



ГОДОВОЙ ОТЧЕТ ГОД **2005**

ПРЕОБРАЗОВАНИЙ



AMTEL VREDESTEIN

„Амтел-Фредештайн” — основные факты

Четвертое место среди крупнейших производителей шин в Европе

Ежегодный объем продаж более 15 млн шин

Листинг на Лондонской фондовой бирже (LSE: AMV)

Более 10 000 сотрудников

Шинные комплексы: г. Энсхеде, Нидерланды; гг. Киров и Воронеж, Россия

Фокус на производстве шин для легковых машин (также для грузовиков, сельскохозяйственной техники и велосипедов)

Бренды: Vredestein, Amtel и Maloya

Сеть продаж в России, Европе, Северной Америке и Азии

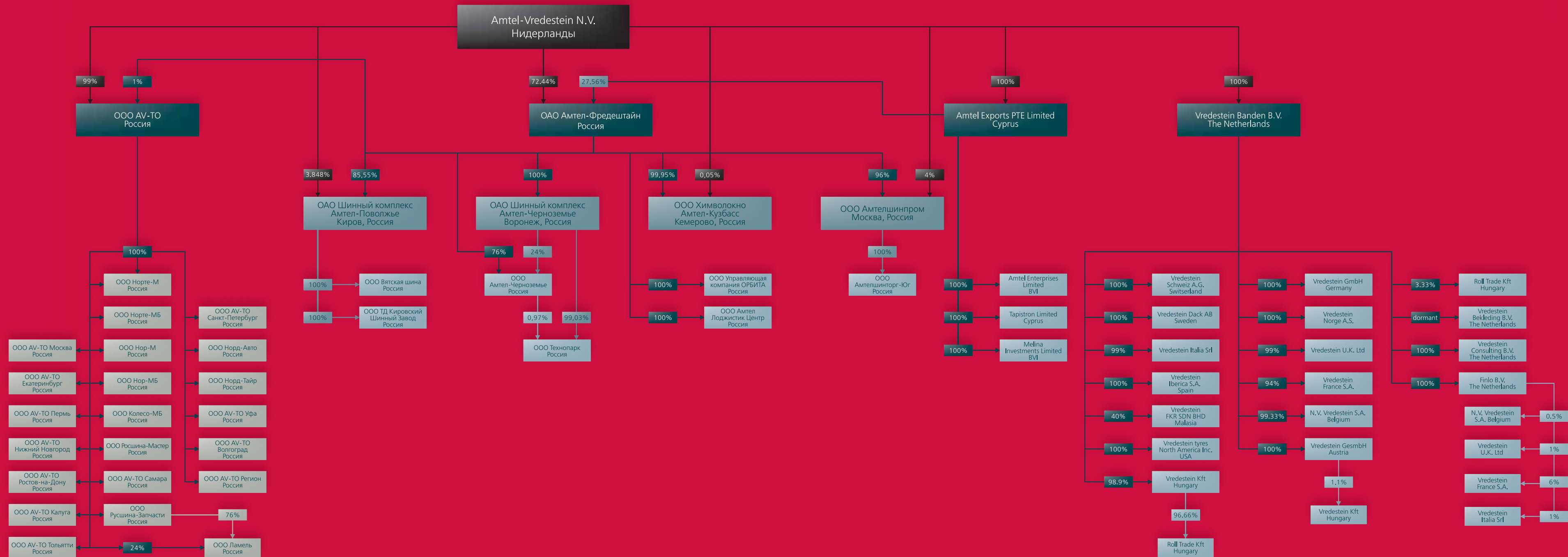
Крупнейшая сеть торгово-сервисных шинных центров в России



Vredestein празднует 60-летний юбилей

Vredestein Banden B.V., основанное в 1946 году дочернее предприятие „Амтел-Фредештайн”, в 2006 году отмечает 60-летие своего успеха. Подробная информация об истории Vredestein — на стр. 11.





В 2005 году „Амтел-Фредештайн“ из российского производителя шин низкой рентабельности был преобразован в европейского производителя высокорентабельных брендов шин для легковых автомобилей, четко следующего изменениям рынка.

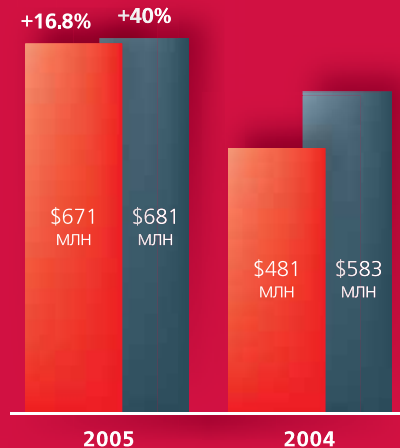
1 Основные итоги 2 Вступительная речь Председателя 3 Интервью с Генеральным директором
9 Корпоративное управление* 11 Компании Vredestein Banden — шестьдесят 15 Рынки
19 Бренды 26 Персонал 29 Заводы 35 AV-TO 37 Качество, безопасность и экологичность
40 Отчет Правления 63 Отчет Наблюдательного Совета 72 Финансовая отчетность 131 Прочая информация

* „Кодекс“ — это документ, детализирующий уровень соответствия „Амтел-Фредештайн Н.В.“ Нидерландскому кодексу корпоративного управления — подготовлен в виде отдельного приложения к данному годовому отчету. Он также размещен на веб-сайте компании www.amtel-vredestein.ru.

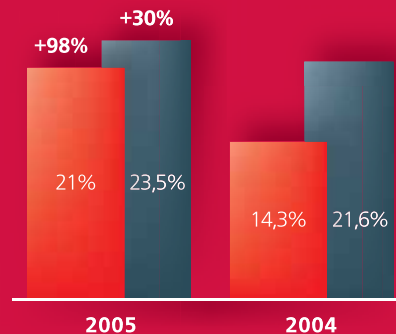
УТВЕРЖДЕНИЯ О БУДУЩЕМ. Этот годовой отчет может содержать утверждения, которые относятся к будущим событиям или будущим финансовым показателям деятельности „Амтел-Фредештайн Н.В.“ Эти утверждения не гарантируют, что будущие действия будут реализованы, предположения могут быть неточными и неопределенными.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

Основные итоги

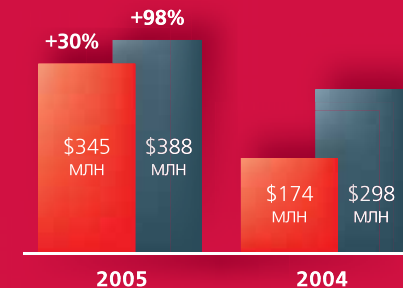
Выручка



Рентабельность по валовой прибыли



Выручка от реализации шин для легковых автомобилей



Консолидированные Pro forma

В 2005 году компания „Амтел-Фредештайн“ продала 15,1 млн шин (согласно „pro forma“ отчетности, не считая велосипедных) и сообщила об устойчивом росте продаж брендовых шин для легковых автомобилей. Выручка выросла на 40%, достигнув 671 млн долларов США (согласно „pro forma“ отчетности 681 млн долларов США). В 2005 году чистая прибыль до списаний выросла до 5 млн

долларов США по сравнению с чистым убытком в 1 млн долларов США в 2004 году. В 2005 году компанией зафиксированы списания в размере 86 млн долларов США. Эти списания явились в основном результатом продаж значимых активов компании, включая шинный комплекс „Амтел-Сибирь“ в Красноярске и завод технического углерода „Амтел-Карбон“ в Волгограде. Компанией также зафиксированы списания

основных активов и goodwill, связанных с прекращением производства шин для велосипедов и грузовиков на предприятии в Воронеже; понесены расходы по реструктуризации, вызванные прежде всего затратами на сокращение штатов; также расходы, связанные с опционами на акции, выпущенные и предложенные к покупке во время публичного размещения акций на Лондонской фондовой бирже в ноябре 2005 года.

Вступительная речь Председателя

Позвольте мне, как Председателю и акционеру, с гордостью представить первый годовой отчет нашей компании, выступающей под новым названием „Амтел-Фредештайн Н.В.“. Возможность наблюдать рост и развитие этой компании стала для меня главной наградой за всю мою карьеру.

В 2005 году благодаря совместным усилиям нам удалось достичь многого. Несмотря на то что финансовые результаты нашей деятельности несколько ухудшились за счет стремительного роста стоимости сырья, а также единовременных издержек и расходов, нам тем не менее удалось повысить доходы и валовую прибыль, а также уменьшить сумму заемных средств и заложить прочный фундамент для будущего роста доходов.

Кроме нашей ежегодной финансовой отчетности за прошедший год вы узнаете о приобретении нами лидирующего голландского производителя шин Vredestein Banden и о вступлении в премиум-сегмент шинного рынка; о размещении IPO на Лондонской фондовой бирже и о нашем новом статусе крупнейшей в России компании в области розничной торговли шинами. Вы также узнаете, как нам удалось модернизировать построенные в советский период заводы в производственные мощности мирового класса и превратить нашу компанию в крупного

производителя первоклассных шин для легковых автомобилей. Кроме того, вам станет известно, почему мы решили продать некоторые заводы, утратившие рентабельность и не соответствующие нашей стратегии.

За каждым из этих достижений, действий и подчас трудных решений стоит команда преданных идее профессионалов, преследующих единственную цель — построить прибыльный, устойчивый бизнес, год за годом приносящий доход нашим акционерам. И я не сомневаюсь, что эта команда поднимет „Амтел-Фредештайн“ на новые высоты в 2006 году и в будущем.



Судхир Гупта
Председатель Наблюдательного Совета

Интервью с Генеральным директором

Впереди открытая дорога

Интервью с Генеральным директором Алексеем Гуриным

Компания „Амтел-Фредештайн“ стремительно развивается. Компания проделала большой путь в 2005 году, значительно приблизившись к своей главной цели — стать одним из мировых лидеров в области производства шин. Конечно, независимо от того, как быстро мы движемся вперед, очень важно оглянуться назад в прошлое и проанализировать пройденный путь. В нашем первом годовом отчете, в качестве публичной компании, Генеральный директор Алексей Гурин рассказывает о достижениях 2005 года и о перспективах „Амтел-Фредештайн“.

Вопрос: В 2005 году компания „Амтел“ изменила свое название на „Амтел-Фредештайн“, превратившись из российского производителя шин низкой рентабельности в европейского производителя высокорентабельных брендов шин для легковых автомобилей, четко следующего изменениям рынка. Каковы наиболее значимые события года?

Ответ: Этот год стал решающим для нашей компании. В апреле в целях создания мощного игрока в шинной отрасли произошло объединение двух крупных компаний: российского предприятия „Амтел“ и голландского производителя шин Vredestein Banden. Мы работаем под управлением нидерландской холдинговой компании „Амтел-Фредештайн Н.В.“, и более 40% наших продаж приходится на рынки за пределами России. В ноябре, благодаря размещению IPO на Лондонской фондовой бирже, мы получили доступ к крупным рынкам капитала, — это также дало нам стимул стать более открытыми в нашей деятельности и доступными для наших акционеров.

Вопрос: Насколько успешным было слияние с Vredestein Banden?

Ответ: Приобретая компанию Vredestein Banden, которая отмечает в 2006 году свое 60-летие, мы приобрели не просто дополнительные производственные мощности, но и совершили сделку, больше похожую на обратное слияние. Сегодня руководство Vredestein, включая исполнительного директора Роба Аудсхоорна, занимает половину мест в Исполнительном Совете компании „Амтел-Фредештайн“. Инженеры этой компании контролируют наше производство и руководят департаментом исследований и разработок. А финансовый директор Vredestein Тон Толенс сейчас является финансовым директором группы.

Мы получили опыт, технологию и известную торговую марку, так как Vredestein — это единственные в мире шины класса ultra high performance. И мы используем эти преимущества в нашей организации. Бизнес Vredestein также получил дальнейшее развитие за счет доступа к менее дорогостоящему российскому производ-

ству и к новым, быстро развивающимся рынкам для сбыта продукции.

Вопрос: Как присоединение Vredestein отвечает стратегии компании по достижению более высокой рентабельности шин в России?

Ответ: Присоединив марку Vredestein, мы получили высококачественную продукцию, которая совместно с брендом Amtel позиционирует ассортимент нашей продукции на верхних уровнях сегментов „А” и „В” рынка шин для легковых автомобилей, что на голову выше сегмента „С” — рынка широкого потребления, на котором мы работали ранее. Это означает, что мы движемся вместе с российским рынком, где потребители покупают больше автомобилей иностранного производства, чем отечественного. Среди россиян растет спрос на автомобили лучшего качества и более высокой цены, а следовательно, и на более высококачественные и дорогие шины.



Генеральный директор Алексей Гурин оглядывается назад, в 2005 год.. но никогда не отрывает взгляда от дороги, лежащей перед ним



Интервью с Генеральным директором

Вопрос: Рост цен на сырье существенно повлиял на промышленность в 2005 году. Как это отразилось на финансовых результатах „Амтел-Фредештайн“?

Ответ: Цены на сырье росли устойчивыми темпами на протяжении нескольких лет и довольно сильно увеличились в 2005 году. К счастью, наш переход в сегмент шинного рынка более высокого уровня означает меньшие затраты сырья в процентном отношении к себестоимости реализованной продукции. Кроме того, наша стратегия в России по устранению ценовой разницы между сегментами „А“ и „В“ способствовала сокращению дальнейшего роста затрат. Мы также повысили цены до уровня существующих в отрасли. В целом нам все равно удалось увеличить наш валовой доход в 2005 году.

Вопрос: Частью стратегии компании по отказу от низкорентабельного производства стала продажа нескольких активов компании. Расскажите, пожалуйста, об этом подробнее.

Ответ: Мы предприняли ряд основных шагов для реструктуризации нашей деятельности, чтобы соответствовать новым рыночным условиям и спросу на более высококачественную продукцию.

Одним из наиболее существенных шагов 2005 года является продажа „Амтел-Сибирь” — нашего убыточного завода по производству шин в Красноярске. Этот завод производил в основном автомобильные шины сегмента „С” и ежегодно приносил значительные операционные убытки. Как только мы определили, что модернизация этого завода потребует несоизмеримо высоких затрат, мы приняли логичное решение исключить его из нашей операционной деятельности.

Таким же образом мы закрыли производство шин для грузовых автомобилей и сельскохозяйственной техники в Воронеже. Производство этих шин является сегментом российского рынка с высокой конкуренцией и поэтому приносит низкую валовую прибыль. Кроме того, поскольку при их производстве сырье занимает более крупную часть в себестоимости реализованной продукции, этот сегмент больше зависит от повышения стоимости сырья и является менее рентабельным.

Вопрос: Свой завод по производству техуглерода компания также продала?

Ответ: Да. Продажа „Амтел-Карбон”, нашего убыточного завода по производству технического углерода в Волгограде, была частью плана по оптимизации производственной деятельности и устранению непрофильных активов. Мы продолжаем покупать технический углерод у новых владельцев завода, а также на мировых рынках. Мы также объявили о нашем намерении продать „Амтел-Кузбасс”, наш завод по производству химического волокна в Кемерово. Несмотря на то что завод приносит среднюю прибыль, он больше не вписывается в нашу стратегию.

Вопрос: Какие еще действия были предприняты компанией „Амтел-Фредештайн” в 2005 году?

Ответ: Еще одним важным шагом в 2005 году является сокращение штата в рамках текущей программы по снижению затрат. В дополнение к производственным мощностям советского периода, таким, как наш завод в Красноярске, мы также унаследовали бюрократические структуры и принципы занятости. Это означало переизбыток персонала

при недостаточной производительности. Путем агрессивной, но тем не менее продуманной политики по сокращению штата мы значительно уменьшили количество персонала во всех наших структурных подразделениях.

Эти продажи, сокращение штата и другие единовременные расходы привели к значительным издержкам и отрицательно сказались на нашей прибыли. Тем не менее эти меры были необходимы для снижения общих затрат и создания более фундаментальной основы для будущего роста доходов.

Вопрос: Насколько важна розничная торговля „Амтел-Фредештайн” для успеха компании?

Ответ: Наша новая розничная сеть AV-TO существенно расширилась по всей территории России. В 2005 году мы купили 41 мультибрендовый магазин розничной торговли шинами. В I квартале 2006 года мы приобрели еще 63 торговых точки, а к началу 2007 года планируем расширить торговую сеть до 200 розничных точек. Помимо объединения разобщенного сектора розничной торговли путем создания 1-й российской сети шинных центров выход

в розничный сектор обеспечит достижение наших целей по увеличению уровня продаж и рыночной доли продукции компании. Мы считаем, что эти меры особенно актуальны для нашего премиального бренда Vredestein. Это касается и специальных тренингов по продажам и расширения сети поддержки сбыта.

Вопрос: Компания проводит крупномасштабную реконструкцию Воронежского шинного комплекса. Пожалуйста, прокомментируйте ее ход и как это отражается на деятельности компании.

Ответ: В настоящее время выпуск наших шин ограничен из-за недостатка производственных мощностей. В 2005 году мы максимально использовали наши производственные мощности для выпуска шин для легковых автомобилей сегментов „А” и „В”. Сегодня наши производственные мощности максимально загружены. Согласно „pro forma” отчетности, в 2005 году мы произвели и продали более 11 млн шин для легковых автомобилей. В 2006 году мы собираемся увеличить этот показатель на миллион.

Согласно плану летом 2007 года начнет работу наш производственный комплекс „Воронеж II”. Его первоначальная

Продажи шин для легковых автомобилей



производительность составит 2,5 млн шин, что позволит нам удовлетворить растущий спрос на наши торговые марки Vredestein и Maloya в Европе.

Вопрос: Каковы задачи „Амтел-Фредештайн” на 2006 год?

Ответ: Мы продолжаем нашу программу снижения затрат, направленную на уменьшение издержек на дистрибуцию и административные расходы, а также увеличение прибыли. Мы расширяем и оптимизируем наши производственные мощности для выведения на рынок шин более высокого качества. Мы также расширяем розничную сеть и расширяем ассортимент реализуемых нами товаров и услуг.

Мы ожидаем сохранения темпов роста. За счет изменения ассортиментного ряда в сторону увеличения выпуска продуктов высокой стоимости мы рассчитываем повысить валовую прибыль. Кроме того, мы надеемся на сохранение устойчивого спроса на наши шины и планируем сократить уровень нереализованной продукции на складе. Мы также намереваемся увеличить позитивный операционный денежный поток и уменьшить суммы заемных средств по сравнению с 2005 годом.



Наша стратегия

„Амтел-Фредештайн“ концентрирует свою деятельность в быстро развивающихся, высокоэффективных и высокоприбыльных сегментах шинного рынка. В первую очередь, это выпуск шин для легковых автомобилей. Кроме того, компания заключила в России соглашения на поставку исходного оборудования, посредством которых она надеется завоевать доверие автомобилистов (многие потребители предпочитают покупать шины той марки, которые были изначально установлены на автомобиле). Компания продолжает строительство производственных мощностей для удовлетворения европейского спроса на ее продукцию, а также растущего спроса на рынках России и СНГ. В целях увеличения рыночной доли шин в России и СНГ „Амтел-Фредештайн“ создала и расширяет сеть мультибрендовых магазинов розничной торговли.

Наша 5-шаговая стратегия:

1. Ориентировать производство исключительно на высокорентабельные шины для легковых автомобилей премиум и среднего класса.
2. Размещать аутсорсинговые заказы на производство шин для сельскохозяйственной техники, грузовых автомобилей и велосипедов на производствах в азиатских и других странах с низким уровнем издержек.
3. Продолжать меры по снижению затрат во всех подразделениях компании.
4. Укрепить позиции брендов на ключевых рынках.
5. Расширять собственную систему дистрибуции и розничной торговли.

Корпоративное управление

„Амтел-Фредештайн“ предпринял ряд шагов для формирования политики сильного корпоративного управления с момента размещения IPO на Лондонской фондовой бирже в ноябре 2005 года. Как было объявлено 26 июня 2006 года, после проведения Ежегодного общего собрания акционеров компания значительно сократила количество представителей акционеров в Совете директоров и увеличила процент независимых директоров с 10 до 50%.

Принятие „Кодекса“

Компания приняла за ориентир Нидерландский кодекс корпоративного управления и сейчас внедряет его основные положения, применяемые инвесторами для оценки прозрачности и надежности управления компанией. Нидерландский кодекс и пояснения к нашей оценке степени его соблюдения включены в настоящий Ежегодный отчет в качестве приложения. Кодекс также размещен на веб-сайте компании: www.amtel-vredestein.ru

Члены Исполнительного Совета компании и ее менеджеры также стремятся к большей открытости, практикуя проведение телеконференций и встречи с инвесторами. Компания направляет все свои усилия на выполнение обязательств по предоставлению финансовых отчетов и оптимизации взаимоотношений с инвесторами. Теперь компания взяла на себя обязательство по представлению ежеквартальных отчетов о доходах, осуществлению практического руководства и дальнейшему увеличению прозрачности, ответственности и взаимодействия с инвесторами.

Большой контроль благодаря двухуровневой структуре управления

„Амтел-Фредештайн Н.В.“ имеет двухуровневую структуру управления, при которой Наблюдательный Совет, члены которого не являются исполнительными директорами компании, наблюдает за деятельностью Исполнительного Совета, состоящего из членов руководства компании. Исполнительный Совет прини-

мает ключевые решения по управлению подразделениями компании, в то время как Наблюдательный Совет осуществляет руководство и контроль, а также утверждает основные принципы политики и план действий компании. Оба Совета, в свою очередь, несут ответственность перед акционерами компании — главным образом, посредством проведения Ежегодного общего собрания акционеров. Директора Наблюдательного Совета „Амтел-Фредештайн“ также входят в две комиссии: Комиссию по аудиту и вознаграждениям и Комиссию по назначениям — для осуществления более полного контроля над финансовой отчетностью компании, а также подбора высшего руководства и выплаты вознаграждений. Собрания Наблюдательного Совета проводятся не реже четырех раз в год; собрания Исполнительного Совета проводятся ежемесячно.

Члены Исполнительного Совета компании „Амтел-Фредештайн“



1. Алексей Гурин, Генеральный директор и Председатель Исполнительного Совета
2. Роб Аудсхоорн, Генеральный директор Vredestein Banden B.V.
3. Тон Толенс, финансовый директор
4. Сергей Боханов, исполнительный директор

Члены Наблюдательного Совета компании „Амтел-Фредештайн“



1. Судхир Гупта, Председатель
2. Даниель Гупта, управляющий директор, „Amtel Investment Holdings“
3. Хуберт Пандза, бывший исполнительный директор „Дойче Банк“ (Deutsche Bank) в Москве, директор ЕБРР
4. Тарик Чаудри, Президент, „Сабина Пак Лимитед“
5. Максим Игнатьев, Председатель Совета директоров, „Reebok“, Россия
6. Доминик Гуалтиери, управляющий директор и руководитель отдела ценных бумаг, „Альфа-Банк“



Компании Vredestein Banden — шестьдесят

60-летняя история компании Vredestein демонстрирует уникальную перспективу развития индустрии автомобильных шин в современной Европе и мире в целом.

С момента своего появления в послевоенном 1946 году в Нидерландах (ее предшественницей была компания, занимавшаяся производством различных резиновых изделий с 1909 года) компания Vredestein Banden всегда находилась в авангарде экономики и специализировалась на разработке, производстве, маркетинге и дистрибуции шин для легковых автомобилей, сельскохозяйственной и промышленной техники.

Стоит ли говорить, какой смелости и интуиции потребовало открытие нового бизнеса сразу после Второй мировой войны, когда большая часть промышленности Европы была уничтожена?! В 1947 году было образовано совместное предприятие Vredestein и американского производителя шин BF Goodrich, компания Vredestein открыла завод в г. Энсхеде, Нидерланды.

История инновационного дизайна

Новая, не имеющая опыта компания начала производство шин, будущее которых на дорогах Европы представлялось довольно сомнительным, несмотря на их необычайную популярность в США. Vredestein действовал с решительностью первопроходца, благодаря которой впоследствии приобрел известность. Компания разработала новую модель шин Profilux, которые были идеально приспособлены к европейским условиям. Для обеспечения повышенной гарантии качества эти шины продавались в бумажной упаковке в оригинальном стиле, напоминавшем о былых временах. После успеха шин Masterlux в 1958 году и запуска европейской компанией первых радиальных шин для легковых автомобилей в 1963 году стало очевидно, что Vredestein надолго задержится на рынке и что не случайно шины этой компании стали гордостью Голландии.



Первая партия шин Vredestein отправляется с завода в г. Энсхеде. 1948 г.



VREDESTEIN
AUTOBANDEN



Сложный участок пути

Мировой экономический спад и нефтяной кризис в 70-х годах прошлого века поставили бизнес Vredestein под угрозу. Решение BF Goodrich отказаться от европейского рынка еще больше усилило неопределенность ситуации, что подтолкнуло голландское правительство к решению выкупить 51 % акций компании. Признание важности Vredestein для нидерландской экономики почти сразу принесло свои плоды — две очень успешных модели шин с новым фирменным стилем. Победители конкурса Sprint ST 70 и Snow+ обрели огромную популярность в Европе и придали свежее звучание бренду Vredestein. Более того, в 80-х годах не меньший успех ожидал серии шин Sprint+ и Snowstar. Государственная поддержка предоставила компании шанс привести дела в порядок и с 80-х годов позволила выйти на твердые позиции с большими перспективами будущего роста. В 1991 году компанию купил инвестиционный консорциум Vredestein Investment Consortium (VICO), что привело к крупным финансовым вливаниям, переориентировало марку Vredestein с низкорентабельного массового рынка, превратив ее в премиальный бренд для высокоприбыльного рыночного сегмента. В 1993 году в целях расширения потребительского рынка компания выкупила швейцарского производителя Maloya Tyres.



Vredestein много лет выступает спонсором автогонок

Инновации ведут вперед

На протяжении всей 60-летней истории Vredestein новые высокотехнологичные шины, произведенные компанией, всегда лидировали. Шины поколения Vredestein Trac — Quatrac, Protrac, Snowtrac, T-Trac и Wintrac — очень быстро получили признание. Аналогичными темпами отличались и шины для сельскохозяйственного сектора. Типичный пример — победители конкурсов — задние радиальные шины Flotation+ и Traxion+, отличавшиеся новым рисунком протектора.

Четко отслеживая состояние рынка Vredestein создает инновации в дизайне, что обеспечивает лидерскую позицию компании в шинной отрасли. Модель Axenta предложила водителям, следующим моде, возможность выбора красного и желтого изображения бренда на боковой поверхности шин. В свою очередь, в 1999 году ломающий стереотипы Sportrac стал первой в мире шиной

с автографом Giugiaro Design, итальянского бюро промышленного дизайна, известного своими смелыми решениями. Компания Vredestein, будучи убежденной, что лучшие шины — это безопасные шины, всегда была приверженцем производства шин, высокоэффективных в любых условиях и обеспечивающих наиболее короткий тормозной путь. При этом компания оставалась верной своему слогану: „Созданы, чтобы защищать“.

Быстрый и впечатляющий успех модели Sportrac поддержал уверенное вступление

Шины Masterlux — премиальный бренд Vredestein в 50-е годы





Шины Snow+ существенно увеличили продажи в сегменте зимних шин в 80-е годы

Компании Vredestein Banden — шестьдесят

доступу к менее затратным российским производственным мощностям и к новым, быстро развивающимся рынкам. Совместная работа голландского и российского руководства позволила оптимизировать усилия и достичь результатов, которые не могли бы быть получены по отдельности. В будущем ожидается, что новые возможности принесут максимальную выгоду —

начиная от внедрения на российских заводах последних технологий производства шин до оптимизации управления и расширения международной дистрибьюторской сети „Амтел-Фредештайн“. И все это с единственной стратегической целью — стать высокоприбыльной компанией, предлагающей продукцию высочайшего качества. Шестьдесят лет — это только начало!

Vredestein в XXI век и укрепил уверенность компании в том, что будущее принадлежит высококачественным специализированным шинам с эксклюзивным дизайном. В 2002 году Vredestein выпустил новые ultra high performance шины Ultrac с первым в мире „био-дизайном“ от Giugiaro Design.

Модель Ultrac Sessanta — воплощение 60-летних традиций

По случаю 60-й годовщины компании Vredestein выпустил модель Ultrac Sessanta (в переводе с итальянского — „шестьдесят“) — первоклассные, ultra high performance шины с уникальным асимметричным, ненаправленным рисунком протектора (от Giugiaro), рассчитанные до скорости 300 км/ч.

За свою многолетнюю историю Vredestein вырос в огромную компанию. Его сегодняшняя деятельность в качестве дочернего предприятия компании „Амтел-Фредештайн“ получила дальнейшее развитие благодаря



Шины Sessanta выпущены в честь 60-летия компании Vredestein

РЫНКИ

Согласно оценкам специалистов, ежегодно продается более миллиарда шин для легковых автомобилей и небольших грузовиков, что составляет около двух третей мирового шинного рынка с оборотом в 92 млрд. долларов США. В следующие 4–5 лет рост данного сектора ожидается приблизительно на 7% в год. Более того, мировой автомобильный парк должен практически удвоиться к 2030 году до 1,3 млрд. машин благодаря высоким темпам роста рынка в развивающихся странах, включая Россию, — это крупнейший рынок для „Амтел-Фредештайн“.

Возможности расширения в развитых странах связаны с ростом рынка транспортных средств премиум класса и потребительским спросом на высокоскоростные, высококачественные и стильные шины, обеспечивающие безопасную и комфортную езду. Популярность внедорожников подогревает спрос на легковые шины более крупного размера. Кроме того, потребители покупают зимние шины в больших объемах, чем прежде. В то же время рост цен на бензин должен привести к спросу на более эффективные шины.

Источник: Оценки журнала *Tire Business* и компании

Доли рынка зимних шин и шин класса high performance активизируют европейский рынок

В Европе рост был главным образом обусловлен увеличением доли рынка зимних шин и шин класса high performance — до 5,4 и 8,7% соответственно. Доли „массового потребительского рынка“ легковых и легкогрузовых шин продолжили снижаться — на 6,5%. Рынок исходного оборудования (ИО) остался практически без изменений — он увеличился на 0,9% в 2004 году, но сократился на 0,7% в 2005 году. Рыночная доля запасных частей для сельскохозяйственных машин сократилась на 6%, хотя компания Vredestein заметно преуспела в этом секторе, демонстрируя блестящие финансовые показатели, обусловленные высокими прибылями и увеличением доли рынка благодаря популярной серии шин для сельхозтехники.

Динамичный рост продаж производителей легковых автомобилей зарубежного производства в России

В 2005 году продажи новых автомобилей в России выросли на 13% до 1,4 млн.

Продажи новых автомобилей в России



Источник: Интернет-ресурс LADA Online

К 2010 году ожидается увеличение российского автопарка до 30 млн машин. Продажи автомобилей международных брендов выросли на 50% — до 600 тыс., и прогнозируется увеличение продаж до 1,5 млн к 2010 году. Спрос на российские бренды упал на 5%, и автопроизводитель ГАЗ свернул производство легковых шин



для автомобилей „Волга“. Этот скачок продаж международных брендов привел к росту цен на новые автомобили в среднем на 60% — до 12 000 долларов США в 2005 году по сравнению с 7500 долларов США в 2004 году. Рынок легковых шин в России увеличился на 6% в 2005 году — до 43,8 млн, и ожидается, что он будет расти со средним темпом 6–7% в год до 2010 года за счет роста ВВП и расширения российского автопарка. По мере того как россияне покупают более дорогие и качественные автомобили, растет спрос на более качественные и дорогие легковые шины. В настоящее время доля премиум-сегмента „А“ увеличивается на 20–25% в год (при росте сегментов UHP и HP на 3–5%); среднего ценового сегмента „В“ — на 13–15% в год; в то время как доля нижнего ценового сегмента „С“ продолжает снижаться.

Источник: Журнал Autobusiness, LADA Online и прогнозы компании

Повышение цен на сырье приводит к снижению отраслевых показателей

Мировой шинный рынок продолжает испытывать сильное влияние стремительного повышения цен на сырье, поднявшихся более чем в три раза за последние четыре года и приблизи-

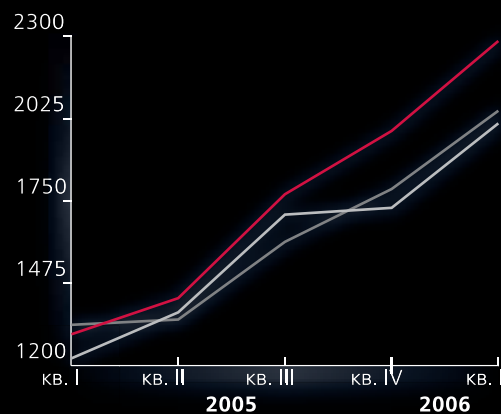
тельно на 15% в 2005 году. Это обусловлено прежде всего более высокими ценами на синтетический каучук, тесно связанными с ростом цен на нефть. Стоимость природного

каучука также выросла вследствие неурожая в Юго-Восточной Азии. А рост спроса в Китае (крупнейшем мировом потребителе природного каучука и втором по величине потребителем нефти)

Рост продаж шин по сегментам в России



Рост цен на натуральный каучук (в долларах США)



- Европа, TSR за тонну
- Нью Йорк, TSR20 за тонну
- Сингапур, RSS за тонну

сильно отразился на всех ценах. Бремя этих повышений несут на себе потребители, в то время как компании в конечном счете обходят эти затраты, повышая цены на свои шины. В 2006 году ожидается рост цен на сырье на 13–15%. Аналогично большинству производителей шин

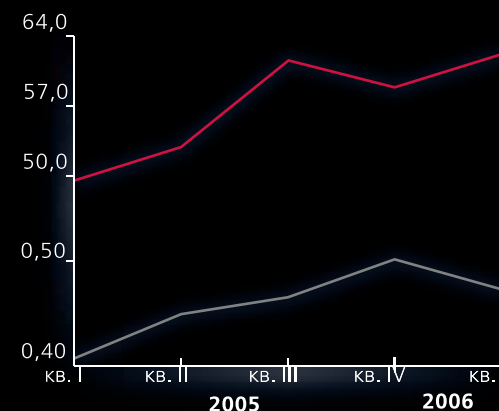
компания „Амтел-Фредештайн“ в 2005 году повысила цены на шины. Расширение ассортимента продукции, особенно в сегменте шин для легковых автомобилей, а также технические усовершенствования компенсировали повышение цен на сырье. А в России компания

Рост цен на синтетический каучук (в долларах США)



- Япония, SBR экспортная цена за тонну
- France, SBR экспортная цена за тонну
- USA, SBR экспортная цена за тонну

Рост цен на нефть (в долларах США)



- Неочищенная нефть, Западный Техас, за баррель
- Бутадиен, за фунт

продолжает реализацию стратегии повышения цен на свой бренд Amtel в целях сокращения разрыва между сегментами высокой („А“) и средней („В“) рыночной стоимости шин. В настоящее время этот разрыв в России и странах СНГ значительно больше, чем на других рынках.

Источник: International Rubber Study Group

Бренды

„Амтел-Фредештайн“ обладает широким ассортиментом брендов. Шины марки Vredestein, удостоенные различных международных наград, заслужили репутацию шин высшего качества, обеспечивающих короткий тормозной путь. Бренд Maloya демонстрирует впечатляюще устойчивый рост на фоне постоянного увеличения производственных мощностей компании. Бренд Amtel является лидером в среднем ценовом сегменте шин в России.

Vredestein — сочетание функциональности и дизайна

Шины Vredestein для легковых автомобилей известны своими исключительными эксплуатационными свойствами при любых погодных условиях и совместимостью с широким диапазоном автомобильных марок, в том числе с Audi, BMW, Mercedes и Porsche. Впечатляющая функциональность и стиль бренда Vredestein —

это результат многолетних инвестиций в исследования и развитие новейшего производства. В результате долгосрочного сотрудничества с итальянским бюро Giugiaro Design, Vredestein были созданы единственные в мире дизайнерские шины класса ultra high performance.

Спектр шин Vredestein для легковых автомобилей включает в себя зимние, летние, всесезонные шины, 4x4 (в том числе шины *Wintrac 4 Xtreme* 4X4 — первые высокоскоростные зимние шины для внедорожников), а также шины для классических моделей автомобилей. На основании результатов всесторонних испытаний, проведенных авторитетным британским журналом *Auto Express*, шины Vredestein признаются шинами № 1 в мире четвертый год подряд.

Две новые модели шин — Sportrac 3 и Ultrac Sessanta

В апреле 2006 года компания Vredestein совместно с Giugiaro представила несколько новых шин для легковых автомобилей, которые являются результатом достижений компании Vredestein в год ее 60-летия. Благодаря своим техническим характеристикам Sportrac 3 улучшают и сокращают тормозной путь даже на мокром покрытии, что особенно важно для спортивных машин, для оснащения которых проектировались эти шины. Ultrac

Sessanta — идеальные шины для таких роскошных автомобилей, как Maserati Coupe, BMW M5, Audi S6 и Audi S8. Шины Sportrac 3 и Ultrac Sessanta удовлетворяют растущую потребность в шинах большого диаметра, обладающих высокими эксплуатационными характеристиками, которые можно использовать при скоростном режиме до 300 км/ч.

Специалист по производству шин для сельскохозяйственной и промышленной техники

Vredestein специализируется в производстве качественных шин для сельскохозяйственной техники и выпускает широкий ассортимент шин с оригинальным дизайном протектора. Шины *Traction+* и *Flotation+* обеспечивают высокие эксплуатационные характеристики и в поле, и на дорогах, что так необходимо для сельского хозяйства.

Будучи опытным производителем промышленных шин, Vredestein знает, что лучшие шины для быстрого (до 130 км/ч) или медленного (до 20 км/ч) передвижения, для езды в гололед, а также для садовой техники — это всегда сочетание инновационного дизайна, прочного каркаса, комфорта при управлении автомобилем и, конечно, длительный срок эксплуатации. Vredestein учитывает все эти характеристики при производстве своих популярных экономичных шин.



Дизайнерские шины Vredestein и журнал GQ на знаменитом треке Валелунга около Рима (Италия)



Лишь месяц спустя после запуска в России в конце 2005 года узнаваемость бренда Vredestein в Москве увеличилась до 22%

Шины, которые выпускаются уже 60 лет

В честь юбилея Vredestein Banden в 2006 году выпустила шины Ultrac Sessanta. Это улучшенная версия моделей популярной серии Ultrac. На скорости до 300 км/ч Sessanta (по-итальянски означает „шестьдесят“) подтверждает класс ultra high performance, гарантируя низкое сопротивление качению, эффективную управляемость и надежное торможение как на сухом, так и на мокром покрытии. Ее оригинальный, ассиметричный, ненаправленный рисунок протектора создан совместно с известным итальянским ателье автомобильного и промышленного дизайна Giugiaro Design. Разработка шины Ultrac Sessanta ведется параметрическим способом, который предполагает оптимизацию протектора, конструкции, формы и контура для любого размера шин. Таким образом обеспечивается максимальное качество дизайна.





Компактный герой

Vredestein уделяет особое внимание дизайну и функциональности при производстве запасных шин. *Space Master* — это оригинальная конструкция, позволяющая экономно использовать внутреннее пространство. Space Master устанавливается в некоторых моделях Audi, Mercedes, Porsche и Volkswagen, занимает очень мало места и накачивается для замены сдувшегося колеса.

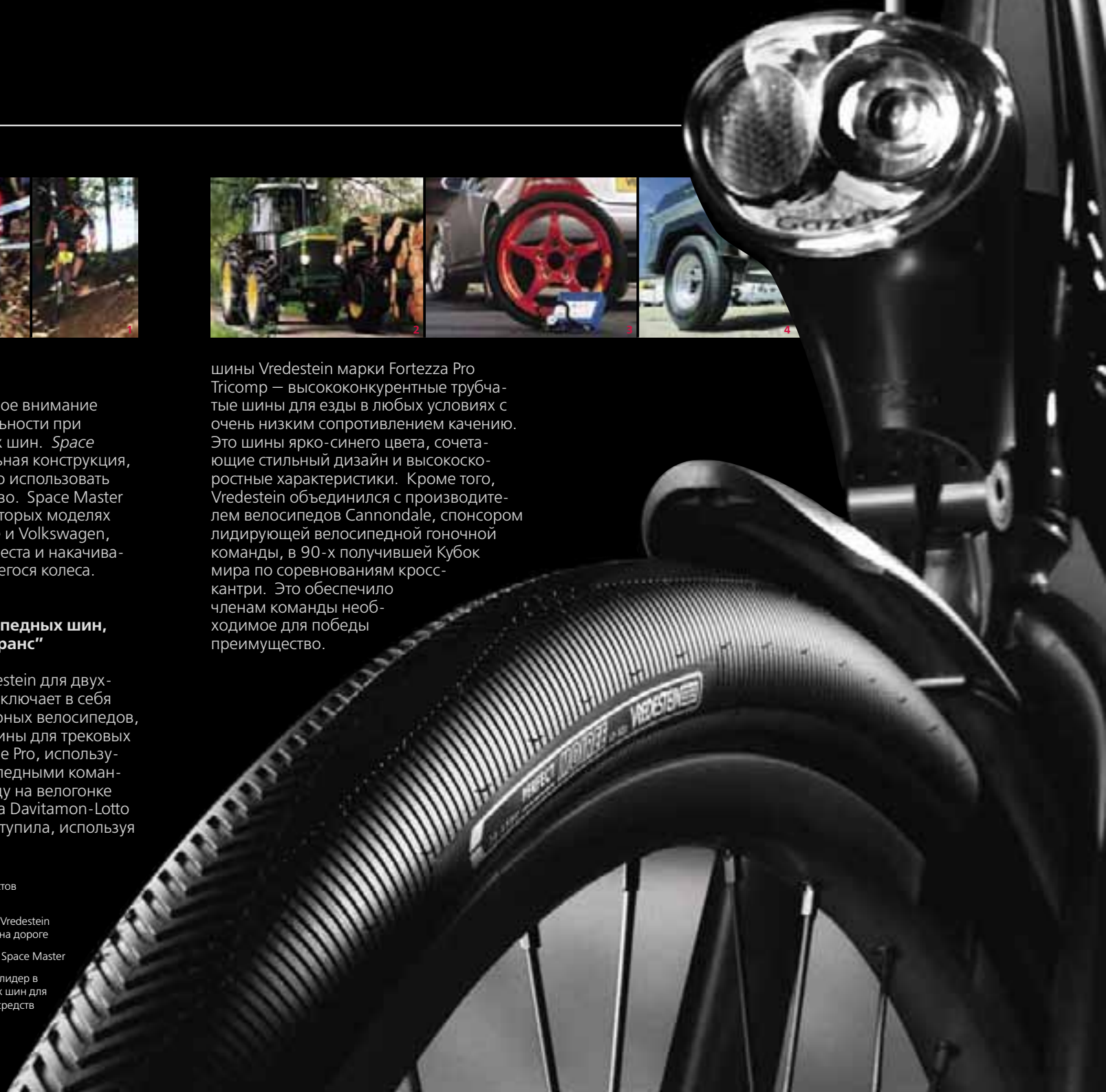
Производство велосипедных шин, достойных „Тур де Франс“

Ассортимент шин Vredestein для двухколесного транспорта включает в себя шины для детских и горных велосипедов, мопедов, скутеров и шины для трековых велосипедов серии Race Pro, используемые лучшими велосипедными командами мира. В 2006 году на велогонке „Тур де Франс“ команда Davitamon-Lotto ProTeam прекрасно выступила, используя



шины Vredestein марки Fortezza Pro Tricompr — высококонкурентные трубчатые шины для езды в любых условиях с очень низким сопротивлением качению. Это шины ярко-синего цвета, сочетающие стильный дизайн и высокоскоростные характеристики. Кроме того, Vredestein объединился с производителем велосипедов Cannondale, спонсором лидирующей велосипедной гоночной команды, в 90-х получившей Кубок мира по соревнованиям кросскантри. Это обеспечило членам команды необходимое для победы преимущество.

1. Команда горных велосипедистов Cannondale Vredestein
2. Сельскохозяйственные шины Vredestein прекрасно служат и в поле, и на дороге
3. Компактные, надувные шины Space Master
4. Vredestein — инновационный лидер в производстве промышленных шин для самых разных транспортных средств



Бренд Maloуа остается верен альпийским традициям

Бренд Maloуа нацелен на средний ценовой сегмент и включает в себя летние шины Futura, которые отличаются современным дизайном, уникальным протектором, отличной управляемостью и прекрасными характеристиками движения на мокрых дорогах. Зимние шины Cresta-220 обеспечивают максимальное сцепление на снежных дорогах и при движении в гололед. Maloуа также представлена всесезонными шинами диаметром от 32,5 до 45 см (13–18 дюймов) для небольших грузовиков.

Климат и швейцарские горные дороги требуют сверхнадежных шин. Всесезонные шины Maloуа для грузовиков, включая QuadriS, разработаны специально для этих условий и подходят для транспортировки

больших грузов при максимальной скорости 170 км/ч. Профиль шин гарантирует бесшумность и комфорт движения даже при неблагоприятных погодных условиях.

Amtel — самые популярные шины в России

Бренд среднего ценового сегмента Amtel популярен в первую очередь благодаря качеству и надежности двух серий шин легковых автомобилей: зимних Amtel NordMaster и летних Amtel Planet. Для обеих серий безопасность является основной характеристикой и принципиальным качеством, поскольку учитывает экстремальные условия вождения на российских дорогах.

В 2005 году компания Amtel представила несколько новых моделей

шин в каждой из серий, значительно улучшив характеристики, которые были по достоинству оценены потребителями. Amtel Planet T-301 — высокоскоростные шины, которые гарантируют великолепное управление на мокрых дорогах. Amtel Planet FT-501 — высококачественные шины с уникальным протектором и передовым дизайном для безопасного спортивного вождения. Зимние шины Amtel NordMaster ST 310 обеспечивают максимальное сцепление даже на коварных зимних дорогах.

Присутствие бренда Amtel в России значительно расширяется, поскольку количество покупателей, которые могут позволить себе новые машины, постоянно растет, и приобретение качественных шин становится особенно актуальным.



ТВ-реклама шин Amtel NordMaster: зима превращается в лето



Vredestein и Giugiaro: союз эффективности и дизайна

Смелый дизайн протекторов ultra high performance шин Vredestein, созданный для удовлетворения самых высоких запросов по функциональности и эстетике, принадлежит Giugiaro Design, лидирующему итальянскому дизайнерскому бюро, известному своими стильными работами для Aston Martin, Alfa Romeo, Bugatti, Corvette, Maserati, Volkswagen и других известных производителей.

С 1968 года в студии Giugiaro Design родились более 160 модных концептов и прототипов для серийных моделей, неоднократно получавших награды на конкурсе „Автомобиль года“ (Car of the Year). Уникальный динамичный дизайн протекторов Vredestein удовлетворяет самые высокие запросы по функциональности и эстетике. Шины Vredestein с дизайном от Giugiaro — это единственная дизайнерская продукция в мировой шинной индустрии.



Персонал

„Амтел-Фредештайн“ гордится каждым своим сотрудником. В результате слияния с Vredestein, а также после ряда сокращений и увольнений, которые проводились в течение 2005 года, персонал компании составляет около 11 000 человек в 13 странах. В компании действует масштабная программа набора сотрудников, их обучения, оценки, развития и внутренних коммуникаций. Она помогает создать коллектив квалифицированных сотрудников с высокой степенью мотивации, поощряет инициативность и независимость, направлена на улучшение условий труда и взаимодействия между подразделениями, а также на повышение общей эффективности работы.



Активное обучение и обмен опытом

В ходе интеграции после приобретения Vredestein Banden в компании проводятся мероприятия по обучению и повышению квалификации сотрудников в соответствии с европейскими стандартами. В частности, проходят программы по обучению английскому языку в российских организациях, а также программы по развитию административных навыков и эффективной технике продаж. В дополнение к этому взаимный обмен опытом между российскими и голландскими инженерами по передаче технологий и их тесное сотрудничество приведут к полному объединению сотрудников научно-исследовательских и опытно-конструкторских отделов. Также в рамках процесса интеграции организованы образовательные курсы, по окончании которых выдаются сертификаты (IMS, AICC, SCORM), и внедряется программа Oracle E-Business Suite.

Карьерный рост в „Амтел-Фредештайн“

Обеспечить возможности для карьерного роста — одна из основных задач отдела управления персоналом. Главная цель — позволить каждому сотруднику максимально развить свой потенциал таким образом, чтобы это было выгодно и компании, и самому работнику. Кадровая политика компании допускает и поощряет перемещение сотрудников „Амтел-Фредештайн“ внутри подразделений компании.

Более эффективная работа

Общая численность сотрудников „Амтел-Фредештайн“ к концу 2005 года равнялась примерно 11 000 человек, что составляет 68% от численности сотрудников по сравнению с прошлым годом. Данное сокращение является в основном результатом продажи заводов компании в Красноярске и Волгограде, а также следствием прекращения работы на предприятии в Воронеже. Значительные сокращения были осуществлены на всех уровнях, они планируются и в дальнейшем — в целях уменьшения расходов и увеличения эффективности работ на предприятии.



Процесс изготовления деталей „Амтел-Фредештайн“





Шинный комплекс „Амтел-Фредештайн“ в г. Воронеже, один из крупнейших в Европе, продолжает расширяться

Заводы

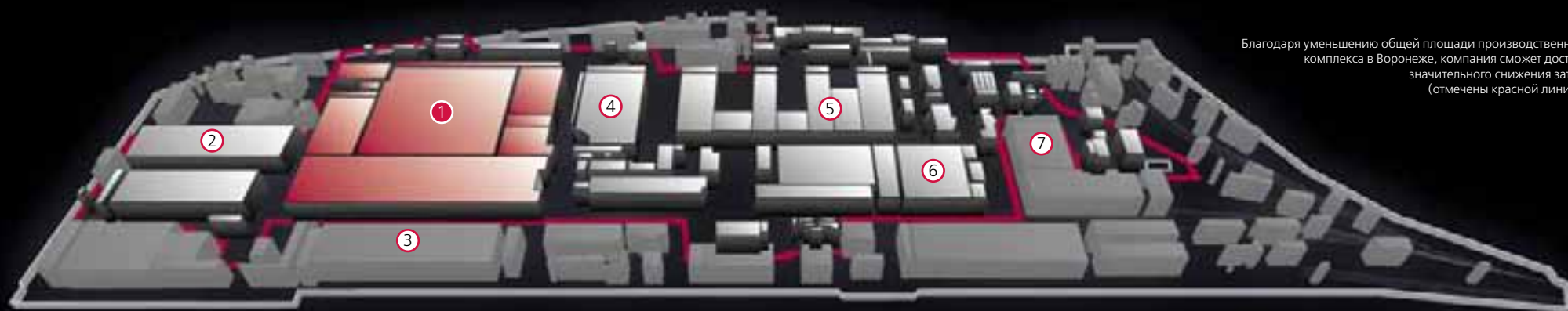
„Амтел-Фредештайн“ координирует работу трех заводов по производству шин — в г. Энсхеде (Нидерланды), Кирове и Воронеже (Россия). Компания также владеет заводом по производству химического волокна в Кемерово (Россия). После приобретения Vredestein наши специалисты приведут в соответствие производственные методы и будут улучшать их эффективность, а также сокращать расходы на сырье посредством масштабной экономии.

Новый завод по производству шин для легковых автомобилей в Воронеже

„Амтел-Фредештайн“ планирует потратить более 52 млн евро на оборудование и дополнительно значительную сумму на строительство новых производственных мощностей шинного комплекса „Амтел-Черноземье“ в Воронеже. Планируется, что новый комплекс „Воронеж-II“

будет производить 2,5 млн шин для легковых и легкогрузовых автомобилей в год. Данная производительность может быть увеличена до 4,1 млн шин в год. Это приведет к росту производительности воронежского завода до 7 млн шин в год и реализует планы компании по развитию существующих производств в России, превратив „Амтел-Фредештайн“ в одну из самых технологически развитых компаний по производству шин в Европе.

„Амтел-Черноземье“ (Воронежский шинный завод)



Благодаря уменьшению общей площади производственного комплекса в Воронеже, компания сможет достичь значительного снижения затрат (отмечены красной линией)

1. Воронеж II
2. Цех по производству легковых и легкогрузовых шин

3. Старый резиномесительный цех
4. Цех по производству сельскохозяйственных шин

5. Воронеж I
6. Склад Воронеж I
7. Цех по производству шин для велосипедов

Компания планирует значительно сократить площадь используемой территории (см. схему). После застройки, передачи в аренду или продажи неиспользуемой недвижимости, находящейся на территории завода, компания сможет управлять всеми заводами более эффективно и экономно.

Шины класса high performance в Энсхеде

При планируемом переносе производства основного объема шин Vredestein меньшего размера на предприятия в России подразделение Vredestein Banden в Энсхеде сможет сконцентрироваться на быстро перестраиваемом производстве различных модификаций высокоприбыльных шин класса high performance и ultra high performance.

Соответствие оптимальным стандартам качества и гарантия безопасности изделий являются важнейшими вопросами для „Амтел-Фредештайн“. В 2003 году компания получила международный сертификат стандарта ISO 9001:2000.



Завод компании в г. Энсхеде (Нидерланды) — эталон предприятия, выпускающего премиальные шины, легко адаптируемые к запросам рынка

Все заводы „Амтел-Фредештайн“ оснащены самым современным оборудованием и постоянно подтверждают свои сертификаты о соответствии систем управления высочайшим международным стандартам. Данные системы работают на всех стадиях производства — от определения соответствия поставщика сертификационным стандартам до заключительного тестирования и оценки изделия. В 2002 году открыт научно-исследовательский проектно-дизайнерский центр, который позволяет нам удерживать передовые позиции в данной сфере производства. В задачи центра входят контроль над соблюдением научной и технологической политики, а также внедрение и использование передовых технологий при разработке новых типов шин.

В Энсхеде мы выпускаем шины для всех типов автомобилей — от 13" до 20". Последним дополнением к уже имеющемуся ассортиментному ряду стали: Wintrac Xtreme — зимние шины, предназначенные для скоростных режимов до 270 км/ч, Wintrac 4 Xtreme — для скоростных и мощных внедорожников, а также новые Ultrac Sessanta (18", 19" и 20"), предназначенные для скоростных режимов до 300 км/ч. В данный момент завод выпускает около 5 млн шин в год и способен ежедневно производить более

100 моделей, что является признаком его эффективности и гибкости. В Энсхеде налажен выпуск высокотехнологичных шин для тракторов и сельхозтехники, которыми оснащаются самые мощные тракторы на рынке. В наших планах производство радиальных низкопрофильных тракторных шин диаметром до 42" и радиальных шин высокой проходимости для сельскохозяйственной техники.

Производство шин Vredestein начинается в Кирове

Задача наладить выпуск шин, соответствующих по качеству и спецификации шинам, производимым на предприятии в Энсхеде, была решена, и теперь компания производит шины Vredestein для России и Европы на заводе „Амтел-Поволжье“ в Кирове. Выполнение этой задачи в 2005 году было замедлено из-за того, что большая часть производства в Кирове была сосредоточена на производстве шин марки Amtel для российского рынка. Комплекс „Амтел-Поволжье“, производящий примерно 7,2 млн шин в год, заключил договор на поставку оригинальных комплектующих с компанией „GM-АвтоВАЗ“ и KIA. „Амтел-Поволжье“ стал первым российским заводом по производству шин, получившим сертификат ISO 9901.

Российские предприятия: новое оборудование — новые стандарты — новые перспективы



**Кемеровский завод по производству
химволокна будет продан**

При производительности около 35 000 т химического волокна в год завод „Амтел-Кузбасс“ в Кемерово является одним из ведущих российских производителей полиамидных волокон, а также полиамидных и плисовых тканей, используемых при производстве шин, резины, рыболовных и других изделий. Полиамид, выпускаемый на данном заводе и используемый при производстве пластиковых и синтетических нитей, с 2004 года поставляется в Китай. В декабре 2001 года „Амтел-Кузбасс“ стал первым российским производителем полиамидных волокон, который получил сертификат ISO 9001:2000.

Компания объявила о своем намерении продать данный завод, поскольку он больше не является основным и значимым для обеспечения шинного производства.



AV-TO

Существуют две основные причины, побудившие „Амтел-Фредештайн“ заняться розничной торговлей.

Во-первых, мы пришли к выводу, что этот бизнес обещает колоссальную выгоду любому, кто первым завоюет значительную долю рынка в этом быстро развивающемся сегменте.

Во-вторых, розничный бизнес успешно сочетается с нашей основной деятельностью по производству и дистрибуции шин. Он обеспечивает непосредственный контакт с потребителями в момент принятия решений о приобретении шин в местах продаж. Торговые точки AV-TO являются мультибрендовыми и реализуют шины всех крупных производителей. Преимущественного продвижения брендов „Амтел-Фредештайн“ планируется достичь за счет контроля над выкладкой, мерчендайзинга и обучения продавцов. В целом, этот бизнес имеет более высокую рентабельность, чем шинное производство, и сможет компенсировать сезонный характер нашей основной деятельности.

На сегодняшний день мы приобрели 104 торгово-сервисных шинных центра, а к началу 2007 года планируем расширить нашу сеть до 200 магазинов. Затем сеть будет развернута на территории России, Украины, Казахстана и, возможно, в странах Балтии. В настоящее время магазины расположены в Москве, Санкт-Петербурге, Перми, Нижнем Новгороде, Калуге, Волгограде, Самаре, Ростове и Иваново. В наши планы входит объединение всех торговых точек под общей торговой маркой.

Мы надеемся занять лидирующие позиции на этом рынке и достичь средней рыночной доли в размере 30%. В наших магазинах будет представлен широкий ассортимент дополнительных товаров и услуг, включая полный спектр аксессуаров, запасных частей, автохимии и так далее, а также мы обеспечим обслуживание и ремонт выхлопных и тормозных систем, замену масла и другие услуги.





Качество, безопасность и экологичность

Компания „Амтел-Фредештайн“ ценит своих клиентов и стремится производить самые надежные шины, которые отличаются лучшими характеристиками в отрасли. Компания обеспечивает контроль качества на протяжении всего процесса разработки и производства, а также тщательно следит за обеспечением безопасности своих сотрудников и защиты окружающей среды на каждом этапе производственного цикла.

Вся деятельность компании в сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) будет проводиться в Нидерландах

В рамках интеграционных процессов после приобретения Vredestein Banden компанией „Амтел-Фредештайн“ активно идет процесс консолидации групп НИОКР на производственных объектах в Голландии. Объединенная структура еще активнее сконцентрируется на разработке и внедрении новых технологий, сохраняя направленность на производство более надежных шин с улучшенной функциональностью и оригинальным дизайном. Новейшее

поколение шин, разрабатываемых компанией, отличается хорошими сцепными свойствами и сокращенным тормозным путем в условиях как влажной, так и сухой среды. В 2005 году компания инвестировала 5% дохода в проведение НИОКР.

Жесткая политика защиты окружающей среды

Политика защиты окружающей среды, реализуемая компанией „Амтел-Фредештайн“, распространяется на весь жизненный цикл большинства ее изделий. Так, 100% шин, производимых компанией, изготовлены на предприятиях, сертифицированных по стандарту ISO 14001. Менеджмент компании Vredestein Banden принимает активное участие в европейской программе переработки шин по окончании срока их службы, отходя тем самым от практики простого выбрасывания их на свалку.



Научно-исследовательский центр компании в Нидерландах так рождаются легендарные шины



Шины компании Vredestein завоевывают наивысший рейтинг в независимых дорожных испытаниях

Шины марки Hi-Trac компании Vredestein обеспечивают кратчайший тормозной путь и наилучшую управляемость на мокрой дороге

Шины марки Hi-Trac компании Vredestein оказались лучше своих международных конкурентов — включая продукцию компаний Goodyear, Continental, Pirelli и Bridgestone — по результатам испытаний, в которых сравнивались показатели длины тормозного пути, общей скорости движения, а также управляемости и устойчивости к аквапланированию на мокрой дороге. Этим шинам было присуждено первое место по результатам 10 испытаний.

Шины Vredestein Hi-Trac оставили позади такие марки, как Goodyear HydraGrip, Continental ContPremiumContact 2, Pirelli P7, Bridgestone Euranza ER300, Nokian NRHi, Michelin Energy, Dunlop SP Sport 01 и другие бренды в независимых тестах, проводившихся шведскими изданиями Aftonbladet-Bil и AutomotorSport, норвежскими VG и Motor, финским изданием Tekniikan Maaailma, российским автомобильным журналом „Авторевию“.

Согласно данным, приведенным на страницах мартовского выпуска журнала „Авторевию“, тормозной путь автомобиля с шинами марки Hi-Trac компании Vredestein на скорости 80 км/ч на мокром асфальте оказался значительно короче этого показателя у других марок. Эти впечатляющие результаты объясняются химическим компонентом High Silica Solution IV, применяемым для производства шин Hi-Trac. Чем короче тормозной путь, тем выше безопасность, обеспечиваемая шиной. Учитывая, что большинство автоаварий происходит именно на мокрой дороге, шины Hi-Trac компании Vredestein оказались в числе самых безопасных шин класса high performance на современном рынке.

ОТЧЕТ ПРАВЛЕНИЯ

Развитие в 2005 году	41
Шины для легковых и грузовых автомобилей	43
Шины сельскохозяйственного назначения	46
Шины промышленного назначения	46
Шины для грузовых автомобилей	47
Велосипедные шины	47
Доходы и финансовые результаты	48
Финансовые инструменты	56
Риски и управление рисками	57
Отчет руководства о внутреннем контроле	62

РАЗВИТИЕ В 2005 ГОДУ

Новое начало

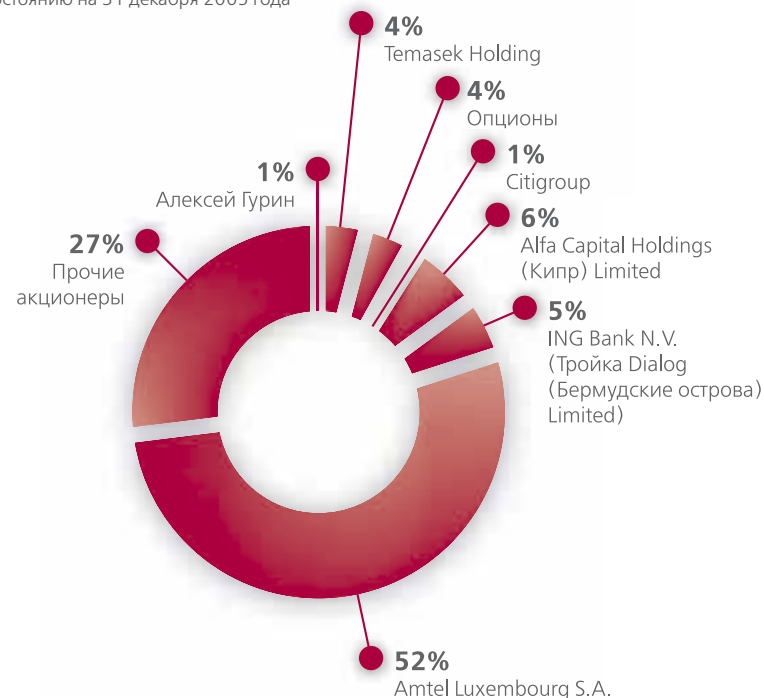
В 2005 году компания „Амтел-Фредештайн“ стала полностью новым предприятием. После приобретения в апреле 100% акционерного капитала нидерландского производителя шин Vredestein Banden B.V. Компания изменила название на „Амтел-Фредештайн Н.В.“ и начала новую главу в развитии своего бизнеса. Присоединение Vredestein Banden B.V. преобразовало производство, сфокусированное на российский рынок, в ведущую европейскую компанию и существенно расширило присутствие Компании в Европе — в частности, на рынке Германии. Бренды Vredestein и Maloya были добавлены к быстрорастущему бренду Amtel в целях создания портфеля, который сейчас занимает твердые позиции в среднем и премиальном сегментах продукции — в соответствии со стратегией Компании по переходу от низко-рентабельной продукции к увеличению доли производства и продаж шин. Мы начали импорт ultra high performance (UHP) шин Vredestein в Россию и производство шин Vredestein на заводе в Кирове для экспорта в Европу.

Также компания „Амтел-Фредештайн Н.В.“ вышла на рынки капитала в ноябре 2005 года путем размещения IPO на Лондонской фондовой бирже. Листинг привел к диверсификации пакета акций, привлек валютные средства для будущих приобретений и послужил импульсом к выходу Компании на мировую арену.

Размещение IPO на Лондонской фондовой бирже и приобретение нидерландского предприятия привели к большей финансовой ответственности

Помимо получения большого доступа к капиталу листинг налагает более высокий стандарт ответственности и прозрачности в отношении операций Компании — стандарт, который мы приняли в пользу наших акционеров. Кроме соответствия требованиям Лондонской фондовой биржи и контрольных органов Великобритании и Нидерландов „Амтел-Фредештайн Н.В.“ придерживается в основном принципов кодекса корпоративного управ-

по состоянию на 31 декабря 2005 года



ления, разработанного Комитетом Tabaksblat (Commissie Tabaksblat) в Нидерландах. Некоторые положения были адаптированы к специфике Нидерландов. Отсутствие соответствия определенным положениям само по себе не указывает на несовершенную корпоративную структуру управления, Компания обязуется полностью отвечать нормам „Соответствие и трактовка“ этого кодекса, и ее подробный отчет включен в качестве приложения к этому годовому отчету и представлен на веб-сайте Компании.

Головной офис Компании расположен в Москве. „Амтел-Фредештайн Н.В.“ является нидерландским предприятием с юридическим адресом в Амстердаме (подлежит перемещению в 2006 году в Энсхеде, после одобрения на ежегодном общем собрании акционеров Компании). Компания отвечает требуемой двухуровневой структуре, состоящей из Исполнительного Совета, созданного из представителей высшего управленческого звена и находящегося под контролем со стороны Наблюдательного Совета, состоящего из представителей акционеров и независимых директоров. Ежегодное общее собрание Компании будет проведено в Нидерландах.

На пути к превращению в ведущего российского ритейлера шин

В 2005 году компания „Амтел-Фредештайн Н.В.“ разработала стратегию развития успешных розничных продаж, приобретя 41 шинно-сервисный центр в Москве и в Пермской области. Компания также объявила о создании сети из более чем ста мультибрендовых магазинов в I квартале 2006 года и доведении их количества до двухсот к IV кварталу 2006 года или началу 2007 года. Компания получит двойную пользу от собственной сети розничных шинно-сервисных центров. Учитывая, что до последнего времени розничный рынок шин был фрагментирован и не имел какого-либо основного игрока, консолидация выгодно расположенных точек продаж под одним брендом будет иметь для акционеров большое значение. Наиболее важным является то, что сеть розничных магазинов, которыми владеет Компания, обеспечит рост брендов компании „Амтел-Фредештайн Н.В.“ в России.

Рост производства в Воронеже

В 2005 году Компания усовершенствовала структуру своей новой производственной линии на производственном шинном комплексе „Амтел-Черноземье“ в Воронеже. Расчетная мощность комплекса Воронеж-II, сооружение которого началось в 2004 году, составит 3 млн шин в год. Здесь будут выпускать радиальные шины для легковых автомобилей диаметром 13-18 дюймов под брендами Vredestein и Maloya для продажи в России

и экспорта на европейский рынок. Спроектированный с помощью тех же принципов, что и завод Компании в г. Энсхеде (Нидерланды), и построенный под контролем нидерландских инженеров, комплекс Воронеж-II будет оснащен новым оборудованием, включая девять шиномонтажных линий и 36 гидравлических прессов для вулканизации. Ожидается, что сооружение комплекса будет завершено в 2007 году.

Рост цен на сырье оказывает влияние на доходы

Существенный рост расходов на сырье продолжился в 2005 году — тенденция, которая началась в 2002 году. В течение этого более чем трехлетнего периода цены на нефть выросли почти в три раза, а цены на природный каучук увеличились приблизительно на 400% — подталкиваемые низкими объемами производства на каучуковых плантациях в странах Юго-Восточной Азии и высоким уровнем спроса на него в Китае. Мы ожидаем, что это будет и в дальнейшем оказывать давление на цены на природный каучук в 2006 году. Высокие цены на нефть также вызвали рост цен на синтетический каучук, что сделало его менее конкурентоспособной заменой для натурального каучука в производстве шин.

Большинство производителей шин, включая „Амтел-Фредештайн Н.В.“, смогли компенсировать рост цен на сырье ростом цен на продукцию. Смещение ассортиментного ряда Компании в сторону высококачественных и высокорентабельных шин также выступило в качестве естественной компенсации роста затрат в 2005 году.

Аутсорсинг для производства шин

Компания стремится передать большую часть производства шин для нелегковых автомобилей, включая шины для грузовых машин, автобусов, сельскохозяйственных машин и велосипедов, сторонним подрядчикам в Юго-Восточной Азии и в Китае на основе договоров аутсорсинга. Компания намерена ограничить собственное производство в этих сегментах и уже прекратила выпуск шин для грузовых машин и велосипедов на базе мощностей в Воронеже.

Продажи и снижение затрат ведут к росту доходов в будущем

Продажи убыточных производственных мощностей в Красноярске и Волгограде были необходимы для устранения препятствий росту доходов. Созданный в советскую эпоху, комплекс по производству шин „Амтел-Сибирь“ в Красноярске больше не отвечает стратегии Компании по переходу от производства недорогих шин к производству высокодоходных шин для легковых автомобилей. Как только было установлено, что модернизация завода для высококачественного производства будет связана с большими затратами — выше приемлемой внутренней ставки доходности, было принято решение о продаже производственных мощностей. Компания также продала неприбыльный завод по производству техуглерода „Амтел-Карбон“ в Волгограде. „Амтел-Фредештайн Н.В.“ продолжил производство на своем химическом предприятии „Амтел-Кузбасс“ в Кемерово. Тем не менее Компания объявила о своих планах по продаже этих мощностей в ближайшем будущем.



В течение 2005 года Компания также продала свое низкорентабельное производство шин для грузовых и сельскохозяйственных машин в Воронеже. Кроме того, в соответствии со стратегией Компании по переходу на производство шин high performance (HP) для легковых автомобилей и с отказом от низкорентабельных производств такое изменение стало защитной мерой против быстрого роста цен на сырье, что составляет значительную часть стоимости шин, проданных в сегменте грузовых и сельскохозяйственных машин.

ШИНЫ ДЛЯ ЛЕГКОВЫХ И ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

Большой спрос в Европе; Vredestein Banden B.V. выводит свою продукцию на российский рынок

В течение 2005 года продолжился рост и без того высокого спроса на шины для легковых автомобилей. Рост был ограничен только объемом производства, что привело к беспрецедентному количеству отозванных заказов на шины Vredestein в Европе. В производственные мощности в Энсхеде были вложены инвестиции для увеличения производства, в частности, в высокорентабельные сегменты зимних и летних шин класса HP.

Летом 2005 года Компания начала экспортировать шины Vredestein класса HP в Россию. В конце 2005 года она приступила к тестированию и производству шин Vredestein двух размеров на базе производственных мощностей в Кирове для последующего их экспорта в Европу.

В 2005 году быстрому развитию бренда Amtel способствовал запуск новых моделей, поддерживаемых широкой рекламной кампанией.

VREDESTEIN на верном пути

Долгосрочное сотрудничество Vredestein Banden B.V. с Giugiaro Design приносит дивиденды благодаря реализации концепции создания шин HP в новых сегментах и на новых рынках, включая Россию. Благодаря лучшему ассортименту средние цены на шины Vredestein выросли.

Увеличение продаж зимних и летних шин класса HP соответствовало плану. Продажи зимних шин скоростных категорий „V” и „W” (до 270 км/ч) WINTRAC XTREME, запущенных в 2004 году, были восприняты положительно, и продажи в 2005 году были на подъеме — в частности, в Германии. Сезонные шины Vredestein QUATRAC 2 в течение года продавались успешно.

Производство классических шин — та область деятельности Vredestein, где конкуренция незначительна. Наш ассортимент классических шин, производимых с использованием самых современных технологий, составил большую долю рынка Компании. В 2005 году мы представили ряд новых классических шин различных размеров.

Наиболее важным нововведением в 2005 году были WINTRAC 4 XTREME — серия зимних шин для комфортабельных внедорожников. Спрос в значительной мере опередил производственные возможности в IV квартале 2005 года, и Компания инвестировала в закупку нового оборудования по производству шин для его монтажа в середине 2006 года. Влиятельный британский автожурнал Auto Express в течение четырех лет подряд признавал первенство шин Vredestein по результатам сложнейших испытаний. Это вызвало рост продаж — в основном в сегменте высококачественных шин — и обеспечило превышение всех наших целевых финансовых показателей.

Продажи зимних шин были большими даже на рынках, где продажи этого типа продукции не имеют важного значения для общих показателей. Это произошло вследствие суровой зимы и ранних снегопадов на наших ключевых рынках альпийских стран, а также внесения в законодательство Германии новых требований: использовать в течение зимнего сезона только зимние шины под риском аннулирования страховки при ДТП.

Мы вывели шины Vredestein на российский рынок в конце августа 2005 года при существенной маркетинговой и рекламной поддержке. Проведенные в конце ноября 2005 года исследования свидетельствуют о том, что рекламная компания обеспечила узнаваемость бренда Vredestein среди нашей целевой аудитории в Москве в размере 33%. В конце 2005 года мы продали незначительное количество шин Vredestein, включая ULTRAC, WINTRAC XTREME, WINTRAC 4 XTREME и SNOWTRAC 2, в самых больших розничных магазинах в Москве и в Санкт-Петербурге. Мы намерены и дальше продавать наши шины в России. В начале 2006 года мы дополнительно вывели на рынок шины SPORTRAC 2 и HI-TRAC VREDESTEIN и расширили диапазон типоразмеров.

В 2005 году мы открыли новый офис продаж в Венгрии путем приобретения нашего дистрибьютора и будем использовать этот офис в качестве плацдарма для дальнейшей экспансии на рынки Центральной Европы.

В то время, когда наша стратегия продаж шин Vredestein в Европе нацелена первоначально на рынок вторичной комплектации, мы продолжаем пользоваться успехом на рынке комплектации, представляя там SPACE MASTER — концепт инновационных и компактных шин. Мы поставляем SPACE MASTER для производителей спортивных машин и внедорожников, таких, как Porsche, Volkswagen, Audi, Mercedes и т. д.

Готова для ввода в производство модель шин „run flat”, что будет сделано, когда Компания определит, что рынок этих шин является коммерчески привлекательным.

Рост бренда MALOYA сдерживается только производственными мощностями

В 1993 году Vredestein приобрела бренд шин MALOYA, изначально производившихся в Швейцарии. Сегодня шины MALOYA производятся в Нидерландах, по тем же стандартам, что и все шины Vredestein. Под брендом MALOYA выпускаются летние и зимние шины для легковых автомобилей, а также всесезонные шины для легковых автомобилей, которые всегда

продавались небольшими партиями из-за ограниченной производственной мощности. Однако в 2005 году мы успешно запустили производство нескольких типоразмеров шин MALOYA на нашем заводе в Кирове. С расширением производства шин MALOYA в Кирове, а в следующем году — на нашем заводе в Воронеже планируется увеличивать ассортимент типоразмеров шин MALOYA и расширять их дистрибуцию.

Бурный рост бренда AMTEL

Мы значительно повысили нашу рыночную долю в среднем ценовом сегменте в России и увеличили экспорт в страны СНГ и Европы.

В 2005 году в производство было запущено несколько новых моделей шин Amtel, включая AMTEL PLANET T-301, летние шины AMTEL PLANET FT-501 и зимние шины AMTEL NORDMASTER ST-310.

Наша интегрированная маркетинговая кампания по продвижению Amtel (включая телевизионную, наружную, печатную рекламу, нацеленную на продавцов и потребителей) привела к росту узнаваемости бренда в октябре-ноябре 2005 года до 61% по России и до 75% по Москве (Источник: GFK). В 2005 году бренд Amtel занял первое место на ежегодном конкурсе брендов „Эффи-2005“ в автомобильной категории за самое эффективное продвижение бренда.

В 2005 году мы осуществляли поставки оригинальных комплектующих по эксклюзивным соглашениям Kia Spectra („ИжАвто“) и Лада Калина („АвтоВаз“).

Наши оптовые цены на шины бренда Amtel значительно выросли в 2005 году, что явилось показателем успешности бренда и спроса на наши шины. Цены выросли на 12% на летний ассортимент и на 6,5% на зимний ассортимент шин.

Как и ожидалось, в сегменте „С“ отмечены низкая прибыльность и падение объемов продаж

Как мы и ожидали, сегмент шин низкой ценовой категории „С“ в России продолжил сокращаться с повышением спроса на шины более высокого качества. В соответствии с реализацией стратегии, направленной на увеличение доли рынка в среднем ценовом сегменте „В“, Компания снизила производство и дистрибуцию шин сегмента „С“, включая продажу шинного завода „Амтел-Сибирь“ в Красноярске. Компания больше не инвестирует средства в новые модели небрендовых шин.

Объемы продаж небрендовых шин для легковых автомобилей в 2005 году снизились на 48%. Объемы продаж в сегменте „С“ в процентном отношении ко всему объему продаж снизились с 25% в 2004 году до 9% в 2005 году. Объемы продаж в сегменте „С“ в процентном отношении к общему объему продаж шин для легковых автомобилей снизились с 69% в 2004 году до 18% в 2005 году (с 14 до 12% согласно „pro forma“ отчетности). Несмотря на это снижение, мы заключили соглашения на поставку оригинальных комплектующих для шин сегмента „С“ Hyundai Accent (TAGAZ) и для новых моделей UAZ (UAZ Patriot, UAZ Hunter).

Сегмент шин для легкогрузовых автомобилей на подъеме

Объем продаж шин для легкогрузовых автомобилей рос высокими темпами. В России парк легкогрузовых автомобилей ежегодно растет на 15–18% и оценивается почти в миллион единиц. Ежегодный выпуск автомобилей в России оценивается в 140 000 единиц. Объем коммерческого рынка в России достиг примерно 5,3 миллионов шин.

Тенденция развития рынка в сторону шин HP присутствует в данном сегменте так же, как и в сегменте шин для легковых автомобилей. Компания ответила на такое развитие выпуском шин AMTEL CARGO LIGHT TRUCK (185R14C) для Hyundai Porter.

* Отражает результаты по текущим операциям, включающим консолидированные результаты дочерних компаний „Амтел-Фредештайн Н.В.“, в г.г. Кирове, Воронеже, Кемерово, Москве и Vredestein Banden B.V. в течение всего 2005 и 2004 годов, не включая розничные операции.

ШИНЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

ШИНЫ TRAXION в 2005 году демонстрируют тенденцию к росту

В сегментах шин для тракторов и шин сельскохозяйственного назначения Vredestein Banden B.V. продемонстрировала устойчивый рост в 2005 году. При высокой норме прибыли в сегменте были получены отличные финансовые результаты, особенно благодаря устойчивому росту спроса на многофункциональные тракторные шины серии RADIAL TRAXION+. Ассортимент продукции был улучшен популярными шинами для навесного оборудования FLOTATION+ и FLOTATION PRO.

Дополнительный спрос на шины сельскохозяйственного назначения положительно повлиял на прибыльность, которая увеличилась благодаря экономии за счет роста производства, а также благодаря оптимизации производства путем автоматизации и модернизации. Профессиональные фермеры и подрядчики продолжают требовать инноваций и придавать большее значение производительности, надежности и комфорту. Для экономичного ведения сельского хозяйства необходимы современные высокотехнологичные тракторы с большой мощностью двигателей и сельскохозяйственные машины высокой производительности. Вследствие этого повышается спрос на шины для тракторов и навесного оборудования. Такие характеристики, как уплотнение грунта, тяговое усилие, образование колеи, скорость и комфорт, — ключевые отличительные черты в этом развивающемся сегменте. Благодаря опыту и активному развитию продуктов в сотрудничестве с производителями сельскохозяйственного оборудования машин мы расширили ассортимент шин для удовлетворения спроса. С исключительным успехом были выведены на рынок абсолютно новая линия шин RADIAL TRAXION 85 и несколько нишевых продуктов для специального применения.

Также в 2005 году шины TRAXION+ и тракторные радиальные шины TRAXION 85 получили очень высокие оценки в ходе испытаний, проведенных авторитетными отраслевыми изданиями. Vredestein Banden B.V.

хорошо известна на этом рынке в качестве компании, специализирующейся на выпуске шин для сельского хозяйства, и заслужила положительную репутацию. Все большее число ведущих производителей сельскохозяйственной техники считают Vredestein Banden B.V. предпочтительным поставщиком оригинальных комплектующих. Также отмечена тенденция расширения нашей рыночной доли в сегменте замены шин сельскохозяйственного назначения.

Развитие механизации сельского хозяйства в Восточной Европе открывает перед „Амтел-Фредештайн Н.В.“ значительные возможности для роста в этом сегменте и в дальнейшем. В то же время низкая рентабельность продаж вынудила нас закрыть производство шин сельскохозяйственного назначения на нашем заводе в Воронеже.

ШИНЫ ПРОМЫШЛЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Совокупные результаты

В этом сегменте в 2005 году мы достигли намеченных целей как по объемам товарооборота, так и по рентабельности. В насыщенных сегментах „спортивных“ и „городских“ шин произошло небольшое снижение объемов продаж, но в то же время в сегменте шин для „малых сельскохозяйственных“ машин прослеживалась позитивная тенденция.

В сегменте „городских“ шин (ручные тележки, тачки и т. д.) мы подвергались постоянному ценовому давлению, связанному с возросшей конкуренцией со стороны производителей с Дальнего Востока. К счастью, Компания занимает конкурентоспособную позицию в этой категории благодаря надежным и гибким поставкам широкого ассортимента высококачественной продукции с центрального склада в Европе.

В Европе сокращается сегмент „спортивных“ шин из-за тенденции перехода к более крупным, сверхшироким шинам для небольших прицепов,

багажных прицепов, прицепов для перевозки лодок и т. д. Однако эта тенденция может создать возможности для продажи на этом рынке шин для легковых автомобилей.

Объемы нашего производства на рынке шин для малых сельскохозяйственных машин в 2005 году продолжали умеренно расти благодаря нашей безупречной репутации в сельскохозяйственном секторе и нашей узкой специализации в шинах для сеноуборочных машин и оборудования для культивации почвы.

ШИНЫ ДЛЯ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

Объемы продаж в России продолжают сокращаться

В соответствии со стратегией Компании по отказу от производства шин низкой рентабельности объемы продаж шин для грузовых автомобилей снизились на 34% по консолидированной отчетности (включая компанию „Росава“) и на 5% согласно „pro forma“ отчетности.

Компания планирует продолжить сокращение производства и продаж шин для грузовых автомобилей с низкой рентабельностью и сосредоточиться только на шинах отдельных типоразмеров с высокой рентабельностью.

ВЕЛОСИПЕДНЫЕ ШИНЫ

Мы продолжаем расширяться в конкурентном сегменте

В 2005 году мы изменили наш подход к работе в сегменте велосипедных шин для лучшего удовлетворения запросов потребителей-спортсменов и потребителей, для которых велосипед является важной частью повседневной жизни и используется как средство передвижения или активного отдыха.

В соответствии с новым подходом и нашей корпоративной стратегией в области дизайнерских разработок, а также для удовлетворения потребностей поклонников здорового образа жизни на западных рынках Компания Vredestein Banden B.V. выпустила инновационную модель шин для городских велосипедов — PERFECT MOIREE. Благодаря выпуску этой модели Компания планирует изменить свой имидж производителя шин для велосипедов, используемых в качестве средства передвижения в типично голландском стиле. Новая шина PERFECT MOIREE для городских велосипедов разработана с расчетом на широкую аудиторию потребителей на всех западно-европейских и северо-американских рынках.

В 2005 году компания Vredestein Banden B.V. также выпустила новую продукцию для проникновения на рынок горных велосипедов. На первом этапе линейка ориентирована на сегмент кроссовых велосипедов, а в дальнейшем планируется охват всех сегментов рынка. Новаторские шины для горных велосипедов модели KILLER BEE и TIGER CLAW уже получили награду Red Dot design.

Для повышения осведомленности о нашей продукции и уровне ее качества в сегменте горных велосипедов Vredestein Banden B.V. выступает в качестве спонсора команды Cannondale Vredestein Mountain Bike Team. Эта команда неизменно является одним из главных претендентов на победу в международных соревнованиях по горному велосипеду в дисциплине кросс-кантри. Кроме того, Vredestein Banden B.V. является спонсором команды Davitamon — Lotto, выступающей в соревнованиях

серии „Про-Тур“. Сотрудничество с профессиональными командами велогонщиков — ценный вклад в формирование репутации бренда Vredestein в рыночных сегментах гоночных и горных велосипедов.

Благодаря этим нововведениям в нашей деятельности в области велосипедных шин мы планируем укрепить нашу позицию в премиум-сегменте ключевых рынков Западной Европы, Северной Америки, Австралии и продолжать расширение на рынки Азии, Африки и Южной Америки.

Мировой рынок велосипедных шин достиг высшей точки развития и насыщения в большинстве своих сегментов. Производственные мощности по велосипедным шинам превышают объем спроса, что оказывает постоянное давление на цены и прибыли от продаж. За исключением производителей, обеспечивших себе прочную позицию в отдельных рыночных нишах, общемировой тенденцией в деятельности производителей велосипедов является стремление к минимизации издержек по проектам. В 2005 году мы остановили низкорентабельное предприятие по производству велосипедных шин в Воронеже.

ДОХОДЫ И ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

В соответствии со стандартами МСФО финансовые отчеты „Амтел-Фредештайн Н.В.“ за 2005 год будут представлены как консолидированные данные по продолжающимся и прекращенным операциям, в то время как пояснения относительно развития бизнеса будут также основаны на „pro forma“ отчетности (стр. 74).

Эта неаудированная „pro forma“ отчетность представляет собой консолидированные данные за 2004 и 2005 годы по нашим компаниям в Кирове, Воронеже, Москве и Vredestein Banden B.V., за исключением розничных операций.

Значительный рост объема продаж вследствие изменения ассортимента продукции

Выручка „Амтел-Фредештайн Н.В.“ в 2005 году увеличилась на 40%, составив 671 миллион долларов США (16,8% согласно „pro forma“ отчетности). Этот доход представляет собой среднегодовой темп роста прибыли за ряд лет (CAGR) в размере 22% за период с 2003 по 2005 годы.



Этот рост произошел в основном в результате увеличения на 40% выручки от реализации шин в 2005 году (17% согласно „pro forma“ отчетности). Наиболее значительного роста выручки Группа достигла в результате приобретения компании Vredestein Banden B.V. в апреле 2005 года, а также благодаря своей агрессивной стратегии в сфере продаж и маркетинга. Выручка Vredestein Banden B.V. за период с момента покупки до 31 декабря 2005 года составила 212 миллионов долларов США, или 37% выручки от реализации шин.

Выручка за два года, заканчивающиеся 31 декабря 2005 года

	Консолидированная				Pro forma			
	2005		2004		2005		2004	
	в млн долл. США	%	в млн долл. США	%	в млн долл. США	%	в млн долл. США	%
Выручка	671		481		681		583	
Шинная	565	84%	403	84%	610	89%	522	90%
Нешинная	97	15%	78	16%	71	11%	61	10%
Розничная сеть	9	1%	0	0%	0	0%	0	0%

Продажа 31 декабря 2004 года компании „Росава” стоимостью 115 миллионов долларов США была компенсирована приобретением Vredestein Banden B.V., которая обеспечила выручку от реализации более высокоприбыльных шин.

Продажи шин в различных сегментах

в млн долларов США		Консолидированные		Pro Forma		Консолидированные		Pro Forma	
Категория	Сегмент	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004
Выручка от реализации шин		565	403	610	522	84%	84%	90%	90%
Общая выручка от реализации шин для легковых автомобилей		345	174	388	298	52%	36%	57%	51%
Шины для легковых автомобилей	„А”	151	—	205	187	23%	0%	30%	32%
Шины для легковых автомобилей	„В”	132	54	137	69	20%	11%	20%	12%
Шины для легковых автомобилей	„С”	62	120	46	42	9%	25%	7%	7%
Шины для легкогрузовых автомобилей		76	76	81	87	11%	16%	12%	15%
Шины для грузовых автомобилей		81	118	73	58	12%	25%	11%	10%
Шины для сельхозтехники		46	22	52	59	7%	5%	8%	10%
Авиационные шины		4	4	—	—	1%	1%	0%	0%
Шины для мотоциклов		—	1	—	1	0%	0%	0%	0%
Шины для велосипедов		13	8	16	19	2%	2%	2%	3%
Нешинная выручка		97	78	71	61	14%	16%	10%	10%
Розничная сеть		9	0	0	0	1%	0%	0%	0%
ОБЩИЕ ПРОДАЖИ		671	481	681	583	100%	100%	100%	100%

В 2005 году Группа продолжила реализацию стратегии по выходу из нижнего ценового сегмента „С” (небрендовые шины) и переходу к производству и продаже высокоприбыльных шин премиум-сегмента „А” и шин среднего ценового сегмента „В”. В результате был создан более эффективный продуктовый ряд, в котором 44% выручки от реализации обеспечивают шины класса „А” для легковых автомобилей и 38% — шины класса „В”, по сравнению с 0% выручки от продаж шин класса „А” и 31% — от продаж шин класса „В” в 2004 году.

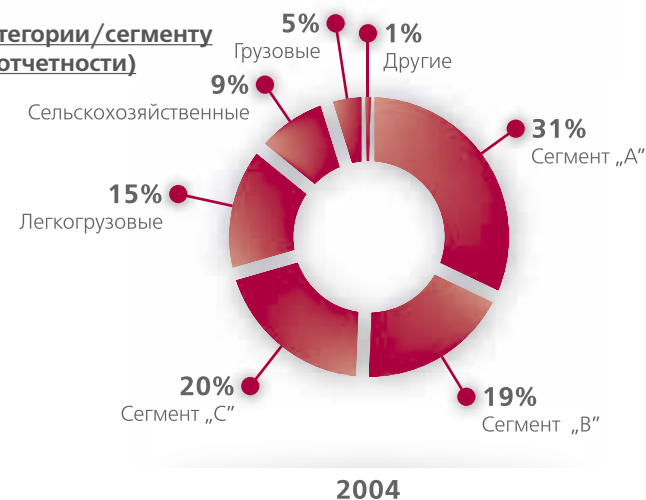
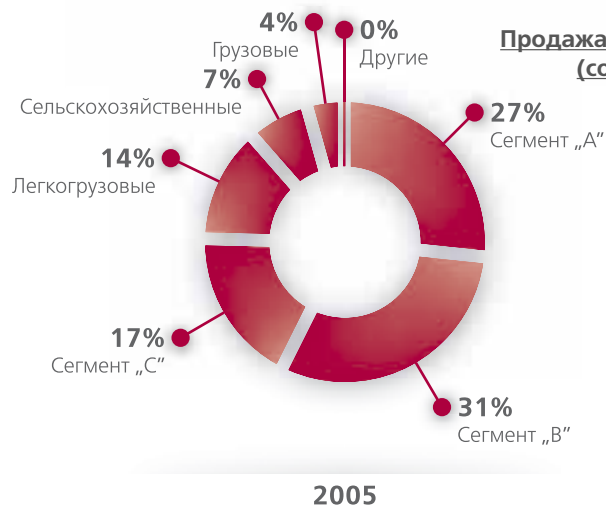
Значительный рост выручки от реализации шин для легковых автомобилей

Решительный переход к производству брендовых шин для легковых и легкогрузовых автомобилей существенным образом сказался на объеме выручки от реализации шин. Этот показатель для легковых автомобилей вырос на 98%, со 174 миллионов долларов США в 2004 году до 345 миллионов долларов США в 2005 году (30% согласно „pro forma” отчетности). Большую часть выручки составили продажи шин для легковых

автомобилей, впервые достигнув в 2005 году 61% общей выручки от реализации шин по сравнению с 43% в 2004 году (64 и 57% соответственно согласно „pro forma” отчетности). В то же время снизилась выраженная в процентах доля продаж низкоприбыльных шин для грузовиков, велосипедов и других шин. Изменение продуктового ряда, а также инфляция цен в Европе и России и рост спроса на шины большего диаметра привели к увеличению средневзвешенной цены на шины для легковых автомобилей примерно на 102% — с 16,17 доллара США в 2004 году до 32,60 доллара США в 2005 году.

В натуральном выражении компанией „Амтел-Фредештайн Н.В.” в 2005 году было продано 10,6 миллиона шин для легковых автомобилей по сравнению с 10,8 миллиона в 2004 году. Это снижение на 2% в основном объясняется исключением показателей компании „Росава”, производящей шины сегмента „С” (рост в размере 29%, с 8,8 до 11,3 миллиона штук согласно „pro forma” отчетности).

В приведенной ниже таблице показано изменение продуктового ряда в единицах (согласно „pro forma” отчетности).

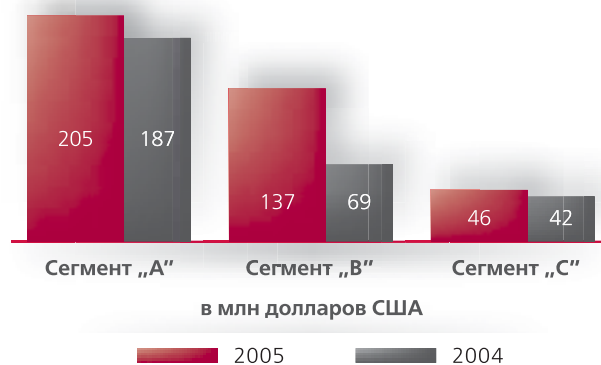


На долю шин сегмента „А” приходится 44% общего объема продаж шин для легковых автомобилей; продажи в сегменте „В” выросли более чем в два раза

Дополнение продуктового ряда брендом Vredestein оказало серьезное влияние на доходы Компании в сегменте шин класса „А”. Продажа 2,96 миллиона шин класса „А” позволила в 2005 году получить доход в размере 151 миллиона долларов США, что составляет 44% общей выручки от реализации шин для легковых автомобилей и 23% общей выручки по сравнению с 0% в 2004 году (со 187 до 205 миллионов долларов США; 53% продаж шин для легковых автомобилей и 30% общей выручки согласно „pro forma” отчетности). Согласно данным Компании, доля „Амтел-Фредештайн” в сегменте шин класса „А” в Европе составляет 1,8%, а в России — 0,2%.

В дополнение к успехам Компании в сегменте „А” в 2005 году более чем удвоилось количество проданных шин класса „В” для легковых автомобилей, составив 144% в стоимостном выражении — с 54 миллионов долларов США в 2004 году до 132 миллионов долларов США в 2005 году (с 69 до 137 миллионов долларов США согласно „pro forma” отчетности).

**Продажи шин для легковых автомобилей по сегментам
(согласно „pro forma” отчетности)**



Цены на все типы шин выросли в среднем на 9,5% вследствие позиционирования на рынке и изменений в структуре продаж. Рыночная доля „Амтел-Фредештайн Н.В.” в сегменте шин класса „В” для легковых автомобилей увеличилась в России с 19% в 2004 году до 24% в 2005 году. Как планировалось, продажи в сегменте шин класса „С” для легковых автомобилей в стоимостном выражении снизились на 48% — со 120 до 62 миллионов долларов США. Хотя в процентном выражении продажи шин класса „С” по-прежнему составляют значительную долю общего объема продаж, Компания ожидает продолжения быстрого снижения объема продаж в этом сегменте.

Значительное увеличение рентабельности по валовой прибыли

Валовая прибыль увеличилась на 104%, с 69 до 141 миллиона долларов США. В результате рост рентабельности по валовой прибыли составил 21% в 2005 году по сравнению с 14,3% в 2004 году. В 2005 году рентабельность по валовой прибыли увеличилась в результате действия следующих факторов.

- Включение результатов (за период, начинающийся с 25 апреля 2005 года) компании Vredestein Banden B.V., рентабельность по валовой прибыли которой в 2005 году была выше средней.
- Дальнейшее изменение продуктового ряда в сторону расширения сегмента более дорогих и высокоприбыльных шин.

Этим положительным факторам роста рентабельности по валовой прибыли частично противостояли следующие факторы.

- Рост цен на сырье.
- Рост цен на химические продукты.
- Рост цен на электроэнергию и коммунальные услуги.
- Увеличение затрат на оплату труда.
- Рост амортизационных отчислений вследствие увеличения количества имущества, заводов и оборудования.

Рост валовой прибыли



Компания считает, что способна и далее повышать доходность путем заключения долгосрочных контрактов с крупнейшими поставщиками и диверсификации базы поставщиков через стандартизацию компонентов смеси для изготовления шин.

Другие производственные доходы/расходы

Снижение стоимости

Согласно требованиям МСФО, основные средства на сумму 15,8 миллиона долларов США были списаны нашим производственным предприятием в Воронеже в результате реструктуризации после прекращения производства шин для велосипедов и грузовых автомобилей и сокращения производства шин для сельскохозяйственных машин.

Расходы на дистрибуцию

Расходы на дистрибуцию, которые включают торговые издержки, увеличились на 34 миллиона долларов США, что в основном явилось результатом приобретения Vredestein Banden B.V. Торговые издержки включают расходы на торговую сеть Vredestein, которой управляют ее дочерние компании.

Расходы на дистрибуцию

	в млн долларов США				в млн долларов США			
	Консолидированные		Pro forma		Консолидированные		Pro forma	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004
Amtel	20	16	18	7	40%	100%	30%	16%
Vredestein	30	—	42	36	60%	0%	70%	84%
Итого: расходы на дистрибуцию	50	16	60	43	100%	100%	100%	100%

Расходы на рекламу

В 2005 году расходы на рекламу возросли до 12 миллионов долларов США, или 1,8% объема продаж. Эта цифра включает дополнительные расходы на рекламу Vredestein в Европе, дополнительные расходы на рекламную поддержку продвижения шин марки Vredestein в России, а также расходы на продолжение рекламной кампании по формированию привлекательности бренда Amtel.

Административные расходы

В 2005 году административные расходы увеличились на 16 миллионов долларов США, или на 47%, до 50 миллионов долларов США (7,5% выручки) в 2005 году по сравнению с 34 миллионами долларов США (7% выручки) в 2004 году.

Административные расходы

	в млн долларов США				в % от общего			
	Консолидированные		Pro forma		Консолидированные		Pro forma	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004
Amtel	40	34	33	22	80%	100%	69%	76%
Vredestein	10	—	15	7	20%	0%	31%	24%
Итого	50	34	48	29	100%	100%	100%	100%

В основном этот рост произошел из-за увеличения затрат на оплату труда и дополнительных административных расходов Vredestein Banden B.V., которые составили 20% от общей суммы административных расходов в указанном году.

Операционная прибыль выросла более чем на 68% до учета результата от обесценения активов

Консолидированная операционная прибыль выросла в 2005 году на 24%, составив 16 миллионов долларов США. Без учета результата от обесценения активов операционная прибыль могла бы вырасти в 2005 году на 68%, увеличившись с 19 до 32 миллионов долларов США, или на 4,8% выручки (с 4% выручки в 2004 году).

Консолидированная операционная прибыль

в млн долларов США	2005	2004
Операционная прибыль	16	21
Результат обесценения активов	16	-2
	32	19

Согласно „pro forma” отчетности, операционная прибыль уменьшилась на 16 миллионов долларов США — до 38 миллионов долларов США, или на 5,6% выручки — (с 9,2% выручки в 2004 году), вследствие более высоких расходов на дистрибуцию и административные нужды. Без учета результата от обесценения активов операционная прибыль выросла бы на 2%.

Операционная прибыль согласно „pro forma” отчетности

в млн долларов США	2005	2004
Операционная прибыль	32	54
Результат обесценения активов	16	-1
	48	53

Затраты на реструктуризацию

В 2005 году затраты Компании на реструктуризацию были связаны с сокращением штатов на российских предприятиях на 41 14 человек. Это произошло в основном из-за прекращения производства на предприятиях Красноярска и Волгограда, а также на заводах в Кирове, Воронеже и Кемерово. Затраты на реструктуризацию составили 6 миллионов долларов США, включая расходы на сокращение штатов.

Сокращение штатов в период с 1 января по 31 декабря 2005 года

	Число сотрудников по состоянию на 1 января 2005 года	Число сотрудников по состоянию на 1 июля 2005 года	Число сотрудников по состоянию на 1 октября 2005 года	Число сотрудников по состоянию на 31 декабря 2005 года
Москва	281	300	265	286
Региональ- ные торго- вые дома	208	173	2	2
Воронеж	5116	5094	3465	2802
Киров	4821	4976	4757	4150
Красноярск	3267	3033	2334	–
Кемерово	2808	2721	2738	2628
Волгоград	758	763	742	–
Vredestein	1055	1049	1044	1032
ИТОГО	18 314	18 109	15 347	10 900

Расходы на финансирование увеличились в связи с приобретениями и расширением

Расходы на финансирование выросли с 22 до 48 миллионов долларов США. Основной причиной этого увеличения явился значительный рост числа кредитов и заимствований в первой половине года, прежде всего вследствие приобретения Vredestein Banden B.V. Долг значительно уменьшился в конце 2005 года благодаря выручке от размещения IPO Компании в ноябре.

Средняя стоимость займа (средневзвешенная процентная ставка) снизилась с 13,2 до примерно 8,5% в результате значительной реструктуризации ссудного портфеля в течение года. Эта реструктуризация включала оплату дорогих рублевых облигаций, срок погашения которых истекал в декабре 2005 года; сокращение процентной ставки по купонам существующих рублевых облигаций (с 12 до 8%); рефинансирование дорогих займов, полученных у российских банков, при помощи выпуска валютно-кредитных нот (CLN) и кредитов, предоставленных зарубежными банками.

Снижение отсроченных налоговых обязательств

Уменьшение отсроченных налоговых обязательств в связи с учетным обесценением активов и внедрением единой налоговой системы в Нидерландах привело к получению налогового дохода на сумму 9 миллионов долларов США.

Потери от прекращения операций и реализации

В 2005 году Компания понесла балансовый убыток в размере 55,4 миллиона долларов США в результате реализации нескольких убыточных активов. Из указанной суммы 50,8 миллиона долларов США связаны с закрытием предприятия в Красноярске, а 4,6 миллиона долларов США — с продажей Волгоградского завода техуглера.

Отрицательный итог в результате существенных списаний

Суммарный эффект от списаний составил 86 миллионов долларов США, что привело к убытку в размере 81 миллион долларов США.

Удвоение размера активов в результате приобретений

В 2005 году общая стоимость активов Компании возросла вдвое — до 1,1 миллиарда долларов США по сравнению с 532 миллионами долларов

США в 2004 году. Это удвоение и соответствующее увеличение goodwill в значительной степени связаны с приобретением Vredestein Banden B.V. в апреле 2005 года и двух розничных сетей (ноябрь 2005 года). В 2005 году капиталовложения в объекты основных средств составили 60 миллионов долларов США.

На конец 2005 года отрицательный денежный поток по операционной деятельности составил 39 миллионов долларов США. Это было главным образом связано с ростом торговой и прочей дебиторской задолженности. Изменение политики дистрибуции российского дочернего предприятия Компании привело к улучшению денежных потоков за счет увеличения сроков платежа. Тем не менее за счет этого улучшения были компенсированы потери в связи с сезонными факторами в торговой деятельности, которые отрицательно повлияли на дебиторскую задолженность. Увеличение объемов продаж (зимних шин в Европе, летних шин в России) во второй половине года привело к увеличению общего размера оборотного капитала и к незначительному уменьшению запасов. Торговая кредиторская задолженность уменьшилась в связи с улучшением условий договоров с поставщиками, но при этом сократились сроки платежа.

Акционерный капитал и миноритарные пакеты акций

Акционерный капитал увеличился за счет индивидуального размещения ценных бумаг (на сумму 75 миллионов долларов США) в течение первой половины 2005 года и за счет размещения IPO Компании (на сумму 139 миллионов долларов США) на Лондонской фондовой бирже в ноябре, но при этом был зафиксирован отрицательный показатель чистой прибыли в связи со списаниями (на сумму 86 миллионов долларов США).

Обязательства

Сумма долгосрочных обязательств увеличилась в связи с реализацией на дочернем предприятии Компании — Vredestein Banden B.V. — программы по обеспечению обязательств по пенсионному плану. Для работников

Vredestein Banden B.V. действует система пенсионного обеспечения по трудовому вкладу. Общий размер обязательств на конец 2005 года составлял 35 миллионов долларов США.

В 2005 году отложенные налоговые обязательства Компании увеличились до 48 миллионов долларов США главным образом в связи с приобретением Vredestein Banden B.V. и продажей предприятий в Красноморске и Волгограде.

Чистая задолженность растет вследствие приобретений и расширения

Чистая задолженность (рассчитанная как сумма задолженности по ссудам и заимствованиям, включая лизинг, за вычетом наличных средств и прочих ликвидных средств) выросла в 2005 году на 107% — с 201 до 417 миллионов долларов США (включая затраты на лизинг оборудования в размере 29 миллионов долларов США) в основном вследствие значительных капиталовложений, произведенных в течение года.

Приобретение Vredestein Banden B.V. финансировалось голландским синдикатом ING/ABN Amro и голландским дочерним предприятием российского Альфа-банка — Amsterdam Trade Bank N.V. ABN Amro Bank и ING Bank выдали Группе кредит в размере 138 453 000 евро. Кредитная линия была предоставлена без оборота на Amtel-Vredestein N.V. Кредит от Amsterdam Trade Bank N.V. в размере 110 миллионов евро выполнил роль промежуточного финансирования и был полностью погашен к моменту выпуска валютно-кредитных нот (CLN) в июне 2005 года.

Чтобы уменьшить значительное бремя задолженности, Компания привлекла дополнительные 75 миллионов долларов США путем индивидуального размещения ценных бумаг в первой половине 2005 года и 139 миллионов долларов США за счет размещения IPO на Лондонской фондовой бирже в ноябре 2005 года. Доходы от индивидуального размещения ценных бумаг и IPO были использованы для выплат по процентным долгам и приобретения предприятий розничной сети.

Перспективы на 2006 год

Компания „Амтел-Фредештайн Н.В.” положительно оценивает свои перспективы на 2006 год и планирует увеличить объем продаж, в частности в ключевом сегменте брендовых шин для легковых автомобилей. В 2005 году Компания начала реализацию программы по активному снижению издержек и планирует продолжить ее осуществление в течение следующих нескольких лет главным образом за счет сокращения штата на производственных предприятиях и снижения административных расходов. Компания также планирует снизить издержки за счет реализации убыточного завода химического волокна в Кемерово. В ходе оптимизации своей хозяйственной деятельности Компания с некоторой долей вероятности понесет дополнительные, но контролируемые расходы в связи с реструктуризацией для обеспечения в дальнейшем долгосрочного преимущества организации с упрощенной структурой.

В 2006 году Компания планирует расширение розничной сети путем приобретения и строительства новых торгово-сервисных шинных центров. Компания также объявила о планах расширения комплекса „Воронеж II” в 2006–2007 годы. Уже приняты меры по привлечению дополнительных кредитных средств для финансирования указанных приобретений и программ по расширению.

В 2006 году Компания увеличивает объем работы в области научных исследований и разработок. Планируется запуск нескольких новых продуктов в сотрудничестве с Giugiaro Design, в том числе новых летних шин класса HP. Идет подготовка дополнительных спецификаций для моделей SNOWTRAC и T-TRAC на Кировском заводе, а также проекта стандартизации спецификаций материалов.

Руководство планирует обеспечить рост продаж и прибыли за счет дальнейших капиталовложений в бренды, улучшения ассортимента, введения новых видов продукции, повышения эффективности использования мощностей, увеличения цен и за счет быстро расширяющейся розничной сети.

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Управление финансовыми рисками

По характеру своей деятельности компания „Амтел-Фредештайн Н.В.” подвержена разнообразным финансовым рискам, рыночному риску (в том числе валютному риску, риску изменения процентной ставки по текущей рыночной стоимости и ценовому риску), кредитному риску, риску ликвидности и риску, связанному с движением денежных средств. Общее управление рисками в компании Vredestein Banden B.V. основано на непредсказуемости финансовых рынков и ориентировано на минимизацию потенциального неблагоприятного воздействия на финансовое состояние компании Vredestein Banden B.V.

Рыночный риск

- Валютный риск: в силу международного характера своей деятельности Компания подвержена валютному риску, что связано с возможными потенциальными убытками при смене валютного курса, прежде всего курсов доллара США, британского фунта стерлинга, швейцарского франка, норвежской кроны и шведской кроны, при осуществлении продаж, покупок и займов. Для минимизации данного риска компания Vredestein Banden B.V. использует срочные контракты и валютные опционы. Политика управления рисками Компании предусматривает хеджирование, по крайней мере, 50 процентов объема продаж, прогнозируемого на период 6–12 месяцев вперед. По состоянию на 31 декабря 2005 года общая сумма валютных контрактов составила 20 000 евро, что является незначительной суммой.
- Риск изменения процентной ставки по текущей рыночной стоимости: компания Vredestein Banden B.V. подвержена риску изменения процентной ставки, поскольку текущая рыночная стоимость производных финансовых инструментов может колебаться в зависимости от изменения процентных ставок. Это приведет к нереализованной прибыли или убытку в связи с тем, что производные финансовые инструменты не предназначены для продажи.

Кредитный риск

Компания не сталкивается с существенными кредитными рисками. Политика компании предусматривает недопущение продаж клиенту, кредитная история которого не соответствует установленным требованиям. Компания также располагает мощной командой по управлению кредитным риском, которая несет ответственность за просроченную кредиторскую задолженность. Круг производных контрагентов и сделок за наличный расчет ограничивается финансовыми учреждениями, характеризующимися высоким кредитным качеством.

Риск ликвидности

Компания минимизирует риск ликвидности посредством точного прогноза ликвидности. На основании прогноза финансовый отдел компании обеспечивает достаточный уровень наличных денежных средств для покрытия будущих финансовых обязательств, связанных с различными финансовыми инструментами.

Риск изменения процентной ставки в связи с движением денежных средств

В России „Амтел-Фредештайн Н.В.“ использует главным образом заемное финансирование по фиксированным ставкам. Займы по плавающим ставкам связаны со ставкой EURIBOR (межбанковской ставкой предложения) или со ставкой LIBOR (Лондонской межбанковской ставкой предложения). Отсутствуют какие-либо ограничительные требования к определению соотношения между займами по фиксированной ставке и займами по плавающей ставке.

Выпуски облигаций предусматривают оферту обратной покупки с расчетным опционом ставки. Колебания рыночных процентных ставок могут оказать существенное влияние на стоимость данных облигаций для Компании. Данные колебания, наряду со значительной долей задолженности,

выраженной в иностранной валюте, приводят Компанию к определенным рискам и ограничением при выпуске облигаций.

Компания Vredestein Banden B.V. использует займы по плавающей ставке для финансирования своих операций. Компания подвержена изменчивости процентных платежей, что связано с изменениями процентных ставок. Руководство Компании разработало политику для ограничения степени зависимости Компании от изменчивости процентных ставок — до 60% процентных платежей — посредством использования процентных свопов и кэпов.

Процентные свопы так или иначе защищают Компанию от риска изменения ставки в связи с движением денежных средств по долгосрочным ссудам посредством установления такой позиции процентной ставки, которая предусматривает фиксированную ставку при оплате и плавающую ставку при получении средств. Компания Vredestein Banden B.V. осуществляет процентные платежи контрагенту по фиксированной ставке, а взамен получает процентные платежи по плавающей ставке. Процентный кэп ограничивает общую подверженность Компании росту долгосрочных процентных ставок.

РИСКИ И УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

Компания „Амтел-Фредештайн Н.В.“ не располагает интегрированной системой управления рисками. Тем не менее в настоящее время Компания имеет возможность разработать подобную систему, основываясь на европейском опыте, полученном в результате слияния с компанией Vredestein Banden B.V., где предусматривается заблаговременное предупреждение о потенциальных рисках, и где учет, оценка и составление отчетности о рисках является частью бизнес-процесса.

Риски, связанные со слияниями

В рамках своей стратегии компания „Амтел-Фредештайн Н.В.“ осуществила несколько слияний, в том числе слияние с компанией Vredestein Banden B.V.,

и планирует осуществлять дальнейшие слияния в будущем. Слияния могут оказаться безуспешными по причине множества факторов, таких, как неэффективная интеграция операций. Компания может потерпеть неудачу в своих попытках разрешить те или иные проблемы, что может оказать существенное влияние на ее деятельность, финансовое положение и результаты деятельности.

Стратегические риски

Стратегия Компании „Амтел-Фредештайн Н.В.“, в которой отдается большее предпочтение сегментам „А“ и „В“ на рынке шин по сравнению с сегментом „С“, может оказаться неудачной. Компания определила сегменты „А“ и „В“ в качестве наиболее прибыльных сегментов российского рынка автомобильных шин и полагает, что российские потребители согласятся платить надбавку за высококачественные шины сегментов „А“ и „В“. В связи с этим Компания планирует расширить свое присутствие в данных сегментах. Одновременно с этим Компания планирует сократить объем продаж малопродуктивных шин сегмента „С“.

Стратегия Компании, направленная на сокращение объема продаж низкопродуктивных шин класса „С“, которые традиционно составляли значительную долю доходов Компании, может себя не оправдать. Маловероятно, что спрос на шины класса „С“ сохранится на прежнем уровне или увеличится в зависимости от потребительских предпочтений и макроэкономических факторов. Наоборот, рынок шин класса „С“ в России может пойти на спад гораздо быстрее, чем Компания этого ожидает, что приведет к выводу фондов, используемых Компанией для производства шин класса „С“. Любой из этих сценариев может оказать существенное неблагоприятное воздействие на деятельность компании „Амтел-Фредештайн Н.В.“ и ее финансовые показатели.

Стратегия компании „Амтел-Фредештайн Н.В.“, направленная на разработку и расширение собственной розничной сети, может оказаться неверной. Компания приобрела большое количество торговых-сервисных шинных центров, что приводит к многочисленным рискам и сложностям.

Процесс консолидации и смены торгового знака данных сетей в целях создания единой сети может оказаться более продолжительным, чем это ожидается. Объем продаж и прибыль, обеспечиваемые данными торговыми точками, могут оказаться ниже ожиданий Компании и привести к убыткам. Стратегия использования данных центров для развития и увеличения продаж шинных брендов Компании может потерпеть крах. Любой из этих сценариев может оказать существенное неблагоприятное воздействие на деятельность компании „Амтел-Фредештайн Н.В.“, ее финансовое положение и результаты деятельности.

Риски, связанные с рынком комплектации

Компания полагается на весьма ограниченное число покупателей на рынке комплектации. Этот рынок не является крупнейшим рынком Компании ни на исторической базе, ни на базе „pro forma“. Тем не менее Компания полагает, что рынок комплектации важен для ее будущего успеха на рынке вторичной комплектации. Сбыт комплектующих оказывает влияние на отечественный рынок вторичных комплектующих, поскольку покупатели часто заменяют комплектующие шины шинами того же самого бренда. Компания использует свое положение на рынке комплектации в целях повышения узнаваемости бренда и завоевания лояльности покупателей, обе эти цели играют чрезвычайно важную роль в развитии последующего сбыта на более стабильном и высокоприбыльном рынке вторичной комплектации. Кроме того, Компания полагает, что сотрудничество с производителями комплектующих по разработке новых моделей шин поможет ей поддерживать технологический уровень, сравнимый с уровнем конкурентов, которые не сотрудничают с производителями комплектующих. Соответственно, потеря значительной доли клиентов из числа производителей комплектующих может отрицательно сказаться на объеме продаж вторичных и других комплектующих, что окажет существенное неблагоприятное воздействие на деятельность компании „Амтел-Фредештайн Н.В.“, ее финансовое положение и результаты деятельности.

Риск задолженности

Компания „Амтел-Фредештайн Н.В.“ характеризуется относительно высоким уровнем соотношения между собственными и заемными средствами и должна соблюдать определенные финансовые и иные ограничительные обязательства по условиям заемного финансирования. Любое нарушение данных обязательств может привести Компанию к дефолту.

Компания имеет определенные финансовые и прочие ограничивающие обязательства в отношении ее кредитных нот, выпущенных в 2005 году. Получение прибыли по Кредитным нотам прогарантировано тремя крупными российскими дочерними обществами Компании: ОАО «Шинный комплекс „Амтел-Поволжье“», крупнейшее производственное подразделение Компании, ОАО „Амтел-Фредештайн“, ее главная холдинговая и торговая компания в России, и ООО „Амтелшинпром“, торговая организация, консолидирующая часть денежных потоков Группы компаний. Компания Vredestein Banden B.V. также имеет ряд финансовых и иных обязательств, в связи с синдицированными кредитными линиями, предоставленными банками ING Bank N.V. и ABN Bank N.V. (синдицированные кредиты). Компания Vredestein Banden B.V. заложила почти все свои активы в обеспечение данных синдицированных кредитов. На условиях соглашений, регулирующих кредитные ноты и синдицированные кредиты, Компания подвержена определенным обязательствам, ограничивающим ее возможности по расширению бизнеса.

Риски, связанные с сырьем

Поставки основного сырья, осуществляемые компанией „Амтел-Фредештайн Н.В.“, находятся под влиянием ценовых колебаний, в том числе высоко волатильных цен на нефть и природный каучук. Рост цен на синтетический каучук и природный каучук может оказать существенное влияние на производственные затраты Компании. Цена синтетического каучука, а также цена на многие другие виды сырья, в том числе шинный корд, черный уголь и некоторые химикаты, производство которых требует использования производных продуктов нефти, зависят от цен на нефть,

поэтому любое изменение мировых цен на нефть может привести к росту цен на данные товары.

В силу характера торговых договоров, заключенных между компанией „Амтел-Фредештайн Н.В.“ и ее дистрибьюторами, а также в силу конкурентоспособного характера ее деятельности для Компании не представляется возможным передать данные затраты покупателям. Поэтому рост затрат на природный каучук, синтетический каучук и другие виды сырья может оказать существенное неблагоприятное воздействие на деятельность Компании, ее финансовое положение и результаты деятельности.

Риски, связанные с ответственностью за качество продукции

Компания „Амтел-Фредештайн Н.В.“ может столкнуться с претензиями в отношении качества продукции и возвратом товаров, что может неблагоприятно отразиться на результатах ее деятельности. Любой существенный дефект в шинах, произведенных Компанией и проданных третьим лицам, может привести к предъявлению исков против Компании в связи с ответственностью за качество продукции либо к предъявлению Компании требований по предоставлению услуг или возврату продукции. Удовлетворение подобных претензий к качеству продукции, предоставление требуемых услуг или обеспечение возврата продукции может привести к существенным затратам ресурсов „Амтел-Фредештайн Н.В.“ Несмотря на то что до сих пор ни один товар, произведенный Компанией, не становился основанием существенных претензий к качеству, обслуживанию или возврату, любое подобное событие в будущем может оказать неблагоприятное воздействие на деятельность Компании, ее финансовое положение и результаты деятельности. Кроме того, в связи с тем, что качество товара и его восприятие в значительной мере зависят от решения покупателя о покупке шин, любая подобная претензия по поводу обслуживания или возврата товара, даже в случае успешного устранения дефектов, сократит последующие объемы продаж Компании и уровень прибыльности, что окажет существенное неблагоприятное воздействие на деятельность Компании, ее финансовое положение и результаты деятельности.

Риски, связанные с контролем акционера

Косвенный контролирующий акционер компании „Амтел-Фредештайн Н.В.” оказывает значительное влияние на Компанию, его интересы могут противоречить интересам других акционеров и держателей глобальных депозитарных расписок. Господин Судхир Гупта (Sudhir Gupta), являющийся Председателем Наблюдательного Совета Компании, осуществляет прямой и косвенный контроль компании „Амтел-Фредештайн Н.В.” В связи с этим господин Гупта может оказывать существенное влияние на определенные действия, требующие разрешения акционера, включая в числе прочего назначение, приостановление деятельности и смещение с должности членов Правления и Наблюдательного Совета, заявление о выплате дивидендов, определенные существенные управленческие решения, как, например, перевод значительного объема видов деятельности Компании, заключение или прекращение действия какого-либо существенного совместного предприятия или существенное приобретение или выбытие активов Компании или одного из ее дочерних обществ.

Устав Компании предусматривает, что решения на собрании акционеров могут приниматься простым большинством голосов, если только нидерландское законодательство или Устав не предусматривают необходимость подавляющего большинства голосов. Следовательно, контролирующий акционер Компании наделен полномочиями определять итог большинства вопросов, решения по которым принимаются посредством голосования на собрании акционеров, и, пока он является держателем контрольного пакета обыкновенных акций Компании, он имеет право принимать решения о назначении и смещении директоров.

Интересы господина Гупта могут противоречить интересам других акционеров и держателей глобальных депозитарных расписок, и господин Гупта имеет право принимать решения или осуществлять операции с Компанией, которые могут оказать существенное неблагоприятное воздействие на инвестиции в глобальные депозитарные расписки.

Риски, связанные с недостаточным страхованием

Страховые полисы Компании могут оказаться недостаточными для покрытия убытков, возникающих в результате перерыва деятельности, причинения вреда ее имуществу или в результате несения ответственности перед третьими лицами. У Компании застрахованы: ее собственная недвижимость, товарно-материальные запасы, оборудование и транспортные средства. Тем не менее данные страховые полисы могут оказаться недостаточными для покрытия в полном объеме всех убытков, возникающих в результате перерыва в деятельности или причинения вреда имуществу вследствие пожара, взрыва, наводнения и иных обстоятельств. Кроме того, Компания обеспечивает страхование ответственности перед третьими сторонами для своих российских подразделений только в тех случаях и в той степени, в которых это предусмотрено российским законодательством. Это связано с тем, что рынок не предоставляет дополнительного покрытия на коммерческих условиях. Если Компания сталкивается с крупными убытками или несет ответственность в крупном размере, ее страховые полисы могут оказаться недостаточными для покрытия данных убытков или ответственности, что может оказать существенное неблагоприятное воздействие на деятельность Компании, ее финансовое положение и результаты деятельности.

Риски, связанные с охраной окружающей среды и нормативными требованиями

Соблюдение законов и иных нормативно-правовых актов по охране окружающей среды и безопасности может заставить компанию „Амтел-Фредештайн Н.В.” понести затраты или ограничить свою деятельность таким образом, что это может оказать существенное неблагоприятное воздействие на деятельность Компании, ее финансовое положение и результаты деятельности. Деятельность Компании по производству шин является потенциально опасной для окружающей среды. Компания обязана соблюдать множество экологических законов и иных нормативно-правовых актов, в том числе в отношении использования, перевозки, обработки, хранения, уничтожения и утилизации веществ и опасных

отходов, используемых или образующихся на ее производственных мощностях в России и Нидерландах. Компания „Амтел-Фредештайн Н.В.“ обязана инвестировать финансовые и управленческие ресурсы для соблюдения подобных экологических законов и нормативно-правовых актов.

Вероятно, Компании придется столкнуться с ужесточением экологических стандартов в будущем, и ей, возможно, придется нести дополнительные капитальные затраты, связанные с решением экологических проблем на постоянной основе. Если Компания не будет соблюдать действующие и будущие природоохранные законы и нормативно-правовые акты, она может подвергнуться значительным штрафам, возможно, даже такой санкции, как приостановление производственной деятельности. Экологические законы и нормативно-правовые акты также могут ограничить возможности компании „Амтел-Фредештайн Н.В.“ в отношении наращивания ее мощностей или могут заставить ее приобретать дорогостоящее оборудование или нести иные существенные расходы в связи с осуществляемыми ею производственными процессами. На данный момент Компания считает, что соблюдение действующих законов и нормативно-правовых актов по охране окружающей среды, а также затраты на восстановительные мероприятия не окажут существенного неблагоприятного воздействия на деятельность Группы компаний, ее финансовое положение или результаты деятельности.

Риски, связанные с глобальными депозитарными расписками и с рынком торгов

Соглашение о депонировании в отношении глобальных депозитарных расписок, а также соответствующие требования нидерландского законодательства ограничивают и исключают права голоса держателей глобальных депозитарных расписок в отношении акций компании „Амтел-Фредештайн Н.В.“ Держатели глобальных долговых расписок не имеют прав голоса в отношении акций, представляемых глобальными долговыми расписками, и смогут осуществлять права голоса в отношении данных акций только в соответствии с соглашением о депонировании,

заключенным с Bank of New York (Депозитарий) в отношении глобальных депозитарных расписок. Держатели глобальных депозитарных расписок сталкиваются с практическими ограничениями своих возможностей по осуществлению прав голоса в связи с дополнительными действиями формального характера, связанными со взаимодействием с ними.

Например, и действующий нидерландский закон, и Устав Компании требуют, чтобы Компания уведомляла акционеров не менее чем за пятнадцать дней до начала любого собрания акционеров. Акционеры Компании получают данное уведомление непосредственно от Компании и могут осуществлять свое право голоса либо посредством посещения собрания лично, либо посредством передачи голоса своему представителю. В отличие от них держатели глобальных депозитарных расписок не получают подобного уведомления непосредственно от Компании. Вместо этого, в соответствии с соглашением о депонировании, Компания направляет данное уведомление своему Депозитарию. В свою очередь, Депозитарий принимает на себя обязательство по письменному требованию и за счет Компании направлять по почте, в как можно кратчайшие сроки, копии материалов голосования (в случае получения и по мере получения их Депозитарием от Компании) каждому держателю глобальных депозитарных расписок наряду с заявлением о форме предоставления держателями глобальных депозитарных расписок инструкций по голосованию. Для осуществления своих прав голоса держатели глобальных депозитарных расписок затем должны представить Депозитарию распоряжения относительно того, как голосовать по акциям, представленным глобальными долговыми расписками, держателями которых они являются.

По причине введения этого дополнительного формального этапа с участием Депозитария процесс осуществления права голоса занимает у держателей глобальных депозитарных расписок больше времени, чем у держателей акций. Держатели глобальных депозитарных расписок могут не получить вовремя материалы голосования и не успеть направить Депозитарию распоряжения относительно голосования. Глобальные депозитарные расписки, по которым Депозитарий не получил своевременно распоряжения относительно голосования, не предоставляют право голоса.

Кроме того, держатели глобальных депозитарных расписок не имеют возможности направить Депозитарию распоряжения относительно следующего:

- голосование по акциям, представленным их глобальными депозитарными расписками, на кумулятивной основе;
- внесение решений в повестку собраний акционеров или требование созыва собраний акционеров;
- выдвижение кандидатов в Наблюдательный Совет Компании.

Держатели глобальных депозитарных расписок, желающие совершить подобные действия, должны своевременно потребовать аннулирование своих глобальных депозитарных расписок и принять передачу акций, зарегистрировавшись таким образом в реестре акционеров Компании в качестве собственника данных акций.

Будущие продажи акций или глобальных депозитарных расписок могут оказать влияние на их рыночную стоимость. Продажи или возможность продаж существенных партий акций или глобальных депозитарных расписок на открытых рынках могут оказать неблагоприятное воздействие на цены сделок с глобальными депозитарными расписками. Последующие предложения собственных ценных бумаг Компании могут привести к сокращению доли собственности ее действующих акционеров. Более того, Компания может выпускать привилегированные акции с правами, преференциями или привилегиями более высокого порядка, чем права, преференции или привилегии, предоставляемые акциями.

ОТЧЕТ РУКОВОДСТВА О ВНУТРЕННЕМ КОНТРОЛЕ

Руководство компании „Амтел-Фредештайн Н.В.” несет ответственность за установление и обеспечение функционирования надлежащей системы внутреннего контроля производственной эффективности, отчетности по соблюдению законов и иных нормативно-правовых актов и финансовой отчетности. В связи с этим руководство провело оценку эффективности средств внутреннего контроля компании „Амтел-Фредештайн Н.В.” по состоянию на 31 декабря 2005 года. Руководство предоставило документацию проведенной оценки в виде критериев, установленных в Нидерландском Кодексе корпоративного управления (Tabaksblat Code) в разделе II.1.4.

г. Амстердам, 30 мая 2006 года

Правление

Алексей Гурин (Председатель)

Роб Аудсхоорн /Rob Oudshoorn/

Сергей Боханов*

Тон Толенс /Ton Tholens/

* Назначение С. Боханова членом Исполнительного Совета должно быть одобрено на Ежегодном собрании акционеров.

ОТЧЕТ НАБЛЮДАТЕЛЬНОГО СОВЕТА

Отчет Наблюдательного Совета по выплате вознаграждений	68
Политика оплаты труда	69

Введение

2005 год оказался чрезвычайно важным для подъема и развития компании „Амтел-Фредештайн Н.В.“ (Компания). В течение этого года Компания продолжила разработку и реализацию своей стратегии перехода в статус ведущей европейской шинной компании. Этот год был полон амбициозных задач, начиная от приобретения компании Vredestein Banden B.V. и заканчивая размещением IPO Компании на Лондонской фондовой бирже. Все это было реализовано в очень короткий промежуток времени, благодаря самоотверженности и усердию Правления и высшего руководства, а также благодаря поддержке акционеров Компании.

Наблюдательный Совет Компании принимал участие в решении важных для Компании вопросов в соответствии с Уставом Компании, Нидерландским законодательством и Нидерландским Кодексом корпоративного управления (Кодекс). На протяжении года, предшествующего публичной котировке ценных бумаг, Наблюдательный Совет приступил к реализации процесса разработки, утверждения и внедрения положений Кодекса о надлежащей практике. Поскольку действие Кодекса распространилось на Компанию с момента начала котировки ее ценных бумаг, данный процесс все еще продолжается и требует времени для ее полной реализации.

Значение Наблюдательного Совета

Значение Наблюдательного Совета заключается в том, чтобы осуществлять наблюдение за реализацией политики и деятельности Правления, а также в предоставлении консультационной поддержки для наилучшей защиты интересов Компании и ее акционеров. Наблюдательный Совет несет ответственность за качество своей деятельности.

Судхир Гупта и Максим Игнатьев являются Председателем и Вице-председателем соответственно.

Корпоративное управление

Исполнительный Совет, при содействии Наблюдательного Совета, сконцентрирован на реализации положений Кодекса корпоративного управления (Tabaksblat Code) в целях обеспечения акционеров управлением, отвечающим принципам прозрачности и надежности. С этой целью Правление и Наблюдательный Совет предоставляют информацию касательно структуры корпоративного управления Компании на 2006 год на годовом Общем собрании акционеров для обсуждения и утверждения акционерами любых отклонений от Кодекса корпоративного управления и по вопросу внесения поправок в Устав Компании, необходимых для реализации определенных положений Кодекса корпоративного управления.

Мы включили раздел, посвященный корпоративному управлению, в Годовой отчет за этот год, с тем чтобы информировать наших акционеров о статусе и будущих разработках в отношении реализации Кодекса корпоративного управления.

Все уставы и нормативы Правления, Наблюдательного Совета и различных комитетов Наблюдательного Совета будут размещены на веб-сайте Компании в соответствии с положениями Кодекса корпоративного управления. Правление также приняло положения в отношении предотвращения операций с ценными бумагами на основе конфиденциальной информации в соответствии с введением в Нидерландах Закона от 1 октября 2005 года о злоупотреблении правилами деятельности на рынке. Наблюдательный Совет использовал собрание в мае 2006 года для оценки своей деятельности. В результате были разработаны рекомендации относительно повышения эффективности работы Совета.

Состав Наблюдательного Совета

В состав Наблюдательного Совета Компании может входить не более десяти и не менее трех членов, как предусмотрено Уставом Компании. Члены Наблюдательного Совета назначаются Общим собранием Акционеров по представлению Наблюдательного Совета.

В состав Наблюдательного Совета входят:

Г-Н СУДХИР ГУПТА

Председатель
Возраст: 48 лет
Гражданство: Сингапур
Год назначения: 2005

Председатель „Амтел-Фредештайн Н.В.“; степень кандидата наук в области сельскохозяйственной химии, присвоенная Университетом дружбы народов имени Патриса Лумумбы; степень магистра в области химического машиностроения, присвоенная Университетом дружбы народов имени Патриса Лумумбы; степень бакалавра химии, математики и биологии, присвоенная Колледжем Дж. Неру, Индия

Г-Н ТАРИК ЧАУДРИ

Член Аудиторского комитета
Возраст: 47 лет
Гражданство: Российская Федерация
Год назначения: 2005

Президент компании „Сабина Пэк Лимитед“ (Sabina Pak Limited); член Совета директоров компаний „Тако Металзасия Лимитед“ (Taco Metalsasia Limited), „Эс-Ай-Ти Лимитед“ (S.I.T. Limited), „Эс-Пи-Эл Ю-Кей Лимитед“ (SPL U.K. Limited) и „САСКО ГмбХ“ (SASCO GmbH)

Г-Н ДОМИНИК П. ГУАЛТИЕРИ

Председатель Аудиторского комитета
Возраст: 40 лет
Гражданство: Канада
Год назначения: 2005

Управляющий директор, начальник управления рынков и акций „Альфа-банка“; член Совета директоров „Российской торговой системы“ (РТС); степень магистра экономики, присвоенная Университетом Торонто

Г-Н ДАНИЭЛЬ ГУПТА

Председатель Комитета вознаграждений и назначений
Возраст: 24 года
Гражданство: Российская Федерация
Год назначения: 2005

Степень магистра политэкономии и политологии, присвоенная Лондонской школой экономики

Г-Н МАКСИМ ИГНАТЬЕВ

Вице-председатель
Член Комитета вознаграждений и назначений
Возраст: 44 года
Гражданство: Российская Федерация
Год назначения: 2005

Председатель Совета директоров компании „Рибок Россия“; окончил Университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы по специальности „Математика и вычислительная техника“

Г-Н ДЭВИД ВЭК

Возраст: 37 лет
Гражданство: США
Год назначения: 2005

Партнер компании „Сквайр, Сэндерс энд Дэмпси Эл-Эл-Пи“ (Squire, Sanders & Dempsey L.L.P.); степень доктора юриспруденции, присвоенная Юридическим центром Университета Джорджтауна; степень бакалавра искусств в области международных исследований с отличием, присвоенная Университетом Майами

По состоянию на дату проведения годового Общего собрания акционеров 2006 года Наблюдательный Совет состоял из шести членов по итогам ухода в отставку четырех членов: Марка Мобиуса — в результате выхода фонда „Франклин Темплтон“ (Franklin Templeton) из Компании, Рубена Варданяна — в связи с выполнением обязанностей в Советах других публичных компаний и требованиями его собственного бизнеса; Бориса Бакала, представителя „Ситикорп Интернешнл Файненс Корпорейшн“ (Citicorp International Finance Corporation), и Грегори ван Беека, представителя „Темасек“ (Temasek), — в связи с относительно небольшим размером долей участия в Компании, фондов в их владении и другими их обязанностями. До проведения годового Общего собрания акционеров 2006 года г-н Вэк также решил выйти из состава Наблюдательного Совета по состоянию на 31 мая 2006 года. Наблюдательный Совет благодарит данных членов за их работу в течение 2005 года.

В настоящее время только двое из шести членов Наблюдательного Совета Компании являются независимыми согласно Кодексу. До проведения годового Общего собрания акционеров 2006 года Совет номинировал трех независимых членов Наблюдательного Совета согласно Кодексу и сократил численный состав Наблюдательного Совета до пяти членов. Кроме того, в Устав Компании также предложены поправки об ограничении четырьмя годами срока нахождения на должности члена Совета, а максимального количества последовательных сроков нахождения на таковой — тремя, в соответствии с Кодексом.

Состав Исполнительного Совета

В течение 2005 года в состав Исполнительного Совета кроме Генерального директора Компании Алексея Гурина были назначены три члена — Р. Аудсхоорн, Т. Толенс и В. Некрасов. Г-н Некрасов ушел со своего поста в феврале 2006 года, и Наблюдательный Совет предложил акционерам назначить на освободившееся место г-на Боханова, который в текущий момент является заместителем Генерального директора и Исполнительным директором ОАО „Амтел-Фредештайн“.

В целях соблюдения Кодекса члены Исполнительного Совета согласились с предложением Наблюдательного Совета об ограничении сроков занятия должностей четырьмя годами. Годовому Общему собранию акционеров 2006 года предложено переназначить трех существующих членов Исполнительного Совета и назначить одного нового на четырехлетний срок. Кроме того, в Устав Компании также предложены поправки об ограничении срока нахождения на должности члена Исполнительного Совета четырьмя годами в соответствии с Кодексом. Согласно Кодексу члены Исполнительного Совета могут переназначаться на неограниченное число сроков.

Наблюдательным Советом оценена работа отдельных членов Исполнительного Совета, а также их работа в коллективе. Итоги обсуждены с членами индивидуально.

Собрания Наблюдательного Совета

В 2005 году состоялось три собрания Наблюдательного Совета. На всех собраниях, кроме состоявшегося 13 декабря 2005 года, присутствовали все члены Совета. Кроме того, в течение года Наблюдательный Совет решил ряд вопросов за рамками официальных собраний, что отражено в единогласно принятых по соглашению членов письменных решениях. Данные решения приняты в связи с приобретением компании Vredestein Banden B.V., частным размещением акций в адрес компаний „Альфа“ (Alfa) и „Аранда“ (Aranda), а также первичным публичным размещением акций. Членам предоставлена информация о данных сделках и возможность обсуждения любых возникших у них вопросов и подачи любых комментариев.

Обзор деятельности

Прошлый год стал для Компании периодом развития и роста. В течение 2005 года Компания:

- приобрела компанию Vredestein Banden B.V. — нидерландского производителя шин — полностью за счет заемных средств (это одно из первых приобретений европейского производителя производителем, находящимся в России), что позволило Компании значительно увеличить свою выручку и воспользоваться брендом, технологиями и ноу-хау нидерландской компании;
- привлекла 70 миллионов долларов США посредством частного размещения акций в адрес „Альфа” и „Аранда”, что оказалось первым вложением, которое было осуществлено сингапурским фондом в российское предприятие;
- привлекла 175 миллионов долларов США посредством частного размещения кредитных нот;
- завершила размещение IPO на Лондонской фондовой бирже;
- сформулировала стратегию своего перехода от шин сегмента „С”, приобретая которые покупатель основное внимание уделяет цене, а не бренду, к сегментам „В” и „А” под ведущим брендом Vredestein, унаследованным при приобретении Vredestein Banden B.V. в апреле 2004 года;
- приступила к реализации агрессивной стратегии построения национальной сети торгово-сервисных шинных центров, начав с приобретения нескольких розничных сетей в России;
- начала продажу шин Vredestein в России;
- инициировала планомерное сокращение штатов и другие мероприятия по снижению затрат;
- продала шинный комплекс „Амтел-Сибирь” в г. Красноярске и завод технологера „Амтел-Карбон” в Волгограде, избавившись тем самым от убыточных активов советской эпохи, для создания фундамента будущего роста выручки.

В течение года Председатель и Председатель Исполнительного Совета поддерживали тесное взаимодействие, позволяя Наблюдательному Совету вести мониторинг хозяйственной деятельности и финансовых событий.

Комитеты

В течение рассматриваемого года нами созданы два комитета: аудиторский комитет и комитет вознаграждений и назначений.

Комитет по аудиту

В текущий момент в состав Комитета по аудиту входят Тарик Чаудри и Доминик Гуалтиери. Грегори Ван Беек был назначен в состав комитета в 2005 году, но после этого вышел из Совета.

Первое собрание Комитета, образованного после завершения аудиторской проверки 2004 года, состоялось в 2006 году. На этом собрании состоялась встреча с финансовым директором и нашим внешним аудитором — KPMG — для обсуждения сроков подачи финансовой отчетности, составленной по состоянию на конец 2005 года, а также обсуждения требований Нидерландского Кодекса корпоративного управления (Tabaksblat Code).

Комитет вознаграждений и назначений

Комитет вознаграждений и назначений образован в 2005 году в составе Даниэля Гупты и Максима Игнатьева. В течение 2005 года комитет провел по меньшей мере два неофициальных собрания для выработки рекомендаций о корректировке вознаграждения нашего Председателя Исполнительного Совета и двоих других членов Исполнительного Совета.

Комитет вознаграждений и назначений не уполномочен принимать решения о вознаграждении, а уполномочен лишь выносить на рассмотрение Наблюдательного Совета предложения и рекомендации о политике возна-

ОТЧЕТ НАБЛЮДАТЕЛЬНОГО СОВЕТА

граждения и вознаграждении отдельных членов Исполнительного Совета, которые определяются Наблюдательным Советом. Текущая политика принята Общим собранием акционеров в октябре 2005 года.

Данная политика содержит планы вознаграждения акциями и опционами на акции. Вознаграждения 2006 года предоставлены согласно политике и отражены в отчете о вознаграждениях.

Отчет Исполнительного Совета о вознаграждениях

Полные сведения о вознаграждении членов Исполнительного Совета за финансовый год, закончившийся 31 декабря 2005 года, изложены в финансовой отчетности за 2005 год. В 2005 году члены Наблюдательного Совета вознаграждений не получали.

Финансовая отчетность за 2005 год

В настоящем Годовом отчете мы представляем финансовый отчет компании „Амтел-Фредештайн Н.В.” в том виде, в котором он был подготовлен Исполнительным Советом и прошел аудит компании KPMG Accountants N.V. Аудиторский отчет приведен на стр. 132 данного Годового отчета.

Настоящий Годовой отчет подробно обсуждался Исполнительным Советом в присутствии аудиторов. Эти обсуждения и вклад всех тех, кто принял в них участие, убедил нас в том, что Годовой отчет является несомненным свидетельством надлежащего исполнения своих функций по ведению финансового учета и контроля Наблюдательным Советом. Рекомендуется утвердить финансовую отчетность за 2005 год.

Исходя из этого, мы предлагаем акционерам признать, что Исполнительный Совет и Наблюдательный Совет в полной мере выполнили свои обязанности по управлению и надзору соответственно. Мы внесем эти предложения двумя отдельными пунктами в повестку дня Ежегодного собрания акционеров 2006 года.

Наблюдательный Совет хотел бы выразить свою особую признательность Исполнительному Совету и всем сотрудникам за те значительные усилия, которые они предприняли в течение последнего года, и за воодушевляющие результаты этих усилий.

Амстердам, 30 мая 2006 года

Наблюдательный Совет

Судхир Гупта (Председатель)
Тарик Чаудри
Дэвид Вэк

Максим Игнатьев
Даниэль Гупта
Доминик П. Гуалтиери

ОТЧЕТ НАБЛЮДАТЕЛЬНОГО СОВЕТА ПО ВЫПЛАТЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ

Подробные сведения о выплате вознаграждений членам Исполнительного Совета и Наблюдательного Совета за финансовый год, окончившийся 31 декабря 2005 года, приведены в Годовом отчете (стр. 117).

Введение

В соответствии с Уставом ответственность за выплату вознаграждения членам Исполнительного Совета в целом несет Наблюдательный Совет. Решения по вопросам выплаты вознаграждений, предлагаемые Наблюдательным Советом, должны быть согласованы с принципами денежного вознаграждения членов Исполнительного Совета, принятыми Общим собранием акционеров.

Наблюдательный Совет из числа своих членов назначил членов Комитета вознаграждений для подготовки предложений, советов и рекомендаций Наблюдательному Совету по вопросам, связанным с принципами

вознаграждения членов Исполнительного Совета и с вознаграждением, выплачиваемым отдельным его членам, а также для подготовки отчета по выплате вознаграждений.

Кроме того, Комитет вознаграждений должен консультировать Наблюдательный Совет в отношении задач, которые ставятся перед Исполнительным Советом на год. Решения о вознаграждении членам Наблюдательного Совета принимаются Общим собранием акционеров.

Ниже приведен обзор принципов выплаты вознаграждений за 2005 год и последующие годы. Он учитывает положения о передовых методах Нидерландского Кодекса корпоративного управления (Кодекс), который был представлен Комитетом Табаксблат (Commissie Tabaksblat) 9 декабря 2003 года.

Наблюдательный Совет планирует применять принципы выплаты вознаграждений в соответствии с тем, как это описано ниже, начиная с 2006 года и далее. Принципы выплаты вознаграждений и все будущие материальные изменения будут представлены для утверждения Общему собранию акционеров. Принципы выплаты вознаграждений будут опубликованы на интернет-сайте Компании.

ПОЛИТИКА ОПЛАТЫ ТРУДА

Изложение политики в области оплаты труда

Весьма важно, чтобы в соответствии с программой оплаты труда руководящего состава члены Правления вознаграждались за свои способности добиваться выполнения плановых операционных и финансовых показателей.

В этих целях мы предоставляем существенный основной оклад и возможность получения значительных премий, если Компания будет показывать приемлемые для акционеров результаты деятельности.

Трудовые соглашения

Члены Правления имеют трудовые соглашения с Компанией или одним из ее дочерних предприятий.

Если Компания инициирует расторжение такого трудового соглашения с членом Правления, являющимся резидентом Нидерландов, и если такое расторжение происходит по причине, не относящейся к экстренным причинам, указанным в Разделе 7:677 Нидерландского гражданского кодекса (Burgerlijk Wetboek), Компания и Правление будут соблюдать положения названного Кодекса. При этом за основу для расчета выходного пособия принимается общая формула районного суда, при том условии, что это выходное пособие ни при каких обстоятельствах не превысит суммы, эквивалентной:

- для г-на Аудсхоорна — годового размера основного оклада;
- для г-на Толенса — годового размера основного оклада.

Если Компания инициирует расторжение такого трудового соглашения с членом Правления, являющимся резидентом России, и если такое расторжение происходит „без уважительной причины“, как она определена в трудовом соглашении, такой член Правления имеет право на выходное пособие, установленное в трудовом соглашении, но ни в коем случае не превышающее годового размера основного оклада.

- Г-н Гурин имеет право на получение годового размера основного оклада при расторжении трудового соглашения Компанией.
- Г-н Боханов* имеет право на получение двухмесячного основного оклада при расторжении трудового соглашения Компанией.

Основные положения контракта с новым членом Правления оглашаются сразу же после его заключения, при этом называются размер основного оклада, переменная часть вознаграждения (ее структура и сумма), схема резервирования, пенсионное обеспечение и критерии эффективности работы.

* Назначение г-на Боханова членом Правления должно быть утверждено Ежегодным собранием акционеров.

Срок пребывания в должности

По состоянию на 1 января 2006 года новые члены Правления должны назначаться на четырехлетний срок. По окончании этого срока член Правления может быть вновь назначен на следующий срок, не превышающий четырех лет. Члены ныне действующего Правления, получившие назначение до 1 января 2006 года, назначены на неопределенный срок.

Составляющие оплаты труда

Наблюдательный Совет принял прозрачную методику оплаты труда членов Правления, связанную со стратегией Компании, направленной на повышение результатов ее деятельности. В настоящее время оплата труда членов Правления состоит из следующих частей: основной оклад, ежегодная денежная премия, акционерные опционы/пособия и льготы.

Сумма основного оклада является фиксированной, тогда как премиальные имеют переменный размер.

Компания считает переменную часть вознаграждения важной частью оплаты труда членов Правления. Размеры денежной премии и критерии эффективности работы в значительной мере основаны на циклическом характере деятельности Компании и деятельности ключевых должностных лиц Компании, оплачиваемых в соответствии с результативностью работы.

Основной оклад в 2006 году

Наш руководящий принцип состоит в том, что оплата труда должна быть сопоставима с зарплатой, выплачиваемой „эталонной“ группой акционерных компаний открытого типа примерно того же размера и с теми же параметрами сложности производства, что и сама Компания.

Премии в 2006 году

Премиальная система, действующая в настоящее время применительно к членам правления, основана на личных финансовых показателях деятельности каждого из них. Количественный критерий отражает финансовые параметры, которые Наблюдательный Совет считает главными из принятых в течение года мер, направленных на содействие достижению предприятием поставленных перед ним задач. Плановые показатели качества для Правления устанавливаются Наблюдательным Советом на основе утвержденного годового бюджета.

Когда трудовое соглашение расторгается одним из членов Правления, этот член Правления лишается права на получение какой-либо премии. В случае продолжительного отсутствия какого-либо члена Правления в связи с болезнью или отпуском Наблюдательный Совет имеет право принять решение о невыплате ему денежной премии или выплате какой-либо ее части. Степень достижения количественных плановых показателей оценивается после окончания финансового года на основании прошедших аудиторскую проверку результатов деятельности. Компания не разглашает личные количественные показатели деятельности членов Правления.

Акционерные опционы

Компания предоставила членам Наблюдательного Совета и некоторым представителям высшего руководства акционерные опционы, дающие право приобретать акции Компании по льготной цене их первичного размещения — 11 долларов США за акцию. Опционы вступают в силу в одном из следующих случаев, наступившем ранее других.

- В третью годовщину предоставления опциона (октябрь 2005 года).
- В последний день исполнения опциона после расторжения трудового соглашения с его получателем, как установлено в опционном соглашении.
- При реорганизации, расформировании и/или ликвидации Компании.

Опционы действительны в отношении покупки следующих выраженных в процентах долей общего числа выпущенных в обращение акций Компании:

Получатель	Доля общего числа акций Компании
Алексей Гурин	2,5%
Сергей Боханов	1,0%
Карен Топчиян	1,0%
Роб Аудсхоорн	0,56%
Тон Толенс	0,56%
Кейс Хеттема	0,44%
Марк Люйтен	0,44%
Питер Снел	0,44%
Джелле Крамер	0,28%
Ян Мос	0,28%

Кроме того, в знак признания их заслуг при проведении слияния Компании с Vredestein Banden B.V. Наблюдательный Совет предложил наградить выдачей акций следующих членов Правления и высшего руководства:

Получатель	Количество акций
Роб Аудсхоорн	10 000
Тон Толенс	8000
Кейс Хеттема	8000
Александр Лантушенко	5000
Анатолий Вольнов	5000

Пособия и льготы в натуральной форме

Члены Правления пользуются пособиями и/или льготами в натуральной форме. Большинство этих льгот и пособий состоит из компонентов, основанных на общепринятой местной практике (таких, как автомобиль Компании, частичная оплата стоимости медицинского обслуживания, фиксированная стоимость ежегодных пособий), или связаны с определенными международными ситуациями (например, расходы по переезду, оплата жилья). Последние часто выплачиваются единовременно или в течение ограниченных периодов времени.

Ссуды

Нынешняя политика Компании не предусматривает предоставления членам Правления никаких индивидуальных ссуд или гарантий.

Оплата труда членов Наблюдательного Совета

Наблюдательный Совет решил выносить предложения о внесении любых изменений в оплату труда членов Наблюдательного Совета в 2006 году на Общее собрание акционеров. В частности, это относится к вынесению на Общее собрание акционеров предложения об оплате труда членов Наблюдательного Совета в следующем размере:

- i члены Совета — 50 000 долларов США за полный год службы;
- ii вице-президент и председатели комитетов — 75 000 долларов США за полный год службы;
- iii Председатель Совета — 100 000 долларов США за полный год службы.

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

Консолидированный отчет о прибылях и убытках	73
Консолидированный баланс	74
Консолидированный отчет о движении денежных средств	75
Консолидированный отчет об изменениях капитала	76
Примечания к консолидированной финансовой отчетности	77

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2005 ГОДА

в млн долларов США

	Примечание	2005	2005	2005	2004	2004	2004
		Относимо на непрерывную деятельность	Относимо на прекращенную деятельность	Всего	Относимо на непрерывную деятельность	Относимо на прекращенную деятельность	Всего
Выручка	10	605	66	671	309	172	481
Себестоимость продаж		(426)	(60)	(486)	(232)	(154)	(386)
Валовая прибыль до вычета амортизации		179	6	185	77	18	95
Отчисления на амортизацию, связанные с себестоимостью продаж		(40)	(4)	(44)	(19)	(7)	(26)
Валовая прибыль		139	2	141	58	11	69
Прочие операционные доходы		10	–	10	–	6	6
Расходы на сбыт	12	(48)	(2)	(50)	(7)	(9)	(16)
Административные расходы	11	(43)	(7)	(50)	(22)	(12)	(34)
Налоги, кроме налога на прибыль		(4)	–	(4)	(2)	(1)	(3)
Убытки от обесценения и их восстановление	14	(16)	–	(16)	1	1	2
Прочие операционные расходы		(7)	–	(7)	4	(6)	(2)
Убыток от выбытия основных средств		(2)	–	(2)	–	(1)	(1)
Расходы на опционы на акции		(6)	–	(6)	–	–	–
Прибыль/убыток от операционной деятельности		23	(7)	16	32	(11)	21
Затраты на реструктуризацию	15	(5)	(1)	(6)	–	–	–
Прибыль до вычета процентов и налогов		18	(8)	(10)	32	(11)	21
Финансовые расходы (чистые)	16	(47)	(1)	(48)	(18)	(4)	(22)
Доходы от переоценки валюты		5	–	5	–	–	–
Убыток от ассоциированных компаний		(2)	–	(2)	–	–	–
Убыток/прибыль до вычета налогов		(26)	(9)	(35)	14	(15)	(1)
Расходы по налогу на доходы	17	8	1	9	(1)	1	–
Убыток/прибыль от прекращенной деятельности после вычета налогов, но до вычета убытков		(18)	(8)	(26)	13	(14)	(1)
Убыток от продажи деятельности без учета налогов		–	(55)	(55)	–	–	–
Чистый убыток/прибыль за год		(18)	(63)	(81)	13	(14)	(1)
Убыток, относимый на счет миноритарных акционеров		–	–	–	–	(6)	(6)
Убыток, относимый на счет владельцев собственного капитала Родительской компании		(18)	(63)	(81)	13	(8)	5
Базовый и разведенный убыток/прибыль на одну акцию, долларов США		(0,4)	-	(1,6)	3,1	–	1,2

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БАЛАНС ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2005 ГОДА

в млн долларов США

	Примечание	2005	2004
АКТИВЫ			
Внеоборотные активы			
Основные средства	18	407	279
Нематериальные активы	19	236	87
Финансовые активы	20	6	2
Дебиторская задолженность и прочие активы		12	6
Отложенные налоговые активы	21	8	2
		669	376
Оборотные активы			
Финансовые активы		17	3
Запасы	22	110	69
Торговая и прочая дебиторская задолженность	23	217	77
Денежные средства и их эквиваленты	24	54	7
		398	156
Всего активов		1067	532

в млн долларов США

	Примечание	2005	2004
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Всего собственного капитала, относимого на счет владельцев собственного капитала Родительской компании	25		
Выпущенный капитал		1	–
Дополнительный оплаченный капитал		450	222
Резерв от переоценки иностранной валюты		(4)	–
Нераспределенная прибыль		5	–
Чистый результат за период		(81)	5
		371	227
Доля миноритариев		7	10
Всего собственного капитала		378	237
Долгосрочные обязательства			
Кредиторская задолженность и начисления	26	59	30
Отложенная задолженность по налогам	21	48	27
Кредиты и займы	27	379	73
		486	130
Краткосрочные обязательства			
Банковский овердрафт	27	12	–
Торговая и прочая кредиторская задолженность	29	140	64
Кредиты и займы	27	51	101
		203	165
Всего обязательств		689	295
Всего собственного капитала и обязательств		1 067	532

Консолидированный баланс существует совместно с Примечаниями к сводной финансовой отчетности, изложенной на страницах 77–130, и является ее частью.

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2005 ГОДА

в млн долларов США

ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Убыток, относимый на счет владельцев собственного капитала Родительской компании

Неденежные корректировки:

Примечание	2005	2004
Расходы на амортизацию	46	26
Процентные расходы	51	24
Процентные доходы	(3)	(3)
Прибыль/убыток от выбытия дочерних предприятий	(6)	(2)
Убытки от обесценения/(восстановления)	16	(2)
Прибыль от выбытия основных средств	2	1
Прибыль/убыток от прекращенной деятельности	55	–
Пенсионный резерв	(2)	–
По налогу на доходы	(9)	–
Результат от выбытия инвестиций	–	1
Опционы на акции	6	–
Превышение доли участия приобретателя в чистых активах приобретаемой компании над себестоимостью инвестиций	(1)	–
Доходы от списания пенсионного обязательства	(9)	–
Валютная прибыль/(убытки)	(5)	–
Доля доходов/(убытка) в совместных предприятиях	2	–
Операционная прибыль до изменений в оборотном капитале и отчислений в резервы	62	44
Увеличение запасов	(8)	(30)
Увеличение задолженности покупателей и заказчиков и прочей дебиторской задолженности	(85)	(26)
Увеличение задолженности поставщикам и подрядчикам и прочей кредиторской задолженности	(22)	34
Денежные потоки от/(использованные в) деятельности до уплаты налогов на доходы и процентов	(53)	22
Уплаченный налог на доходы	14	(10)
Денежные потоки от/(использованные в) операционной деятельности	(39)	12
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ		
Приобретение основных средств	(60)	(49)
Приобретение нематериальных активов	(3)	–
Денежные средства, уплаченные на приобретение Vredestein Banden B.V., без учета приобретенных денежных средств	(255)	–

в млн долларов США

Примечание	2005	2004
Поступления от выбытия инвестиций/возврата предоставленных кредитов	2	–
Приобретение инвестиций/предоставленных кредитов	(19)	–
Приобретение розничных предприятий без учета приобретенных денежных средств	(47)	–
Поступления от продаж прекращенной деятельности	2	–
Авансы за приобретение „Авто Пермь“	(4)	–
Поступления от продаж акций „Росава“	14	–
Приобретение долей участия в дочерних предприятиях без учета приобретенных денежных средств	(2)	(15)
Поступления от выбытия основных средств	1	–
Выбытие/(приобретение) инвестиций	–	4
Полученные проценты	–	–
Поступления от выбытия дочерних предприятий без учета выбывших денежных средств	5	–
Денежные потоки, использованные в инвестиционной деятельности	(366)	(60)
ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ		
Поступления от выпуска привилегированных акций	–	5
Без учета сборов и комиссий к уплате	139	–
Полученные проценты	3	1
Поступления от кредитных нот без учета сопутствующих сборов	172	–
Поступления от выпуска обыкновенных акций	75	9
Уплаченные проценты	(49)	(23)
Поступления от займов	796	349
Погашение займов	(702)	(297)
Изъятия контролирующим акционером	(2)	(7)
Взнос контролирующего акционера	1	7
Денежные потоки от финансовой деятельности	433	44
Разница пересчета валюты	7	–
Чистое увеличение денежных средств и их эквивалентов	28	(4)
Денежные средства и их эквиваленты по состоянию на начало года	7	11
Денежные средства и их эквиваленты по состоянию на конец года (примечание 24)	42	7

Сводный отчет о движении денежных средств существует совместно с Примечаниями к сводной финансовой отчетности, изложенной на страницах 77–130, и является ее частью.

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ КАПИТАЛА ЗА ГОД, ЗАКОНЧИВШИЙСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2005 ГОДА

в млн долларов США

	Примечание	Выпущенный капитал	Дополнительный оплаченный капитал	Резерв от переоценки иностранной валюты	Нераспределенная прибыль	Результат за период	Всего собственного капитала, относимого на счет владельцев собственного капитала Родительской компании	Доля миноритариев	Всего собственного капитала
<i>Баланс по состоянию на 31 декабря 2003 года (млн рублей)</i>		1	5883	(83)	395	167	6383	1562	7945
Баланс по состоянию на 1 января 2004 года (млн долларов США)		–	200	(3)	13	6	216	53	269
Результат пересчета в связи с изменением учетной политики (МСФО)		–	–	3	(13)	(6)	(16)	–	(16)
Баланс по состоянию на 1 января 2004 года		–	200	–	–	–	200	53	253
Результат за период		–	–	–	–	5	5	(6)	(1)
Приобретение с повышением доли участия		–	–	–	–	–	–	(9)	(9)
Эффект от выбытия долей участия в дочерних предприятиях		–	–	–	–	–	–	(26)	(26)
Приобретение долей участия в дочерних предприятиях		–	–	–	–	–	–	(1)	(1)
Выпущенные акции		–	9	–	–	–	9	–	9
Результат пересчета иностранной валюты		–	12	1	–	–	13	(1)	12
Баланс по состоянию на 31 декабря 2004 года		–	221	1	–	5	227	10	237
Отнесение результата за период		–	–	–	5	(5)	–	–	–
Результат за период		–	–	–	–	(81)	(81)	–	(81)
Эффект от приобретения долей участия в дочерних предприятиях		–	–	–	–	–	–	(3)	(3)
Выпуск акций существующим акционерам		1	(1)	–	–	–	–	–	–
Выпуск акций новым акционерам		–	75	–	–	–	75	–	75
Поступления от первоначального публичного предложения		–	139	–	–	–	139	–	139
Выпуск для опционов на акции		–	6	–	–	–	6	–	6
Конверсия привилегированных акций в обыкновенные плюс накопленные дивиденды		–	17	–	–	–	17	–	17
Результат пересчета иностранных валют		–	(7)	(5)	–	–	(12)	–	(12)
Всего признанных доходов и расходов за период		–	–	–	–	(81)	(81)	–	(81)
Баланс по состоянию на 31 декабря 2005 года		1	450	(4)	5	(81)	371	7	378

В соответствии с нидерландским законодательством (Статья 390.3 Книги 2 Нидерландского Гражданского кодекса) признан законодательно установленный резерв на сумму 12 миллионов долларов США против нераспределенной прибыли (см. также стр. 124).

Консолидированный отчет об изменениях капитала существует совместно с Примечаниями к сводной финансовой отчетности, изложенной на страницах 77–130, и является ее частью.

ПРИМЕЧАНИЯ К СВОДНОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

1. Общие сведения

(a) Организация

„Амтел-Фредештайн Н.В.“ (Amtel Vredestein N.V.) (ранее Amtel Holdings Holland N.V.), далее именуемая „Родительской компанией“ или „Компанией“, учреждена „Амтел Люксембург“ (Amtel Luxembourg S.A.) — частной компанией с ограниченной ответственностью (Besloten Vennootschap) — 30 июля 2002 года в соответствии с гражданским законодательством Нидерландов. В августе 2004 года Компания реорганизована в публичную компанию с ограниченной ответственностью (Naamloze Vennootschap). Компания работает по законам Нидерландов и имеет юридический адрес Herengracht 469, 1017 BS Amsterdam, the Netherlands.

Настоящая сводная финансовая отчетность охватывает Родительскую компанию, ее дочерние предприятия (далее именуются „Группа“ или Группа „Амтел“), а также доли участия Группы в совместно контролируемых предприятиях.

(b) Деятельность

Группа занимается производством и сбытом шин. Группа включает в себя ряд заводов по производству шин, расположенных в России и Нидерландах. Деятельность Группы в Нидерландах является результатом приобретения компании Vredestein Banden B.V. в апреле 2005 года — см. примечание 9(а). Заводы производят широкий спектр шин для целого ряда транспортных средств, в том числе легковых и грузовых автомобилей, воздушных судов, сельскохозяйственной и военной техники и велосипедов. Компании Группы также включают в себя мощности по производству химических волокон, кордов и технического углерода, являющихся сырьем при

производстве шин. Сбыт продукции Группы осуществляется в России, Нидерландах и других странах.

(c) Сделки со связанными сторонами

Конечный контроль Группы осуществляет единолично физическое лицо — г-н Судхир Гупта, уполномоченный направлять сделки Группы по своему усмотрению и к своей выгоде. Он также имеет несколько других долей участия в бизнесе за пределами Группы. Вследствие этого имеет место ряд сделок со связанными сторонами — см. Примечания 9, 34(b) и 35, — причем многие из этих сделок связаны с долями участия Группы в дочерних предприятиях.

(d) Российские условия ведения деятельности

Российская Федерация переживает политические и экономические изменения, которые отразились и могут продолжить отражаться на предприятиях, работающих в данных условиях. Поэтому ведение деятельности в Российской Федерации сопряжено с рисками, обычно не существующими на других рынках. Прилагаемая сводная финансовая отчетность отражает проведенную руководством оценку воздействия российских условий ведения деятельности на операции и финансовое положение Группы. Будущие условия ведения деятельности могут отличаться от оценки, данной руководством.

2. База подготовки

(a) Заявление о соответствии

Сводная финансовая отчетность подготовлена в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), принятыми Советом по международным стандартам бухгалтерского учета (IASB),

и толкованиями, выпущенными Комитетом по интерпретациям международной финансовой отчетности (IFRIC) при IASB, а также в соответствии с МСФО, одобренными Европейским союзом в дополнение к Положению МСБУ (ЕС 1606/2002). Руководство проанализировало стандарты, не одобренные ЕС на дату выпуска настоящей финансовой отчетности, и заключило, что к Компании они не применяются.

(b) База измерения

Консолидированная финансовая отчетность подготовлена на базе первоначальной стоимости с тем исключением, что финансовые инструменты, имеющиеся в наличии для продажи, указаны по справедливой стоимости.

(c) Функциональная валюта и валюта представления

В 2004 году функциональной валютой Компании являлся российский рубль (рубль). В 2005 году Компания заменила функциональную валюту на евро (евро). Евро лучше отражает экономическую сущность базовых событий и обстоятельств Родительской компании. Функциональной валютой для деятельности в России является российский рубль (рубль).

Валютой, в которой представлена сводная финансовая отчетность, является доллар США. Все финансовые сведения, представленные в долларах США, округлены до ближайшего миллиона.

Результат изменений функциональной валюты представлен в отчетах об изменениях собственного капитала.

(d) Использование оценок

Руководством сделан ряд оценок и допущений относительно подачи сведений об активах и обязательствах и раскрытия условных активов и обязательств в целях подготовки настоящей финансовой отчетности в соответствии с МСФО. Фактические результаты могут отличаться от этих оценок.

3. Значимая учетная политика

Следующая значимая учетная политика применена при подготовке сводной финансовой отчетности. Данная учетная политика последовательно применялась ко всем периодам, представленным в настоящей сводной финансовой отчетности, и при подготовке входящего баланса по МСФО по состоянию на 1 января 2004 года в целях перехода на МСФО. Учетная политика последовательно применяется предприятиями Группы. При подготовке своего входящего баланса по МСФО по состоянию на 1 января 2004 года Группа скорректировала суммы, ранее заявленные в финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с ее старой базой учета (нидерландскими GAAP). Разъяснение того, каким образом переход с нидерландских GAAP на МСФО отразился на финансовом положении, финансовых показателях и денежных потоках Группы, приведено в Примечании 37 к сводной финансовой отчетности.

Согласно требованиям ЕС компании, получившие биржевой листинг, подготавливают свою сводную финансовую отчетность с 2005 финансового года и далее в соответствии со стандартами и интерпретациями МСФО, одобренными ЕС (GAAP EC).

(a) База сведения

***i* Дочерние предприятия**

Дочерними предприятиями являются предприятия, контролируемые Группой. Контроль существует, когда Группа уполномочена прямо или косвенно управлять финансовой и производственной политикой того или иного предприятия для получения выгод от его деятельности. Финансовая отчетность дочерних предприятий включается в консолидированную финансовую отчетность с даты фактического начала контроля до даты его фактического прекращения.

ii Сделки, элиминированные при консолидации

Внутригрупповые остатки и сделки, а также любая нереализованная прибыль, проистекающая из внутригрупповых сделок, элиминированы при подготовке сводной финансовой отчетности. Нереализованная прибыль, проистекающая из сделок с совместно контролируруемыми предприятиями, элиминирована в той мере, в какой Группа участвует в данном предприятии. Нереализованная прибыль, возникающая в результате сделок с совместно контролируемыми сторонами, элиминирована против инвестиций в совместно контролируемое предприятие. Непонесенные убытки элиминированы тем же образом, что и нереализованная прибыль, с тем исключением, что такие убытки элиминировались лишь в той мере, в какой не имелось свидетельств обесценения.

iii Совместные предприятия

Совместными предприятиями являются предприятия, над деятельностью которых Группа осуществляет совместный контроль, учрежденные на основании соглашения. Компания учитывает свои доли участия в совместно контролируемых предприятиях с использованием метода долевого участия.

(b) База подготовки финансовой отчетности

(c) Объединения бизнеса

i Приобретения

Приобретения объединений бизнеса учитываются путем признания разницы между выплаченным вознаграждением и справедливой стоимостью идентифицируемых активов, обязательств и взятых на себя условных обязательств, приобретенных на дату приобретения как гудвилл или отрицательный гудвилл. Приобретения у связанных сторон

учитываются таким же образом. Все объединения бизнеса учитываются с применением метода покупки.

ii Выбытия

Прибыль или убыток от продажи дочернего предприятия, представляющие собой разницу между полученным вознаграждением и чистыми активами этого дочернего предприятия, включая соответствующий гудвилл, признаны в отчете о прибылях и убытках.

(d) Иностранные валюты

Сделки в иностранных валютах пересчитываются в функциональную валюту каждого предприятия Группы по обменному курсу, действующему на дату сделки. Денежные активы и обязательства, выраженные в иностранных валютах на дату баланса, пересчитываются в евро по обменному курсу, действующему на эту дату. Неденежные активы и обязательства, выраженные в иностранных валютах, учитываемые по первоначальной стоимости, пересчитываются в евро по обменному курсу, действующему на дату сделки. Неденежные активы и обязательства, выраженные в иностранных валютах, учитываемые по справедливой стоимости, пересчитываются в евро по обменному курсу, действующему на даты определения их справедливой стоимости. Курсовые разницы, возникающие по пересчете, признаются в отчете о доходах.

Активы и обязательства иностранных предприятий, включая гудвилл и корректировки справедливой стоимости, возникающие по сведениям, пересчитываются в евро по обменному курсу, действующему по состоянию на конец года. Выручка и расходы пересчитываются в евро с использованием ставок, приближенных к обменным курсам на даты сделок. Результирующая курсовая разница учитывается непосредственно в резерве на пересчет иностранной валюты.

(е) Основные средства

i Активы в собственности

Единицы основных средств учитываются по себестоимости за вычетом накопленной амортизации и убытков от обесценения. Себестоимость самостоятельно возведенных активов включает в себя себестоимость материала, прямые затраты на труд и соответствующую долю накладных затрат на производство.

Себестоимость основных средств, приобретенных в рамках объединения бизнеса, определялась посредством ссылки на их определенную независимым оценщиком справедливую стоимость на дату объединения бизнеса. В тех случаях, когда та или иная единица основных средств включает в себя основные составляющие, имеющие разные сроки полезного использования, эти составляющие учитываются как отдельные единицы основных средств.

ii Арендованные активы

Аренда, согласно которой Группа принимает на себя по существу все риски и выгоды обладания по праву собственности, классифицируется как финансовая аренда. Основные средства, приобретенные посредством финансовой аренды, учитываются в сумме, равной их справедливой стоимости или текущей сумме минимальных арендных платежей на момент начала аренды, если эта последняя сумма ниже, за вычетом накопленной амортизации и убытков от обесценения.

iii Последующие затраты

Затраты, понесенные для замены той или иной составляющей единицы основных средств, учитываемой отдельно, капитализируются списанием учетной стоимости данной составляющей. Прочие последующие затраты

капитализируются только в том случае, когда они увеличивают будущие экономические выгоды, воплощенные в данной единице основных средств. Все прочие затраты признаются в отчете о доходах как расход по мере понесения.

iv Амортизация

Амортизация начисляется в отчете о доходах линейным методом в течение оценочных полезных сроков использования отдельных активов. Начисление амортизации начинается на дату приобретения или, в отношении активов, возведенных внутренними силами, с момента завершения возведения актива и готовности актива к использованию.

Оценочные средние сроки полезного использования имеют следующий вид:

- | | |
|---|----------|
| • Здания | 8–30 лет |
| • Производственные фонды и оборудование | 3–10 лет |
| • Приспособления и принадлежности | 3–7 лет |

Остаточная стоимость, метод амортизации и сроки полезного использования переоцениваются ежегодно.

(f) Нематериальные активы

i Гудвилл и отрицательный гудвилл

Все объединения бизнеса учитываются с применением метода покупки. Гудвилл, возникающий при приобретениях, представляет собой превышение себестоимости приобретения над справедливой стоимостью чистых идентифицируемых активов. Гудвилл учитывается по себестоимости за вычетом убытков от обесценения.

Отрицательный гудвилл, возникающий при приобретениях, представляет собой превышение справедливой стоимости чистых приобретенных

идентифицируемых активов над себестоимостью приобретения.
Отрицательный гудвилл признается немедленно в отчете о доходах.

ii Прочие нематериальные активы

Прочие нематериальные активы, приобретаемые группой и имеющие определенные сроки полезного использования, учитываются по себестоимости за вычетом накопленной амортизации и убытков от обесценения.

Амортизация начисляется в отчете о доходах линейным методом в течение оценочных сроков полезного использования нематериальных активов, кроме случаев, когда такие сроки являются неопределенными. Нематериальные активы списываются с даты поступления актива в использование.

Оценочные остаточные сроки полезного использования имеют следующий вид:

- Право аренды земли 43 года
- Прочее 3–6 лет

Гудвилл и нематериальные активы с неопределенным сроком полезного использования контролируются на предмет обесценения ежегодно.

Остаточная стоимость, метод амортизации и сроки полезного использования переоцениваются ежегодно.

(g) Внеоборотные активы, имеющиеся в наличии для продажи

Внеоборотные активы и группы выбытия, имеющиеся в наличии для продажи, учитываются по учетной стоимости или справедливой стоимости, если эта последняя стоимость ниже, за вычетом затрат на продажу.

(h) Финансовые активы, за исключением инвестиций, учитываемых с использованием метода долевого участия

Инвестиции признаются (прекращают признаваться), когда Группа получает (утрачивает) контроль над договорными правами, заложенными в данном активе.

Инвестиции, имеющиеся в наличии для продажи, учитываются по справедливой стоимости, причем любые результирующие прибыль или убыток признаются в отчете о доходах. Справедливой стоимостью инвестиций, имеющихся в наличии для продажи, является их прокотируемая цена спроса на дату баланса. Инвестиции в долевые ценные бумаги, не прокотируемые на фондовой бирже, справедливую стоимость которых невозможно оценить на разумной основе иными средствами, учитываются по себестоимости за вычетом убытков от обесценения.

(i) Запасы

Запасы указываются по себестоимости или чистой возможной стоимости реализации, если эта последняя стоимость ниже. Чистой возможной стоимостью реализации является оценочная цена продажи в обычном ходе деятельности за вычетом оценочных затрат на завершение и расходов на продажу.

Себестоимость запасов определяется исходя из принципа средневзвешенного значения и включает в себя затраты, понесенные при приобретении запасов, их доставке в существующее местоположение и приведении в существующее состояние. В случае производственных материалов и неоконченного производства себестоимость включает в себя соответствующую долю накладных расходов исходя из обычной производственной мощности.

(j) Задолженность покупателей и заказчиков и прочая дебиторская задолженность

Задолженность покупателей и заказчиков и прочая дебиторская задолженность указывается по амортизируемой себестоимости за вычетом убытков от обесценения.

(k) Денежные средства и их эквиваленты

Денежные средства и их эквиваленты включают в себя кассовые остатки и срочные вклады. Банковские овердрафты, погашаемые по требованию и составляющие неотъемлемую часть осуществляемого Группой управления денежными средствами, включаются в качестве составляющей денежных средств и их эквивалентов для цели отчета о движении денежных средств.

(l) Обесценение

Учетная стоимость гудвилла и идентифицируемых нематериальных активов с неопределенными сроками полезного использования контролируется на предмет обесценения ежегодно. Учетная стоимость других активов Группы, отличных от запасов и отложенных налоговых активов, анализируется на каждую дату баланса для выявления какого бы то ни было указания на обесценение. При наличии любого такого указания возмещаемая стоимость данных активов оценивается на пропорциональной основе.

Убыток от обесценения признается, когда учетная стоимость того или иного актива или его единицы, генерирующей денежные средства, превышает его возмещаемую стоимость. Убытки от обесценения признаются в отчете о доходах.

Убытки от обесценения, признаваемые в отношении единиц, генерирующих денежные средства, направляются сначала на сокращение учетной стоимости любого гудвилла, отнесенного на единицы (группы единиц), генерирующие денежные средства, а затем на сокращение учетной стоимости остальных активов единицы на пропорциональной основе.

В том случае, когда снижение справедливой стоимости того или иного финансового актива, имеющегося в наличии для продажи, признано непосредственно в собственном капитале и существуют объективные свидетельства обесценения данного актива, кумулятивный убыток, признанный непосредственно в собственном капитале, признается в прибыли или убытке, невзирая на прекращение признания данного финансового актива. Суммой кумулятивного убытка, признаваемого в прибыли или убытке, является разница между себестоимостью приобретения и текущей справедливой стоимостью, за вычетом любого убытка от обесценения этого финансового актива, ранее признанного в прибыли или убытке.

i Расчет возмещаемой стоимости

Возмещаемая стоимость кредитов и дебиторской задолженности Группы рассчитывается по текущей стоимости ожидаемых будущих денежных потоков, дисконтированной по исходной действующей процентной ставке по данному активу. Краткосрочная дебиторская задолженность не дисконтируется. Возмещаемой стоимостью прочих активов является их чистая цена продажи или стоимость в использовании, если последняя больше. При оценке стоимости в использовании оценочные будущие денежные потоки дисконтируются до их текущей стоимости с использованием доналоговой ставки дисконта, отражающей текущие рыночные оценки стоимости денег с учетом дохода будущего периода и текущие рыночные оценки рисков, специфичных для данного актива. В отношении актива, не генерирующего денежные притоки, в основном независимые от денежных притоков от других активов, возмещаемая стоимость определяется для генерирующей денежные средства единицы, к которой принадлежит актив.

ii Восстановления обесценения

Убыток от обесценения в отношении кредитов или дебиторской задолженности восстанавливается в том случае, если последующее увеличение возмещаемой стоимости можно объективно связать с событием, наступившим после признания убытка от обесценения.

Убыток от обесценения гудвилла не восстанавливается.

В отношении прочих активов убыток от обесценения восстанавливается в случае изменения оценок, использованных для определения возмещаемой стоимости.

Убыток от обесценения восстанавливается только в той мере, в какой учетная стоимость актива не превышает учетную стоимость, которая была бы определена, без учета амортизации, если бы никакого убытка от обесценения признано не было.

(m) Привилегированный акционерный капитал

Привилегированный акционерный капитал классифицируется как собственный капитал, если он является непогашаемым, а любые дивиденды — выплачиваемыми по усмотрению (дискреционными), или является погашаемым, но только по усмотрению Компании. Дивиденды по привилегированному акционерному капиталу, классифицированному как собственный капитал, признаются как распределения в рамках собственного капитала.

(n) Кредиты и займы

Кредиты и займы первоначально признаются по справедливой стоимости за вычетом относимой себестоимости сделки. После первоначального признания кредиты и займы учитываются по амортизируемой себестоимости, а любая разница между себестоимостью и стоимостью погашения признается в отчете о доходах в течение срока займа на базе действующего процента.

(o) Резервы

Тот или иной резерв признается в балансе, когда Группа имеет юридическое или подразумеваемое обязательство в результате того или иного прошлого

события и вероятно, что для погашения этого обязательства потребуется отток экономических выгод. Если соответствующий эффект существенен, резервы определяются путем дисконтирования ожидаемых будущих денежных потоков по доналоговой ставке, отражающей текущие рыночные оценки стоимости денег с учетом дохода будущего периода и, по необходимости, текущие рыночные оценки рисков, специфичных для данного обязательства.

(p) Задолженность поставщикам и подрядчикам и прочая кредиторская задолженность

Задолженность поставщикам и подрядчикам и прочая кредиторская задолженность учитываются по амортизируемой себестоимости.

(q) Платежи по финансовой аренде

Минимальные арендные платежи распределяются между сбором за финансирование и сокращением непогашенного обязательства. Сбор за финансирование относится на каждый период в течение срока действия аренды в целях создания постоянной периодической ставки процента, уплачиваемой на остаток обязательства.

(r) Налог на доходы

Налог на доходы за год состоит из текущего и отложенного налога. Налог на доходы признается в отчете о доходах, кроме той меры, в которой этот налог относится к единицам, признаваемым непосредственно в собственном капитале, в каком случае он признается в собственном капитале.

Текущим налоговым расходом является ожидаемый налог, уплачиваемый на налогооблагаемый доход за год с использованием налоговых ставок, принятых или по существу принятых на дату баланса, и любая корректировка налога, уплачиваемого в отношении предыдущих лет.

Резервы на отложенный налог создаются с использованием метода обязательств по балансу, с созданием резерва на временные разницы между учетной стоимостью активов и обязательств для целей финансовой отчетности и суммами, используемыми для целей налогообложения. Резервы не создаются на следующие временные разницы: гудвилл; первоначальное признание активов или обязательств, не влияющих ни на учет, ни на налогооблагаемую прибыль; и инвестиции в дочерние предприятия в случаях, когда Родительская компания способна контролировать сроки восстановления временной разницы и вероятно, что временная разница не будет восстановлена в обозримом будущем. Сумма отложенного налога, на который создается резерв, определяется исходя из ожидаемого способа получения или урегулирования учетной стоимости активов и обязательств, с использованием налоговых ставок, принятых или по существу принятых на дату баланса.

Отложенный налоговый актив признается только в той мере, в какой есть вероятность, что возникнут будущие налогооблагаемые прибыли, против которых можно будет использовать данный актив. Отложенные налоговые активы сокращаются в той мере, в какой получение соответствующей налоговой выгоды более не является вероятным.

(s) Выручка

Выручка от продажи товаров признается в отчете о доходах в момент перехода значительных рисков и выгод права собственности к покупателю. Выручка не признается, если существуют значимые неопределенности в отношении взыскания причитающегося вознаграждения, сопутствующих затрат или возможного возврата товара, а также постоянной заинтересованности руководства в данном товаре.

(t) Финансовые доходы и расходы

Финансовые доходы и расходы включают в себя расходы на проценты по займам, учитываемые с использованием расчета эффективной ставки,

накопленные проценты по резервам, процентные доходы от инвестированных средств, доходы в виде дивидендов, валютные прибыли и убытки, а также прибыли и убытки от переоценки и выбытия инвестиций, имеющих в наличии для продажи.

Затраты на займы списываются на расходы в период понесения, кроме затрат, непосредственно относимых на приобретение, возведение или производство соответствующего актива.

(u) Прочие расходы

i Операционная аренда

Платежи, производимые по операционной аренде, признаются в отчете о доходах линейным методом в течение срока действия аренды. Получаемые арендные поощрения признаются в отчете о доходах как неотъемлемая часть совокупных произведенных арендных платежей.

ii Социальные затраты

В той мере, насколько вклад Группы в социальные программы идет на благо сообщества в целом и не ограничивается сотрудниками Группы, он признается в отчете о доходах по мере понесения.

(v) Пособия сотрудникам

Группа делает отчисления в пользу сотрудников в пенсионные фонды. Данные отчисления относятся на расходы по мере понесения.

i **Определенные планы выплаты пособий**

Чистое обязательство Группы в отношении определенных планов выплаты пенсионных пособий рассчитывается отдельно для каждого плана путем оценки суммы будущего пособия, заработанного сотрудниками в обмен на их службу в текущий и предыдущие периоды; данное пособие дисконтируется для определения его текущей стоимости, и вычитается справедливая стоимость любых активов плана.

В случае увеличения пособий плана доля увеличенного пособия, относящаяся к прошлой службе сотрудников, признается в качестве расхода в отчете о доходах линейным методом в течение среднего срока, проходящего до получения права пользования пособиями. В той мере, в какой право пользования пособиями возникает немедленно, данный расход признается немедленно в отчете о доходах. Ставкой дисконта является получаемый на дату баланса доход по облигациям, имеющим кредитный рейтинг AAA, даты погашения которых приближаются к срокам погашения обязательств Группы. Расчет выполняется квалифицированным актуарием с использованием метода прогнозируемой условной единицы.

Актуарные прибыли и убытки при расчете обязательства Группы в отношении того или иного плана в той мере, в какой любая кумулятивная непризнанная актуарная прибыль или убыток превышает 10 процентов от текущей стоимости определенного обязательства выплаты пособия или справедливой стоимости активов плана, если эта последняя стоимость больше, данная доля признается в отчете о доходах в течение ожидаемых средних оставшихся сроков службы сотрудников, участвующих в плане. В иных случаях актуарная прибыль или убыток не признается.

ii **Сделки выплаты долевыми инструментами**

Программа опционов на акции позволяет сотрудникам Группы приобретать акции компании. Справедливая стоимость выданных опционов признается в качестве расхода на сотрудника с соответствующим увеличением собственного капитала. Справедливая стоимость измеряется на дату выдачи и распределяется по периоду, в течение которого сотрудники получают

безусловное право на данные опционы. Сотрудникам предоставляются права участия в доходах от акций. Справедливая стоимость суммы, выплачиваемой сотруднику, признается как расход с соответствующим увеличением обязательств. Справедливая стоимость первоначально измеряется на дату выдачи и распределяется по периоду, в течение которого сотрудники получают безусловное право на производство выплаты в свой адрес. Справедливая стоимость выданных опционов измеряется с использованием модели биномиальной решетки с учетом условий и положений, в соответствии с которыми выданы данные опционы. Сумма, признанная как расход, корректируется для отражения фактического количества акционерных опционов, в права на которые вступают сотрудники, кроме случаев, когда утрата таких прав происходит единственно по причине недостижения ценами акций порога, требуемого для вступления в данные права.

(w) Отчетность по сегментам

Сегментом является различимая составляющая Группы, занятая либо в предоставлении продукции или услуг (хозяйственный сегмент), либо в предоставлении продукции или услуг в рамках конкретного экономического окружения (географический сегмент), несущая риски и получающая выгоды, отличные от рисков и выгод других сегментов.

(x) Прекращенная деятельность

Прекращенной деятельностью является четко различимая составляющая деятельности Группы, ликвидируемая или завершаемая на основании единого плана и представляющая собой крупное отдельное направление или географический район деятельности.

Классифицирование в качестве прекращенной деятельности происходит по выбытию либо когда деятельность отвечает критериям, необходимым для ее классифицирования как имеющейся в наличии для продажи, если этот последний срок наступает ранее. В качестве прекращенной деятельности может классифицироваться и группа выбытия, подлежащая ликвидации.

(у) Изменения учетной политики

По состоянию на 1 января 2005 года Группа „Амтел“ приняла все новые и пересмотренные Стандарты и интерпретации, принятые IASB, относящиеся к ее деятельности и действующие в применении к учетным периодам, начало которых приходится на 1 января 2005 года.

Значимые изменения учетной политики, относящиеся к финансовому положению Группы „Амтел“, результатам ее деятельности и ее денежным потокам, представленным в настоящей сводной финансовой отчетности, можно кратко изложить следующим образом.

Применение МСФО (IAS) 1 „Представление финансовой отчетности“ (редакция 2003 года) отразилось на представлении доли миноритариев и привело к увеличению раскрываемых данных, включая раскрытие критичных учетных оценок и суждений при применении учетной политики. Это первая сводная финансовая отчетность Группы, при составлении которой применен МСФО 1.

В результате применения МСФО 2 „Выплаты долевыми инструментами“ произведена оценка условий акционерных опционов, выданных старшему руководству, для целей признания в финансовой отчетности.

Принятие какого-либо из вышеупомянутых стандартов не оказало влияния на входящую нераспределенную прибыль по состоянию на 1 января 2005 года, за исключением следующих результатов пересмотра IAS 1:

- в отчете о доходах доля миноритарного акционера в результатах деятельности дочерних предприятий более не прибавляется и не вычитается при расчете чистой прибыли или убытка Группы за период. Вместо этого она представляется как отнесение чистой прибыли или убытка Группы за период;
- в балансе доли миноритариев представляются как отдельная составляющая собственного капитала, а не между собственным капиталом и обязательствами. В результате отчет об изменениях собственного капитала отражает движение долей миноритариев за период.

В связи с новыми экономическими условиями функциональная валюта изменена с рубля на евро. Изменения принципа бухгалтерского учета признаны как часть собственного капитала (см. Отчет об изменениях собственного капитала).

Применяя критерии IAS 32 „Финансовые инструменты: раскрытие и представление“, Группа определила производные финансовые инструменты, используемые для хеджирования своей подверженности рискам процентных ставок, проистекающим из операционной, финансовой и инвестиционной деятельности. В соответствии со своей казначейской политикой Группа не владеет производными финансовыми инструментами и не эмитирует их для торговых целей.

Применяя критерии IAS 39 „Финансовые инструменты: признание и измерение“, Группа выявила финансовые активы и финансовые обязательства, измеряемые по справедливой стоимости и амортизируемой себестоимости.

Производные финансовые инструменты первоначально признаются по себестоимости. После первоначального признания они учитываются по справедливой стоимости. Прибыль или убыток от повторного измерения справедливой стоимости признается немедленно в отчете о доходах.

Относительные показатели переучтены для отражения данных изменений.

(z) Критичные учетные оценки и суждения при применении учетной политики

Группа „Амтел“ делает оценки и допущения, отражаемые на включаемых в отчетность суммах активов и обязательств. Оценки и допущения непрерывно оцениваются и основаны на историческом опыте и иных факторах — включая ожидаемый исход прошедших событий, — считающихся обоснованными в сложившихся обстоятельствах.

i Обесценение goodwill и нематериальных активов

Группа анализирует гудвилл и другие нематериальные активы с неопределенными сроками полезного использования для оценки на предмет обесценения ежегодно. Гудвилл, приобретенный до 31 декабря 2004 года, последний раз контролировался, когда Группа готовила свою годовую финансовую отчетность по состоянию на 31 декабря 2004 года и за год, закончившийся на эту дату. Контроль гудвилла на предмет обесценения за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, осуществлялся при содействии независимого эксперта.

Для гудвилла, приобретенного при объединении бизнеса — см. Примечание 9(a), — Группа оценила возмещаемую стоимость генерирующей денежные средства единицы, к которой был временно отнесен гудвилл на дату приобретения, для оценки наличия или отсутствия обесценения. Оценка производилась при содействии независимого эксперта. В результате расчета возмещаемая стоимость превысила учетную стоимость единицы, генерирующей денежные средства, приблизительно на 40 миллионов долларов США.

При определении возмещаемой стоимости генерирующей денежные средства единицы использовались следующие ключевые допущения:

- для оценки окончательной стоимости при анализе дисконтированных денежных потоков использовалась модель постоянного роста. При оценке окончательной стоимости рассматривался окончательный рост в размере 2,5%;
- окончательная стоимость получена по состоянию на конец пятилетнего промежуточного периода. Ожидалось, что приобретенная компания достигнет стабильного долгосрочного темпа роста;
- в качестве ставки дисконта для определения возмещаемой стоимости использовалась доналоговая средневзвешенная стоимость капитала в размере 14,18%.

В результате контроля на предмет обесценения в настоящей сводной финансовой отчетности не было признано какого-либо убытка от обесценения единицы, генерирующей денежные средства.

Для гудвилла, приобретенного при объединении бизнеса — см. Примечание 9(b), — Группа оценила возмещаемую стоимость генерирующей денежные средства единицы, к которой был временно отнесен гудвилл на дату приобретения, для оценки наличия или отсутствия обесценения. Оценка производилась при содействии независимого эксперта. В результате расчета возмещаемая стоимость превысила учетную стоимость единицы, генерирующей денежные средства, приблизительно на 8 миллионов долларов США.

При определении возмещаемой стоимости генерирующей денежные средства единицы использовались следующие ключевые допущения:

- для оценки окончательной стоимости при анализе дисконтированных денежных потоков использовалась модель постоянного роста. При оценке окончательной стоимости рассматривался окончательный рост в размере 3%;
- окончательная стоимость получена по состоянию на конец пятилетнего промежуточного периода. Ожидалось, что приобретенная компания достигнет стабильного долгосрочного темпа роста;
- в качестве ставки дисконта для определения возмещаемой стоимости использовалась доналоговая средневзвешенная стоимость капитала в размере 14,3%.

В результате контроля на предмет обесценения в настоящей сводной финансовой отчетности не было признано какого-либо убытка от обесценения единицы, генерирующей денежные средства.

ii Обесценение дебиторской задолженности

Группа анализирует свою дебиторскую задолженность на предмет обесценения на каждую дату баланса. Анализ осуществляется на базе портфелей исходя из аналогичных характеристик кредитного риска. Для каждого

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

портфеля Группа оценивает наличие или отсутствие объективных свидетельств обесценения каждого остатка непогашенной дебиторской задолженности. При наличии объективных свидетельств понесения убытка от обесценения остатка дебиторской задолженности сумма убытка по отдельной значительной дебиторской задолженности измеряется как разница между учетной стоимостью дебиторской задолженности и текущей стоимостью оценочных дисконтированных будущих денежных потоков. В результате проведенной руководством оценки остаток резерва по состоянию на 31 декабря 2005 года составил:

в млн долларов США	Российские дочерние предприятия	Vredestein Banden B.V.	Всего
Признанное обесценение	5	7	12
Валовая дебиторская задолженность	130	99	229
Обесценение в доле от остатка валовой дебиторской задолженности	4%	7%	5%

iii Пенсионные обязательства

По состоянию на 31 декабря 2005 года в пенсионных планах участвовали только сотрудники Vredestein Banden B.V. и ее дочерних предприятий. Обязательства по определенному плану выплаты пособий приобретены в рамках объединения бизнеса — см. Примечание 9(а).

Пенсионное обязательство определено независимым актуарием на дату приобретения компании Vredestein Banden B.V. (см. Примечание 9(а)).

При стоимостной оценке использовались следующие допущения:

Активные участники из числа сотрудников	
Количество	1048
Средний возраст	43
Средний прошедший срок службы	16.2
Индивидуальное увеличение заработной платы (в зависимости от возраста)	0–2,5%
Смена сотрудников (в зависимости от возраста)	0–7%
Ставка дисконта	4,00%
Ожидаемая прибыль от активов	4,25%

Уровень смертности оценивался в соответствии с голландской таблицей смертности GMB и GBV за 1995-2000 годы с понижением возраста на 1 год.

4. Консолидация ЗАО „Росава“

В отношении года, закончившегося 31 декабря 2004 года, Группа свела выручку, затраты и результаты деятельности ЗАО „Росава“, в то же время вычтя 100% доли миноритариев для отражения продажи принадлежащего ей 51% акций „Росава“ и поддержания Группой операционного контроля над „Росава“. По состоянию на 31 декабря 2004 года ЗАО „Росава“ было деконсолидировано путем признания вычета активов и обязательств против остатка доли миноритариев и представлено как прекращенная деятельность в настоящей финансовой отчетности — см. Примечание 6.

5. Отчетность по сегментам

Сведения по сегментам представлены в отношении географических и хозяйственных сегментов Группы. Основной формат — географические сегменты — основан на существующей в Группе структуре управления и внутренней отчетности.

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

Выручка и результаты деятельности сегментов включают в себя статьи, непосредственно относимые к тому или иному сегменту, а также статьи, которые могут быть отнесены на разумной основе. В неотнесенные статьи входят в основном процентные расходы, текущий и отложенный налог на доходы, а также корпоративные расходы.

Капитальными затратами сегмента являются общие затраты, понесенные за период на приобретение активов сегмента, которые ожидается использовать в течение более чем одного срока.

В 2004 году Группа работала в двух географических зонах: в России и на Украине. По состоянию на 31 декабря 2004 года Группа прекратила контроль над деятельностью ЗАО „Росава“, представляющего украинский географический сегмент.

В апреле 2005 года Группа приобрела Vredestein Banden B.V. — нидерландского производителя шин, работающего главным образом в странах Европейского союза — см. Примечание 9(а).

в млн долларов США	Выручка сегмента за год, закончившийся 31 декабря	
	2005	2004
Россия	459	366
Украина	—	115
Европа	212	—
Продажи внешним клиентам	671	481
Россия	21	19
Украина	—	4
Европа	45	—
	66	23

Выручка и результат деятельности европейского сегмента за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, включают в себя лишь восемь месяцев работы, так как Группа приобрела контроль над данной деятельностью 25 апреля 2005 года — см. Примечание 9(а).

(а) Географические сегменты

Деятельность Группы управляется из г. Москвы (Россия). Группа работала на двух основных различных географических рынках: России и Европы.

При представлении информации на базе географических сегментов выручка сегмента определяется исходя из географического местоположения продавцов. Активы сегмента определяются исходя из их географического местоположения, совпадающего с географическим местоположением продавцов.

(b) Хозяйственные сегменты

В Группу входят следующие основные хозяйственные сегменты.

Сегмент шин. Производство и продажа шин для различных транспортных средств, в том числе пассажирских и грузовых автомобилей, воздушных судов, сельскохозяйственной и военной техники и велосипедов.

Сегмент сырья. Производство и продажа химических волокон, кордов и технического углерода. Данные материалы используются как для производства шин на заводах группы, так и реализуются третьим сторонам.

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

i Географический сегмент

в млн долларов США

	Россия		Европа		Украина		Элиминирование		Сводный результат	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004
Выручка от внешних клиентов	459	366	212	–	–	115	–	–	671	481
Межсегментная выручка	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Выручка сегмента	459	366	212	–	–	115	–	–	671	481
Результат деятельности сегмента	21	19	45	–	–	4	–	–	66	23
Неотнесенные доходы и расходы чистыми									(50)	(2)
Прибыль от деятельности									16	21
Активы сегмента	596	526	625	–	–	–	(167)	–	1054	526
Инвестиции в совместные предприятия	–	1	–	–	–	–	–	–	–	1
Нераспределенные активы									13	5
Всего активов									1067	532
Обязательства сегмента	225	59	95	–	–	–	(167)	–	153	59
Неотнесенные обязательства									536	236
Всего обязательств									689	295
Прочие сведения										
Капитальные затраты	49	74	17	–	–	6	–	–	66	80
Амортизация	31	21	15	–	–	5	–	–	46	26
Обесценение (убытки) и восстановления	(16)	2	–	–	–	–	–	–	(16)	2
Прибыль и (убытки), связанные с приобретениями, реструктуризацией и выбытием дочерних предприятий	6	2	–	–	–	–	–	–	6	2
Неденежные статьи сегмента	115	36	6	–	–	8	–	–	121	44
Неотнесенные неденежные статьи	–	–	–	–	–	–	–	–	22	1
Всего неденежных статей	115	36	6	–	–	8	–	–	143	45

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

ii Хозяйственный сегмент

в млн долларов США	Выручка от внешних клиентов		Активы сегмента		Капитальные затраты	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004
Сегмент шин	573	403	1003	460	61	77
для пассажирских а/м	354	174				
для легко-грузовых а/м	76	76				
для грузовых а/м	80	118				
для сельхозтехники	46	22				
для воздушных судов	4	4				
для велосипедов	13	9				
Сегмент сырья	67	64	38	52	5	2
Прочая деятельность	31	14	13	14	–	1
Сводный результат	671	481	1054	526	66	80

6. Реструктуризация производства

В июле 2005 года Группа начала процесс реорганизации шинного комплекса. В г. Красноярске прекратилось производство шин для легковых автомобилей. Было решено также остановить производство шин для грузовых автомобилей и велосипедов в г. Воронеже, а также часть других производственных мощностей. В рамках процесса реструктуризации Группа существенно сократила количество сотрудников в гг. Воронеже, Кирове и Красноярске.

Расходы на реструктуризацию отражены в настоящей финансовой отчетности — см. Примечание 15.

Процесс реструктуризации Группа намерена завершить в 2006 году. После реструктуризации Группа сконцентрируется на производстве высоко-рентабельных шин под брендами Amtel, Maloya и Vredestein для пассажирских и легких грузовых автомобилей.

7. Факторинговая деятельность

С 2005 года Группа заключает факторинговые соглашения для финансирования своей операционной деятельности. В течение года факторинговые услуги оказывались Банком на условиях регресса, действие которых к концу года фактически прекратилось. Общая сумма такой кредиторской задолженности по состоянию на 31 декабря 2005 года составила 14 миллионов долларов США.

8. Прекращенная деятельность

(a) Описание

Деятельность, прекращенная в 2005 году, включает в себя деятельность Группы в области производства шин, технического углерода и сбыта, представленную Красноярским шинным комплексом и Волгоградским заводом техуглерода, в том числе всеми региональными дочерними предприятиями.

Прекращенная деятельность принадлежала к российскому географическому сегменту — основному отчетному сегменту — см. Примечание 5(а). Красноярский шинный комплекс производил шины и поэтому был включен в сегмент шин — вторичный хозяйственный сегмент. Волгоградский завод техуглерода производил технический углерод и поэтому был включен в сегмент сырья.

Положительный денежный поток от операционной деятельности выбывших компаний, рассматриваемый отдельно, представляет собой финансирование, полученное у Группы.

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

Деятельность, прекращенная в 2004 году, включает в себя деятельность Группы в области производства шин и сбыта на Украине, представленную ЗАО „Росава“ — дочерним предприятием Группы.

Прекращенная деятельность принадлежала к украинскому географическому сегменту — основному отчетному сегменту — см. Примечание 5(а). Данное дочернее предприятие производило шины и поэтому было включено в сегмент шин — вторичный хозяйственный сегмент.

(b) Финансовые сведения, относимые к прекращенной деятельности

Выбытию подверглись следующие активы и обязательства, влияние которых на денежный поток указано ниже. Обязательства в основном представляют собой обязательства перед Группой.

<i>в млн долларов США</i>	2005	2004
Активы	142	118
Обязательства	(81)	(57)
Денежные потоки от операционной деятельности	23	16
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	(1)	—
Денежные потоки от финансовой деятельности	(7)	1

9. Изменения в составе Группы

(a) Приобретение Vredestein Banden B.V.

Двадцать пятого апреля 2005 года Группа приобрела 100% обыкновенных акций компании Vredestein Banden B.V. (далее именуемой Vredestein). С приобретением Vredestein Группа также обрела контроль над дочерними предприятиями Vredestein — см. Примечание 36.

Себестоимость приобретения бизнеса составила 261 миллион долларов США и включала в себя следующие составляющие:

<i>в млн долларов США</i>	
Вознаграждение, выплаченное предыдущим акционерам	255
Затраты, связанные с приобретением	6
	261

Группа определила справедливую стоимость идентифицируемых активов, обязательств и условных обязательств приобретенной компании на дату приобретения на временной основе. Определение справедливой стоимости основных средств и нематериальных активов, а также отнесение цены покупки активов, обязательств и принятых на себя условных обязательств выполнены при содействии независимого оценщика.

Справедливая стоимость запасов определялась путем ссылки на их продажную цену за вычетом затрат на продажу и разумной маржи прибыли, относимой на мероприятия продажи. Руководство полагает, что учетная стоимость запасов на дату приобретения приближается к их справедливой стоимости.

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

Влияние приобретения на активы и обязательства Группы имеет следующий вид:

Определено на временной основе	<i>в млн долларов США</i>
Основные средства	156
Идентифицируемые нематериальные активы	36
Прочие внеоборотные активы	7
Оборотные активы	138
Долгосрочные обязательства	(79)
Краткосрочные обязательства	(116)
Чистые активы на дату приобретения	142
Гудвилл по приобретению	119
Вознаграждение, выплаченное денежными средствами	261

Выручка объединенного предприятия за 2005 год составила бы 757 миллионов долларов США, если бы объединение бизнеса состоялось 1 января 2005 года.

На дату приобретения остаток денежных средств составил 6 миллионов долларов США.

(b) Приобретение розничной сети

В ноябре 2005 года Группа приобрела 100% акционерного капитала двух розничных предприятий, специализирующихся на продаже шин и других автомобильных принадлежностей и услуг в г. Москве и Московской области. По состоянию на 31 декабря 2005 года собственная торговая сеть Группы насчитывала 34 центра продаж.

Группа определяла справедливую стоимость идентифицируемых активов, обязательств и условных обязательств приобретенной компании на дату приобретения на временной основе. Определение справедливой стоимости основных средств и нематериальных активов, а также отнесение цены покупки активов, обязательств и принятых на себя условных обязательств выполнены при содействии независимого оценщика.

Себестоимость объединения бизнеса составила 48 миллионов долларов США.

Влияние приобретения на активы и обязательства Группы имеет следующий вид:

Определено на временной основе	<i>в млн долларов США</i>
Основные средства	23
Идентифицируемые нематериальные активы	2
Оборотные активы	29
Краткосрочные обязательства	(36)
Долгосрочные обязательства	(5)
Чистые активы на дату приобретения	13
Гудвилл	35
Вознаграждение, выплаченное денежными средствами	48

Справедливая стоимость запасов определялась путем ссылки на их продажную цену за вычетом затрат на продажу и разумной маржи прибыли, относимой на мероприятия по продаже. Руководство полагает, что учетная стоимость запасов на дату приобретения приближается к их справедливой стоимости.

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

Выручка объединенного предприятия за 2005 год составила бы 701 миллион долларов США, если бы объединение бизнеса состоялось 1 января 2005 года.

На дату приобретения остаток денежных средств составил 1 миллион долларов США.

(с) Приобретение миноритарных долей участия в дочерних предприятиях

В феврале 2005 года Группа приобрела приблизительно 4% акций ОАО «Шинный комплекс „Амтел-Поволжье“» — дочернего предприятия группы — за вознаграждение в размере 2 миллионов долларов США, уплаченное денежными средствами. Сделка была структурирована таким образом, что Группа приобрела акции у компании, Контролирующий акционер которой определял цену продажи Группе.

Балансовая стоимость приобретенной миноритарной доли участия составила 3 миллиона долларов США. Превышение балансовой стоимости миноритарной доли участия над выплаченным вознаграждением, составившее 1 миллион долларов США, признано как часть прочих операционных доходов.

(d) Выбытие дочерних предприятий

В июне 2005 года Группа продала 100% акций следующих дочерних предприятий: ООО „Амтелшинпром-Черноземье“, ООО „Амтелшинпром-Красноярск“, ООО „Амтелшинпром-Северо-Запад“, ООО „Амтелшинпром-Сибирь“, ООО „Амтелшинпром-Юг“, ООО „Амтелшинпром-Поволжье“ — в адрес компании, контролируемой бывшим сотрудником. Поступления от выбытия составили 5 миллионов долларов США.

Кроме того, Группа продала свою долю участия в ООО „Красшина-Инвест“ и ООО „Амтелшинторг“ связанным сторонам по формальной цене.

Влияние выбытия дочерних предприятий на активы и обязательства Группы следующие:

в млн долларов США

	По состоянию на 31 декабря	
	2005	2004
Основные средства	(2)	(58)
Текущие активы	(29)	(76)
Обязательства	29	108
	(2)	(26)
Уменьшение миноритарной доли участия	—	28
Принадлежащая Группе доля чистых выбывших активов/ (обязательств)	(2)	2
Списанная дебиторская задолженность бывших дочерних предприятий	—	
Прибыль/(убыток) от выбытия	6	(2)
Вознаграждение к получению	8	—
Остаток, выплаченный денежными средствами/ сокращение кредиторской задолженности до конца периода	(8)	—
Непогашенная дебиторская задолженность	—	—

10. Выручка

в млн долларов США

	Примечание	2005	2004
Выручка от продаж шин		573	403
Выручка от продаж сырья		67	64
Прочая выручка		31	14
	5(b)	671	481

11. Административные расходы

<i>в млн долларов США</i>	2005	2004
Заработная плата и сопутствующие расходы	(26)	(19)
Амортизация	(1)	–
Консалтинг	(3)	(2)
Страхование	(2)	–
Прочее	(18)	(13)
	(50)	(34)

Прочие административные расходы включают в себя страхование, обеспечение и другие услуги.

12. Расходы на сбыт

<i>в млн долларов США</i>	2005	2004
Заработная плата и сопутствующие расходы	(17)	(2)
Складские расходы	(9)	(2)
Расходы на рекламу и маркетинг	(12)	–
Амортизация	(1)	–
Прочее	(11)	(12)
	(50)	(16)

13. Затраты на персонал

Средняя численность сотрудников в течение 2005 года составила 16 562 человека (в 2004 году – 23 003 человека). Средняя численность сотрудников в российских компаниях и в Нидерландах составила 15 792 человека и 770 человек соответственно.

Родительская компания предоставила права участия в доходах на акции ряду исполнительных руководителей Группы – см. Примечание 35(b).

<i>в млн долларов США</i>	2005	2004
Заработная плата	(112)	(62)
Отчисления в Государственный пенсионный фонд	(17)	(17)
Прочие социальные отчисления	(5)	(4)
Опционы на акции	(6)	–
Прочее	(1)	(1)
	(141)	(84)

В 2005 году 9 миллионов долларов США признано для нидерландского плана в качестве прочих операционных доходов в связи с изменением пенсионной программы – см. Примечание 26.

Затраты на персонал включены в себестоимость продаж, административные расходы и расходы на сбыт следующим образом:

<i>в млн долларов США</i>		
Себестоимость продаж	(90)	(61)
Административные расходы	(26)	(20)
Расходы на сбыт	(17)	(3)
Опционы на акции	(6)	–
Расходы на реструктуризацию: заработная плата	(2)	–
	(141)	(84)

14. Убытки от обесценения и его восстановление

<i>в млн долларов США</i>	2005	2004
Основные средства		
Воронежский шинный завод	(16)	–
Прочие площадки	–	2
Убытки от обесценения и его восстановление	(16)	2

В июле 2005 года в г. Воронеже было остановлено производство шин для грузовых автомобилей и велосипедов. Вследствие этого в отношении основных средств Группы признаны убытки от обесценения в размере 16 миллионов долларов США (см. также Примечание 18).

Восстановление убытков от обесценения в 2004 году в размере 2 миллионов долларов США признано в отношении основных средств Группы и относится к деятельности Волгоградского завода техуглера и Кемеровского завода химических волокон (см. также Примечание 18).

15. Затраты на реструктуризацию

Затраты на реструктуризацию включают в себя следующее (см. также Примечание 6).

<i>в млн долларов США</i>	2005
Заработная плата	(2)
Прочие расходы	(3)
Резерв	(1)
	(6)

16. Расходы на финансирование

<i>в млн долларов США</i>	2005	2004
Процентные расходы	(51)	(25)
Процентные доходы	3	3
	(48)	(22)

17. (Расход)/выгода по налогу на доходы

в млн долларов США	2005	2004
Текущий налоговый расход	(4)	(7)
Возникновение и восстановление временных разниц, включая изменение оценочного резерва	13	7
Изменение налоговой ставки	–	–
Отложенная налоговая выгода	13	7
Общая выгода/(расход) по налогу на доходы	9	–

Действующие ставки налога на доходы корпораций для юрисдикций, где работали компании Группы, следующие:

%	2005		2004	
	Текущий налог	Отложенный налог	Текущий налог	Отложенный налог
Нидерланды	31.5	31.5	34.5	31.5
Россия	24.0	24.0	24.0	24.0
Украина	25.0	25.0	25.0	25.0
Кипр	4,25-10,0	4,25-10,0	4,25-10,0	4,25-10,0
Британские Виргинские острова	Неприменимо	Неприменимо	Неприменимо	Неприменимо

Приведение к действующей налоговой ставке:

	2005		2004	
	в млн долларов США	%	в млн долларов США	%
Убыток до налога	(35)	100	(1)	(100)
Выгода по налогу на доходы по действующей налоговой ставке	11	32	–	35
Эффект от более низких ставок в различных юрисдикциях	1	3	3	269
Изменение оценочного резерва для отложенного налогового актива	(13)	(31)	–	8
Невычитаемые статьи, чистыми	10	22	(3)	(312)
	9	26	–	–

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

18. Основные средства

в млн долларов США

	Примечание	Здания	Производственные фонды и оборудование	Приспособления и принадлежности	Незавершенное строительство	Всего
Себестоимость						
По состоянию на 1 января 2005 года		82	189	2	46	319
Поступления		3	51	10	–	64
Приобретение посредством объединений бизнеса		88	345	96	4	533
Выбытия		(1)	(4)	–	–	(5)
Выбытие дочерних предприятий		(25)	(11)	–	(3)	(39)
Курсовые разницы		(8)	(33)	(10)	(2)	(53)
По состоянию на 31 декабря 2005 года		139	537	98	45	819
Накопленная амортизация и убытки от обесценения						
По состоянию на 1 января 2005 года		(9)	(31)	–	–	(40)
Амортизационные отчисления		(8)	(31)	(5)	–	(44)
Выбытия		–	2	–	–	2
Приобретение посредством объединений бизнеса		(25)	(258)	(71)	–	(354)
Выбытие дочерних предприятий		8	3	–	–	11
Обесценение	11	(4)	(12)	–	–	(16)
Курсовые разницы		3	20	5	1	29
По состоянию на 31 декабря 2005 года		(35)	(307)	(71)	1	(412)
Чистая балансовая стоимость по состоянию на 1 января 2005 года		73	158	2	46	279
Чистая балансовая стоимость по состоянию на 31 декабря 2005 года		104	230	27	46	407
Себестоимость						
По состоянию на 1 января 2004 года		114	167	2	23	306
Поступления		1	57	1	21	80
Приобретение посредством объединений бизнеса		12	–	–	–	12
Выбытия		–	(2)	–	–	(2)
Выбытие дочерних предприятий		(48)	(42)	(1)	(1)	(92)
Курсовые разницы		3	9	–	3	15
По состоянию на 31 декабря 2004 года		82	189	2	46	319
Накопленная амортизация и убытки от обесценения						
По состоянию на 1 января 2004 года		(24)	(27)	(1)	–	(52)
Амортизационные отчисления		(6)	(20)	–	–	(26)
Выбытия		–	–	–	–	–
Выбытие дочерних предприятий		20	15	1	–	36
Обесценение		1	1	–	–	2
Курсовые разницы						
По состоянию на 31 декабря 2004 года		(9)	(31)	–	–	(40)
Чистая балансовая стоимость по состоянию на 1 января 2004 года		90	140	1	23	254
Чистая балансовая стоимость по состоянию на 31 декабря 2004 года		73	158	2	46	279

(a) Изменения оценок сроков полезного использования

В связи с реструктуризацией производства пересмотрены выполненные Группой оценки сроков полезного использования части мощностей в г. Воронеже. В результате последует перспективное изменение амортизационных отчислений. За 2005 год дополнительные отчисления признаны в сумме 3 миллионов долларов США в 2005 году.

(b) Обеспечение

Стоимость основных средств, служащих обеспечением обязательств Группы – см. Примечание 27(b).

(c) Арендованные производственные мощности и техника

Группой арендовано производственное оборудование по ряду соглашений финансовой аренды. По окончании каждой аренды Группа по своему желанию может выкупить оборудование по льготной цене. По состоянию на 31 декабря 2005 чистая балансовая стоимость арендованных производственных мощностей и техники составила 39 миллионов долларов США (в 2004 году – 41 миллион долларов США). Арендные обязательства обеспечены арендованным оборудованием – см. Примечание 27(b).

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

19. Нематериальные активы

в млн долларов США

	Примечание	Goodwill	Исследования и разработки	Торговые марки	Право аренды земли	Программное обеспечение	Всего
Себестоимость							
По состоянию на 1 января 2005 года		84	–	–	3	–	87
Приобретения, включая активы приобретенных дочерних предприятий		–	2	–	–	–	2
Приобретение посредством объединений бизнеса		153	12	21	–	3	189
Выбытия		(27)	–	–	–	–	(27)
Передачи		–	–	–	–	–	–
Разница пересчета иностранной валюты		(11)	–	(1)	(2)	1	(13)
По состоянию на 31 декабря 2005 года		199	14	20	1	4	238
Накопленная амортизация и убытки от обесценения							
По состоянию на 1 января 2005 года		–	–	–	–	–	–
Амортизационные отчисления за год		–	(2)	–	–	–	(2)
По состоянию на 31 декабря 2005 года		–	(2)	–	–	–	(2)
Чистая балансовая стоимость по состоянию на 1 января 2005 года		84	–	–	3	–	87
Чистая балансовая стоимость по состоянию на 31 декабря 2005 года		199	12	20	1	4	236
Себестоимость							
По состоянию на 1 января 2004 года		79	–	–	–	–	79
Приобретение посредством объединений бизнеса		–	–	–	3	–	3
Разница пересчета иностранной валюты		5	–	–	–	–	5
По состоянию на 31 декабря 2004 года		84	–	–	3	–	87
Накопленная амортизация и убытки от обесценения							
По состоянию на 1 января 2004 года		–	–	–	–	–	–
Амортизационные отчисления за год		–	–	–	–	–	–
По состоянию на 31 декабря 2004 года		–	–	–	–	–	–
Чистая балансовая стоимость по состоянию на 1 января 2004 года		79	–	–	–	–	79
Чистая балансовая стоимость по состоянию на 31 декабря 2004 года		84	–	–	3	–	87

(a) Goodwill

Остаток гудвилла по состоянию на 31 декабря 2005 года представляет собой превышение себестоимости приобретений над долей Группы в справедливой стоимости чистых приобретенных идентифицируемых активов. Для цели сделки приобретения себестоимость приобретения определялась путем ссылки на справедливую стоимость приобретенного бизнеса, определенную руководством при содействии независимого оценщика — корпорации American Appraisal (AAR), Inc.

(b) Обесценение

Для целей контроля на предмет обесценения гудвилл относится на генерирующие денежные средства единицы Группы, являющиеся заводами по производству, а именно на Воронежский, Кировский и Красноярский шинные заводы, Волгоградский завод техуглера, Vredestein Banden B.V. и предприятия по розничному сбыту шин. Данные единицы представляют собой низший уровень в Группе, на котором ведется мониторинг гудвилла для целей внутреннего управления.

Совокупная учетная стоимость гудвилла, отнесенного на каждую генерирующую денежные средства единицу, имеет следующий вид:

<i>в млн долларов США</i>	2005	2004
Воронежский шинный завод	30	31
Кировский шинный завод	25	26
Красноярский шинный завод	—	23
Волгоградский завод техуглера	—	4
Розничные предприятия	35	—
Vredestein Banden B.V.	109	—
	199	84

Возмещаемая стоимость представляет собой ценность от использования, определенную путем дисконтирования будущих денежных потоков, генерируемых непрерывным использованием заводов. Возмещаемая стоимость определена при содействии независимого оценщика — корпорации American Appraisal (AAR), Inc.

При определении возмещаемой стоимости заводов использовались следующие ключевые допущения.

- Прогнозы денежных потоков были сделаны на оставшиеся сроки полезного использования основных производственных активов — см. Примечание 3(е).
- При расчете возмещаемой стоимости был принят во внимание эффект от запуска проекта „Воронеж II”. Руководство уверено в успешном завершении данного проекта, и оно не ожидает существенных угроз проекту в настоящее время. Ожидаемые объемы производства шин (в миллионах шин) имели следующий вид:

	Прогноз объемов производства, сделанный в финансовой отчетности за	
	2005	2004
2005	Неприменимо	12,1
2006	14,7	12,6
2007 и последующие годы	16,8	12,6

- При определении возмещаемой стоимости заводов применялись следующие ставки дисконта и окончательные темпы роста:

%	Ставка дисконта	Окончательный темп роста
Воронежский шинный завод	14,9	6,6
Кировский шинный завод	14,9	6,6
Розничные предприятия	14,3	3,0
Vredestein Banden B.V.	13,9	2,5

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

- Среднегеометрический годовой темп роста затрат на материалы оценен на уровне 5,5%. Исходя из положения Группы и общих условий рынка на обозримое будущее руководство полагает, что она имеет минимальную подверженность увеличению затрат, так как сможет передавать данные убытки конечному клиенту посредством увеличения цены.
- Значения, присвоенные ключевым допущениям, отражают выполненную руководством оценку будущих тенденций отрасли шинного производства и основаны как на внешних, так и на внутренних источниках (исторических данных).

В результате контроля гудвилла на предмет обесценения в 2005 году какого-либо убытка от обесценения не признано (в 2004 году убытка от обесценения не было признано также).

Согласно расчету руководства возмещаемая стоимость наших предприятий по розничному сбыту близка к учетной стоимости и отражает устойчивую чувствительность к базовым допущениям. Руководство полагает, что Группа обладает сильной способностью к предотвращению таких убытков в будущем по достижении данными предприятиями своего намеченного уровня операционной эффективности. Наш бизнес розничного сбыта является новым и еще находится в фазе консолидации и развития. Руководство уверено в будущем значительном снижении затрат как процента от продаж. Возмещаемая стоимость Кировского, Воронежского шинных заводов и Vredestein Banden B.V., очевидно, менее чувствительна, и никакие ключевые допущения, на которых основана их возмещаемая стоимость, не вызовут превышения их учетной стоимости над их возмещаемой стоимостью.

20. Финансовые активы

<i>в млн долларов США</i>	2005	2004
Выданные долгосрочные кредиты	6	–
Прочее	–	2
	6	2

21. Отложенные налоговые активы и обязательства

(а) Признанные отложенные налоговые активы и обязательства

Отложенные налоговые активы и обязательства относимы на следующие статьи:

<i>в млн долларов США</i>	Активы		Обязательства		Чистыми	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004
Основные средства	3	2	(51)	(41)	(48)	(39)
Прочие долгосрочные активы	8	6	–	–	8	6
Оборотные активы	15	6	(9)	(1)	6	5
Обязательства	11	8	(1)	(2)	10	6
Оценочный резерв	(16)	(3)	–	–	(16)	(3)
Налоговые активы / (обязательства)	21	19	(61)	(44)	(40)	(25)
Зачет налога	(13)	(17)	13	17	–	–
Чистые налоговые активы / (обязательства)	8	2	(48)	(27)	(40)	(25)

Компания не признавала отложенные налоги непосредственно в собственном капитале.

(b) Непризнанные отложенные налоги

Отложенные налоговые активы не признаны в отношении налоговых убытков к переносу в сумме 16 миллионов долларов США (в 2004 году – 3 миллиона долларов США). Срок действия налоговых убытков истекает в 2016 году. Срок действия вычитаемых временных разниц не истекает согласно текущему налоговому законодательству. Отложенные налоговые активы не признаны в отношении данных статей, поскольку отсутствует вероятность наличия будущей налогооблагаемой прибыли, против которой Группа сможет воспользоваться соответствующими выгодами.

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

(с) Движение временных разниц в течение года

в млн долларов США

	1 января 2005 года	Эффект от изменений валютных курсов	Признано в доходах	Связано с прекращенной деятельностью	Связано с приобретением компания Vredestein	Связано с приобретением розничной сети	31 декабря 2005 года
Основные средства	(39)	12	9	2	(27)	(5)	(48)
Прочие долгосрочные активы	6	(1)	3	–	–	–	8
Оборотные активы	5	(7)	8	–	–	–	6
Обязательства	6	(4)	6	–	2	–	10
Оценочный резерв	(3)	–	(13)	–	–	–	(16)
Чистые налоговые активы/ (обязательства)	(25)	–	13	2	(25)	(5)	(40)

22. Запасы

в млн долларов США

	2005	2004
Сырье	37	34
Незавершенное производство	7	5
Готовые товары	70	31
Обесценение устаревших запасов	(4)	(1)
	110	69

Стоимость запасов, обеспечивающих обязательства Группы, см. в Примечании 27(b).

23. Задолженность покупателей, заказчиков и прочая дебиторская задолженность

в млн долларов США

	2005	2004
Задолженность покупателей и заказчиков	152	29
НДС к получению	26	24
Налоги к получению, кроме НДС	3	2
К получению за акции ЗАО „Росава”	–	14
Задолженность связанных сторон	15	4
Выданные авансы	5	2
Прочая дебиторская задолженность	28	4
Обесценение сомнительных долгов	(12)	(2)
	217	77

Прочая дебиторская задолженность включает в себя счет условного депонирования налогов, предварительную оплату и прочие счета к получению.

Стоимость дебиторской задолженности, обеспечивающей обязательства Группы, см. в Примечании 27(b).

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

24. Денежные средства и их эквиваленты

<i>в млн долларов США</i>	2005	2004
Денежные средства в банках	50	5
Прочие остатки денежных средств	4	2
Денежные средства и их эквиваленты в балансе	54	7
Банковские овердрафты	(12)	–
Денежные средства и их эквиваленты в отчете о денежных потоках	42	7

Денежные средства свободны и доступны.

25. Собственный капитал

<i>Штук акций</i>	Примечание	Обыкновенные акции	Привилегированные акции
Разрешенные к выпуску акции по состоянию на 31 декабря 2004 года		20 500 000	2 000 000
Номинальная стоимость (евро)		0,01	0,01
Разрешенные к выпуску акции по состоянию на 31 декабря 2005 года		222 148 650	12 494 200
Номинальная стоимость (евро)		0,01	0,01
По выпуске после дробления (1:1000, номинал — 0,01 евро)		2 001 000	80 000
Акции, выпущенные для финансового директора, — февраль 2004 года	35(b)	40 000	–
Выпущено за денежные средства — март 2004 года	35(b)	–	40 000
Выпуск дополнительных акций		2 209 116	129 884
Выпущено за денежные средства — декабрь 2004 года		128 571	–
Выпущено по состоянию на 31 декабря 2004 года		4 378 687	249 884
Выпущено по состоянию на 1 января 2005 года		4 378 687	249 884
Выпущено за денежные средства — февраль 2005 года	(d)	64 286	–
Выпущено существующим акционерам — апрель 2005 года	(d)	39 986 757	2 248 956
Выпущено за денежные средства — июнь 2005 года	(d)	6 660 000	–
Конвертация привилегированных акций в обыкновенные — октябрь 2005 года		2 498 840	(2 498 840)
Выпущено за денежные средства — ноябрь 2005 года		13 912 925	–
Выпуск опционов на акции — декабрь 2005 года		639 308	–
Выпущено по состоянию на 31 декабря 2005 года		68 140 803	–

(a) Первоначальное публичное предложение на Лондонской фондовой бирже

В ноябре 2005 года Родительская компания подала заявку на первоначальное публичное предложение (IPO) на Лондонской фондовой бирже. Родительская компания и акционеры-продавцы предложили 18 339 000 акций в форме 18 339 000 депозитарных расписок (GDR), причем одна GDR представляла одну акцию. Цена предложения определена в размере 11 долларов США за одну GDR по состоянию на 11 ноября 2005 года. Поступления от IPO составили 139 миллионов долларов США с учетом капитализированных сборов, а комиссия к выплате составила 14 миллионов долларов США, относящихся к вновь выпущенным акциям.

(b) Обыкновенные акции

Владельцы обыкновенных акций имеют право одного голоса на общем собрании акционеров на каждую владеемую акцию.

Все владельцы обыкновенных акций наравне участвуют в распределении активов, остающихся после уплаты сумм, причитающихся кредиторам и владельцам привилегированных акций при ликвидации.

(c) Привилегированные акции

Владельцы привилегированных акций имеют право на количество голосов, равное числу целых долей, состоящих из обыкновенных акций, в которые могут быть конвертированы такие привилегированные акции. Собрание владельцев привилегированных акций утверждает вопросы, влияющие на интересы владельцев привилегированных акций, включая законные слияния, законные дробления и внесение поправок в Устав либо роспуск Компании.

В случае ликвидации владельцы оплаченных привилегированных акций вправе получить любые кумулятивные невыплаченные дивиденды

и первоначальную цену выпуска привилегированных акций до каких-либо распределений в адрес владельцев обыкновенных акций.

Оплаченные привилегированные акции предоставляют своим владельцам право подачи требования эмитенту о погашении этих акций после определенной даты в фиксированной сумме. Поэтому данный инструмент отвечает определению материальной ответственности и был включен в долгосрочные кредиты по состоянию на 31 декабря 2004 года. В 2005 году привилегированные акции конвертированы в обыкновенные — см. Примечания 27(d).

(d) Выпуск акций

В феврале 2005 года Родительская компания выпустила 64 286 обыкновенных акций институциональному инвестору. Поступления от выпуска составили 5 миллионов долларов США и получены в виде денежных средств.

В апреле 2005 года Родительская компания выпустила 39 986 757 обыкновенных и 2 248 956 привилегированных акций существующим акционерам без дополнительного вознаграждения. Номинальная стоимость выпущенных акций составляет 0,01 евро.

В июне 2005 года Родительская компания выпустила 6 660 000 обыкновенных акций институциональным инвесторам. Поступления от выпуска составили 70 миллионов долларов США и получены в виде денежных средств.

В октябре 2005 года 2 498 840 привилегированных акций конвертированы в обыкновенные без дополнительного вознаграждения. Коэффициент конверсии — 1:1.

В ноябре 2005 года Родительская компания выпустила 13 912 925 обыкновенных акций публичным инвесторам. Поступления от выпуска без учета сборов и комиссий к уплате составили 139 миллионов долларов США и получены в виде денежных средств.

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

В декабре 2005 года Родительская компания выпустила 639 308 обыкновенных акций руководителям Группы по Соглашениям о праве участия в доходах от акций за вознаграждение, уплачиваемое по номиналу, — см. Примечание 35(b).

(е) Дивиденды

Владельцы обыкновенных акций имеют право на получение дивидендов по решению общего собрания акционеров, если чистые активы Компании превышают общую стоимость оплаченного капитала и резервов, требуемых к поддержанию согласно закону и Уставу. В 2005 году дивидендов владельцам обыкновенных акций объявлено не было.

Владельцы кумулятивных конвертируемых привилегированных акций имеют право на получение ежегодного кумулятивного дивиденда в размере 8% годовых от первоначальной цены выпуска.

Дивиденды по кумулятивным конвертируемым привилегированным акциям за год в сумме 1 миллион долларов США (в 2004 году — 1 миллион долларов США) признаны как процентный расход.

Все накопленные дивиденды по кумулятивным конвертируемым привилегированным акциям в сумме 2 миллиона долларов США признаны в собственном капитале после конвертации привилегированных акций в обыкновенные в октябре 2005 года.

(f) Сделки с контролирующим акционером

В течение года контролирующий акционер Группы изъяс из Группы серию сумм (в общей сложности 4 миллиона долларов США (в 2004 году — 7 миллионов долларов США)) и произвел серию взносов в Группу (в общей сложности 4 миллиона долларов США (в 2004 году — 7 миллионов долларов США)). Все сделки совершались с денежными активами, а их суммарный результат руководство и акционер считают равной нулю.

Чистая разница в размере 1 миллион долларов США между дебиторской и кредиторской задолженностью погашена контролирующим акционером Группе в январе 2006 года.

26. Кредиторская задолженность и начисления

<i>в млн долларов США</i>	Примечание	2005	2004
Пенсионное обязательство	3(z)iii	35	—
Финансовая аренда — долгосрочная	28	24	30
		59	30

В пенсионные обязательства включено изменение плана, явившееся результатом изменения правительственных нормативных актов, создавшего ситуацию, в которой люди будут работать дольше (приняты программы досрочного выхода на пенсию).

(а) Определенные планы отчислений

Суммы, признанные в сводном балансе в отношении определенных обязательств Группы по выплате пособий, имели следующий вид:

<i>в млн долларов США</i>	25 апреля 2005 года	31 декабря 2005 года
Текущая стоимость финансируемых определенных обязательств выплаты пособий	(114)	(116)
Справедливая стоимость активов плана	68	78
Непризнанные актуарные убытки	—	3
Чистое обязательство	(46)	(35)

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

Суммы, признанные в течение периода в отчете о доходах за период с 25 апреля по 31 декабря 2005 года, имели следующий вид:

<i>в млн долларов США</i>	
Затраты на обслуживание	2
Процентные затраты	3
Ожидаемая прибыль от активов плана	(2)
Изменение плана	(12)
Всего включено в затраты на персонал	(9)

Данные суммы учтены в составе себестоимости проданных товаров, административных расходов и расходов на сбыт.

27. Кредиты и займы

<i>в млн долларов США</i>	2005	2004
Долгосрочные		
Необеспеченный выпуск облигаций	10	43
Необеспеченные кредитные ноты	172	—
Обеспеченные банковские кредиты	197	14
Конвертируемые кумулятивные привилегированные акции	—	16
	379	73
Краткосрочные		
Краткосрочная часть обеспеченных банковских кредитов	30	56
Банковский овердрафт	12	—
Необеспеченный выпуск облигаций	—	22
Необеспеченные банковские кредиты	21	22
Необеспеченные кредиты от связанных сторон	—	1
	63	101

Дополнительные сведения о подверженности Группы процентному и валютному риску см. в Примечании 31.

(а) Условия и график погашения задолженности

<i>в млн долларов США</i>	До 1 года	1-5 лет	Свыше 5 лет	Всего
Обеспеченные банковские кредиты:				
в рублях, фиксированная ставка 10,5-13,5%	20	12	—	32
в евро, фиксированная ставка 3,13%*	2	—	—	2
в евро, фиксированная ставка 3,13%*	8	124	—	132
в евро, фиксированная ставка 9,6%	—	60	—	60
в швейцарских франках, фиксированная ставка 3,5%	—	—	1	1
Необеспеченные банковские кредиты:				
в рублях, фиксированная ставка 11-14%	21	—	—	21
Необеспеченные кредитные ноты:				
в долларах США, фиксированная ставка 9,25%	—	172	—	172
Необеспеченные выпуски облигаций:				
в рублях, срок погашения — 2007 год, 8%	—	10	—	10
Банковский овердрафт:				
в евро, Euribor + 2,25%	12	—	—	12
	63	378	1	442

Группой принята политика обеспечения того, чтобы 60 процентов линии, предоставленной банками ING/ABN-Amro, хеджировалась свопом процентных ставок, выраженным в евро. Срок погашения свопа наступает в течение следующих четырех лет по наступлении срока погашения соответствующего кредита. По состоянию на 31 декабря 2005 года Группа имела своп процентных ставок с условной договорной суммой в размере 47 миллионов долларов США (в 2004 году — 0 миллионов долларов США) — см. Примечание 31(b).

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

(b) Обеспечение

Банковские кредиты обеспечены залогом следующих активов (по учетной стоимости):

<i>в млн долларов США</i>	Примечание	2005	2004
Основные средства в собственности	18	99	79
Арендованные основные средства	18(с)	39	41
Запасы	22	17	17
Дебиторская задолженность	23	24	13

(c) Кредитные ноты

Согласно двум кредитным соглашениям от 28 июня 2005 года между Группой и компанией Emerging Markets Structured Products B.V. (EMSP) компания EMSP предоставила Группе два кредита из поступлений от выпуска кредитных нот в совокупной сумме 175 миллионов долларов США. Первый кредит выдан в сумме 150 миллионов долларов США под процентную ставку 9,25% и с датой погашения 30 июня 2007 года. Второй — выдан в сумме 25 миллионов долларов США, также под процентную ставку 9,25% и с датой погашения 30 июня 2007 года. Обеспечение кредитов предоставлено поручителями компаний Группы.

(d) Договорные обязательства

Законодательно установленные договорные обязательства имеют следующий вид.

В соответствии с Кредитным соглашением в 2005 году Группа должна обеспечивать, чтобы на любую Отчетную дату (ежеквартально) Чистая задолженность не превышала 400 миллионов долларов США при условии, что имело место IPO, или не превышала сумму, указанную в июньской отчетности, если IPO не имело места. Чистая задолженность определена как валовая задолженность минус денежные средства.

В начале 2006 года Компания заявила, что чистая задолженность, возможно, превысит максимальную сумму. Было заключено, что случай неисполнения обязательств не наступил. Однако договорное обязательство, указанное в соглашении, было пересмотрено в 2006 году.

Одиннадцатого мая 2006 года голосующими владельцами кредитных нот установлены следующие финансовые договорные обязательства.

- Заемщик должен обеспечивать, чтобы консолидированная чистая стоимость Группы в любое время после 1 июля 2005 года не опускалась ниже Сводной чистой стоимости, указанной в проверенной сводной финансовой отчетности Группы за 6-месячный период, заканчивающийся 30 июня 2005 года.
- Заемщик должен обеспечивать, чтобы на любую Отчетную дату Чистая задолженность не превышала 70% от Общей выручки.

28. Обязательства по финансовой аренде

Обязательства по финансовой аренде оплачиваются в следующем порядке:

<i>в млн долларов США</i>	2005			2004		
	Платежи	Проценты	Основная сумма	Платежи	Проценты	Основная сумма
Менее одного года	9	4	5	10	5	5
От одного года до пяти лет	32	8	24	37	13	24
Более пяти лет	—	—	—	7	1	6
	41	12	29	54	19	35

Процентные ставки по аренде варьируются от 10 до 17% годовых (в 2004 году — от 10 до 18%). По условиям соглашений аренды никакие условные арендные платежи не производятся.

29. Задолженность поставщикам и подрядчикам и прочая кредиторская задолженность

<i>в млн долларов США</i>	2005	2004
Задолженность поставщикам и подрядчикам	65	27
Налоги к уплате, кроме НДС	12	8
НДС к уплате	19	7
Кредиторская задолженность связанным сторонам	5	9
Отложенные доходы	2	1
Полученные авансы	1	4
Начисления и резервы	5	3
Краткосрочная часть финансовой аренды	5	5
Прочая кредиторская задолженность	26	-
	140	64

Прочая кредиторская задолженность включает в себя пособия сотрудникам, начисленные бонусы за продажи и иную кредиторскую задолженность.

30. Прибыль на одну акцию

Прибыль на одну акцию рассчитывается как отношение чистой прибыли за год к средневзвешенному количеству обыкновенных акций (см. Примечание 25), находящихся в обращении в течение года, рассчитываемому согласно указанному ниже. Группа не имеет конвертируемых в обыкновенные акции контрактов с разводняющим эффектом.

Штук акций	2005	2004
Выпущенные обыкновенные акции по состоянию на 1 января	–	4 166 821
Эффект от вознаграждения акциями – февраль 2004 года	–	76 354
Эффект от выпуска акций за денежные средства – декабрь 2004 года	–	10 714
По выпуску по состоянию на 1 января 2005 года	43 786 870	–
Эффект от выпуска акций за денежные средства – февраль 2005 года	535 717	–
Эффект от выпуска акций за денежные средства – июнь 2005 года	3 330 000	–
Эффект от конвертации привилегированных акций в обыкновенные – октябрь 2005 года	416 473	–
Эффект от выпуска акций за денежные средства – ноябрь 2005 года	1 159 410	–
Средневзвешенное количество обыкновенных акций по состоянию на 31 декабря	49 228 470	4 253 889

Кумулятивные конвертируемые привилегированные акции имели антиразводняющий эффект, поэтому разводняющая прибыль на одну акцию сравнивалась с базовой прибылью на одну акцию.

При вышеуказанном расчете средневзвешенного количества акций учтен эффект от дробления акций и выдачи бонусов – см. Примечание 25.

31. Финансовые инструменты

В обычном ходе деятельности Группы возникает подверженность кредитному, процентному и валютному риску.

(a) Кредитный риск

Группе не требуется обеспечение в отношении финансовых активов. Оценки кредитоспособности выполняются в отношении всех клиентов — кроме связанных сторон, — которым требуется кредит на определенную сумму.

Максимальная подверженность кредитному риску представлена учетной стоимостью каждого финансового актива в балансе.

(b) Процентный риск

Изменения процентных ставок отражаются в первую очередь на кредитах и займах, изменяя либо их справедливую стоимость (задолженность под фиксированный процент), либо их будущие денежные потоки (задолженность под переменный процент).

Для достижения необходимого сочетания подверженности риску фиксированных и плавающих процентных ставок в рамках политики Группы заключен процентный своп, выраженный в евро.

В следующей таблице указаны договорные сроки реализации финансовых активов, приносящих доходы по переменной ставке процента, и погашения финансовых обязательств под процент по переменной ставке. Для финансовых активов, приносящих доход по фиксированной ставке процента, и финансовых обязательств под процент по фиксированной ставке договорная ставка соответствует переоценке, указанной в следующих таблицах.

Справедливой стоимостью процентных свопов является оценочная стоимость, получаемая или выплачиваемая Группой для прекращения действия свопа на дату баланса с учетом текущих процентных ставок и текущей кредитоспособности контрагентов по свопам.

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

2005 / в млн долларов США	Средняя процентная ставка									
	Договорная	Действующая	0–6 мес.	6–12 мес.	1–2 года	2–3 года	3–4 года	4–5 лет	Свыше 5 лет	Всего
Активы										
Долгосрочные финансовые активы										
в долларах США	4%	4%	–	–	6	–	–	–	–	6
Краткосрочные финансовые активы										
в рублях	9%	9%	16	–	–	–	–	–	–	16
в рублях	0%	0%	1	–	–	–	–	–	–	1
Долгосрочная дебиторская задолженность и прочие активы	0%	0%	–	–	12	–	–	–	–	12
Задолженность покупателей и заказчиков и прочая дебиторская задолженность	4%	4%	–	7	–	–	–	–	–	7
Задолженность покупателей и заказчиков и прочая дебиторская задолженность	0%	0%	–	210	–	–	–	–	–	210
Обязательства										
Обеспеченные банковские кредиты										
в рублях	11–14%	11–14%	(4)	(16)	–	(12)	–	–	–	(32)
в евро	Euribor + 2,25%	3,13%	–	(8)	–	–	–	(124)	–	(132)
в евро	Libor + 2,25%	3,13%	(2)	–	–	–	–	–	–	(2)
в евро	10%	10%	–	–	(60)	–	–	–	–	(60)
в швейцарских франках	4%	4%	–	–	–	–	–	–	(1)	(1)
Необеспеченные банковские кредиты										
в рублях	13,5%	13,5%	(20)	(1)	–	–	–	–	–	(21)
Необеспеченный выпуск облигаций										
в рублях	8%	8%	–	–	(10)	–	–	–	–	(10)
Банковский овердрафт										
в евро	Euribor + 2,25%	Euribor + 2,25%	(12)	–	–	–	–	–	–	(12)
Необеспеченные кредитные ноты										
в долларах США	9,25%	9,25%	–	–	(172)	–	–	–	–	(172)
Обязательства по финансовой аренде										
в рублях	14%	16,58%	(1)	(2)	(8)	(4)	(5)	(2)	–	(22)
в долларах США	Libor + 8,2%	10,98–11,66%	(1)	(1)	(2)	(2)	(1)	–	–	(7)
Задолженность поставщикам и подрядчикам и прочая кредиторская задолженность	–	–	–	(135)	–	–	–	–	–	(135)
Долгосрочная кредиторская задолженность и начисления	–	–	–	–	(35)	–	–	–	–	(35)

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

В следующей таблице указаны договорные сроки реализации финансовых активов, приносящих доход по переменной ставке процента, и погашения финансовых обязательств под процент по переменной ставке. Для финансовых активов, приносящих доход по фиксированной ставке процента, и финансовых обязательств под процент по фиксированной ставке договорная ставка соответствует переоценке, указанной в таблице выше.

2004 / в млн долларов США		Средняя процентная ставка		0-6 мес.	6-12 мес.	1-2 года	2-3 года	3-4 года	4-5 лет	Свыше 5 лет	Всего
	Договорная	Действующая									
Активы											
Долгосрочные финансовые активы											
в долларах США	0%	0%	–	–	2	–	–	–	–	–	2
Краткосрочные финансовые активы											
в долларах США	0%	0%	–	3	–	–	–	–	–	–	3
Долгосрочная дебиторская задолженность и прочие активы	0%	0%	–	–	6	–	–	–	–	–	6
Задолженность покупателей и заказчиков и прочая дебиторская задолженность	0%	0%	77	–	–	–	–	–	–	–	77
Обязательства											
Обеспеченные банковские кредиты											
в рублях	5-15%	5-15%	–	(52)	(5)	–	–	–	–	–	(57)
в долларах США	5-15%	5-15%	(1)	–	–	(3)	–	–	–	–	(4)
в евро	10-15%	10-15%	–	(3)	–	(6)	–	–	–	–	(9)
Необеспеченные банковские кредиты											
в рублях	10-20%	10-20%	(22)	–	–	–	–	–	–	–	(22)
Необеспеченный выпуск облигаций											
облигации со сроком погашения 2005 год	19%	19%	–	(22)	–	–	–	–	–	–	(22)
облигации со сроком погашения 2007 год	16%	16%	–	–	–	(43)	–	–	–	–	(43)
Необеспеченные краткосрочные кредиты от связанных сторон											
в рублях	0%	0%	(1)	–	–	–	–	–	–	–	(1)
Необеспеченные конвертируемые кумулятивные привилегированные акции											
в долларах США	8%	8%	–	–	(16)	–	–	–	–	–	(16)
Обязательства по финансовой аренде											
в рублях	14%	18%	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(5)	(5)	(6)	(26)
в долларах США	Libor +8%	11%	(1)	(1)	(2)	(2)	(2)	(2)	(1)	–	(9)
Задолженность поставщикам и подрядчикам и прочая кредиторская задолженность	0%	0%	–	(59)	–	–	–	–	–	–	(59)

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

(с) Валютный риск

Группа несет валютный риск по продажам, закупкам и займам, выраженным в валюте, отличной от российского рубля. Валютами, с которыми связано появление данного риска, являются в первую очередь доллар США и евро. Руководство не хеджирует подверженность Группы валютному риску.

Группа имеет следующие выраженные в иностранной валюте финансовые активы и обязательства:

	Выражен- ные в млн долларов США	Выра- женные в млн евро	Выра- женные в млн рублей	Выра- женные в других валютах	Всего
2005					
Оборотные активы	20	91	123	–	234
Внеоборотные активы	10	5	3	–	18
Краткосрочные обязательства	(11)	(105)	(87)	–	(203)
Долгосрочные обязательства	(176)	(221)	(40)	(1)	(438)
2004					
Оборотные активы	3	1	76	–	80
Внеоборотные активы	2	3	3	–	8
Краткосрочные обязательства	(4)	(4)	(157)	–	(165)
Долгосрочные обязательства	(25)	(6)	(72)	–	(103)

(d) Справедливая стоимость

Справедливой стоимостью является сумма, по которой тот или иной финансовый инструмент могут обменивать между собой в текущей сделке, за исключением вынужденной продажи или ликвидации, выразившие соответствующую готовность стороны; лучшим примером справедливой стоимости является прокотированная рыночная цена.

Рыночные ставки совпадают с применяемыми для остальной части активов.

<i>в млн долларов США</i>	2005		2004	
	Балан- совая стои- мость	Спра- ведли- вая сто- имость	Балан- совая стои- мость	Спра- ведли- вая сто- имость
Долгосрочные финансовые активы	6	6	2	2
Долгосрочная дебиторская задолженность и прочие активы	12	12	6	6
Задолженность покупателей и заказчиков и прочая дебиторская задолженность	217	217	77	77
Краткосрочные финансовые активы	17	17	3	3
Долгосрочная кредиторская задолженность и начисления	(59)	(59)	(30)	(30)
Долгосрочные кредиты и займы	(379)	(379)	(73)	(73)
Банковский овердрафт	(12)	(12)	–	–
Задолженность поставщикам и подрядчикам и прочая дебиторская задолженность	(140)	(140)	(64)	(64)
Краткосрочные кредиты и займы	(51)	(51)	(101)	(101)

32. Операционная аренда

Производственные компании Группы не заключали соглашений операционной аренды. Сумма платежей по операционной аренде, производимых различными предприятиями, являлась пренебрежимой.

33. Обязательства

Группа заключила договор на приобретение производственных фондов и оборудования на сумму 8 миллионов долларов США (в 2004 году — 10 миллионов долларов США).

34. Условные факты хозяйственной деятельности

(а) Страхование

Страховая отрасль в Российской Федерации находится на этапе развития, и многие формы страховой защиты, повсеместно распространенные в других частях света, еще не являются общедоступными. Группа застраховала значительную часть своих производственных мощностей, в том числе Воронежский и Кировский шинные заводы и Кемеровский завод химических волокон, от ущерба, вызванного авариями или пожаром. Страховщик, однако, не будет производить Группе возмещение за перерыв в производстве или какой-либо экологический ущерб, возникающий вследствие аварий в отношении имущества Группы или связанный с ее деятельностью. До тех пор пока Группа не получит достаточное страховое покрытие, есть риск того, что утрата или уничтожение определенных активов могут оказать существенное неблагоприятное воздействие на деятельность и финансовое положение Группы.

(b) Корпоративное законодательство

В 2004 году Группа продала 15% от принадлежащих ей акций ОАО «Шинный комплекс „Амтел-Поволжье“» (ранее ОАО «Кировский шинный завод») связанной стороне.

В течение 2004 и 2005 годов были совершены сделки с ОАО «Шинный комплекс „Амтел-Поволжье“», согласно которым Компания выдала гарантии и осуществила залог для других компаний Группы „Амтел“ на сумму

приблизительно 265 миллионов долларов США. Российское законодательство требует, чтобы такие сделки утверждались миноритарными акционерами на собрании акционеров. Из такого голосования законом исключаются мажоритарный акционер и его „аффилированные лица“ (как определено в российском законодательстве). Руководство полагает, что приобретающая сторона не является аффилированным лицом по российскому законодательству, и что поэтому риск оспаривания данных сделок и вероятность успеха любого такого оспаривающего являются незначительными.

В случае успешности оспаривания (если таковое будет) финансовые арендные долгосрочные обязательства в сумме 25 миллионов долларов США и долгосрочные кредитные ноты в сумме 175 миллионов долларов США могут стать погашаемыми по требованию. При таком обстоятельстве Группа может быть вынуждена обговорить новые условия погашения с кредитором или отказаться от арендуемых активов — см. Примечание 18(с).

В 2005 году Группа использовала свой опцион и выкупила акции у связанной стороны.

(с) Налоговые условные факты хозяйственной деятельности

Налоговая система Российской Федерации является относительно новой и характеризуется частыми изменениями законодательства, официальными заявлениями и судебными решениями, зачастую нечеткими, противоречивыми и по-разному толкуемыми различными налоговыми органами. Налоги пересматриваются и исследуются рядом органов, уполномоченных взыскивать значительные штрафы, неустойки и пени. Налоговый год остается открытым для пересмотра налоговыми органами в течение трех последующих календарных лет, однако в определенных обстоятельствах налоговый год может оставаться открытым дольше.

Данные обстоятельства могут создавать налоговые риски в Российской Федерации и на Украине, существенно более значимые, чем в других странах. Руководство полагает, что создало достаточные резервы

на налоговые обязательства, исходя из своих толкований действующего российского и украинского налогового законодательства, официальных заявлений и судебных решений. Однако толкования, данные соответствующими органами, могут отличаться, и влияние таких отличий на настоящую сводную финансовую отчетность, если данные органы успешно обеспечат реализацию своих толкований, может быть значительным.

Некоторые розничные сети, приобретенные Группой, привлечены к участию в программах налоговой оптимизации. Данные сделки контролировало руководство участвующих розничных сетей. Хотя Группа не несет ответственности за потенциальные нарушения налоговых законодательств, все это может в конечном итоге привести к возникновению возможной налоговой ответственности, оценить которую на данном этапе нельзя. Исходя из имеющихся фактов риск значительного оттока экономических выгод в результате потенциальных претензий видится руководством как низкий и менее чем вероятный.

35. Сделки со связанными сторонами

(а) Отношения контроля

Родительской компанией Компании является Amtel Luxembourg S.A. — конечная холдинговая компания.

Связанные стороны включают в себя контролирующего акционера Родительской компании и всех прочих компаний, в которых акционер имеет контролирующую долю участия или на которые он оказывает значительное влияние. Сделки с ключевым руководящим персоналом и лицами, контролируемые, совместно контролируемые упомянутыми лицами или на которые оказывали значительное влияние упомянутые лица, также признаны и раскрыты как сделки со связанными сторонами.

(б) Вознаграждение акциями и права участия в доходах от акций

Согласно условиям Соглашения о вознаграждении акциями между Компанией и Алексеем Гуриным, ее финансовым директором на 4 февраля 2004 года, Компания выпустила 40 обыкновенных акций (эквивалент 40 000 акций после дробления и 83 200 после бонусного выпуска — см. Примечание 25) г-ну Гурину в качестве вознаграждения и оплаты его услуг, оказанных Компании и Группе. Право использования этих акций возникало немедленно. На дату выпуска справедливая стоимость акций была оценена в размере приблизительно 5 миллионов долларов США. В соответствии с учетной политикой Группы в области таких сделок, в настоящей финансовой отчетности не признано никакого расхода.

В декабре 2004 года Компания решила предоставить определенным членам руководящего состава право приобретения до 10% от всех выпущенных акций Компании по льготной цене или получения денежных средств в равноценной сумме. Права участия в доходах от акций могут быть осуществлены, если руководство достигает определенных индивидуальных намеченных показателей (включая достижение Группой рыночной капитализации в размере 750 миллионов долларов США и достижение определенных индивидуальных намеченных показателей, специфичных для каждого сотрудника), а срок действия таких прав истекает через 10 лет после даты предоставления.

В соответствии с данным решением Компания выдала права участия в доходах от акций с альтернативной выплатой денежных средств в отношении 1% акций Компании в 2004 году. Данные права вступают в силу в 4 этапа, причем 63% вступает в силу спустя год после даты предоставления, а оставшиеся 37% — в три этапа равными долями во вторую—четвертую годовщины предоставления. Данные планы акционерных опционов пересматривались и исполнялись к концу года в полном объеме. Справедливая стоимость прав участия в доходах от акций на дату баланса признана в настоящей отчетности в размере 6 миллионов долларов США.

Опцион I на акции. В октябре 2005 года в соответствии с условиями соглашений об опционах на акции (Соглашения об опционах на акции) Компания выдала г-дам Хеттема, Аудсхоорну и Толенсу опционы на акции (Опционы на акции) для приобретения в совокупности до 260 000 акций, представляющих собой приблизительно 0,29% от акционерного капитала Компании, по цене 12,72 долларов США за одну акцию. Все акции, выданные исполнительным руководителям Компании на условиях Соглашений об акционерных опционах, подчиняются Ограничениям сделок с акциями на рынке. Срок действия Ограничений сделок с акциями на рынке начинается с даты вступления в силу — 14 ноября 2005 года — и заканчивается спустя 180 дней после 17 ноября 2005 года.

Опцион II на акции. В октябре 2005 года в соответствии с условиями соглашений об опционах на акции (Дальнейшие соглашения об опционах на акции) Компания выдала г-дам Гурину, Некрасову, Боханову, Топчияну, Аудсхоорну, Толенсу, Хеттема, Люйтену, Снелу, Крамеру и Мосу опционы на покупку определенного процента акций, находящихся в обращении после Предложения, как указано в следующей таблице:

Получатель	Процент акций, %
А. Гурин	2,5
В. Некрасов	1,5
С. Боханов	1,0
К. Топчиян	1,0
Р. Аудсхоорн	0,56
Т. Толенс	0,56
К. Хеттема	0,44
М. Люйтен	0,44
П. Снел	0,44
Д. Крамер	0,28
Я. Мос	0,28

Ценой использования опциона, установленной на одну акцию, является цена одной акции в рамках Предложения. Право использования каждого опциона возникает в более ранний из следующих моментов:

- в третью годовщину предоставления; или
- в момент второго публичного предложения, в результате которого Компания выпускает и продает акции (или депозитарные расписки на них) посредством публичного гарантируемого размещения с твердым обязательством на признанной фондовой бирже с получением Компанией в виде поступлений не менее чем 100 миллионов долларов США по итогам Предложения.

(с) Вознаграждение руководства

Члены Исполнительного Совета получили следующее вознаграждение в течение года, включенное в затраты на персонал (см. Примечание 13).

<i>в млн долларов США</i>	2005
Заработная плата и премии	1
Опционы на акции	4
	5

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

	в тысячах долларов США
А. Гурин	
Заработная плата и премии	347
Сопутствующие налоги	7
Опцион на акции	1981
Всего	2335
В. Некрасов	
Заработная плата и премии	318
Сопутствующие налоги	7
Опцион на акции	1923
Всего	2248
Р. Аудсхоорн*	
Заработная плата и премии	102
Пенсионный фонд	18
Всего	120
Т. Толенс*	
Заработная плата и премии	70
Пенсионный фонд	12
Всего	82

В течение 2004 года в Родительской компании был только один не получавший вознаграждения директор. Исполнительный Совет организован в 2005 году.

А. Гурин, Т. Толенс и Р. Аудсхоорн участвуют в программах опционов — см. Примечание (b).

* За период 01/09/2005 – 31/12/2005.

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

(d) Сделки со связанными сторонами

В течение 2005 года Группа совершила следующие сделки со связанными сторонами:

	2005		2004	
	в млн дол- ларов США	Контрагент	в млн дол- ларов США	Контрагент
Продажи связанным сторонам	2		5	
	2	Г-н Винник	3	Г-н Винник
	–		2	„Амтел-Энтерпрайзиз”
Закупки товаров	9		10	
	8	ООО „Крафт”	2	„Амтел-Нокиан шина”
	1	ООО „Шерл”	8	ООО „Шерл”
Понесенные арендные расходы	2		2	
	2	Г-н Гупта	2	Г-н Гупта
Вознаграждение, уплаченное связанным сторонам за миноритарные доли участия в дочерних предприятиях	2		1	
	2	Вранова	1	„Инеко-лизинг”, „Бауманка-тур”
Приобретение основных средств	2		17	
	2	„Красшина-Инвест”	12	„Амтел-Инвестмент”
	–		5	СП „Росава”
Приобретение нематериальных активов	–		2	
	–		2	„Амтел-Инвестмент”
Поступления от выбытия дочерних предприятий	3		–	
	3	„Красшина-Инвест”	–	
Кредиты, погашенные связанными сторонами	2		–	
	2	„Амтел-Девелопмент”	–	
Погашение кредитов связанным сторонам	–		(10)	Укрсиббанк
Кредиты, выданные связанным сторонам	(10)		–	
	(10)	„Амтел-Девелопмент”	–	

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

(е) Остатки по сделкам со связанными сторонами

По состоянию на 31 декабря 2005 года компании Группы зафиксировали следующие остатки по сделкам со связанными сторонами:

	2005		2004	
	в млн дол- ларов США	Контрагент	в млн дол- ларов США	Контрагент
Краткосрочные кредиты под процент, выданные связанным сторонам	11		3	
	8	„Амтел-Девелопмент“	–	
	3	„Амтел-Инвестмент“	3	„Амтел-Инвестмент“
Задолженность покупателей и заказчиков и прочая дебиторская задолженность	3		4	
	3	„Амтел-Девелопмент“	3	„Амтел-Девелопмент“
	–		1	„Астел-Финанс“
Задолженность связанным сторонам, кроме контролирующего акционера	3		7	
	3	Сотрудники	7	Сотрудники
	–		2	„Амтел-Нокиан шина“
	–		1	ООО „Шерл“
Кредиторская задолженность связанным сторонам	2	„Амтел-Девелопмент“	2	„Амтел-Девелопмент“

В течение периода Группа продала связанной стороне дебиторскую задолженность третьих сторон на сумму 1 миллион долларов США.

(f) Ценовая политика

Цены сделок со связанными сторонами определяются по согласованию сторон.

36. Значительные дочерние предприятия

%	Страна учреждения	Фактическая доля в собственности по состоянию на 31 декабря 2005 года	Фактическая доля в собственности по состоянию на 31 декабря 2004 года
Холдинговые компании			
„Амтел Экспортс Пи-Ти-И Лимитед“ (Amtel Exports PTE Limited)	Кипр	100	100
„Тейпистрон Лимитед“ (Tapistron Limited)	Кипр	100	100
ОАО „Амтел-Фредештайн“ (ранее ООО «Холдинговая компания „Амтел“»)	Россия	100	100
Производственные компании			
Красноярский шинный завод			
ЗАО «Шинный комплекс „Амтел-Сибирь“»	Россия	–	100
ЗАО „Красный Яр-шина“	Россия	–	100
ЗАО „Сибирская шина“	Россия	–	100
ООО «ПО „Красноярский шинный завод“» (ранее ООО «ТД „Красноярский шинный завод“»)	Россия	–	100
ООО „Красшина-Инвест“	Россия	–	100
ООО «ТД „Амтел-Эласт“»	Россия	–	100
Воронежский шинный завод			
ООО „Амтел-Черноземье“	Россия	100	100
ОАО «Шинный комплекс „Амтел-Черноземье“»	Россия	100	100
Кировский шинный завод			
ООО «ТД „Кировский шинный завод“»	Россия	90	86
ООО „Вятская шина“	Россия	90	86
ОАО «Шинный комплекс „Амтел-Поволжье“» (ранее ОАО „Кировский шинный завод“)	Россия	90	86
Волгоградский завод техуглерада			
ООО „Амтел-Карбон“	Россия	–	100
ООО „Волгоградский завод техуглерада“	Россия	–	100
ООО „Волгохимпереработка“	Россия	–	100
Кемеровский завод химических волокон			
ОАО «Химволокно „Амтел Кузбасс“»	Россия	–	100
ООО «Химволокно „Амтел-Кузбасс“»	Россия	100	100
Основные торговые компании			
ООО „Амтелшинторг“	Россия	–	100
ООО „Амтел-шина Кузбасс“	Россия	–	100
ООО „Амтелшинпром“	Россия	100	100
ООО „Амтелшинпром-Черноземье“	Россия	–	100
ООО „Амтелшинпром-Красноярск“	Россия	–	100

%	Страна учреждения	Фактическая доля в собственности по состоянию на 31 декабря 2005 года	Фактическая доля в собственности по состоянию на 31 декабря 2004 года
ООО „Амтелшинпром-Северо-Запад“	Россия	–	100
ООО „Амтелшинпром-Сибирь“	Россия	–	100
ООО „Амтелшинпром-Юг“	Россия	–	100
ООО „Амтелшинпром-Поволжье“	Россия	–	100
Розничная сеть			
ООО „АВ-ТО“	Россия	100	–
ООО „Росшина-мастер“	Россия	100	–
ООО „Росшина-запчасти“	Россия	100	–
ООО „Ламел“	Россия	100	–
ООО „Норте-М“	Россия	100	–
ООО „Норте-МБ“	Россия	100	–
ООО „Нор-М“	Россия	100	–
ООО „Нор-МБ“	Россия	100	–
ООО „Колесо-МБ“	Россия	100	–
Группа „Фредештайн“			
Vredestein Banden B.V.	Нидерланды	100	–
„Фредештайн Консалтинг B.V.“ (Vredestein Consulting B.V.)	Нидерланды	100	–
„N.V. Фредештайн S.A.“ (N.V. Vredestein SA)	Бельгия	100	–
„Фредештайн ГмбХ“ (Vredestein GmbH)	Германия	100	–
„Фредештайн (Ю-Кей) Лтд“ (Vredestein (UK) Ltd)	Соединенное Королевство	100	–
„Фредештайн Франс Эс-А“ (Vredestein France SA)	Франция	100	–
„Фредештайн Италия Срл“ (Vredestein Italia Srl)	Италия	100	–
„Фредештайн Норве А-Эс“ (Vredestein Norge A/S)	Норвегия	100	–
„Фредештайн ГесмбХ“ (Vredestein GesmbH)	Австрия	100	–
„Фредештайн Иберика Эс-А“ (Vredestein Iberica SA)	Испания	100	–
„Фредештайн Дек А-Бэ“ (Vredestein Daeck AB)	Швеция	100	–
„Фредештайн Малойя А-Гэ“ (Vredestein Maloya AG)	Швейцария	100	–
„Фредештайн Ю-Эс-Эй“ (Vredestein USA)	США	100	–
„Фредештайн Кфт“ (Vredestein Kft)	Венгрия	100	–
Прочие компании			
Melina Investments	Британские Виргинские острова	100	100
ООО „Амтел лоджистик центр“	Россия	100	100

37. Разъяснение перехода на МСФО

Группа подготавливала финансовую отчетность по МСФО на базе финансовой отчетности по МСФО, поданной на Лондонскую фондовую биржу. Для достижения прозрачности базой при переходе на МСФО стала финансовая отчетность по нидерландским GAAP, ранее подготовленная Компанией.

При подготовке своего баланса по МСФО по состоянию на 1 января 2005 года Группа зафиксировала следующие корректировки ранее поданной финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с нидерландскими GAAP.

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

i Сводный баланс по состоянию на 1 января 2004 года и 31 декабря 2004 года

в млн долларов США	1 января 2004 года			31 декабря 2004 года		
	Нидерландские GAAP	Эффект от перехода	МСФО	Нидерландские GAAP	Эффект от перехода	МСФО
Активы						
Внеоборотные активы						
Основные средства	255	–	255	279	–	279
Нематериальные основные средства	79	–	79	87	–	87
Долгосрочные финансовые активы	2	–	2	2	–	2
Долгосрочная дебиторская задолженность и прочие активы	–	–	–	6	–	6
Отложенные налоговые активы	2	–	2	2	–	2
Всего внеоборотных активов	338	–	338	376		376
Оборотные активы						
Краткосрочные финансовые активы	5	–	5	3	–	3
Запасы	54	–	54	69	–	69
Задолженность покупателей и заказчиков и прочая дебиторская задолженность	93	(16)	77	77	–	77
Денежные средства и их эквиваленты	11	–	11	7	–	7
Всего оборотных активов	163	(16)	147	156	–	156
Всего активов	501	(16)	485	532	–	532
Собственный капитал						
Выпущенный акционерный капитал	–	–	–	–	–	–
Дополнительный оплаченный капитал	200	–	200	222	–	222
Резерв от переоценки иностранной валюты	(3)	3	–	–	–	–
Нераспределенная прибыль	19	(19)	–	5	–	5
Доля миноритариев	53	–	53	10	–	10
Всего собственного капитала	269	(16)	253	237	–	237
Обязательства						
Долгосрочные кредиты и займы	76	–	76	73	–	73
Отложенное налоговое обязательство	42	–	42	27	–	27
Долгосрочная кредиторская задолженность и начисления	1	–	1	30	–	30
Всего долгосрочных обязательств	119	–	119	130	–	130
Банковский овердрафт	–	–	–	–	–	–
Краткосрочные кредиты и займы под процент	46	–	46	101	–	101
Задолженность поставщикам и подрядчикам и прочая кредиторская задолженность	67	–	67	64	–	64
Всего краткосрочных обязательств	113	1	114	165	–	165
Всего обязательств	232	1	233	295	–	295
Всего собственного капитала и обязательств	501	(16)	485	532	–	532

Различия между нидерландскими GAAP и МСФО в основном связаны со временем признания сделок.

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

Сводный отчет о доходах и расходах за год, закончившийся 31 декабря 2004 года

<i>в млн долларов США</i>	Нидер- ландские GAAP	Эффект от перехода	МСФО
Внешние продажи	481	–	481
Себестоимость продаж	(412)	–	(412)
Валовая прибыль	69	–	69
Прочие операционные доходы	–	6	6
Расходы на сбыт	(16)	–	(16)
Административные расходы	(32)	(2)	(34)
Налоги, кроме налога на прибыль	–	(3)	(3)
Убытки от обесценения	–	2	2
Прочие операционные расходы	–	(3)	(3)
Операционный результат	21	–	21
Чистые затраты на финансирование	(22)	–	(22)
Убыток до налогообложения	(1)	–	(1)
Доход/(расход) по налогу на доходы	–	–	–
Доля миноритариев	6	–	6
Чистый убыток	5	–	5

ii Сверка отчета о денежных потоках за год

Между отчетом о движении денежных средств, представленным по МСФО, и отчетом, представленным по предыдущим нидерландским GAAP, существенных различий нет.

Примечания к сверке

Приведенное ниже описание различий при сверке подготовлено на базе финансовой отчетности по нидерландским GAAP, принятой руководством 20 июня 2005 года. Для подготовки сводной финансовой отчетности Компания воспользовалась освобождением по нидерландскому законодательству (Статья 408, Книга 2 нидерландского Гражданского кодекса). Поэтому в целях настоящего финансового отчета и для цели сверки отчетности, подготовленной по МСФО, мы подготавливаем консолидированные балансы-проформы и отчет о доходах и расходах за год.

38. Последующие события

В договорное обязательство по кредитным нотам внесены поправки 11 мая 2006 года – см. Примечание 27(d).

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

Законодательно установленный баланс по состоянию на 31 декабря 2005 года (до отнесения результата на прибыль)

в млн долларов США	Примечания	2005	2004
Активы			
Внеоборотные средства			
Финансовые основные средства	39(d)ii	434	244
		434	244
Оборотные активы			
Запасы		–	7
Задолженность покупателей и заказчиков и прочая дебиторская задолженность	39(d)iii	173	–
Ценные бумаги		–	–
Денежные средства и их эквиваленты		10	3
		183	10
		617	254
Собственный капитал акционеров	39(d)iv		
Выпущенный капитал		1	–
Дополнительный оплаченный капитал		450	222
Законодательно установленный резерв		12	
Резерв на пересчет иностранной валюты		(4)	–
Нераспределенная прибыль		(7)	–
Чистый результат за период		(81)	5
Всего собственного капитала		371	227
Долгосрочные обязательства		238	21
Краткосрочные обязательства		8	6
		246	27
		617	254

Законодательно установленный отчет о доходах За год, закончившийся 31 декабря 2005 года

в млн долларов США	2005	2004
Доля в результатах от долей участия, после налогообложения	(78)	5
Прочий результат после налогообложения	(3)	–
Чистый результат	(81)	5

39. Примечания к законодательно установленным балансу и отчету о доходах Компании за 2005 год

(а) Общие положения

Отдельная, распространяющаяся только на Компанию финансовая отчетность составляет часть сводной финансовой отчетности „Амтел-Фредештайн Н.В.“ за 2005 год. В отношении отдельного отчета о доходах „Амтел-Фредештайн Н.В.“ было использовано освобождение согласно Разделу 402 Книги 2 нидерландского Гражданского кодекса.

(б) Принципы измерения активов и обязательств и определения результата

При установлении принципов признания и измерения активов и обязательств и определении результата для своей отдельной финансовой отчетности „Амтел-Фредештайн Н.В.“ использует возможность, предоставленную в Разделе 362 (8) Книги 2 нидерландского Гражданского кодекса. Это означает, что принципы признания и измерения активов и обязательств и определения результата (здесь и далее именуемые принципами признания и измерения) в отдельной финансовой отчетности „Амтел-Фредештайн Н.В.“ являются теми же, что и принципы, применяемые в отношении сводной финансовой отчетности по МСФО ЕС. Доли участия, на которые оказывается

значительное влияние, учитываются по методу долевого участия. Данная отдельная финансовая отчетность по МСФО ЕС подготовлена согласно стандартам, изложенным Советом по международным стандартам бухгалтерского учета и принятым Европейским союзом (здесь и далее именуются МСФО ЕС). Описание данных принципов см. на страницах 77–88.

Доля в результате от долей участия состоит из доли „Амтел-Фредештайн Н.В.” в результате предприятий, в которых она имеет данные доли участия. Результаты по сделкам, в ходе которых совершается передача активов и обязательств между „Амтел-Фредештайн Н.В.” и предприятиями, в которых она имеет доли участия, а также взаимно между самими этими предприятиями, не включены в той мере, в какой они считаются неполученными.

(с) Изменение учетной политики

В результате применения учетных принципов, использованных в сводной финансовой отчетности, к отдельной финансовой отчетности „Амтел-Фредештайн Н.В.” реализовала изменение учетной политики. Данное изменение учетной политики является результатом использования возможности, предоставленной в Разделе 362 (8) Книги 2 нидерландского Гражданского кодекса. Благодаря использованию данной возможности удается сверить собственный капитал акционеров в сводной и отдельной финансовой отчетности.

Отдельная финансовая отчетность, распространяющаяся только на Компанию, ранее подготавливалась с соблюдением принципов признания и измерения активов и обязательств и определения результатов, о которых идет речь в Части 9, Книге 2 нидерландского Гражданского кодекса (BW2). Изменение учетной политики, рассматриваемое ретроспективно, оказало воздействие на собственный капитал акционеров и результат. Воздействие на собственный капитал акционеров по состоянию на 1 января 2004 года и 31 декабря 2004 года составляет 179 миллионов долларов США. Воздействия на результат 2004 года не оказывалось.

В целях сравнения сопоставляемые показатели скорректированы на базе измененных принципов учета. Более подробные сведения см. в Примечании 37, посвященном заявлению о переходе на МСФО.

(d) Принципы стоимостной оценки активов и обязательств и определения результата

Принципы стоимостной оценки активов и обязательств и определения результата являются теми же, что и применяемые к сводному счету прибылей и убытков, за исключением следующего.

i Результат от долей участия

Доля в результате от долей участия состоит из доли „Амтел-Фредештайн Н.В.” в результате предприятий, в которых она обладает данными долями участия. Результаты по сделкам, в ходе которых совершается передача активов и обязательств между „Амтел-Фредештайн Н.В.” и предприятиями, в которых она имеет доли участия, а также взаимно между самими этими предприятиями, не включены в той мере, в какой они считаются неполученными.

ii Финансовые основные средства

в млн долларов США	2005	2004
Доли участия в компаниях Группы	280	244
Дебиторская задолженность компаний Группы	130	–
Прочая дебиторская задолженность	12	–
Отложенные налоговые активы	12	–
	434	244

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

Движения долей участия в компаниях Группы могут быть показаны следующим образом:

<i>в млн долларов США</i>	2005	2004
Положение по состоянию на 1 января	244	1
Изменение учетных принципов		238
Инвестиции/реализация инвестиционных активов	114	–
Результат	(78)	5
Курсовая разница	–	–
Положение по состоянию на 31 декабря	280	244

iii Задолженность покупателей и заказчиков и прочая дебиторская задолженность

<i>в млн долларов США</i>	2005	2004
Дебиторская задолженность компаний Группы	170	–
Предварительные платежи и начисленные доходы	3	–
	173	

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

iv Собственный капитал акционеров

в млн долларов США

	Акционерный капитал	Дополнительный оплаченный капитал	Резерв от переоценки иностранной валюты	Законодательно установленный резерв	Нераспределенная прибыль	Чистый результат за год	ВСЕГО
Законодательно установленный собственный капитал по состоянию на 31 декабря 2003 года (миллионов рублей)	1	6,413	(1)	–	(515)	(73)	5,825
Законодательно установленный собственный капитал по состоянию на 1 января 2004 года (миллионов долларов США)	–	218	–	–	(18)	(2)	198
Результат пересчета в связи с изменением учетной политики (МСФО)	–	(18)	–	–	18	2	2
Законодательно установленный собственный капитал по состоянию на 1 января 2004 года	–	200	–	–	–	–	200
Изменение принципов учета (функциональной валюты)	–	12	1	–	–	–	13
Выпущенные акции	–	9	–	–	–	–	9
Результат за год	–	–	–	–	–	5	5
Законодательно установленный собственный капитал по состоянию на 31 декабря 2004 года	–	221	1	–	–	5	227
Отнесение результата за период	–	–	–	–	5	(5)	–
Законодательно установленный резерв	–	–	–	12	(12)	–	–
Выпуск акций существующим акционерам	1	(1)	–	–	–	–	–
Выпуск акций новым акционерам	–	75	–	–	–	–	75
Поступления от IPO	–	139	–	–	–	–	139
Выпуск для опционов на акции	–	6	–	–	–	–	6
Конвертация привилегированных акций в обыкновенные плюс накопленные дивиденды	–	17	–	–	–	–	17
Результат пересчета	–	(7)	(5)	–	–	–	(12)
Убыток за период	–	–	–	–	–	(81)	(81)
Баланс по состоянию на 31 декабря 2005 года	1	450	(4)	12	(7)	(81)	371

v Выпущенный капитал

Уставной капитал „Амтел-Фредештайн Н.В.“ составляет 3 миллиона долларов США (в 2004 году — 0 миллионов долларов США) и поделен на 222 148 650 обыкновенных акций стоимостью 0,01 евро каждая, из которых 68 140 803 обыкновенных акций являются выпущенными. В 2005 году выпущено 639 308 обыкновенных акций в связи с использованием прав на опционы.

vi Резерв от переоценки иностранной валюты

Курсовые разницы, возникающие в результате конвертации иностранной валюты (в том числе в результате выдачи Группой кредитов иностранным подразделениям). В случае продажи доли участия связанные с такой продажей накопленные курсовые разницы переводятся в прочие резервы.

vii Нераспределенная прибыль

Общему собранию акционеров будет подана просьба об утверждении результатов за 2005 год без учета убытка; сумма результатов — 81 миллион долларов США. Дивиденда объявлено не будет.

viii Опционные планы

Персонал

В течение рассматриваемого периода Наблюдательный Совет Компании вознаграждения не получал.

Совет директоров

Члены Исполнительного Совета участвовали в опционном плане для приобретения акций „Амтел-Фредештайн Н.В.“ — см. Примечание 35(b).

(e) Внебалансовые обязательства

См. сводную отчетность по МСФО.

i Объект налогообложения

„Амтел-Фредештайн Н.В.“ образует фискальный объект вместе со своими голландскими дочерними предприятиями для целей уплаты корпоративного налога; типовые условия оговаривают, что каждая из этих компаний несет ответственность за уплату корпоративного налога всеми компаниями, принадлежащими к фискальному объекту.

ii Доля в результатах от долей участия

Речь идет о доле „Амтел-Фредештайн Н.В.“ в убытке от ее долей участия, из которого сумма в размере 78 миллионов долларов США относится к компаниям Группы.

(f) Вознаграждения директоров и надзирающих директоров

Вознаграждения, включая пенсионные обязательства, предусмотренные в Разделе 2:383(1) нидерландского Гражданского кодекса, уплаченные в данном финансовом году компанией „Амтел-Фредештайн Н.В.“ и компаниями Группы директорам и бывшим директорам, составили 6 миллионов долларов США (в 2004 году — 0 миллионов долларов США) — см. Примечание 35(c).

Кредиты, предварительные платежи и гарантии, предоставленные директорам и надзирающим директорам Компании, составили 0 миллионов долларов США (в 2004 году — 0 миллионов долларов США).

Для членов Исполнительного Совета создан опционный план, указанный в собственном капитале акционеров (Примечание 35(b)).

40. Переход законодательно установленной финансовой отчетности Родительской компании на МСФО

При подготовке своего баланса по МСФО по состоянию на 1 января 2005 года Группа зафиксировала следующие корректировки ранее поданной финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с нидерландскими GAAP.

i Законодательно установленный баланс по состоянию на 1 января 2004 года и 31 декабря 2004 года

в млн долларов США	1 января 2004 года			31 декабря 2004 года		
	Нидерландские GAAP	Эффект от перехода	МСФО	Нидерландские GAAP	Эффект от перехода	МСФО
Активы						
Внеоборотные активы						
Материальные основные средства	24	–	24			
Финансовые основные средства	192	–	192	56	188	244
Всего внеоборотных активов	216	–	216	56	188	244
Оборотные активы						
Финансовые активы	10	–	10	–	–	–
Запасы	–	–	–	7	–	7
Задолженность покупателей и заказчиков и прочая дебиторская задолженность	–	–	–	–	–	–
Денежные средства и их эквиваленты	–	–	–	3	–	3
Всего оборотных активов	10	–	10	10	–	10
Всего активов	226		226	66	188	254
Собственный капитал						
Выпущенный акционерный капитал	–	–	–	–	–	–
Дополнительный оплаченный капитал	218	(18)	200	218	4	222
Резерв на пересчет иностранной валюты	–	–	–	–	–	–
Нераспределенная прибыль	(18)	18	–	–	–	–
Результат за год	(2)	2	–	(170)	175	5
Всего собственного капитала	198	2	200	48	179	227
Обязательства						
Кредиторская задолженность и начисления	1	–	1	12	9	21
Всего долгосрочных обязательств	1	–	1	12	–	21
Задолженность поставщикам и заказчикам и прочая кредиторская задолженность	27	(2)	25	6	–	6
Всего краткосрочных обязательств	27	(2)	25	6	–	6
Всего обязательств	28	(2)	26	18	–	18
Всего собственного капитала и обязательств	226	–	226	66	188	254

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

Изменения балансов при переходе от нидерландских GAAP на МСФО связаны в основном с корректировкой финансовых основных средств по МСФО.

**Законодательно установленный отчет о доходах за год,
закончившийся 31 декабря 2004 года**

<i>в млн долларов США</i>	Нидерландские GAAP	Переоценка	МСФО
Доля в результатах от долей участия, после налогообложения	5		5
Прочий результат после налогообложения	–	–	–
Чистый результат	5	–	5

Настоящая финансовая отчетность подготовлена 30 мая 2006 года Исполнительным Советом директоров.

Алексей Гурин
Директор А

Тон Толенс
Директор В

Сергей Боханов
Директор А

Роб Аудсхоорн
Директор В

ii Сверка отчета о движении денежных средств за год

Между отчетом о движении денежных средств, представленным по МСФО, и отчетом о движении денежных средств, представленным по предыдущим голландским GAAP, нет никаких существенных отличий.

Примечания к сверке

Приведенное ниже описание различий при сверке подготовлено на базе финансовой отчетности по нидерландским GAAP, принятой руководством 20 июня 2005 года. Для подготовки сводной финансовой отчетности Компания воспользовалась освобождением по нидерландскому законодательству (Статья 408, Книга 2 нидерландского Гражданского кодекса). Поэтому для цели настоящего финансового отчета и для цели сверки по МСФО мы подготавливаем сводные балансы-проформы и отчет о доходах за год.

Амстердам, 30 мая 2006 года

ПРОЧАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Аудиторский отчет	132
Положения устава, регулирующие распределение прибыли	133
Предложение о распределении прибыли	133
Глоссарий	134
Информация для акционеров	135

АУДИТОРСКИЙ ОТЧЕТ

Введение

Мы провели аудиторскую проверку финансовых отчетов компании „Амтел-Фредештайн Н.В.” (Amtel-Vredestein N.V.), Амстердам, за 2005 год, что изложено на страницах 73–130. Вышеупомянутые отчеты включают сводную консолидированную отчетность и финансовые отчеты компании. Составление настоящих финансовых отчетов является обязанностью руководства компании. В наши обязанности входит лишь заключение о настоящих финансовых отчетах на основании аудиторской проверки.

Охват

Мы провели аудиторскую проверку в соответствии с аудиторскими стандартами, принятыми в Нидерландах. Эти стандарты требуют, чтобы мы планировали и проводили аудиторскую проверку для достаточной уверенности в том, что финансовые отчеты не содержат существенных искажений. Аудиторская проверка включает исследование на выборочной основе доказательств, подтверждающих суммы и данные в финансовых отчетах. Аудиторская проверка также включает оценку используемых принципов бухгалтерского учета и составленных руководством значительных смет, а также оценку общей подачи финансовых отчетов. Мы считаем, что наша аудиторская проверка дает достаточно оснований для наших заключений.

Заключения, сделанные в отношении сводной консолидированной отчетности

На наш взгляд, сводная консолидированная отчетность дает точное и беспристрастное представление о финансовом положении компании на 31 декабря 2005 года, о результатах движения денежной наличности за год. Отчетность выполнена в соответствии с международными стандартами бухгалтерской отчетности, принятыми Евросоюзом. Отчетность также

соответствует требованиям, установленным в Части 9 Книги 2 Гражданского кодекса Нидерландов.

Заключения, сделанные в отношении финансовых отчетов компании

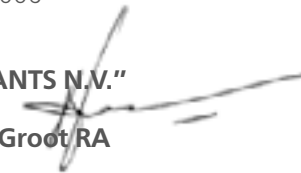
На наш взгляд, финансовые отчеты компании дают точное и беспристрастное представление о финансовом положении компании на 31 декабря 2005 года, о финансовых результатах за год, отчеты выполнены в соответствии с принципами бухгалтерского учета, действующими в Нидерландах, отчеты также соответствуют требованиям, установленным в Части № 9 Книги 2 Гражданского кодекса Нидерландов.

Кроме того, в рамках своей компетентности мы установили, что годовой отчет не противоречит финансовым отчетам компании.

Амстелвин (Amstelveen), 30 мая 2006

Компания „KPMG ACCOUNTANTS N.V.”

F.A.C.M. van Kasteren RA/R.J. Groot RA



ПОЛОЖЕНИЯ УСТАВА, РЕГУЛИРУЮЩИЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ

В соответствии со Статьей 39 Устава Компании прибылью распоряжается Общее собрание акционеров, которое может направить ее, полностью или частично, на формирование или пополнение одного или нескольких фондов общего назначения или специальных резервных фондов.

Компания может производить платежи в пользу акционеров и иных сторон, имеющих право на получение распределяемой прибыли только в том случае, когда размер акционерного капитала (нетто-стоимости) Компании превышает сумму оплаченного и неоплаченного капитала вместе с требуемыми законом обязательными резервами.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ О РАСПРЕДЕЛЕНИИ ПРИБЫЛИ

Общему собранию акционеров будет предложено утвердить финансовые результаты 2005 года с чистыми убытками в размере 81 миллиона долларов США. Размер дивидендов объявлен не будет.

ГЛОССАРИЙ

Нижеследующее предназначено для предоставления общего руководства по значениям различных терминов, которые могут использоваться в настоящем Отчете.

- **Валовая прибыль** — продажи за вычетом стоимости проданных товаров, включая снижение стоимости.
- **Валовая рентабельность** — валовая прибыль, деленная на продажи, равные каждому доллару продаж, оставшемуся после уплаты стоимости проданных товаров.
- **Депозитарные расписки (GDR)** — банковские сертификаты, выпущенные в более чем одной стране, на акции иностранной компании. Акции участвуют в торгах на фондовой бирже как национальные, но предлагаются на продажу по всему миру.
- **Европейский Межбанковский Курс Предложения (ЕМКП)** — ставка процента, по которой банки занимают средства у других банков, в рыночном размере, на межбанковском рынке ЕС.
- **Ежегодное Общее Собрание (ЕОС)** — обязательная встреча акционеров, позволяющая заинтересованным сторонам быть в курсе корпоративных решений и политики и участвовать в них.
- **ИО** — исходное оборудование (или ПИО — производитель исходного оборудования).
- **Исторические данные (консолидированные, продолжающиеся и прерванные операции)** — в настоящем документе реальные исторические финансовые результаты относятся к продолжающимся и прерванным операциям, в том числе консолидации компаний „Амтел-Фредештайн Н.В.” в Кирове, Воронеже, Кемерово, Москве в течение 2005 и 2004 годов, мощностей в Красноярске и Волгограде в 2005 и 2004 годах до даты передачи, филиала Vredestein Banden B.V. с даты приобретения (25 апреля 2005 года) и включая розничные сети с даты приобретения (1 ноября 2005 года).
- **Кредитные ноты (CLN)** — ценные бумаги, включающие обмен неуплаты кредита, позволяющий эмитенту передавать отдельные риски по кредитам кредитным инвесторам.
- **ЛМКП (Лондонский межбанковский курс предложения)** — уровень процентной ставки, по которой банки могут занимать средства, в рыночных масштабах, у других банков на Лондонском межбанковском рынке.
- **МСФО** — стандарты и толкования, принятые Международным Советом по Стандартам Учета (МССУ). Они содержат: (а) Международные Стандарты Отчетности, (b) Международные Стандарты Учета и (с) Толкования, предоставленные Международным Комитетом Интерпретации Финансовых Отчетов (МКИФО) или бывшей Комиссией по Интерпретации Отчетов (КИО) и адаптированные МССУ.
- **Непрофильные активы** — мощности Группы, производящие неключевые (несущественные) продукты.
- **Нерентабельные активы** — неприбыльное производство Группы с негативным конечным результатом.
- **Нидерландский Кодекс корпоративного управления** — опубликован Комитетом по корпоративному управлению 9 декабря 2003 года. Этот документ включает собственно Кодекс, а также преамбулу и пояснения и примечания к отдельным терминам, использованным в Кодексе. 30 декабря 2004 года законодатель назвал Нидерландский Кодекс корпоративного управления кодексом поведения, которым должны пользоваться перечисленные компании в своих годовых отчетах и в котором они должны отметить, в какой мере они соответствуют принципам и условиям успешной практики.
- **Оборудование на замену (ОЗ) или ШЗ** — шины на замену.
- **Обязательства по Отсроченному Налогу** — суммы подоходного налога к оплате в будущие периоды относительно налогооблагаемых временных различий.
- **Проспект IPO** — формальный юридический документ, описывающий компанию. Проспект создан для предложения акций „Амтел-Фредештайн” на Лондонской фондовой бирже в ноябре 2005 года и включает данные о компании, принципиально важные для потенциальных инвесторов.
- **Списания** — издержки, снижающие стоимость активов и прибыль компании.
- **Суммарный Уровень Годового Роста (СУГР)** — уровень инвестиций за определенный период времени в годовом исчислении.
- **Убытки от обесценивания активов** — полное списание со счета потерявших ценность активов / деловой репутации.
- **Устав Компании** — набор правил, регулирующих правовой статус организации, определяемый уполномоченным административным советом Компании.
- **Уставные нормы** — внутренние правила деятельности Компании, одобренные уполномоченным административным советом этой Компании.
- **Частное размещение** — продажа облигации или иной ценной бумаги напрямую ограниченному числу инвесторов. Например, продажа акций, облигаций, иных инвестиций непосредственно институциональному инвестору, без необходимости регистрации в Комиссии по ценным бумагам, если ценные бумаги покупаются для инвестиций, в противоположность перепродаже.
- **Шины сегмента „А”** — брендовые шины класса high или ultra high performance, продаваемые лидирующими производителями по наиболее высоким ценам.
- **Шины сегмента „В”** — качественные брендовые шины для массового потребительского рынка, цены на которые установлены по принципу value-for-money.
- **Шины сегмента „С”** — шины более низкого качества, часто не брендовые, продаваемые по низкой цене или со скидкой.
- **Goodwill** — будущие экономические преимущества от активов, которые не могут быть определены и признаны по отдельности.
- **Pro Forma** — в настоящем документе продолжающиеся операции, в том числе консолидация компаний „Амтел-Фредештайн” в Кирове, Воронеже, Кемерово, Москве и дочерней компании Vredestein Banden B.V. в течение 2005 и 2004 годов, но не включая розничные операции.

ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АКЦИОНЕРОВ

Общие сведения

Общие сведения о Компании можно получить, обратившись в отдел по делам инвесторов компании „Амтел-Фредештайн Н.В.“:

Адрес: 121170 Россия, Москва, Кутузовский пр-т, 45, корпус 1
Тел.: +7 495 981 981 8
Факс: +7 495 142 0979
E-mail: investors@amteltire.com

Офис Компании

Адрес: Ir. E.L.C. Schiffstraat 370, 7547 RD, Enschede, The Netherlands
Веб-сайт: www.amtel-vredestein.ru

Ежегодное общее собрание

Ежегодное общее собрание „Амтел-Фредештайн“ N.V состоится в понедельник, 26 июня, в 14:00 в отеле Гранд Софител Демер, Амстердам (Hotel the Grand Sofitel Demeure, Oudezijds Voorburgwal 197, 1012 EX Amsterdam). Официальное уведомление вместе с удостоверением о передаче доверенности на право голосования и форме доверенности для представителя будет до созыва собрания направлено по почте всем зарегистрированным акционерам, имеющим право голоса.

Регистрационный агент и депозитарий

Корреспонденцию, касающуюся акций „Амтел-Фредештайн Н.В.“ или изменения адреса, направлять по адресу:

Адрес: Herengracht 469, 1017 BS, Amsterdam, The Netherlands
Веб-сайт: www.amtel-vredestein.ru

Владельцам ГДР (глобальных депозитарных расписок) следует обращаться в Bank of New York:

Адрес: 101 Barclay Street, 22nd Floor — New York, NY, 10286
Общий факс: +1 212 571 3050
Веб-сайт: www.bankofny.com

Независимые аудиторы

KPMG Accountants N.V.:

Адрес: Burgemeester Rijnderslaan 10-20, 1185 MC, Amsterdam
Факс: +31 20 656 7510
Веб-сайт: www.kpmg.nl

Союз инноваций и дизайна

Компания выпускает единственные в мире дизайнерские шины класса ultra high performance (UHP). В честь шестидесятилетия Vredestein Banden запущены в производство премиальные шины Ultrac Sessanta („шестьдесят“ по-итальянски) класса UHP, рассчитанные на скорости до 300 км/ч. Их уникальный, ассиметричный, ненаправленный рисунок протектора разработан в сотрудничестве с Giugiaro Design, знаменитым итальянским бюро автомобильного и промышленного дизайна. Подробнее о шинах Ultrac Sessanta — на стр. 21.



