



## AMTELVREDESTEIN

ОБЪЯВЛЕНИЕ ДЛЯ ФОНДОВОЙ БИРЖИ

16 мая 2006

### **В 2005 г. компания «АМТЕЛ-ФРЕДЕШТАЙН» удвоила операционную прибыль\*, показав значительный рост валовой прибыли**

*Выручка от реализации шин для легковых автомобилей выросла в 2005 г. на 98% (30% согласно «pro forma» отчетности). В первом квартале 2006 г. выручка от реализации шин для легковых автомобилей выросла на 9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (согласно «pro forma» отчетности)*

#### **Основные показатели консолидированной и «pro forma» отчетности 2005 г. (неаудированной)**

- Выручка увеличилась на 40%, составив 671 миллион долларов США (16,8% и 681 миллион долларов США согласно «pro forma» отчетности)
- Выручка от реализации шин для легковых автомобилей выросла на 98% и составила 345 миллионов долларов США (30% и 388 миллионов долларов США согласно «pro forma» отчетности)
- Рентабельность по валовой прибыли увеличилась с 14,3% в 2004 г. до 21% в 2005 г. (до 23,5% согласно «pro forma» отчетности)
- Операционная прибыль (\* без учета результата от обесценения активов) удвоилась, достигнув 38 миллионов долларов США (2% и 54 миллиона долларов США согласно «pro forma» отчетности соответственно)
- Чистая прибыль до списаний существенно выросла, достигнув 5 миллионов долларов США в 2005 г. по сравнению с чистым убытком в 1 миллион долларов США в 2004 г. (16 миллионов долларов США в 2005 г. согласно «pro forma» отчетности)
- Продажи брендовых шин для легковых автомобилей более чем утроились, составив 7,4 миллиона штук по сравнению с 1,9 миллиона в 2004 г. (от 6,3 до 8,7 миллиона штук согласно «pro forma» отчетности)

#### **«pro forma» показатели первого квартала 2006 г. (неаудированные)**

- Выручка увеличилась на 3,3% по сравнению с 1 кварталом 2005 г. и составила 157,4 миллиона долларов США
- Выручка от реализации шин для легковых автомобилей выросла на 9% и составила 95,2 миллиона долларов США
- Рентабельность по валовой прибыли увеличилась с 20,3% в 1 квартале 2005 г. до 20,6% в 2006 г.
- Операционная прибыль выросла до 1,3 миллиона долларов США – на 6,7% по сравнению с 2005 г.
- Операционный денежный поток впервые стал положительным в 1 квартале 2006 г.
- Продажи шин для легковых автомобилей выросли на 21% до 2,7 миллиона штук (по сравнению с 2,3 миллиона штук в 1 квартале 2005 г.)

**Амстердам, Нидерланды.** Группа «Амтел-Фредештайн», N.V. (LSE: AMV), ведущий европейский производитель шин, учрежденная в соответствии с законодательством Нидерландов, имеющая производственные мощности в России и Нидерландах, объявляет о предварительных финансовых результатах за 2005 г. и 1 квартал 2006 г. Это первый финансовый отчет после того, как ее акции стали котируются на Лондонской фондовой бирже в ноябре 2005 г. Полный отчет о

финансовых результатах деятельности компании за 2005 г. будет опубликован 31 мая 2006 г.

В 2005 г. компания реализовала 15,1 миллиона шин (согласно «pro forma» отчетности) и продемонстрировала значительный рост продаж брендовых шин для легковых автомобилей. «Достигнутые результаты показывают, что стратегия перехода от низкорентабельной продукции к высокорентабельной и высококачественной себя оправдывает, – говорит Алексей Гурин, генеральный директор «Амтел-Фредештайн». – Интеграция с Vredestein Banden B.V. была особенно результативной и способствовала росту операционной прибыли компании, несмотря на существенное увеличение затрат на сырье».

Суммарный эффект от списаний составил 86 миллионов долларов США, что привело к убытку в размере 81 миллион долларов США (11 миллионов долларов США – согласно «pro forma» отчетности). Эти списания в основном возникли в результате продаж производственных активов в 2005 г., включая шинный комплекс «Амтел-Сибирь» в Красноярске и «Амтел-Карбон» (Волгоградский завод техуглерода). Кроме того, было отражено списание основных средств и goodwill, связанное с прекращением производства шин для велосипедов и грузовых машин в Воронеже; расходами на реструктуризацию, преимущественно связанную с сокращением штатов; а также с опционами на акции, которые были выпущены перед IPO в ноябре 2005 г. Компания предполагает, что в течение нескольких следующих лет расходы на реструктуризацию и сокращение штатов на производствах будут снижаться.

Комментируя финансовые результаты, недавно назначенный финансовый директор «Амтел-Фредештайн» Тон Толенс заявил: «Несомненно, большое влияние на наш финансовый результат оказали существенные списания 2005 г. Сегодня, когда эти списания и убытки в основном позади и план общего снижения административных расходов претворяется в жизнь, мы рассчитываем, что ничто не будет препятствовать дальнейшему росту финансовых показателей».

«AV-TO», новое подразделение Группы, являющееся крупнейшей в России розничной сетью, специализирующейся на реализации шин и сопутствующих услуг, примерно за два месяца 2005 г. получило доход с продаж в размере 9 миллионов долларов США. Результаты продаж «AV-TO» в первом квартале 2006 г. незначительны, что связано с обычным сезонным снижением выручки.

Позитивные результаты первого квартала 2006 г. были частично снижены за счет убытков завода химволокна в г. Кемерово, который показал положительные финансовые результаты в 1 квартале 2005 г. На финансовый результат повлияли сезонное снижение объема продаж (особенно в результате существенного количества нерабочих дней в России в январе), а также более значительный, чем ожидалось, рост цен на сырье. Однако эти факторы были частично компенсированы снижением административных расходов.

Во второй половине 2005 г. компания представила на российском рынке новый премиальный бренд Vredestein. Компания стала крупнейшим игроком на розничном рынке шин России, приобретя 104 торгово-сервисных центра. В середине 2007 г. планируется запустить производственный комплекс «Воронеж II»

мощностью 2,5 миллиона шин (с возможностью увеличения до 4 миллионов шин). «Мы выбрали верную бизнес-модель, и наш рост будет ускоряться по мере укрепления позиций наших брэндов, расширения розничной сети, увеличения производственных мощностей и сокращения административных расходов», – сказал А. Гурин.

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

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

«Амтел-Фредештайн», N.V. – международный производитель шин, занимающий двенадцатое место по объемам продаж на международном рынке. Компания реализует шины для легковых автомобилей под брендами Vredestein, Amtel и Maloуа, выпускаемые на заводах в гг. Энсхеде (Enschede), Нидерланды, Кирове и Воронеже, Россия.

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

*Примечания:*

*«pro forma» отчетность – в данном документе отражает результаты по текущим операциям, включающим консолидированные результаты дочерних компаний «Амтел-Фредештайн», N.V. в г.г. Кирове, Воронеже, Кемерово, Москве и Vredestein Banden B.V. в течение всего 2005 г. и 2004 г., но не включает розничные операции.*

*«Текущие операции» исключают финансовые результаты шинного комплекса «Амтел-Сибирь» и завода «Амтел-Карбон», которые были проданы компанией в конце 2005 г., а также остановленные производства шин для грузовых машин и велосипедов, а также сокращение производства сельскохозяйственных шин на Воронежском шинном заводе («Амтел-Черноземье»).*

*Операционный денежный поток – чистая прибыль плюс амортизация.*

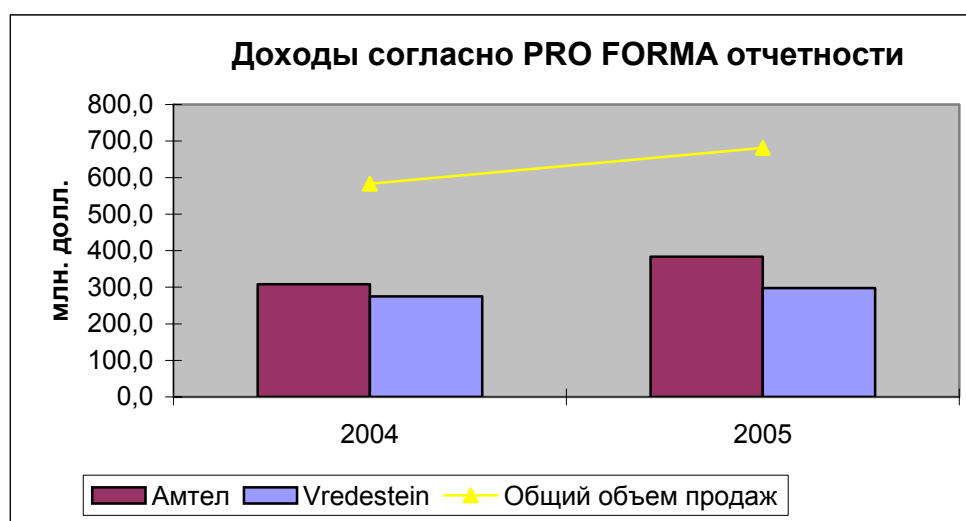
## ДОХОДЫ И ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ (неаудированные)

В соответствии со стандартами МСФО финансовые отчеты «Амтел-Фредештайн» за 2005 г. 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.

Эта «pro forma» отчетность представляет собой консолидированные данные за 2004 и 2005 гг. по нашим компаниям в Кирове, Воронеже, Москве и Vredestein Banden B.V.

### Значительный рост объема продаж вследствие изменения ассортимента продукции

Выручка «Амтел-Фредештайн» в 2005 г. увеличилась на 40%, составив 671 миллион долларов США (16,8% согласно «pro forma» отчетности) – 764 миллиона долларов США при условии включения показателей Vredestein Banden B.V. в итоги полного календарного года. Этот доход представляет собой среднегодовой темп роста прибыли за ряд лет (CAGR) в размере 22% за период с 2003 по 2005 гг.



Этот рост произошел в основном в результате увеличения на 40% выручки от реализации шин в 2005 г. (17% согласно «pro forma» отчетности). Наиболее значительного роста выручки Группа достигла в результате приобретения компании Vredestein Banden B.V. в апреле 2005 г., 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 г. составила 212 миллионов долларов США, или 37% выручки от реализации шин.

### Выручка за два года, заканчивающиеся 31 декабря 2005 г.

	Консолидированная				«pro forma»			
	2005		2004		2005		2004	
	Млн. долл. США	%	Млн. долл. США	%	Млн. долл. США	%	Млн. долл. США	%
<b>Выручка</b>	<b>671</b>		<b>481</b>		<b>681</b>		<b>583</b>	
Шины	565	84%	403	84%	609	89%	522	90%
Нешинные	97	14%	78	16%	72	11%	61	10%
Розничная сеть	9	1%	0	0%	0	0%	0	0%

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

В 2005 г. 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 г.

### Продажи шин в различных сегментах

В млн. долларов США	Категория	Сегмент	Консолидированные		"pro forma"		Консолидированные		"pro forma"	
			2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004
	<b>Выручка от реализации шин</b>		<b>565</b>	<b>403</b>	<b>610</b>	<b>522</b>	<b>84%</b>	<b>84%</b>	<b>90%</b>	<b>90%</b>
	Общая выручка от реализации шин для легковых автомобилей		345	174	388	298	51%	36%	57%	51%
	<i>Шины для легковых автомобилей</i>	«А»	151	-	205	187	23%	0%	30%	32%
	<i>Шины для легковых автомобилей</i>	«В»	132	54	137	69	20%	11%	20%	12%
	<i>Шины для легковых автомобилей</i>	«С»	62	120	46	42	9%	25%	7%	7%
	Шины для легкогрузовых автомобилей		76	76	81	86	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%
	<b>Нешинные доходы</b>		<b>97</b>	<b>78</b>	<b>71</b>	<b>61</b>	<b>14%</b>	<b>16%</b>	<b>10%</b>	<b>10%</b>
	<b>Розничная сеть</b>		<b>9</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>
	<b>ОБЩИЕ ПРОДАЖИ</b>		<b>671</b>	<b>481</b>	<b>681</b>	<b>583</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

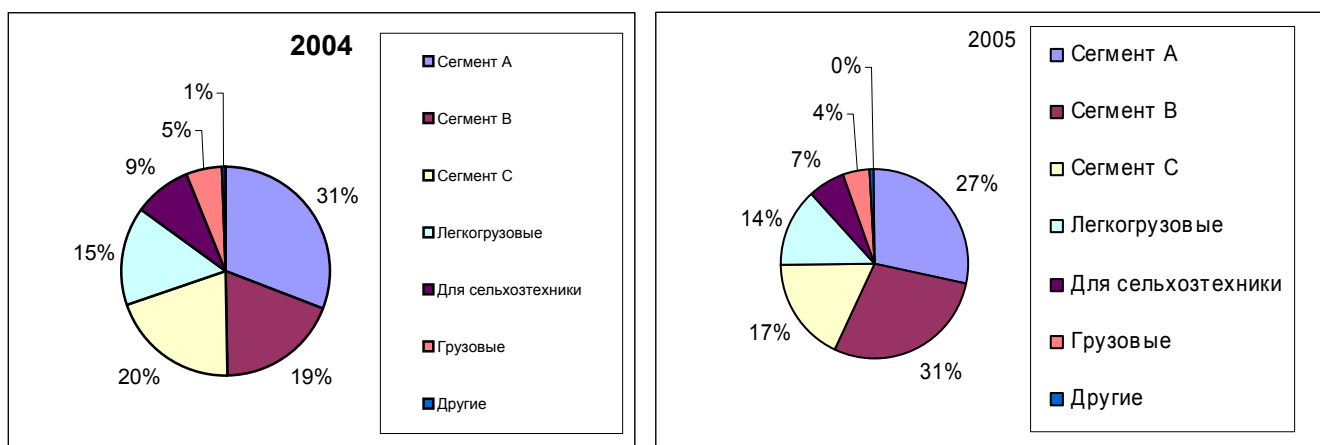
## Значительный рост выручки от реализации шин для легковых автомобилей

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 г. до 345 миллионов долларов США в 2005 г. (30% согласно «pro forma» отчетности). Большую часть выручки составили продажи шин для легковых автомобилей, впервые достигнув в 2005 г. 61% общей выручки от реализации шин по сравнению с 43% в 2004 г. (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 г. до 32,60 доллара США в 2005 г.

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

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

### Продажа шин в штуках по категории/сегменту (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**

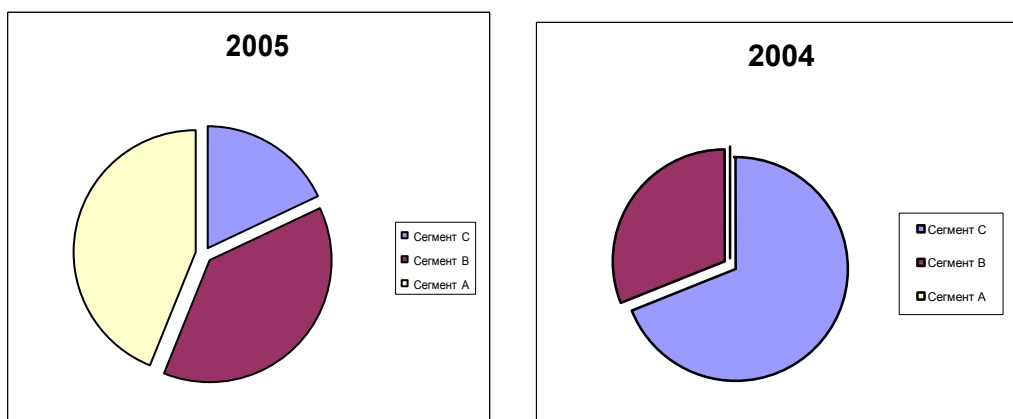
Дополнение продуктового ряда брендом Vredestein оказало серьезное влияние на доходы компании в сегменте шин класса «А». Продажа 2,96 миллиона шин

класса «А» позволила в 2005 г. 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 г. (со 187 миллионов долларов США 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 г. более чем удвоилось количество проданных шин класса «В» для легковых автомобилей, составив 144% в стоимостном выражении – с 54 миллионов долларов США в 2004 г. до 132 миллионов долларов США в 2005 г. (с 69 миллионов долларов США до 137 миллионов долларов США 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» в сегменте шин класса «В» для легковых автомобилей увеличилась в России с 19% в 2004 г. до 24% в 2005 г. Как планировалось, продажи в сегменте шин класса «С» для легковых автомобилей в стоимостном выражении снизились на 48% – со 120 миллионов долларов США 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.

#### Продажи шин для легковых автомобилей по сегментам



#### Значительное увеличение рентабельности по валовой прибыли

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

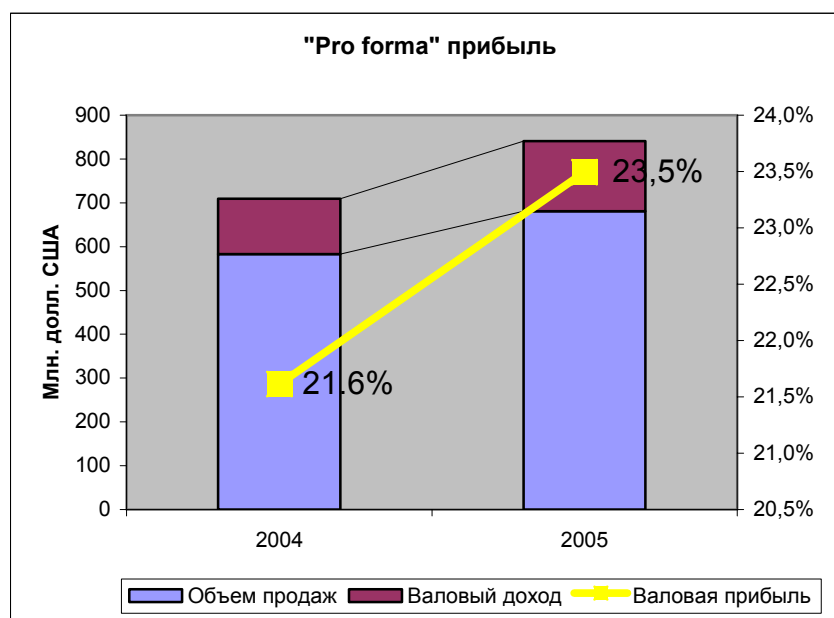
- Включение результатов (за период, начинающийся с 25 апреля 2005 г.) компании Vredestein Banden B.V., рентабельность по валовой прибыли которой в 2005 г. была выше средней

- 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 (согласно «pro forma» отчетности)



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. долл. США				В % от общего объема			
	Консолидированные		“pro forma”		Консолидированные		“pro forma”	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004
<i>Амтел</i>	20	16	18	7	40%	100%	30%	16%
<i>Vredestein</i>	30		42	36	60%	0%	70%	84%
<i>Итого: расходы на дистрибуцию</i>	50	16	60	43	100%	100%	100%	100%

### Расходы на рекламу

В 2005 г. расходы на рекламу возросли до 10 миллионов долларов США, или 1,5% 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 брэнда «Амтел».

### Административные расходы

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

#### Административные расходы

	В млн. долл. США				В % от общего			
	Консолидированные		“pro forma”		Консолидированные		“pro forma”	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004
<i>Амтел</i>	40	34	33	22	80%	100%	69%	76%
<i>Vredestein</i>	10		15	7	20%	0%	31%	24%
<i>Итого</i>	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 22% общей суммы административных расходов в указанном году.

Затраты на заработную плату увеличились из-за роста численности административного персонала, прежде всего в головном офисе компании, и

существенного увеличения среднего размера заработной платы административного персонала, предпринятого для привлечения и удержания лучших специалистов и опытных сотрудников.

### **Затраты на реструктуризацию**

В 2005 г. затраты компании на реструктуризацию были связаны с сокращением штатов на российских предприятиях на 4 114 человек. Это произошло в основном из-за прекращения производства на предприятиях Красноярска и Волгограда, а также в связи с сокращением штатов 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 г.**

	Москва	Региональные торговые дома	Воронеж	Киров	Красноярск	Кемерово	Волгоград	Vredestein	ИТОГО
Число сотрудников по состоянию на 1 января 2005 г.	281	208	5 116	4 821	3 267	2 808	758	1 055	<b>18.314</b>
Число сотрудников по состоянию на 1 июля 2005 г.	300	173	5 094	4 976	3 033	2 721	763	1 049	<b>18.109</b>
Число сотрудников по состоянию на 1 октября 2005 г.	265	2	3 465	4 757	2 334	2 738	742	1 044	<b>15.347</b>
Число сотрудников по состоянию на 31 декабря 2005 г.	286	2	2 802	4 150	0	2 628	0	1 032	<b>10.900</b>

### **Операционная прибыль выросла более чем на 100% до учета результата от обесценения активов**

Консолидированная операционная прибыль выросла в 2005 г. на 5%, составив 22 миллиона долларов США. Без учета результата от обесценения активов операционная прибыль могла бы вырасти в 2005 г. на 100%, увеличившись с 19 миллионов долларов США до 38 миллионов долларов США, или на 5,7% выручки (с 4% выручки в 2004 г.).

#### **Консолидированная операционная прибыль**

	<u>2005</u>	<u>2004</u>
<b><u>В млн. долл. США</u></b>		
Операционная прибыль	22	21
Результат обесценения активов	<u>16</u>	<u>-2</u>
	<b>38</b>	<b>19</b>

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 г.) 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**

<u>В млн. долл. США</u>	<u>2005 г.</u>	<u>2004 г.</u>
Операционная прибыль	38	54
Результат обесценения активов	<u>16</u>	<u>-1</u>
	<b>54</b>	<b>53</b>

### **Убытки от прекращения деятельности после продажи**

В 2005 г. компания зарегистрировала образовавшийся при переоценке активов убыток в размере 55,4 миллиона долларов США, ставший результатом продажи нескольких нерентабельных активов. В результате отказа от владения Красноярским шинным заводом образовался убыток в 50,8 миллиона долларов США и в связи с продажей Волгоградского завода техуглера – убыток в 4,6 миллиона долларов США.

### **Расходы на финансирование увеличились в связи с приобретениями и расширением**

Расходы на финансирование выросли с 22 миллионов долларов США 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 г. благодаря размещению 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 г.; 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.

### **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.

### **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 г. на 107% с 201 миллиона долларов США

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 г.

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

[В приложении – финансовые отчеты.]

-КОНЕЦ-

**Amtel-Vredestein N.V.**  
**PRO FORMA FINANCIAL STATEMENTS**

	million USD	
	PRO FORMA	PRO FORMA
	2005	2004
<b>PRO FORMA BALANCE SHEET</b>		
<b>AS OF 31 DECEMBER</b>		
<b>Assets</b>		
<i>Non-current assets</i>		
Property, plant and equipment	384	411
Intangible assets	199	184
Long-term financial assets	7	8
Long-term receivables and other assets	7	28
Deferred tax asset	8	4
	<u>604</u>	<u>635</u>
<i>Current assets</i>		
Short-term financial assets	1	3
Inventories	100	100
Trade and other receivable	203	141
Cash and cash equivalents	53	19
	<u>357</u>	<u>263</u>
Total assets	<u>961</u>	<u>898</u>
<b>EQUITY AND LIABILITIES</b>		
	2005	2004
<b>EQUITY</b>		
Share capital		
Share premium		
Additional paid in capital		
Foreign currency translation reserve		
Retained earnings		
Equity attributable to the shareholders of the parent company	(362)	(259)
Minority interest	(7)	(10)
	<u></u>	<u></u>
<b>LIABILITIES</b>		
<i>Non-current liabilities</i>		
Long-term payables and accruals	(35)	(15)
Long-term lease liability	(24)	(30)
Deferred tax liability	(43)	(61)
Long-term loans and borrowings	(261)	(280)
	<u>(363)</u>	<u>(386)</u>
<b>CURRENT LIABILITIES</b>		
Bank overdraft	(12)	-
Trade and other payables	(110)	(125)
Short-term loans and borrowings	(102)	(112)
Short-term lease liability	(5)	(5)
	<u>(229)</u>	<u>(242)</u>
Total equity and liabilities	<u>(961)</u>	<u>(898)</u>

**Amtel-Vredestein N.V.**  
**PRO FORMA FINANCIAL STATEMENTS**

	million USD	
	PRO FORMA	PRO FORMA
	2005	2004
<b>PRO FORMA STATEMENT OF INCOME</b>		
<b>AS OF 31 DECEMBER</b>		
Sales	681	583
Cost of sales	(476)	(414)
<i>Gross profit before depreciation and amortization</i>	<i>205</i>	<i>169</i>
Depreciation charge related to cost of sales	(45)	(43)
<i>Gross profit</i>	<i>160</i>	<i>126</i>
Gross margin,%	23,5%	21,6%
Other operating income	10	2
Distribution expenses	(60)	(43)
Administration expenses	(48)	(29)
Taxes, other than on profit	(4)	(2)
Impairment losses and reversal of impairment losses, net	(16)	1
Other operating expenses	(3)	-
Loss/profit on disposal of property, plant and equipment	(1)	(1)
Gains and losses related to acquisitions, restructuring and disposals of subsidiaries	-	-
<i>Profit from operations</i>	<i>38</i>	<i>54</i>
Share options	(6)	
Restructuring costs	(5)	-
Net finance expense	(46)	(30)
Forex exchange gain/loss	5	0
(Loss) / income from investments in joint venture	(2)	(0)
<i>Loss/profit before tax</i>	<i>(16)</i>	<i>24</i>
Income taxes	5	(4)
<i>Net loss/profit after tax</i>	<i>(11)</i>	<i>20</i>
Attributable to:		
The shareholders of the parent company	(11)	21
Minority interest	-	(1)
Net loss/profit	(11)	20

	million USD	
	2005	2004
<b>ADJUSTED EBITDA</b>		
Net loss/profit for the year attr.to equity holders of Parent	(11)	21
Depreciation	45	43
Net finance expense	46	30
Income tax benefit	(5)	4
Taxes, other than on profit	4	2
Impairment losses	16	(1)
Share options	6	-
Restucturing costs	5	-
<b>Total EBITDA</b>	<b>106</b>	<b>99</b>

**Amtel-Vredestein N.V.**  
**CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS**

	million USD	
<b>CONSOLIDATED BALANCE SHEET</b>		
<b>AS OF 31 DECEMBER</b>	2005	2004
Assets		
<i>Non-current assets</i>		
Property, plant and equipment	407	279
Intangible assets	231	87
Long-term financial assets	22	2
Long-term receivables and other assets	12	6
Deferred tax asset	8	2
	680	376
<i>Current assets</i>		
Short-term financial assets	1	3
Inventories	110	69
Trade and other receivable	216	77
Cash and cash equivalents	54	7
	381	156
Total assets	1 061	532
<b>EQUITY AND LIABILITIES</b>	2005	2004
<i>EQUITY</i>		
Share capital	1	-
Share premium	84	10
Additional paid in capital	366	212
Foreign currency translation reserve	(7)	-
Retained earnings	(74)	5
Equity attributable to the shareholders of the parent company	370	227
<i>Minority interest</i>	7	10
<b>LIABILITIES</b>		
<i>Non-current liabilities</i>		
Long-term payables and accruals	35	-
Long-term lease liability	24	30
Deferred tax liability	43	27
Long-term loans and borrowings	320	73
	422	130
<b>CURRENT LIABILITIES</b>		
Bank overdraft	12	-
Trade and other payables	135	60
Short-term loans and borrowings	110	101
Short-term lease liability	5	4
	262	165
Total equity and liabilities	1 061	532

Amtel-Vredestein N.V.  
CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

million USD

	Continuing operations	Discontinued operations	Total	Continuing operations	Discontinued operations	Total
CONSOLIDATED STATEMENT OF INCOME AS OF 31 DECEMBER	2005	2005	2005	2004	2004	2004
Sales	605	66	<b>671</b>	309	172	<b>481</b>
Cost of sales	(426)	(60)	<b>(486)</b>	(232)	(154)	<b>(386)</b>
<i>Gross profit before depreciation and amortization</i>	<i>179</i>	<i>6</i>	<i>185</i>	<i>77</i>	<i>18</i>	<i>95</i>
Depreciation charge related to cost of sales	(40)	(4)	<b>(44)</b>	(19)	(7)	<b>(26)</b>
<i>Gross profit</i>	<i>139</i>	<i>2</i>	<i>141</i>	<i>58</i>	<i>11</i>	<i>69</i>
Gross margin,%	23,0%	3,0%	<b>21,0%</b>	18,8%	6,4%	<b>14,3%</b>
Other operating income	10	-	<b>10</b>	-	6	<b>6</b>
Distribution expenses	(48)	(2)	<b>(50)</b>	(7)	(9)	<b>(16)</b>
Administration expenses	(43)	(7)	<b>(50)</b>	(22)	(12)	<b>(34)</b>
Taxes, other than on profit	(4)	-	<b>(4)</b>	(2)	(1)	<b>(3)</b>
Impairment losses and reversal of impairment losses, net	(16)	-	<b>(16)</b>	1	1	<b>2</b>
Other operating expenses	(7)	(3)	<b>(10)</b>	4	(6)	<b>(2)</b>
Loss/profit on disposal of property, plant and equipment	(2)	3	<b>1</b>		(1)	<b>(1)</b>
Gains and losses related to acquisitions, restructuring and disposals of subsidiaries						
<i>Profit from operations</i>	<i>29</i>	<i>(7)</i>	<i>22</i>	<i>32</i>	<i>(11)</i>	<i>21</i>
Share options	(6)	-	<b>(6)</b>			
Restructuring costs	(5)	(1)	<b>(6)</b>			
Net finance expense	(47)	(1)	<b>(48)</b>	(18)	(4)	<b>(22)</b>
Forex exchange gain/loss	5	-	<b>5</b>			
(Loss) / income from investments in joint venture	(2)	-	<b>(2)</b>		-	
<i>Loss/profit before tax</i>	<i>(26)</i>	<i>(9)</i>	<i>(35)</i>	<i>14</i>	<i>(15)</i>	<i>(1)</i>
Income taxes	8	1	<b>9</b>	(1)	1	<b>-</b>
<i>Net loss/profit after tax before loss on discontinued operations</i>	<i>(18)</i>	<i>(8)</i>	<i>(26)</i>	<i>13</i>	<i>(14)</i>	<i>(1)</i>
Loss on sale of discontinued operations	-	(55)	<b>(55)</b>	-		
<i>Net loss after sale of discontinued operations</i>	<i>(18)</i>	<i>(63)</i>	<i>(81)</i>	<i>13</i>	<i>(14)</i>	<i>(1)</i>
Attributable to:						
The shareholders of the parent company	(18)	(63)	<b>(81)</b>	13	(8)	<b>5</b>
Minority interest	-	-	<b>-</b>		(6)	<b>(6)</b>
Net loss	(18)	(63)	<b>(81)</b>	13	(14)	<b>(1)</b>