрибуции и расширению розничного бизнеса\*\*. В 2006 г. компания планирует выпустить 12,3 миллиона шин для легковых автомобилей и 14,5 миллиона – в 2007 г., без учета выпуска шин на мощностях проекта «Воронеж II», запуск которого ожидается к четвертому кварталу 2007 г.

«Наши действия по реализации стратегии в текущем году привели к ухудшению некоторых финансовых показателей в краткосрочной перспективе, однако мы делаем это сознательно с целью создания фундамента для для значительного роста чистой прибыли в 2007 и последующих годах», – добавил А.Гурин.

\*Операционный денежный поток – чистая прибыль плюс амортизация

\*\*Примечание: Согласно pro forma отчетности, включающей данные обо всех приобретениях и продажах, состоявшихся в течение всего года, выручка будет существенно выше

Для дополнительной информации посетите сайт [www.amtel-vredestein.ru](http://www.amtel-vredestein.ru) или свяжитесь с:

|  |   |
|--|---|
| <b>Роуз креативные стратегии, Москва</b><br>Галина Савина<br>+7-495-783-7303<br><a href="mailto:amtel@rose.ru">amtel@rose.ru</a> | <b>Амтел-Фредештайн, N.V.</b><br>Джон Роуз<br>+7-495-981-9818<br><a href="mailto:rose@amtelyre.com">rose@amtelyre.com</a> |
|--|---|

«Амтел-Фредештайн», N.V. – международный производитель шин, занимающий четвертое место по объемам продаж на европейском рынке. Компания реализует шины для легковых автомобилей под брендами VREDESTEIN (включая шины VREDESTEIN от Giugiaro Design), AMTEL и MALOYA, выпускаемые на заводах в гг.Энсхеде (Enschede), Нидерланды; Москве, Кирове и Воронеже, Россия.

УТВЕРЖДЕНИЯ О БУДУЩЕМ. Этот пресс-релиз может содержать утверждения, которые относятся к будущим событиям или будущим финансовым показателям деятельности «Амтел-Фредештайн», N.V. Эти утверждения не гарантируют, что будущие действия будут реализованы, предположения могут быть неточными и неопределенными. Таким образом, фактические итоги и результаты могут существенно отличаться от того, что заявлено в утверждениях о будущем. «Амтел-Фредештайн», N.V. не намерен изменять эти утверждения, чтобы отразить фактические результаты.

-КОНЕЦ-

**Amtel-Vredestein group**

**Consolidated statement of income for nine months period**

|   | USD million        |                   |                    |              |              |              |
|---|--------------------|-------------------|--------------------|--------------|--------------|--------------|
|   | 9m 2006            | 3q 2006           | 1h 2006            | 9m2005       | 3q 2005      | 1h 2005      |
| Revenues  | 548                | 198               | 350                | 459          | 173          | 286          |
| Cost of sales, excluding depreciation               | <u>(389)</u>       | <u>(144)</u>      | <u>(245)</u>       | <u>(345)</u> | <u>(131)</u> | <u>(212)</u> |
| Gross profit before depreciation                    | 159                | 54                | 105                | 116          | 42           | 74           |
| Depreciation charge relating to cost of sales       | <u>(35)</u>        | <u>(13)</u>       | <u>(22)</u>        | <u>(29)</u>  | <u>(11)</u>  | <u>(18)</u>  |
| Gross profit  | 124                | 41                | 83                 | 87           | 31           | 56           |
| Other income and expenses, net                      | <u>(112)</u>       | <u>(35)</u>       | <u>(77)</u>        | <u>(69)</u>  | <u>(31)</u>  | <u>(38)</u>  |
| Profit from operations                              | 12                 | 6                 | 6                  | 18           | -            | 18           |
| Net financing expenses                              | <u>(25)</u>        | <u>(11)</u>       | <u>(34)</u>        | <u>(25)</u>  | <u>(11)</u>  | <u>(14)</u>  |
| Restructuring expenses                              | <u>(2)</u>         | <u>-</u>          | <u>(2)</u>         | <u>(1)</u>   | <u>(1)</u>   | <u>-</u>     |
| Profit before taxation                              | (15)               | (5)               | (30)               | 0            | (12)         | 4            |
| Income tax  | <u>(7)</u>         | <u>(2)</u>        | <u>(5)</u>         | <u>(5)</u>   | <u>-</u>     | <u>(3)</u>   |
| Net profit  | <u>(22)</u>        | <u>(7)</u>        | <u>(35)</u>        | <u>(11)</u>  | <u>(12)</u>  | <u>1</u>     |
| Profit on sale of discontinued operations           | <u>2</u>           | <u>-</u>          | <u>2</u>           |              |              |              |
| <b>Net loss/profit for the year</b>                 | <b><u>(20)</u></b> | <b><u>(7)</u></b> | <b><u>(33)</u></b> |              |              |              |
| Attributable to:                                    |                    |                   |                    |              |              |              |
| Loss attributable to minority holders               | -                  | -                 | -                  | -            | -            | -            |
| Profit attributable to equity holders of the Parent | <u>(20)</u>        | <u>(7)</u>        | <u>(33)</u>        | <u>(11)</u>  | <u>(12)</u>  | <u>1</u>     |
| <b>EBITDA</b>                                       |                    |                   |                    |              |              |              |
| Net result  | (20)               | (7)               | (33)               | (11)         | (12)         | 1            |
| Depreciation and amortisation                       | 35                 | 13                | 22                 | 27           | 9            | 18           |
| Interest expenses                                   | 39                 | 13                | 26                 | 24           | 6            | 18           |
| Taxes other than on profit                          | 5                  | 1                 | 2                  | 5            | 1            | 2            |
| Income taxes  | 7                  | 2                 | 5                  | 5            | -            | 5            |
| <b>Sub-total</b>                                    | <b>64</b>          | <b>22</b>         | <b>42</b>          | <b>46</b>    | <b>4</b>     | <b>42</b>    |
| Restructuring expenses                              | 2                  | -                 | 2                  | 1            | 1            | -            |
| Profit on sale of discontinued operations           | (2)                | -                 | (2)                |              |              |              |
| <b>Total EBITDA</b>                                 | <b>64</b>          | <b>22</b>         | <b>42</b>          | <b>47</b>    | <b>5</b>     | <b>42</b>    |