



AMTELVREDESTEIN

ОБЪЯВЛЕНИЕ ДЛЯ ФОНДОВОЙ БИРЖИ

16 мая 2007 года

Результаты «АМТЕЛ-ФРЕДЕШТАЙН» за 2006 г. превзошли прогнозы: Выручка выросла на 23%, составив 823 млн. долларов США

ЕБИТДА выросла до 110 млн. долларов США;

Выручка в 4 кв. 2006 г. и 1 кв. 2007 г. выросла на 30% по сравнению с прошлыми годами

Предварительные основные показатели консолидированной отчетности за 12 месяцев и 4 квартал 2006 г. (неаудированной)

- Выручка увеличилась на 23%, составив 823 миллиона долларов США.
- Выручка от реализации шин для легковых автомобилей выросла на 47,5% и составила 509 миллионов долларов США.
- Рентабельность по валовой прибыли увеличилась с 21% в 2005 г. до 22,8% в 2006 г.
- Операционная прибыль более чем удвоилась, достигнув 36 миллионов долларов США.
- Чистые убытки существенно уменьшились до 7 миллионов долларов США в 2006 г. по сравнению с 81 миллионом долларов США в 2005 г.
- Показатель ЕБИТДА увеличился до 110 миллионов долларов США (скорректированный показатель ЕБИТДА составил 95 миллионов долларов США по сравнению с 91 миллионом долларов США в 2005 г.).
- Продажи брендовых шин для легковых автомобилей увеличились на 23% и составили 13 миллионов штук по сравнению с 10,6 миллионами штук в 2005 г.
- Выручка в 4 квартале 2006 года увеличилась на 30%, с 212 миллионов долларов США за аналогичный период в 2005 г. до 275 миллионов долларов США.

Предварительные основные показатели консолидированной отчетности за 1 квартал 2007 г. (неаудированной)

- Выручка увеличилась на 30%, со 163 миллионов долларов США в 1 квартале 2006 г. до 212 миллионов долларов США.
- Выручка от реализации шин для легковых автомобилей выросла на 35,2% и составила 128,7 миллионов долларов США по сравнению с аналогичным периодом в 2006 г.
- Рентабельность по валовой прибыли увеличилась до 25,2%, с 22,1% в 1 квартале 2006 г.
- Операционная прибыль достигла 10 миллионов долларов США с 1,3 миллионов долларов США в 1 квартале 2006 г.
- Продажи шин для легковых автомобилей увеличились на 18,5% до 3,2 миллионов штук (по сравнению с 2,7 миллиона штук в 1 квартале 2006 г.).

Эншеде, Нидерланды – Группа «Амтел-Фредештайн», N.V. (LSE: AMV), ведущий европейский производитель шин и крупнейший российский производитель шин для легковых автомобилей, объявляет о неаудированных финансовых результатах за 12-месячный период, окончившийся 31 декабря 2006 г. Полный аудированный годовой отчет будет опубликован 31 мая 2007 г. Компания также публикует предварительные неаудированные финансовые результаты за первый квартал, окончившийся 31 марта 2007 г.

Выручка «Амтел-Фредештайн» достигла 823 миллионов долларов США, превысив прогнозы на 2006 г., объявленные в ноябре прошлого года (800 миллионов долларов США). Показатель EBITDA составил 110 миллионов долларов США (прогнозировалось 100 миллионов долларов США). Компания также отмечает высокие показатели валовой прибыли, существенный вклад и прогресс в развитии «AV-TO», своего розничного подразделения. Компания также сообщила об отличных предварительных результатах в 1 и 4 кварталах, несмотря на мягкую зиму в Европе и России.

«Несколько лет назад мы начали воплощать в жизнь нашу программу модернизации производства и экспансии, а также сформулировали нашу цель: трансформировать компанию в ведущего европейского производителя премиальных шин для легковых автомобилей. Результаты, достигнутые в 2006 году, а также исключительно позитивная динамика финансовых показателей за последние два квартала, свидетельствуют о том, что мы на правильном пути. В результате осуществленных инвестиций мы создали прочную платформу для устойчивого роста компании, которая обеспечит её процветание в последующие годы», – говорит Генеральный директор Алексей Гурин.

Компания обращает внимание на возможность некоторых неденежных корректировок результатов 2006 г., которые могут возникнуть в результате завершения аудита, затянувшегося из-за крупных сделок в прошлом году: покупка Московского шинного завода, продажа завода химволокна «Амтел-Кузбасс» в г. Кемерово (Россия) и приобретения розничных шинных центров на территории России.

«Амтел-Фредештайн» прогнозирует позитивное развитие бизнеса в 2007 г. и планирует значительное увеличение продаж, преимущественно в ключевом сегменте – производство шин для легковых автомобилей. Ожидается, что на основании текущей динамики продаж и плана выпуска продукции выручка составит 1–1,1 миллиарда долларов США в 2007 г. Компания планирует рост рентабельности по валовой прибыли сопоставимый с показателями за предыдущие годы. Показатель EBITDA может находиться в диапазоне от 120 миллионов до 130 миллионов долларов США. В 2007 г. компания рассчитывает достигнуть рентабельности по чистой прибыли.

В 2007 г. компания планирует продать более 16 миллионов шин, включая 14,5 миллиона шин для легковых автомобилей. Ожидается, что в 2007 г. продажи шин для комплектации сборочных производств («оригинальные комплектующие»), включая крупнейших российских и наиболее активных международных автопроизводителей, возрастут приблизительно на 9%. В 2007-2008 гг. доля оригинальных комплектующих в общем объеме продаж может вырасти до 25%.

Планируется, что в 2007 г. «AV-TO», розничное подразделение компании, достигнет уровня безубыточности.

Финансовые результаты (неаудированные) за 12 месяцев 2006 г. и за 1 квартал 2007 г., а также дополнительная информация относительно финансовых показателей за 2006 г. размещены на сайте компании: www.amtel-vredestein.com

Телеконференция для аналитиков и инвесторов состоится в четверг, 17 мая 2007 г. в 17 часов по московскому времени. В ходе конференции Генеральный директор Алексей Гурин ответит на вопросы, касающиеся данных финансовых результатов.

Для участия в телеконференции необходимо:

1. Набрать номер доступа страны звонящего:

НИДЕРЛАНДЫ 0800 265 8619

РОССИЯ 810 800 271 83011

ВЕЛИКОБРИТАНИЯ 0800 358 2705

США 1866 793 4279

(список номеров доступа для других стран находится на сайте компании)

2. Набрать ПИН-код 978656, затем #.

3. Назвать свое имя оператору.

Чтобы прослушать запись телеконференции, необходимо набрать:
+44 (0)20 8609 0289 или 0800 358 2189 Код конференции: 173208#

Для получения дополнительной информации, пожалуйста, свяжитесь с:

Амтел-Фредештайн, N.V.

Джон Роуз

Глава департамента по связям с инвесторами и общественностью

+7-495-674-8171

rose@amtelyre.com

Роуз креативные стратегии, Москва

Галина Савина

+7-495-783-7303

amtel@rose.ru

«Амтел-Фредештайн», N.V. – ведущий европейский производитель шин и крупнейший российский производитель шин для легковых автомобилей. Компания реализует шины для легковых автомобилей под брендами VREDESTEIN, AMTEL, MALOYA и TAGANCA, выпускаемые на заводах в гг. Эншеде (Enschede), Нидерланды; Воронеже, Кирове и Москве, Россия. «AV-ТО», розничное подразделение компании, крупнейший ритейлер и лидирующий дистрибьютор на российском рынке шин и автозапчастей.

ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ. Предварительные показатели в этом пресс-релизе и размещенные на сайте «Амтел-Фредештайн» являются неаудированными и основаны на МСФО. Этот отчет содержит ряд данных не по GAAP, такие показатели как EBITDA и скорректированная EBITDA. Эти показатели не по GAAP не должны рассматриваться вместо показателей «Амтел-Фредештайн» по GAAP. Показатели «Амтел-Фредештайн» не по GAAP не следует сравнивать с показателями не по GAAP других компаний. Вся информация о доле рынка в этом отчете основана на оценках менеджмента внешней доступной информации, если не указано иное. Некоторые цифры могут измениться.

«Амтел-Фредештайн» использует показатель EBITDA как элемент своей методологии. Показатель EBITDA используется многими аналитиками для прогнозов (денежных потоков), а также финансовыми и рейтинговыми агентствами в качестве ключевого индикатора потенциальных возможностей заимствований. «Амтел-Фредештайн» считает, что это наиболее приемлемый способ информирования финансовых рынков об определенных аспектах будущего финансового развития компании. «Амтел-Фредештайн» не рассматривает EBITDA в качестве критерия оценки эффективности. При этом, всегда предоставляется сверка показателя EBITDA и ближайшего показателя по GAAP (операционный результат).

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

-КОНЕЦ-

ДОХОДЫ И ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

В 2006 г. выручка увеличилась на 23%, составив 823 миллиона долларов США (671 миллион долларов США в 2005 г.). Операционная прибыль более чем удвоилась, достигнув 36 миллионов долларов США (2005: 16 миллионов долларов США). Рентабельность по валовой прибыли увеличилась с 21% до 22,8%. Показатель EBITDA достиг 110 миллионов долларов США, скорректированный показатель EBITDA увеличился до 95 миллионов долларов США по сравнению с 91 миллион долларов США в 2005 г. Чистые убытки за год составили 7 миллионов долларов США по сравнению с чистыми убытками в 81 миллион долларов США в 2005 г.



Чистая выручка от основного бизнеса компании, производства шин для легковых автомобилей, выросла на 47,5% и составила 509 миллионов долларов США (345 миллионов долларов США в 2005 г.) Выручка «AV-TO» выросла с 9 миллионов долларов США до 112 миллионов долларов США согласно отдельной финансовой отчетности.



Одно из основных событий 2006 г. – приобретение шинных центров с целью превращения «Амтел-Фредештайн» в лидирующего ритейлера шин в России, обладающего крупнейшей сетью торгово-сервисных центров. В августе компания приобрела Московский шинный завод, на котором сразу же началось производство шин «Амтел» для удовлетворения растущего спроса в России. В октябре компания также приобрела ведущего дистрибьютора автозапчастей «ПигМа» и одного из его основных дистрибьюторов шин — компанию «Мегашина», интегрировав их в «AV-TO» и создав крупнейшего ритейлера и лидирующего дистрибьютера на российском рынке шин и автозапчастей. В декабре, как и планировалось, компания продала свой последний непрофильный актив – завод химволокна «Амтел-Кузбасс» в г. Кемерово.

В 2007 г. «Амтел-Фредештайн» планирует завершить инвестиционную программу приобретений и модернизаций окончанием строительства и запуска нового завода на базе шинного комплекса «Амтел-Черноземье» в Воронеже (Воронеж II). Результатом этой многолетней программы являются новое расширенное производство и система дистрибуции, которая обеспечит устойчивый рост как в 2007 г., так и в последующие годы.

Первый полный год с Vredestein Banden, Улучшенный Ассортимент и Подразделение «AV-TO» Способствуют Значительному Росту Выручки в 2006 г.

Выручка «Амтел-Фредештайн» увеличилась на 23%, составив 823 миллиона долларов США в 2006 г. по сравнению с 671 миллионом долларов США в 2005 г. Этот доход представляет собой среднегодовой темп роста прибыли за ряд лет (CAGR) в размере 22,3% за период с 2003 по 2006 гг.

Рост годовой выручки был частично компенсирован за счет продажи в 2005 г. принадлежащих компании Красноярского шинного комплекса и завода техуглерода в Волгограде, на которые приходилось 66 миллионов долларов США выручки в предыдущий период. Общая выручка от реализации шин выросла на 28% с 565 миллионов долларов США до 724 миллионов долларов США.

Нешинная выручка, преимущественно в результате продажи завода техволокна «Амтел-Кузбасс» в г. Кемерово, составила 53 миллиона долларов США в 2006 г., снизившись с 97 миллионов долларов США в 2005 г., как и ожидалось, в результате продажи «Амтел-Карбон», ранее принадлежащего компании завода техуглерода.

Vredestein Обеспечивает 41% Выручки

Рост выручки объясняется в основном увеличением дохода в результате консолидации годовых результатов Vredestein Banden, голландского производителя шин, приобретенного компанией в апреле 2005 г. Vredestein Banden обеспечил 336 миллионов долларов США, или 41% общей выручки в 2006 г., что на 58,5% больше чем в прошлом году (212 миллионов долларов США, 32% общей выручки). Продажи в России составили 487 миллионов долларов США в 2006 г. по сравнению с 459 миллионами в 2005 г., или 59% от общего объема продаж (по сравнению с 68% в 2005 г.).

Продажи



Ассортимент Продолжает Улучшаться

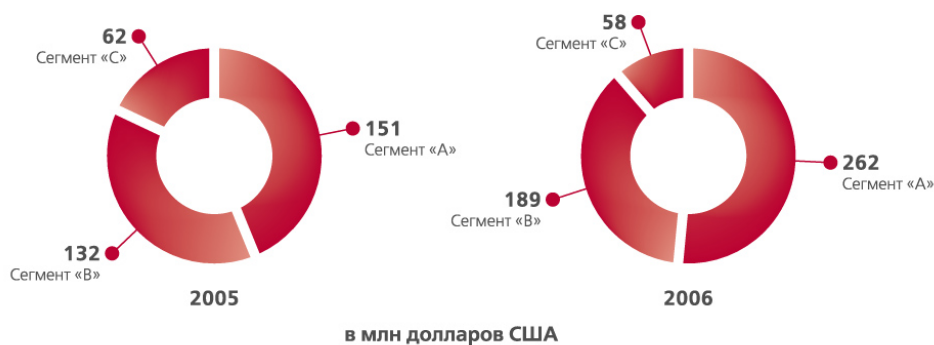
Рост также связан с улучшением продуктового ряда компании, который продолжает изменяться в сторону увеличения сегмента премиальных, дорогостоящих шин больших размеров. На этот рост значительно повлияли интеграция компании Vredestein Banden и запуск бренда Vredestein в России, а также изменение спроса российских потребителей на шины более высокого качества и большей размерности.

Выручка от Реализации Шин для Легковых Автомобилей Выросла на 47,5%

Общая выручка от реализации шин для легковых автомобилей выросла на 47,5% по сравнению с прошлым годом и составила 509 миллионов долларов США по сравнению с 345 миллионами долларов США в 2005 г. и в настоящее время составляет 62% общей выручки по сравнению с 61% в 2005 г. и 43% в 2004 г.

В количественном выражении компанией «Амтел-Фредештайн» в 2006 г. было продано 13 миллионов шин для легковых автомобилей по сравнению с 10,6 миллиона в 2005 г., что на 22,6% больше, по сравнению с предыдущим периодом.

Продажи шин для легковых автомобилей по сегментам



Продажи Премиальных Шин сегмента «А» для Легковых Автомобилей Выросли на 73,5%

Продажи премиальных шин сегмента «А» для легковых автомобилей выросли на 73,5% со 151 миллиона долларов США до 262 миллионов долларов США (4,68 миллиона штук по сравнению с 2,96 миллиона штук в 2005 г.) – в основном в результате консолидации годовых результатов компании Vredestein Banden и дополнения продуктового ряда бренда Vredestein. На долю премиальных шин сегмента «А» теперь приходится 51% общей выручки от реализации шин для легковых автомобилей и 32% общей выручки по сравнению с 44% продаж шин для легковых автомобилей и 23% общей выручки в 2006 г.

По оценкам компании, рыночная доля «Амтел-Фредештайн» в сегменте премиальных шин для легковых автомобилей составляет 2,1% в Европе и 0,7% в России.

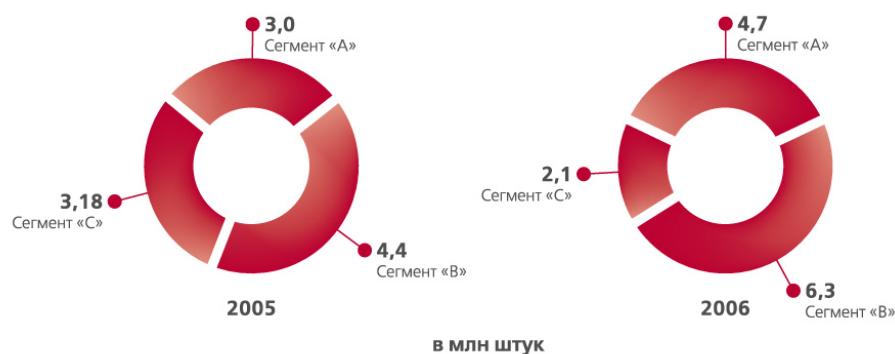
Продажи Шин Среднего Ценового Сегмента «В» для Легковых Автомобилей Выросли на 43,2%

Продажи шин среднего ценового сегмента «В» для легковых автомобилей выросли на 43,2%, со 132 миллионов долларов США в 2005 г. до 189 миллионов долларов США в 2006 г. (6,26 миллиона штук в 2006 г. по сравнению с 4,44 миллиона штук в 2005 г.). Цены на шины в этом сегменте выросли в России в среднем на 7% в результате улучшения позиционирования на рынке и изменений в структуре продаж. По оценкам компании, рыночная доля «Амтел-Фредештайн» в сегменте шин класса «В» для легковых автомобилей увеличилась в России с 19% в 2004 г. и 24% в 2005 г. до 39,2% в 2006 г.

Доля Шин Нижнего Ценового Сегмента Класса «С» Для Легковых Автомобилей Продолжает Снижаться

Как планировалось, продажи в нижнем ценовом сегменте шин класса «С» (в основном небрендовых) для легковых автомобилей снизились на 7% – с 62 миллионов долларов США в 2005 г. до 58 миллионов долларов США (2,05 миллиона штук в 2006 г. по сравнению с 3,18 миллиона штук в 2005 г.). Компания будет продолжать свою стратегию сокращения продаж и, в конечном счете, свертывания производства в этом сегменте по мере изменения контрактов с российскими автопроизводителями и компенсации продаж за счет расширения сегмента более качественных и высокоприбыльных шин для легковых автомобилей. Одним из элементов этой стратегии конверсии в 2007 г. является запуск брендовых шин сегмента «С» под широко известной торговой маркой «*Tagansa*», приобретенной компанией в результате покупки Московского шинного завода.

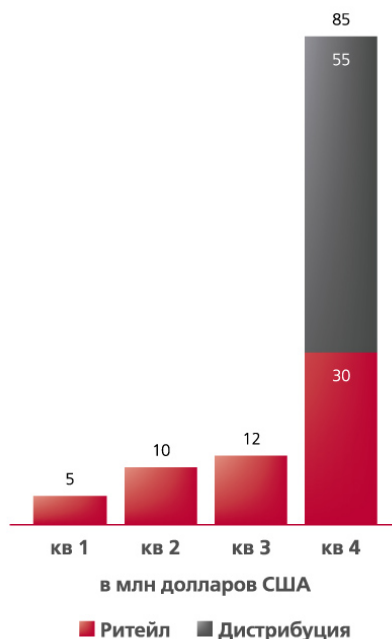
Продажи шин для легковых автомобилей по сегментам



«AV-TO» Впервые Вносит Значительный Вклад в Продажи в 2006 г.

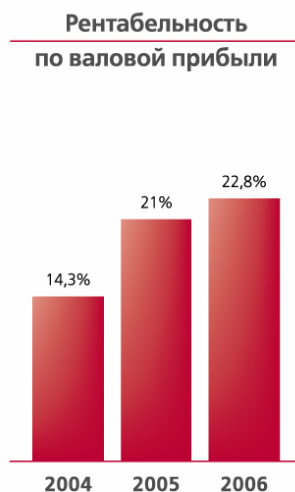
Рост выручки также произошел благодаря дочерней компании «AV-TO», которая обеспечила 112 миллионов долларов США выручки по сравнению с 9 миллионами долларов США в 2005 г. Это составляет 13,6% общей выручки компании, или 23% продаж в России согласно отдельной финансовой отчетности. Выручка «AV-TO» была особенно высокой в 4 квартале 2006 г., когда компания интегрировала в свою структуру дистрибьюторский бизнес компаний «ПигМа» и «Мегашина». Однако розничные продажи подразделения также значительно выросли – до 57 миллионов долларов США по сравнению с 9 миллионами долларов США в 2005 г. Розничные продажи достигли 30 миллионов долларов США в 4 квартале и выросли в 2,5 раза по сравнению с предыдущим кварталом.

Продажи «AV-TO» 2006



Увеличение Валовой Прибыли

Рентабельность по валовой прибыли увеличилась с 21% до 22,8% в 2006 г., продемонстрировав рост валовой прибыли на 33% – до 188 миллионов долларов США, по сравнению со 141 миллионом долларов США в 2005 г. Эти позитивные сдвиги произошли преимущественно благодаря полной консолидации результатов компании Vredestein Banden и дальнейшему изменению структуры продаж в сторону расширения сегмента более дорогих и высокоприбыльных шин.



Росту валовой прибыли частично противостояли следующие факторы:

- Рост затрат, в основном цен на сырье, включая натуральный и синтетический каучук, технический углерод и химические продукты – в целом на 11% в 2006 г.
- Рост влияния операций «AV-TO», имеющих более высокую рентабельность по валовой прибыли по рознице, но более низкую валовую прибыль бизнеса в сфере дистрибуции.
- Увеличение затрат на оплату труда на 20% в 2006 г.
- Рост амортизационных отчислений вследствие увеличения количества имущества, заводов и оборудования.

Производственные Доходы/Расходы

Превышение стоимости чистых активов Московского шинного завода на дату приобретения над стоимостью инвестиций составило 23 миллиона долларов США, которые были признаны как доход в нашей финансовой отчетности. Убыток от продажи завода химволокна в г. Кемерово составил 4 миллиона долларов США.

Расходы на дистрибуцию, которые включают торговые издержки, увеличились на 66% до 83 миллионов долларов США (10% выручки) в 2006 г. по сравнению с 50 миллионами долларов США в 2005 г. (7,4% выручки), что, в основном явилось результатом роста расходов подразделения компании «AV-TO» на приобретения, а также полной консолидации годовых результатов компании Vredestein Banden.

В 2006 г. расходы на рекламу составили 20 миллионов долларов США (12 миллионов долларов США в 2005 г.), или 2,4%, выручки и возросли на 67% по сравнению с предыдущим периодом.

В 2006 г. административные расходы увеличились на 28% – до 64 миллионов долларов США (7,8% выручки) по сравнению с 50 миллионами долларов США (7,4%) в 2005 г. В основном этот рост произошел в результате увеличения накладных расходов из-за полной консолидации годовых результатов компании Vredestein Banden, а также приобретения «AV-ТО» компаний «ПигМа», «Мегашина» и розничных торговых точек.

ПРИМЕЧАНИЕ: Полный обзор расходов и затрат будет включен в аудированный Годовой Отчет за 2006 г., который будет опубликован к 31 мая 2007 г.

Операционная Прибыль Выросла на 125%

Консолидированная операционная прибыль выросла на 125%, составив 36 миллионов долларов США (4,4% выручки) по сравнению с 16 миллионами долларов США (2,4% выручки) в 2005 г.. На увеличение операционной прибыли повлияло признание негативного гудвилла, связанного с приобретением Московского шинного завода.

На рост операционной прибыли значительно повлияли убытки «AV-ТО», подразделения компании, которое принесло операционный убыток в 10 миллионов долларов США согласно отдельной финансовой отчетности. Убытки розничного подразделения стали в основном результатом того, что компания «AV-ТО» в течение года находилась на различных стадиях консолидации и оптимизация бизнеса не была реализована.

Операционная прибыль



Итоговые Результаты Улучшились

В 2006 г. финансовые показатели улучшились: чистые убытки сократились до 7 миллионов долларов США по сравнению с чистыми убытками в 81 миллион долларов США в 2005 г.

Как и ожидалось, расходы на выплату процентов по займам для финансирования инвестиционной программы компании, а также убыток подразделения компании «AV-ТО» в размере 10 миллионов долларов США повлияли на снижение чистой прибыли.

Чистый Долг Значительно Возрастает по Мере Завершения Инвестиционной Программы Компании

В 2006 г. чистый долг (рассчитанный из суммы всех кредитов и заимствований, включая лизинг, за вычетом остатков денежных средств и прочих денежных эквивалентов) вырос на 62,6% до 678 миллионов долларов США с 417 миллионов долларов США в предыдущий период, в основном вследствие значительных капиталовложений, произведенных в течение года. В результате снижения курса доллара США по отношению к рублю и евро, чистый долг компании увеличился на 50 млн. долларов США (12%).

ПРОГНОЗ НА 2007 г.

“Amtel-Vredestein” имеет позитивные прогнозы на 2007 г. и ожидает увеличение продаж, в основном в своем ключевом сегменте бизнеса – производство шин для легковых автомобилей. Компания также планирует получить значительный доход благодаря росту рентабельности в результате инвестиций, направленных на улучшение и расширение производства и системы дистрибуции в России.

Ожидается, что в 2007 г., на основе текущей динамики продаж и запланированного выпуска продукции, выручка составит 1–1,1 миллиарда долларов США. Руководство также планирует рост рентабельности по валовой прибыли, как и в предыдущие годы в результате продолжения стратегии переориентирования на высококачественные и более дорогостоящие шины. Показатель EBITDA может превысить 120 миллионов долларов США и достичь 130 миллионов долларов США.

Ожидается, что расходы снизятся, в процентном отношении к выручке, по мере сокращения своих накладных расходов путем консолидации и дальнейшего сокращения затрат. Компания ожидает достичь рентабельности в 2007 г.

Компания планирует продать более 16 миллионов шин в 2007 г., включая 14,5 миллиона шин для легковых автомобилей. Ожидается, что в 2007 г. продажи шин в России превысят 11,4 миллиона штук, включая 9,5 миллиона шин для легковых автомобилей, из которых 1,2 миллиона шин планируется экспортировать в Европу и страны СНГ.

Ожидается продолжение роста стоимости сырья, однако не такое резкое, как в предыдущие годы. Согласно прогнозам, в 2007 г. рост стоимости общей корзины сырьевых материалов не превысит 11%. В то же время ожидается, что продолжение оптимизации продуктового ряда приведет к сокращению стоимости сырья в процентном отношении к стоимости проданных товаров.

Компания объявила о получении новых контрактов с производителями «оригинальных комплектующих», включая крупнейших российских и наиболее активных международных автопроизводителей. Ожидается, что в 2007 г. продажи шин для комплектации сборочных производств возрастут на 9%, а доля оригинальных комплектующих в общем объеме продаж в 2007-2008 гг. может вырасти до 25%.

Согласно прогнозам, в 2007 г. «AV-TO» сделает более значительный вклад в общий объем продаж по мере консолидации полных годовых результатов компаний «ПигМа», «Мегашина» и других розничных точек, приобретенных в 2006 г. Компания «AV-TO» должна достичь уровня безубыточности в 2007 г.

Amtel-Vredestein N.V.	31 December 2006	31 December 2005	31 March 2007	31 March 2006
Consolidated Balance sheet for the period ended	USD million	USD million	USD million	USD million
ASSETS				
<i>Non-current assets</i>				
Property, plant and equipment	545	407	571	415
Intangible assets	342	236	348	243
Long-term financial assets	1	6	-	7
Long-term receivables and other assets	26	12	34	14
Deferred tax assets	9	8	9	6
	<u>923</u>	<u>669</u>	<u>962</u>	<u>685</u>
<i>Current assets</i>				
Short-term financial assets	1	17	1	18
Inventories	197	110	220	117
Trade and other receivables	266	217	292	238
Cash and cash equivalents	28	54	21	44
	<u>492</u>	<u>398</u>	<u>534</u>	<u>417</u>
Total assets	<u>1 415</u>	<u>1 067</u>	<u>1 496</u>	<u>1 102</u>
EQUITY AND LIABILITIES				
<i>Equity attributable to the equity holders of the Parent</i>				
	<u>399</u>	<u>371</u>	<u>398</u>	<u>363</u>
<i>Minority interest</i>	<u>8</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>7</u>
Total equity	<u>407</u>	<u>378</u>	<u>406</u>	<u>370</u>
<i>Non-current liabilities</i>				
Long-term payables and accruals	34	35	35	37
Deferred tax liability	60	48	60	55
Long-term loans and borrowings	239	379	316	329
Long-term lease liability	21	24	18	23
	<u>354</u>	<u>486</u>	<u>429</u>	<u>444</u>
<i>Current liabilities</i>				
Bank overdraft	26	12	41	18
Trade and other payables	208	135	229	131
Short-term loans and borrowings	414	51	386	134
Short-term lease liability	6	5	5	5
	<u>654</u>	<u>203</u>	<u>661</u>	<u>288</u>
Total equity, minority interest and liabilities	<u>1 415</u>	<u>1 067</u>	<u>1 496</u>	<u>1 102</u>

Amtel-Vredestein N.V.

Consolidated statements of income for the period ended

	31 December 2006		31 December 2005		31 March 2007		31 March 2006	
	USD mln		USD mln		USD mln		USD mln	
Revenues	823		671		213		163	
Cost of sales	(588)		(486)		(147)		(117)	
	235		185		66		46	
Cost of sales: Depreciation	(47)		(44)		(12)		(10)	
	188	22,8%	141	21,0%	54	25,4%	36	22,1%
Operating income/negative goodwill	23		10		-		-	
Distribution expenses	(84)		(50)		(26)		(19)	
Administrative expenses	(61)		(50)		(14)		(15)	
Taxes (other than profit tax)	(6)		(4)		(1)		(1)	
Operating expenses	(17)		(9)		(3)		(1)	
Impairment losses	(4)		(16)		-		-	
Share options expenses	(3)		(6)		-		-	
Profit from operations	36		16		10		-	
Restructuring expenses	(3)		(6)		-		-	
Net financing expenses	(48)		(48)		(15)		(8)	
Finance costs: Forex gains/losses	15		5		2		-	
Loss from associate	-		(2)		-		-	
	-		(35)		(3)		(8)	
Income taxes benefit/expenses	(9)		9		(2)		(2)	
Loss/profit after tax but before profit on discontinued operations	(9)		(26)		(5)		(10)	
Profit/(loss) on sale of discontinued operations	2		(55)		-		-	
Net loss/profit for the year	(7)		(81)		(5)		(10)	
Minority interest	-		-		-		-	
Net loss attributable to equity holder of the Parent	(7)		(81)		(5)		(10)	
Net loss	(7)		(81)		(5)		(10)	
Income tax	9		(9)		2		2	
Taxes (other than profit tax)	6		4		1		1	
Finance costs: Interest expense/income	46		48		15		8	
Depreciation/amortisation	56		46		13		11	
EBITDA	110		8		26		12	
<i>Add.:</i>								
Excess of the acquirer's share in the fair value of net identifiable assets of an acquiree	(23)		-		-		-	
Loss on sales of discontinued operations	(2)		55		-		-	
Additions to impairment loss	4		16		-		-	
Restructuring expenses	3		6		-		-	
Share options expenses	3		6		-		-	
Adjusted EBITDA	95		91		26		12	

Amtel-Vredestein N.V.
Consolidated statement of income

	2006	4q 2006	3q 2006	2q 2006	1q 2006
	USD million	USD million	USD million	USD million	USD million
Revenues	823	275	198	187	163
Cost of sales, excluding depreciation	(588)	(199)	(144)	(128)	(117)
<i>Gross profit before depreciation</i>	<u>235</u>	<u>76</u>	<u>54</u>	<u>59</u>	<u>46</u>
Cost of sales: Depreciation	(47)	(12)	(13)	(12)	(10)
<i>Gross profit</i>	<u>188</u>	<u>64</u>	<u>41</u>	<u>47</u>	<u>36</u>
Operating income	23	23	-	-	-
Operating expenses: Result on disposal of fixed assets			1	(1)	-
Operating expenses: Other	(17)	(11)	1	(6)	(1)
Distribution expenses	(84)	(27)	(18)	(20)	(19)
Administrative expenses	(61)	(15)	(18)	(13)	(15)
Taxes (other than profit tax)	(6)	(3)	(1)	(1)	(1)
Impairment losses	(4)	(4)	-	-	-
Income from associates	-	-	-	-	-
<i>Profit/loss from operations</i>	<u>39</u>	<u>27</u>	<u>6</u>	<u>6</u>	<u>-</u>
Share options expenses	(3)	(3)	-	-	-
Operating expenses: Restructuring expenses-other	(2)	(1)	-	(1)	-
Operating expenses: Restructuring expenses-salary	(2)	(1)	-	(1)	-
Finance costs: Forex gains/losses	15	4	3	8	-
Finance costs: Interest expense	(51)	(12)	(13)	(15)	(11)
Net finance expenses: Other	3	-	(1)	1	3
		-			
Income taxes	(9)	(2)	(2)	(3)	(2)
<i>Net loss/profit for the period</i>	<u>(9)</u>	<u>12</u>	<u>(7)</u>	<u>(5)</u>	<u>(10)</u>
Profit on sale of discontinued operations	2	-	-	2	-
Net loss/profit for the year	<u>(7)</u>	<u>12</u>	<u>(7)</u>	<u>(3)</u>	<u>(10)</u>
Loss attributable to minority holders	-	-	-	-	-
Loss attributable to equity holders of the Parent	(7)	12	(7)	(3)	(10)