

АФК «СИСТЕМА»

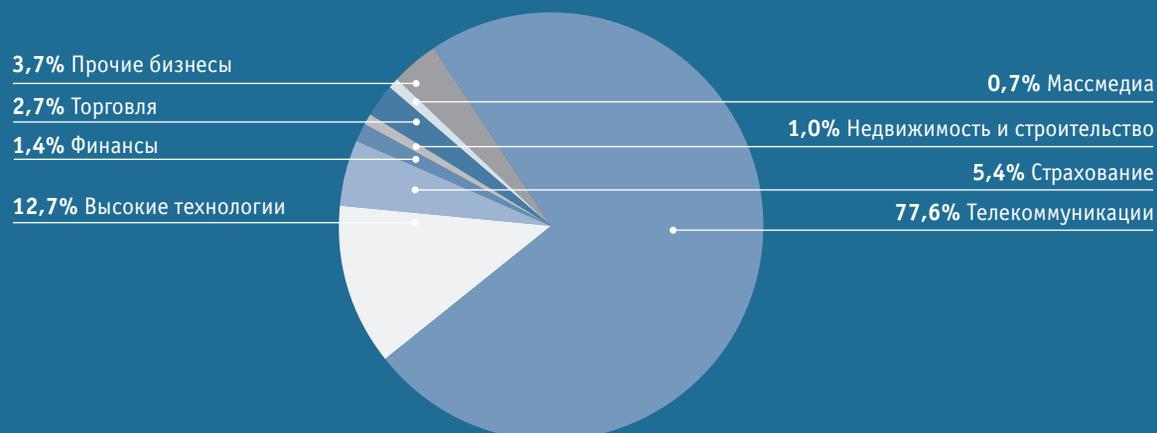
ГОДОВОЙ ОТЧЕТ 2005

Ключевые финансовые результаты деятельности АФК «Система»

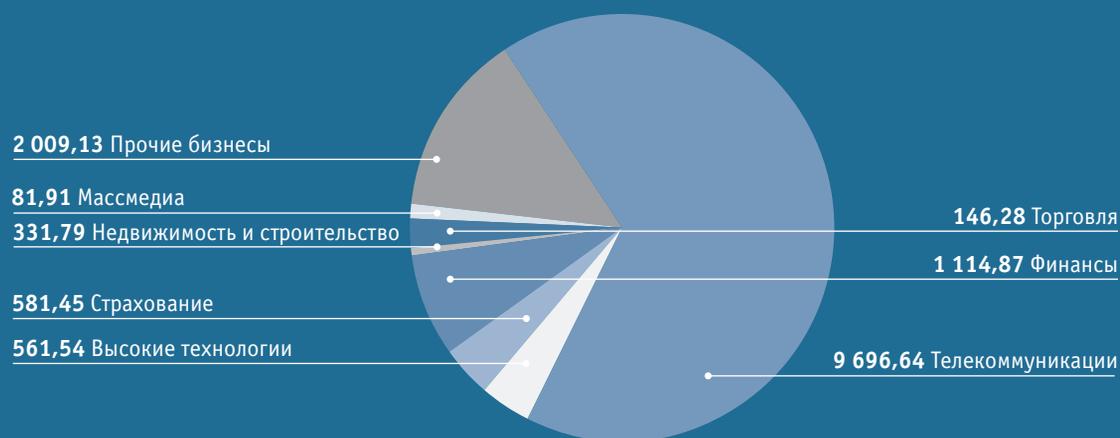
	Выручка (\$, млн)	ОIBDA* (\$, млн)	Чистая прибыль (\$, млн)
2005	7 593,5	2 982,01	534,4
2004	5 733,9	2 461,98	411,2
2003	3 759,9	1 626,7	387,04

	Активы (\$, млн)	Акционерный капитал (\$, млн)	Прибыль на акцию (\$)
2005	13 090,9	3 233,6	56,4
2004	8 823,3	1 422,2	50,8
2003	6 818,7	989,28	47,8

Структура выручки**



Структура активов (\$, млн)***



* OIBDA представляет собой прибыль от основной деятельности до вычета амортизации основных средств и нематериальных активов. Показатель OIBDA не определен в US GAAP.

** Включая выручку по операциям между сегментами.

*** Включая эффект от операций между сегментами.

Миссия АФК «Система»

Мы создаем лидеров
бизнеса в сервисных
отраслях, преимущественно
в сфере высоких технологий.
Наша миссия отвечает
как интересам акционеров,
так и интересам
общества в целом.

Для успешной реализации своей миссии АФК «Система» инвестирует финансовые, интеллектуальные и управленческие ресурсы в развитие бизнеса и рост экономики России.

В годовом отчете мы рассказываем о том, что сделано АФК «Система» для исполнения своей миссии в 2005 году.

Представляя годовой отчет, мы хотим подчеркнуть, что критерием оценки результатов работы Корпорации является соответствие всех аспектов ее деятельности заявленной миссии.

Обращение
Председателя Совета
директоров



«Действуя как национальная компания, мы, тем не менее, понимаем, что должны строить бизнес в условиях глобальной конкуренции.

Но только очевидное национальное лидерство позволяет выходить за границы своей страны.

И только уверенная конкурентоспособность на глобальных рынках подкрепляет

национальное лидерство».

Владимир Евтушенков

Председатель Совета директоров АФК «Система»

Всего лишь год с небольшим отделяет нас от дня успешного выхода АФК «Система» на Лондонскую фондовую биржу. Этот год стал во всех смыслах переломным в жизни Корпорации. Новые требования и новые возможности, появившиеся у нас вместе со статусом публичной компании, существенно изменили качество нашего бизнеса.

Пристальное внимание инвестиционного сообщества, четкое следование международным деловым стандартам, равнение на лучшие мировые практики управления подтолкнули нас к серьезному пересмотру нашего потенциала и уточнению дальнейшей стратегии. Этот новый взгляд и новый уровень ответственности позволили нам еще выше поднять планку стоящих перед Корпорацией задач.

АФК «Система» всегда была ориентирована на выращивание лидеров бизнеса. Выход на мировые рынки капитала, функционирование в условиях открытой экономики изменили само понятие лидерства. Сегодня, чтобы быть впереди, мало обеспечивать уверенный органический рост и совершать удачные M&A сделки. Нужно еще и создавать новые точки роста, предвидеть появление «прорывных» отраслей, генерировать перспективные идеи и извлекать синергию. Именно такой подход подтолкнул нас к тому, чтобы сделать несколько масштабных ставок.

Мы сделали ставку на **ИННОВАЦИОННОСТЬ** нашего развития. АФК «Система» всегда работала в высокотехнологических сервисах и осваивала Hi-tech производства. Но сегодня мы смотрим на инновации шире: не только как на важную составляющую наших бизнесов, но и как на самостоятельный бизнес. Комплекс науки и инноваций, созданный в Корпорации, нацелен как на стимулирование R&D внутри дивизионов АФК «Система», так и на создание полноценного венчурного инвестиционного направления. Перспективные быстрорастущие сектора экономики будут, по нашему убеждению, возникать только на базе инноваций. И именно они могут стать основой технологического лидерства России.

Мы сделали ставку на **ИНТЕГРАЦИЮ**. Консолидация операторов фиксированной связи под единым брендом «Комстар-ОТС» стала началом этого процесса. Следующий логичный шаг: построение — через конвергентные услуги — в рамках ЗАО «Система Телеком» единой многопрофильной группы на общей технологической и управленческой платформе. Внедрение сквозного телекоммуникационного бренда (уникальное событие на российском рынке) — важная ступень на этом пути. Продолжением интеграционного движения станет дальнейшее стирание границ между телекоммуникационными и мультимедийными услугами.

Мы сделали ставку на **МЕЖДУНАРОДНУЮ ЭКСПАНСИЮ**. Определяя для себя в качестве однозначного приоритета российский рынок и действуя как национальная компания, мы, тем не менее, понимаем, что должны строить бизнес в условиях глобальной конкуренции. Мы понимаем также, что только очевидное национальное лидерство позволяет выходить за границы своей страны. И только уверенная конкурентоспособность на глобальных рынках подкрепляет национальное лидерство. АФК «Система» уже перешагнула за пределы СНГ и вышла на рынки Центральной и Восточной Европы. При этом мы внимательно изучаем возможности Азии, Ближнего Востока и других привлекательных рынков.

Понимая, что основа роста нашей капитализации — доверие инвесторов, мы продолжаем совершенствовать практику корпоративного управления. Мы надеемся, что инвестиционное сообщество по достоинству оценит появление в Совете директоров нашей компании нового независимого директора, человека, чей авторитет трудно переоценить, — Стивена Ньюхауса, ранее занимавшего должность Президента инвестиционного банка Morgan Stanley.

Мы признательны всем, кто вместе с нами прожил этот яркий и интересный год: нашим сотрудникам, партнерам, инвесторам, акционерам. Мы с оптимизмом смотрим в будущее. И надеемся, что будем создавать его вместе с вами.



Лидерство невозможно без лидеров. Главный наш козырь и главный ресурс в борьбе за

эффективность —

это люди. Мы гордимся тем, что в Корпорации выросло целое поколение менеджеров, задающих самые высокие управленческие стандарты российского бизнеса. Именно они создают капитализацию АФК «Система».

Акционеры АФК «Система» всегда ставили перед менеджментом компании амбициозные задачи. Нынешний виток развития Корпорации добавляет к этим задачам высокие ожидания инвесторов.

Чего ждут от нас акционеры?

Стремительных темпов роста бизнеса — при сохранении доходности.

Выхода на новые территории — без риска уменьшить присутствие на старых.

Развития молодых перспективных отраслей — без снижения рентабельности в отраслях зрелых.

Завоевания новых рынков — без потери лидерских позиций на уже освоенных.

Приобретения дополнительных активов — при повышении качества управляемости всего портфеля.

Менеджмент АФК «Система» делает все возможное, чтобы не обмануть ожиданий инвесторов.

Чистая прибыль Корпорации увеличилась в 2005 г. на 30,0%.

Суммарные активы выросли на 48,4%.

Капитализация компании возросла более чем на треть.

Благодаря чему это стало возможным? И на чем мы будем строить наше будущее?

Я бы определил позицию менеджмента одним общим словом — ЭФФЕКТИВНОСТЬ.

«Ставить» только на лидеров (состоявшихся или потенциальных) — первый принцип. Мы провели придирчивый анализ нашего портфеля, выделив ясные приоритеты. А затем последовательно КОНЦЕНТРИРОВАЛИ инвестиционный и менеджерский ресурс на перспективных бизнес-направлениях. Например, лидерство на новом для нас рынке кабельного телевидения станет теперь хорошей базой для развития многообещающей отрасли мультимедийных услуг.

Принцип второй: четко разграничивать критерии успешности наших операционных компаний — по ОРГАНИЧЕСКОМУ РОСТУ и сделкам СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ. Так, консолидированная выручка Корпорации увеличилась в прошедшем году только за счет органического роста на 27,7%. А в дивизионе «Высокие технологии» органический рост составил 60% от общего роста доходов.

Третий принцип — БАЛАНС ПОРТФЕЛЯ. Оставаясь все еще преимущественно телекоммуникационной корпорацией, мы активно развиваем и другие перспективные направления. За счет опережающего роста доля выручки в них в 2005 финансовом году достигла 22,4%, из которых 12,7% приходится на «Высокие технологии».

Рациональное УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ — четвертое правило. Когда сроки приватизации ОАО «Связьинвест», под которую в компании были зарезервированы средства от IPO, в очередной раз отодвинулись, мы приняли решение по приобретению миноритарных пакетов акций очень выгодных и высоколиквидных башкирских нефтяных активов. И сегодня мы вместе с башкирскими коллегами работаем над повышением капитализации этого бизнеса, выстраивая вертикально интегрированный холдинг.

Пятое правило — прозрачность структуры владения и управления. Самым значительным этапом РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ активов стала подготовка АФК «Система» к IPO, получившему в итоге исключительно высокую оценку рынка. Разграничение полномочий между корпоративным центром и бизнес-дивизионами — следующий шаг для оптимизации управленческой структуры Корпорации.

И, наконец, самое важное — лидерство невозможно без ЛИДЕРОВ. Главный наш козырь и главный ресурс в борьбе за эффективность — это люди. Мы гордимся тем, что в Корпорации выросло целое поколение менеджеров, задающих самые высокие управленческие стандарты российского бизнеса. Именно они создают капитализацию АФК «Система». Для них в Корпорации развернут целый ряд опционных программ: в ОАО «МТС», ОАО «Ситроникс».

Мы не сомневаемся в успехе нашей команды. И надеемся разделить этот успех с нашими инвесторами.

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ
АФК «Система»

Совет директоров
АФК «Система»

Совет директоров
АФК «Система»

Александр Гончарук
Президент АФК «Система»,
Член Совета директоров

Вячеслав Копьев
Заместитель
Председателя Совета директоров

Владимир Евтушенков
Председатель Совета директоров

Дмитрий Зубов
Заместитель
Председателя Совета директоров

Евгений Новицкий
Член Совета директоров

Сергей Дроздов
Старший вице-президент,
Член Совета директоров

Александр Лейвман
Член Совета директоров

Стивен Ньюхаус
Член Совета директоров,
Независимый директор

Александр Горбатовский
Член Совета директоров,
Независимый директор

Рон Зоммер
Член Совета директоров,
Независимый директор

Николай Михайлов
Член Совета директоров,
Независимый директор



КЛЮЧЕВОЙ МЕНЕДЖМЕНТ АФК «Система»

Ключевой менеджмент
АФК «Система»

Александр Горбунов
И.о. первого вице-президента
АФК «Система», руководитель
Комплекса стратегии и развития

Алексей Буянов
Старший вице-президент
АФК «Система», руководитель
Финансово-инвестиционного комплекса

Сергей Дроздов
Старший вице-президент
АФК «Система», руководитель
Имущественного комплекса

Денис Муратов
Вице-президент АФК «Система»
по инновациям и науке

Сергей Черемин
Вице-президент АФК «Система»,
руководитель
Комплекса внешних связей

Руслан Алмакаев
Вице-президент, руководитель
Комплекса экономической
и информационной безопасности



1

СТРАТЕГИЯ

Наша стратегия:
создание компаний-лидеров
на перспективных рынках
и постоянный поиск новых
возможностей для роста.



«АФК «Система» ставит высокую планку для бизнес-направлений. Они должны занимать лидирующие позиции в своих отраслях за счет **органического роста** и сделок **M&A**».

Александр Горбунов

И.о. первого вице-президента АФК «Система», руководитель Комплекса стратегии и развития

«БИЗНЕС ПОСТРОЕНИЯ БИЗНЕСОВ»

В основе стратегии АФК «Система» лежит выращивание лидеров бизнеса в перспективных сервисных отраслях. Наш «бизнес построения бизнесов» развивается за счет умелого сочетания органического роста с эффектом от сделок слияний и поглощений (M&A). Благодаря такому подходу Корпорация растет высокими темпами и постоянно нуждается в дополнительных инвестиционных ресурсах. Мы сумели успешно привлечь инвестиции путем IPO и сейчас активно работаем над выводом дочерних компаний Корпорации на международные рынки капитала. В феврале 2006 г. на Лондонской бирже разместил свои акции «Комстар-ОТС», в ближайшей перспективе возможно размещение «Система-Галс» и «Ситроникс». В будущем мы видим и другие наши дочерние компании котирующимися на ведущих мировых биржах.

С 2004 г. Корпорация сфокусировала свои усилия на развитии ключевых направлений бизнеса: тех, которые уже лидируют в своих отраслях, и тех, кто может стать лидером в своей отрасли в обозримом будущем. У таких компаний существует уникальный шанс «подняться» вместе с динамичными рынками на волне роста платежеспособности населения и общего подъема экономики. АФК «Система» предоставляет им ресурсы для развития и помогает стать лидерами. Интересные бизнес-направления, чьи перспективы роста не соответствуют высокой планке, уста-

новленной АФК «Система», не могут рассчитывать на приоритетное финансирование инвестиций со стороны Корпорации и должны развиваться за счет своих внутренних ресурсов. Направления, результаты деятельности которых не удовлетворяют акционеров и не демонстрируют признаков будущего лидерства, постепенно реструктуризируются или продаются. Такие стратегические приоритеты АФК «Система» гарантируют эффективное использование ее финансовых и управленческих ресурсов.

Успешное сочетание динамичного органического роста и качественных М&А сделок нашло отражение во впечатляющих финансовых результатах деятельности Корпорации в 2005 г. За счет органического роста доходы существующих бизнесов АФК «Система» увеличились на 27,7%, или на \$1,58 млрд. Приобретение новых компаний обеспечило \$279 млн прироста консолидированной выручки Корпорации. После интеграции эти компании усилят рыночные позиции ключевых бизнесов Корпорации.

Успешное IPO на Лондонской фондовой бирже принесло Корпорации значительные инвестиционные ресурсы. АФК «Система» получила возможность провести целый ряд крупных М&А сделок для укрепления основных бизнес-направлений. Но возросшая активность в сделках не изменила базовых стратегических установок. АФК «Система» по-прежнему тщательно подходит к объектам М&А: они должны создавать акционерную стоимость, быть хорошо структурированными и логично интегрироваться в уже существующие структуры компании. Корпоративный центр задает общие правила в области М&А для бизнес-направлений, ориентируясь на которые, каждое бизнес-направление реализует собственную стратегию с учетом отраслевой специфики.

Плодотворность политики правильного сочетания органического роста и М&А в 2005 г. ярко проявилась в концерне «Ситроникс», объединившем высокотехнологичные бизнесы в области IT и электроники. После масштабной реструктуризации, предпринятой в 2004 г., выручка бизнес-направления «Высокие технологии» в 2005 г. почти удвоилась. При этом на долю органического роста пришлось 60%, а на долю М&А, соответственно, 40% результата.

Мы активно используем сделки в бизнес-направлениях, в которых производится корректировка стратегии. Так, в 2005 г. была проведена существенная реструктуризация бизнес-направления Массмедиа. Низкорентабельные бизнесы на зрелых рынках, таких как издание газет и распространение печатной продукции, были проданы. Одновременно были приобретены активы в быстрорастущих сегментах рынка. В частности, состоялась покупка компании USN, крупнейшей сети региональных операторов кабельного телевидения, способной в ближайшее время стать ядром консолидации региональных кабельных операторов. Корпорация вкладывает средства в перевод компании на более современные технологии, обеспечивающие широкий спектр мультимедийных услуг потребителям. Мы ожидаем взрывного роста в этом сегменте.

В 2005 г. была успешно завершена реструктуризация активов в области фиксированной связи. В начале 2006 г. компания «Комстар-ОТС» провела IPO на Лондонской фондовой бирже, получив более \$1 млрд для инвестирования. По масштабам первичного размещения на международном фондовом рынке «Комстар-ОТС» уступил только АФК «Система», чей рекорд за полтора года так и не был побит ни одной частной российской компанией.

Сочетание органического роста с М&А позволяет быстро наращивать масштабы бизнеса и его капитализацию. Сильные бизнес-направления способны самостоятельно выходить на фондовый рынок для привлечения необходимых инвестиционных ресурсов. В свою очередь Корпорация получает справедливую оценку своих активов и может сфокусированно инвестировать средства в следующую волну лидеров.

«Финансовая прозрачность – краеугольный камень финансовой политики Корпорации».

Алексей Буянов

Старший вице-президент АФК «Система», руководитель
Финансово-инвестиционного комплекса

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ ДЛЯ ДОЛГОСРОЧНОЙ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ

IPO АФК «Система», успешно состоявшееся на Лондонской фондовой бирже, расширило спектр возможностей финансового менеджмента Корпорации, одновременно поставив перед ним новые сложные задачи. Отличительной чертой стратегии Корпорации с момента ее основания была выверенная и продуманная политика управления финансами. Этот подход последовательно проводился как материнской компанией, так и дочерними структурами. АФК «Система» строго контролирует все процессы, связанные с финансовой деятельностью, стремясь обеспечить долгосрочную финансовую стабильность группы.

В 2005 г. свободные финансовые ресурсы, находящиеся в распоряжении Корпорации, увеличились как благодаря IPO, так и высоким, быстро растущим дивидендам на акции МТС и других операционных компаний. В интересах акционеров эти средства, с одной стороны, нужно было прибыльно инвестировать, а с другой, нельзя было отвлекать надолго, имея в виду необходимость проведения сделок по слияниям и поглощениям. Таким образом, в фокусе финансовой политики Корпорации в 2005 г. было решение именно этих противоречивых задач: поддерживать оптимальное соотношение свободных средств в ликвидной форме с вложениями в краткосрочные и среднесрочные финансовые инструменты с максимально возможной прибыльностью. Квалифицированный подход к их решению позволил укрепить финансовую составляющую деятельности АФК «Система», что не прошло мимо внимания международных рейтинговых агентств. В марте S&P подняло рейтинг Корпорации до ВВ-. А в апреле Fitch повысил рейтинг АФК «Система» до В+.

Достижению прочных позиций АФК «Система» в финансовой сфере способствовало также соблюдение основных принципов ее финансовой стратегии.

Финансовая прозрачность бизнеса

Финансовая прозрачность бизнеса стала краеугольным камнем финансовой политики Корпорации задолго до 2005 г. АФК «Система» готовит консолидированную аудированную отчетность по стандартам US GAAP с 1997 г., а начиная с 2003 г. раскрывает ее инвестиционному сообществу. В том же 2003 г. было создано управление по связям с инвесторами и укомплектовано высококвалифицированными специалистами. С 2003 по 2005 гг. информация о финансовом положении АФК «Система» раскрывалась каждое полугодие, а во второй половине 2005 г. периодичность увеличилась до одного раза в квартал. В начале 2006 г. Корпорация приступила к переводу финансовой отчетности на стандарты US GAAP или IFRS и ключевых дочерних компаний. Часть из них уже раскрывает свою отчетность как самостоятельные предприятия. К концу года число структурных подразделений, раскрывающих финансовую отчетность, планируется увеличить.

Управление долгом

В целях обеспечения финансовой устойчивости Корпорация постоянно уделяла особое внимание управлению размерами и структурой долговых обязательств. Корпорация стремится поддерживать оптимальную структуру капитала, а также ищет доступ к источникам свободных финансовых средств на наиболее привлекательных условиях. Доля публичных инструментов в общем объеме задолженности повысилась с 21 до 60% в период 2002–2003 гг. Это обеспечило лучшие условия займов и продлило средние сроки погашения задолженности, чтобы они более соответствовали средним срокам реализации инвестиционных проектов Корпорации, которые варьируются от трех до пяти лет.

Контроль уровня консолидированной задолженности

АФК «Система» строго контролирует уровень задолженности своих дочерних структур. Это стало особенно актуальным, когда операционные компании получили возможность самостоятельно осуществлять заимствования, из-за чего объемы долговых обязательств дочек в последние годы значительно выросли. Корпорация определила жесткие критерии оптимальности структуры консолидированной задолженности. Например, отношение консолидированного долга к консолидированному показателю EBITDA не должно превышать 3,5 раза.

Бюджетирование и планирование

Бюджетирование в рамках Корпорации основывается на принципе «снизу вверх». Методы составления бюджетов едины для всех бизнес-направлений АФК «Система». Каждое из направлений разрабатывает годовой бюджет, который утверждается корпоративной бюджетной комиссией. Затем АФК «Система» консолидирует и утверждает бюджет на уровне Корпорации. При этом четко отслеживаются результаты работы бизнес-направлений, оценивается их соответствие стратегическим задачам.

Планирование в Корпорации осуществляется с горизонтом в один год и в пять лет. Финансово-экономические пятилетние планы по стандартам US GAAP разрабатываются в АФК «Система» начиная с 2005 г. Это вывело финансовое планирование и контроль на качественно новый уровень. Планы Корпорации учитывают возросшую способность бизнес-направлений самостоятельно финансировать свое развитие, привлекая значительные финансовые ресурсы. Так, «Комстар-ОТС» в феврале 2006 г. вышел на IPO. А «Ситроникс» осуществил эмиссию евробондов. Переход «дочек» на самостоятельное привлечение финансовых средств станет в течение ближайших лет ключевым изменением в финансовом управлении и планировании.



«Формула эффективной реструктуризации: максимальный объем бизнеса при минимальном количестве компаний и структур».

Сергей Дроздов

Старший вице-президент АФК «Система», руководитель Имущественного комплекса

СТРУКТУРИЗАЦИЯ АКТИВОВ ДЛЯ СОЗДАНИЯ КОМПАНИЙ-ЛИДЕРОВ

Реструктуризация активов на протяжении всей истории существования Корпорации была одной из ключевых задач менеджмента. Задача эта прямо вытекает из долгосрочной стратегии АФК «Система»: концентрации финансовых и управленческих ресурсов на развитии компаний — лидеров рынка и компаний, имеющих очевидный лидерский потенциал. Цель реструктуризации — формировать организационные бизнес-единицы с прозрачной и эффективной вертикальной структурой собственности и управления, способные самостоятельно развиваться, привлекая с рынков финансовые средства. Наиболее значительная работа по реструктуризации была проделана в 2004 г. в преддверии IPO АФК «Система». Именно тогда были выделены стратегические бизнесы и проведена консолидация активов по этим направлениям. Тогда же были проданы некоторые непрофильные компании, которые не были отнесены к стратегическим. Эффект от реструктуризации последовал незамедлительно: капитализация АФК «Система» была высоко оценена инвесторами.

Однако с выходом на биржу реструктуризация не завершилась. Это постоянный процесс, необходимое условие реализации стратегии АФК «Система». Деятельность каждой дочерней структуры регулярно анализируется. Цель анализа — выявить новые возможности консолидации активов для достижения синергетического эффекта или для выявления новых структур, способных самостоятельно отвечать по своим долгам и выходить на финансовые рынки, обеспечивая свое дальнейшее развитие.

Активы, приобретенные в результате сделок по слияниям и поглощениям, подвергаются анализу как до, так и после покупки. В ходе анализа определяется, насколько эффективно новые структуры интегрируются в уже существующие бизнес-направления. В тех случаях, когда это возможно, новые активы разбиваются на отдельные бизнес-единицы и интегрируются в бизнес-направления в качестве аффилированных структур. Реструктуризация активов обязательно сопровождается реструктуризацией менеджмента — для оптимального использования управленческих ресурсов.

Главная цель реструктуризации — обеспечить максимальные обороты бизнеса при минимальном числе компаний. Ярким примером реализации такого подхода является успешная консолидация всех принадлежащих АФК «Система» операторов фиксированной связи под эгидой «Комстар Объединенные Телесистемы». В результате консолидации структура бизнеса упростилась, управление было централизовано и усилено, что облегчило выход компании на IPO в феврале 2006 г. Аналогичная реструктуризация недавно завершена в «Системе-Галс», ставшей головной компанией в бизнес-направлении по строительству и недвижимости.

Базовый принцип реструктуризации — укрепление вертикали собственности. Корпорация использует любую возможность для выкупа миноритарных пакетов акций, концентрируя в своих руках право собственности на компании ключевых бизнесов. Все они в идеале должны становиться дочерними структурами головной компании в каждом из стратегических бизнес-направлений АФК «Система».

В 2005 г. АФК «Система» продолжила освобождаться от нестратегических бизнес-направлений. Корпорация продала принадлежащий ей пакет акций «Камов Холдинга», которым на 49,5% владело ОАО «Камов». Были проданы также некоторые низкомаржинальные медиа-бизнесы, что высвободило дополнительные финансовые и управленческие ресурсы для укрепления стратегических бизнес-направлений. Одновременно продолжается процесс укрупнения и объединения бизнесов. В 2006 г. ЗАО «Олимпийская Система» вошла в состав ВАО «Интурист».

Параллельно с реструктуризацией эволюционирует новая схема управления Корпорацией. Происходит процесс делегирования полномочий от АФК «Система» управляющим компаниям и бизнес-направлениям, в том числе в области имущественных реструктуризаций. Корпорация поставила перед собой цель — обеспечить каждое из стратегических бизнес-направлений управленческими ресурсами и активами, достаточными для приобретения самостоятельности при выходе на мировые финансовые рынки. В будущем каждое из бизнес-направлений само станет заниматься реструктуризацией находящихся в его ведении активов.



«Уникальность
Корпорации состоит
в том, что весь наш
бизнес в принципе
строится за счет
внедрения
ИННОВАЦИЙ».

Денис Муратов

Вице-президент АФК «Система» по инновациям и науке

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА — КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО КОРПОРАЦИИ

С момента основания АФК «Система» была организационно и идеологически связана с инновационными технологиями. Это единственная в России и СНГ компания сервисного сектора, которая не только планомерно инвестирует в инновации, но и рассматривает их как самостоятельное направление бизнеса.

Все ключевые бизнес-направления АФК «Система» работают в интеллектоемких отраслях. Приверженность инновационному курсу развития позволяет АФК «Система» всегда быть на несколько шагов впереди рынка. Можно с полным основанием говорить, что инновационность — основное конкурентное преимущество АФК «Система».

Для развития инновационного направления Корпорация создала подразделение «Интеллект-Телеком», которое занимается НИОКР в сфере телекоммуникаций. «Интеллект-Телеком» разрабатывает технологии для всех телекоммуникационных подразделений АФК «Система», включая фиксированную и мобильную связь, а также конвергентные услуги на стыке разных отраслей телекоммуникаций. Аналогичные научно-исследовательские подразделения будут организовываться во всех дивизионах АФК «Система».

Задачей Корпорации является также создание технологической инфраструктуры для поддержки управленческих программ бизнес-направлений. Научно-исследовательские подразделения призваны решать и эти задачи.

Основная проблема перехода от экономики сырьевой к экономике инновационной — отсутствие инфраструктуры превращения идей в продукты. Для выполнения этой задачи в компании принято решение развивать полноценное венчурное инвестиционное направление. Венчурный Фонд АФК «Система» будет заниматься селекцией проектов и организацией инвестиций в области инновационных технологий.

Мы убеждены, что лидерство и рост рентабельности на современных рынках, таких как, например, рынок мобильной связи, обеспечивают не маркетинговые приемы, а новые технологии. Именно технологии, полученные в исследовательских подразделениях Корпорации или приобретенные в партнерстве с международными компаниями, создают для АФК «Система» новые рынки и преобразуют зрелые.

Дочерние компании АФК «Система» — территории инновационного бизнеса. Обороты бизнес-направления «Высокие технологии» выросли в 2004–2005 гг. на 92,8%. Думаю, это одни из самых высоких темпов прироста не только среди ключевых бизнес-направлений АФК «Система». Далеко не каждая компания на российском рынке может похвастаться таким стремительным развитием. Подразделения «Ситроникса» работают в двух направлениях — приобретают лучшие мировые технологии и реализуют собственные разработки.

«Ситроникс» интегрирован в мировую систему разработки технологий через совместные предприятия с такими международными компаниями, как Siemens, Giesecke & Devrient, и стратегические партнерства с Oracle, Cisco, Intel, Motorola. В 2005 г. «Ситроникс» приобрел эксклюзивные права на производство модулей по технологиям Infineon на территории России и стран СНГ. Являясь центром российской микроэлектронной отрасли, «Ситроникс» производит смарт-карты совместно с компанией Giesecke & Devrient, крупнейшим мировым производителем подобных продуктов. Компания Siemens заинтересовалась разработками «Ситроникс» в области безопасности на базе созданного в 2005 г. совместного предприятия «Центр инновационных разработок».

Бизнес-направление «Система Масс-Медиа» использует новейшие технологии для создания мультимедийного контента и доставки его потребителю. Компания реализует проект широкополосного ADSL доступа и IP телевидения, который существенно расширяет спектр услуг и увеличивает пакет ТВ-программ, предлагаемых конечному потребителю. «Система Масс-Медиа» планирует коммерческий запуск цифрового мобильного телевидения по технологии DVB-H. Пользователи будут получать телесигнал на мобильные устройства — телефоны, КПК, ноутбуки.

Самым острым вопросом для инновационных бизнесов остается подготовка кадров для интеллектоемких отраслей. В августе 2005 г. АФК «Система» подписала стратегическое соглашение с МГУ им. Ломоносова о создании факультета инновационного бизнеса. Первая группа студентов приступит к занятиям уже осенью 2006 г.



«Ни одна быстрорастущая компания не может в современных условиях строить свою стратегию без учета фактора **глобализации**».

Сергей Черемин

Вице-президент АФК «Система», руководитель Комплекса внешних связей

МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО И ЭКСПАНСИЯ НА МИРОВЫЕ РЫНКИ

В 1993 г. АФК «Система» начинала свою деятельность с работы на российском рынке. Сегодня Корпорация с полным правом называет себя крупнейшей компанией сектора потребительских услуг на постсоветском пространстве. В 2005 г. АФК «Система» подтвердила свои амбиции игрока глобального масштаба, разместив IPO на Лондонской фондовой бирже. В этом же году Корпорация продолжила экспансию на новые рынки.

Для развития на внешних рынках Корпорация сочетает два основных инструмента — партнерство и экспансию.

АФК «Система» поддерживает партнерские отношения с ведущими отечественными и зарубежными компаниями, финансовыми институтами, правительственными структурами на федеральном и региональном уровнях. Эти связи, построенные на «стратегическом доверии», — важнейший фактор успехов Корпорации.

Партнерство с ведущими международными компаниями создает уникальное сочетание знаний специфики национального рынка с индустриальными и управленческими ноу-хау ведущих игроков мирового рынка. Партнерство Deutsche Telekom (DT) с компанией «Мобильные ТелеСистемы» (МТС) явилось одним из факторов превращения МТС в национального лидера. А сотрудничество с немецкой компанией Allianz AG позволило компании РОСНО внедрить международные стандарты ведения бизнеса.

Бизнес высоких технологий Корпорации выиграл от синергетического эффекта сотрудничества компании «Ситроникс» с Oracle, Cisco, Intel, Motorola.

Эффективность политики экспансии Корпорации на рынки СНГ подтверждается развитием сегмента мобильной связи. Около 30% бизнеса компании «Мобильные ТелеСистемы» сосредоточено в странах СНГ (Украина, Белоруссия, Туркменистан, Узбекистан).

Корпорация активно работает и на европейском рынке. Концерн «Ситроникс» владеет компанией STROM Telecom, крупнейшим производителем телекоммуникационного оборудования и услуг в Центральной и Восточной Европе. А в июне 2006 г. «Ситроникс» приобрел 51% акций греческой компании INTRACOM TELECOM. Strom Telecom обладает высококонкурентной линейкой продуктов в области NGN, биллинговых систем и коммутаторов. Компетенция INTRACOM TELECOM — в области беспроводных сетей и систем передачи данных. Объединение потенциала двух компаний выводит бизнес «Ситроникс» на качественно новый уровень.

Корпорация внимательно изучает возможности как региональных, так и глобальных рынков. Потенциально АФК «Система» интересны рынки Китая, Египта, Индии, Сербии, Вьетнама. Летом 2006 г. Корпорация открыла представительство в Индии, что дает дополнительные возможности по развитию делового сотрудничества с этой страной.

АФК «Система» реализует стратегию выхода на международные рынки в тесном сотрудничестве с государственными учреждениями и ассоциациями предпринимателей. Корпорация — активный член Российского союза промышленников и предпринимателей, Торгово-промышленной палаты РФ, а также двусторонних международных организаций, цель которых — развитие контактов с деловым сообществом других стран. АФК «Система» плодотворно работает с Российско-Арабским деловым советом, Российско-Китайским деловым советом, Российско-Саудовским деловым советом. Корпорация входит в некоммерческое партнерство «Российско-Индийский деловой совет» и состоит в Российско-Британской торговой палате.



«Сегодня мы уже знаем, кто будет руководить Корпорацией через 10 лет. Становление будущих **лидеров** происходит на всех уровнях нашей компании».

Руслан Алмакаев

Вице-президент, руководитель Комплекса экономической и информационной безопасности

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ — ОСНОВА УСПЕХА КОМПАНИИ

Успехи Корпорации напрямую зависят от 91 тысячи сотрудников, которые работают в АФК «Система» и ее дочерних компаниях. Ведь бизнес Корпорации опирается на инновационный и интеллектуальный потенциал людей, знания и профессионализм которых лежит в основе ее развития. АФК «Система» постоянно ищет таланты и развивает кадры, чтобы сохранить лидерство в инновациях. Корпоративная культура становится одним из решающих факторов достижения коммерческих целей компании.

Корпорация рассматривает инвестиции в развитие персонала на всех организационных уровнях компании как стратегически важное направление. В 2005 г. для оптимизации работы служб по управлению персоналом в подразделениях компании был создан Корпоративный координационный центр. Он помогает директорам по управлению персоналом оперативно находить перспективных сотрудников. В центре также создается кадровый резерв — база данных будущих лидеров и инновационных менеджеров. Это значительно упрощает подбор персонала для бизнес-направлений Корпорации.

На развитие будущих лидеров направлен и новый проект АФК «Система» — «Программа лидерства для кадрового резерва». Участники программы пройдут обучение за рубежом, опробуют свои знания в ходе стажировок, получают профессиональные консультации в области планирования карьеры. Тем самым Корпорация формирует новое поколение лидеров, способных эффективно работать в бизнесе высоких технологий.

Развитию потенциала сотрудников АФК «Система» способствует регулярная аттестация, которая является инструментом постановки задач и карьерного планирования. Аттестация также обеспечивает обратную связь и создает прозрачный механизм оценки результатов деятельности сотрудников.

Постоянное развитие квалификации — ключевой фактор повышения стоимости человеческого капитала Корпорации. Уже пять лет в АФК «Система» работает корпоративный Образовательно-методологический центр. В большинстве бизнес-направлений действуют собственные образовательные центры. В середине 2006 г. АФК «Система» подписала долгосрочное соглашение с МГУ им. Ломоносова о создании Факультета инновационного бизнеса.

В 2005 г. Корпорация развернула программу грантов для молодых ученых. АФК «Система» создала комитеты молодых ученых и специалистов на уровне предприятий, что позволяет оптимально распределять управленческие и научные ресурсы между бизнес-направлениями.

Корпорация ставит перед своими сотрудниками сложные задачи, которые побуждают их постоянно совершенствовать свои знания и умения. Доступ к образовательным программам позволяет максимально раскрыть профессиональный потенциал. А социальный пакет, включающий медицинскую страховку и пенсионные накопления, дает сотрудникам защищенность и уверенность в своем будущем и будущем своих семей.

В 2005 г. АФК «Система» продолжала развивать мотивационные схемы опционов для сотрудников. Эти схемы существуют для менеджеров самой Корпорации, а также бизнес-направлений — МТС, «Ситроникс». В середине 2006 г. «Комстар-ОТС» разработал беспрецедентную по масштабам схему опционов для менеджеров.

СОБЫТИЕ ГОДА

IPO АФК «Система» на Лондонской фондовой бирже стало самым крупным российским размещением

9 февраля 2005 г. АФК «Система» провела первичное размещение акций (IPO) на Лондонской фондовой бирже. Корпорация разместила 16,5% акций в виде Глобальных депозитарных расписок (GDR). При закрытии книги продаж спрос превысил предложение в 2,6 раза. Объем размещения составил \$1,35 млрд. В результате реализации организаторами размещения, Credit Suisse First Boston и Morgan Stanley, дополнительного опциона доля акций Корпорации в свободном обращении достигла 19%, а общий объем вырученных средств составил \$1,56 млрд. В листинге Лондонской фондовой биржи GDR АФК «Система» торгуются под тикером «SSA».

В результате проведения крупнейшего среди российских компаний IPO рынок оценил Корпорацию в \$8,2 млрд. Успех IPO показал, что мировое инвестиционное сообщество заинтересовано в российских активах и верит в стратегию роста АФК «Система» и возможности диверсификации ее ключевых бизнес-направлений. Стало очевидным, что в России есть инвестиционно привлекательные проекты вне ТЭК и добывающей промышленности. Рыночная оценка акций Корпорации является индикатором успешности ее деятельности и правильного выбора перспектив развития.

За 15 месяцев, прошедших между IPO и публикацией Отчета о финансовых и операционных результатах Корпорации за 2005 г., рыночная стоимость компании выросла на 40%, с \$8,2 до \$11,4 млрд.

IPO ознаменовало успешное превращение АФК «Система» из частной компании в публичную корпорацию с международным составом акционеров. Это еще раз подтвердило правильность стратегического курса АФК «Система»: отвечать самым высоким мировым стандартам прозрачности, что является необходимым условием доступа к международным рынкам капитала. АФК «Система» проводила политику открытости и доступности информации о своей деятельности задолго до того, как вопросы прозрачности бизнеса и стандартов корпоративного управления стали обсуждаться деловым сообществом России. Решения, принятые в 1997 г. о переходе на стандарты отчетности US GAAP, а в 2001 г. — о публикации списков акционеров, полностью себя оправдали. Линия на обеспечение прозрачности бизнеса позволила АФК «Система» провести две успешные эмиссии еврооблигаций: в апреле 2003 г. на сумму \$350 млн, и в январе 2004 г. на сумму \$350 млн.

Успешное IPO открыло новую главу в истории Корпорации. Полученные в результате размещения средства пошли на финансирование тщательно подготовленных сделок по слияниям и поглощениям. Эти сделки стали логичным этапом в укреплении ключевых бизнес-направлений АФК «Система». Некоторые приобретения были также сделаны для повышения капитализации в кратко- и среднесрочной перспективе. Это было необходимо, пока Корпорация готовится к более крупным сделкам, среди которых — участие в приватизации ОАО «Связьинвест», холдинга, включающего в себя региональных операторов фиксированной связи.

IPO подтвердило статус АФК «Система» в качестве глобального игрока. Российский рынок и рынок стран СНГ занимают центральное место в деятельности Корпорации. Но в стратегические планы АФК «Система» входит расширение географии своего присутствия. Публичность и международный состав инвесторов повышают авторитет Корпорации на мировой арене. Выход АФК «Система» на международные финансовые рынки, ее история, достижения и дальнейшая стратегия делают Корпорацию солидным партнером для глобальных компаний и государственных учреждений.

Присутствие Корпорации на мировых рынках капитала продолжало расширяться и в 2006 г. В начале февраля 2006 г. дочерняя компания АФК «Система» ОАО «Комстар-ОТС», предоставляющая услуги фиксированной связи, привлекла \$1 млрд в ходе IPO на Лондонской фондовой бирже. Это стало вторым по величине размещением российской частной компании на этой площадке.

В конце февраля 2006 г. другая высокотехнологичная компания АФК «Система», ОАО «Ситроникс», выпустила еврооблигации на сумму \$200 млн. Эти сделки позволили подразделениям Корпорации самостоятельно привлечь дополнительное финансирование для развития, воспользовавшись растущим интересом инвесторов к динамичным потребительским рынкам России и стран СНГ.

АФК «Система» связывает свое будущее и с активно развивающимся отечественным фондовым рынком. В ноябре 2004 г. акции АФК «Система» были включены в лист «Б» Московской фондовой биржи (МФБ) под тикером «SIST». Акции АФК «Система» также включены в лист «Б» Российской торговой системы (РТС) под тикером «AFKS». Стоит отметить, что начало торгов на российских биржах повысило ликвидность акций АФК «Система».

Теперь перед Корпорацией стоят новые задачи. Обязательства, накладываемые публичностью на современные компании, становятся все строже. Корпорация должна вести постоянный диалог с инвестиционным сообществом. Высшее руководство регулярно встречается с инвесторами и аналитиками рынка, что повышает уровень компетентности корпоративного менеджмента.

IPO побудило АФК «Система» и ее бизнес-направления еще раз перепроверить свои кратко-, средне- и долгосрочные цели. Мировое инвестиционное сообщество оценивает результаты их деятельности, основываясь на сопоставлении с результатами аналогичных мировых компаний, ведущих игр на рынках высоких технологий и потребительских услуг.

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ КОРПОРАЦИИ

Точная сбалансированность в постановке количественных и качественных целей и задач позволяет АФК «Система» эффективно планировать развитие Корпорации.

Количественные цели

Корпорация ставит перед каждым бизнес-направлением, каждым сотрудником четкие цели и задачи. Применение системы ключевых показателей эффективности (KPI) дает четкое представление об ожиданиях Корпорации. В АФК «Система» постоянно ведется мониторинг результатов деятельности как компании в целом, так и ее бизнес-направлений.

Для оценки работы бизнес-направлений Корпорация использует систему оценок, получившую название «критериальной базы». База представляет собой совокупность ключевых показателей эффективности, по которым можно проследить, насколько каждое бизнес-направление продвинулось к реализации поставленных целей и задач. Показатели позволяют комплексно измерить эффективность и динамику роста бизнес-направления.

Помимо «критериальной базы» деятельность Корпорации регулируется бюджетом, основным элементом годового планирования. Количественные задачи, ставящиеся перед бизнес-направлениями, формулируются с ориентацией на максимально агрессивный сценарий развития: только так можно сохранить лидерство на быстрорастущих высококонкурентных потребительских рынках.

Качественные цели

Диверсификация

Целью Корпорации является увеличение доли нетелекоммуникационных бизнес-направлений в совокупном доходе, OIBDA и прибыли. Результаты 2005 г. свидетельствуют о прогрессе в этом направлении. Если в 2004 г. направление «Высокие технологии» принесли АФК «Система» 8,7% совокупного дохода, то в 2005 г. этот показатель увеличился до 12,7%. Для розничного бизнеса этот показатель составил соответственно 1,4 и 2,7%. Диверсификация укрепляет позиции Корпорации на быстрорастущих рынках и снижает риски влияния потенциальных негативных тенденций на рынке телекоммуникаций.

Прогнозируемость денежных потоков

Выход Корпорации на быстрорастущие рынки затруднял прогнозирование структуры денежных потоков. Однако в последние три года Корпорация проводит политику реструктуризации своих активов, а также слияний и поглощений с таким расчетом, чтобы поступления от бизнес-направлений можно было просчитать с высокой степенью точности.

Финансовая устойчивость

Долгосрочная финансовая стабильность АФК «Система» основывается на квалифицированном финансовом менеджменте и строгих ограничениях по уровню задолженности. Благодаря этому АФК «Система» получила возможность осуществлять заимствования на самых выгодных условиях.

Лидерство

Миссия Корпорации состоит в создании лидеров рынка. Безусловными лидерами в своих отраслях стали бизнес-направления «Телекоммуникации», «Высокие технологии», «Страхование» и «Торговля». Перед Корпорацией стоит задача вывести в лидеры остальные бизнес-направления.

Корпоративная культура

Корпорация развивает командную управленческую культуру, в которой руководящие менеджеры ориентированы на единые методы работы.

РИСКИ

Риски

Потребительский сектор российской экономики и стран СНГ в последние годы демонстрирует впечатляющие темпы роста. Тем не менее он все еще несет в себе существенные риски, которые могут негативно отразиться на динамике развития дочерних компаний Корпорации. Поэтому эффективная оценка и управление рисками остаются важной составляющей стратегии АФК «Система». Именно такой подход позволил АФК «Система» с минимальными потерями пройти через финансовый кризис 1998 г.

Риски, с которыми сталкивается Корпорация в своей деятельности, многообразны. Они — проявление процессов и факторов, на которые АФК «Система» не может повлиять.

Замедление темпов роста российской экономики

Динамика роста внутреннего валового продукта (ВВП) России и стран СНГ значительно превышает аналогичные показатели США и Западной Европы. При этом важнейшим фактором, стимулирующим экономический рост, по-прежнему остается высокий уровень цен на нефть на международном рынке. Развивающаяся экономика оказывает позитивное влияние на уровень реальных доходов населения и увеличивает спрос на услуги дочерних бизнесов АФК «Система». В случае существенного снижения цен на нефть экономический рост может приостановиться. Это приведет к снижению платежеспособного спроса, что может негативно отразиться на бизнесе АФК «Система».

Экономическая стабильность в СНГ

Поскольку доля операций компаний АФК «Система» на рынках СНГ увеличивается, бизнес Корпорации подвержен экономическим рискам этих стран. Рыночные реформы в республиках бывшего СССР находятся на разных стадиях. Кроме того, экономики некоторых из них, подобно российской, подвержены риску падения мировых цен на нефть и газ.

Политические риски

В России сохраняются политические силы, не разделяющие подход нынешнего правительства к рыночной экономике и проводимым реформам. Если влияние этих сил на правительство увеличится, это может создать угрозу экономике страны и положению компаний частного сектора. Аналогичные риски существуют и в странах СНГ.

Валютный курс

Стоимость рубля, гривны и евро по отношению к американскому доллару является еще одним риском для бизнеса АФК «Система». Из-за инфляционных процессов, которые происходят в России и странах СНГ, Корпорация привязывает свои денежные активы и операции к американскому доллару. Кроме того, значительная часть капитальных вложений, операционных расходов и затрат на обслуживание задолженности номинируется в долларах США. В России и Украине тарифы на услуги компаний АФК «Система» также рассчитываются в долларовом эквиваленте.

Процентная ставка и другие риски заимствований

Изменение процентной ставки в России может существенно повлиять на стоимость заимствований и условия привлечения дополнительного капитала. АФК «Система» ведет бизнес в капиталоемких отраслях, поэтому изменения в стоимости заимствований могут негативно сказаться на развитии Корпорации. Кроме того, если суверенный кредитный рейтинг России будет понижен, это может оказать негативное влияние на рейтинг Корпорации и увеличить стоимость заимствования на мировых финансовых рынках.

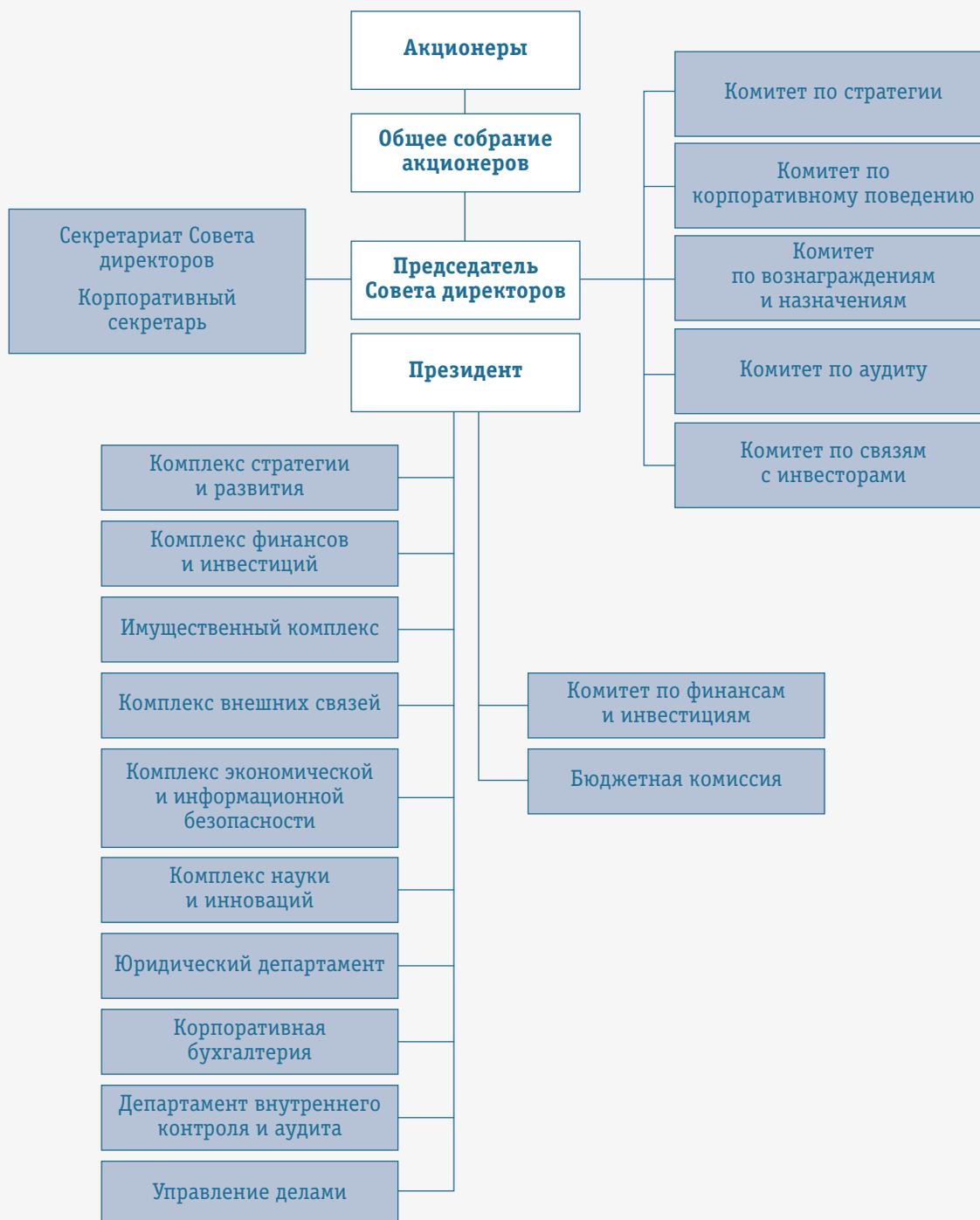
Инвесторы, партнеры и другие заинтересованные лица могут найти подробное описание рисков АФК «Система» в Отчете руководства о финансовом состоянии и результатах деятельности.

2

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Статус публичной
компании требует
от Корпорации
соблюдения мировых
стандартов
корпоративного
управления.

СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАЦИЕЙ



Структура корпоративного управления АФК «Система» постоянно эволюционирует. Как подчеркивает раздел «Принципы корпоративного управления», инновации в управлении остаются ключом к сохранению лидерства в сфере корпоративного управления, прозрачности бизнеса и доступности информации о деятельности Корпорации. Совет директоров счел необходимым закрепить основополагающие принципы управления Корпорацией и его структуру в Кодексе корпоративного управления и Уставе Корпорации. Это гарантирует сохранение курса Корпорации на самые высокие стандарты управления, поскольку руководство и менеджеры принимают важнейшие решения в соответствии с прописанными правилами.

Кодекс корпоративного управления был одобрен Советом директоров в июле 2004 г. В Кодексе нет расплывчатых формулировок и общих фраз. В нем конкретно и ясно сформулированы повышенные этические обязательства, которые принимает на себя Корпорация в отношениях с акционерами, менеджерами, сотрудниками и другими ключевыми аудиториями. Полный текст Кодекса, как и других нормативных документов, представлен на сайте www.sistema.ru

В АФК «Система» утвержден порядок работы каждого из органов управления, включая Годовое и Внеочередное собрания акционеров, Совет директоров, Правление, Ревизионную комиссию и т.д. Кроме того, оговорены четкие правила раскрытия информации, дивидендной политики, процедур внутреннего контроля, формирования комитетов при Совете директоров, ведения заседаний Совета директоров, управления рисками, мотивации менеджеров, подготовки и проведения крупных сделок и корпоративных мероприятий.

Совет директоров, подчиняющийся Собранию акционеров, — ключевой элемент структуры управления Корпорацией. Он исполняет пять основных управленческих функций: определяет политику развития Корпорации, ставит стратегические цели перед исполнительным менеджментом и контролирует их реализацию, эффективно управляет активами, назначает ключевых руководителей, совершенствует корпоративное управление.

Стратегия развития АФК «Система» состоит из конкретных установок, которым соответствуют четкие количественные и качественные цели. Например, в портфельную стратегию Корпорации входит подробный список бизнес-направлений, в котором обозначены нормативные коэффициенты их диверсификации. Стратегические цели финансового менеджмента описываются количественными показателями, характеризующими финансовую стабильность.

Что касается кадровой политики, то в Корпорации составлен перечень должностей, кандидаты на которые подлежат назначению только с одобрения Совета директоров.

Совет директоров отслеживает результаты работы всех бизнес-направлений АФК «Система», а также наблюдает за ходом внутреннего контроля и аудита их деятельности.

При Совете директоров действует пять комитетов по ключевым вопросам развития Корпорации. Это Комитет по стратегии, Комитет по аудиту, Комитет по назначениям и вознаграждениям, Комитет по корпоративному управлению, Комитет по связям с инвесторами. Комитет по связям с инвесторами был учрежден в 2005 г. Его создание отражает стремление Корпорации к постоянному совершенствованию норм и процедур корпоративного управления.

Готовность к раскрытию информации также принадлежит к фундаментальным ценностям корпоративной культуры АФК «Система». Корпорация ориентирована на регулярное предоставление исчерпывающей информации о своей деятельности всем заинтересованным лицам. На корпоративных сайтах АФК «Система» (на русском и английском языках) представлены последние ново-

сти об операциях и финансовом состоянии Корпорации, а также детальная информация о руководстве компании. Новостные релизы появляются одновременно на русском и английском языках и распространяются по основным информационным системам в соответствии с правилами фондовых бирж. Корпорация также предоставляет существенную информацию соответствующим организациям, регулирующим рынок ценных бумаг.

В результате IPO, проведенного в феврале 2005 г. на Лондонской фондовой бирже, АФК «Система» приобрела большое количество новых акционеров в разных странах мира. В связи с этим вопросы взаимодействия с акционерами потребовали еще большего внимания со стороны Корпорации. Корпорация стремится создать наиболее благоприятные условия для участия акционеров в управлении компанией. Корпорация прибегает к услугам специализированных российских и международных агентств для изучения состава и структуры акционеров. Это позволяет совершенствовать механизм их информирования о последних событиях, что особенно важно для предоставления полной информации по вопросам повестки ежегодных общих собраний. Также во время регулярных «роуд-шоу» в связи с объявлением финансовых результатов деятельности Корпорации проходят многочисленные встречи с инвесторами, что обеспечивает дополнительную возможность диалога между Корпорацией и ее акционерами и потенциальными инвесторами.

Дивидендная политика Корпорации согласуется с инвестиционной политикой таким образом, чтобы акционеры смогли извлечь максимальную выгоду из повышения стоимости компании, а АФК «Система» и ее бизнес-направления были обеспечены долгосрочными инвестициями.

В 2005 г. Совет директоров Корпорации принял Этический кодекс корпоративного поведения, который развивает и разъясняет положения Кодекса корпоративного управления. Корпорация постоянно совершенствует структуру управления в соответствии с новыми задачами, стоящими перед бизнесом. Но базовые принципы и ценности основополагающих документов, неотделимые от истории успеха компании, остаются неизменными.

ПРИНЦИПЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Структура корпоративного управления, описанная в предыдущем разделе, определена в Уставе Корпорации. основополагающим принципом практики корпоративного управления в АФК «Система» является инновационность. Концепция корпоративного управления постоянно развивается в соответствии с ожиданиями российского и международного инвестиционного сообщества, а также изменениями российского законодательства. АФК «Система» следует принципам прозрачности и совершенствует диалог с инвесторами. Инновационность означает также регулярное обновление состава Совета директоров и руководства компании, что вносит в деятельность Корпорации свежие идеи и методы управления.

Инновационность корпоративного управления означает, что требования, предъявляемые Корпорацией к самой себе, всегда будут строже и жестче общепринятых. АФК «Система» ставит задачу быть примером для других компаний в этой области. Внедрение мировой практики корпоративного управления стало актуальным для российского бизнеса примерно пять лет назад. К тому времени АФК «Система» уже была лидером в этом направлении по многим параметрам. Корпорация внедрила высокие стандарты корпоративного управления в преддверии выхода на мировые финансовые рынки. Но основным фактором была убежденность руководства Корпорации в том, что приверженность принципам цивилизованного корпоративного управления повышает эффективность деятельности компании. Открытость позволяет поддерживать обратную связь с акционерами, партнерами по бизнесу, государственными регулирующими органами и персоналом. Благодаря этому развивается плодотворный обмен мнениями, который приводит к дальнейшему совершенствованию структуры управления.

Следуя принципам прозрачности ведения бизнеса, Корпорация готовит консолидированную финансовую отчетность по стандартам US GAAP начиная с 1997 г. Отчетность аудирована одной из ведущих мировых компаний — Deloitte & Touche. В 1997 г. компания ввела в состав Совета директоров первого независимого директора. В 2001 г. Совет директоров сформировал первый наблюдательный комитет. Это был Комитет по стратегическому развитию, необходимый в условиях высоких темпов развития Корпорации. В 2002 г. АФК «Система» впервые раскрыла имена основных акционеров. В 2003 г. Корпорация создала при Совете директоров Международный консультативный комитет, понимая, что инновационный бизнес компании будет активно развиваться за пределами России.

Шаги, предпринятые Корпорацией для совершенствования корпоративного управления, стали необходимым условием для проведения IPO. Применение мировой практики в корпоративном управлении задолго до введения соответствующих требований российским законодательством увеличило доверие потенциальных инвесторов и регулирующих органов к Корпорации. Это сделало процесс подготовки к IPO максимально простым и коротким. Усилия АФК «Система», направленные на улучшение корпоративного управления, получили признание в начале 2005 г. Российский институт директоров и Эксперт РА присвоили АФК «Система» национальный рейтинг В++. К концу года рейтинг был пересмотрен и поднят до уровня А.

В 2005–2006 гг. в Совет директоров вошли еще два независимых директора. В июне 2005 г. независимым директором был назначен Рон Зоммер, бывший Председатель Правления компании Deutsche Telekom, также являвшейся акционером ОАО «МТС», дочерней структуры Корпорации. Г-н Зоммер внес в работу Совета опыт руководства глобальным телекоммуникационным бизнесом в сочетании со знаниями российской специфики. Затем в Совет директоров был избран Стивен Ньюхаус, ранее занимавший должность Президента инвестиционного банка Morgan Stanley. Г-н Ньюхаус обладает самой высокой компетенцией в вопросах подготовки, структурирования и проведения крупных международных сделок, а также глубоким опытом финансового менеджмента.

В 2006 г. АФК «Система» провела ряд перестановок в руководстве Корпорации. Это стало продолжением сложившейся в Корпорации практики назначений и ротаций ключевых руководителей стратегически важных направлений при выводе компании на новые рубежи развития.

В феврале 2006 г. Владимир Евтушенков, до этого занимавший пост Президента Корпорации, был избран Председателем Совета директоров. Александр Гончарук, занимавший пост Президента ЗАО «Система Телеком» в 1998–2003 гг., а также Генерального директора ОАО «Ситроникс» в 2003–2006 гг., получил назначение на пост Президента АФК «Система». Корпорация также осуществила ряд новых назначений в стратегических направлениях бизнеса. Сергей Щebetов был назначен Генеральным директором ЗАО «Система Телеком». Александр Горбунов стал исполняющим обязанности Первого вице-президента АФК «Система», возглавив Комплекс стратегии и развития. Евгений Уткин занял пост Генерального директора ОАО «Ситроникс», а Михаил Дунаев стал Генеральным директором ОАО «Система Масс-Медиа».

В апреле 2006 г. Президентом ОАО «МТС» был назначен Леонид Меламед, ранее работавший Генеральным директором страховой группы РОСНО. В ОАО «РОСНО» его заменил Леван Васадзе, в прошлом возглавлявший Комплекс стратегии и развития в ранге Первого вице-президента АФК «Система». Всеволод Розанов, занимавший должность финансового директора ОАО «Комстар-ОТС», перешел на аналогичную должность в компанию ОАО «Мобильные ТелеСистемы». А в июле 2006 г. Максим Ентяков занял должность Генерального директора компании «Детский мир».

КРЕДИТНЫЕ РЕЙТИНГИ

АФК «Система» проводит взвешенную политику финансового менеджмента на уровне Корпорации и на уровне ее дочерних структур. Это гарантирует долгосрочную финансовую стабильность компании. Финансовую стабильность АФК «Система» оценивают рейтинги ведущих агентств, которые играют важную роль при получении внешнего финансирования. Рейтинговые агентства учитывают ряд ключевых параметров, характеризующих финансовое состояние компании, включая сумму общей задолженности, текущие обязательства, текущую и будущую потребность в ликвидности и объемы финансовых потоков. Рейтинги можно рассматривать как независимую оценку стратегических установок Корпорации и ее позиций относительно конкурентов на стратегических бизнес-направлениях. Рейтинги также учитывают качество и структуру корпоративного управления и соблюдение интересов миноритарных акционеров.

По состоянию на конец июня 2006 г. Корпорации были присвоены следующие рейтинги:

<i>Эмитент</i>	<i>Рейтинговое агентство</i>	<i>Дата присвоения рейтинга</i>	<i>Рейтинг</i>	<i>Прогноз</i>
АФК «Система»	S&P	24 марта 2005 г.	BB-	Стабильный
АФК «Система»	Fitch	28 апреля 2006 г.	B+	Положительный
АФК «Система»	Moody's	19 ноября 2003 г.	B1	Стабильный

Немаловажное значение имеют и кредитные рейтинги дочерних компаний. Они отражают оценку их кредитоспособности и способность самостоятельно привлекать источники финансирования.

<i>Эмитент</i>	<i>Рейтинговое агентство</i>	<i>Дата присвоения рейтинга</i>	<i>Рейтинг</i>	<i>Прогноз</i>
ОАО «МТС»	Moody's	10 ноября 2001 г.	Ba3	Стабильный
ОАО «МТС»	S&P	24 марта 2005 г.	BB-	Стабильный
ОАО «Ситроникс»	Fitch	14 февраля 2006 г.	B-	Стабильный
ОАО «Ситроникс»	Moody's	16 февраля 2006 г.	B3	Стабильный
ОАО МГТС	S&P	24 марта 2005 г.	BB-	Стабильный
ОАО МГТС	Moody's	20 января 2006 г.	Ba3	Стабильный
АКБ «МБРР» (ОАО)	Moody's	15 декабря 2004 г.	B1	Стабильный
АКБ «МБРР» (ОАО)	Fitch	14 апреля 2006 г.	B	Стабильный

З

КОРПОРАТИВНАЯ
ИНФОРМАЦИЯ

Прозрачность структур
собственности
и управления лежит
в основе нашего
бизнеса.

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

Открытое акционерное общество «Акционерная финансовая корпорация «Система» зарегистрировано Московской регистрационной палатой 16 июля 1993 г. ОАО АФК «Система» зарегистрировано по адресу: Москва, ул. Пречистенка, д. 17/8/9, строение 1.

Уставный капитал Корпорации составляет 868 500 000 рублей и состоит из 9 650 000 обыкновенных акций номинальной стоимостью 90 рублей.

Акции АФК «Система» внесены в листинг Лондонской фондовой биржи в форме Глобальных депозитарных расписок (GDR) под тикером «SIST», имеющих соотношение пятьдесят GDR за одну обыкновенную акцию.

Акции АФК «Система» внесены в котировальный лист «Б» Российской торговой системы под тикером «AFKS». В 2004 г. акции АФК «Система» были также включены в котировальный лист «Б» Московской фондовой биржи (МФБ) под тикером «SIST».

К концу 2005 г. на финансовом рынке торговались облигации нескольких займов, выпущенные дочерними структурами корпорации.

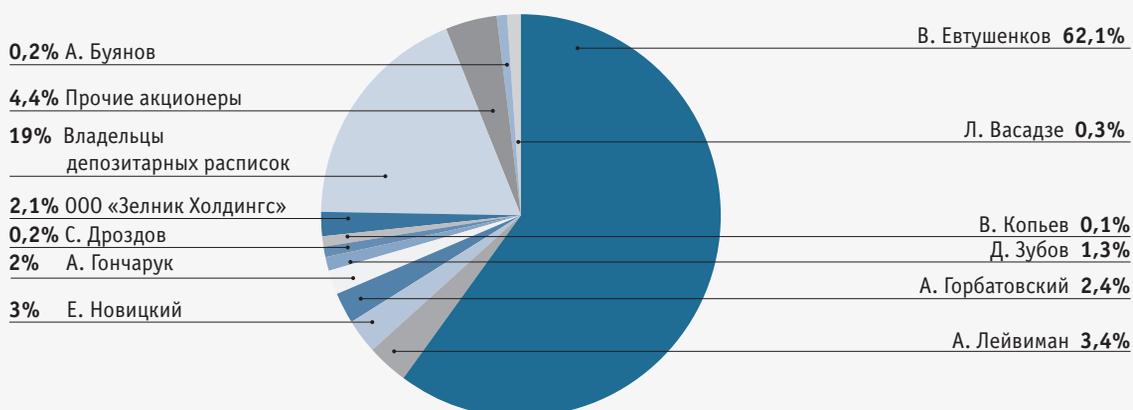
	Валюта	Годовая ставка процента (по состоянию на 31 декабря 2005 года)	2005	(тыс.) 2004
Облигации Sistema Capital	Долл. США	8,9%	\$ 350 000	\$ 350 000
Облигации Sistema Finance	Долл. США	10,3%	349 285	348 808
Облигации МТС, сроком погашения в 2012 году	Долл. США	8,0%	399 052	–
Облигации МТС, сроком погашения в 2010 году	Долл. США	8,4%	400 000	400 000
Облигации МТС, сроком погашения в 2008 году	Долл. США	9,8%	400 000	400 000
Облигации МБРР	Долл. США	8,6%	150 000	–
Облигации МГТС	Руб.	8,3%–10,0%	104 230	90 094
Облигации ДМЦ	Руб.	8,5%	39 954	–
Облигации Микрон	Руб.	–	–	6 293
Итого облигационные займы			2 192 521	1 595 195

СТРУКТУРА АКЦИОНЕРНОГО КАПИТАЛА

График, приведенный ниже, отражает структуру акционерного капитала АФК «Система» по состоянию на 30 марта 2006 г. В тот момент Корпорация насчитывала 30 зарегистрированных акционеров, в том числе 25 непосредственных владельцев и 5 номинальных держателей акций. Данные о держателях Глобальных депозитарных расписок (GDR), как правило, не сообщаются Корпорации. Поэтому в АФК «Система» действует постоянная процедура идентификации акционеров. Это позволяет Корпорации доводить информацию о существенных событиях максимально широкому кругу акционеров.

Структура акционерного капитала

Структура акционерного капитала



ДИНАМИКА ЦЕН НА АКЦИИ

Девятого февраля 2005 г. АФК «Система» провела первичное размещение акций (IPO) на Лондонской фондовой бирже. Корпорация разместила 16,5% акций в виде 79,6 млн Глобальных депозитарных расписок (GDR). Спрос на акции в 2,6 раза превысил предложение. В результате стоимость первого размещенного пакета составила \$1,35 млрд. В листинге Лондонской фондовой биржи расписки АФК «Система» торгуются под тикером «SSA». Пятьдесят GDR эквивалентны одной обыкновенной акции.

В результате реализации организаторами размещения, Credit Suisse First Boston и Morgan Stanley, дополнительного опциона на 11 945 000 акций, т.е. еще 2,5% акций АФК «Система», доля акций Корпорации в свободном обращении достигла 19%, а общий объем вырученных средств составил \$1,56 млрд.

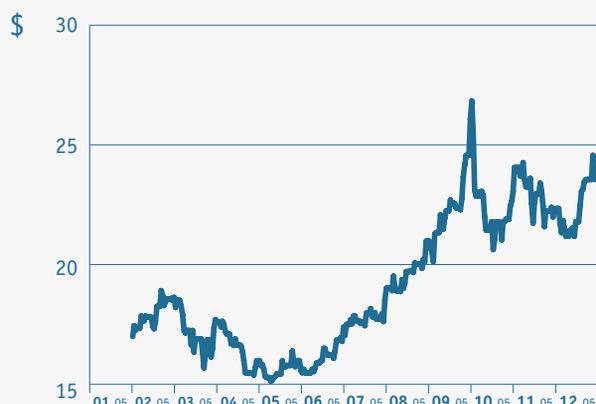
До проведения IPO в 2004 г. Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР) РФ одобрила включение обыкновенных акций Корпорации в котировальные листы Российской торговой системы (РТС) и Московской фондовой биржи (МФБ). В котировальный лист «Б» РТС акции были включены в конце октября под тикером «AFKS», а в котировальный лист «Б» МФБ — в ноябре 2004 г. под тикером «SIST». До середины 2005 г. ликвидность акций АФК «Система» на российских площадках находилась на относительно низком уровне, но вследствие активизации торговли в июне 2005 г. акции Корпорации были включены в индекс МФБ.

Инвестиционная компания Morgan Stanley Capital Investment (MSCI), ведущий инвестор на международных рынках капитала, предоставляющий рейтинги финансовых рынков, в мае 2005 г. объявила о включении в свой индекс Глобальных депозитарных расписок (GDR) АФК «Система» и американских депозитарных расписок (ADR) ОАО «Мобильные ТелеСистемы».

В первый день торгов GDR АФК «Система» — 9 февраля 2005 г. — цена акций при закрытии составила \$17,45. В последний день торгов 2005 г. цена выросла до \$23,50. Пик цены в \$26,75 пришелся на 4 октября 2005 г. В течение года цена акций АФК «Система» продемонстрировала тенденцию к устойчивому росту. Сыграли роль два фактора: положительные результаты деятельности самой Корпорации, а также оптимистические ожидания относительно перспектив развития российской экономики. Поскольку АФК «Система» — это одна из немногих российских компаний потребительского сектора, котирующихся на мировых рынках, экономические и политические новости из России отражаются на изменении цены акций Корпорации.

Деятельность Корпорации отслеживается аналитиками многих российских и международных инвестиционных компаний. Список аналитиков, включая контактную информацию, регулярно обновляется на сайте www.sistema.ru

Динамика стоимости GDR АФК «Система»



СТРУКТУРА АКТИВОВ

Ниже приведена таблица, где отражено участие Корпорации в капитале ее крупнейших дочерних и аффилированных структур и доля голосующих акций по состоянию на 31 декабря 2005 г. В последние годы структура активов Корпорации претерпела значительные изменения вследствие реализации АФК «Система» стратегии по реструктуризации и консолидации прав собственности в ключевых бизнес-направлениях. Из таблицы видно, что к концу 2005 г. была завершена реструктуризация ОАО «Ситроникс», представляющего АФК «Система» на рынке высоких технологий. Заметим, что после IPO ОАО «Комстар-ОТС» в феврале 2006 г. участие АФК «Система» в ее капитале снизилось до 59%.

<i>Отрасль</i>	<i>Компания</i>	<i>Участие в акционерном капитале</i>	<i>Доля голосующих акций</i>
Ключевые бизнес-направления			
Телекоммуникации	ОАО «МТС»	53%	53%
	и дочерние структуры		
	ОАО «Комстар-ОТС»	100%	100%
	и дочерние структуры		
	ЗАО «Скай Линк»	50%	50%
Высокие технологии	ОАО «МТТ»	43%	50%
	Концерн ОАО «Ситроникс»	78%	78%
	и дочерние структуры		
Страхование	ОАО «РОСНО»	49%	51%
	и дочерние структуры		
Банковский сектор	АКБ МБРР (ОАО)	95%	99%
	East-West United Bank	49%	49%
Недвижимость	ОАО «Система-Галс»	100%	100%
	и дочерние структуры		
Торговля	ОАО «Детский мир»	75%	75%
	ОАО «Детский мир – Центр»	100%	100%
	и дочерние структуры		
Массмедиа	ОАО «Система Масс-Медиа»	100%	100%
	и дочерние структуры		
Туризм	ВАО «Интурист»	72%	72%
	и дочерние структуры		
Радио- и космические технологии	ОАО «Концерн «РТИ Системы»	100%	100%
Прочие бизнес-направления			
Фармацевтика и биотехнологии	ЗАО «Медико-технологический холдинг «МТХ»	69%	74%
Медицинские услуги	ЗАО «Медси»	67%	67%
Финансовые инвестиции			
Нефтедобывающие и нефтеперерабатывающие активы	ОАО АНК «Башнефть»	21%	25%
	ОАО «Уфимский НПЗ»	22%	26%
	ОАО «Новойл»	26%	28%
	ОАО «Уфанефтехим»	18%	22%
	ОАО «Уфаоргсинтез»	22%	25%
	ОАО «Башнефтепродукт»	17%	19%

Структура активов

4

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Свою ответственность
перед обществом мы
видим в создании нового
качества жизни.

ПРИНЦИПЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Принципы социальной ответственности лежат в основе бизнеса АФК «Система». В этом году наряду с годовым отчетом Корпорация впервые публикует развернутый Социальный отчет. В данном разделе приведен краткий обзор деятельности Корпорации в области социальной ответственности.

Мы считаем, что максимальная эффективность социальных инвестиций зависит от гармоничного сочетания интересов бизнеса и общества. АФК «Система» связывает свою социальную деятельность с целями Корпорации, ее миссией и бизнес-стратегией. Основные социальные программы АФК «Система» опираются на технологическое лидерство и направлены на формирование нового качества жизни.

Мы вкладываем ресурсы в наукоемкие проекты, инвестируем средства в науку и образование, инновационную структуру, внедрение новых технологий. Деятельность Корпорации способствует переходу российской экономики от сырьевой модели к сервисной, что ведет к качественному изменению уровня жизни всего общества в целом и каждого его гражданина.

АФК «Система» последовательно интегрирует в свою практику принципы корпоративной социальной ответственности. АФК «Система» понимает корпоративную социальную ответственность как свою позицию по ряду экономических и социальных вопросов, стоящих сегодня перед Россией и миром. В самом широком смысле социальная ответственность означает выполнение обязательств перед своими потребителями, деловыми партнерами, сотрудниками и жителями тех городов, регионов и стран, где Корпорация ведет бизнес.

Социальная ответственность перед сотрудниками означает, в частности, предоставление им дополнительных льгот. Корпоративные пенсионные программы и медицинское страхование дают сотрудникам и их семьям уверенность в завтрашнем дне. Ответственность Корпорации перед партнерами выражается в соблюдении высоких принципов деловой этики. Работая с АФК «Система», представители международного делового и инвестиционного сообщества убеждаются в том, что российский партнер демонстрирует высочайшие стандарты ведения бизнеса.

Корпорация учитывает воздействие своей деятельности на социальную среду и экологию и постоянно совершенствует соответствующие процедуры. АФК «Система» убеждена, что новые технологии экологично, эффективно и кардинально решают многие проблемы экономического роста России. Создание эффективных российских технологий дает возможность развивать новые отрасли экономики и экспортировать опыт на зарубежные рынки.

АФК «Система» уделяет особое внимание поддержке образования и научных исследований в России. Это является частью стратегии компании по развитию инноваций. Деятельность Корпорации вносит свой вклад в диверсификацию экономики России и снижение ее зависимости от топливных сегментов экономики. В сотрудничестве с государственными органами, благотворительными и частными организациями АФК «Система» работает над созданием среды для развития инноваций, обеспечивая участие России в глобальном технологическом прогрессе. На уровне Корпорации это означает увеличение числа квалифицированных кадров и внедрение технологий, которые создают новые бизнесы и потребительские рынки для продуктов АФК «Система».

Корпорация придерживается признанных международным сообществом принципов устойчивого развития и корпоративной социальной ответственности и внедряет эти подходы в деловую практику. В 2002 г. АФК «Система» одной из первых российских компаний подписала Глобальный договор ООН (Global Compact of the United Nations, UN-GC).

В 2003 г. АФК «Система» стала членом Всемирного Совета предпринимателей по устойчивому развитию (World Business Council for Sustainable Development, WBCSD). Как и другие члены Совета, Корпорация привержена высоким стандартам прозрачности и корпоративной ответственности во всех областях ведения бизнеса. В России АФК «Система» сотрудничает с государственными органами по разработке процедур и стандартов в целом ряде областей — от управления персоналом до помощи социально незащищенным слоям населения.

Руководство и менеджмент АФК «Система» призывают читателей внимательно изучить Социальный отчет Корпорации, чтобы получить полное представление о стратегии компании в этой области, ее достижениях в 2005 г. и дальнейших планах.

5

БИЗНЕСЫ

Ключевые активы
АФК «Система»
сосредоточены
в динамично
развивающихся
отраслях экономики.



Сергей Щебетов

Генеральный директор ЗАО «Система Телеком»

ДИНАМИКА

Консолидированная выручка бизнес-направления «Система Телеком» в 2005 году выросла на 27,6% до \$5,89 млрд, опережая рынок уже пятый год подряд

МТС остается оператором номер один на рынке мобильной телефонии в России и странах СНГ. Число абонентов в 2005 году увеличилось на 24 млн человек

ФОКУС ГОДА

«Комстар-ОТС» завершил консолидацию активов и занял лидирующие позиции на рынке фиксированной связи

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ

Рыночная ситуация

Телекоммуникации остаются одной из самых динамично развивающихся отраслей российской экономики. При этом во всех ее сегментах существует большой потенциал дальнейшего роста. Например, показатель проникновения мобильной связи в России составлял в 2005 г. 78% по сравнению с 96% в Западной Европе. Аналогичный показатель для фиксированной связи равнялся 24% против 47%, соответственно для Интернета — 8% и 52%, широкополосных сетей — 2% и 29%¹.

По данным Министерства связи и информационных технологий РФ, объем российского рынка телекоммуникаций вырос в 2005 г. по сравнению с предыдущим годом на 24% до \$23,3 млрд. Рынки стран СНГ также открывают большие перспективы для развития бизнеса благодаря сочетанию экономического роста и относительно невысоких показателей проникновения услуг связи. Однако, и в сегменте беспроводной связи, и в сегменте фиксированной связи уровень конкуренции достаточно высок. Главным условием достижения лидерства на рынке сегодня является интенсивный инновационный процесс.

Бизнес-направление

На рынке телекоммуникаций АФК «Система» проводит стратегию долгосрочного рыночного лидерства. «Система Телеком», управляющая компания направления «Телекоммуникации», развивает бизнес во всех основных сегментах телекоммуникационного рынка: фиксированная и мобильная телефония, Интернет, передача данных, транзит трафика и т.д.

Беспроводная связь

МТС — крупнейший актив АФК «Система» на рынке беспроводной связи и ведущий сотовый оператор Восточной Европы. По числу абонентов МТС входит в десятку ведущих компаний мира. Она представлена на рынках России (ее доля в стоимостном выражении составляла 35%²), Туркменистана, Украины и Узбекистана. В конце 2005 г. у МТС насчитывалось 58,2 млн абонентов, причем число вновь обратившихся к услугам оператора составило в 2005 г. 24 млн человек, 17,7 из них — в России.

АФК «Система» является крупнейшим акционером МТС. Корпорация владеет 52,8% ее акций. МТС включена в листинг NYSE. В свободном обращении находится 46,7% акций компании. В 2005 г. Deutsche Telekom, один из крупнейших акционеров компании, продал на российском фондовом рынке свой пакет акций МТС в объеме 10,1%. Этот шаг существенно повысил ликвидность акций МТС в России.

Фиксированная связь

«Комстар-ОТС» представляет собой интегрированный холдинг, управляющий бизнес-направлением фиксированной связи АФК «Система». Кроме того, под брендом «Комстар-ОТС» ведут деятельность несколько московских альтернативных операторов фиксированной связи, контролируемых Корпорацией после их слияния в 2004 г.

В конце 2005 г. АФК «Система» провела реструктуризацию активов в сегменте фиксированной связи. В результате «Комстар-ОТС» получил контрольный пакет в «Московской городской телефонной сети» (МГТС) и МТУ-Интел. После реструктуризации «Комстар-ОТС» стал лидером рынка

¹ Источник: Ruramid Research. Данные по мобильной и фиксированной связи по состоянию на сентябрь 2005 г., по Интернету и широкополосным мультисервисным сетям — за второе полугодие 2005 г.

² Источник: АК&М, на конец третьего квартала.

фиксированной связи, предоставляющим широкий спектр телекоммуникационных услуг. МГТС оказывает традиционные услуги связи, под маркой «Стрим» развивается линия услуг с высокой добавленной стоимостью для частных клиентов, а «Комстар-ОТС» обслуживает корпоративный сектор.

МГТС — крупнейший московский оператор, располагающий номерной емкостью в 4,3 млн. Компания является одним из крупнейших операторов фиксированной связи в Европе. Тарифы на услуги МГТС регулируются государством (рост на 17% в 2005 г.). МГТС постоянно обновляет инфраструктуру и оборудование.

МТУ-Интел является провайдером услуг широкополосных мультисервисных сетей и платного телевидения. Бизнес широкополосных сетей насчитывает 283 000 клиентов, а телевидения — 14 000. В середине 2005 г. компания запустила под брендом «Стрим» проект домашних развлечений, который включает доступ к 100 телевизионным каналам с повременной оплатой просмотра, интерактивные игры и другие опции.

Итоги

Консолидированная выручка направления «Телекоммуникации» выросла в 2005 г. на 27,6% до \$5.89 млрд. В течение пяти лет динамика доходов телекоммуникационного бизнеса АФК «Система» опережает темпы роста рынка. Для укрепления этой тенденции Корпорация провела масштабную реструктуризацию своих активов в фиксированной связи, выведя «Комстар-ОТС» в лидеры рынка. Реструктуризация позволила «Комстар-ОТС» успешно провести IPO на Лондонской фондовой бирже в феврале 2006 г., результатом которого стало привлечение \$1 млрд на дальнейшее развитие «Комстар-ОТС».

В МТС динамичный рост выручки и прибылей, международная экспансия и удержание рыночной доли в 2005 г. сопровождалась реструктуризацией компании. Стержнем реструктуризации стал выкуп миноритарных пакетов акций в дочерних бизнесах и их трансформация в филиальные структуры.

МТС вносила основной вклад в рост выручки телекоммуникационного бизнеса АФК «Система». Ключевым фактором ее увеличения является рост числа абонентов мобильной связи в России и странах СНГ. Общее число абонентов выросло с 34,2 млн на конец 2004 г. до 58,2 млн на конец 2005 г. Консолидированная выручка МТС по итогам 2005 г. выросла на 28% до \$5.01 млрд по сравнению с \$3,92 млрд в 2004 г. Чистая прибыль компании в 2005 г. увеличилась на 14% до \$1,13 млрд. В мае 2005 г. МТС объявила о выплате дивидендов в размере 5,75 рубля на одну обыкновенную акцию (примерно \$1,03 на ADS), что составило почти 40% чистой прибыли компании, рассчитанной по стандарту US GAAP.

Консолидированная выручка «Комстар-ОТС» увеличилась в 2005 г. на 31% до \$907,6 млн по сравнению с \$695,1 млн в 2004 г. Рост носил преимущественно органический характер, хотя и вновь приобретенные активы внесли в рост выручки 2005 г. \$32,6 млн. Чистая прибыль выросла за год на 39% до \$105,9 млн. В конце 2005 г. «Комстар-ОТС» занимал 28,6% телекоммуникационного рынка Москвы, обслуживая 4,8 млн номеров. На рынке широкополосной связи столицы в частном секторе компания занимала 41%.

Долгосрочная стратегия АФК «Система» состоит в диверсификации бизнеса за счет выхода на быстрорастущие потребительские рынки и в увеличении доли нетелекоммуникационных отраслей в обороте. Тем не менее направление телекоммуникаций остается жизненно важной частью Корпорации. Ее доля в совокупной выручке в 2005 г. составила 77,6%, несколько снизившись по

сравнению с 2004 г. (80,5%). Снижение доли телекоммуникаций в структуре бизнеса Корпорации является следствием быстрого органического роста и поглощений в других секторах деятельности АФК «Система».

Успехи, достигнутые в 2005-м и в начале 2006 г., были закреплены введением сквозного бренда для телекоммуникационного бизнеса АФК «Система». Новый бренд адресован всем целевым аудиториям: клиентам, сотрудникам, инвесторам. Графический символ бренда — яйцо — символизирует единство и универсальность, надежность и доверие, рост и инновации. Бренд нацелен на создание единого образа телекоммуникационного направления АФК «Система» и его четкую идентификацию на рынке. Бренд должен стать знаком качества услуг в глазах потребителей, персонала и инвестиционного сообщества.

Ключевые показатели

Выручка

\$5 892,9 млн.

Операционная прибыль

\$1 933,3 млн.

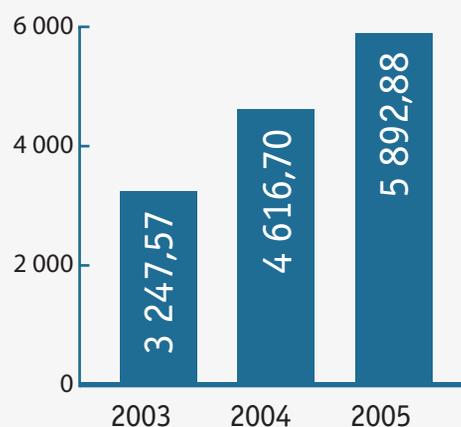
Активы

\$9 696,6 млн.

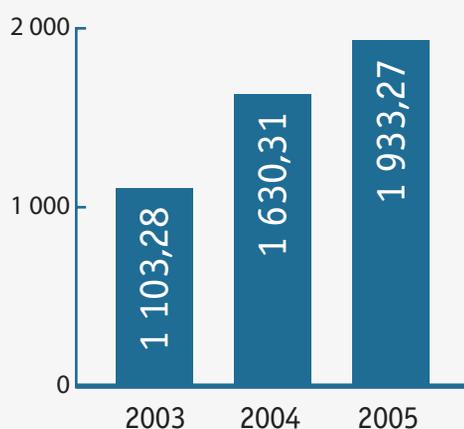
Персонал¹

47 500

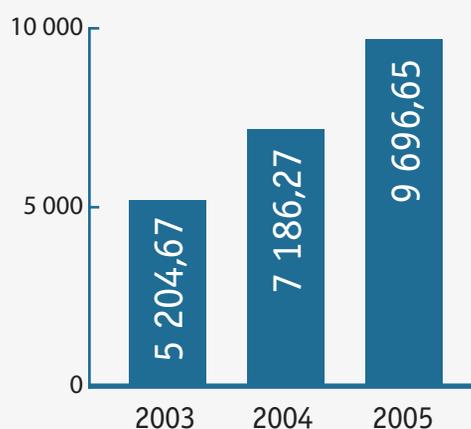
Выручка



Операционная прибыль



Активы



¹По состоянию на 1 августа 2006 г.



Евгений Уткин

Президент ОАО «Ситроникс»

ДИНАМИКА

Выручка бизнес-направления «Высокие технологии» за год увеличилась на 93% и достигла \$961,1 млн

ФОКУС ГОДА

Бизнес-направление расширило свое присутствие на мировом рынке, распространяя операции на страны Центральной и Восточной Европы

«Ситроникс» консолидировал права собственности в ключевых активах бизнес-направления

ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

Рыночная ситуация

Направление высоких технологий АФК «Система» представлено компанией ОАО «Ситроникс», которая уверенно выходит на растущие рынки продукции хай-тек и высокотехнологичных решений. В 2004–2005 гг. эти сегменты динамично росли, демонстрируя высокий потенциал развития.

Инфокоммуникационные системы

По данным консалтинговой компании J'son and Partners, объем российского рынка телекоммуникационного оборудования составлял в 2004 г. \$3,35 млрд. Это цифра включает в себя только оборудование и комплектующие для операторов мобильной связи и не учитывает выручку от продаж в других секторах бизнеса и конечным потребителям. Продажи оборудования операторам беспроводной связи составляют 58% рынка, остальное приходится на оборудование для фиксированной связи и OSS/биллинг.

Информационные технологии

Российский рынок информационных технологий (ИТ), по данным группы IDC, вырос в 2004 г. на 35,2%, достигнув объема \$9,57 млрд. В период с 2005 по 2009 гг. среднегодовые темпы роста рынка ИТ-услуг по прогнозам IDC составят 24,5%, в результате чего его объем увеличится до \$5,7 млрд.

Микроэлектронные компоненты

Мировой рынок микроэлектроники продолжает восстанавливаться после падения в 2001–2002 гг. По данным издания World Semiconductor Trade Statistics, глобальный рынок полупроводников вырос в 2004 г. на 28% до \$213 млрд по сравнению с \$166 млрд в 2003 г. Оценки, опубликованные Electronics Publishing House, показывают, что по динамике российский рынок микроэлектроники идет по стопам мирового. Ежегодные темпы прироста варьируются от 18 до 20%. Крупнейшими потребителями микроэлектроники в России являются производители промышленного электронного оборудования, производители средств связи и оборонная промышленность.

Потребительская электроника

По оценкам международной исследовательской и консалтинговой компании Strategy Analytics, мировой рынок телевизоров с плоским экраном вырос в 2005 г. на 66% до 17,5 млн штук. Продажи жидкокристаллических телевизоров в России, по данным российской исследовательской группы IT Research, во втором квартале 2005 г. достигли 102,8 тысячи единиц, в третьем квартале было продано 164 тыс. штук на сумму \$102,2 млн и \$167 млн соответственно.

Продажи плазменных телевизоров увеличились до 26 тыс. единиц во втором квартале 2005 г. и до 35 тыс. единиц в третьем, что в стоимостном выражении составило соответственно \$72,9 млн. и \$109,9 млн.

Что касается рынка GSM и CDMA телефонов, компания «РосБизнесКонсалтинг» оценивает объем российского рынка в 2005 г. в \$5,5 млрд. Маркетинговая группа «Сотовик» подсчитала, что рынок GSM телефонов в 2005 г. превысил 36 млн. единиц, или \$5,7 млрд.

Бизнес-направление

Перед ОАО «Ситроникс» поставлена задача стать ведущим производителем высокотехнологичной продукции в России, странах СНГ и Восточной Европе. В достижении этой цели компания опирается как на органический рост, так и на M&A сделки. Оптимальное сочетание этих двух тактик усиливает позиции ОАО «Ситроникс» в России и создает основу для экспансии на мировые рынки. ОАО «Ситроникс» сконцентрировалось на четырех направлениях бизнеса: разработка решений для сетей нового поколения (NGN) для телекоммуникационных операторов, системная интеграция, производство смарт-карт и микрочипов и развитие направления потребительской электроники под зонтичным брендом «Ситроникс».

Телекоммуникационное оборудование и программное обеспечение производятся под маркой STROM Telecom и составляют около 25% продаж высокотехнологичного сегмента бизнеса АФК «Система». Корпорация развивает телекоммуникационное направление за счет поглощений и стратегических альянсов с ведущими мировыми производителями оборудования. ОАО «Ситроникс» предпринимает серьезные шаги для расширения продаж за пределами России. Конкурентными преимуществами производимой в России и в странах Восточной Европы продукции компании является низкая себестоимость производства и географическая близость к потребителям.

Бизнес системной интеграции ОАО «Ситроникс» строится на базе украинской группы «Квазар-Микро», 51% акций которой Корпорация приобрела в 2004 г. «Квазар-Микро» ведет операции в нескольких странах Центральной и Восточной Европы. Компания обладает солидным потенциалом для завоевания значительной доли рынка системной интеграции в России, странах СНГ и Восточной Европе. ОАО «Ситроникс» намерено превратить «Квазар-Микро» в крупнейшую в Центральной и Восточной Европе IT-компанию, специализирующуюся на оказании услуг с высокой добавленной стоимостью — системной интеграции и консалтинге.

Микроэлектронное направление ОАО «Ситроникс» базируется в Зеленограде, где сосредоточены современные промышленные площадки по производству полупроводниковой продукции, а также инженерно-технический квалифицированный персонал. ОАО «Ситроникс» усиливает свои позиции на отечественном рынке в качестве ведущего поставщика решений для оборонной промышленности и других отраслей экономики. В целях диверсификации производства и повышения рентабельности ОАО «Ситроникс» укрепляет свои позиции на российском рынке смарт-карт.

В сегменте потребительской электроники ОАО «Ситроникс» достиг значительного прогресса в снижении производственных затрат и повышении ценовой конкурентоспособности своей продукции. Оптимизация себестоимости производства является не единственной задачей компании. ОАО «Ситроникс» активно укрепляет свое научно-исследовательское подразделение. Стратегическое партнерство с зарубежными производителями электронной техники дает ОАО «Ситроникс» возможность соединить ценовое преимущество с передовыми мировыми инновациями.

Итоги

В 2005 г. наглядно проявилась способность Корпорации успешно реструктурировать и интегрировать вновь приобретенные активы в уже действующий бизнес для создания компании-лидера на инновационном рынке. Сегмент высоких технологий стал одним из самых быстрорастущих бизнес-направлений АФК «Система» в 2005 г. Выручка выросла на 92,8% и достигла \$961,1 млн по сравнению с \$498,4 млн в 2004 г. При этом показатель OIBDA за год увеличился более чем в три раза и достиг \$155,6 млн.

На бизнес системной интеграции в 2005 г. пришлось 49,1% дохода сектора высоких технологий. Объем предоставленных IT-услуг увеличился в 2005 г. на 60,1% до \$472 млн по сравнению с \$293,5 млн годом раньше. Подразделение «Бытовая электроника» более чем утроило обороты: в 2005 г. они составили \$188 млн против \$51,6 млн в 2004 г. Темпы роста выручки микроэлектронного направления составили 10,6% и достигли уровня \$59,6 млн. Доходы инфокоммуникационного бизнеса ОАО «Ситроникс» возросли по итогам 2005 г. на 105,5% и составили \$246,6 млн.

Вне сферы ключевых бизнесов ОАО «Ситроникс» продолжает развивать направление интегрированных систем безопасности. В него входит компания ЗАО «Видеофон», которая принесла \$6,4 млн дохода в общий объем выручки сегмента высоких технологий.

В продолжение стратегии выкупа миноритарных долей и выстраивания вертикально интегрированных структур управления в дочерних компаниях в 2005 г. АФК «Система» увеличила свое присутствие в структуре собственности сегмента высоких технологий. В течение года ОАО «Ситроникс» довело свою долю владения в компании «STROM Telecom» до 100%. А также приобрело 53% акций завода «Квант», производителя компьютеров и комплектующих, сосредоточив в своих руках 88% акций предприятия.

Ключевые показатели

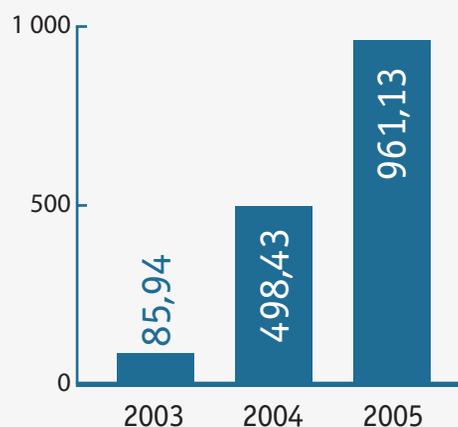
Выручка
\$961,1 млн

Операционная прибыль
\$143,5 млн

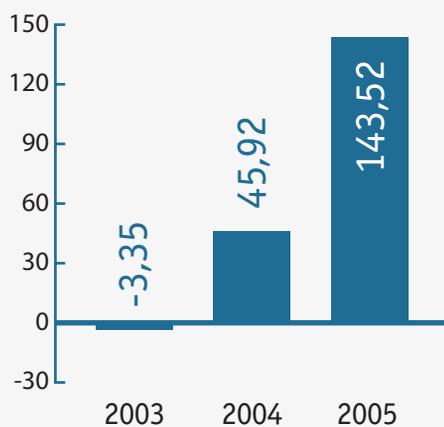
Активы
\$561,5 млн

Персонал¹
10 500

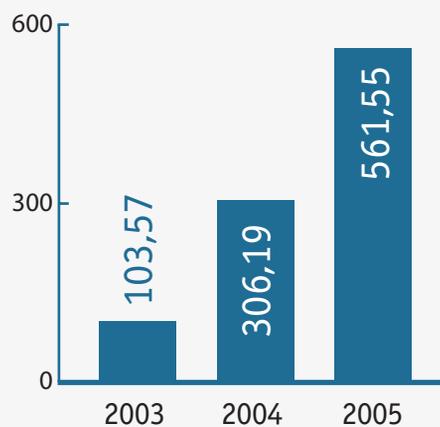
Выручка



Операционная прибыль



Активы



¹По состоянию на 1 августа 2006 г.



Леван Васадзе

Генеральный директор ОАО «РОСНО»

ДИНАМИКА

В 2005 году выручка бизнес-направления «Страхование» выросла на 36,2% и достигла \$408,9 млн

Объем страховых премий вне сектора страхования жизни в 2005 году вырос более чем на 40%

В 2005 году компания «РОСНО» продемонстрировала рост, в два раза опережающий темпы роста рынка

ФОКУС ГОДА

Компания «РОСНО» первой на российском рынке предложила своим клиентам полное сопровождение по полисам ОСАГО

СТРАХОВАНИЕ

Рыночная ситуация

В последние годы страхование было одной из самых быстрорастущих отраслей российской экономики. По данным Федеральной службы страхового надзора (ФССН), сумма предъявленных к оплате полисов выросла с \$14,14 млрд в 2004 г. до \$17,33 млрд в 2005 г. Сегодня страховая индустрия формирует 3–3,5% ВВП. Сравнение этих цифр с аналогичными показателями стран Центральной и Восточной Европы показывает, что у российского страхования существует большой потенциал роста. Динамичное экономическое развитие России стимулирует увеличение спроса на страховые продукты как со стороны корпоративного сектора, так и со стороны розничных потребителей. Но на сегодняшний день объем рынка страхования не поддается точной оценке, поскольку некоторая его часть состоит из схем псевдострахования, предназначенных для оптимизации налоговых платежей и не составляющих для страховщиков никакого актуарного риска.

В 2005 г. начался процесс консолидации рынка. Предпосылкой этого стали изменения в законодательстве, ужесточившие условия для страховщиков. У нескольких компаний были отозваны лицензии, так как величина их уставного капитала не отвечала новым требованиям нормативных актов. В настоящий момент на рынке работают 1 073 страховые компании. Десять из них, по данным ФССН, сосредоточили в своих руках 57% всех премий (исключая обязательное медицинское страхование).

Бизнес-направление

На рынке страхования АФК «Система» представлена компанией ОАО «РОСНО» — одним из крупнейших игроков отрасли. За счет своих лидирующих позиций на рынке компания только выигрывает от происходящего процесса активной консолидации всей отрасли. Региональная сеть ОАО «РОСНО» состоит из 100 филиалов, объединенных в 10 территориальных дирекций. Более семи миллионов человек и более 50 000 предприятий и организаций приобрели страховые продукты ОАО «РОСНО». В течение многих лет компания является одним из лидеров страхового рынка. Добровольное медицинское страхование, обязательное страхование ответственности владельцев автомобилей и каско, страхование имущества — это сектора, где традиционно формируется основной объем страховых премий.

ОАО «РОСНО» предлагает клиентам более 100 видов страхования. Стратегия Компании состоит в дальнейшем укреплении лидерских позиций и увеличении занимаемой ею доли на рынке за счет высокого качества обслуживания клиентов. ОАО «РОСНО» является успешным примером международного партнерства АФК «Система» с ведущим немецким страховщиком Allianz AG (47,4% акций). В 2004 г. сотрудничество с Allianz AG вышло на новую ступень — были запущены два новых совместных проекта: УК «Альянс РОСНО Управление Активами» и СК «Альянс РОСНО Жизнь».

Для снижения рисков ОАО «РОСНО» широко использует практику перестрахования. Его партнерами в этой области бизнеса являются Allianz, Hannover Re, SCOR, Munich Re, Swiss Re и крупнейшие российские компании. ОАО «РОСНО» работает также с брокерами Lloyd's. В национальном рейтинге страховых компаний, проводимом рейтинговым агентством «Эксперт РА», компания «РОСНО» четвертый год подряд присваивается наивысший рейтинг A++.

Итоги

Финансовые и операционные итоги развития в 2005 г. подтверждают устойчивые позиции ОАО «РОСНО» на российском страховом рынке. Выручка Компании увеличилась в 2005 г. на 36,2% до \$408,9 млн по сравнению с \$300,2 млн в 2004 г. (не учитывая показатели дочерней компании

Бизнесы

«Лидер», проданной в декабре 2005 г.). Общий объем страховых премий вырос в 2005 г. на 26,1% до \$463,4 млн по сравнению с \$367,6 млн годом раньше. Суммарная чистая страховая премия увеличилась на 31,5% до \$364,8 млн в 2005 г. против \$277,5 млн в 2004 г.

Рост Компании в 2005 г. обеспечивался расширением бизнеса вне сегмента страхования жизни, диверсификацией клиентской базы и расширением линейки предлагаемых услуг и продуктов. Рост в секторах, не связанных со страхованием жизни (без перестрахования), превысил 40%, почти в 2 раза опередив рынок. Для диверсификации портфеля компания «РОСНО» активизировала работу с физическими лицами; их взносы составили 32% общего объема премий в 2005 г. Компания успешно разместила финансовые средства в УК «Альянс РОСНО Управление Активами». Бизнес-направление «Страхование» обеспечивает около пяти процентов совокупных доходов АФК «Система».

ОАО «РОСНО» продолжало повышать качество оказываемых клиентам услуг. Для этого сотрудники проходили специальное обучение и тренинги. В ноябре 2005 г. компания организовала call-центр, который позволяет большинству клиентов получить необходимую информацию или выйти на нужного человека в течение 30 секунд.

В 2005 г. успехи Компании были отмечены престижной наградой «Золотой брэнд года/EFFIE 2006». ОАО «РОСНО» также во второй раз победило в конкурсе «Народная марка» в категории «Страховая компания».

Ключевые показатели

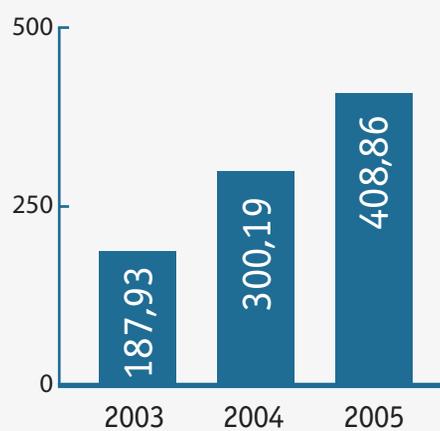
Выручка
\$408,9 млн

Операционная прибыль
\$28,4 млн

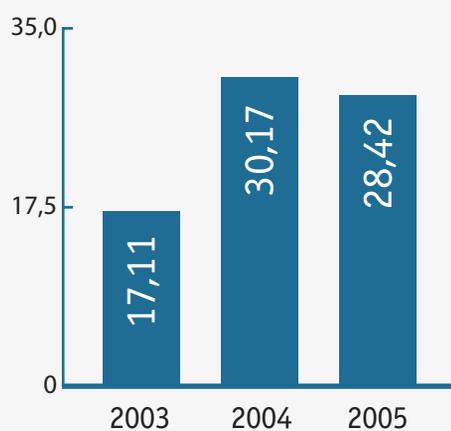
Активы
\$581,5 млн

Персонал¹
3 564

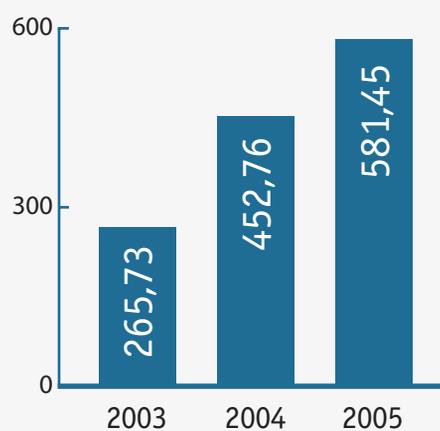
Выручка



Операционная прибыль



Активы



¹По состоянию на 1 августа 2006 г.



Феликс Евтушенков

Генеральный директор ОАО «Система-Галс»

ДИНАМИКА

Стоимость портфеля проектов «Системы-Галс» в области недвижимости в 2005 году увеличилась почти в три раза и достигла \$709 млн

ФОКУС ГОДА

Завершена успешная реструктуризация компаний холдинга в единую вертикально интегрированную структуру

«Система-Галс» в 2005 году разработала концепцию суперрегионального молла «Hals-Mart», получив за этот проект премию «HYPERESTATE Awards 2005»

СТРОИТЕЛЬСТВО И НЕДВИЖИМОСТЬ

Рыночная ситуация

АФК «Система» присутствует на российском рынке строительства и недвижимости с середины 90-х годов. Усилия, предпринятые Корпорацией для закрепления на этом рынке, полностью оправдали себя. В 2005 г. период бурного роста на рынке недвижимости продолжался. Высокий спрос на недвижимость характерен не только для Москвы, но и для многих российских регионов. Изменения в законодательстве создали более благоприятные условия для ведения бизнеса. В частности, был решен вопрос о собственности на землю под строительство. Экономический рост подогревает спрос в целом ряде сегментов рынка недвижимости: российским и зарубежным компаниям необходимы офисы мирового уровня. Средний класс готов вкладывать деньги в современное жилье с развитой инфраструктурой, а семьи все больше предпочитают жить в экологически чистых районах за пределами города.

Несмотря на увеличение объемов строительства, рынок далек от насыщения. Согласно данным Jones Lang LaSalle в Москве на душу населения приходится вдвое меньше современных торговых площадей, чем в Лондоне. В период 2000–2005 гг. цена квадратного метра жилья выросла на 233%. В 2004–2005 гг. в столице практически не было свободных офисных помещений, а стоимость аренды была выше, чем в Западной Европе. Большой опыт управления проектами в области недвижимости и доступ к капиталу позволил АФК «Система» извлечь максимум прибыли на растущем рынке.

Бизнес-направление

Бизнес-направление «Строительство и недвижимость» представлено ОАО «Система-Галс». Коммерческая недвижимость была одним из первых инвестиционных направлений АФК «Система». В 2004–2005 гг. в рамках реструктуризации активов этот бизнес был передан в управление ОАО «Система-Галс», которая занималась коммерческой недвижимостью Корпорации и строительством элитного жилья. Совмещение двух функций — собственника недвижимости и компании, управляющей девелоперскими проектами АФК «Система», — существенно увеличило капитализацию ОАО «Система-Галс» и ее способность самостоятельно привлекать финансовые ресурсы под развитие. Умение успешно управлять собственной недвижимостью, а также проводить сделки приобретений и продаж активов значительно увеличило стоимость портфеля проектов компании.

Важнейшим конкурентным преимуществом компании на российском рынке недвижимости является большой опыт реализации проектов практически во всех его сегментах — строительстве офисов высокого класса и жилья бизнес-класса, крупных многофункциональных комплексов и объектов транспортной инфраструктуры. В арсенале компании более 20 проектов, многие из которых выполнены для эксклюзивных клиентов — Dresdner Bank, Daimler Chrysler и Samsung. Основные проекты АФК «Система» сконцентрированы на московском рынке, но компания уже готова к региональной экспансии.

Итоги

В апреле 2006 г. АФК «Система» опубликовала результаты очередной оценки портфеля проектов Корпорации в области недвижимости, проведенной компанией Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko. Стоимость портфеля увеличилась за год почти в три раза и составила \$709,2 млн против \$238,5 млн в 2004 г.

Большая часть девелоперских проектов ОАО «Система-Галс» на конец 2005 г. была еще не завершена, поэтому выручка компании по итогам года показала отрицательную динамику — она сни-

Бизнесы

зилась на 32,0% до \$78,4 млн в 2005 г. по сравнению со \$115,3 млн в 2004 г. Соответственно операционный доход за указанный период снизился с \$23,5 млн до \$10,4 млн.

В течение 2005 г. ОАО «Система-Галс» вело строительство офисно-гостиничного комплекса класса «А» «Покровские ворота» в центре Москвы. Общая площадь комплекса составляет 24 000 кв. м, включая 14 772 кв. м офисных помещений. Уникальность проекта состоит в том, что два объекта — гостиничный и офисный, различные по функциональному назначению и конструктивно разделенные, — спроектированы в едином объеме.

В Настасьинском переулке в центре Москвы компания возводит офисное здание площадью около 8 000 кв. метров. Новый офисный комплекс класса «А» ориентирован на крупные российские и зарубежные компании. Поскольку здание расположено в исторической части Москвы, проект полностью вписан в окружающий архитектурный ландшафт.

В июле 2005 г. в Москве началось строительство жилого комплекса бизнес-класса «Изумрудная долина». Комплекс представляет собой две девятнадцатизэтажные башни с общей парковочной зоной. Проектная общая площадь составляет 29 910 кв. метров. Строительство комплекса планируется завершить во 2-м квартале 2007 г.

В августе 2005 г. ОАО «Система-Галс» ввело в строй 89 домов в коттеджном поселке «ForestVille» в Подмосковье. Поселок занимает 15 гектаров и расположен в 22 км от Московской кольцевой автомобильной дороги. В его инфраструктуру входят магазин, кафе-бар, игровые площадки, сауна и аптека.

Ключевые показатели**Выручка**

\$78,4 млн

Операционная прибыль

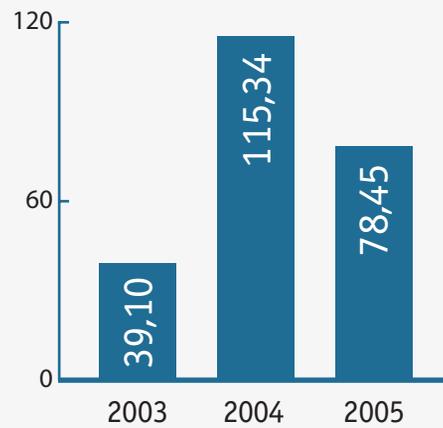
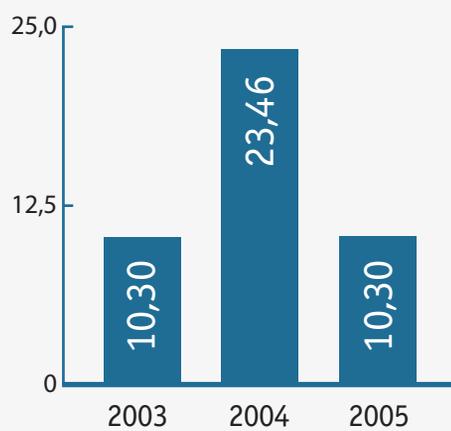
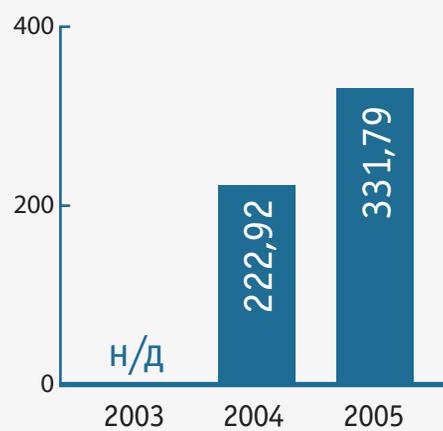
\$10,3 млн

Активы

\$331,7 млн

Персонал¹

1 000

Выручка**Операционная прибыль****Активы**¹По состоянию на 1 августа 2006 г.



Максим Ентяков

Генеральный директор ОАО «Детский мир – Центр»

ДИНАМИКА

Выручка бизнес-направления «Торговля» в 2005 году увеличилась более чем в 2,5 раза до \$208 млн

В рамках дивизиона началось активное развитие небольших розничных магазинов нового формата

ФОКУС ГОДА

В 2005 году число магазинов сети «Детский мир» увеличилось втрое

В конце 2005 года «Детский мир» разместил облигационный займ на \$40 млн

ТОРГОВЛЯ

Рыночная ситуация

Розничный бизнес АФК «Система» сосредоточен в группе компаний «Детский мир», которая представляет собой крупнейшую в России сеть магазинов детских товаров. «Детский мир» — бренд с пятидесятилетней историей, хорошо известный российским потребителям и давно завоевавший их доверие.

Экономический рост и увеличение реальных денежных доходов населения отражаются на увеличении потребительского спроса на детские товары. По итогам 2005 г. рынок детских товаров в России достиг \$7 млрд, а к 2008 г. его объем предположительно вырастет до \$11 млрд. Дети до 14 лет составляют 18,1% населения России.

Модели покупок детских товаров различаются в зависимости от уровня доходов семьи. Для состоятельных родителей, относящихся к среднему классу (20–25% населения), определяющим фактором является экономия времени. Такие семьи предпочитают покупать вещи в магазинах с широким ассортиментом товаров известных производителей. Они ценят комфорт при совершении покупки и высокое качество обслуживания. Дети в таких семьях получают значительные суммы карманных денег, оказывают ощутимое влияние на решения родителей о покупке, хорошо ориентируются в брендах. Потребители с более скромным достатком составляют 40–60% населения. Они чувствительны к ценам, их спрос ограничен узким кругом самых необходимых товарных категорий.

Особая группа потребителей — семьи, ожидающие появления ребенка. Именно в этот период будущие родители знакомятся с предложением на рынке детских товаров и формируют свои потребительские предпочтения.

Бизнес-направление

АФК «Система» присутствует в бизнес-направлении «Торговля» с 1996 г. Управляющей компанией бизнес-направления является ОАО «Детский мир – Центр». С приходом АФК «Система» был взят курс на агрессивное расширение сети, компания стала показывать стабильный рост выручки и прибыли. Главный магазин «Детский мир» с 1957 г. расположен в уникальном здании на Лубянской площади в Москве.

По состоянию на 31 декабря 2005 г. в состав сети входило 22 магазина в Москве и 23 в регионах общей торговой площадью более 58 тысяч кв. метров. Магазины располагаются в многолюдных местах и популярных торговых центрах с хорошей инфраструктурой общественного транспорта. Это важный фактор для России, где показатель количества автомобилей на душу населения ниже уровня стран Центральной и Восточной Европы. Как правило, магазины «Детский мир» арендуют площади в торговых центрах сроком на 5–10 лет.

АФК «Система» планирует дальнейшее расширение сети «Детский мир». Откроются новые магазины в Москве и других городах, а здание центрального магазина на Лубянке будет модернизировано. Стратегической целью компании является экспансия в страны СНГ. Корпорация также рассматривает возможности расширения сети по схеме франчайзинга.

Будучи одним из самых востребованных брендов на рынке, группа компаний «Детский мир» продолжает работу над совершенствованием качества обслуживания, старается выстроить работу таким образом, чтобы каждый визит в магазин доставлял удовольствие. Для этого перестраиваются и переоснащаются старые магазины, развиваются новые форматы торговли. Благодаря рас-

тущим масштабам операций и поддержке АФК «Система» ОАО «Детский мир – Центр» избавилось от посредников и стало работать с ведущими мировыми производителями детских товаров напрямую. В результате значительно расширился ассортимент. Компании удалось существенно снизить закупочные цены, что позволило сделать привлекательное ценовое предложение.

Итоги

Благодаря активному открытию новых магазинов и приобретению новых сетей ОАО «Детский мир – Центр» продемонстрировало высокие темпы роста по итогам 2005 г. Выручка компании выросла более чем в два раза, до \$208,0 млн по сравнению с \$79,3 млн в 2004 г. В течение года было открыто 25 новых магазинов. Общая торговая площадь магазинов «Детский мир» составила более 58 тысяч кв. метров. В состав компании вошли торговые сети «Чудо-Остров», «Вырастай-ка» и «S-Toys» с оборотами \$10 млн, \$0,9 млн и \$53,7 млн соответственно.

В 2005 г. группа компаний «Детский мир» провела несколько маркетинговых кампаний, в результате чего число покупателей сети достигло 1 млн человек в год. Большинство из них являются лояльными клиентами компании. В 2005 г. «Детский мир» начал развивать новый, малый формат магазинов под маркой «Вырастай-ка».

Группа компаний «Детский мир» постоянно работает над улучшением качества услуг как на уровне магазинов, так и на уровне компании в целом. В 2005 г. сеть завершила разработку стандартов обслуживания покупателей. Начал работу единый справочный центр, что позволило покупателям централизованно получать информацию о работе и ассортименте любого магазина сети. Был открыт и интернет-сайт для детей и родителей (www.detmir.ru).

Ввиду интенсивного роста сети и существенного расширения пула поставщиков логистика оставалась в центре внимания менеджмента компании на протяжении всего 2005 г. Компания провела масштабное переоснащение распределительного центра. Изменился состав персонала, внедрены тренинговые программы. Значительно сократилось время обработки и хранения товаров, а их доставка все больше производится по системе Just-in-Time. В 2006 г. предусмотрено дальнейшее расширение распределительного центра, поскольку группа компаний «Детский мир» намерена открывать новые магазины.

В декабре 2005 г. ОАО «Детский мир – Центр» разместило рублевые облигации на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ). В результате компания привлекла 1,150 млн рублей (примерно \$40 млн). Период обращения составит 9,5 года, а ставка по купону — 8,5%. Около четверти привлеченных средств компания использовала для рефинансирования задолженности в целях снижения стоимости ее обслуживания. Остальная часть будет направлена на расширение сети — финансирование новых приобретений и арендные платежи.

Ключевые показатели

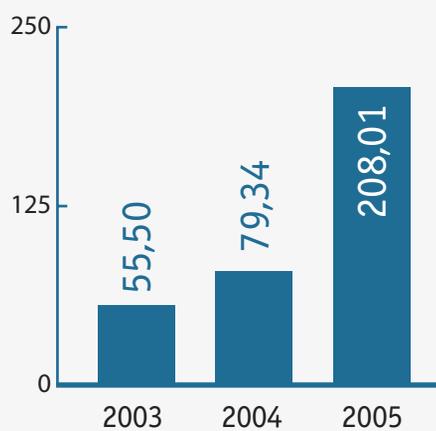
Выручка
\$208,0 млн

Операционная прибыль
\$10,4 млн

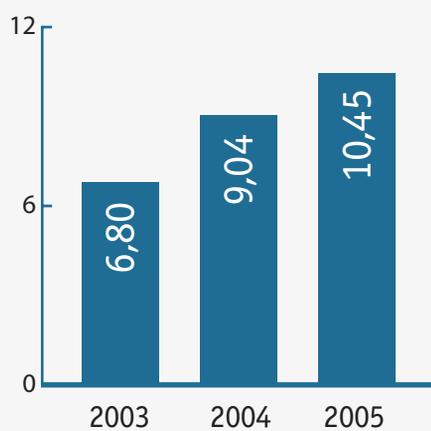
Активы
\$146,3 млн

Персонал¹
4 115

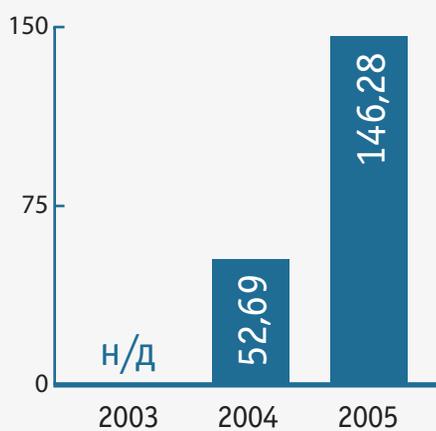
Выручка



Операционная прибыль



Активы



¹По состоянию на 1 августа 2006 г.



Сергей Зайцев

Председатель правления АКБ «МБРР» (ОАО)

ДИНАМИКА

Выручка бизнес-направления «Финансы» по итогам 2005 года выросла на 62% до \$106,8 млн

Количество розничных клиентов превысило 90 тысяч человек, а число корпоративных клиентов — 6 тысяч

ФОКУС ГОДА

АФК «Система» консолидировала 99% акций АКБ «Московский банк реконструкции и развития»

МБРР в 2005 году активно развивал программу розничного бизнеса. В семи регионах России открыты отделения банка

ФИНАНСЫ

Рыночная ситуация

С 2004 г. принадлежащий АФК «Система» АКБ «Московский банк реконструкции и развития» («МБРР») агрессивно осваивал перспективный рынок розничных банковских услуг. Динамичный экономический рост в России естественным образом увеличивал спрос на банковские услуги как со стороны корпоративного сектора, так и со стороны населения. При этом российский банковский сектор сильно фрагментирован: на нем присутствует много небольших расчетных банков.

Центральный банк Российской Федерации, осуществляющий функции регулятора банковского рынка, в 2005 г. разработал и внедрил систему страхования банковских вкладов населения в банках, прошедших специальную сертификацию. Закон о кредитных историях, вступивший в силу 1 июня 2005 г., также придал импульс развитию банковской системы. Этот документ создал условия для роста объемов кредитования населения при более низкой процентной ставке, в том числе ипотеки, авто- и потребительского кредитования.

Российский банковский сектор обладает большим потенциалом дальнейшего роста по сравнению со странами Центральной и Восточной Европы. В 2005 г. общий объем депозитов в России составил всего 7% ВВП. По данным международного инвестиционного банка Nomura, в Румынии этот показатель составил 19%, в Венгрии — 39%, в Турции — 44%, в Словении — 74%, в ЕС — 120%. Рынок корпоративного кредитования также не достиг пределов роста. Объем выданных займов по отношению к ВВП в России равняется 11%, в то время как в Болгарии и Румынии — 18%, в Польше — 19%, в Турции — 34%, в Чехии — 52%, в ЕС — 102%.

Бизнес-направление

Финансовый и банковский бизнес АФК «Система» сосредоточен преимущественно в АКБ «МБРР». Ранее эта структура обслуживала только подразделения Корпорации. Сегодня — это полноценный универсальный банк, предлагающий широкий спектр услуг корпоративным клиентам и населению.

В 2004 г. АКБ «МБРР» приступил к реализации программы развития розничного бизнеса, разработанной при участии международной консалтинговой компании Deloitte & Touche CIS. В течение 2004 г. банк открыл свои первые розничные отделения в Москве, а также филиалы в Краснодаре и Екатеринбурге. К концу 2005 г. банк вел операции в Москве и семи регионах России. По мере развития бизнеса доля выручки банка от операций внутри группы постоянно снижалась. Общее число частных клиентов превысило 90 тыс. человек, а количество корпоративных — 6 тыс.

Деятельность АКБ «МБРР» дает АФК «Система» еще одну возможность развивать интегрированные потребительские услуги сразу в нескольких бизнес-сегментах и получить доступ к 60 миллионам потребителей, для которых работает Корпорация. АФК «Система» развивает услуги мобильного и интернет-банкинга и предлагает комплекс банковских услуг клиентам других бизнес-направлений. Услуга «SMS BankInfo», предложенная банком в 2004 г., позволяет пользователям получать сведения о транзакциях по платежным и кредитным картам и состоянии банковских счетов на мобильные телефоны.

Итоги

Бизнес-направление «Финансы» демонстрирует динамичный рост выручки на 62,4%, с \$65,7 млн в 2004 г. до \$106,8 млн в 2005 г. Динамика 2005 г. — это результат роста объемов кредитования корпоративного сектора и агрессивного развития розничных банковских услуг. К концу года

Бизнесы

розничная сеть АКБ «МБРР» насчитывала 12 офисов и 41 дополнительный офис в Москве и регионах России.

Объем выданных банком потребительских кредитов вырос за год в семь раз. Операционная рентабельность банка снизилась с 17,8% до 11,9% вследствие увеличения операционных расходов на рыночную экспансию.

В течение 2005 г. АФК «Система» приобрела 13%-ный пакет АКБ «МБРР» общей стоимостью \$10 млн, доведя тем самым свою долю голосующих акций банка до 99%. В марте 2005 г. банк впервые выпустил кредитные ноты (Loan Participation Notes — LPN) на сумму \$150 млн. Организатором выступил Dresdner Bank AG, который предоставил банку кредит на сумму размещенного выпуска. Срок обращения нот этого транша составляет три года. В марте 2006 г. АКБ «МБРР» выпустил еще один транш субординированных кредитных нот на сумму \$60 млн доходностью 8,9% годовых. Срок погашения второго транша — март 2016 г. Кредитные ноты котируются на Люксембургской фондовой бирже.

Ключевые показатели

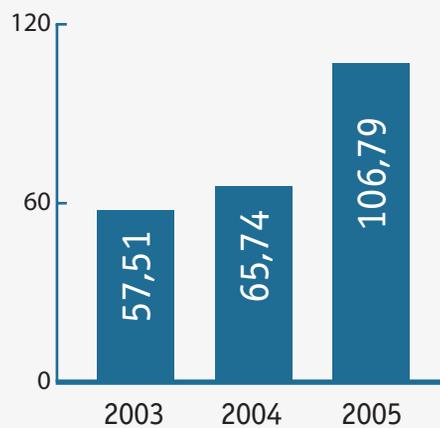
Выручка
\$106,7 млн

Операционная прибыль
\$12,7 млн

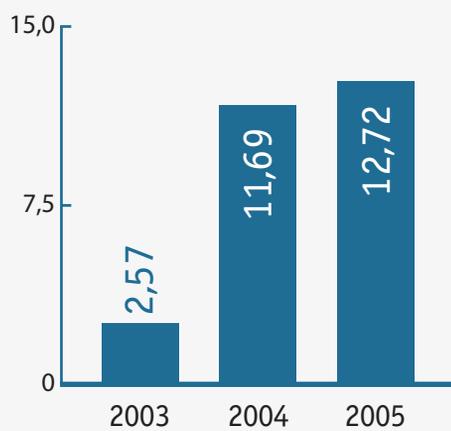
Активы
\$1 114,8 млн

Персонал¹
1 585

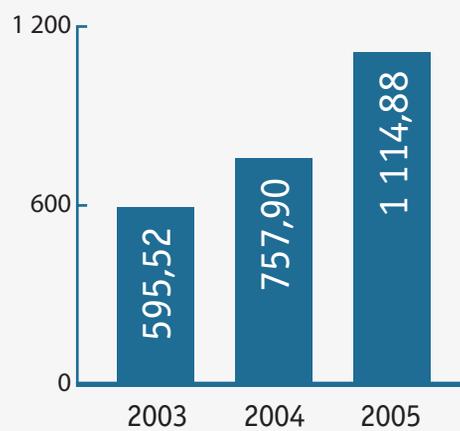
Выручка



Операционная прибыль



Активы



¹По состоянию на 1 августа 2006 г.



Михаил Дунаев

Генеральный директор ОАО «Система Масс-Медиа»

ДИНАМИКА

В 2005 году выручка бизнес-направления «Массмедиа» выросла на 45%

ФОКУС ГОДА

В 2005 году «Система Масс-Медиа» вышла на лидерские позиции в сегменте платного телевидения

Фильм «Match Point», продюсированный компанией «Thema Production» в 2005 году, был номинирован на премию «Оскар»

МАССМЕДИА

Рыночная ситуация

В настоящее время бизнес-направление «Массмедиа» работает в сегментах платного ТВ и мультимедийных услуг, включая кабельное телевидение. Это новый для России рынок, который стремительно развивается. По состоянию на май 2006 г. платным телевидением в России пользовались 4,6 млн семей. В 2005 г. таких семей насчитывалось от 2,5 до 3 млн, а объем рынка оценивался на уровне \$300 млн. Платное телевидение охватывает всего 8,8% населения России, что значительно меньше, чем в Центральной и Восточной Европе (65%).

Операторы кабельного телевидения и поставщики контента считают, что рынок кабельного ТВ в России будет расти ежегодно на 30%. На сегодняшний день он сегментирован следующим образом. Часть кабельных операторов, связанных с муниципальными телевизионными сетями, предоставляют потребителям так называемый «социальный пакет» услуг, то есть набор из 5–15 каналов. Средний доход на одного пользователя в этом сегменте составляет примерно \$1 в месяц. Коммерческие провайдеры предлагают «базовый пакет» из 20–60 каналов и получают доход в размере \$3,5 в месяц на одного пользователя. Ориентиром для прогноза роста уровня ARPU в этом сегменте служит уровень, достигнутый в странах Центральной и Восточной Европы — в среднем \$10,5. Российские кабельные операторы премиального сегмента ставят цель довести показатель доходов на одного пользователя до \$25. На фоне устойчивого роста рынка в Москве в регионах России также отмечается существенное повышение спроса на кабельное и спутниковое телевидение с широким набором каналов и услуг.

Бизнес-направление

АФК «Система» управляет бизнесом в сегменте «Массмедиа» через холдинг ОАО «Система Масс-Медиа» («СММ»). До 2005 г. ОАО «СММ» активно работало на рынке рекламы и распространения печатной продукции, занималось издательским бизнесом, кинопроизводством, а также оказанием информационно-новостных услуг. В 2005 г., в соответствии со стратегией реструктуризации активов, холдинг продал низкомаржинальные активы. Было принято решение сфокусировать усилия на высокодоходных технологичных направлениях медийного рынка – развитии инфраструктуры платного телевидения и мультимедийных услуг и создании контента для них.

ОАО «СММ» не ограничивает свою деятельность московским рынком. В конце 2005 — начале 2006 гг. холдинг приобрел региональных операторов: «Объединенные кабельные системы» (ОКС), «Региональные Кабельные Сети» (РКС). Эти приобретения вывели ОАО «СММ» в лидеры в региональном сегменте кабельного телевидения.

В 2005 г. компания вышла на рынок мобильного телевидения, купив 74,0% компании ООО «Цифровое Телерадиовещание». В России, как и во всем мире, этот сегмент рынка находится на начальной стадии развития. Это открывает большие возможности для синергии ОАО «СММ» и телекоммуникационного сегмента бизнеса АФК «Система».

Одно из ключевых направлений деятельности ОАО «СММ» — развитие собственного кинопроизводства. ОАО «СММ» принадлежит 75% акций кинокомпании «Thema Production», кинопроекты которой ориентированы на международный рынок и снимаются с участием звезд мирового кино.

Корпорация также является собственником рекламного агентства «Максима». В последние годы рекламный рынок России демонстрировал один из самых высоких темпов роста в мире.

АФК «Система» изучает возможности распространения своего бизнеса и на другие динамично развивающиеся сегменты медийного рынка.

Итоги

Консолидированная выручка бизнес-направления «Масмедиа» выросла в 2005 г. на 44,8%, до \$52,4 млн по сравнению с \$36,2 млн в 2004 г. Операционная прибыль составила \$7,1 млн, в то время как в 2004 г. направление закончило с операционными убытками на сумму \$0,9 млн. Основным фактором роста доходов стало приобретение региональных сетей кабельного телевидения.

В 2005 г. АФК «Система» провела масштабную реструктуризацию направления. Корпорация совершила ряд сделок по продаже печатных изданий и дистрибьюторов печатной продукции, таких как «Наша пресса», «Столичная пресса», «Концерн Радио-Центр», «Кредо Сервис» и «Глорос Столица». А приобретение оператора кабельного телевидения — компании «Эста» — и компании «ЦТВ», оператора цифрового телевидения, принесло ОАО «СММ» дополнительную выручку в объеме \$7,2 млн. При этом компания «Эста» добавила ОАО «СММ» около 217 тыс. подписчиков кабельного ТВ в трех российских регионах. В Москве у компании насчитывается 40 тыс. пользователей услуг платного телевидения под маркой «Космос-ТВ».

В мае 2005 г. АФК «Система» запустила проект «Стрим-ТВ» — уникальный для России комплекс домашних развлечений на основе технологии ADSL. Пакет «Стрим-ТВ» включает в себя доступ к 80 российским и зарубежным телевизионным каналам, четырем специализированным каналам («Драйв», «Охота и рыболовство», «Здоровье», «Ретро»), домашнему кинозалу (pay per view), видео на заказ (VOD), сети Интернет, сетевым играм и цифровому радио. Компания предлагает подписчикам различные варианты набора услуг, минимальный из которых стоит \$9,95 в месяц. Клиенты могут по своему выбору добавлять к набору каналов новые — по одному или целыми пакетами — на срок от одного дня до месяца. Такой гибкий подход к формированию контента и предоставление клиенту возможности выбрать приемлемый для него график оплаты оборудования — сразу после установки или в течение трех лет — делают предложение «Стрим-ТВ» привлекательным для миллионов россиян, желающих получить доступ к цифровому мультимедийному контенту. Наличие у пользователей возможности увеличения набора контент-услуг создает перспективу роста ARPU на этом рынке.

«Стрим-ТВ» является примером синергии компаний, принадлежащих АФК «Система»: ОАО «СММ» и ОАО «Комстар-ОТС». Фокусирование ОАО «СММ» на развитии бизнеса в динамично растущих рыночных сегментах доказывает способность Корпорации эффективно реструктурировать свои активы. Приобретения на медийном рынке позволили ОАО «СММ» стать лидером сегмента платного телевидения в России.

Ключевые показатели

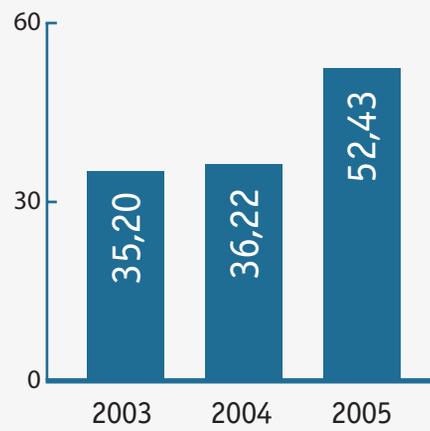
Выручка
\$52,4 млн

Операционная прибыль
\$7,1 млн

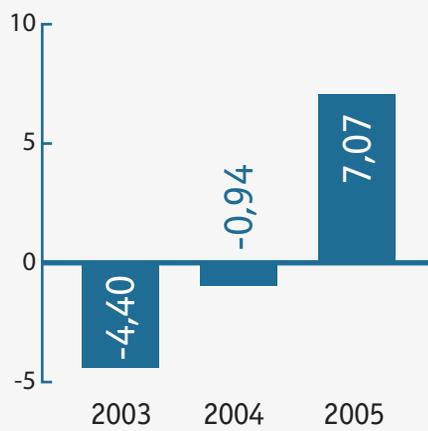
Активы
\$81,9 млн

Персонал¹
1 657

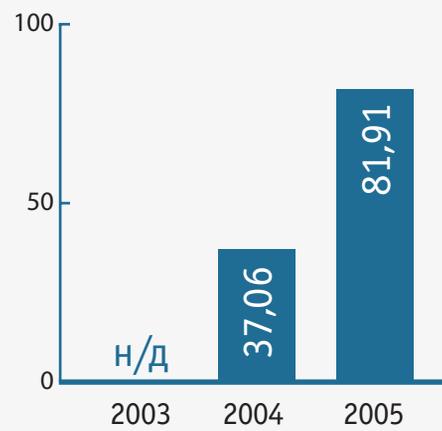
Выручка



Операционная прибыль



Активы



¹По состоянию на 1 августа 2006 г.



Александр Арутюнов

Президент ОАО ВАО «Интурист»

ДИНАМИКА

Активы бизнес-направления «Туризм» выросли за 2005 год более чем в 3,5 раза и составили \$90,27 млн

ФОКУС ГОДА

В 2005 году «Интурист» приступил к реализации задачи по превращению компании в универсального оператора туристического рынка

Приобретение компании «Мегаполис Авиаچارтер» расширило возможности «Интуриста» в предоставлении логистических и транспортных услуг

ТУРИЗМ

Рыночная ситуация

В сегменте туризма АФК «Система» представлена на рынке компанией ВАО «Интурист». Компания осуществляет свою деятельность в различных направлениях туристического бизнеса: организация зарубежных туров для граждан России, прием иностранных туристов, внутренний туризм. Эти направления имеют разную динамику развития. Стоит отметить, что туристическая индустрия в настоящий момент в России находится в стадии активного роста, и, по мнению экспертов, до 2010 г. отрасль будет расти в среднем на 15% в год.

Рост реальных доходов населения является основным фактором, стимулирующим туристические поездки за рубеж и в пределах страны. Конкуренция между авиаперевозчиками на внутренних линиях привела к более доступным и гибким условиям для путешествий, в том числе по железным дорогам. В традиционных местах отдыха россиян, таких как побережье Черного моря, строятся гостиницы и пансионаты мирового класса. Число туроператоров, оказывающих услуги выезда за границу, в последние годы многократно возросло. Это привело к расширению спектра предложений и ценовой конкуренции.

Политическая и экономическая стабильность в России положительно повлияла на динамику притока иностранных туристов, которых привлекает богатое историческое и культурное наследие страны. В то же время въездной туризм сдерживается недостатками нынешней туристической инфраструктуры: во многих российских регионах существует дефицит отелей международного уровня. В самых развитых и наиболее привлекательных для туристов городах, в том числе Москве и Санкт-Петербурге, в последние годы закрывались отели среднего ценового сегмента, что привело к существенному росту цен. Тем не менее въездной туризм в России в 2001–2004 гг. рос в среднем на 19%. В последнее время развитие туристической инфраструктуры взяло под свой контроль Правительство РФ. Под его эгидой было проведено несколько международных кампаний, формирующих привлекательный облик России в глазах потенциальных туристов.

Бизнес-направление

Компания «Интурист» была основана в 1929 г. В советское время она занимала монопольное положение в туристической отрасли. В 1992 г. активы «Интуриста» были реструктурированы, в результате чего в компании остались только операторы международного и внутреннего туризма. Все остальное имущество компании — отели и туристический автотранспорт — было передано под контроль российского правительства.

Сегодня ВАО «Интурист» нацелен на превращение компании в универсального оператора туристического рынка, предоставляющего клиентам полный спектр услуг. Деятельность компании включает три основных направления. Первое — туроперирование — въездной и выездной туризм, а также корпоративное обслуживание. ВАО «Интурист» обслуживает более 400 тысяч иностранных и российских туристов в год и активно развивает сети продаж тур-продуктов. В настоящее время у компании есть 6 дочерних компаний за границей, 15 собственных точек реализации в Москве, 46 дочерних компаний в регионах и 25 франчайзинговых агентств. В дальнейшем их количество будет расти.

Второе — гостиничный бизнес. Развитие сети отелей в России и за рубежом курирует управляющая компания «Интурист отель групп». Компания приобретает и берет в управление отели по всей стране. Это связано с выполнением стратегической задачи, поставленной акционерами. Гостиничный сегмент будет развиваться как самостоятельное бизнес-направление в рамках ВАО «Интурист».

Третье направление — транспортные услуги. Автоперевозки осуществляет компания «Интуравтосервис». Чартерными программами занимается компания ООО «Мегаполус Авиаچارтер», приобретенная в конце 2005 г. Каждое из этих направлений имеет огромные перспективы.

В условиях все возрастающей конкуренции компания делает ставку на высочайший уровень сервиса. При этом ЗАО «Интурист» стремится поддерживать высокие стандарты финансовой и операционной прозрачности.

В 2005 г. АФК «Система» приступила к реструктуризации ЗАО «Интурист» с целью консолидации прав собственности и формирования эффективной вертикально интегрированной структуры управления. В январе 2005 г. компания объявила о дополнительной эмиссии акций в пользу существующих акционеров. Московское правительство приобрело первый транш из 3 120 516 875 акций в обмен на 40%-ный пакет гостиницы «Космос» — столичного гостиничного комплекса на 1000 номеров. Справедливая цена пакета составила \$20,1 млн. В апреле 2005 г. АФК «Система» выплатила \$47,7 млн за оставшийся пакет из 6 961 052 632 акций дополнительной эмиссии.

АФК «Система» и аффилированные с ней компании контролируют 71,58% группы. Другой крупнейший акционер — ГАО «Москва», находящееся в собственности московского правительства. В функции ГАО входит развитие туристической инфраструктуры, включая гостиницы, историческую недвижимость и пр.

Итоги

В 2005 г. услугами ЗАО «Интурист» воспользовались 421 тыс. человек. Выручка группы выросла на 1,5% до \$98,04 млн по сравнению с \$96,59 в 2004 г. Снижение темпов роста выручки объясняется 4%-ным снижением доходов направления внутреннего туризма. В то же время выездной туризм вырос на 5%.

В 2005 г. прошла реструктуризация группы «Интурист». Ее целью было улучшение управляемости и повышение эффективности деятельности группы. Компания закрыла несколько неприбыльных офисов в регионах. Реструктуризация будет продолжена и в 2006 г. Планируется, что 40 региональных дочерних структур приобретут статус филиалов.

В 2005 г. компания «Интурист» выиграла тендер на обеспечение туристическими услугами Российско-Арабского делового совета. Тогда же усилия компании по развитию и укреплению бренда получили международное признание. Независимая международная компания Superbrands Ltd. присвоила ЗАО «Интурист» статус «Супербренда на потребительском рынке России». Московский городской комитет по туризму назвал группу «Звездой туризма» «за неоценимый вклад в развитие туризма в Москве и России и высокое качество услуг».

Компания приступила к реализации трехлетнего плана развития. Он предусматривает модернизацию и расширение сети офисов продаж до 500 в 2007–2008 гг. Сегодня ЗАО «Интурист» внедряет новую IT-систему, которая объединит в единое информационное пространство сеть всех, в том числе региональных, офисов продаж и головной офис. Поскольку в последующие пять лет ожидается активный рост в среднеценовом гостиничном сегменте, ЗАО «Интурист» планирует приобрести или взять в управление несколько гостиниц на ключевых рынках — в Москве, Санкт-Петербурге, на побережье Черного моря, в Крыму и др. Компания рассчитывает завоевать 15%-ную долю рынка в сегменте «три звезды плюс».

Ключевые показатели

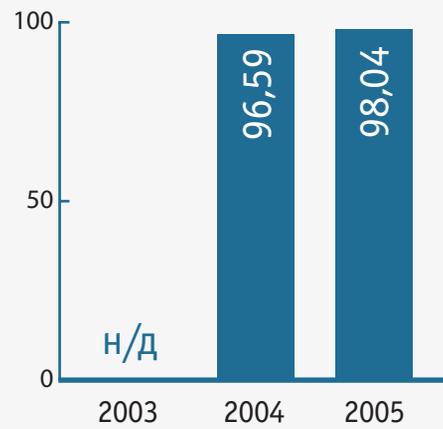
Выручка
\$98,0 млн

Операционная прибыль
\$1,3 млн

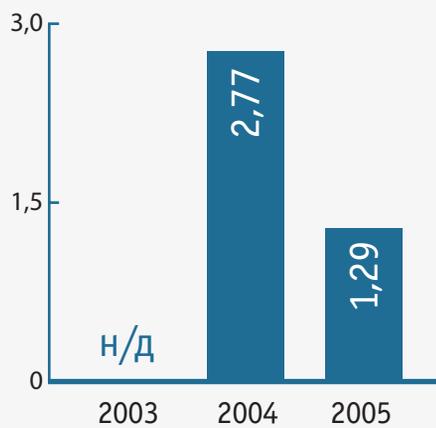
Активы
\$90,7 млн

Персонал¹
3 300

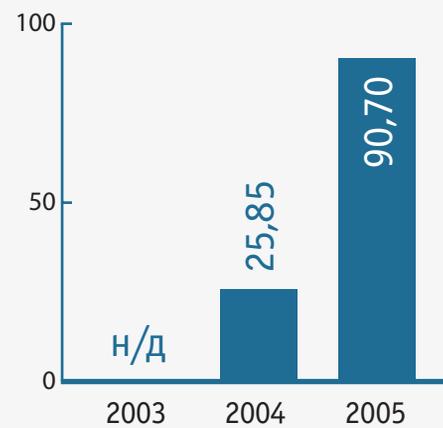
Выручка



Операционная прибыль



Активы



¹По состоянию на 1 августа 2006 г.



Сергей Боев

Генеральный директор ОАО «Концерн «РТИ Системы»

ДИНАМИКА

В 2005 году выручка бизнес-направления выросла более чем на 330% и составила \$124,2 млн

ФОКУС ГОДА

Компания расширила продуктовый ряд и предлагает проекты сложных систем «под ключ», в том числе радиолокационные станции, обеспечивающие национальную безопасность

Новые приобретения усилили позиции Концерна «РТИ Системы» в ключевых сегментах рынка

РАДИОТЕХНИКА И КОСМИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

Рыночная ситуация

Направление «Радиотехника и космические технологии» включает в себя ОАО «Концерн «РТИ Системы» и его дочерние бизнесы. Компания осуществляет разработку и производство радарных установок и радиолокационных систем, аэрокосмических средств управления, а также занимается силовым аппаратостроением.

В области радиостроения основным заказчиком продукции Концерна является Министерство обороны РФ. Объем государственного оборонного заказа в 2005 г. составил порядка 215 млрд руб. (\$7,7 млрд). 50% бюджета (около \$3,9 млрд) идет на создание новых видов вооружений (НИОКР). Около 4,2% от общего объема рынка НИОКР (\$160 млн) составляет рынок систем дальней радиолокации. В этом субсегменте рынка Концерн «РТИ Системы» занимает 90% и является безусловным лидером в России. Рост рынка систем дальней радиолокации в ближайшие годы (2005–2008 гг.) составит 38% (государственная политика в области обороны направлена на создание новых радиолокационных комплексов). Таким образом, лидирующая позиция в данном сегменте рынка позволит Концерну сохранить хороший темп органического роста.

Рынок систем ближней радиолокации, где Концерн также успешно продвигает свою продукцию, составляет около 6,5% от общего объема рынка НИОКР (\$250 млн) и динамично развивается. В ближайшие годы (2005–2008 гг.) его рост составит около 20%. Основная задача Концерна на ближайшую перспективу — существенно расширить свое присутствие в сегменте ближней радиолокации.

Во второй половине 2005 г. в Концерне был сформирован дивизион «Аэрокосмические и наземные системы управления». Объем внутреннего рынка составляет около \$3,0 млрд, а его субсегменты, в которых работает Концерн, занимают около 14,3% от общего объема (порядка \$430–450 млн). Основными факторами роста именно этих субсегментов являются высокий внутренний спрос и хороший экспортный потенциал. В ближайшие годы (2005–2008 гг.) этот рост составит порядка 46%. Основная задача Концерна на ближайшие годы — расширить свое присутствие на внутреннем и внешнем рынках, что является вполне реальным, так как в начале 2006 г. в состав дивизиона вошел еще один крупный игрок — ОАО «ДМЗ-Камов».

Дивизион «Силовое аппаратостроение» начал формироваться в первом квартале 2006 г. после приобретения ОАО «УралЭлектро». Концерн вошел на рынки оборудования, относительно небольшие по объему, — порядка \$430 млн. Основная задача на ближайшие годы — завершить формирование дивизиона и выйти на рынки крупных системных проектов в этой отрасли экономики, где в ближайшие годы будет наблюдаться значительный рост (более \$8 млрд).

Объем экспорта оружия в 2005 году составил, по данным ФинАм, \$6,126 млрд, причем основная часть (85% — \$5,2 млрд) приходится на ФГУП «Рособоронэкспорт». Объем экспортных поставок Концерна составил \$15,1 млн. В экспортном портфеле Концерна на 2006 г. в стадии проработки сегодня находятся контракты на сумму \$26,0 млн.

Бизнес-направление

ОАО «Концерн «РТИ Системы» объединяет ведущие российские предприятия с опытом реализации масштабных проектов в сфере высоких технологий, обладающих значительным производственным и исследовательским потенциалом.

В рамках реализации стратегии консолидации и реструктуризации активов АФК «Система» объединила в ОАО «Концерн «РТИ Системы» несколько дочерних структур, чтобы создать лидера

на быстрорастущем рынке радиотехники и космических технологий. В 2005 г. в составе бизнеса Концерн было сформировано три направления, на базе которых в 2006 г. будет создана дивизиональная структура управления.

В 2005 г. в ОАО «Концерн «РТИ Системы» как в головную структуру бизнес-направления вошли несколько новых предприятий, в том числе ОАО «Ярославский радиозавод», ОАО «МТУ Сатурн», ОАО ОКБ «Планета». Эти предприятия существенно усилили позиции Концерн на рынке аэрокосмических и наземных систем управления.

Новые приобретения и консолидация активов позволили ОАО «Концерн «РТИ Системы» значительно расширить продуктовую линейку. Теперь в его арсенале — изделия спутниковой и авиационной связи, аварийно-спасательные средства. Компания предлагает проекты создания сетей спутниковой связи «под ключ». Также завершено создание головного образца радиолокационной станции высокой заводской готовности. С декабря 2005 г. начаты предварительные испытания.

Итоги

Выручка направления выросла более чем в 3 раза — с \$37,1 млн в 2004 г. до \$124,2 млн в 2005 г. При этом OIBDA повысилась почти в 4 раза — до \$10,7 млн.

В 2005 г. ОАО «Концерн «РТИ Системы» и его дочерние структуры выиграли несколько крупных тендеров. В июне 2005 г. в условиях открытого конкурса компания победила в тендере на поставку и установку спутниковых систем связи для министерства финансов Республики Саха (Якутия). Проект сдан в эксплуатацию в декабре 2005 г.

В октябре 2005 г. ЗАО «Ярославский радиозавод» стало лауреатом девятой Международной выставки «Интерполитех» в номинации «Национальная безопасность» за разработку портативного радиолокационного устройства Кварц-Н. Это гражданский аналог широко применяемого военными устройства Р-168-1К, которое предназначено для использования в городских условиях. По результатам испытаний устройство удостоилось высокой оценки Президента Российской Федерации Владимира Путина.

В марте 2006 г. ОАО «Концерн «РТИ Системы» приобрело 50% плюс одну акцию компании «Урал-Электро» и 100%-ный пакет акций компании «УралЭлектро-К» за \$5,4 млн. Обе компании являются производителями электронного оборудования. Сделка существенно укрепила конкурентные позиции Концерн на рынке.

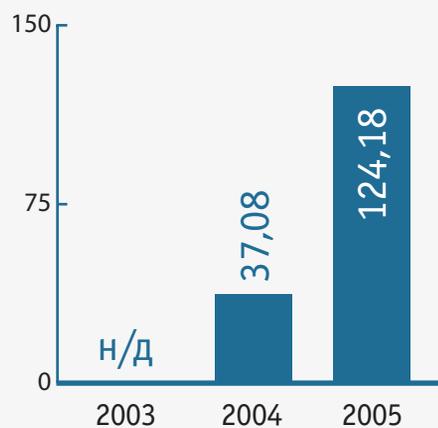
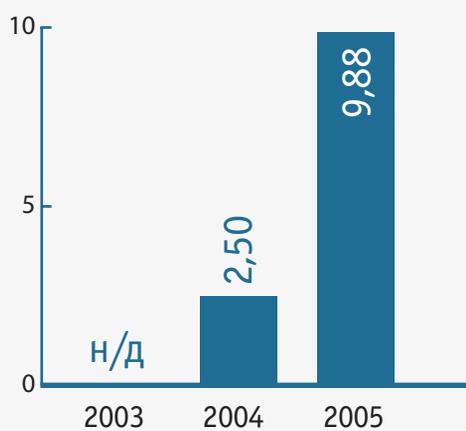
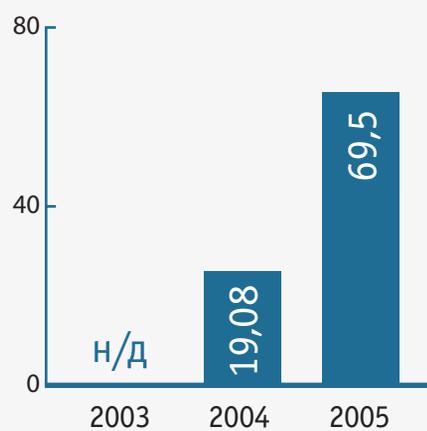
Ключевые показатели

Выручка
\$124,2 млн

Операционная прибыль
\$9,8 млн

Активы
\$69,5 млн

Персонал¹
7 458

Выручка**Операционная прибыль****Активы**

¹По состоянию на 1 августа 2006 г.

ПРОЧИЕ НАПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСА

Помимо деятельности в ключевых бизнес-направлениях Корпорация владеет компаниями в быстрорастущих секторах экономики. Инвестиции в эти бизнесы продиктованы либо долгосрочными перспективами рынков, либо их привлекательностью с точки зрения кратко- и среднесрочных финансовых вложений, направленных на увеличение акционерного капитала. Эти направления бизнеса не отвлекают существенных управленческих ресурсов и финансовых средств.

ЗАО «Медси»

Оказанием медицинских услуг в структуре АФК «Система» занимается ЗАО «Медси» и ОАО «Медси II». ЗАО «Медси» оказывает амбулаторно-поликлиническую помощь пациентам с 15 лет, а компания «Медси II» специализируется на педиатрии. ЗАО «Медси» — многопрофильный медицинский центр, осуществляющий клиническую диагностику и лечение пациентов в амбулаторных условиях. Кроме того, в составе ЗАО «Медси» действуют специализированные центры: «Центр диабета», «Центр здоровья после 40», «Центр экстракорпоральных методов лечения».

В 2005 г. ЗАО «Медси» развивало бизнес в следующих направлениях: оказание медицинской помощи по программам добровольного медицинского страхования; предоставление медицинской помощи гостям столицы через сеть мини-клиник; медицинское обслуживание сотрудников московских компаний; оказание медицинских услуг по прямым договорам физическим и юридическим лицам; а также осуществление торговли медицинскими препаратами через собственную аптеку. В течение 2005 г. ЗАО «Медси» приняло 21 338 пациентов и оказало 761 000 различных услуг.

Детская поликлиника «Медси II» открылась в мае 2005 г. Она расположена в отдельном здании в центре Москвы. «Медси II» отвечает самым высоким мировым стандартам медицинского учреждения. В восьми отделениях центра работает более 120 врачей. В «Медси II» также действует Научный комитет, в состав которого входят ведущие ученые и академики Российской академии медицинских наук. Задача комитета — проводить педиатрические исследования и внедрять в работу центра последние достижения науки в области профилактики и способов лечения заболеваний у детей. В 2005 г. «Медси II» принял 3 250 пациентов и оказал 32 842 услуги.

ЗАО «Биннофарм»

ЗАО «Биннофарм» создано в марте 2006 г., когда АФК «Система» решила консолидировать в единый холдинг свои активы в фармацевтике и биотехнологиях. В 2005 г. эти направления контролировали две дочерние компании: ЗАО «Медико-технологический холдинг» («МТХ») и ЗАО «НПО «Оргсинтез-1». В сферу их бизнеса также входило снабжение строящихся в Москве больниц и госпиталей медицинским оборудованием. Возглавил холдинг «Биннофарм» Александр Бахуташвили, управленец с богатым опытом в области фармацевтики — от исследований, разработок и маркетинга новых лекарств до дистрибуции товаров медицинского назначения.

В 2005 г. ЗАО «МТХ» приступило к серийному производству вакцины от гепатита В. Компания провела клинические исследования и зарегистрировала детскую форму вакцины. На сегодняшний день ЗАО «МТХ» является единственным российским предприятием, выпускающим вакцину по полному циклу — от субстанции до готовой формы. В 2005 г. было выпущено 250 000 доз вакцины. В 2005 г. ЗАО «МТХ» также выпустило 3 млн доз готовых лекарственных форм в ампулах, включая нитроглицерин, полиоксиды, циклоферон и тимодепрессин. ЗАО «МТХ» реализует программу расширения номенклатуры иммунобиологических препаратов, которые, по замыслу менеджмента, станут основой будущего развития предприятия.

ЗАО «НПО «Оргситнез-1» в 2005 году выполнило государственный заказ на производство анальгетиков, действующих на центральную нервную систему, — промедола и фентанила. Одновременно компания работала над расширением портфеля препаратов данной группы.

В планы холдинга «Биннофарм» входит ввод в эксплуатацию новых производственных мощностей стандарта GMP. Холдинг предполагает разместить на них производство препаратов различных форм, включая аэрозоли, растворы для инъекций, таблетки, настои и биодженерики. Холдинг работает над расширением портфеля производимых препаратов, разрабатывает для них новые торговые марки и намерен создать всероссийскую сеть медицинских представителей. ЗАО «Биннофарм» будет проводить исследования для разработки новых медицинских препаратов. Компания рассматривает возможность проведения M&A сделок для приобретения интеллектуальной собственности, исследовательского опыта и достижения синергии в управлении затратами.

Финансовые инвестиции

В августе 2005 г. АФК «Система» приобрела в Республике Башкортостан (Россия) несколько миноритарных пакетов в шести нефтеперерабатывающих и нефтедобывающих компаниях. Позднее Корпорация увеличила свою долю владения в башкирских активах. Стоимость приобретений составила около \$600 млн. Покупка нефтяных активов не означает, что Корпорация изменила своей стратегии фокусирования на ключевых бизнесах в потребительском секторе. Корпорация рассматривает эти приобретения как кратко или среднесрочные инвестиции, направленные на повышение стоимости акционерного капитала в период ожидания крупных M&A сделок в ключевых бизнесах. Например, участия в приватизации принадлежащего государству оператора фиксированной связи — компании ОАО «Связьинвест».

На конец 2005 г. Корпорация владела 20,77% уставного капитала, или 25% голосующих акций компании ОАО АНК «Башнефть». АФК «Система» владеет долей в капитале ОАО «Новоил» (25,62% уставного капитала, или 28,17% голосующих акций), «Уфанефтехим» (18,19% и 22,43% соответственно), ОАО «Уфимский НПЗ» (22,46% и 25,5% соответственно). Корпорация также приобрела 17,21% уставного капитала, или 18,57% голосующих акций компании ОАО «Башкирнефтепродукт», розничного оператора на рынке нефтепродуктов, и соответственно 21,53% и 24,87% нефтехимической компании ОАО «Уфаоргсинтез».

Все компании занимают доминирующие позиции на топливно-энергетическом рынке региона. Они представляют собой звенья единой производственной цепочки — от добычи нефти до нефтехимии. Нефтяные активы Корпорации позволяют ей претендовать на третье место на российском рынке нефтепереработки. Акции всех компаний котируются и торгуются на РТС. Корпорация выкупила акции у холдинга ОАО «Башкирский капитал», который сегодня владеет контрольными пакетами акций нефтяных компаний. ОАО «Башкирский капитал» предложило АФК «Система» войти в капитал нефтяных активов, рассчитывая на опыт Корпорации в области реструктуризации бизнесов.

Специалисты АФК «Система» совместно с ОАО «Башкирский капитал» работают над выстраиванием прозрачной вертикально интегрированной структуры, что позволит увеличить капитализацию как холдинга в целом, так и каждой компании в отдельности. В рамках реструктуризации будет использована лучшая международная практика корпоративного управления, финансового менеджмента и отчетности.

Менеджмент АФК «Система» уверен, что участие в нефтяных компаниях является эффективным способом применения свободных финансовых средств Корпорации, который позволяет получить доходы за счет динамично растущей нефтяной отрасли.

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

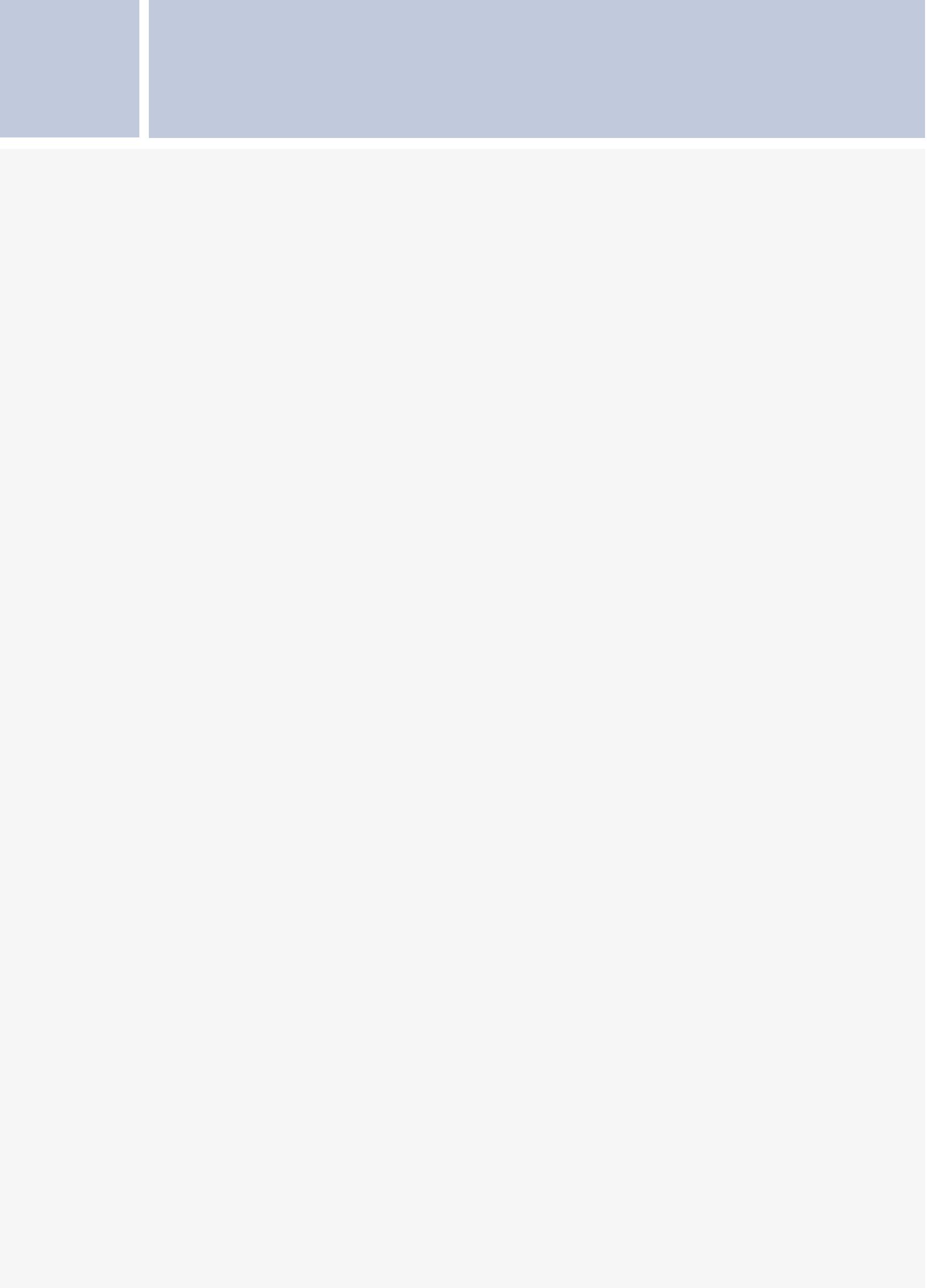
Акционерная Финансовая Корпорация «Система»

Андрей Близнюк
Руководитель Департамента рынков капиталов
Тел.: +7 (495) 730 1543
bliznyuk@sistema.ru

Ирина Потехина
Руководитель Департамента общественных связей
Тел.: +7 (495) 730 7188
potekhina@sistema.ru
125009, Москва,
Леонтьевский переулок, 10

Тел.: +7 (495) 629 0600
Факс: +7 (495) 232 3391
www.sistema.ru

Для заметок



АФК «СИСТЕМА»

ФИНАНСОВЫЙ ОТЧЕТ 2005

НЕЗАВИСИМОЕ АУДИТОРСКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

АКЦИОНЕРАМ ОАО АФК «СИСТЕМА»

Мы провели аудит прилагаемых консолидированных балансов ОАО АФК «Система» и ее дочерних предприятий (далее совместно именуемые — «Группа») по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов и соответствующих консолидированных отчетов о прибылях и убытках, движении собственного капитала и денежных средств за 2005 и 2004 годы. Ответственность за подготовку и достоверность финансовой отчетности несет руководство Группы. Наша обязанность — выразить мнение о данной финансовой отчетности на основании проведенного аудита.

Наши аудиторские проверки проводились в соответствии с Общепринятыми стандартами аудита США. В соответствии с этими стандартами аудит планировался и проводился таким образом, чтобы получить достаточную уверенность в том, что финансовая отчетность не содержит существенных искажений. Аудит включал рассмотрение системы внутреннего контроля за составлением финансовой отчетности в качестве основы для разработки аудиторских процедур, применимых в данных обстоятельствах, но не для целей выражения мнения об эффективности внутреннего контроля Группы за составлением финансовой отчетности. Соответственно в нашем заключении мы не выражаем такого мнения. Аудит также включал в себя проверку на основе тестирования подтверждений числовых показателей и пояснений к бухгалтерской отчетности, оценку используемых принципов бухгалтерского учета и существенных допущений, сделанных руководством при подготовке бухгалтерской отчетности, а также оценку представления бухгалтерской отчетности в целом. Мы считаем, что проведенные нами аудиторские проверки дают достаточные основания для выражения мнения о данной отчетности.

Мы считаем, что прилагаемая консолидированная финансовая отчетность достоверно отражает, во всех существенных аспектах, консолидированное финансовое положение Группы по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов, консолидированные финансовые результаты и движение денежных средств за 2005 и 2004 годы в соответствии с Общепринятыми стандартами бухгалтерского учета США.



21 апреля 2006 года
Москва, Россия

АФК «СИСТЕМА» И ДОЧЕРНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ БАЛАНСЫ ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2005 И 2004 ГОДОВ

(в тысячах долларов США, за исключением количества акций)

	Примечания	2005	2004
АКТИВЫ			
ТЕКУЩИЕ АКТИВЫ:			
Денежные средства и их эквиваленты	5	\$ 482,647	\$ 503,747
Краткосрочные финансовые вложения	6	594,196	202,580
Кредиты клиентам и банкам, нетто	7	568,502	379,310
Дебиторская задолженность по страховой деятельности	8	149,589	130,278
Дебиторская задолженность по основной деятельности, нетто	9	442,643	327,921
Расходы будущих периодов, прочая дебиторская задолженность и прочие текущие активы, нетто	10	578,152	230,460
НДС к возмещению		495,191	345,999
Товарно-материальные запасы и запасные части	11	482,909	276,832
Текущие отложенные налоговые требования, нетто	25	123,681	73,592
Итого текущие активы		3,917,510	2,470,719
Основные средства, нетто	12	5,876,124	4,448,045
Авансы на приобретение долгосрочных активов		233,761	181,281
Инвестиции в зависимые предприятия	13	914,203	206,520
Прочие инвестиции	14	150,000	–
Гудвил	2	330,932	174,341
Лицензии, нетто	15	615,042	666,934
Прочие нематериальные активы, нетто	16	886,272	594,315
Расходы по выпуску долговых обязательств	23	82,662	27,267
Отложенные налоговые требования, нетто	25	33,472	3,482
Прочие долгосрочные активы	17	50,872	50,424
ИТОГО АКТИВЫ		\$ 13,090,850	\$ 8,823,328

АФК «СИСТЕМА» И ДОЧЕРНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ БАЛАНСЫ ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2005 И 2004 ГОДОВ (продолжение)

(в тысячах долларов США, за исключением количества акций)

Консолидированные
балансы

	Примечания	2005	2004
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ			
ТЕКУЩИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА:			
Кредиторская задолженность по основной деятельности		\$ 594,816	\$ 361,016
Банковские депозиты и выданные банковские векселя	18	496,829	326,861
Обязательства по страховой деятельности	19	412,328	344,460
Налоги к уплате		125,474	117,888
Текущие отложенные налоговые обязательства, нетто	25	28,149	22,071
Начисленные расходы, предварительная оплата, полученная от абонентов, и прочие текущие обязательства	20	993,344	770,192
Краткосрочная задолженность	21	637,769	221,103
Текущие выплаты по долгосрочной задолженности	23	520,310	340,938
Итого текущие обязательства		3,809,019	2,504,529
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА:			
Обязательства по финансовой аренде	22	6,682	3,412
Долгосрочная задолженность	23	3,202,629	2,494,522
Предварительная оплата, полученная от абонентов, за вычетом сумм, подлежащих погашению в течение года	24	163,897	156,233
Отложенные налоговые обязательства, нетто	25	237,916	228,977
Задолженность по льготам, предоставляемым работникам после выхода на пенсию	26	16,217	11,513
Итого долгосрочные обязательства		3,627,341	2,894,657
Отложенные доходы	27	125,700	130,913
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		7,562,060	5,530,099
Доли миноритарных акционеров в собственном капитале дочерних предприятий		2,295,147	1,851,027
Обязательства будущих периодов и условные обязательства	31	–	–
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ:			
Уставный капитал (9,650,000 и 8,100,000 акций, выпущенных и находящихся в обращении, номиналом 90 руб., по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов соответственно)	28	30,057	25,090
Добавочный капитал	3,4	1,479,743	198,882
Нераспределенная прибыль		1,696,276	1,170,620
Накопленные доходы, относимые напрямую на увеличение собственного капитала		27,567	47,610
ИТОГО СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ		3,233,643	1,442,202
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ		\$ 13,090,850	\$ 8,823,328

См. Примечания к консолидированной финансовой отчетности.

АФК «СИСТЕМА» И ДОЧЕРНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

**КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ОТЧЕТЫ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2005 И 2004 ГОДОВ***(в тысячах долларов США, за исключением количества акций и прибыли на акцию)*

	<i>Примечания</i>	<i>2005</i>	<i>2004</i>
Реализация товаров и услуг		\$ 7,143,386	\$ 5,415,491
Доходы от финансовой и страховой деятельности		450,163	318,459
ИТОГО ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ		7,593,549	5,733,950
Себестоимость реализованных товаров и услуг, за вычетом амортизации основных средств и нематериальных активов, представленной ниже		(2,877,169)	(2,044,827)
Расходы по финансовой и страховой деятельности, за вычетом амортизации основных средств и нематериальных активов, представленной ниже		(342,018)	(201,631)
ИТОГО СЕБЕСТОИМОСТЬ		(3,219,187)	(2,246,458)
Коммерческие и управленческие расходы		(1,414,313)	(1,010,288)
Амортизация основных средств и нематериальных активов		(1,024,592)	(797,274)
Прочие операционные расходы, нетто		(71,392)	(44,529)
Доля в чистой прибыли зависимых предприятий		78,033	27,121
Прибыль от продажи долей в дочерних предприятиях		15,326	2,184
ПРИБЫЛЬ ОТ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		1,957,424	1,664,706
Процентный доход		66,132	18,061
Процентный расход, за вычетом капитализированных процентов		(225,684)	(213,943)
Курсовые разницы и эффект пересчета валют		(13,913)	12,620
Прибыль до налога на прибыль, вычета долей миноритарных акционеров в прибылях и убытках дочерних предприятий, чрезвычайного дохода и кумулятивного эффекта изменения метода учета		1,783,959	1,481,444
Налог на прибыль	25	(512,993)	(445,731)
Прибыль до вычета долей миноритарных акционеров в прибылях и убытках дочерних предприятий, чрезвычайного дохода и кумулятивного эффекта изменения метода учета		\$ 1,270,966	\$ 1,035,713

АФК «СИСТЕМА» И ДОЧЕРНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ОТЧЕТЫ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2005 И 2004 ГОДОВ (продолжение)

(в тысячах долларов США, за исключением количества акций и прибыли на акцию)

	Примечания	2005	2004
Доли миноритарных акционеров в прибылях и убытках дочерних предприятий		\$ (740,514)	\$ (589,014)
Прибыль до чрезвычайного дохода и кумулятивного эффекта изменения метода учета		530,452	446,699
Чрезвычайный доход (эффект налога на прибыль отсутствует)	3	3,956	–
Кумулятивный эффект изменения метода учета (эффект налога на прибыль отсутствует)	2	–	(35,472)
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ		\$ 534,408	\$ 411,227
Прочие доходы/(расходы), относимые на увеличение/(уменьшение) собственного капитала:			
Изменение чистой неререализованной прибыли по ценным бумагам, возможным к продаже (эффект налога на прибыль отсутствует)		1,622	1,967
Изменение справедливой стоимости процентных свопов (за вычетом налога на прибыль в размере 537 тыс. долл. США и 245 тыс. долл. США соответственно)		1,701	(257)
Эффект пересчета учетных данных из базовой валюты в валюту отчетности (за вычетом доли миноритарных акционеров в размере 26,757 тыс. долл. США и 28,582 тыс. долл. США соответственно, эффект налога на прибыль отсутствует)	2	(23,368)	29,979
Итого доходы, относимые на увеличение собственного капитала		\$ 514,363	\$ 442,916
Средневзвешенное количество обыкновенных акций, находящихся в обращении		9,475,980	8,100,000
Прибыль/(убыток) на одну акцию, базовая и разводненная:			
Прибыль до чрезвычайного дохода и кумулятивного эффекта изменения метода учета		56.0	55.1
Чрезвычайный доход		0.4	–
Кумулятивный эффект изменения метода учета		–	(4.3)
Чистая прибыль		\$ 56.4	\$ 50.8

См. Примечания к консолидированной финансовой отчетности.

Консолидированные отчеты о прибылях и убытках

АФК «СИСТЕМА» И ДОЧЕРНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ОТЧЕТЫ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2005 И 2004 ГОДОВ

(в тысячах долларов США)

	2005	2004
ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:		
Чистая прибыль	\$ 534,408	\$ 411,227
Корректировки для приведения чистой прибыли к чистым поступлениям денежных средств от основной деятельности:		
Чрезвычайный доход	(3,956)	–
Амортизация основных средств и нематериальных активов	1,024,592	797,274
Убыток от выбытия основных средств	15,638	1,551
Обесценение долгосрочных финансовых вложений	–	3,070
(Прибыль)/убыток от продажи долей в дочерних предприятиях	(15,326)	1,862
Кумулятивный эффект изменения метода учета	–	35,472
Доли миноритарных акционеров в прибылях и убытках дочерних предприятий	740,514	589,014
Доля в чистой прибыли зависимых предприятий	(78,033)	(27,121)
Отложенные требования по налогу на прибыль	(105,920)	(58,903)
Резерв по сомнительной дебиторской задолженности	59,564	29,809
Резерв по возможным потерям по кредитам	62,054	13,810
Резерв по товарно-материальным запасам	10,875	5,868
Изменения в активах и обязательствах, относящихся к основной деятельности, за вычетом изменений, произошедших в результате приобретения дочерних предприятий:		
Ценные бумаги торгового портфеля	(306,567)	27,142
Кредиты банкам	86,254	(25,661)
Дебиторская задолженность по страховой деятельности	(47,837)	31,111
Дебиторская задолженность по основной деятельности	(181,033)	(101,567)
Расходы будущих периодов, прочая дебиторская задолженность и прочие текущие активы, нетто	(343,342)	66,240
НДС к возмещению	(149,192)	(67,558)
Товарно-материальные запасы и запасные части	(200,444)	(112,269)
Кредиторская задолженность по основной деятельности	311,936	54,110
Обязательства по страховой деятельности	127,255	51,985
Налоги к уплате	6,566	(1,997)
Начисленные расходы, предварительная оплата, полученная от абонентов, и прочие текущие обязательства	218,510	171,966
Задолженность по льготам, предоставляемым работникам после выхода на пенсию	4,704	7,636
Итого чистое поступление денежных средств от основной деятельности	1,771,220	1,904,071

АФК «СИСТЕМА» И ДОЧЕРНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ОТЧЕТЫ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2005 И 2004 ГОДОВ (продолжение)

(в тысячах долларов США)

	2005	2004
ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:		
Приобретение основных средств	(2,095,235)	(1,498,098)
Приобретение нематериальных активов	(372,552)	(164,577)
Приобретение дочерних предприятий, за вычетом приобретенных денежных средств	(540,404)	(338,906)
Поступления от выбытия дочерних предприятий, за вычетом выбывших денежных средств	12,862	649
Приобретение долгосрочных финансовых вложений	(796,990)	(76,217)
Поступления от продажи долгосрочных финансовых вложений	13,053	6,850
Приобретение краткосрочных финансовых вложений	(839,516)	(142,696)
Поступления от продажи краткосрочных финансовых вложений	662,847	180,650
Поступления от продажи основных средств	4,179	7,807
Чистое увеличение кредитов клиентам	(319,174)	(39,898)
Итого чистый расход денежных средств по инвестиционной деятельности	(4,270,930)	(2,064,436)
ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:		
Поступления/(погашение основной суммы) краткосрочных займов, нетто	408,707	(263,981)
Чистое увеличение депозитов клиентов	112,663	150,876
Чистое увеличение выданных банковских векселей	50,511	12,838
Поступления от целевого финансирования	3,360	3,285
Поступления от операций с акциями дочерних предприятий	–	9,445
Поступления от долгосрочных займов, за вычетом расходов на выпуск долговых обязательств	1,357,125	1,458,082
Погашение основной суммы долгосрочных займов	(526,852)	(868,347)
Погашение основной суммы задолженности по финансовой аренде	(4,468)	(7,924)
Выплаты акционерам дочерних предприятий	(198,333)	(108,165)
Дивиденды уплаченные	(8,752)	(5,162)
Поступления от выпуска обыкновенных акций, за вычетом затрат на выпуск	1,284,649	–
Итого чистое поступление денежных средств от финансовой деятельности	2,478,610	380,947
(УМЕНЬШЕНИЕ)/УВЕЛИЧЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И ИХ ЭКВИВАЛЕНТОВ	(21,100)	220,582
ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА И ИХ ЭКВИВАЛЕНТЫ, на начало года	503,747	283,165
ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА И ИХ ЭКВИВАЛЕНТЫ, на конец года	482,647	503,747
ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА, УПЛАЧЕННЫЕ ЗА ГОД:		
Проценты по кредитам и займам	(204,171)	(265,779)
Налог на прибыль	(708,505)	(487,447)
НЕДЕНЕЖНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ ОПЕРАЦИИ:		
Основные средства, полученные безвозмездно	6,259	13,597
Оборудование, полученное по коммерческому кредиту	2,533	20,714
Оборудование, полученное по финансовой аренде	7,738	6,393

Неденежные инвестиционные операции, осуществлявшиеся за годы, закончившиеся 31 декабря 2005 и 2004 годов, включали приобретение и выбытие дочерних и зависимых предприятий, как указано в Примечаниях 3 и 4.

См. Примечания к консолидированной финансовой отчетности.

Консолидированные отчеты о движении денежных средств

АФК «СИСТЕМА» И ДОЧЕРНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ОТЧЕТЫ О ДВИЖЕНИИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА
ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2005 И 2004 ГОДОВ

(в тысячах долларов США)

	Акционерный капитал	Добавочный капитал	Нераспре- деленная прибыль	Накопленные доходы, относимые на увеличение собственного капитала	Итого
Сальдо на 1 января 2004 года	\$ 171	\$ 189,934	\$ 789,474	\$ 15,921	\$ 995,500
Увеличение капитала дочерних предприятий (за вычетом доли миноритарных акционеров в размере 2,628 тыс. долл. США, эффект налога на прибыль отсутствует) (Примечание 4)	-	8,948	-	-	8,948
Чистая нереализованная прибыль по ценным бумагам, возможным к продаже (эффект налога на прибыль отсутствует)	-	-	-	1,967	1,967
Изменение справедливой стоимости процентных свопов (за вычетом налога на прибыль в размере 64 тыс. долл. США)	-	-	-	(257)	(257)
Эффект пересчета учетных данных из базовой валюты в валюту отчетности (за вычетом доли миноритарных акционеров в размере 28,582 тыс. долл. США, эффект налога на прибыль отсутствует)	-	-	-	29,979	29,979
Объявленные дивиденды	-	-	(5,162)	-	(5,162)
Увеличение номинальной стоимости акций	24,919	-	(24,919)	-	-
Чистая прибыль	-	-	411,227	-	411,227
Сальдо на 1 января 2005 года	\$ 25,090	\$ 198,882	\$ 1,170,620	\$ 47,610	\$ 1,442,202
Выпуск обыкновенных акций (Примечание 28)	4,967	1,279,682	-	-	1,284,649
Выбытие дочернего предприятия (эффект налога на прибыль отсутствует) (Примечание 4)	-	1,179	-	-	1,179
Чистая нереализованная прибыль по ценным бумагам, возможным к продаже (эффект налога на прибыль отсутствует)	-	-	-	1,622	1,622
Изменение справедливой стоимости процентных свопов (за вычетом налога на прибыль в размере 537 тыс. долл. США)	-	-	-	1,701	1,701
Эффект пересчета учетных данных из базовой валюты в валюту отчетности (за вычетом доли миноритарных акционеров в размере 26,757 тыс. долл. США, эффект налога на прибыль отсутствует) (Примечание 2)	-	-	-	(23,368)	(23,368)
Объявленные дивиденды (Примечание 28)	-	-	(8,752)	-	(8,752)
Чистая прибыль	-	-	534,408	-	534,408
Сальдо на 31 декабря 2005 года	\$ 30,057	\$ 1,479,743	\$ 1,696,276	\$ 27,567	\$ 3,233,643

См. Примечания к консолидированной финансовой отчетности.

АФК «СИСТЕМА» И ДОЧЕРНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

ПРИМЕЧАНИЯ К КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ЗА ГОДЫ, ЗАКОНЧИВШИЕСЯ 31 ДЕКАБРЯ 2005 И 2004 ГОДОВ

(в тысячах долларов США, за исключением количества акций и прибыли на акцию и если не указано иное)

1. ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Финансовая отчетность АФК «Система» и дочерних предприятий (далее «Группа») является консолидированной отчетностью отдельных предприятий, контролируемых материнской компанией Группы (АФК «Система») путем прямого или косвенного владения контрольными пакетами голосующих акций. Большинство консолидированных предприятий и материнская компания являются юридическими лицами по законодательству Российской Федерации (далее «РФ»).

Владельцем контрольного пакета акций АФК «Система» является В. П. Евтушенков. Миноритарными акционерами являются топ-менеджеры и бывшие топ-менеджеры Группы. С февраля 2005 года 19% акций Группы, находящихся в обращении, котируются на Лондонской фондовой бирже в форме глобальных депозитарных расписок («ГДР») (Примечание 28).

Основные виды деятельности наиболее значительных предприятий Группы включают:

<i>Предприятия</i>	<i>Сокращенное наименование</i>	<i>Основная деятельность</i>
АФК «Система»	АФК «Система»	Инвестиционная и финансовая деятельность
Бизнес-направление «Телекоммуникации»		
МТС и дочерние предприятия	МТС	Услуги беспроводной телефонной связи
Комстар — Объединенные ТелеСистемы и дочерние предприятия	Комстар-ОТС	Услуги проводной телефонной связи, передача данных, интернет-услуги
Бизнес-направление «Технологии»		
Концерн Синтроникс и дочерние предприятия	Концерн Синтроникс	Производство и продажа микросхем, плат, полупроводниковых пластин и бытовых электронных приборов, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Информационные технологии и системная интеграция, дистрибуция компьютерных систем и компонентов
Бизнес-направление «Страхование»		
РОСНО и дочерние предприятия	РОСНО	Медицинское страхование, страхование имущества, жизни, страхование от несчастных случаев, перестрахование, администрирование государственных программ медицинского страхования

Примечания
к консолидированной
финансовой отчетности

Основные виды деятельности наиболее значительных предприятий Группы включают (продолжение):

<i>Предприятия</i>	<i>Сокращенное наименование</i>	<i>Основная деятельность</i>
Бизнес-направление «Банковская деятельность»		
Московский банк реконструкции и развития и дочерние предприятия	МБРР	Банковская деятельность, операции с ценными бумагами и иностранной валютой
Бизнес-направление «Недвижимость»		
Система-Галс и дочерние предприятия	Система-Галс	Строительство и продажа объектов недвижимости в Москве
Бизнес-направление «Масс-Медиа»		
Система Масс-Медиа и дочерние предприятия	Система Масс-Медиа	Выпуск и распространение периодических изданий, издательская деятельность, радиовещание, рекламная деятельность
Бизнес-направление «Торговля»		
Детский Мир и дочерние предприятия	Детский Мир	Розничная торговля потребительскими товарами в Москве и других городах РФ, аренда помещений
Детский Мир-Центр и дочерние предприятия	ДМ-Центр	
Прочая деятельность		
ВАО «Интурист» и дочерние предприятия	Интурист	Туристические услуги в РФ и зарубежных странах
Концерн РТИ Системы и дочерние предприятия	Концерн РТИ	Производство радиотехнического оборудования, научно-исследовательские работы
ЭКЮ Джест Холдинг С.А. и дочерние предприятия	Система Интернэшнл	Инвестиции в недвижимость, финансовая деятельность

2. КРАТКОЕ ИЗЛОЖЕНИЕ СУЩЕСТВЕННЫХ ПРИНЦИПОВ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Принципы представления отчетности — Прилагаемая консолидированная финансовая отчетность была подготовлена в соответствии с Общепринятыми стандартами бухгалтерского учета Соединенных Штатов Америки (далее «ГААП США»). Российские предприятия Группы ведут бухгалтерский учет и готовят финансовую отчетность в российских рублях в соответствии с требованиями российского законодательства по бухгалтерскому учету и налогообложению. Прилагаемая финансовая отчетность отличается от российской финансовой отчетности тем, что она включает корректировки, необходимые для отражения финансового положения, результатов деятельности и движения денежных средств в соответствии с требованиями ГААП США, не отраженные в бухгалтерских регистрах предприятий Группы.

Принципы консолидации — Консолидированная финансовая отчетность включает отчетность АФК «Система», а также предприятий, операционную и финансовую деятельность которых АФК «Система» контролирует на основе прямого или косвенного владения контрольными пакетами голосующих акций. Консолидированная финансовая отчетность также включает отчетность экономических субъектов с переменной долей участия, в отношении которых Группа является основным бенефициаром. Все существенные операции между

предприятиями Группы, соответствующие остатки в расчетах и нереализованные прибыли (убытки) от операций были исключены из консолидированной отчетности.

Доля собственности АФК «Система» и процент голосующих акций, контролируемых Группой, в значительных предприятиях Группы по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов представлены ниже:

Предприятия	Доля собственности		Процент голосующих акций	
	2005	2004	2005	2004
МТС и дочерние предприятия:	53% ⁽¹⁾	51% ⁽¹⁾	53	51
Украинская Мобильная Связь («УМС»)	53% ⁽¹⁾	51% ⁽¹⁾	100	100
Телеком-XXI	Присоединено ⁽³⁾	51% ⁽¹⁾	Присоединено	100
Кубань-GSM	Присоединено ⁽³⁾	51% ⁽¹⁾	Присоединено	100
Телеком-900	Присоединено ⁽³⁾	51% ⁽¹⁾	Присоединено	100
ССС-900	53% ⁽¹⁾	51% ⁽¹⁾	100	100
ДВСС-900	53% ⁽¹⁾	51% ⁽¹⁾	100	100
Уралтел	53% ⁽¹⁾	51% ⁽¹⁾	100	100
РеКом	53% ⁽¹⁾	27% ⁽¹⁾	100	54
БМ-Телеком	53% ⁽¹⁾	51% ⁽¹⁾	100	100
ТАИФ-Телком	53% ⁽¹⁾	51% ⁽¹⁾	100	100
Дон-Телеком	Присоединено ⁽³⁾	51% ⁽¹⁾	Присоединено	100
Сибчеллендж	53% ⁽¹⁾	51% ⁽¹⁾	100	100
Томская Сотовая Связь	53% ⁽¹⁾	51% ⁽¹⁾	100	100
Примтелефон	53% ⁽¹⁾	51% ⁽¹⁾	100	100
Уздунробита	39% ⁽¹⁾	37% ⁽¹⁾	74	74
Горизонт-РТ	53% ⁽¹⁾	39% ⁽¹⁾	100	76
Телесот-Алания	53% ⁽¹⁾	27%	100	53
Бараш	53% ⁽¹⁾	–	100	–
Комстар-ОТС и дочерние предприятия:	100% ^{(1) (2)}	77% ⁽¹⁾	100	100
МГТС	46% ⁽¹⁾	46%	56	56
МТУ-Информ	99% ⁽¹⁾	76% ⁽¹⁾	99	99
Телмос	100% ⁽¹⁾	62% ⁽¹⁾	100	80
МТУ-Интел	100% ⁽¹⁾	87% ⁽¹⁾	100	100
Голден Лайн	100% ⁽¹⁾	87% ⁽¹⁾	100	100
Тюменьнефтегазсвязь	75% ⁽¹⁾	–	89	–
Концерн Ситроникс и дочерние предприятия:	78%	78%	78	78
СТРОМ Телеком	78% ⁽¹⁾	52% ⁽¹⁾	100	67
Квазар-Микро	40% ⁽¹⁾	50% ⁽¹⁾	51	51
НИИМЭ и Микрон («Микрон»)	60% ⁽¹⁾	60% ⁽¹⁾	77	76
Ситроникс	78% ⁽¹⁾	78%	100	100
РОСНО	49% ⁽¹⁾	49% ⁽¹⁾	51	51
МБРР	95% ⁽¹⁾	82% ⁽¹⁾	99	86
Интурист	72%	91%	72	91
ДМ-Центр	100%	100%	100	100
Детский Мир	75% ⁽¹⁾	75% ⁽¹⁾	75	75
Система-Галс	100% ⁽¹⁾	100% ⁽¹⁾	100	100
Концерн РТИ	100%	100%	100	100
ЭКЮ Джест	100%	99%	100	99

⁽¹⁾ Включая косвенное владение.

⁽²⁾ Рассчитано на основе количества акций, находящихся в обращении.

⁽³⁾ Дочерние предприятия МТС, объединенные с МТС в июле 2005 года.

Примечания
к консолидированной
финансовой отчетности

Предприятия, над которыми Группа приобретает контроль, консолидируются в финансовой отчетности Группы с начала года приобретения контроля. Финансовые результаты таких предприятий за период с начала года до даты приобретения в части, приходящейся на долю акций, приобретенную Группой в течение года, учитываются в составе доли миноритарных акционеров в консолидированном отчете о прибылях и убытках.

Консолидация экономических субъектов с переменной долей участия — В декабре 2003 года Совет по стандартам бухгалтерского учета внес изменения в Пояснение № 46 «Консолидация экономических субъектов с переменной долей участия, пояснение Бюллетеня № 51». Пояснение № 46 (с учетом изменений) разъясняет особенности применения Бюллетеня № 51 «Консолидированная финансовая отчетность» в отношении отдельных экономических субъектов, в которых держатели акций не имеют фактического контроля или которые не обладают достаточным собственным капиталом для финансирования деятельности («субъекты с переменной долей участия»). Пояснение № 46 (с учетом изменений) требует консолидации отчетности субъектов с переменной долей участия их основными бенефициарами. Основным бенефициаром является сторона, несущая основную долю ожидаемых убытков субъекта и/или получающая основную долю прибыли субъекта. Среди прочих изменений в Пояснении № 46 (а) разъяснены некоторые требования, установленные первоначальной версией Пояснения № 46, выпущенного в январе 2003 года; (б) упрощен ряд требований к практическому применению и (в) расширен список экономических субъектов, на которых не распространяется действие Пояснения.

В связи с принятием Пояснения № 46 (с учетом изменений) в консолидированной финансовой отчетности за год, закончившийся 31 декабря 2004 года, Группа осуществила переоценку своих взаимоотношений со связанными сторонами: Промторгцентр, Нотрис, Ламиней, Финэсскорт-М, Кунцево-Инвест, Putney Assets и Мосдачтрест. Кунцево-Инвест и Мосдачтрест ведут девелоперскую деятельность. Промторгцентр, Нотрис, Ламиней, Финэсскорт-М и Putney Assets являются держателями пакетов акций некоторых предприятий Группы и предоставляют финансирование предприятиям Группы. Мосдачтрест включался в консолидированную отчетность Группы по методу учета доли в собственном капитале вплоть до 1 января 2004 года. Группа определила эти предприятия как субъекты с переменной долей участия, в которых она является основным бенефициаром. Группа начала консолидировать эти предприятия в финансовой отчетности начиная с 1 января 2004 года. Все остатки в расчетах между предприятиями Группы были исключены из консолидированной отчетности, а результаты деятельности данных предприятий были включены в консолидированные отчеты о прибылях и убытках и движении денежных средств Группы за годы, закончившиеся 31 декабря 2005 и 2004 годов. В соответствии с Пояснением № 46 (с учетом изменений) Группа отразила кумулятивный эффект изменения метода учета в размере 35.5 млн. долл. США (эффект налога на прибыль отсутствует) за год, закончившийся 31 декабря 2004 года. Этот эффект отражает совокупное влияние на финансовые результаты деятельности Группы, как если бы предприятия с переменной долей участия консолидировались с момента начала их деятельности.

Использование оценок и допущений, сделанных руководством Группы — Подготовка финансовой отчетности в соответствии с ГААП США требует от руководства выработки оценок и допущений, влияющих на указанные в отчетности суммы активов и обязательств, доходов и расходов, а также на включенные в отчетность пояснения относительно условных активов и обязательств. Фактические результаты могут отличаться от данных оценок.

В качестве примеров значительных оценок можно привести резерв на покрытие сомнительной задолженности, оценку возмещаемости балансовой стоимости нематериальных и прочих долгосрочных активов, а также оценочные резервы в отношении отложенных налоговых требований.

Концентрация операционных рисков — Местом основной деятельности Группы является Российская Федерация. Законодательство и нормативные акты, регулирующие деятельность компаний в РФ, подвержены частым изменениям, которые могут оказать влияние на деятельность и активы Группы.

Методика пересчета валют — Группа руководствуется методикой пересчета валют, соответствующей Стандарту бухгалтерского учета № 52 «Пересчет активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте».

Руководство Группы пришло к выводу о том, что базовой валютой компаний МГТС, РОСНО, Микрон, Детский Мир, ДМ-Центр, Система Масс-Медиа и Концерн РТИ является российский рубль. С января 2005 года в связи с ростом доли рублевых операций в общем объеме операций МБРР рубль был определен как базовая валюта банка. Базовой валютой УМС является украинская гривна, а базовой валютой СТРОМ Телеком — чешская крона. Руководство полагает, что доллар США является базовой валютой остальных дочерних предприятий Группы в связи с преобладающим использованием доллара США в их деятельности.

Группа выбрала доллар США в качестве валюты отчетности и осуществила пересчет показателей финансовой отчетности дочерних предприятий, базовой валютой которых является другая валюта, в доллары США. При этом активы и обязательства этих дочерних предприятий пересчитывались в доллары США по курсу на дату составления отчетности. Доходы и расходы пересчитывались по среднему курсу за отчетный период. Убыток, возникший в результате пересчета учетных данных из базовой валюты в валюту отчетности, в размере 23.4 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, а также соответствующая прибыль в размере 30.0 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2004 года, после вычета доли миноритарных акционеров в сумме 26.8 млн. долл. США и 28.6 млн. долл. США соответственно, отражены отдельной строкой в составе прочих доходов, относимых на увеличение собственного капитала.

Российский рубль не является полностью конвертируемой валютой вне территории РФ. Пересчет активов и пассивов, выраженных в рублях, в доллары США для целей финансовой отчетности не означает, что Группа может или намеревается в будущем конвертировать свои активы и обязательства в долларовые суммы, указанные в отчетности.

Признание выручки от реализации товаров и услуг — Бизнес-направление «Телекоммуникации» получает доходы от предоставления услуг беспроводной и проводной связи, передачи данных и использования своих сетей и оборудования. Основными видами выручки от оказания услуг связи являются: (i) повременная плата за предоставление трафика; (ii) ежемесячная абонентская плата; (iii) плата за предоставление доступа к сети и подключение абонентов; (iv) доходы от использования телефонных карт предоплаты; (v) плата за предоставление дополнительных услуг; (vi) плата за предоставление абонентам других операторов связи услуг роуминга и (vii) доходы от продажи оборудования. Группа признает выручку от реализации в следующем порядке:

- (i) Повременная плата за предоставление трафика и плата за услуги по передаче данных признаются в момент оказания услуги.
- (ii) Ежемесячная абонентская плата признается в том месяце, в котором оказываются услуги телефонной связи.
- (iii) Платежи, связанные с обязательством предоставления услуг в будущем, включая невозмещаемые платежи операторам беспроводной и проводной связи за подключение новых абонентов, признаются в составе выручки от реализации в течение предполагаемого срока работы с абонентом. МТС рассчитывает средний ожидаемый срок работы с абонентами для каждого региона и устанавливает соответствующий срок амортизации платы за подключение по каждому региону. Средний ожидаемый срок работы с абонентами составлял от 20 до 76 месяцев в 2004 году и от 12 до 60 месяцев в 2005 году. Эффект изменения ожидаемого срока работы с абонентами в 2005 году был незначительным. Срок работы с физическими лицами, являющимися абонентами проводной телефонной связи, предоставляемой МГТС, составляет 15 лет. Срок работы с прочими категориями абонентов, за исключением физических лиц, пользующихся услугами широкополосного доступа в Интернет, составляет от трех до пяти лет. Средний ожидаемый срок работы с физическими лицами, пользующимися услугами широкополосного доступа в Интернет, составлял 3 года в 2004 году. С 1 июля 2005 года Группа пересмотрела этот срок и уменьшила его до 1 го-

да. В результате данного изменения чистая прибыль за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, увеличилась приблизительно на 4 млн. долл. США, за вычетом налога на прибыль.

- (iv) Группа отражает выручку от использования телефонных карт в том периоде, в котором абонент использует время, оплаченное по телефонной карте. Неиспользованное время по проданным картам не признается в составе выручки от реализации до момента, когда услуги связи предоставлены либо срок действия карты истек. Выручка по тарифным планам, предусматривающим предварительную оплату пакета услуг, включающего подключение к сети Группы и определенное число минут эфирного времени и/или других услуг, предлагаемых Группой, распределяется между платой за подключение абонентов и платой за предоставление трафика пропорционально их справедливой стоимости.
- (v) Выручка от предоставления дополнительных услуг признается в момент оказания услуги.
- (vi) Группа получает повременную плату за роуминг от других операторов связи за использование сетей Группы абонентами других операторов. Выручка от предоставления услуг роуминга признается в момент оказания услуги.
- (vii) Группа продает телефонные аппараты и аксессуары к ним как клиентам, заключающим контракты на предоставление услуг, так и прочим лицам. Группа отражает выручку от реализации телефонных аппаратов и аксессуаров в момент их передачи клиенту, за вычетом предполагаемого объема возвратов. В Украине Группа в отдельных случаях продает телефонные аппараты по цене ниже себестоимости. Группа относит данную разницу на расходы в момент признания выручки от реализации.

Тарифы по услугам проводной телефонной связи МГТС, выручка от которых составила около 4% и 5% соответственно от консолидированной выручки Группы за годы, закончившиеся 31 декабря 2005 и 2004 годов, регулируются Федеральной службой по тарифам.

До 1 января 2005 года МГТС была обязана предоставлять некоторым категориям абонентов — физических лиц, в частности пенсионерам, ветеранам войны и инвалидам, льготы в размере от 20% до 100% по оплате подключения и по абонентской плате. Доход, недополученный в результате предоставления данных льгот, подлежал возмещению из федерального бюджета. В связи с отсутствием уверенности в собираемости бюджетной задолженности МГТС учитывала доход от возмещения по мере оплаты. В соответствии с новым Законом «О связи», вступившим в силу с 1 января 2005 года, все абоненты МГТС должны полностью оплачивать услуги связи, а лица, имеющие право на льготы, должны получать компенсацию от государства вместо скидок по оплате услуг МГТС. Размер скидок, предоставленных МГТС за год, закончившийся 31 декабря 2004 года, составил 26.3 млн. долл. США.

Бизнес-направление «Технологии» получает доход от (i) производства и продажи микросхем, плат, полупроводниковых пластин и бытовых электронных приборов, компьютерных систем и компонентов; (ii) разработки и продажи программного обеспечения и (iii) услуг в области системной интеграции. Группа признает выручку в течение периода, к которому она относится, в следующем порядке:

- (i) Выручка от производства и продажи микросхем, плат, полупроводниковых пластин и бытовых электронных приборов, компьютерных систем и компонентов отражается в бухгалтерском учете в момент, когда товар доставлен, риск потери товара перешел к покупателю, вероятность взыскания сумм к получению достаточно высока, существует договор о продаже и цена продажи зафиксирована или может быть рассчитана.
По причине частого снижения цен реализации и быстрого морального старения компьютерных компонентов признание выручки от реализации дилерам по договорам, предусматривающим компенсацию снижения цены реализации и/или право возврата, откладывается до момента фактической продажи дилером приобретенного оборудования. Группа заключает договоры с определенными производителями и дистрибьюторами бытовых электроприборов на сборку их продукции на производственных мощностях Группы. В случаях, когда Группа закупает компоненты для сборки у одного контрагента и затем реализует готовую продукцию ему же, выручка от реализации признается на нетто основе.

- (ii) Договоры Группы с конечными пользователями телекоммуникационного и прочего программного обеспечения включают в себя продажу программного обеспечения, а также его установку, обучение персонала и предоставление технической поддержки после окончания действия договора. Такие договоры отражаются в бухгалтерском учете в соответствии с требованиями Положения, разработанного Американским институтом сертифицированных аудиторов № 97-2 «Признание выручки от реализации программного обеспечения». Общая сумма вознаграждения по договору распределяется между услугами, предоставленными в рамках договора, пропорционально их справедливой стоимости. Справедливая стоимость определяется на основе имеющихся фактических данных о поставке аналогичных услуг другим покупателям. Суммы вознаграждения по услугам, предоставленным в рамках договора, отражаются в составе доходов в случае выполнения следующих условий: а) наличие оформленного письменного договора на поставку соответствующих услуг; б) поставка Группой продукта заказчику; в) размер получаемого вознаграждения фиксирован или может быть рассчитан; а также г) вероятность взыскания сумм к получению достаточно высока. В случае отсутствия данных о справедливой стоимости непоставленных товаров (услуг) по договору отражение всей выручки по такому договору откладывается до того момента, пока не появятся данные о справедливой стоимости, либо до того момента, пока не будут поставлены все товары (услуги) по договору. Суммы вознаграждения за предоставление технической поддержки клиентам после окончания действия договора отражаются в составе выручки равномерно на всем протяжении периода предоставления такой поддержки. Выручка от оказания прочих услуг отражается по мере оказания услуг. В течение 2005 и 2004 годов Группа не оказывала услуг по установке, обучению персонала и технической поддержке после окончания срока действия договора, а также услуг по обновлению и модернизации программного обеспечения, отдельно от прочих поставок и оказания услуг по договорам реализации программных продуктов. Уполномоченным руководством Группы были установлены критерии определения справедливой стоимости услуг по установке, обучению персонала и технической поддержке после окончания срока действия договора, а также услуг по обновлению и модернизации программного обеспечения. Руководство Группы считает, что стоимость указанных услуг, установленная на основании почасовых ставок, не изменится при их обособленной реализации на рыночных условиях.
- (iii) Как правило, договоры Группы с клиентами на предоставление услуг по системной интеграции включают в себя несколько элементов, таких, как поставку оборудования и программного обеспечения, оказание услуг по установке и предоставление технической поддержки после окончания срока действия договора. Такие договоры с несколькими элементами для целей бухгалтерского учета разделяются на несколько объектов учета в случае выполнения следующих условий: а) поставленные покупателю отдельные элементы имеют для него самостоятельную ценность; б) существуют объективные и достоверные данные о справедливой стоимости непоставленных элементов; в) если договор дает право возврата поставленных элементов, поставка оставшихся элементов вероятна и в основном зависит от Группы. В случае отсутствия данных о справедливой стоимости непоставленных элементов по договору отражение всей выручки по такому договору откладывается до того момента, пока не появятся данные о справедливой стоимости, либо до того момента, пока не будут поставлены все элементы по договору. Суммы вознаграждения за предоставление технической поддержки клиентам после окончания действия договора отражаются в составе выручки равномерно на протяжении периода предоставления такой поддержки. Выручка от оказания прочих услуг отражается по мере оказания услуг.

Бизнес-направление «Страхование» отражает полученные премии по страхованию, кроме страхования жизни, пропорционально в течение срока соответствующего полиса, который, как правило, не превышает одного года. Резерв на незаработанные премии отражает часть полученной премии, относящейся к неистекшему сроку полиса. Премии по традиционным видам страхования жизни и аннуитетам с потенциальными условиями обязательствами в основном отражаются как доходы в момент возникновения задолженности держателя полиса.

Процентный доход бизнес-направления «Банковская деятельность» отражается по методу начисления. Начисление процентов по ссудам прекращается в том случае, когда проценты или основная сумма ссуды не выплачиваются в течение 90 дней, за исключением случаев, когда ссуда полностью обеспечена денежными средствами или обращающимися на рынке ценными бумагами и ведется процесс взыскания ссуды. Проценты, погашение которых представляется сомнительным, не признаются в составе выручки. В случае невозможности взыскания предоставленных ссуд, в том числе путем обращения взыскания на обеспечение, они списываются за счет резерва на потери по ссудам.

В 2005 году бизнес-направление «Недвижимость» признавало выручку от реализации по договорам на строительство, используя метод признания выручки по степени завершенности строительства в соответствии с Положением, разработанным Американским институтом сертифицированных аудиторов № 81-1 «Учет исполнения договоров на строительство и некоторых договоров на производство». Степень завершенности проекта определяется по доле понесенных затрат на отчетную дату в общем размере рассчитанных затрат на дату завершения строительства по каждому договору (метод соотношения затрат). Однако в отношении большей части договоров Группа неспособна надежно оценить размер затрат, необходимых для завершения проекта, и не признает выручку по договору до тех пор, пока проект не будет выполнен как минимум на 30%. Группа признает выручку по договорам только после того момента, когда возможно провести достаточно надежные расчеты затрат, необходимых для завершения проекта, и выручки по договору. Выручка по другим видам договоров бизнес-направления «Недвижимость» признается в соответствии со Стандартом бухгалтерского учета № 66 «Учет реализации недвижимости».

До 1 января 2005 года Группа признавала выручку от реализации по договорам на строительство при завершении строительства, поскольку в большинстве случаев не могла провести достаточно надежные расчеты степени завершенности строительства, выручки по договору и общих ожидаемых затрат по проекту. Изменение принципа учета с 1 января 2005 года было отражено в финансовой отчетности Группы ретроспективно. Влияние изменения принципа учета на финансовую отчетность за год, закончившийся 31 декабря 2004 года, было следующим: выручка от реализации товаров и услуг увеличилась на 22.7 млн. долл. США, себестоимость реализованных товаров и услуг увеличилась на 24.7 млн. долл. США, коммерческие и управленческие расходы увеличились на 0.6 млн. долл. США, расходы по амортизации основных средств и нематериальных активов уменьшились на 2.6 млн. долл. США, нераспределенная прибыль увеличилась на 6.2 млн. долл. США.

Выручка, полученная по соглашениям, по которым Группа выступает в качестве агента, включая агентские договоры на оказание туристических услуг и услуг управления строительными проектами, отражается в сумме агентского вознаграждения.

Другие предприятия Группы признают выручку по моменту отгрузки товара или предоставления услуг клиентам.

Денежные средства и их эквиваленты — К денежным средствам и их эквивалентам относятся денежные средства в кассе, банковские депозиты и вложения денежных средств в различные инструменты со сроками погашения, составляющими на момент приобретения три месяца и менее, а также обязательные резервы, депонированные в ЦБ РФ. Краткосрочные межбанковские кредиты, предоставляемые МБРР, со сроком погашения три месяца и менее включены в состав кредитов клиентам и банкам.

Финансовые инструменты — Финансовые инструменты Группы включают денежные средства и их эквиваленты, краткосрочные и долгосрочные инвестиции, дебиторскую и кредиторскую задолженность и займы. За исключением описанного ниже, по состоянию на 31 декабря 2005 года справедливая стоимость этих финансовых инструментов приблизительно равнялась их балансовой стоимости. Справедливая стоимость долгосрочных облигаций составляла на 31 декабря 2005 года от 101.3% до 106.6% от их номинальной стоимости. По состоянию на 31 декабря 2005 года справедливая стоимость прочих долговых обязательств с фикси-

рованной процентной ставкой, включая обязательства по финансовой аренде, а также долговых обязательств с переменной процентной ставкой, приблизительно равнялась их балансовой стоимости.

При приобретении компаний Группа иногда использует производные финансовые инструменты, включающие опционы «пут» и «колл» на приобретение всей или части доли меньшинства приобретаемых компаний, с целью отсрочки оплаты и оптимального структурирования сделок. Кроме того, в декабре 2004 года Группа заключила два своп-соглашения об обмене обязательств по совершению процентных платежей по плавающей процентной ставке на обязательства по совершению процентных платежей по фиксированной ставке для управления риском изменения справедливой стоимости будущих денежных потоков, связанных с процентными платежами по долгосрочным долговым обязательствам, в связи с колебанием процентных ставок. В марте и октябре 2005 года Группа также заключила несколько краткосрочных форвардных контрактов, денонмированных в долларах США для управления риском изменения справедливой стоимости своих финансовых вложений в рублевые финансовые инструменты. Группа не использует производные финансовые инструменты для торговли.

Группа ведет учет производных финансовых инструментов в соответствии со Стандартом бухгалтерского учета № 133 «Учет производных инструментов и деятельности по хеджированию» и Стандартом бухгалтерского учета № 149 «Изменения к Стандарту бухгалтерского учета № 133 «Учет производных инструментов и деятельности по хеджированию». Все производные финансовые инструменты, в том числе некоторые встроенные производные инструменты, оцениваются по справедливой стоимости и признаются в балансе как активы или как обязательства. Процентные свопы и валютные форвардные договоры предназначены для хеджирования денежных потоков и подлежат учету как инструменты хеджирования. Соответственно эффективная часть изменения справедливой стоимости процентных свопов отражается как прочие доходы, относимые на увеличение собственного капитала, и реклассифицируется в процентные расходы в части, в которой сделка хеджирования не является эффективной. Изменения справедливой стоимости прочих производных инструментов относятся на финансовый результат, поскольку эти инструменты не относятся к сделкам хеджирования.

При приобретении инструмента хеджирования, а затем на ежеквартальной основе, Группа проводит анализ того, являются ли процентные свопы высокоэффективными с точки зрения компенсации изменений денежных потоков по хеджированной задолженности. Если в результате оценки корреляции обнаружится, что процентные свопы неэффективны в качестве инструментов хеджирования, Группа прекратит их учет как инструментов хеджирования, и все последующие изменения справедливой стоимости процентных свопов и хеджированной задолженности будут относиться на чистую прибыль.

В процессе своей деятельности МБРР заключает соглашения о продаже и обратном приобретении (далее — «сделки РЕПО»), а также соглашения о приобретении и обратной продаже (далее — «сделки обратного РЕПО»). Сделка РЕПО — это соглашение о передаче финансового актива другой стороне в обмен на денежное или иное вознаграждение с одновременным принятием обязательства на обратное приобретение финансовых активов в будущем на сумму, эквивалентную полученному денежному или иному вознаграждению плюс процент. Активы, проданные по сделкам РЕПО, продолжают отражаться в финансовой отчетности, а полученное вознаграждение отражается в составе обязательств в качестве полученного депозита, обеспеченного залогом. Сделка обратного РЕПО — это соглашение о приобретении активов и последующей обратной продаже этих активов в будущем с получением накопленного процента. Активы, приобретенные по сделкам обратного РЕПО, отражаются в финансовой отчетности как денежные депозиты, обеспеченные ценными бумагами или другими активами.

В декабре 2005 года АФК «Система» заключила соглашение о продаже и обратном приобретении около 11% акций Комстара. Соответствующее обратное приобретение было завершено в феврале 2006 года (Примечание 21).

Дебиторская задолженность — Дебиторская задолженность отражается по цене возможной реализации после вычета резервов по сомнительным долгам. Такие резервы создаются либо в связи с конкретными обстоятельствами (неплатежеспособность должника или пропуск сроков платежей), либо исходя из оценок, основанных на данных о вероятности взыскания.

Кредиты клиентам и банкам — Кредиты клиентам и банкам относятся к деятельности бизнес-направления «Банковская деятельность». Резерв на возможные потери по кредитам, предоставленным МБРР, определяется на основе анализа кредитного портфеля и отражает сумму, которая, по мнению руководства МБРР, является достаточной для покрытия возможных убытков по кредитному портфелю. Резерв по отдельным заемщикам создается в результате детальной оценки рисков активов.

Оценка резерва руководством основывается на предыдущем опыте возникновения убытков по кредитному портфелю МБРР, оценке известных рисков и рисков, свойственных кредитному портфелю, анализе ситуаций, которые могут негативно отразиться на платежеспособности заемщика, оценке обеспечения, под которое выдается кредит, и текущей экономической ситуации. Необходимо учитывать, что оценка возможных потерь по кредитам связана с применением субъективного суждения. Несмотря на то что в отдельные периоды убытки МБРР по кредитному портфелю могут быть значительными по сравнению с величиной созданного резерва, руководство Группы считает, что созданный резерв достаточен для покрытия убытков по кредитному портфелю.

Дебиторская задолженность по страховой деятельности — Дебиторская задолженность по страховой деятельности включает дебиторскую задолженность по страховым операциям и авансы, выплаченные медицинским учреждениям по программам добровольного и обязательного медицинского страхования. Дебиторская задолженность по страховым операциям включает задолженность держателей полисов, задолженность компаний, перестраховывающих риски в РОСНО, по страховым премиям, и задолженность компаний, в которых РОСНО перестраховывает свои риски, по возмещению убытков.

Затраты по приобретению страховых полисов — Затраты по приобретению страховых полисов представляют собой первоначальные затраты на получение новых полисов или продление действующих полисов РОСНО. Они капитализируются и амортизируются в течение периода, в котором ожидается возмещение затрат по приобретению полисов за счет получения соответствующих доходов. Отложенные затраты по приобретению отражаются в составе прочей дебиторской задолженности и расходов будущих периодов после вычета резерва, который создается, когда суммы незаработанных премий недостаточны, чтобы покрыть убытки, которые могут возникнуть после отчетной даты.

Затраты на привлечение новых абонентов — Затраты на привлечение новых абонентов включают все прямые расходы, понесенные в связи с привлечением каждого нового абонента. Такие затраты списываются Группой в период их возникновения.

Товарно-материальные запасы и запасные части — Товарно-материальные запасы и запасные части отражаются по наименьшей из двух величин: фактической стоимости или рыночной стоимости. Фактическая стоимость товарно-материальных запасов МГТС (состоящих, главным образом, из запасных частей) рассчитывается по методу средневзвешенной стоимости. Фактическая стоимость товаров торговых предприятий Группы определяется с использованием методик, применимых для розничной торговли. Остальные дочерние предприятия Группы отражают товарно-материальные запасы по методу ФИФО.

Фактическая стоимость сырья и материалов включает стоимость приобретения, таможенные пошлины, расходы на перевозку и стоимость погрузочно-разгрузочных работ. Незавершенное производство и готовая продукция учитываются по себестоимости, которая включает прямые производственные затраты и производственные накладные расходы. Затраты по незавершенным строительным проектам предприятий Группы

включают накопленные затраты по проектам, реализуемым третьим сторонам, за вычетом счетов, выставленных заказчиком. Предприятия Группы периодически проводят оценку своих товарно-материальных запасов с целью выявления устаревших и неходовых товаров.

Программы поставщиков — Средства, полученные Концерном Ситроникс от своих поставщиков по программам компенсации снижения цен реализации, предоставленные скидки, маркетинговые услуги и услуги по обучению персонала, возвраты товаров и расходы на рекламные кампании отражаются в том периоде, к которому они относятся, в виде корректировок себестоимости проданных товаров, выручки от реализации или коммерческих и управленческих расходов в зависимости от программы.

Налог на добавленную стоимость («НДС») — Налог на добавленную стоимость по реализованным услугам, подлежащий уплате в бюджет, отражается по методу начисления, на основе счетов, выставляемых покупателям. НДС, уплаченный при приобретении товаров и услуг, возмещается за счет НДС, полученного от покупателей, при соблюдении определенных ограничений. НДС, уплаченный при приобретении товаров и услуг, подлежащий возмещению из бюджета в последующих отчетных периодах, отражается в прилагаемой финансовой отчетности как НДС к возмещению.

Основные средства — Основные средства дочерних предприятий, приобретение которых учитывалось Группой по методу покупки, отражаются по справедливой стоимости на дату приобретения. Если справедливая стоимость идентифицируемых чистых активов приобретенных предприятий превышает фактическую стоимость приобретения, справедливая стоимость соответствующих долгосрочных активов (в том числе основных средств) на дату приобретения уменьшается на сумму такого превышения. Последующие поступления основных средств учитываются по фактической стоимости.

В фактическую стоимость основных средств включаются существенные расходы на модернизацию и замену отдельных частей, позволяющие увеличить срок полезной службы имущества или повысить его способность приносить доход. Затраты на текущий ремонт и техобслуживание относятся на расходы по мере их возникновения.

Основные средства, полученные по договорам финансовой аренды, отражаются по наименьшей из двух величин: рыночной стоимости или дисконтированной стоимости будущих минимальных арендных платежей. Ставка дисконтирования, используемая для определения дисконтированной стоимости минимальных арендных платежей, равна ставке, по которой Группа может привлечь финансирование на аналогичных условиях, за исключением случаев, когда (1) известна ставка, по которой финансирование предоставляет арендодатель, и, одновременно, (2) эта ставка меньше, чем ставка, по которой Группа может привлечь финансирование на аналогичных условиях. Если соблюдаются оба условия, то для дисконтирования стоимости минимальных арендных платежей используется ставка, по которой финансирование предоставляет арендодатель.

Амортизационные отчисления рассчитываются линейным методом в течение ожидаемых сроков полезной службы активов:

Здания	20–50 лет
Капиталовложения в арендованные основные средства	Наименьший из срока полезной службы и срока аренды
Коммуникационное и передаточное оборудование	10–31 год
Сетевое оборудование и базовые станции	5–12 лет
Прочие основные средства	3–15 лет

Выбывшие основные средства списываются с консолидированного баланса вместе с соответствующей накопленной амортизацией. Прибыль или убыток, возникшие в результате такого выбытия, включаются в расчет консолидированной чистой прибыли. На объекты незавершенного строительства и оборудование к установке амортизация не начисляется до ввода объектов в эксплуатацию.

В результате недавнего внесения рядом компаний, акции которых котируются на биржах США, корректировок в свою финансовую отчетность и публикации письма главного бухгалтера Комиссии по ценным бумагам и биржам США, касающегося интерпретации принципов учета долгосрочной аренды, в четвертом квартале 2004 года МТС внесла изменения в политику учета капиталовложений в арендуемые активы. Основным результатом этих изменений явилось сокращение сроков амортизации ряда компонентов капиталовложений в арендуемые основные средства.

По итогам этих корректировок чистая прибыль Группы в четвертом квартале 2004 года была уменьшена на 17.7 млн. долл. США, из которых 10.9 млн. долл. США относятся к периоду с 1998 года по 2003 год. Чистый кумулятивный расход представляет собой увеличение амортизационных отчислений, преимущественно относящихся к амортизации капиталовложений в арендованные площадки под размещение оборудования базовых станций, в размере 44.5 млн. долл. США и уменьшение на 1.4 млн. долл. США доли чистой прибыли МТС Беларусь, также относящееся к амортизации капиталовложений в арендованные площадки под оборудование базовых станций, за вычетом увеличения чистой прибыли на 11.0 млн. долл. США, относящегося к дополнительному отложенному налоговому требованию, образовавшемуся в связи с изменением учетной стоимости основных средств, а также уменьшения доли миноритарных акционеров в прибылях и убытках дочерних предприятий на 17.2 млн. долл. США.

Все компоненты чистого расхода являются неденежными и не влияют на прошлое или будущее движение денежных средств или сроки платежей по соответствующим договорам аренды.

Обязательства по выводу активов из эксплуатации — В соответствии со Стандартом бухгалтерского учета № 143 «Учет обязательств по выводу активов из эксплуатации» Группа рассчитывает размер обязательства по выводу активов из эксплуатации и соответствующих расходов по выводу активов из эксплуатации в случаях, когда у Группы имеется юридическое обязательство по выводу из эксплуатации долгосрочных активов. Обязательства Группы в соответствии со Стандартом № 143 относятся преимущественно к расходам по демонтажу оборудования с арендованных площадей. По состоянию на 31 декабря 2005 года оценочный размер обязательств по выводу активов из эксплуатации является несущественным для консолидированного финансового положения и финансовых результатов Группы.

Лицензии — Стоимость лицензий на предоставление телекоммуникационных услуг формируется либо (а) в результате распределения стоимости приобретения предприятий, владеющих такими лицензиями (Примечание 3), либо (б) как сумма лицензионных платежей, подлежащих уплате государственным органам.

Текущие лицензии на ведение деятельности Группы не предусматривают автоматического продления по истечении срока их действия. Поскольку у Группы и в телекоммуникационной отрасли РФ в целом в настоящее время отсутствует достаточное количество прецедентов продления срока действия лицензий, стоимость лицензий амортизируется линейным методом в течение первоначального срока действия лицензии, без учета возможного продления лицензии в будущем, с момента начала коммерческой эксплуатации сети в лицензионной зоне.

Гудвил и прочие нематериальные активы — Гудвил представляет собой превышение стоимости покупки над долей Группы в справедливой стоимости идентифицируемых приобретенных активов на дату покупки. Оценка гудвила на предмет обесценения производится ежегодно, а также в случае, если существующие обстоятельства указывают на возможность обесценения. Группа определяет наличие обесценения гудвила, относя

суммы гудвила на отдельные учетные подразделения, определенные в соответствии со Стандартом бухгалтерского учета № 142 «Гудвил и прочие нематериальные активы», и сравнивая балансовую стоимость отдельных учетных подразделений с их справедливой стоимостью. При наличии обесценения гудвила Группа отражает убыток на сумму разницы между балансовой стоимостью и предполагаемой справедливой стоимостью гудвила. За годы, закончившиеся 31 декабря 2005 и 2004 годов, такого обесценения не произошло.

Балансовая стоимость гудвила, относящегося к каждому отчетному сегменту, а также ее изменение за годы, закончившиеся 31 декабря 2005 и 2004 годов, представлены следующим образом:

	«Телеком- муникации»	«Страхование» (тыс.)	Прочие направления и материнская компания	Итого
Сальдо на 1 января 2004 года	\$ 71,763	\$ –	\$ 635	\$ 71,998
Распределение стоимости приобретения дочерних предприятий	101,002	1,341	–	102,343
Сальдо на 31 декабря 2004 года	172,365	1,341	635	174,341
Распределение стоимости приобретения дочерних предприятий	156,591	–	–	156,591
Сальдо на 31 декабря 2005 года	\$ 328,956	\$ 1,341	\$ 635	\$ 330,932

Прочие нематериальные активы включают стоимость приобретенной клиентской базы, торговых марок, роуминговых договоров с другими телекоммуникационными операторами, телефонной номерной емкости, прав на использование радиочастот, прав на использование помещений и различного программного обеспечения. Торговые марки и телефонная номерная емкость с неограниченным сроком использования не амортизируются. Однако не реже раза в год проводится анализ данных активов на предмет обесценения в соответствии с положениями Стандарта бухгалтерского учета № 142.

Начиная с 1 января 2005 года, стоимость приобретенной клиентской базы МТС амортизируется в течение предполагаемого среднего срока работы с абонентом, который составляет от 32 до 60 месяцев. В 2004 году средний срок работы с абонентом составлял от 20 до 76 месяцев. Стоимость приобретения телефонной номерной емкости с ограниченным сроком использования и прав на использование помещений амортизируется в течение срока действия соответствующих договоров, который варьируется от пяти до двадцати лет. Срок амортизации прав на радиочастоты равен периоду действия договоров — от трех до десяти лет. Срок амортизации программного обеспечения и прочих нематериальных активов также составляет от трех до десяти лет. Амортизация нематериальных активов с ограниченным сроком использования начисляется линейным способом.

Финансовые вложения — Доля Группы в чистых активах и чистой прибыли предприятий, в которых Группа владеет от 20 до 50% голосующих акций (далее — «зависимые предприятия») и имеет возможность оказывать существенное влияние на финансовую и производственную политику, включается в консолидированные чистые активы и финансовые результаты по методу учета доли в собственном капитале. В связи с постоянным участием Группы в хозяйственной деятельности зависимых предприятий доля Группы в доходах этих предприятий отражается в составе прибыли от основной деятельности.

Инвестиции в акции предприятий, в которых Группа владеет более 20% голосующих акций, но не имеет возможности или намерения осуществлять контроль или оказывать существенное влияние на их производственную или финансовую политику, учитываются по фактической стоимости приобретения. Руководство Группы

проводит периодическую оценку возмещаемости балансовой стоимости таких инвестиций и, в случае необходимости, начисляет резерв на обесценение.

Ценные бумаги торгового портфеля, принадлежащие Группе, учитываются по рыночной стоимости. Нереализованные прибыли и убытки по ценным бумагам торгового портфеля включаются в финансовые результаты.

Группа также приобретает векселя в инвестиционных целях. Эти векселя учитываются по фактической стоимости приобретения. Дисконт к номинальной стоимости векселей относится на финансовые результаты в течение срока их погашения. По векселям, погашение которых руководство считает сомнительным, создается соответствующий резерв.

Расходы на выпуск долговых обязательств — Расходы на выпуск долговых обязательств амортизируются с использованием метода эффективной процентной ставки в течение срока соответствующих займов. Расходы на выпуск долговых обязательств, за вычетом накопленной амортизации в размере 28.7 млн. долл. США и 11.7 млн. долл. США, составили 82.7 млн. долл. США и 27.3 млн. долл. США по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов соответственно.

Обесценение долгосрочных активов — Группа периодически оценивает возмещаемость балансовой стоимости своих долгосрочных активов в соответствии со Стандартом № 144 «Учет обесценения и выбытия долгосрочных активов». Когда произошедшие события или изменения в обстоятельствах указывают на то, что балансовая стоимость активов может быть не возмещена, Группа сравнивает предполагаемые недисконтированные чистые поступления денежных средств от этих активов с их балансовой стоимостью. Если эти недисконтированные чистые поступления денежных средств оказываются меньше балансовой стоимости активов, Группа отражает убыток от обесценения с целью частичного списания стоимости активов до уровня справедливой стоимости, определяемой на основе предполагаемых будущих дисконтированных поступлений денежных средств от использования данных активов. Руководство Группы считает, что за годы, закончившиеся 31 декабря 2005 и 2004 годов, событий или изменений в обстоятельствах, свидетельствующих об обесценении долгосрочных активов, не произошло.

Банковские депозиты и выданные банковские векселя — Банковские депозиты и выданные банковские векселя относятся к деятельности бизнес-направления «Банковская деятельность» и включают депозиты банков и клиентов и выданные банковские векселя.

Обязательства по страховой деятельности — Обязательства по страховой деятельности возникают в связи с операциями бизнес-направления «Страхование» и включают резервы по незаработанным страховым премиям, резервы на покрытие убытков по неоплаченным требованиям, неиспользованные средства Государственного фонда обязательного медицинского страхования (далее — «ГФОМС»), накопленные в рамках программы обязательного медицинского страхования, предоплаты взносов по страхованию и перестрахованию, а также задолженность по договорам страхования депозитного типа (полисы, по которым Группа не принимает на себя страховые риски).

РОСНО создает резервы на покрытие убытков по неоплаченным требованиям, основываясь на конкретных обстоятельствах, исходя из предварительно оцененной суммы требований, сообщенных, но не погашенных на дату составления баланса. Также создается резерв на сумму, соответствующую окончательному размеру неоплаченных требований, включая возникшие, но не отраженные в отчетности или отраженные не в полном размере требования. Такой резерв определяется отдельно по каждому виду страхования на основе актуарных оценок и включает допущения, основанные на предыдущем опыте урегулирования требований. Резерв на убытки по страхованию жизни определяется на основе актуарной оценки, исходя из допущений относительно коэффициента смертности, показателя заболеваемости и процентной ставки, применимым ко всем договорам страхования жизни, действительным на конец года.

В случае, если суммы незаработанных премий недостаточны, чтобы покрыть убытки, которые могут возникнуть после отчетной даты, создается соответствующий резерв. Группа не учитывает предполагаемый инвестиционный доход при определении достаточности премий.

ГФОМС реализует программу обязательного медицинского страхования по предоставлению гражданам РФ бесплатных медицинских услуг с помощью ряда уполномоченных организаций-страховщиков, включая РОСНО. РОСНО заключило договор с ГФОМС на осуществление части этой программы. РОСНО получает средства от ГФОМС и осуществляет платежи медицинским центрам за услуги, которые они предоставляют держателям полисов. Все средства, полученные РОСНО от ГФОМС, которые не выплачиваются за медицинские услуги, удерживаются РОСНО и отражаются как обязательства. Эти средства могут быть израсходованы Группой только на закупку медицинского оборудования в рамках программы обязательного медицинского страхования. РОСНО не принимает на себя риски страхования по этой программе.

Отложенные доходы — По сложившейся практике телекоммуникационное оборудование и передаточные устройства, установленные в новых зданиях г. Москвы, передаются МГТС безвозмездно. Основные средства, безвозмездно полученные Группой, отражаются по рыночной стоимости на дату передачи. При этом в отчетности отражаются отложенные доходы, которые относятся на уменьшение амортизационных отчислений в консолидированных финансовых результатах в течение срока эксплуатации этих основных средств.

Отложенные доходы от целевого финансирования представляют собой средства, полученные Группой, направления использования которых ограничены. Отложенные доходы от целевого финансирования признаются в составе доходов после того, как условия использования средств были выполнены полностью или практически полностью.

Налог на прибыль — Российские дочерние предприятия Группы рассчитывают налог на прибыль в соответствии с законодательством РФ. Ставка налога на прибыль в РФ составляет 24%. В июле 2004 года в российское законодательство по налогу на прибыль были внесены изменения, в соответствии с которыми с 1 января 2005 года ставка налога на дивиденды, выплачиваемые на территории РФ, увеличивается до 9% (ранее 6%). Иностранные дочерние предприятия Группы уплачивают налог на прибыль в странах, в которых они зарегистрированы. Ставка налога на прибыль в Украине и в Чехии составляет 25% и 26% соответственно.

Отложенные налоговые требования и обязательства по налогу на прибыль отражаются с использованием балансового метода с учетом существенных временных разниц между данными налогового учета и данными, включенными в консолидированную финансовую отчетность. Резерв по отложенным налоговым требованиям создается, когда существует более чем 50-процентная вероятность того, что такие требования не будут реализованы путем уменьшения налогооблагаемой базы последующих лет.

Выплаты, определяемые на основе рыночной стоимости акций — МТС ведет учет опционов на покупку акций, предоставленных сотрудникам, директорам и консультантам МТС, в соответствии с требованиями Стандарта бухгалтерского учета № 123 «Учет выплат, определяемых на основе рыночной стоимости акций» и Стандарта бухгалтерского учета № 148 «Учет выплат, определяемых на основе рыночной стоимости акций — Переходные положения и раскрытие информации, изменение к Стандарту № 123». В соответствии с требованиями данных стандартов МТС приняла решение учитывать выплаты сотрудникам и директорам по опционным программам на основании расчета внутренней стоимости опционов на дату оценки. Вознаграждение консультантам оценивается на основании справедливой стоимости опционов на дату оценки, определяемой с использованием биномиальной модели.

В 2000 году МТС учредила программу вознаграждения на основе рыночной стоимости акций компании и опционную программу для своих ключевых сотрудников и консультантов. Во время первичного размещения акций в 2000 году МТС выделила 9,966,631 своих обыкновенных акций на финансирование опционной программы.

МТС предоставила ряд опционов своим сотрудникам и директорам в рамках опционной программы. Как правило, права по данным опционам приобретаются в течение двух лет с момента предоставления, при условии, что участники программы продолжают работать в МТС. Ход реализации опционной программы МТС представлен в приведенной ниже таблице:

	<i>Акции МТС</i>	<i>Средневзвешенная цена исполнения, долл. США</i>
Неисполненные опционы на 1 января 2004 года	4,797,410	1.87
Предоставленные опционы	1,665,256	5.95
Исполненные опционы	(2,726,966)	1.49
Аннулированные опционы	(204,730)	1.92
Неисполненные опционы на 31 декабря 2004 года	3,530,970	4.09
Предоставленные опционы	1,778,694	6.89
Исполненные опционы	(1,801,622)	2.43
Аннулированные опционы	(320,802)	5.25
Неисполненные опционы на 31 декабря 2005 года	3,187,240	6.47

Неисполненные опционы МТС по состоянию на 31 декабря 2005 года представлены ниже:

<i>Цена исполнения</i>	<i>Кол-во акций МТС, шт.</i>	<i>Оставшийся средневзвешенный срок до исполнения (лет)</i>
5.95	1,417,546	0.54
6.89	1,769,694	1.54
	3,187,240	

Среди опционов, предоставленных в 2004 и 2005 годах и неисполненных по состоянию на 31 декабря 2005 года, не было подлежащих исполнению на отчетную дату.

Согласно условиям опционной программы цена исполнения равняется средней рыночной цене за акцию в течение стодневного периода, предшествующего дате предоставления. Разница между ценой исполнения опциона и рыночной ценой на дату предоставления отражается в консолидированном отчете о движении собственного капитала как отложенное вознаграждение и относится на расходы в течение двухлетнего периода до перехода прав на акции. Данная сумма не оказала существенного влияния на консолидированную финансовую отчетность.

Справедливая стоимость опционов, предоставленных МТС в течение двух лет, закончившихся 31 декабря 2005 года, была рассчитана с использованием биномиальной модели, исходя из следующих допущений:

	<i>2005</i>	<i>2004</i>
Безрисковая процентная ставка	4.7%	4.5%
Предполагаемый дивидендный доход	3%	3%
Предполагаемая волатильность	40.0%	48.8%
Предполагаемый срок обращения (лет)	2	2
Справедливая стоимость опционов (на одну акцию)	\$ 1.74	\$ 2.36

Если бы Группа оценивала выплаты по опционным программам на основании справедливой стоимости опционов на дату их выдачи, показатели чистой прибыли и прибыли, приходящейся на одну акцию, выглядели бы следующим образом:

	2005	2004
Чистая прибыль по данным отчетности	\$ 534,408	\$ 411,227
Условный эффект применения метода учета по справедливой стоимости	(907)	(545)
Условная чистая прибыль	533,501	410,682
Прибыль на одну акцию, базовая и разводненная		
По данным отчетности	\$ 56.4	\$ 50.8
Условная	\$ 56.3	\$ 50.7

В соответствии с законодательством Российской Федерации члены Совета директоров МТС, а также ключевые сотрудники могут считаться инсайдерами по отношению к МТС, и в отношении их могут действовать ограничения на продажу принадлежащих им акций.

Льготы, предоставляемые работникам после выхода на пенсию — Дочерние предприятия Группы перечисляют взносы в государственный Пенсионный фонд и фонды социального и медицинского страхования за всех своих сотрудников.

В РФ все социальные выплаты, включая взносы в Пенсионный фонд, заменены единым социальным налогом («ЕСН»), который рассчитывается путем применения к сумме общей годовой заработной платы каждого работника регрессивной ставки ЕСН в размере от 26% до 2% (от 35.6% до 2.0% до 1 января 2005 года). ЕСН распределяется между тремя внебюджетными фондами, включая пенсионный фонд, взносы в который варьируются от 20% до 2% (от 28.0% до 2.0% до 1 января 2005 года), в зависимости от общей годовой заработной платы работника. Взносы, перечисляемые в фонды, относятся на затраты по мере их возникновения.

В Украине и в Чехии дочерние предприятия Группы перечисляют определенный процент от заработной платы каждого работника (в Украине — не выше определенного уровня) в пенсионный фонд, фонд занятости и фонд социального страхования. Взносы, перечисляемые в фонды, относятся на затраты по мере их возникновения.

Кроме того, МГТС предоставляет своим сотрудникам определенные льготы после выхода на пенсию. Расходы по предоставлению льгот начисляются в течение срока фактической работы сотрудника на предприятии (Примечание 26). Группа ведет учет пенсионных планов в соответствии с требованиями Стандарта бухгалтерского учета № 87 «Учет пенсий работодателями» и Стандарта бухгалтерского учета № 132 (с учетом изменений) «Раскрытие информации работодателями в отношении пенсионных выплат и прочих компенсаций, выплачиваемых после прекращения трудовой деятельности — изменение к Стандартам № 87, 88 и 106». Взносы Группы по программе пенсионного обеспечения работников переданы в управление негосударственному Пенсионному фонду Система, дочернему предприятию АФК «Система».

Проценты по займам — Проценты по займам относятся на расходы в том периоде, в котором они возникают. Проценты по займам, относящиеся к активам, требующим предварительной подготовки к использованию, капитализируются и амортизируются в течение ожидаемого срока полезного использования соответствующих активов. Капитализированные процентные расходы за годы, закончившиеся 31 декабря 2005 и 2004 годов, составили 56.2 млн. долл. США и 34.0 млн. долл. США соответственно.

Расходы на рекламу — Расходы на рекламу относятся на затраты по мере их возникновения. Расходы на рекламу за годы, закончившиеся 31 декабря 2005 и 2004 годов, составили 270.0 млн. долл. США и 168.5 млн. долл. США соответственно и были включены в состав коммерческих и управленческих расходов в консолидированных отчетах о прибылях и убытках Группы.

Прибыль на акцию — Базовая прибыль на акцию была определена с использованием средневзвешенного числа акций, находящихся в обращении в течение 2005 и 2004 годов. Разводненная прибыль на акцию отражает потенциальный разводняющий эффект опционов на акции МТС, предоставляемых работникам.

Распределение прибыли — Размер прибыли Группы, подлежащей распределению среди акционеров, определяется на основе данных российской финансовой отчетности и может существенно отличаться от суммы, рассчитанной на основе ГААП США.

Новые положения по бухгалтерскому учету — В сентябре 2004 года Комиссия по ценным бумагам США выпустила Положение D-108 «Использование остаточного метода для определения стоимости приобретенных активов, отличных от гудвила», требующее от компаний применения метода прямой оценки стоимости при определении справедливой стоимости нематериальных активов предприятий, приобретенных после 29 сентября 2004 года. Комиссия также объявила, что компании, применяющие в настоящее время остаточный метод для оценки нематериальных активов с неопределенным сроком полезного использования при их проверке на предмет обесценения, должны перейти на использование прямого метода не позднее начала первого отчетного года, начинающегося после 15 декабря 2004 года. Переход к применению данного положения не оказал существенного влияния на финансовое положение и результаты операций Группы.

В декабре 2004 года Совет по стандартам бухгалтерского учета выпустил Стандарт бухгалтерского учета № 123 (с учетом изменений) «Выплаты, определяемые на основе рыночной стоимости акций», который является пересмотренной версией Стандарта № 123 «Учет выплат, определяемых на основе рыночной стоимости акций». Стандарт № 123 (с учетом изменений) заменяет собой Заключение Комитета по стандартам бухгалтерского учета № 25 «Учет акций, предоставляемых работникам» и устанавливает единое требование для всех предприятий отражать стоимость вознаграждений в форме акций, предоставляемых работникам, в сумме, равной справедливой стоимости этих акций. Данные затраты отражаются в течение срока, который сотрудник должен отработать на предприятии для получения права на вознаграждение в виде участия в акционерном капитале. Группа начнет применять данный стандарт в финансовой отчетности за периоды, начинающиеся с 1 января 2006 года. Руководство Группы считает, что переход к применению Стандарта № 123 (с учетом изменений) не окажет существенного влияния на финансовое положение и результаты операций Группы.

В декабре 2004 года Совет по стандартам бухгалтерского учета выпустил Стандарт бухгалтерского учета № 153 «Обмен неденежных активов», представляющий собой изменение к Заклчению Комитета по стандартам бухгалтерского учета № 29 «Учет неденежных сделок». Стандарт № 153 отменяет действовавшее ранее положение о неприменении оценки по справедливой стоимости при учете сделок мены аналогичных производственных активов, предусмотренное Заключением № 29, заменяя его положением об общем неприменении такой оценки в отношении сделок мены, не являющихся торговыми операциями. Стандарт № 153 уточняет, что неденежный обмен является торговой операцией, если будущие денежные потоки компании значительно изменятся в результате проведенной сделки. Стандарт № 153 применяется в отношении сделок мены, состоявшихся после 15 июня 2005 года. Переход к применению Стандарта № 153 не оказал существенного влияния на финансовое положение и результаты операций Группы.

В марте 2005 года Совет по стандартам бухгалтерского учета выпустил Пояснение № 47 «Учет условных обязательств по выводу активов из эксплуатации — пояснение к Стандарту бухгалтерского учета № 143». Пояснение № 47 разъясняет, что термин «условное обязательство по выводу активов из эксплуатации», используемый в Стандарте № 143 «Учет обязательств по выводу активов из эксплуатации», означает юридическое обя-

зательство по проведению мероприятий по выводу активов из эксплуатации, сроки и/или способ исполнения которого зависят от будущего события, наступление которого может находиться как под контролем, так и вне контроля организации. Обязательство по проведению мероприятий по выводу активов из эксплуатации является безусловным, даже если существует неопределенность в отношении сроков и/или способа его исполнения. Неопределенность в отношении сроков и/или способа исполнения условного обязательства по выводу активов из эксплуатации должно быть учтено при определении размера обязательства, если имеется информация, достаточная для разумной оценки справедливой стоимости обязательства. Пояснение № 47 действует в отношении периодов, начинающихся с 1 января 2006 года. Группа в настоящее время проводит оценку влияния перехода к применению Пояснения № 47 на ее консолидированное финансовое положение и финансовые результаты.

В марте 2005 года Комиссия по ценным бумагам и биржам США выпустила Бюллетень по бухгалтерскому учету № 107 «Выплаты, определяемые на основе рыночной стоимости акций». Положения Бюллетеня № 107 отражают точку зрения Комиссии на взаимодействие между Стандартом № 123 (с учетом изменений) и отдельными правилами и постановлениями Комиссии, а также точку зрения Комиссии на вопросы оценки выплат, определяемых на основе рыночной стоимости акций, компаниями, котирующимися на бирже. В частности, Бюллетень № 107 содержит руководство в отношении учета операций по выплате вознаграждений, определяемых на основе рыночной стоимости акций, лицам, не являющимся сотрудниками компании; учета таких операций при размещении акций компании на бирже; методов оценки (включая такие допущения, как предполагаемая волатильность и предполагаемый срок обращения); учета определенных погашаемых финансовых инструментов, выдаваемых в качестве вознаграждения, определяемого на основе рыночной стоимости акций; классификации расходов по выплате таких вознаграждений; расчета финансовых показателей, не предусмотренных Общепринятыми стандартами бухгалтерского учета США; первоначального применения Стандарта № 123 (с учетом изменений) в квартальной отчетности; капитализации расходов, относящихся к выплате таких вознаграждений; учета налоговых эффектов схем выплаты вознаграждений при переходе к применению Стандарта № 123 (с учетом изменений); модификации предоставляемых сотрудникам опционов до перехода к применению Стандарта № 123 (с учетом изменений).

В мае 2005 года Совет по стандартам бухгалтерского учета выпустил Стандарт № 154 «Изменения в бухгалтерском учете и исправление ошибок», заменяющий Заключение Комитета по стандартам бухгалтерского учета № 20 «Изменения в бухгалтерском учете» и Стандарт № 3 «Отражение изменений в бухгалтерском учете в промежуточной финансовой отчетности». Стандарт № 154 изменяет требования к учету и представлению в отчетности изменений в принципах бухгалтерского учета. Стандарт № 154 применяется в отношении всех добровольных изменений, а также изменений, вносимых в связи с применением какого-либо нормативного акта по бухгалтерскому учету, не предусматривающего специальных переходных положений. Стандарт № 154 требует ретроспективного применения изменений в принципах бухгалтерского учета в финансовой отчетности за предыдущие периоды. В случае если эффект изменения принципа учета в конкретном периоде или кумулятивный эффект изменения принципа учета определить невозможно, стандарт требует применения нового принципа бухгалтерского учета начиная с самого раннего периода, для которого ретроспективное применение изменений представляется возможным. В случае невозможности определить эффект изменений для всех предыдущих периодов новый принцип бухгалтерского учета применяется в отношении периодов начиная с самой ранней из возможных дат. Данный стандарт действует в отношении изменений в бухгалтерском учете и исправления ошибок, внесенных в течение отчетных периодов, начавшихся после 15 декабря 2005 года.

В июне 2005 года Специализированная рабочая группа по текущим вопросам выпустила окончательное заключение по Положению № 05-2 «Значение термина «обычный конвертируемый долговой инструмент» в Положении № 00-19 «Учет производных финансовых инструментов, стоимость которых привязана к цене собственных акций компании и исполнение которых может осуществляться собственными акциями компании». В Положении № 00-19 рассматривается необходимость выделения встроенных производных финансовых инструментов в соответствии со Стандартом бухгалтерского учета № 133 «Учет производных инструментов и де-

тельности по хеджированию» (с учетом изменений). В частности, Стандарт № 133 устанавливает правила относительно того, когда эмитент должен выделить опцион на конвертацию в долевые ценные бумаги, встроенный в долговой инструмент, конвертируемый в акции. В то же время в Положении № 00-19 не дается определения «обычного конвертируемого долгового инструмента». С учетом большого количества условий, которые могут быть включены в договоры по конвертируемым долговым инструментам, было неочевидно, в каких случаях конвертируемый долговой инструмент считается «обычным». Требования Положения № 05-2 применяются в отношении новых инструментов и изменений в существующих инструментах, возникших в течение отчетных периодов после 29 июня 2005 года. Руководство Группы предполагает, что переход к применению Положения № 05-2 не окажет существенного влияния на ее финансовое положение и результаты операций.

В июне 2005 года Специализированная рабочая группа по текущим вопросам выпустила окончательное заключение по Положению № 05-6 «Определение срока амортизации в отношении капитальных вложений в арендованные основные средства». При объединении компаний приобретающее предприятие зачастую принимает на себя обязательства приобретаемых предприятий по существующим договорам аренды, а также приобретает соответствующие капитальные вложения в арендованные основные средства. Рассматриваемый вопрос заключается в том, следует ли приобретающему предприятию при объединении компаний в результате покупки пересматривать срок аренды и срок амортизации приобретаемых капитальных вложений в арендованные основные средства в момент оформления такого объединения. Требования Положения № 05-6 применяются в отношении капитальных вложений в арендованные основные средства, приобретенных в течение отчетных периодов, начинающихся после 29 июня 2005 года. Руководство Группы считает, что переход к применению Положения № 05-6 не окажет существенного влияния на финансовое положение и результаты операций Группы.

В октябре 2005 года Совет по стандартам бухгалтерского учета выпустил Мнение персонала по Стандарту № 13, FSP FAS 13-1, «Учет арендных расходов, понесенных в период строительства». В соответствии с FSP FAS 13-1 арендаторы не могут капитализировать расходы по операционной аренде зданий или земли в период строительства. Вместо этого расходы по аренде должны равномерно списываться на затраты, начиная с момента, когда арендатор получает право пользования арендованным имуществом. Положения FSP FAS 13-1 применяются к финансовой отчетности Группы начиная с 2006 года. Группа в настоящее время проводит оценку влияния перехода к применению FSP FAS 13-1 на ее консолидированное финансовое положение и финансовые результаты.

В феврале 2006 года Совет по стандартам бухгалтерского учета выпустил Стандарт № 155 «Учет некоторых сложных финансовых инструментов — пояснение к Стандарту № 133 «Учет производных инструментов и деятельности по хеджированию» и Стандарту № 140 «Учет передачи и обслуживания финансовых активов и погашение обязательств». Стандарт № 155 (1) разъясняет применение Стандарта № 133 к бенефициарному участию в финансовых активах, трансформированных в ценные бумаги, и разрешает пересчет справедливой стоимости в отношении сложных финансовых инструментов, содержащих встроенные производные финансовые инструменты и в других случаях требующих разделения; (2) требует выделять из финансовых активов, трансформированных в ценные бумаги, те, которые являются отдельными производными инструментами либо сложными финансовыми инструментами, содержащими встроенные производные инструменты и требующими разделения; (3) изменяет Стандарт № 140, убирая ограничение для предприятий специального назначения («SPE») на владение производными финансовыми инструментами, относящимися к бенефициарному участию, не являющемуся другим производным финансовым инструментом, и (4) разъясняет некоторые вопросы классификации производных финансовых инструментов. Стандарт № 155 действует в отношении всех финансовых инструментов, приобретенных или выпущенных в отчетных периодах, начинающихся после 15 сентября 2006 года. Руководство Группы считает, что переход к применению Стандарта № 155 не окажет существенного влияния на ее финансовое положение и результаты деятельности.

Реклассификации — Были произведены некоторые реклассификации данных отчетности прошлых лет с целью их представления в соответствии с данными отчетности за год, закончившийся 31 декабря 2005 года.

3. ПРИОБРЕТЕНИЕ ДОЧЕРНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Приобретение доли миноритарных акционеров в компании РеКом

В декабре 2005 года МТС приобрела 46.1% акций компании РеКом за 110.0 млн. долл. США. До приобретения МТС принадлежало 53.9% акций РеКом; в результате сделки компания полностью перешла в собственность МТС. Приобретение было учтено по методу покупки. В результате распределения цены приобретения учетная стоимость лицензии увеличилась на 43.9 млн. долл. США, стоимость клиентской базы — на 15.0 млн. долл. США, при этом Группа отразила гудвил в размере 16.2 млн. долл. США.

Гудвил в основном относится к экономическому потенциалу рынка, учитывая низкий уровень проникновения сотовой связи в регионе на момент приобретения. Стоимость лицензий амортизируется в течение оставшихся сроков их действия, которые на дату приобретения составляли от 3 до 8 лет, а приобретенная клиентская база амортизируется в течение среднего срока работы с абонентом, который составляет приблизительно 60 месяцев.

Приобретение акций в компании Varash Communication Technologies Inc. («ВСТИ»)

В июне 2005 года МТС заключила соглашение о приобретении 100.0% выпущенных акций ВСТИ, ведущего оператора сотовой связи в Туркменистане, клиентская база которого насчитывает приблизительно 59,100 абонентов (неаудировано). ВСТИ имеет лицензию на предоставление услуг мобильной связи стандарта GSM-900/1800 на всей территории Туркменистана, а также лицензию на предоставление услуг стандарта AMPS. В соответствии с условиями соглашения МТС приобрела 51.0% акций оператора, взяв на себя обязательство выкупить оставшиеся 49.0% акций компании в течение ближайших восьми месяцев при соблюдении определенных условий.

Сумма, уплаченная за 51.0% акций ВСТИ, составляет 28.2 млн. долл. США, включая комиссионное вознаграждение посреднику в размере 2.5 млн. долл. США. Группа отразила в учете приобретение оставшихся 49.0% акций ВСТИ как финансирование выкупа долей миноритарных акционеров и в итоге консолидировала 100.0% акций данного оператора начиная с 30 июня 2005 года. В ноябре 2005 года МТС завершила сделку по приобретению оставшихся 49.0% акций ВСТИ за денежное вознаграждение в размере 18.5 млн. долл. США.

Приобретение было учтено по методу покупки. Распределение цены приобретения представлено следующим образом:

	<i>(тыс.)</i>
Текущие активы	\$ 7,808
Внеоборотные активы	3,804
Лицензии	50,503
Отложенные налоги	(10,862)
Текущие обязательства	(4,566)
Стоимость приобретения	\$ 46,687

В соответствии с требованиями лицензионного соглашения, заключенного с Правительством Туркменистана, Группа осуществляет отчисления в бюджет части чистой прибыли, полученной от деятельности ВСТИ в Туркменистане. Величина чистой прибыли, из которой осуществляются отчисления в бюджет, рассчитывается на основании данных финансовой отчетности, подготовленной по туркменским стандартам бухгалтерского учета, с определенными корректировками. С момента приобретения и до 21 декабря 2005 года Группа отчисляла в бюджет Туркменистана 49%, а начиная с 21 декабря 2005 года — 20% от суммы чистой прибыли.

Приобретение акций в компании Горизонт-РТ

В декабре 2004 года МТС завершила сделку по приобретению 76.0% акций компании Горизонт-РТ, оператора мобильной связи в стандарте GSM в Республике Саха (Якутия) на Дальнем Востоке России за 53.2 млн. долл. США. Горизонт-РТ владеет лицензией на предоставление услуг мобильной связи в стандарте GSM-900/1800 в Республике Саха (Якутия). Клиентская база Горизонт-РТ на дату приобретения составляла примерно 100,000 абонентов (неаудировано).

Приобретение акций компании Горизонт-РТ было учтено по методу покупки. Распределение цены приобретения представлено следующим образом:

	<i>(тыс.)</i>
Текущие активы	\$ 3,820
Внеоборотные активы	17,501
Лицензии	26,362
Клиентская база	1,050
Торговая марка	153
Гудвилл	20,214
Текущие обязательства	(4,949)
Долгосрочные обязательства	(529)
Отложенные налоги	(6,814)
Доля миноритарных акционеров	(3,604)
Стоимость приобретения	\$ 53,204

Гудвилл в основном относится к экономическому потенциалу рынка, учитывая низкий уровень проникновения сотовой связи в регионе на момент приобретения. Стоимость лицензий амортизируется в течение оставшихся сроков их действия, которые составляли приблизительно 10 лет на дату приобретения, а приобретенная клиентская база амортизируется в течение среднего срока работы с абонентом, который составляет приблизительно 60 месяцев.

В июне 2005 года МТС выкупила оставшиеся 24.0% акций Горизонт-РТ, увеличив долю владения в компании до 100.0%. Цена сделки составила 13.5 млн. долл. США. Приобретение было учтено по методу покупки. В результате распределения цены приобретения стоимость лицензий увеличилась на 7.5 млн. долл. США.

Приобретение акций в компании Сибинтертелеком

В ноябре 2004 года МТС приобрела 93.53% акций Сибинтертелекома, оператора мобильной связи в Читинской области и Агинско-Бурятском округе на Дальнем Востоке России, за 37.4 млн. долл. США. Сибинтертелеком владеет лицензиями на предоставление услуг сотовой связи на частоте 900 МГц в Читинской области и Агинско-Бурятском округе. Сибинтертелеком является единственным провайдером услуг мобильной связи в этих двух регионах с населением 1.23 млн. человек. Клиентская база Сибинтертелекома на дату приобретения составляла примерно 100,000 абонентов (неаудировано).

Приобретение было учтено по методу покупки. Стоимость приобретения была распределена следующим образом:

	(тыс.)
Текущие активы	\$ 5,939
Долгосрочные активы	6,966
Лицензии	29,555
Клиентская база	1,488
Торговая марка	465
Гудвил	10,376
Текущие обязательства	(9,523)
Отложенные налоги	(7,668)
Доля миноритарных акционеров	(190)
Стоимость приобретения	\$ 37,408

Гудвил главным образом относится к экономическому потенциалу рынка с учетом низкого уровня проникновения в регионе на дату приобретения. Стоимость лицензий амортизируется в течение оставшихся сроков их действия, которые на дату приобретения составляли приблизительно 5 лет для Читинской области и 7 лет для Агинско-Бурятского округа, а приобретенная клиентская база амортизируется в течение среднего срока работы с абонентом, который составляет приблизительно 44 месяца.

В декабре 2005 года МТС приобрела оставшиеся 6.47% акций компании Сибинтертелеком, увеличив свою долю участия в капитале компании до 100.0%. Цена приобретения составила 2.8 млн. долл. США. Приобретение было учтено по методу покупки. В результате распределения цены приобретения стоимость лицензий увеличилась на 1.4 млн. долл. США.

Приобретение акций в компании Телесот-Алания

В декабре 2004 года МТС приобрела 52.5% акций компании Телесот-Алания, оператора мобильной связи в стандарте GSM в Республике Северная Осетия на юге России, за 6.2 млн. долл. США. Телесот-Алания имеет лицензии на предоставление услуг мобильной связи на частотах 1800/900 МГц в Республике Северная Осетия на юге России. Клиентская база Телесот-Алания на дату приобретения составляла приблизительно 54,000 абонентов (неаудировано).

Приобретение было учтено по методу покупки. Распределение цены приобретения представлено следующим образом:

	(тыс.)
Текущие активы	\$ 2,229
Внеоборотные активы	5,085
Лицензии	3,606
Клиентская база	90
Текущие обязательства	(767)
Отложенные налоги	(887)
Доля миноритарных акционеров	(3,110)
Стоимость приобретения	\$ 6,246

Стоимость лицензий амортизируется в течение оставшихся сроков их действия, которые составляли приблизительно 2 года на дату приобретения, а приобретенная клиентская база амортизируется в течение среднего срока работы с абонентом, который составляет приблизительно 60 месяцев.

В декабре 2005 года МТС приобрела остальные 47.5% акций Телесот-Алании, увеличив долю владения в компании до 100.0%. Установленная договором цена сделки составила 32.6 млн. долл. США, из которых 9.0 млн. долл. США были выплачены денежными средствами в декабре 2005 года, а 23.6 млн. долл. США были отражены в качестве обязательств по состоянию на 31 декабря 2005 года и включены в состав прочей кредиторской задолженности в консолидированном балансе Группы. Данное обязательство было полностью погашено в феврале 2006 года. Приобретение было учтено по методу покупки. Предварительное распределение цены приобретения привело к увеличению учетной стоимости лицензий на 2.7 млн. долл. США, при этом сумма, равная 26.3 млн. долл. США, была отражена в качестве гудвила. Гудвил главным образом относится к экономическому потенциалу рынка с учетом низкого уровня проникновения мобильной связи в регионе на дату приобретения. На дату составления финансовой отчетности распределение цены приобретения акций еще не было завершено.

Приобретение акций в компании Уздунробита

В июле 2004 года МТС заключила соглашение о приобретении 74.0% акций оператора мобильной связи Узбекистана СП «Уздунробита» («Уздунробита») за 126.4 млн. долл. США, включая транзакционные издержки в размере 5.4 млн. долл. США. Сделка по приобретению была завершена в августе 2004 года. Уздунробита владеет лицензиями на предоставление услуг мобильной связи стандарта GSM-1800 на всей территории Узбекистана, население которого составляет 25.2 млн. человек. Клиентская база Уздунробиты на дату приобретения составляла примерно 230,000 абонентов (неаудировано).

Приобретение было учтено по методу покупки. Распределение цены приобретения представлено следующим образом:

	<i>(тыс.)</i>
Текущие активы	\$ 5,950
Внеоборотные активы	67,293
Лицензии	40,861
Клиентская база	958
Торговая марка	3,622
Гудвил	46,470
Текущие обязательства	(14,705)
Долгосрочные обязательства	(1,356)
Отложенные налоги	(6,384)
Доля миноритарных акционеров	(16,308)
Стоимость приобретения	\$ 126,401

Гудвил главным образом относится к экономическому потенциалу рынка, учитывая низкий уровень проникновения мобильной связи на данном рынке на дату приобретения. Стоимость лицензий амортизируется в течение оставшихся сроков их действия, которые составляли приблизительно 12 лет на дату приобретения, а приобретенная клиентская база амортизируется в течение среднего срока работы с абонентом, который составляет приблизительно 39 месяцев.

Помимо этого МТС заключила с миноритарными акционерами Уздунробиты опционы на покупку и продажу оставшихся 26.0% обыкновенных акций компании. Период исполнения опционов составляет 48 месяцев с момента приобретения. Опционы на покупку и продажу предусматривают минимальную цену покупки в размере 37.7 млн. долл. США плюс 5% в год начиная с даты приобретения акций. По состоянию на 31 декаб-

ря 2005 и 2004 гг. справедливая стоимость опциона составляла соответственно 5.9 млн. долл. США и 4.0 млн. долл. США и была отражена в консолидированном балансе в составе прочих оборотных активов.

Приобретение акций в компании Kvazar-Micro Corporation B.V.

В июле 2004 года Группа приобрела 51.0% акций компании Kvazar-Micro Corporation B.V. (далее «Квазар-Микро»). Стоимость приобретения составила 28.0 млн. долл. США и включала взнос в акционерный капитал Квазар-Микро в сумме 18.0 млн. долл. США. Квазар-Микро ведет деятельность в Украине, которая включает дистрибуцию компьютерных систем и компонентов, а также разработку информационных технологий и системную интеграцию. С приобретением Квазар-Микро Группа добавила к бизнес-направлению «Технологии» подразделение информационных технологий и системной интеграции.

Приобретение Квазар-Микро было учтено по методу покупки. Цена приобретения была распределена следующим образом:

	(тыс.)
Текущие активы	\$ 68,718
Долгосрочные активы	3,635
Торговая марка	3,211
Клиентская база и соглашения о сбыте продукции	13,864
Текущие обязательства	(43,485)
Долгосрочные обязательства	(4,068)
Доля миноритарных акционеров	(13,875)
Стоимость приобретения	\$ 28,000

Стоимость приобретенной клиентской базы и соглашений о сбыте продукции амортизируется в течение оставшегося срока действия соглашений, составляющего приблизительно 36 месяцев. Торговые марки имеют неограниченный срок использования и анализируются не реже одного раза в год на предмет обесценения.

Приобретение акций в компании Примтелефон

В июне 2004 года МТС приобрела 50.0% акций дальневосточного оператора Примтелефон за 31.0 млн. долл. США, увеличив фактическую долю участия в компании до 100.0%, поскольку 50.0% акций Примтелефона контролируются Восток-Мобайлом, 100%-ным дочерним предприятием МТС. Примтелефон имеет лицензии на предоставление услуг мобильной связи стандарта GSM 900/1800 в Дальневосточном регионе России. На дату приобретения контрольного пакета акций абонентская база компании составляла примерно 216,000 человек (неаудировано).

Данное приобретение было учтено по методу покупки. Распределение цены приобретения представлено следующим образом:

	(тыс.)
Текущие активы	\$ 11,041
Внеоборотные активы	16,809
Лицензии	21,891
Текущие обязательства	(7,488)
Долгосрочные обязательства	(5,671)
Отложенные налоги	(5,582)
Стоимость приобретения	\$ 31,000

Стоимость приобретенных лицензий амортизируется в течение оставшихся сроков их действия, которые составляли приблизительно 7 лет на дату приобретения, а приобретенная клиентская база амортизируется в течение среднего срока работы с абонентом, который составляет приблизительно 41 месяц.

Энергетические компании в Республике Башкортостан

В августе 2005 года Группа завершила приобретение долей миноритарных акционеров в шести энергетических компаниях Республики Башкортостан за общее вознаграждение в размере 469.6 млн. долл. США. Были приобретены по 19.9% акций компаний Новойл, Уфимский НПЗ, Уфанефтехим, АНК Башнефть и Уфаоргсинтез и 18.6% акций компании Башнефтепродукт.

В октябре 2005 года Группа увеличила долю владения в 5 компаниях за общее вознаграждение в размере 143.7 млн. долл. США. Доля Группы увеличилась до 28.2% в Новойле, до 25.5% в Уфимском НПЗ, до 22.4% в Уфанефтехиме, до 25.0% в АНК Башнефть и до 24.9% в Уфаоргсинтезе.

Доля Группы в чистых активах и чистой прибыли приобретенных предприятий включается в консолидированные чистые активы и финансовые результаты по методу учета доли в собственном капитале.

Приобретение акций МТС

В декабре 2005 года Группа увеличила свою долю собственности в ВАСТе до 100% за общее вознаграждение в размере 160 млн. долл. США. До этого ВАСТ был совместным предприятием, которым Группа владела на 51%, контролируя 50% голосов на собраниях участников. ВАСТ владеет 3% акций МТС.

Также в период с октября по декабрь 2005 года Группа приобрела на открытом рынке 0.8% акций МТС за общее вознаграждение в размере 115.5 млн. долл. США.

В результате данных сделок доля собственности Группы в МТС увеличилась до 52.8%.

Приобретение было учтено по методу покупки. Предварительное распределение цены приобретения привело к увеличению учетной стоимости торговых марок на 87.9 млн. долл. США, стоимости клиентской базы на 7.2 млн. долл. США, стоимости телефонной номерной емкости на 2.1 млн. долл. США, стоимости лицензий на 17.2 млн. долл. США, при этом был признан гудвил в размере 113.0 млн. долл. США. На дату составления финансовой отчетности процесс распределения цены данного приобретения еще не был завершен. Гудвил главным образом относится к экономическому потенциалу рынков, на которых работает МТС.

Прочие приобретения

В декабре 2005 года МТС приобрела 74.0% акций компании МТС-Тверь за 1.4 млн. долл. США. В результате сделки доля собственности МТС в капитале компании увеличилась до 100.0%.

В декабре 2005 года Комстар-ОТС приобрел 100.0% акций компаний Конверсия Связь и Оверта, операторов проводной телефонной связи в Саратовской области, за общее вознаграждение в размере 9.0 млн. долл. США денежными средствами в момент покупки и 1.0 млн. долл. США с отсрочкой платежа.

В декабре 2005 года Комстар-ОТС приобрел 100.0% акций компании ЦТК Контраст Телеком, альтернативного оператора проводной связи в Московской области, за общее вознаграждение в размере 5.5 млн. долл. США. ЦТК Контраст Телеком оказывает услуги местной проводной телефонной связи, передачи данных, доступа в Интернет и другие дополнительные услуги. Компания использует собственную телекоммуникационную сеть, контролируя при этом 25.0% местного рынка проводной телефонии и более 50.0% рынка услуг по предоставлению доступа в Интернет в городе Сергиев Посад.

В декабре 2005 года Комстар-ОТС приобрел 100.0% акций компании Юнител, альтернативного оператора проводной связи в Московской области, за общее вознаграждение в размере 4.5 млн. долл. США, включая рефинансирование долгов компании.

В декабре 2005 года Группа приобрела 75.0% акций компании Управление и Лизинг за общее вознаграждение в размере 5.1 млн. долл. США. Управление и Лизинг занимается трансляцией кабельного телевидения, предоставляет услуги по передаче данных и местной проводной телефонной связи в Екатеринбурге. Группа заключила «колл» опцион на покупку оставшихся 25.0% акций компании Управление и Лизинг за вознаграждение, размер которого будет определен сторонами на момент реализации опциона.

В ноябре 2005 года Группа приобрела 100.0% акций компании Euro Dawn, которая владеет 74.0% акций компании Цифровое Телевидение, за общее вознаграждение в размере 7.0 млн. долл. США. Компания Цифровое Телевидение владеет лицензиями на эфирное и цифровое многопрограммное телевизионное вещание и трансляцию дополнительной информации. Группа получила преимущественное право на покупку оставшихся 26.0% акций компании Цифровое Телевидение.

В октябре 2005 года Комстар-ОТС приобрел 89.4% обыкновенных акций и 31.9% привилегированных акций компании Тюменьнефтегазсвязь, альтернативного оператора проводной связи в Тюменской области, а также в Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах, за общее вознаграждение в размере 9.0 млн. долл. США.

В сентябре 2005 года Комстар-ОТС завершил приобретение 45% акций Метрокома, ведущего оператора альтернативной проводной связи в Санкт-Петербурге, за общее вознаграждение 22.5 млн. долл. США, включая рефинансирование кредита, ранее полученного Метрокомом.

В августе и сентябре 2005 года Детский Мир приобрел сеть розничных магазинов Вырастай-ка, компанию по оптовой торговле детскими игрушками С-тойз и компанию Чудо-Остров Нева, занимающуюся розничной торговлей детскими товарами в Санкт-Петербурге, за общее вознаграждение в размере 2.0 млн. долл. США. Сеть владеет 4 магазинами в Москве и 6 магазинами в Санкт-Петербурге, специализирующимися на продаже детских игрушек.

В августе 2005 года Система Масс-Медиа приобрела группу компаний Эста, российского оператора кабельного телевидения в стандарте MMDS, за общее вознаграждение в размере приблизительно 8.6 млн. долл. США. Группа Эста является владельцем кабельных сетей в Твери, Калуге и нескольких других городах и предоставляет услуги 217,000 абонентов (неаудировано).

В соответствии с планом реструктуризации Концерн Ситроникс в июле 2005 года Группа выкупила обратно 33.0% акций компании СТРОМ Телеком за общее вознаграждение в размере 19.8 млн. долл. США. Справедливая стоимость приобретенной доли чистых активов на дату покупки оказалась выше цены приобретения. Распределение цены приобретения уменьшило стоимость производственного оборудования и материальных запасов на 3.9 млн. долл. США и 3.6 млн. долл. США соответственно. Оставшаяся часть превышения справедливой стоимости приобретенной доли чистых активов над ценой приобретения составила 4.0 млн. долл. США и была отражена в качестве чрезвычайного дохода в консолидированном отчете о прибылях и убытках за 2005 год.

В мае 2005 года Группа приобрела 54.0% акций МТУ Сатурн за общее вознаграждение в размере 1.5 млн. долл. США. Компания МТУ Сатурн занимается проектированием и установкой систем электросвязи. В июне 2005 года Группа приобрела 51.0% акций Ярославского радиозавода, производителя полезных нагрузок для спутников и профессиональных средств связи, за общее вознаграждение в размере 6.1 млн. долл. США.

В апреле 2005 года Группа приобрела дополнительные 53.0% акций компании Квант, производителя персональных компьютеров и комплектующих, расположенного в Зеленограде, за общее вознаграждение в размере 6.0 млн. долл. США, увеличив долю владения в компании до 88.0%. Группа использовала производственные мощности Кванта для расширения деятельности по производству бытовой техники и компьютерной сборке, интегрировав компанию в бизнес-направление «Технологии».

В феврале 2005 года МТС приобрела 74.9% акций компании Свит-Ком, держателя частоты 3.5 ГГц в Московской области, за общее вознаграждение в размере 2.0 млн. долл. США. Свит-Ком предоставляет услуги широкополосного радиодоступа для организации сети абонентского доступа («последней мили») по технологии Radio-Ethernet. В результате распределения цены приобретения Группа отразила стоимость лицензий в размере 2.4 млн. долл. США.

В феврале 2005 года Группа приобрела дополнительные 20.0% акций компании Телмос у Ростелекома за общее вознаграждение в размере 8.5 млн. долл. США, увеличив долю владения в компании до 100.0%.

В феврале 2005 года МТС приобрела 74.0% акций компании МТС в Республике Коми, увеличив долю владения в компании до 100.0%. Стоимость приобретения составила 1.2 млн. долл. США.

В феврале 2005 года Группа завершила приобретение 13.0% доли в МБРР. Стоимость приобретения составила 10.0 млн. долл. США, включая денежные средства на сумму 2.1 млн. долл. США и векселя на сумму 7.9 млн. долл. США. В результате этой операции процент голосующих акций МБРР, контролируемых Группой, увеличился до 99.0%. В июне 2005 года Группа сделала взнос в уставный капитал МБРР в размере 20.9 млн. долл. США в форме приобретения 130,000 вновь выпущенных обыкновенных акций МБРР по закрытой подписке.

В июне 2004 года Группа приобрела у Внешторгбанка 5.0% акций Ист-Вест Юнайтед Банка, зарегистрированного в Люксембурге, за общее вознаграждение в размере 1.7 млн. долл. США. В ноябре 2004 года Группа приобрела у Внешторгбанка дополнительные 14.0% акций Ист-Вест Юнайтед Банка за вознаграждение в сумме 5.3 млн. долл. США. В результате данных операций процент голосующих акций банка, контролируемых Группой, увеличился до 49.0%.

В октябре 2004 года РОСНО приобрело 100.0% акций страховой компании Лидер у РАО ЕЭС. Стоимость приобретения составила 3.0 млн. долл. США. Лидер в основном занимается предоставлением услуг страхования имущества энергетических компаний. В 2002–2004 годах Группа осуществляла функции оперативного управления Лидером и принимала от него риски в перестраховании.

В октябре 2004 года РОСНО приобрело 100.0% акций Deutsche Investment Trust за общее вознаграждение в размере 2.4 млн. долл. США. В результате распределения цены приобретения стоимость гудвила увеличилась на 1.3 млн. долл. США. Гудвил главным образом отражает ценность заключенных трудовых договоров с сотрудниками.

В сентябре 2004 года МТС исполнила опцион на покупку оставшихся 47.3% обыкновенных акций и 50.0% привилегированных акций ТАИФ-Телком за 63.0 млн. долл. США, увеличив свою долю участия в капитале компании до 100.0%. Право собственности на приобретенные акции перешло к Группе в октябре 2004 года. Распределение цены приобретения увеличило отраженную стоимость лицензий на 35.8 млн. долл. США, приобретенной клиентской базы — на 4.2 млн. долл. США; гудвил был отражен в сумме 21.2 млн. долл. США. Гудвил относится в основном к экономическому потенциалу рынка.

В сентябре 2004 года Группа приобрела 29.8% голосующих акций компании Межрегиональный Транзит Телеком (далее «МТТ»), оператора транзитной сети национального масштаба, предоставляющего телекоммуника-

ционные услуги и обеспечивающего организацию межсетевого взаимодействия операторов мобильной и фиксированной связи на всей территории РФ, за общее вознаграждение в размере 39.8 млн. долл. США. В результате данной операции доля владения Группы голосующими акциями МТТ увеличилась до 44.8%. В октябре 2004 года Группа приобрела дополнительно 0.2% акций МТТ за 0.1 млн. долл. США, выплаченные денежными средствами. В результате данной операции на 31 декабря 2004 года доля владения Группы голосующими акциями МТТ увеличилась до 45.0%. В феврале 2005 года Группа приобрела дополнительные 5.0% акций МТТ за 6.4 млн. долл. США, увеличив принадлежащую ей долю владения голосующими акциями МТТ до 50.0%.

В августе 2004 года МТС приобрела 50.0% доли в капитале компаний Астрахань Мобайл и Волгоград Мобайл, увеличив долю Группы в капитале этих компаний до 100.0%. Стоимость приобретений составила 1.1 млн. долл. США и 2.9 млн. долл. США соответственно. Астрахань Мобайл владеет лицензиями на предоставление услуг мобильной связи стандарта AMPS/DAMPS-800 и GSM-1800 на территории Астраханской области (с населением около 1.0 млн. человек). Волгоград Мобайл владеет лицензиями на предоставление услуг мобильной связи стандарта AMPS/DAMPS-800 и GSM-1800 на территории Волгоградской области (с населением около 2.7 млн. человек). По состоянию на 31 июля 2004 года компании предоставляли услуги стандарта AMPS/DAMPS приблизительно 10,000 абонентов (неаудировано). Приобретение было учтено по методу покупки. В результате распределения цены приобретения первого и второго пакета акций компаний стоимость лицензий увеличилась на 16.5 млн. долл. США.

В августе 2004 года Группа приобрела 49.0% акций УДН-900 за общее вознаграждение в размере 6.4 млн. долл. США. В результате данного приобретения доля голосующих акций Группы в капитале УДН-900 возросла до 100.0%. В результате распределения цены приобретения стоимость лицензий увеличилась на 0.3 млн. долл. США. УДН-900 предоставляет услуги мобильной связи стандарта GSM-900 под маркой МТС в Республике Удмуртия (с населением 1.6 млн. человек). По состоянию на 31 июля 2004 года абонентская база УДН-900 составила 219,760 человек (неаудировано).

В апреле 2004 года МТС приобрела дополнительные 7.5% акций компании МСС, оператора мобильной связи в Омской области, за общее вознаграждение в размере 2.2 млн. долл. США. В результате данной операции процент голосующих акций МСС, контролируемых Группой, увеличился до 91.0%. Приобретение было учтено по методу покупки. В результате распределения цены приобретения стоимость лицензий увеличилась на 1.1 млн. долл. США.

В апреле 2004 года МТС приобрела 40.0% акций компании ДВСС-900 за общее вознаграждение в размере 8.3 млн. долл. США. В результате данной операции процент голосующих акций ДВСС-900, контролируемых Группой, увеличился до 100.0%. Приобретение было учтено по методу покупки. В результате распределения цены приобретения стоимость лицензий увеличилась на 4.1 млн. долл. США.

В апреле и мае 2004 года Группа приобрела оставшиеся пакеты акций в следующих предприятиях:

- 35.0% акций компании МТС-НН (услуги связи в Нижнем Новгороде) за вознаграждение в размере 0.5 млн. долл. США и
- 49.0% акций компании Новител (реализация телефонных аппаратов в Москве) за вознаграждение в размере 1.3 млн. долл. США.

Оба приобретения увеличили процент голосующих акций этих компаний, контролируемых Группой, до 100.0%. Приобретения были учтены по методу покупки. В результате распределения цены приобретения стоимость гудвила увеличилась на 1.8 млн. долл. США.

В марте 2004 года МТС приобрела 11.0% акций компании ССС-900 за общее вознаграждение в размере 8.5 млн. долл. США. В результате данной операции процент голосующих акций ССС-900, контролируемых

Группой, увеличился до 99.5%. Приобретение было учтено по методу покупки. В результате распределения цены приобретения стоимость лицензий увеличилась на 2.6 млн. долл. США.

В 2004 году РОСНО выкупило 3.4% своих находившихся в обращении голосующих акций у одного из директоров Группы за общее вознаграждение в размере 5.6 млн. долл. США. В результате данной сделки размер добавочного капитала Группы уменьшился на 1.3 млн. долл. США, за вычетом доли миноритарных акционеров в сумме 2.6 млн. долл. США. Позднее в том же периоде РОСНО продало Группе 1.75% акций за общее вознаграждение в размере 2.8 млн. долл. США. Остальные выкупленные РОСНО собственные акции были проданы компании, входящей в группу Allianz AG. В декабре 2004 года РОСНО выпустило 10.9 млн. новых акций, 5.6 млн. из которых были приобретены Группой за 9.8 млн. долл. США. Остальные вновь выпущенные акции РОСНО были проданы компании Allianz AG. В результате данных операций доля собственности Группы в РОСНО увеличилась до 49.0%.

Условные показатели отчета о прибылях и убытках (неаудировано)

Приведенные ниже неаудированные условные финансовые показатели отчетов о прибылях и убытках за годы, закончившиеся 31 декабря 2005 и 2004 годов, отражают приобретения акций компаний ВСТИ, РеКом, МТС, Уздунробита, Квазар-Микро, Сибинтертелеком, Телесот-Алания и Горизонт-РТ таким образом, как если бы эти приобретения были осуществлены на 1 января 2004 года:

	2005	(тыс.)	2004
Выручка от реализации	\$ 7,593,549		\$ 5,766,738
Прибыль до кумулятивного эффекта изменения метода учета	553,549		459,937
Чистая прибыль	557,505		424,465
Прибыль на одну акцию, базовая и разводненная	\$ 58.83		\$ 52.40

Приведенные условные показатели основываются на различных допущениях и оценках. Эти показатели могут не отражать финансовые результаты, которые имели бы место, если бы приобретения Группы действительно были осуществлены на начало отчетных периодов, а также необязательно являются индикатором будущих финансовых результатов. Данные показатели не отражают какое-либо увеличение выручки или сокращение затрат в результате эффекта синергии или иного повышения эффективности хозяйственных операций, которое могло бы возникнуть в результате приобретений.

4. ВЫБЫТИЕ ДОЧЕРНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОПЕРАЦИИ С АКЦИЯМИ ДОЧЕРНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В декабре 2005 года Группа безвозмездно передала акции компании Концерн СММ, дочернего предприятия, действующего в сфере средств массовой информации, связанной стороне. В результате данной операции было отражено увеличение добавочного капитала на сумму в размере 1.2 млн. долл. США.

В декабре 2005 года РОСНО продала свою долю в компании Лидер, дочернем предприятии, действующем в сфере страхования, за общее денежное вознаграждение в размере 6.0 млн. долл. США. В результате данной операции был отражен убыток от выбытия в размере 0.2 млн. долл. США.

В ноябре 2005 года Группа продала принадлежащий ей пакет акций компании ТВ-Проект, дочернего предприятия, действующего в сфере средств массовой информации, за общее вознаграждение в размере менее 0.1 млн. долл. США. В результате данной операции была отражена прибыль от выбытия в размере 2.5 млн. долл. США. Активы и деятельность выбывшего предприятия не были существенными в масштабе деятельности Группы.

В ноябре 2005 года Группа продала принадлежащий ей пакет акций компании Камов-Холдинг за общее вознаграждение в размере примерно 11.8 млн. долл. США. Камов-Холдинг владел 49.5% акций компании Камов, производителя вертолетов. В результате данной операции была отражена прибыль от выбытия в размере 1.0 млн. долл.

В сентябре 2005 года Группа продала принадлежащий ей пакет акций компании Концерн РадиоЦентр за общее вознаграждение в размере примерно 0.9 млн. долл. США. В результате данной операции была отражена прибыль от выбытия в размере 0.4 млн. долл. Активы и деятельность выбывшего предприятия не были существенными в масштабе деятельности Группы.

В августе 2005 года Группа продала принадлежащие ей пакеты акций компаний Наша Пресса и Столичная Пресса, дочерних предприятий, действующих в сфере средств массовой информации, за общее вознаграждение в размере примерно 3.0 млн. долл. США. В результате данной операции была отражена прибыль от выбытия в размере 2.9 млн. долл. Активы и деятельность выбывшего предприятия не были существенными в масштабе деятельности Группы.

В феврале 2005 года Группа продала принадлежащие ей пакеты акций дочерних предприятий Кредо Сервис и Глорос Столица, действующих в сфере средств массовой информации, за общее вознаграждение в размере менее 0.1 млн. долл. США. В результате данной транзакции был отражен убыток от выбытия в размере 0.5 млн. долл. США. Активы и деятельность выбывших предприятий не были существенными в масштабе деятельности Группы.

В январе 2005 года Интурист объявил о выпуске новых акций для существующих акционеров. Правительство Москвы приобрело первый транш в размере 3,120,516,875 акций в обмен на 40.0-процентную долю в гостиничном комплексе «Космос», расположенном в Москве. В апреле 2005 года АФК «Система» уплатила 47.7 млн. долл. США за оставшиеся 6,961,052,632 вновь выпущенные акции Интуриста. После завершения данной операции доля собственности АФК «Система» в Интуристе сократилась с 91.0% до 72.0%. В течение года, закончившегося 31 декабря 2005 года, Группа дополнительно приобрела на открытом рынке 3.4% акций гостиничного комплекса «Космос» за общее вознаграждение в размере 0.9 млн. долл. США.

В октябре 2004 года Группа продала 24.0% акций МСС компании Скайлинк, зависимому предприятию Группы, за 0.7 млн. долл. США.

В августе 2004 года Группа продала 83.5% акций дочернего предприятия Пеком компании Скайлинк, зависимому предприятию Группы, за общее вознаграждение в размере 16.0 млн. долл. США. В результате данной транзакции был отражен убыток от выбытия в размере 1.9 млн. долл. США. Выручка Пекома была исключена из консолидированной выручки Группы начиная с 1 января 2004 года. Доля Группы в доходах Пекома за год, закончившийся 31 декабря 2004 года, была отражена по методу учета доли в собственном капитале.

В августе 2004 года Группа продала принадлежащий ей пакет акций дочернего предприятия Софора, действующего в сфере средств массовой информации, третьей стороне за общее вознаграждение в размере 1.1 млн. долл. США. В результате продажи была отражена прибыль от выбытия в размере 1.3 млн. долл. США. Активы и деятельность выбывшего предприятия не были существенными в масштабе деятельности Группы.

В июле 2004 года Группа продала 33.0% акций дочернего предприятия СТРОМ Телеком третьей стороне за денежное вознаграждение в размере 2.0 млн. долл. США. В результате данной операции был отражен убыток от выбытия в размере 1.2 млн. долл. США.

В течение 2004 года Группа продала связанным сторонам акции компаний Петровское Подворье и Ордынка. В результате данных сделок размер добавочного капитала Группы увеличился приблизительно на 10.3 млн. долл. США, за вычетом доли миноритарных акционеров в размере 2.6 млн. долл. США.

5. ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА И ИХ ЭКВИВАЛЕНТЫ

Эквиваленты денежных средств представляют собой, главным образом, срочные депозиты, размещенные в банках, и банковские векселя со сроками погашения до 90 дней. По состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов эквиваленты денежных средств составляли соответственно 154.2 млн. долл. США и 113.6 млн. долл. США. Из них 2.4 млн. долл. США и 3.8 млн. долл. США соответственно составляют депозиты, размещенные Группой в Ист-Вест Юнайтед Банке, зависимом предприятии Группы. По состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов на текущих счетах Группы в Ист-Вест Юнайтед Банке находилось 17.1 млн. долл. США и 5.6 млн. долл. США соответственно.

По состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов в состав денежных средств также входят 19.6 млн. долл. США и 10.9 млн. долл. США соответственно, представляющие собой минимальный резервный депозит МБРР, наличия которого требует Центральный Банк Российской Федерации.

6. КРАТКОСРОЧНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ

Краткосрочные финансовые вложения по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов включали:

	2005	(тыс.)	2004
Ценные бумаги торгового портфеля:			
Еврооблигации РФ	\$ 5,013		–
Корпоративные облигации	206,655	\$	36,669
Муниципальные облигации	54,959		12,622
Акции	16,414		11,541
Прочие ценные бумаги торгового портфеля	16,588		9,141
	299,629		69,973
Прочие краткосрочные финансовые вложения:			
Векселя и депозитные сертификаты третьих лиц	135,099		35,546
Векселя связанных компаний и кредиты связанным сторонам	49,162		13,028
Депозиты, размещенные в банках на срок свыше 90 дней	104,649		80,743
Прочие краткосрочные финансовые вложения	5,657		3,290
	294,567		132,607
Итого	\$ 594,196	\$	202,580

Корпоративные облигации, деноминированные в рублях, представляют собой облигации, выпускаемые ведущими российскими компаниями. Срок погашения облигаций варьируется от 2006 года до 2009 года. Ставка купона составляет от 7 до 20% годовых.

По строке «Акции» отражены ликвидные акции российских компаний, обращающиеся на бирже. Они отражаются по рыночной стоимости на конец периода, определяемой на основе данных о ценах последних торгов на Московской межбанковской валютной бирже («ММВБ»).

Средневзвешенная процентная ставка по векселям третьих лиц по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов составляла 8% годовых, в то время как по векселям связанных компаний, как правило, установлена нулевая процентная ставка. Процент по депозитным сертификатам был 6% годовых по состоянию на 31 декабря 2005 года по сравнению с 5% годовых по состоянию на 31 декабря 2004 года. Срок погашения большей части векселей и сертификатов наступает в течение года после отчетной даты.

По состоянию на 31 декабря 2005 года средневзвешенная процентная ставка по депозитам, размещенным в банках на срок свыше 90 дней, составила 4% по депозитам в рублях и 7% по депозитам в долларах США. По состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов банковские депозиты включают депозиты, размещенные в Ист-Вест Юнайтед Банке, в размере 46.5 млн. долл. США и 53.0 млн. долл. США соответственно. Процентная ставка по данным депозитам составляет 2% годовых.

7. КРЕДИТЫ КЛИЕНТАМ И БАНКАМ, НЕТТО

Кредиты клиентам и банкам, за вычетом резервов под возможные потери, по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов представлены следующим образом:

	2005	(тыс.)	2004
Кредиты клиентам	\$ 589,521		\$ 227,668
Кредиты банкам	81,424		173,179
	670,945		400,847
За вычетом: резервов под возможные потери	(102,443)		(21,537)
Итого	\$ 568,502		\$ 379,310

В состав кредитов клиентам по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов включены кредиты связанным сторонам в размере 47.8 млн. долл. США и 93.3 млн. долл. США соответственно.

8. ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Дебиторская задолженность по страховой деятельности по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов представлена следующим образом:

	2005	(тыс.)	2004
Дебиторская задолженность по страховой деятельности	\$ 102,422		\$ 104,834
Авансы медицинским учреждениям	47,167		25,444
Итого	\$ 149,589		\$ 130,278

9. ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, НЕТТО

Дебиторская задолженность по основной деятельности, за вычетом резерва по сомнительным долгам, по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов представлена следующим образом:

	2005	(тыс.)	2004
Дебиторская задолженность по основной деятельности	\$ 512,217		\$ 370,988
За вычетом: резерва по сомнительной дебиторской задолженности	(69,574)		(43,067)
Итого	\$ 442,643		\$ 327,921

По состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов в дебиторскую задолженность по основной деятельности включена дебиторская задолженность по предоставленным услугам и товарам, отгруженным зависимым и прочим связанным компаниям Группы, в размере 30.0 млн. долл. США и 42.2 млн. долл. США соответственно. Руководство не ожидает возникновения убытков по этой дебиторской задолженности.

**10. РАСХОДЫ БУДУЩИХ ПЕРИОДОВ, ПРОЧАЯ ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ
И ПРОЧИЕ ТЕКУЩИЕ АКТИВЫ, НЕТТО**

Расходы будущих периодов, прочая дебиторская задолженность и прочие текущие активы, за вычетом резерва по сомнительным долгам, по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов представлены следующим образом:

	2005	(тыс.)	2004
Расходы будущих периодов и авансы поставщикам	\$ 369,078		\$ 134,087
Залоговый депозит по сделке РЕПО (Примечание 21)	42,000		–
Авансовые налоговые платежи	39,868		22,746
Затраты по приобретению страховых полисов	31,122		26,203
Средства с ограничением по использованию	8,503		3,268
Пут-колл опцион на покупку Уздунробиты	5,956		–
Дебиторская задолженность по проданным акциям Микрона	4,870		5,052
Прочее	80,674		43,168
За вычетом: резерва по сомнительной задолженности	(3,919)		(4,064)
Итого	\$ 578,152		\$ 230,460

Амортизационные отчисления по затратам на приобретение страховых полисов за годы, закончившиеся 31 декабря 2005 и 2004 годов, составили 81.9 млн. долл. США и 42.7 млн. долл. США соответственно.

11. ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЗАПАСЫ И ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ

Товарно-материальные запасы и запасные части по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов представлены следующим образом:

	2005	(тыс.)	2004
Сырье, материалы и запасные части	\$ 171,026		\$ 97,427
Затраты по незавершенным строительным проектам, за вычетом выставленных счетов	142,572		55,394
Готовая продукция и товары для перепродажи	131,959		89,123
Незавершенное производство	37,352		34,888
Итого	\$ 482,909		\$ 276,832

12. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА, НЕТТО

Основные средства, за вычетом накопленной амортизации, по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов представлены следующим образом:

	2005	(тыс.)	2004
Земля	\$ 16,792		\$ 37,944
Здания и капиталовложения в арендованные основные средства	740,786		547,629
Коммуникационное и передаточное оборудование, сотовые сети и базовые станции	4,182,957		3,284,977
Прочие основные средства	689,884		443,860
Незавершенное строительство и оборудование к установке	1,766,778		1,080,900
	7,397,197		5,395,310
За вычетом: накопленной амортизации	(1,521,073)		(947,265)
Итого	\$ 5,876,124		\$ 4,448,045

Амортизационные отчисления по основным средствам за 2005 и 2004 годы составили 630.1 млн. долл. США и 510.1 млн. долл. США соответственно.

13. ИНВЕСТИЦИИ В ЗАВИСИМЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Инвестиции в зависимые предприятия по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов представлены следующим образом:

		(тыс.)		
		2005	2004	
	Процент голосующих акций	Балансовая стоимость	Процент голосующих акций	Балансовая стоимость
Акции энергетических компаний в Республике Башкортостан (Примечание 3)	Различные	\$ 636,865	-	-
МТТ (Примечание 3)	50	73,984	45	\$ 49,205
МТС Беларусь	49	66,288	49	27,699
Гостиница «Космос» (Примечание 4)	43	21,614	-	-
Ист-Вест Юнайтед Банк	49	17,749	49	16,518
Метроком (Примечание 3)	45	12,774	-	-
Зета Телеком	49	6,338	49	6,699
Космос-ТВ	50	4,100	50	4,100
Скай Линк	50	3,200	50	16,011
Займы, выданные МТС Беларусь	-	41,341	-	51,894
Займы, выданные Скай Линк	-	16,809	-	19,316
Приобретенный долг Космос-ТВ	-	1,000	-	1,000
Прочие вложения и займы, выданные зависимым предприятиям	Различные	12,141	Различные	14,078
Итого		\$ 914,203		\$ 206,520

Финансовые вложения в зависимые предприятия включают займы, выданные МТС Беларусь и Скайлинку, в сумме 41.3 млн. долл. США и 16.8 млн. долл. США соответственно. Процентная ставка по займам составляет от 3% до 11% годовых.

Основываясь на прогнозах денежных потоков МТС Беларусь и Скай Линка, руководство Группы пришло к выводу об отсутствии необходимости в создании резерва на обесценение данных займов по состоянию на 31 декабря 2005 года.

14. ПРОЧИЕ ИНВЕСТИЦИИ

В декабре 2005 года МТС приобрела 51.0% акций компании Tarino Limited (далее — «Tarino») за общее вознаграждение в размере 150.0 млн. долл. США. На момент приобретения компания Tarino через свои 100%-ные дочерние предприятия контролировала Бител, киргизского оператора, владеющего лицензией на предоставление услуг мобильной связи стандарта GSM 900/1800 на всей территории Кыргызстана.

Одновременно с приобретением 51.0% акций Группа заключила с акционерами Tarino опционное соглашение на покупку и продажу оставшихся 49.0% акций Tarino. Опцион на покупку может быть исполнен Группой с ноября 2005 по ноябрь 2006 года, а опцион на продажу может быть исполнен продавцом с ноября 2006 года по декабрь 2006 года. Цена опциона на продажу и покупку составляет 170.0 млн. долл. США. В консолидированном балансе опцион на покупку и продажу был отражен по справедливой стоимости, которая на 31 декабря 2005 года приблизительно равна нулю.

15 декабря 2005 года после вынесения решения Верховного суда Кыргызстана произошел захват офиса Бител третьей стороной. Группа не смогла вернуть себе операционный контроль над деятельностью Бител в 2005 году и поэтому учитывала свои вложения в 51.0% акций Бител на 31 декабря 2005 года по фактической стоимости приобретения.

3 марта 2006 года г-н Гленн Харриган, внешний управляющий компании Fellowes International Holdings Limited (далее «Fellowes»), зарегистрированной в соответствии с законодательством Британских Виргинских островов, которая заявляет о своих правах на Бител, подал иск в Верховный суд Кыргызстана, требуя пересмотреть постановление Верховного суда от 15 декабря 2005 года в пользу Fellowes. Этим постановлением Верховный суд поддержал решение суда первой инстанции, которым доли в компании Бител были переданы компании Fellowes. Г-н Харриган требует пересмотра постановления Верховного суда Кыргызстана на том основании, что лица, представлявшие интересы компании Fellowes в судебном заседании Верховного суда Кыргызстана, не были уполномочены представлять компанию Fellowes. Fellowes не является аффилированной компанией МТС. МТС продолжит отстаивать свои права в отношении Бител в судах Кыргызстана.

В настоящее время МТС сотрудничает с владельцем 49.0% акций компании Tarino Limited с целью восстановления прав собственности и операционного контроля над Бител. Также продолжается судебное разбирательство на Британских Виргинских островах и арбитражный процесс в Великобритании, имеющие отношение к вопросам владения компанией Tarino Limited долями в Бителе. Вполне вероятно, что эти вопросы станут предметом продолжающихся и/или новых юридических споров и судебных разбирательств, в том числе относительно соглашений по Tarino Limited. На данном этапе невозможно точно определить, каким будет результат этих споров и судебных разбирательств. Тем не менее МТС считает, что у Группы есть основания рассчитывать на успех. Руководство Группы считает, что по состоянию на 31 декабря 2005 года обесценения вложений МТС в акции Бител не произошло.

15. ЛИЦЕНЗИИ, НЕТТО

Лицензии, за вычетом накопленной амортизации, по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов представлены следующим образом:

	2005	(тыс.)	2004
Лицензии	\$ 1,000,390		\$ 891,876
За вычетом: накопленной амортизации	(385,348)		(224,942)
Итого	\$ 615,042		\$ 666,934

Амортизационные отчисления по лицензиям за 2005 и 2004 годы составили 194.3 млн. долл. США и 160.5 млн. долл. США соответственно.

Ожидаемые амортизационные отчисления по этим активам за каждый из последующих пяти лет и последующие периоды представлены следующим образом:

	(тыс.)
Год, закончившийся 31 декабря	
2006	209,143
2007	163,889
2008	103,184
2009	43,687
2010	38,641
Последующие периоды	56,498
	615,042

Амортизационные расходы, которые будут начислены в будущих периодах, могут отличаться от ожидаемых значений в результате приобретений новых лицензий, изменений сроков полезного использования и других факторов.

Примечания
к консолидированной
финансовой отчетности

16. ПРОЧИЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ, НЕТТО

Нематериальные активы, за исключением гудвила и лицензий, за вычетом накопленной амортизации, по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов представлены следующим образом:

	2005			2004		
	Первоначальная стоимость	Накопленная амортизация	Остаточная стоимость	Первоначальная стоимость	Накопленная амортизация	Остаточная стоимость
Амортизируемые нематериальные активы						
Приобретенная клиентская база	\$ 200,931	\$ (121,876)	\$ 79,055	\$ 152,060	\$ (78,491)	\$ 73,569
Радиочастоты	130,839	(31,227)	99,612	115,493	(31,494)	83,999
Телефонная номерная емкость с ограниченным сроком использования, права на использование помещений, программное обеспечение и прочие активы	901,812	(339,463)	562,349	517,532	(148,398)	369,134
	1,233,582	(492,566)	741,016	785,085	(258,383)	526,702
Неамортизируемые нематериальные активы						
Торговые марки	126,176	–	126,176	45,376	–	45,376
Телефонная номерная емкость с неограниченным сроком использования	19,080	–	19,080	22,237	–	22,237
Итого нематериальные активы	\$ 1,378,838	\$ (492,566)	\$ 886,272	\$ 852,698	\$ (258,383)	\$ 594,315

Амортизационные отчисления по прочим нематериальным активам за 2005 и 2004 годы составили соответственно 203.8 млн. долл. США и 129.9 млн. долл. США. Ожидаемые амортизационные отчисления по этим активам за каждый из последующих пяти лет и последующие периоды представлены следующим образом:

	(тыс.)
Год, закончившийся 31 декабря	
2006	\$ 206,124
2007	185,326
2008	152,989
2009	98,132
2010	29,137
Последующие периоды	69,308
	\$ 741,016

Амортизационные расходы, которые будут начислены в будущих периодах, могут отличаться от ожидаемых значений в результате новых приобретений нематериальных активов, изменений сроков полезного использования и других факторов.

17. ПРОЧИЕ ВНЕБОРОТНЫЕ АКТИВЫ

Прочие внеоборотные активы по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов представлены следующим образом:

	2005	(тыс.)	2004
Займы выданные, депозиты и векселя от связанных сторон	\$ 15,265		\$ 20,309
Займы выданные, депозиты и векселя от третьих сторон	5,423		8,513
Вложения в паевые фонды	11,168		9,942
Прочее	19,016		11,660
Итого	\$ 50,872		\$ 50,424

Займы выданные и векселя, полученные от связанных сторон, в основном деноминированы в рублях. По этим займам и векселям, как правило, установлена нулевая процентная ставка. Срок погашения по большинству займов и векселей наступает в 2007 году.

18. БАНКОВСКИЕ ДЕПОЗИТЫ И ВЫДАННЫЕ БАНКОВСКИЕ ВЕКСЕЛЯ

Банковские депозиты и выданные банковские векселя по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов представлены следующим образом:

	2005	(тыс.)	2004
Срочные депозиты	\$ 294,711		\$ 132,694
Выданные банковские векселя	111,788		61,159
Депозиты до востребования	90,330		133,008
Итого	\$ 496,829		\$ 326,861

Банковские депозиты и выданные банковские векселя по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов включают депозиты связанных сторон и векселя, выданные связанным сторонам, в размере 1.9 млн. долл. США и 8.4 млн. долл. США соответственно.

19. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПО СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Обязательства по страховой деятельности по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов представлены следующим образом:

	2005	(тыс.)	2004
Резервы по незаработанным страховым премиям, за вычетом перестрахования	\$ 167,446		\$ 164,589
Резерв на покрытие убытков, за вычетом перестрахования	89,571		76,641
Неиспользованные средства ГФОМС	80,071		45,719
Прочие обязательства по страховой деятельности	75,240		57,511
Итого	\$ 412,328		\$ 344,460

Использование средств ГФОМС в размере 80.1 млн. долл. США, аккумулированных и неиспользованных РОСНО по состоянию на 31 декабря 2005 года, ограничено платежами за медицинское оборудование и обслуживание, предоставляемое гражданам РФ медицинскими центрами по программе обязательного медицинского страхования МГФОМС.

20. НАЧИСЛЕННЫЕ РАСХОДЫ, ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ОПЛАТА, ПОЛУЧЕННАЯ ОТ АБОНЕНТОВ, И ПРОЧИЕ ТЕКУЩИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Начисленные расходы, предварительная оплата, полученная от абонентов, и прочие текущие обязательства по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов представлены следующим образом:

	2005	(тыс.)	2004
Предварительная оплата, полученная от абонентов (Примечание 24)	\$ 472,673		\$ 391,880
Заработная плата и прочие начисленные расходы	236,454		112,878
Начисленные проценты по займам	77,746		63,809
Авансы полученные	46,974		59,146
Текущая часть долгосрочной задолженности по финансовой аренде (Примечание 22)	3,220		4,926
Дивиденды к уплате	2,137		6,237
Начисленные условные налоговые и исковые обязательства	35,020		23,633
Прочее	119,120		107,683
Итого	\$ 993,344		\$ 770,192

21. КРАТКОСРОЧНАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

Краткосрочная задолженность по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов представлена следующим образом:

	Валюта	Годовая ставка процента (по состоянию на 31 декабря 2005 года)	2005	(тыс.)	2004
Citibank N.A., ING Bank N.V. and Raiffeisen AG	Долл. США	LIBOR+0.8%–2.3% (5.3%–6.8%)	\$ 200,000		–
ING Bank N.V.	Долл. США	LIBOR+0.8% (5.1%)	150,000		–
Deutsche Bank	Долл. США	LIBOR+1.9% (6.6%)	132,000		–
ABN Amro Bank	Долл. США	LIBOR+3.0% (7.5%)	49,816		–
Donau-Bank	Долл. США	9.0%	34,230		–
Commerzbank Eurasia	Долл. США	LIBOR+5.0% (9.8%)	20,000	\$	20,000
Dresdner Bank	Долл. США	LIBOR+1.3% (6.1%)	14,000		–
West LB	Долл. США	LIBOR+6.8% (10.6%)	10,400		5,000
Сбербанк	Руб.	12.0%	903		10,248
Credit Suisse First Boston	Долл. США	LIBOR+2.2% (6.9%)	–		140,000
Внешторгбанк	Евро	11.0%	–		7,501
Займы, полученные от связанных сторон	Различные	Различные	6,943		21,422
Прочее	Различные	Различные	19,477		16,932
Итого			\$ 637,769		\$ 221,103

Citibank N.A., ING Bank N.V. и Raiffeisen AG — В декабре 2005 года компания УМС заключила кредитное соглашение на сумму 200.0 млн. долл. США с Citibank N.A., ING Bank N.V. и Raiffeisen Zentralbank Osterreich AG. Кредит предоставлен двумя траншами в размере 103.0 млн. долл. США и 97.0 млн. долл. США. Данные средства будут использованы на общекорпоративные цели, включая финансирование капитальных вложений и рефинансирование существующей задолженности. непогашенная задолженность по первому траншу гарантирована МТС. Процентные ставки по первому и второму траншам составляют LIBOR+0.8% и LIBOR+2.3% годовых соответственно. Комиссия за резервирование средств определяется ежедневно по ставке 45% от процентной маржи, установленной для каждого из траншей. Кредитное соглашение содержит ряд ограничений, включая определенные финансовые показатели и условия, ограничивающие способность МТС передавать или иным способом распоряжаться своим имуществом и активами в пользу третьей стороны. По мнению руководства, на 31 декабря 2005 года МТС выполняет все условия кредитных соглашений. Оба транша подлежат погашению четырьмя равными выплатами в течение года после даты заключения соглашения. По состоянию на 31 декабря 2005 года сумма непогашенной задолженности по первому и второму траншу составляла 103.0 млн. долл. США и 97.0 млн. долл. США соответственно. В марте 2006 года МТС выступила поручителем по непогашенной задолженности по второму траншу кредита, и процентная ставка по данному траншу была снижена до LIBOR+0.8% годовых.

ING Bank N.V. — В ноябре 2005 года компания MTS Finance заключила соглашение с ING Bank N.V. на получение кредита в размере до 150.0 млн. долл. США. Данные средства будут использованы на общекорпоративные цели. Кредит предоставлен по ставке LIBOR+0.8% годовых. Комиссия за организацию кредитования составила 0.8 млн. долл. США. На кредит распространяются определенные ограничительные условия, включая, среди прочих, ограничения относительно уровня ряда финансовых показателей. По мнению руководства, на 31 декабря 2005 года МТС выполняет все условия соглашения. Срок погашения кредита наступает через шесть месяцев после начала использования заемных средств. По состоянию на 31 декабря 2005 года сумма непогашенной задолженности по данному кредиту составила 150.0 млн. долл. США.

Deutsche Bank — В декабре 2005 года в связи с запланированным первичным размещением акций компании Комстар-ОТС Группа заключила договор о сделке РЕПО с Deutsche Bank AG. В рамках этого договора Группа продала банку 30,530,000 акций компании Комстар-ОТС в соответствии с Соглашением о сделках РЕПО (Global Master Repurchase Agreement) за общее вознаграждение в размере 132.0 млн. долл. США. В соответствии с данным договором проданные акции Комстар-ОТС должны были быть выкуплены обратно Группой не позднее 22 февраля 2006 года (Примечание 32). Одновременно с продажей акций Группа разместила в банке залоговый депозит в размере 42.0 млн. долл. США (Примечание 10). Процент по кредиту составляет LIBOR+1.9% (6.6% на 31 декабря 2005 года) годовых, рассчитываемый от разницы между залоговым депозитом и суммой кредита.

ABN Amro Bank — В августе 2005 года несколько дочерних предприятий Концерна Ситроникс заключили соглашения с ABN Amro Bank на получение кредитов в общем размере 50.0 млн. долл. США. Процент по кредитам составляет LIBOR+3.0% годовых (7.5% на 31 декабря 2005 года). Кредиты подлежат погашению в 2006 году. По состоянию на 31 декабря 2005 года сумма непогашенной задолженности по данным кредитам составила 49.8 млн. долл. США. На кредиты распространяются определенные ограничительные условия, включая, среди прочих, возможность получения новых займов, выплату дивидендов, осуществление слияний с другими компаниями, приобретение или выбытие активов и соблюдение определенного уровня ряда финансовых показателей. По мнению руководства, на 31 декабря 2005 года дочерние предприятия Концерна Ситроникс выполняют все условия соглашения.

Donau-Bank — В 2005 году несколько дочерних предприятий Концерна Ситроникс заключили соглашения с Donau-Bank на получение вексельных займов, процент по которым составляет 9.0% годовых. Займы подлежат погашению в 2006 году. По состоянию на 31 декабря 2005 года сумма непогашенной задолженности по данным займам составила 34.2 млн. долл. США.

Commerzbank Eurasia — В ноябре 2003 года Система-Галс привлекла 20.0 млн. долл. США по кредитному соглашению с Commerzbank Eurasia. Процент по кредиту составляет LIBOR+5% (7.4% по состоянию на 31 декабря 2005 года). Срок погашения наступал в марте 2005 года. Кредит был пролонгирован до марта 2006 года. Гарантом по кредиту выступает АФК «Система».

Dresdner Bank — В декабре 2004 года АФК «Система» заключила соглашение с Dresdner Bank на получение кредита в размере 14.0 млн. долл. США. Процент по кредиту составляет LIBOR+1.3% (6.1% на 31 декабря 2005 года) годовых. Кредит был погашен в марте 2006 года.

West LB — В декабре 2004 года Система-Галс заключила соглашение с West LB на привлечение кредита. Кредит был выдан по ставке LIBOR+6.8% годовых (9.4% по состоянию на 31 декабря 2005 года), срок погашения наступал в декабре 2005 года. Кредит был пролонгирован до декабря 2006 года. По состоянию на 31 декабря 2005 года сумма непогашенной задолженности по данному кредиту составила 10.4 млн. долл. США. Гарантом по кредиту выступает МГТС.

Сбербанк — Группа заключила ряд краткосрочных кредитных договоров со Сбербанком. По состоянию на 31 декабря 2005 года сумма непогашенной задолженности по данным кредитам составила 0.9 млн. долл. США. Средневзвешенный процент по кредитам составляет 12.0%.

Credit Suisse First Boston — В октябре 2004 года МТС заключила с Credit Suisse First Boston краткосрочное кредитное соглашение на общую сумму 140.0 млн. долл. США. Ставка процента по непогашенной сумме кредита составляет LIBOR+2.2% годовых (4.8% на 31 декабря 2005 года). Кредит был погашен в апреле 2005 года.

Внешторгбанк — В декабре 2004 года Камов-Холдинг привлек 5.5 млн. евро по кредитному соглашению с Внешторгбанком. Процент по кредиту составлял 11% годовых. Кредит был погашен в июне 2005 года.

22. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПО ФИНАНСОВОЙ АРЕНДЕ

Обязательства по финансовой аренде по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов представлены следующим образом:

	2005	(тыс.)	2004
Обязательства по финансовой аренде	\$ 9,902		\$ 8,338
За вычетом: текущей части обязательств по финансовой аренде (Примечание 20)	(3,220)		(4,926)
Итого	\$ 6,682		\$ 3,412

В течение 2002–2005 годов Группа заключила несколько договоров аренды телекоммуникационного оборудования, а также транспортных средств. Срок действия договоров в основном истекает в 2006–2008 годах. Договоры предполагают переход к Группе права собственности на арендованные активы после окончания срока аренды.

Остаточная стоимость активов, полученных по финансовой аренде, по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов составила соответственно 24.7 млн. долл. США и 20.3 млн. долл. США. Процентные расходы по договорам финансовой аренды, отраженные в составе прибыли от обычных операций, в 2005 и 2004 годах составили 0.6 млн. долл. США и 1.9 млн. долл. США соответственно. Минимальный размер будущих платежей по договорам финансовой аренды указан в Примечании 31.

23. ДОЛГОСРОЧНАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

Долгосрочная задолженность по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов представлена следующим образом:

	Валюта	Годовая ставка процента (по состоянию на 31 декабря 2005 года)	2005	(тыс.) 2004
Облигации Sistema Capital	Долл. США	8.9%	\$ 350,000	\$ 350,000
Облигации Sistema Finance	Долл. США	10.3%	349,285	348,808
Облигации МТС, сроком погашения в 2012 году	Долл. США	8.0%	399,052	–
Облигации МТС, сроком погашения в 2010 году	Долл. США	8.4%	400,000	400,000
Облигации МТС, сроком погашения в 2008 году	Долл. США	9.8%	400,000	400,000
Облигации МБРР	Долл. США	8.6%	150,000	–
Облигации МГТС	Руб.	8.3%–10.0%	104,230	90,094
Облигации ДМЦ	Руб.	8.5%	39,954	–
Облигации Микрон	Руб.	–	–	6,293
Итого облигационные займы			2,192,521	1,595,195
Синдицированный кредит	Долл. США	LIBOR+2.5% (7.2%)	460,000	600,000
HSBC Bank plc и ING BHF-Bank AG	Долл. США	LIBOR+0.4% (5.1%)	171,816	77,003
ЕБРР	Долл. США	LIBOR+3.1% (7.8%)	139,387	150,000
Citibank и ING BHF-Bank N.V.	Долл. США	LIBOR+0.3% (5.0%)	111,009	–
Commerzbank (Eurasia), ING Bank AG и HSBC Bank plc	Долл. США	LIBOR+0.3% (5.0%)	92,826	–
ABN AMRO N.V.	Долл. США Евро	LIBOR+0.4% (5.1%) EURIBOR+0.4% (3.0%)	83,179	–
Barclays Bank	Долл. США	LIBOR +0.1%–0.2% (4.8%–4.9%)	80,086	–
Внешторгбанк	Долл. США Евро	LIBOR+4.9% (9.6%), EURIBOR+5.0%–5.4% (7.6–8.0%), 8.5%	66,027	16,981
HSBC Bank plc, ING Bank Deutschland AG и Bayerische Landesbank	Долл. США	LIBOR+0.3% (5.0%)	63,338	–
ING BHF Bank и Commerzbank AG	Евро	EURIBOR+0.7% (3.3%)	43,168	63,851
Commerzbank (Eurasia)	Долл. США	LIBOR+0.4%–3.5% (5.1%–6.1%)	34,071	27,213
Citibank	Долл. США	LIBOR+1.6% (6.3%)	21,584	15,144
ABN AMRO Bank	Долл. США	LIBOR+3.0% (7.5%)	20,000	–
ING Bank (Eurasia)	Долл. США	LIBOR+2.3%–4.2% (6.8%–8.7%)	20,000	46,667
Commerzbank Belgium S.A./N.V.	Долл. США	LIBOR+0.4% (5.1%)	13,314	–
Credit Suisse Bank	Долл. США	LIBOR+2.8% (7.5%)	12,990	–
Raiffeisenbank	Долл. США	–	–	19,684
Коммерческие кредиты поставщиков оборудования	Различные	Различные	16,260	33,181
Займы от связанных сторон	Различные	Различные	26,594	86,432
Прочее	Различные	Различные	54,769	104,109
			3,722,939	2,835,460
За вычетом сумм, подлежащих погашению в течение года			(520,310)	(340,938)
Итого			\$ 3,202,629	\$ 2,494,522

Примечания к консолидированной финансовой отчетности

Облигационные займы — В январе 2004 года Sistema Capital, стопроцентное дочернее предприятие Группы, зарегистрированное в Люксембурге, выпустило облигации на сумму 350.0 млн. долл. США под 8.9% годовых со сроком погашения в январе 2011 года. Поручителем по облигациям выступает АФК «Система». Проценты по облигациям подлежат уплате раз в полгода, в январе и в июле каждого года, начиная с июля 2004 года. Группа имеет право на выкуп 35% размещенных облигаций не позднее января 2007 года за счет средств, полученных от размещения обыкновенных акций АФК «Система». Выкуп в этом случае будет проводиться по цене 108.9% от номинала. Облигации котируются на Лондонской фондовой бирже. В январе 2007 года держатели облигаций могут потребовать от Sistema Capital погашения облигаций по цене 100% от номинала плюс начисленные проценты. Кроме того, в соответствии с условиями выпуска, в случае смены основного акционера, держатели облигаций имеют право требовать выкупа непоплаченных облигаций по цене, равной 101% от номинальной стоимости плюс начисленные проценты.

В апреле 2003 года Sistema Finance, стопроцентное дочернее предприятие Группы, выпустила облигации на сумму 350.0 млн. долл. США под 10.3% годовых со сроком погашения в апреле 2008 года по цене 99.5% от номинала. Данные облигации обеспечены залогом 193,473,900 обыкновенных акций МТС. Облигации котируются на Люксембургской фондовой бирже. Гарантом по облигациям выступает АФК «Система». Проценты подлежат уплате раз в полгода за предшествующий период. По облигациям установлены определенные ограничения в отношении выпуска дополнительных долговых обязательств, слияний, приобретений и продажи компаний, а также обременения и продажи активов и проведения сделок с зависимыми компаниями. По мнению руководства Группы, по состоянию на 31 декабря 2005 года Группа выполняет все существующие ограничительные условия по выпущенным облигациям. Кроме того, в соответствии с условиями выпуска, в случае смены основного акционера, держатели облигаций имеют право требовать выкупа непоплаченных облигаций по цене, равной 101% от номинальной стоимости плюс начисленные проценты.

В январе 2005 года MTS Finance, стопроцентное дочернее предприятие МТС, выпустила необеспеченные облигации на сумму 400.0 млн. долл. США под 8.0% годовых по цене 99.7% от номинала. Безусловным поручителем по этим облигациям выступает МТС. Срок погашения облигаций — январь 2012 года. MTS Finance выплачивает проценты по облигациям за предшествующий период раз в полгода, в январе и в июле, начиная с июля 2005 года. Облигации котируются на Люксембургской фондовой бирже. Поступления от выпуска облигаций составили 398.9 млн. долл. США. Соответствующие расходы на выпуск облигаций в размере 2.5 млн. долл. США были капитализированы.

В октябре 2003 года MTS Finance выпустила облигации на сумму 400.0 млн. долл. США с процентной ставкой 8.4% годовых. Сумма поступлений, за вычетом расходов на выпуск в размере приблизительно 4.6 млн. долл. США, составила 395.4 млн. долл. США. Поручителем по облигациям выступает МТС. Срок погашения облигаций — октябрь 2010 года. MTS Finance выплачивает проценты по облигациям раз в полгода, в апреле и октябре, начиная с апреля 2004 года, за предшествующие периоды. Облигации котируются на Люксембургской фондовой бирже.

В январе 2003 года MTS Finance выпустила облигации на сумму 400.0 млн. долл. США под 9.8% по номинальной стоимости. МТС является поручителем по этим облигациям. Срок погашения по облигациям наступает в январе 2008 года. MTS Finance выплачивает проценты по облигациям раз в полгода, в январе и июле, начиная с июля 2003 года, за предшествующие периоды. Облигации котируются на Люксембургской фондовой бирже. Поступления от выпуска облигаций составили 400.0 млн. долл. США. Соответствующие расходы на выпуск долговых обязательств в размере 3.9 млн. долл. США были капитализированы.

С учетом некоторых исключений и ограничений, по облигациям МТС установлены определенные условия, ограничивающие способность МТС привлекать заемные средства, передавать имущество в залог, арендовать имущество, продаваемое или передаваемое МТС, заключать кредитные сделки с зависимыми предприятиями, проводить слияние или консолидацию с другим юридическим лицом или передавать свое имущество и акти-

вы другому лицу, продавать или передавать какие-либо из лицензий GSM по лицензионным зонам Москвы, Санкт-Петербурга, Краснодара и Украины. Кроме того, если МТС заключает соглашения об определенном типе слияния или объединения или в случае смены основного акционера, держатели облигаций имеют право требовать выкупа у них облигаций по цене, равной 101% номинальной стоимости плюс начисленные проценты. МТС также обязана предпринимать все экономически целесообразные меры по поддержанию рейтинга облигаций, присваиваемого рейтинговыми агентствами Moody's или Standard & Poor's. На облигации также распространяются условия перекрестного невыполнения обязательств по обращающимся на открытом рынке облигациям АФК «Система». При неисполнении МТС вышеуказанных обязательств, по истечении определенного периода, отводимого на предоставление уведомления о нарушении обязательств и устранение нарушения обязательств, держатели облигаций вправе потребовать немедленной уплаты задолженности по облигациям. По мнению руководства Группы, по состоянию на 31 декабря 2005 года МТС выполняет все существующие ограничительные условия по выпущенным облигациям.

В марте 2005 года МБРР заключил кредитное соглашение с Dresdner Bank AG о привлечении кредита на сумму до 150.0 млн. долл. США. Кредит выдан по ставке 8.6% годовых, со сроком погашения в марте 2008 года. Для финансирования кредита МБРР Dresdner Bank AG выпустил обеспеченные кредитом облигации, которые были допущены к торговле на Люксембургской фондовой бирже. Проценты по кредиту подлежат уплате раз в полгода, в марте и сентябре каждого года, начиная с сентября 2005 года. Кредитное соглашение содержит некоторые ограничительные условия, включающие, в том числе, ограничения на проведение слияний, залог имущества, распоряжение активами, а также проведение сделок с дочерними и зависимыми предприятиями Группы. По мнению руководства Группы, по состоянию на 31 декабря 2005 года МБРР выполняет все существующие ограничительные условия по кредитному соглашению.

В мае 2005 года МГТС выпустила пятилетние рублевые облигации номиналом 1,500 млн. руб. (приблизительно 52.1 млн. долл. США по состоянию на 31 декабря 2005 года). Ставка купона по этим облигациям составила 8.3% годовых. МГТС также выставила безотзывную оферту на выкуп облигаций этого выпуска по номинальной стоимости в мае 2007 года.

В апреле 2004 года МГТС выпустила пятилетние рублевые облигации номиналом 1,500 млн. руб. (приблизительно 52.1 млн. долл. США по состоянию на 31 декабря 2005 года). Ставка купона по этим облигациям составила 10.0% годовых. МГТС также выставила безотзывную оферту на выкуп облигаций этого выпуска по номинальной стоимости в апреле 2006 года.

В феврале 2003 года МГТС выпустила двухлетние рублевые облигации номиналом 1,000 млн. руб. (приблизительно 34.7 млн. долл. США по состоянию на 31 декабря 2005 года). Процентная ставка по облигациям была установлена в размере 12.3% в течение первого года и 17.0% в течение второго года. В феврале 2005 года облигации были полностью погашены.

В декабре 2005 года Детский Мир-Центр разместил облигационный заем на общую сумму 1,150 млн. руб. (приблизительно 40.0 млн. долл. США по состоянию на 31 декабря 2005 года) со сроком погашения в мае 2015 года. Ставка купона составила 8.5% годовых. Гарантом по этим облигациям является Правительство Москвы. Одновременно Группа заложила Правительству Москвы объекты недвижимости и акции на общую сумму в размере 62.8 млн. долл. США. Проценты по облигациям подлежат уплате раз в полгода, в июле и декабре каждого года, начиная с июля 2006 года.

В июле 2003 года Микрон выпустил рублевые облигации номиналом 300.0 млн. руб. (около 10.4 млн. долл. США по состоянию на 31 декабря 2005 года) со сроком погашения в январе 2005 года. Проценты подлежат выплате раз в полгода. Процентная ставка была установлена в размере 15%, причем 2/3 процентных расходов погашались за счет средств муниципального бюджета. Группа полностью погасила облигации в январе 2005 года.

Синдицированный кредит — В июле 2004 года МТС заключила соглашение о предоставлении синдицированного кредита на сумму 500.0 млн. долл. США с международными финансовыми институтами: ING Bank N.V., ABN AMRO Bank N.V., HSBC Bank plc, Raiffeisen Zentralbank Oesterreich AG, Bank Austria Creditanstalt AG, Commerzbank AG и другими. Кредит выдан по ставке LIBOR+2.5% годовых (7.2% по состоянию на 31 декабря 2005 года), срок погашения наступает через три года. Заемные средства были направлены на внутренние нужды МТС, включая рефинансирование существующей задолженности. В сентябре 2004 года МТС увеличила сумму, доступную в рамках синдицированного кредита, еще на 100.0 млн. долл. США, до общей суммы 600.0 млн. долл. США. Комиссия за обязательство предоставить синдицированный кредит составила 0.5 млн. долл. США. Расходы по выпуску долговых обязательств в размере 10.2 млн. долл. США были капитализированы. По состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов сумма непогашенной задолженности по данному кредитному соглашению составляла 460.0 млн. долл. США и 600.0 млн. долл. США соответственно. По кредиту установлены определенные ограничения относительно уровня отдельных финансовых показателей МТС. По мнению руководства Группы, по состоянию на 31 декабря 2005 года МТС выполняет все существующие условия, предусмотренные кредитным соглашением.

HSBC Bank plc и ING BHF-BANK AG — В октябре 2004 года МТС заключила два кредитных соглашения с HSBC Bank plc и ING BHF-BANK AG на общую сумму 121.4 млн. долл. США. Соглашение также предусматривает возможность дополнительного привлечения средств, подлежащих использованию по усмотрению МТС, в размере до 36.5 млн. долл. США. В апреле 2005 года с кредиторами была достигнута договоренность об увеличении кредитной линии на 28.3 млн. долл. США. Средства, полученные в рамках данных соглашений, были использованы для приобретения телекоммуникационного оборудования и программного обеспечения у Siemens AG и Alcatel SEL AG, предназначенных для технического перевооружения и расширения сети. Кредит выдан по ставке LIBOR+0.4% годовых. В соответствии с условиями кредитного соглашения МТС уплачивает комиссию за резервирование средств в размере 0.2% годовых и комиссию за организацию кредитования в размере 0.3% от суммы кредита. Основная сумма кредита и проценты погашаются семнадцатью равными платежами каждые полгода, начиная с июля 2005 года для первого соглашения и сентября 2005 года — для второго. Расходы, связанные с получением кредита, в сумме 25.9 млн. долл. США были капитализированы. По состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов непогашенная задолженность по кредитным соглашениям составляла 171.8 млн. долл. США и 77.0 млн. долл. США соответственно. Сроки погашения кредитов наступают в июле и сентябре 2013 года. По кредитам устанавливаются определенные ограничения, включая, среди прочих, положения, ограничивающие способность МТС передавать или иным способом распоряжаться своим имуществом и активами в пользу третьей стороны. По мнению руководства, на 31 декабря 2005 года МТС выполняет все существующие условия данных кредитных соглашений. Неиспользованная часть кредита по состоянию на 31 декабря 2005 года составила 3.8 млн. долл. США.

ЕБРР — В декабре 2004 МТС заключила соглашение о предоставлении кредитной линии с Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) на общую сумму 150 млн. долл. США. Ставка процента составляет LIBOR+3.1% (7.8% по состоянию на 31 декабря 2005 года). Комиссия за резервирование средств в размере 0.5% годовых уплачивается в соответствии с условиями кредитного соглашения. Дата окончательного погашения кредитов, определенная соглашением, — декабрь 2011 года. Расходы, связанные с получением кредита, в размере 1.5 млн. долл. США были капитализированы. По состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов задолженность по данному кредиту составляла 138.5 млн. долл. США и 150 млн. долл. США соответственно. По кредиту устанавливаются ограничения относительно уровня отдельных финансовых и прочих показателей МТС. По мнению руководства Группы, по состоянию на 31 декабря 2005 года МТС выполняет все существующие условия, предусмотренные кредитным соглашением.

Citibank International plc и ING Bank N.V. — В декабре 2005 года МТС заключила соглашение с Citibank International plc и ING Bank N.V. о предоставлении кредита в размере 130.8 млн. долл. США, предусматривающее возможность дополнительного привлечения средств, подлежащих использованию по усмотрению МТС, в сумме до 36.6 млн. долл. США. Полученные средства будут использованы на приобретение телекоммуникационного оборудования у Ericsson AB. Кредит предоставлен по ставке LIBOR+0.3% годовых. В соответ-

вии с условиями кредитного соглашения МТС уплачивает комиссию за организацию кредитования в размере 0.2% от основной суммы кредитного соглашения и агентское вознаграждение в размере 0.01 млн. долл. США в год. Комиссия за резервирование средств составляет 0.1% годовых от суммы неиспользованного кредита. Кредитное соглашение содержит ряд ограничений, включая, среди прочих, условия, ограничивающие способность МТС передавать или иным способом распоряжаться своим имуществом и активами в пользу третьей стороны. По мнению руководства Группы, на 31 декабря 2005 года МТС выполняет все существующие условия данных кредитных соглашений. Кредит подлежит погашению равными платежами, осуществляемыми раз в полгода в течение девяти лет. По состоянию на 31 декабря 2005 года сумма непогашенной задолженности по данному кредиту составила 111.0 млн. долл. США. Неиспользованная часть кредита по состоянию на 31 декабря 2005 года составила 19.7 млн. долл. США.

Commerzbank AG, HSBC Bank plc и ING Bank AG — В октябре 2005 года МТС заключила кредитное соглашение с Commerzbank AG, HSBC Bank plc и ING Bank Deutschland AG на сумму 125.8 млн. долл. США. Соглашение также предусматривает возможность дополнительного привлечения до 28.3 млн. долл. США, подлежащих использованию по усмотрению МТС. Полученные средства будут использованы на приобретение телекоммуникационного оборудования у Siemens AG. Процентная ставка по кредиту составляет LIBOR+0.3% годовых (5.0% по состоянию на 31 декабря 2005 года). В соответствии с условиями кредитного соглашения МТС выплачивает комиссию за организацию кредитования в размере 0.2% от первоначальной суммы соглашения и 0.01 млн. долл. США в год. Комиссия за резервирование средств составляет 0.1% годовых от суммы неиспользованного кредита. Кредитное соглашение содержит ряд ограничений, включая, среди прочих, условия, ограничивающие способность МТС передавать или иным способом распоряжаться своим имуществом и активами в пользу третьей стороны. По мнению руководства Группы, на 31 декабря 2005 года МТС выполняет все существующие условия данных кредитных соглашений. Кредит подлежит погашению равными платежами, осуществляемыми раз в полгода в течение девяти лет. По состоянию на 31 декабря 2005 года задолженность по данному кредиту составила 92.8 млн. долл. США. Неиспользованная часть кредита по состоянию на 31 декабря 2005 года составила 33.0 млн. долл. США.

ABN AMRO N.V. — В ноябре 2004 года МТС заключила соглашение с ABN AMRO Bank N.V. о предоставлении кредитов в размере 56.6 млн. долл. США и 8.4 млн. евро (9.9 млн. долл. США по состоянию на 31 декабря 2005 года). В марте 2005 года в соглашение были внесены изменения, согласно которым максимальный размер кредита был увеличен до 31.3 млн. евро (37.2 млн. долл. США по состоянию на 31 декабря 2005 года). Полученные средства были использованы на покупку телекоммуникационного оборудования у Ericsson AB для расширения сети. Кредит подлежит погашению равными платежами, совершаемыми раз в полгода в течение девяти лет. Проценты по кредиту начисляются по ставке LIBOR+0.4% (5.1% на 31 декабря 2005 года) и EURIBOR+0.4% (3.0% на 31 декабря 2005 года) годовых. Расходы, связанные с получением кредита, в сумме 9.8 млн. долл. США были капитализированы. Кредитное соглашение устанавливает определенные ограничительные условия, включая, среди прочих, ограничение прав МТС на существенное изменение общего характера или масштабов своей деятельности. По мнению руководства Группы, на 31 декабря 2005 года МТС выполняет все существующие условия кредитного соглашения. По состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов размер непогашенной задолженности по данному кредиту составлял 83.2 млн. долл. США и ноль соответственно.

Barclays Bank plc — В феврале 2005 года МТС заключила кредитное соглашение с Barclays Bank plc с целью привлечения средств на покупку оборудования у компании Motorola Limited. Сумма кредита составляет до 25.7 млн. долл. США, при этом соглашение предусматривает возможность дополнительного привлечения средств, подлежащих использованию по усмотрению МТС, в размере до 64.3 млн. долл. США. В декабре 2005 года в соглашение с Barclays Bank plc были внесены изменения, согласно которым предельный размер возможного дополнительного кредита был увеличен на 23.3 млн. долл. США. Проценты по первоначальной сумме кредитного соглашения начисляются по ставке LIBOR+0.2% годовых (4.8% на 31 декабря 2005 года). Ставка процента по дополнительным привлеченным средствам составляет LIBOR+0.1% годовых (4.9% на 31 декабря 2005 года). В соответствии с соглашением комиссия за организацию кредитования составляет

0.4% от первоначальной суммы соглашения и 0.4% от каждой дополнительной суммы. Комиссия за резервирование средств составляет 0.2% годовых. Расходы, связанные с получением кредита, в сумме 10.4 млн. долл. США были капитализированы. Кредит подлежит погашению равными полугодовыми выплатами до 31 января 2014 года. Кредитное соглашение содержит ряд ограничений, включая, среди прочих, условия, ограничивающие способность МТС передавать или иным способом распоряжаться своим имуществом и активами в пользу третьей стороны. По мнению руководства Группы, на 31 декабря 2005 года МТС выполняет все существующие условия кредитного соглашения. По состоянию на 31 декабря 2005 года остаток задолженности по кредиту составил 80.1 млн. долл. США. Неиспользованная часть кредита по состоянию на 31 декабря 2005 года составила 31.7 млн. долл. США.

Внешторгбанк — В декабре 2005 года Система-Инвест, дочерняя компания Группы, заключила соглашение о кредитной линии с Внешторгбанком. Лимит по кредитной линии составляет 600 млн. долл. США. Процент по кредиту составляет 8.5% годовых. Комиссия за резервирование средств составляет 0.2% годовых. По состоянию на 31 декабря 2005 года остаток задолженности по кредиту составил 50.0 млн. долл. США. Неиспользованная часть кредита по состоянию на 31 декабря 2005 года составила 550.0 млн. долл. США. В качестве обеспечения обязательств по кредиту Система-Инвест передала в залог 19.9% акций Новойла, Уфимского НПЗ, Уфанефтехима, АНК Башнефть и Уфаоргсинтеза и 18.57% акций Башнефтепродукта (Примечание 3). Кредитное соглашение устанавливает определенные ограничительные условия, включая, среди прочих, ограничения на слияния, приобретение или выбытие активов, которые могут ухудшить платежеспособность Системы-Инвест. По мнению руководства, на 31 декабря 2005 года Группа выполняет все существующие условия кредитного соглашения.

В марте 2005 года МГТС подписала кредитное соглашение с Внешторгбанком на сумму 5.3 млн. евро (6.2 млн. долл. США по состоянию на 31 декабря 2005 года) для финансирования приобретения оборудования. Кредит подлежит погашению в сентябре 2010 года, процентная ставка составляет EURIBOR+5.0% годовых (7.6% на 31 декабря 2005 года). В качестве обеспечения обязательств по кредиту МГТС передала в залог Внешторгбанку оборудование общей балансовой стоимостью 5.7 млн. долл. США. По состоянию на 31 декабря 2005 года задолженность Группы по кредиту составляла 6.2 млн. долл. США.

В июле 2004 года МГТС подписала два кредитных соглашения с Внешторгбанком на общую сумму 7.3 млн. евро (8.6 млн. долл. США по состоянию на 31 декабря 2005 года) для покрытия обязательств по аккредитивам, открытым для приобретения оборудования. Процентная ставка по кредитам определяется как наибольшая из ставок EURIBOR+5.4% (7.6% на 31 декабря 2005 года) или 7.5%. В качестве обеспечения обязательств по кредитным соглашениям МГТС передала в залог оборудование общей балансовой стоимостью около 7.6 млн. долл. США. По состоянию на 31 декабря 2005 года задолженность Группы по кредитам составляла 6.9 млн. долл. США.

В течение 2002 года МГТС получила ряд кредитов от Внешторгбанка на пополнение оборотных средств со сроком погашения в 2006 году. Кредиты обеспечены залогом оборудования общей балансовой стоимостью 3.3 млн. долл. США. Средневзвешенная процентная ставка по кредитам Внешторгбанка на 31 декабря 2005 года составляет 9.6% годовых. По состоянию на 31 декабря 2005 года задолженность по этим кредитам Внешторгбанка составляла 2.9 млн. долл. США.

HSBC Bank plc, ING Bank Deutschland AG и Bayerische Landesbank — В ноябре 2005 года МТС заключила кредитное соглашение с HSBC Bank plc, ING Bank Deutschland AG и Bayerische Landesbank на сумму до 123.8 млн. долл. США с возможностью привлечения дополнительных средств, подлежащих использованию по усмотрению МТС, в размере до 17.3 млн. долл. США. Привлеченные средства будут использованы на приобретение телекоммуникационного оборудования у Alcatel SEL AG. Кредит предоставлен по ставке LIBOR+0.3% годовых. В соответствии с условиями кредитного соглашения МТС уплачивает комиссию за организацию кредитования в размере 0.2% от первоначальной суммы соглашения и агентское вознаграждение в размере 0.01 млн. долл. США в год. Комиссия за резервирование средств составляет 0.1% годовых от сум-

мы неиспользованного кредита. Расходы, связанные с получением кредита, в сумме 19.3 млн. долл. США были капитализированы. Кредитное соглашение содержит ряд ограничений, включая, среди прочих, условия, ограничивающие способность МТС передавать или иным способом распоряжаться своим имуществом и активами в пользу третьей стороны. По мнению руководства Группы, на 31 декабря 2005 года МТС выполняет все существующие условия кредитного соглашения. Кредит подлежит погашению равными платежами, осуществляемыми раз в полгода в течение девяти лет. По состоянию на 31 декабря 2005 года сумма непогашенной задолженности по данному кредиту составила 63.3 млн. долл. США. Неиспользованная часть кредита по состоянию на 31 декабря 2005 года составила 60.5 млн. долл. США.

ING BHF Bank и Commerzbank AG — 30 декабря 2003 года компания УМС заключила соглашение с ING BHF Bank и Commerzbank AG о предоставлении кредита на покупку телекоммуникационного оборудования у компании Siemens AG. Размер кредитной линии по данному соглашению составляет 47.4 млн. евро (56.3 млн. долл. США по состоянию на 31 декабря 2005 года). В 2004 году в соглашение были внесены изменения, согласно которым максимальная сумма кредита была увеличена на 9.2 млн. евро (10.9 млн. долл. США по состоянию на 31 декабря 2005 года). Поручителем по данному кредиту выступает МТС. Проценты по кредиту рассчитываются по ставке EURIBOR+0.7% годовых (3.3% на 31 декабря 2005 года). Кредит подлежит погашению десятью равными частями, выплачиваемыми один раз в полгода, начиная с июля 2004 года. По состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов непогашенная задолженность по данному кредиту составляла 43.2 млн. долл. США и 63.9 млн. долл. США соответственно.

Commerzbank (Eurasia) — ИнвестСвязьХолдинг, дочернее предприятие Группы, заключило несколько соглашений о предоставлении кредитных линий с Commerzbank (Eurasia) на сумму 38.5 млн. долл. США по состоянию на 31 декабря 2005 года. Кредиты выданы по ставке LIBOR+0.4%–3.5% годовых (5.1%–8.2% по состоянию на 31 декабря 2005 года). По состоянию на 31 декабря 2005 года непогашенные обязательства по кредитам составили 34.1 млн. долл. США. Обязательства по кредитным линиям гарантированы МГТС.

Citibank — В 2003–2005 годах МГТС получила четыре кредита от Citibank на покупку оборудования на сумму 25.1 млн. долл. США. Все кредиты выданы по ставке LIBOR+1.6% (6.3% по состоянию на 31 декабря 2005 года) и выплачиваются восемью равными частями каждые шесть месяцев с последним платежом в 2008–2010 годах. Целью кредита является финансирование приобретения оборудования у СТРОМ Телекома. Кредиты обеспечены залогом оборудования со справедливой стоимостью в размере 16.9 млн. долл. США и депозитом, открытым в Citibank на сумму 2.3 млн. долл. США, а также гарантией Корпорации по Гарантированию и Страхованию Экспорта (ЕГАП), Чехия. По состоянию на 31 декабря 2005 года непогашенные обязательства по кредитам составили 21.6 млн. долл. США.

Кредитные соглашения содержат ряд ограничений, включая, среди прочих, условия по соблюдению определенных финансовых коэффициентов. МГТС не вправе получать займы, превышающие по отдельности 30.0 млн. долл. США (кроме кредитов Сбербанка, Райффайзенбанка и выпусков облигаций МГТС), а также отчуждать более 10% своих активов без письменного разрешения банка. По мнению руководства Группы, на 31 декабря 2005 года МГТС выполняет все существующие условия данных кредитных соглашений.

ABN AMRO Bank — В сентябре 2005 года Комстар-ОТС заключил соглашение о кредитной линии с ABN AMRO Bank в размере 20.0 млн. долл. США. Процент по кредиту составляет LIBOR+3.0% (7.5% на 31 декабря 2005 года) годовых. Кредит подлежит погашению семью последовательными одинаковыми платежами с последним платежом в сентябре 2007 года. Кредит был привлечен для осуществления приобретений компаний. Гарантом по кредиту выступает МТУ-Информ. По состоянию на 31 декабря 2005 года непогашенное обязательство по кредиту составило 20.0 млн. долл. США. Кредитное соглашение содержит ряд ограничений, включая, среди прочих, условия по ограничению выплат дивидендов, выдачи займов компаниям кроме Системы-Телеком, приобретения компаний и прочих финансовых вложений на нерыночных условиях и по соблюдению определенных финансовых коэффициентов. По мнению руководства, на 31 декабря 2005 года Комстар-ОТС выполняет все существующие условия по данной кредитной линии.

ING Bank (Eurasia) — В сентябре 2003 года компания УМС заключила соглашение с ING Bank (Eurasia), Standard Bank и Commerzbank AG о синдицированном кредите на сумму 60.0 млн. долл. США, проценты по которому начисляются по ставке LIBOR+2.3%–4.2% (6.8%–8.7% по состоянию на 31 декабря 2005 года). МТС является гарантом по данному кредитному соглашению. Средства были направлены на погашение задолженности УМС. Кредит подлежит погашению восемью равными квартальными траншами, начиная с сентября 2004 года. По состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов основная сумма долга по кредиту составила 20.0 млн. долл. США и 46.7 млн. долл. США соответственно.

Commerzbank Belgium S.A./N.V. — В октябре 2004 года МТС заключила кредитное соглашение с Commerzbank Belgium S.A./N.V. Сумма кредита составила 18.3 млн. долл. США. Полученные средства были использованы на покупку телекоммуникационного оборудования у компании Alcatel Bell N.V. Процент по кредиту рассчитывается по ставке LIBOR+0.4% годовых (5.1% на 31 декабря 2005 года). В соответствии с условиями кредитного соглашения комиссия за резервирование средств составляет 0.2% годовых, а комиссия за обслуживание кредита — 0.3% от суммы кредита. Соответствующие расходы, связанные с получением кредита, в размере 1.3 млн. долл. США были капитализированы. По состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов непогашенная задолженность по кредиту составила 13.3 млн. долл. США и ноль соответственно. Неиспользованная часть кредита по состоянию на 31 декабря 2005 года составила 5.0 млн. долл. США.

Credit Suisse Bank — В декабре 2004 года АФК «Система» заключила с Credit Suisse Bank (Цюрих) кредитные соглашения на общую сумму 14.0 млн. долл. США. Средства кредитов были использованы для приобретения самолета для использования в административных целях. Кредит выдан по ставке LIBOR+2.8% (7.5% по состоянию на 31 декабря 2005 года), срок погашения наступает в 2015 году. По состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов остатки задолженности по соглашению составили 13.0 млн. долл. США и ноль соответственно.

Raiffeisenbank — В ноябре 2002 года АФК «Система» заключила соглашение об открытии кредитной линии в Raiffeisenbank с установленным лимитом на сумму 20.0 млн. долл. США. Кредит выдан по ставке LIBOR+5.0%–7.0% годовых, срок погашения наступает в 2007 году. Залогом по данной кредитной линии является здание со стоимостью 16.8 млн. долл. США. По состоянию на 31 декабря 2005 года кредитная линия была полностью погашена.

Коммерческие кредиты поставщиков оборудования — Иностранные поставщики телекоммуникационного оборудования предоставляют Группе необеспеченные краткосрочные и долгосрочные коммерческие кредиты в различных валютах. Большая часть коммерческих кредитов предоставляется без процентов.

График погашения долгосрочных долговых обязательств в течение пятилетнего периода начиная с 31 декабря 2005 года и последующих периодов представлен следующим образом:

	<i>(тыс.)</i>
Год, закончившийся 31 декабря	
2006	520,310
2007	341,619
2008	1,039,942
2009	113,470
2010	604,032
Последующие периоды	1,103,566
Итого	\$ 3,722,939

В декабре 2004 года МТС заключила с ABN AMRO Bank N.V. и HSBC Bank plc два своп-соглашения об обмене обязательствами по совершению процентных платежей по плавающей процентной ставке на обязательства по совершению процентных платежей по фиксированной ставке для управления риском изменения справедливой стоимости будущих денежных потоков, связанных с процентными платежами по синдицированному кредиту, вызываемым колебанием процентной ставки LIBOR. По соглашению с ABN AMRO Bank N.V. МТС соглашается уплачивать фиксированный процент 3.3% и получать переменную процентную ставку, равную LIBOR, на сумму 100.0 млн. долл. США в течение периода с октября 2004 года по июль 2007 года. В свою очередь, по договору с HSBC Bank plc, МТС соглашается уплачивать фиксированный процент 3.3% и получать переменную процентную ставку, равную LIBOR, на сумму 150.0 млн. долл. США в течение периода с октября 2004 года по июль 2007 года. В соответствии с требованиями Стандарта бухгалтерского учета № 133 с учетом изменений, внесенных Стандартом бухгалтерского учета № 149, данные соглашения рассматриваются как инструменты хеджирования денежных потоков. По состоянию на 31 декабря 2005 года Группа отразила актив по этим соглашениям в размере 3.6 млн. долл. США в прилагаемом балансе и отнесла прибыль в размере 2.8 млн. долл. США, за вычетом налогов в размере 0.8 млн. долл. США, на прочие доходы, относимые на увеличение собственного капитала, в прилагаемом консолидированном отчете об изменениях в собственном капитале, в связи с изменением справедливой стоимости этих инструментов. В 2005 году суммы доходов, подлежащие отнесению на финансовый результат, в связи с неэффективностью инструментов хеджирования равнялись нулю.

24. ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ОПЛАТА, ПОЛУЧЕННАЯ ОТ АБОНЕНТОВ

Предварительная оплата, полученная от абонентов, по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов составила:

	2005	(тыс.)	2004
Текущая часть (Примечание 20)			
Платежи за подключение абонентов	\$ 83,333		\$ 83,021
Авансы и депозиты клиентов	389,340		308,859
	472,673		391,880
Долгосрочная часть			
Платежи за подключение абонентов	163,897		156,233
Итого	\$ 636,570		\$ 548,113

25. НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ

Расходы Группы по налогу на прибыль за 2005 и 2004 годы представлены следующим образом:

	2005	(тыс.)	2004
Текущий налог на прибыль	\$ 618,913		\$ 504,634
Отложенные налоги	(105,920)		(58,903)
Итого налог на прибыль	\$ 512,993		\$ 445,731

Фактическая величина налога на прибыль отличается от величины, полученной путем умножения стандартной ставки налога на прибыль (24% в 2005 и 2004 годах) на чистую бухгалтерскую прибыль до налогообложе-

ния, вычета долей миноритарных акционеров в прибылях и убытках дочерних предприятий и кумулятивно-го эффекта изменения метода учета. Ниже приводится объяснение этой разницы:

	2005	(тыс.)	2004
Расход по налогу на прибыль, рассчитанный путем умножения чистой бухгалтерской прибыли до налогообложения на стандартную ставку налога	\$ 428,150		\$ 355,546
Корректировки:			
Изменение резерва по отложенным налоговым требованиям	(1,366)		234
Расходы, не подлежащие вычету для целей налогообложения	61,334		50,951
Доходы, не подлежащие налогообложению	(5,775)		(7,584)
Убытки отчетного года для целей налогообложения, не подлежащие льготированию в последующие годы	36,820		32,007
Курсовые разницы и эффект пересчета в доллары США	(9,714)		21,496
Эффект применения ставок, отличных от стандартной	3,544		(6,919)
Налог на прибыль	\$ 512,993		\$ 445,731

Налоговый эффект временных разниц, приведших к возникновению отложенных налоговых требований и обязательств, представлен ниже:

	2005	(тыс.)	2004
Отложенные налоговые требования			
Предварительная оплата, полученная от абонентов	\$ 86,300		\$ 76,364
Основные средства	71,650		60,963
Нематериальные активы	25,966		1,878
Отложенные доходы	25,007		24,581
Резерв по сомнительным долгам	31,414		14,559
Начисленные расходы	57,381		27,293
Убытки для целей налогообложения, подлежащие льготированию в последующие годы	1,324		8,930
Прочее	17,813		14,223
	316,855		228,791
За вычетом: резерва по отложенным налоговым требованиям	(371)		(8,908)
Итого отложенные налоговые требования	\$ 316,484		\$ 219,883
Отложенные налоговые обязательства			
Нематериальные активы	(231,838)		(234,879)
Основные средства	(118,784)		(111,930)
Доля в чистой прибыли зависимых и дочерних предприятий	(23,345)		(25,220)
Расходы по выпуску долговых обязательств	(19,839)		(6,544)
Прочее	(31,590)		(15,284)
Итого отложенные налоговые обязательства	\$ (425,396)		\$ (393,857)
Чистые отложенные налоговые требования, текущая часть	123,681		73,592
Чистые отложенные налоговые требования, долгосрочная часть	33,472		3,482
Чистые отложенные налоговые обязательства, текущая часть	(28,149)		(22,071)
Чистые отложенные налоговые обязательства, долгосрочная часть	(237,916)		(228,977)

По состоянию на 31 декабря 2004 года МТС имела право на вычет для целей налогообложения убытков, связанных с деятельностью Росико, на сумму 29.9 млн. долл. США. Перенос данных убытков привел к возникновению отложенных налоговых требований в размере 7.2 млн. долл. США. Несмотря на то, что в июне 2003 года Росико объединилась с МТС, на 31 декабря 2004 года Группа отразила оценочный резерв на всю сумму уменьшающего налогооблагаемую базу убытка, относящегося к Росико, поскольку были осуществлены не все процедуры, позволяющие определить сумму, на которую в будущем может быть уменьшена налогооблагаемая база на указанную дату. По состоянию на 31 декабря 2005 года в связи с тем, что вероятность возникновения переноса убытка, уменьшающего налогооблагаемую прибыль будущих периодов, была оценена как низкая, соответствующие отложенные налоговые активы в отчетности Группы не отражались.

Отложенные налоговые требования, относящиеся к переносу убытков прошлых периодов для целей налогообложения, в размере 1.3 млн. долл. США по состоянию на 31 декабря 2005 года, должны быть использованы до 2012 года. Эти налоговые требования относятся к компании МТУ-Информ.

Группа не отражает отложенные налоговые обязательства, относящиеся к нераспределенной прибыли дочерних компаний, кроме МТС, поскольку она намеревается реинвестировать эту прибыль на постоянной основе. Отложенные налоговые обязательства, относящиеся к нераспределенной прибыли МТС, отражаются в соответствии с дивидендной политикой МТС.

26. ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО ЛЬГОТАМ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫМ РАБОТНИКАМ ПОСЛЕ ВЫХОДА НА ПЕНСИЮ

МГТС предоставляет определенные льготы своим сотрудникам, выходящим на пенсию. В настоящий момент предоставляются следующие льготы:

Ежемесячное пособие — Сотрудники со стажем работы в МГТС не менее 15 лет получают фиксированное пожизненное пособие от 3,600 руб. (125 долл. США по курсу на 31 декабря 2005 года) до 50,400 руб. (1,751 долл. США по курсу на 31 декабря 2005 года) в зависимости от фактического срока работы сотрудника и его квалификации;

Выплаты в случае смерти сотрудников — Производятся одновременно в случае смерти сотрудника вне зависимости от стажа работы в МГТС в размере 15,000 руб. (521 долл. США по курсу на 31 декабря 2005 года);

Выплаты при выходе на пенсию — Производятся одновременно при выходе на пенсию сотрудника со стажем работы в МГТС не менее 5 лет в размере от 3,700 руб. (129 долл. США по курсу на 31 декабря 2005 года) до 22,200 руб. (771 долл. США по курсу на 31 декабря 2005 года) в зависимости от стажа работы;

Скидка на оплату услуг связи — Пенсионеры со стажем работы в МГТС от 30 лет получают 50-процентную скидку на оплату услуг связи, оказываемых МГТС (приблизительно 3.5 долл. США в месяц по курсу на 31 декабря 2005 года);

Выплаты в случае смерти бывших сотрудников — Производятся одновременно родственникам умершего пенсионера в размере до 10,000 руб. (347 долл. США по курсу на 31 декабря 2005 года).

Обязательства МГТС по выплате пенсий работникам, в соответствии с установленными программами выплат, оценивались по состоянию на 31 декабря 2005 года с использованием следующих допущений:

Ставка дисконтирования	9.2%
Ожидаемое повышение заработной платы	9.2%
Ожидаемое повышение пенсий	0.0%
Средняя ожидаемая продолжительность жизни участников программы после выхода на пенсию	17 лет

Обязательства по выплате пенсий и активы пенсионного плана по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов представлены ниже:

	2005	(тыс.)	2004
Обязательства по выплате пенсий на начало года	\$ 13,550		\$ 6,034
Права на пенсионные выплаты, заработанные в течение года	2,914		1,601
Процентный расход	1,441		634
Эффект изменения условий пенсионной программы	–		4,488
Актuarные убытки	2,117		855
Выплаты работникам в рамках пенсионной программы	(668)		(433)
Эффект пересчета данных из базовой валюты в валюту отчетности	(487)		371
Обязательства по выплате пенсий на конец года	18,867		13,550
За вычетом справедливой стоимости активов плана	(2,650)		(2,037)
Обязательства по выплате пенсий на конец года, нетто	\$ 16,217		\$ 11,513

Увеличение суммы ожидаемых обязательств по выплате пенсий из-за изменений в пенсионной программе в 2004 году связано с увеличением базовой ставки, на основании которой рассчитываются суммы ежемесячных выплат участникам пенсионной программы. Изменение суммы ожидаемых обязательств по выплате пенсий из-за актуарного убытка в 2004 и 2005 годах связано в основном с изменением ставки дисконтирования и оценок текучести кадров.

Накопленные обязательства по выплате пенсий по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов составляют 16.2 млн. долл. США и 11.5 млн. долл. США соответственно. Общие расходы по пенсионной программе за годы, закончившиеся 31 декабря 2005 и 2004 годов, представлены следующим образом:

	2005	(тыс.)	2004
Права на пенсионные выплаты, заработанные в течение года	\$ 2,914		\$ 1,601
Процентный расход	1,441		634
Общие расходы по пенсионной программе	\$ 4,355		\$ 2,235

По оценкам руководства Группы взносы по пенсионной программе за 2006 год составят 0.9 млн. долл. США.

Будущие обязательства по выплате пенсий работникам в соответствии с установленными программами выплат, представлены следующим образом:

	(тыс.)
Год, закончившийся 31 декабря	
2006	4,499
2007	1,436
2008	1,370
2009	1,310
2010	1,257
2011–2015	4,365
Последующие периоды	1,980
Итого	16,217

Активы пенсионного плана по выплатам работникам, выходящим на пенсию, находятся в управлении негосударственного Пенсионного фонда Система, дочернего предприятия Группы.

27. ОТЛОЖЕННЫЕ ДОХОДЫ

Отложенные доходы включают основные средства, безвозмездно полученные Группой, и средства целевого финансирования. По состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов они представлены следующим образом:

	2005	(тыс.)	2004
Отложенные доходы на начало года	\$ 130,913	\$	115,363
Отложенные доходы, полученные за год	6,369		21,530
Эффект пересчета валют	(4,693)		1,044
			137,937
Амортизация отложенных доходов за год	(6,889)		(7,024)
Отложенные доходы на конец года	\$ 125,700	\$	130,913

В 2000 году Группой было получено целевое финансирование на строительство завода по изготовлению лекарственных препаратов (вакцин и инфузионных растворов) в Московской области. В течение 2001 и 2000 годов финансирование в рамках данной программы на сумму 20.1 млн. долл. США было получено в полном объеме. Целевое финансирование подлежит возврату в пользу государственного учреждения, предоставившего средства, в период до 2010 года. Данные средства учитываются в составе отложенных доходов.

28. УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ

На 1 января 2004 года было разрешено к выпуску 68,325,000 голосующих обыкновенных акций АФК «Система». На эту дату было выпущено 8,100,000 акций номинальной стоимостью 0.1 руб.

В июле 2004 года АФК «Система» увеличила номинальную стоимость своих акций до 90.0 руб. В результате данной операции уставный капитал Группы увеличился, а размер нераспределенной прибыли уменьшился на сумму 24.9 млн. долл. США.

11 февраля 2005 года АФК «Система» провела первичное размещение акций на открытом рынке, разместив 1,550,000 обыкновенных акций номинальной стоимостью 90 рублей за акцию в форме 77,500,000 ГДР; 50 ГДР представляют одну акцию. 14 февраля 2005 года ГДР АФК «Система» были допущены к торговле на Лондонской фондовой бирже. Поступления от размещения акций, за вычетом дисконта за андеррайтинг и прочих прямых расходов, составили 1,284.6 млн. долл. США. Одновременно с этим отдельные акционеры Группы продали 42,663 обыкновенных акций в форме 2,133,150 ГДР. Кроме этого, акционеры исполнили опцион по продаже дополнительных 238,900 акций в форме 11,945,000 ГДР.

В декабре 2005 года основной акционер Группы передал 1% акций АФК «Система» в пользу четырех топ-менеджеров Группы. Группа не отразила в учете каких-либо расходов, связанных с этим, поскольку передача акций не была обусловлена продлением их трудовых отношений с Группой или результатами их деятельности в этом качестве.

В июне 2005 года АФК «Система» объявила дивиденды за год, закончившийся 31 декабря 2004 года, в размере 8.8 млн. долл. США.

В августе 2005 года Совет директоров АФК «Система» утвердил политику выплаты дивидендов, содержащую рекомендации по размеру дивидендов, а также обязательства АФК «Система» по выплате дивидендов и раскрытию соответствующей информации. В политике устанавливается рекомендуемый уровень дивидендов в размере 2% от консолидированной чистой прибыли Группы.

29. ИНФОРМАЦИЯ ПО СЕГМЕНТАМ

Официальный Стандарт № 131 «Раскрытие информации о сегментах предприятия и сопутствующей информации» устанавливает процедуру отражения сведений об операционных сегментах в финансовой отчетности предприятия. Операционные сегменты определяются как компоненты предприятия, осуществляющего хозяйственную деятельность, в отношении которых имеется отдельная финансовая информация, которая регулярно оценивается руководителем или коллективным органом, осуществляющим управление операциями, с целью принятия решений по распределению ресурсов и оценки результатов работы.

Операционные сегменты Группы представлены ее следующими бизнес-направлениями: «Телекоммуникации», «Технологии», «Страхование», «Банковская деятельность», «Масс-Медиа», «Недвижимость», «Торговля» и прочими. Руководство Группы оценивает результаты деятельности данных сегментов на основе прибыли от основной деятельности и чистой прибыли до вычета доли миноритарных акционеров в прибылях и убытках дочерних предприятий, чрезвычайного дохода и кумулятивного эффекта изменения метода учета.

Исключение эффекта операций между предприятиями Группы, представленное ниже, в основном показано следующими статьями: операции купли-продажи между предприятиями Группы, исключение прибыли по операциям с товарно-материальными запасами, а также другие операции между компаниями Группы, проводимые в ходе обычной деятельности.

Анализ и сверка информации по сегментам Группы с соответствующей информацией, включенной в консолидированную финансовую отчетность за 2005 и 2004 годы, представлены следующим образом:

	<i>Телекоммуникации</i>	<i>Технологии</i>	<i>Страхование</i>
За год, закончившийся 31 декабря 2005 года			
Реализация товаров и услуг вне Группы (а)	5,892,232	665,680	371,936
Реализация товаров и услуг между сегментами	651	295,453	36,924
Прибыль от участия в зависимых предприятиях	66,382	16	239
Процентный доход	32,386	715	–
Процентный расход	(148,681)	(10,155)	–
Чистый процентный доход (б)	–	–	–
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(989,210)	(12,044)	(4,373)
Прибыль/(убыток) от основной деятельности	1,933,269	143,517	28,417
Налог на прибыль	(444,975)	(31,705)	(11,175)
Прибыль до вычета долей миноритарных акционеров в прибылях и убытках дочерних предприятий, чрезвычайного дохода и кумулятивного эффекта изменения метода учета	1,352,892	101,892	19,679
Инвестиции в зависимые предприятия	214,259	–	–
Активы сегментов	9,696,648	561,546	581,452
Денежные средства и их эквиваленты	157,088	83,339	109,954
Задолженность (в)	(3,088,284)	(116,335)	(955)
Капитальные затраты	2,339,371	30,512	8,417
За год, закончившийся 31 декабря 2004 года			
Реализация товаров и услуг вне Группы (а)	4,615,846	396,912	275,510
Реализация товаров и услуг между сегментами	856	101,515	24,684
Прибыль от участия в зависимых предприятиях	27,324	–	191
Процентный доход	30,202	197	–
Процентный расход	(134,816)	(6,876)	–
Чистый процентный доход (б)	–	–	–
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(783,668)	(3,484)	(3,378)
Прибыль/(убыток) от основной деятельности	1,630,305	45,918	30,168
Налог на прибыль	(405,772)	(10,594)	(8,646)
Прибыль до вычета долей миноритарных акционеров в прибылях и убытках дочерних предприятий, чрезвычайного дохода и кумулятивного эффекта изменения метода учета	1,133,354	27,199	21,074
Инвестиции в зависимые предприятия	165,724	–	–
Активы сегментов	7,186,266	306,186	452,761
Денежные средства и их эквиваленты	370,938	39,685	127,610
Задолженность (в)	(2,143,237)	(84,673)	(522)
Капитальные затраты	1,538,321	11,882	14,079

(а) — Процентные доходы и расходы по сегментам «Страхование» и «Банковская деятельность» отражены в консолидированной финансовой отчетности Группы как выручка от финансовой и страховой деятельности.

(б) — Большая часть выручки сегмента «Банковская деятельность» представлена процентным доходом. Кроме того, при управлении этим сегментом руководство в первую очередь полагается на информацию о чистом процентном доходе, а не о валовых доходах и расходах. По этой причине раскрывается только нетто-величина процентного дохода.

(в) — Представляет сумму краткосрочной и долгосрочной задолженности и обязательств по финансовой аренде.

<i>Банковская деятельность</i>	<i>Масс-Медиа</i>	<i>Недвижимость</i>	<i>Торговля</i>	<i>Прочие</i>	<i>Итого</i>
78,228	26,137	73,552	207,972	277,812	7,593,549
28,557	26,291	4,896	36	5,782	398,590
1,231	–	–	–	10,165	78,033
–	260	660	148	43,874	78,043
–	(1,393)	(5,702)	(2,266)	(81,126)	(249,323)
13,046	–	–	–	–	13,046
(1,555)	(4,540)	(2,104)	(1,618)	(9,148)	(1,024,592)
12,722	7,070	10,399	10,445	(39,425)	2,106,414
(3,967)	(1,174)	(4,248)	(2,712)	(13,037)	(512,993)
8,755	3,814	2,315	5,649	(111,582)	1,383,414
17,749	469	2,397	–	679,329	914,203
1,114,875	81,905	331,793	146,284	2,009,138	14,523,641
95,260	4,899	10,010	6,846	216,961	684,357
(150,000)	(49,881)	(211,152)	(70,346)	(1,315,680)	(5,002,633)
5,170	28,423	18,571	8,971	44,882	2,484,317
42,950	33,282	113,086	79,344	177,020	5,733,950
22,788	2,935	2,256	–	–	155,034
1,097	–	–	156	(1,647)	27,121
–	6	127	23	4,821	35,376
–	(330)	(3,574)	(1,478)	(86,085)	(233,159)
11,713	–	–	–	–	11,713
(1,119)	(680)	(1,049)	(1,336)	(2,560)	(797,274)
11,691	(938)	23,463	9,039	(64,224)	1,685,482
(1,338)	(187)	(2,646)	(1,845)	(14,703)	(445,731)
12,693	163	16,161	6,499	(172,269)	1,044,874
16,519	–	102	504	23,671	206,520
757,902	37,064	222,918	52,687	664,646	9,680,430
84,404	3,257	4,090	1,190	73,785	704,959
(11,547)	(41,202)	(163,089)	(12,226)	(1,008,343)	(3,464,839)
3,032	2,472	27,191	4,083	25,926	1,626,986

Сверка информации о прибыли от основной деятельности по сегментам с прибылью до вычета налога на прибыль, вычета долей миноритарных акционеров в прибылях и убытках дочерних предприятий, чрезвычайной прибыли и кумулятивного эффекта изменения метода учета, включенной в консолидированную финансовую отчетность, а также об активах по сегментам представлена следующим образом:

	2005	(тыс.) 2004
Итого прибыль от основной деятельности по сегментам	\$ 2,106,414	\$ 1,685,482
За вычетом эффекта операций между сегментами	(148,990)	(20,776)
Процентный доход	66,132	18,061
Процентный расход	(225,684)	(213,943)
Курсовые разницы и эффект пересчета валют	(13,913)	12,620
Консолидированная прибыль до вычета налога на прибыль, доли миноритарных акционеров в прибылях и убытках дочерних предприятий, чрезвычайного дохода и кумулятивного эффекта изменения метода учета	\$ 1,783,959	\$ 1,481,444
Всего активы по сегментам	\$ 14,523,641	\$ 9,680,430
За вычетом эффекта операций между сегментами	(1,432,791)	(857,102)
Консолидированные активы	\$ 13,090,850	\$ 8,823,328
Всего задолженность по сегментам	\$ 5,002,633	\$ 3,464,839
За вычетом эффекта операций между сегментами	(632,023)	(399,938)
Консолидированная задолженность	\$ 4,370,610	\$ 3,064,901

За 2005 и 2004 годы выручка Группы, полученная от деятельности в Украине, составила 1,673.8 млн. долл. США и 1,115.3 млн. долл. США соответственно. Стоимость долгосрочных активов предприятий Группы, зарегистрированных в Украине, составила 1,398.4 млн. долл. США и 849.4 млн. долл. США по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов соответственно.

Выручка, полученная от деятельности Группы в Чешской Республике, Узбекистане, Туркменистане и других странах, была незначительна по отношению к размеру консолидированной выручки за годы, закончившиеся 31 декабря 2005 и 2004 годов соответственно.

За 2005 и 2004 годы Группа не получала выручки от операций с одним внешним покупателем, сумма которой превышала бы 10% от размера консолидированной выручки Группы.

30. ОПЕРАЦИИ СО СВЯЗАННЫМИ СТОРОНАМИ

Группа предоставляет и приобретает услуги у зависимых предприятий и предприятий, связанных с ней посредством совместного контроля. Операции Группы со связанными сторонами в течение 2005 и 2004 годов представлены следующим образом:

	2005	(тыс.) 2004
Продажа товаров и услуг	(24,114)	(131,820)
Оказание телекоммуникационных услуг	(4,487)	(10,497)
Доходы от финансовой и страховой деятельности	(4,506)	(2,052)
Оказание консультационных услуг	–	(1,799)
Приобретение телекоммуникационных услуг	41,181	15,751
Процентные расходы	–	4,998
Расходы по финансовой деятельности	–	1,510
Покупка товаров для перепродажи	9,807	2,612
Прочее	2,105	2,238

Балансовые остатки по операциям со связанными сторонами по состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов раскрываются в соответствующих примечаниях к финансовой отчетности.

31. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА БУДУЩИХ ПЕРИОДОВ И УСЛОВНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Текущая аренда — Группа арендует земельные участки, здания и офисные помещения, в основном у муниципальных учреждений, по договорам текущей аренды, срок действия которых истекает в различные периоды, но не позднее 2049 года.

Минимальные арендные платежи, причитающиеся по договорам финансовой и текущей аренды по состоянию на 31 декабря 2005 года, представлены ниже:

	(тыс.)	
	Финансовая аренда	Текущая аренда
Год, закончившийся 31 декабря		
2006	\$ 3,220	\$ 85,851
2007	4,101	40,237
2008	2,946	30,031
2009	44	24,726
2010	41	17,677
Последующие периоды	2	64,446
За вычетом: начисленных процентов	(452)	–
Итого	\$ 9,902	\$ 262,968

Обязательства по капитальным затратам — По состоянию на 31 декабря 2005 года МТС заключила договоры на закупку основных средств на сумму около 388.2 млн. долл. США.

В декабре 2003 года МГТС объявила о принятии долгосрочной инвестиционной программы на 2004–2012 годы, предусматривающей масштабные капиталовложения с целью расширения и полной цифровизации московской телефонной сети. Данная программа была одобрена решением Правительства Москвы в декабре 2003 года. На момент принятия капиталовложения, предусмотренные программой на 2004–2012 годы, оценивались приблизительно в 1.6 млрд. долл. США и включали реконструкцию 350 АТС и создание 4.3 млн. новых телефонных номеров.

В декабре 2005 года МГТС подписала договор по приобретению телекоммуникационного оборудования и сопутствующих услуг у компании ECI Telecom. Коммерческий кредит на сумму 2.3 млн. долл. США будет предоставлен по ставке в размере LIBOR+4% и будет подлежать погашению семью равными ежеквартальными платежами начиная с октября 2006 года.

В июле 2003 года Система-Галс заключила договор с компанией Siemens Real Estate, предусматривающий строительство офисного здания в Москве, которое будет являться штаб-квартирой Siemens в России. В соответствии с данным соглашением Система-Галс отвечает за получение всех необходимых разрешений, планирование и общий контроль за строительством объекта. Предположительные сроки завершения работ — не позднее конца 2007 года. Стоимость строительства оценивается примерно в 116.5 млн. евро (около 138.4 млн. долл. США по состоянию на 31 декабря 2005 года). Siemens заплатит Системе-Галс 126.7 млн. евро (около 150.5 млн. долл. США по состоянию на 31 декабря 2005 года).

Помимо этого Система-Галс заключила договоры на строительство с различными третьими сторонами-субподрядчиками на общую сумму около 62.3 млн. долл. США.

Организатор, дочернее предприятие Системы-Галс, имеет обязательства по управлению рядом строительных проектов, которые будут завершены после отчетной даты. Ожидаемая стоимость завершения данных проектов на 31 декабря 2005 года представлена следующим образом (включая вознаграждение, рассчитанное как процент от стоимости проекта):

	<i>(тыс.) Ожидаемые затраты до завершения проекта</i>
Строительство Краснопресненского проспекта от МКАД до проспекта маршала Жукова (включает строительство тоннеля, моста, дорог)	\$ 1,253,024
Строительство съездов и развязок на МКАД и Третьем транспортном кольце	60,339
Строительство дороги от Третьего транспортного кольца до строительной площадки «Москва-Сити»	41,353
Тоннель «Лефортово»	46,833
Отселение жителей жилых домов на 3-й Магистральной улице	56,051

Прочие обязательства — В августе 2005 года Группа заключила соглашение со вторым акционером компании Скай Линк, зависимого предприятия Группы, целью которого является защита второго акционера от убытков в случае, если Скай Линк не достигнет установленных для него показателей операционной деятельности, таких, как размер клиентской базы, денежных потоков и доходов. Если до 2007 года Скай Линк не достигнет оговоренного сторонами уровня указанных показателей, Группа по усмотрению второй стороны будет обязана выкупить 50% акций Скай Линка у второго акционера за общее вознаграждение в размере 200.0 млн. долл. США или выплатить второму акционеру денежную компенсацию, сумма которой рассчитывается как произведение 200.0 млн. долл. США на коэффициент, зависящий от степени отклонения фактически достигнутых Скай Линком показателей от значений, установленных соглашением.

Лицензии на осуществление деятельности — С момента начала деятельности МТС в 1994 году компании МТС и ее дочерним предприятиям был выдан ряд лицензий на осуществление деятельности на территории Российской Федерации. Данные лицензионные соглашения предусматривают выплату определенных взносов в фонд развития инфраструктуры сетей связи общего пользования. Согласно условиям лицензий такие взносы должны выплачиваться в течение срока действия лицензии по решению и в соответствии с процедурой, определенной Советом директоров Ассоциации операторов GSM-900 (далее — «Ассоциация»). Ассоциация является неправительственной, некоммерческой организацией, в Совет директоров которой входят представи-

тели основных компаний сотовой связи, включая МТС. С 1 января 2004 года в Российской Федерации вступил в силу новый Федеральный закон «О связи». В соответствии с требованиями законодательства Группа обязана внести изменения в лицензии на осуществление деятельности, поскольку вышеуказанные требования о фиксированных взносах были отменены с принятием нового Закона «О связи». По состоянию на 31 декабря 2005 года потенциальные обязательства МТС в рамках лицензионных соглашений, предусматривающих уплату таких взносов, могли составить приблизительно 18.1 млн. долл. США.

Ассоциация не принимала каких-либо процедур, предусматривающих обязательность таких платежей; законодательство Российской Федерации также не устанавливает никаких подобных процедур. На сегодняшний день МТС не производила подобных платежей в соответствии с лицензиями на осуществление деятельности, выданными МТС и ее дочерним предприятиям. Более того, руководство считает, что от МТС не потребуется производить данные платежи и в будущем. Учитывая неопределенность данного вопроса, в прилагаемой консолидированной финансовой отчетности не были отражены соответствующие условные обязательства.

Каждая из телекоммуникационных лицензий Группы, за исключением лицензий, покрывающих лицензионную территорию г. Москвы, содержит требования начала предоставления услуг, достижения числа абонентов и покрытия территории к определенной дате. Группа выполнила такие условия или получила отсрочку этих сроков в тех лицензионных регионах, в которых Группа еще не начала предоставлять услуги. Руководство Группы полагает, что Группа выполняет все существенные условия лицензий.

Телекоммуникационные лицензии Группы не содержат условия автоматического продления. Группа имеет ограниченный опыт продления существующих лицензий. Однако руководство Группы полагает, что лицензии, необходимые для деятельности Группы, будут продлены после окончания их срока действия.

Гарантии — По состоянию на 31 декабря 2005 года МТС гарантирует займы, полученные МТС Беларусь, зависимым предприятием Группы, на сумму 9.0 млн. долл. США. Срок гарантии истекает в апреле 2007 года.

По состоянию на 31 декабря 2005 года МБРР гарантировал кредиты, выданные нескольким компаниям, в том числе зависимым предприятиям Группы, на общую сумму 30.5 млн. долл. США.

Выданные гарантии отражаются по справедливой стоимости в прилагаемом консолидированном балансе Группы.

Группа должна будет произвести платежи по данным гарантиям только в случае невыполнения соответствующими должниками своих платежных обязательств. Максимальный размер обязательств, которые могут возникнуть у Группы по данным гарантиям в случае неспособности заемщиков исполнить свои обязательства, составляет 39.5 млн. долл. США. По состоянию на 31 декабря 2005 года случаев неисполнения должниками своих платежных обязательств не было.

Минимальные требования к капиталу — Законодательство, регулирующее страховую деятельность в РФ, устанавливает минимальные требования к размеру уставного капитала страховых организаций в зависимости от размера привлекаемых ими страховых премий. Минимальный размер уставного капитала страховых организаций, занимающихся также операциями перестрахования, составляет 120.0 млн. руб. (эквивалент 4.2 млн. долл. США на 31 декабря 2005 года). По состоянию на 31 декабря 2005 года уставный капитал РОСНО составлял 1,069.0 млн. руб. (эквивалент 37.2 млн. долл. США на 31 декабря 2005 года).

Центральный банк Российской Федерации устанавливает минимальные требования к размеру уставного капитала банков. Минимальный размер уставного капитала составляет 5.0 млн. евро для каждого вновь созданного банка. По состоянию на 31 декабря 2005 года уставный капитал МБРР составил 998.0 млн. руб. (эквивалент 34.8 млн. долл. США на 31 декабря 2005 года).

Условные факты хозяйственной деятельности — Хотя российская экономика с начала 2002 года в основном является рыночной, ей все еще присущи отдельные черты, характерные для развивающихся рынков. В прошедшие годы такими чертами являлись высокая инфляция, недостаточная ликвидность фондового рынка и существование валютного контроля, приводящего к неконвертируемости национальной валюты за пределами России. Продолжительный рост и стабильность российской экономики зависит от действий Правительства РФ в области экономических и юридических реформ.

Новый Федеральный Закон «О связи» устанавливает юридические основы деятельности телекоммуникационной отрасли в России и определяет полномочия органов государственной власти в области связи. Кроме того, закон предусматривает обязательные отчисления в резерв универсальной услуги начиная с 3 мая 2005 года. Размер отчислений составляет 1.2% от выручки, полученной за счет предоставления услуг клиентам, исключая доходы от межсетевых подключений и маршрутизации трафика других операторов. Резервные отчисления Группы за период с мая по декабрь 2005 года составили приблизительно 35.6 млн. долл. США и были отражены в составе операционных расходов. Помимо этого недавние поправки к Федеральному Закону «О связи», вступающие в силу 1 июля 2006 года, вводят принцип «платит звонящий», который запрещает операторам мобильной связи брать с абонентов плату за входящие звонки. В настоящее время в большинстве случаев входящие звонки являются платными для абонентов. По новой системе операторы фиксированной связи будут взимать со своих абонентов плату за звонки на мобильные телефоны. Часть этих средств будет перечисляться операторам мобильной связи, которые не будут брать со своих абонентов плату за входящие звонки. Внедрение принципа «платит звонящий», возможно, окажет негативное влияние на доходы Группы от реализации услуг, которое будет зависеть от устанавливаемой государством ставки взаиморасчетов между операторами фиксированной и мобильной связи. На сегодняшний день невозможно точно оценить эффект от этих нормативных изменений ввиду отсутствия достаточной информации, опубликованной регулирующими органами. Тем не менее руководство считает, что данные изменения не приведут к серьезным негативным последствиям для Группы.

Правительство РФ также приняло несколько постановлений, регулирующих применение Закона «О связи», в частности Решение № 87 от 18 февраля 2005 года, утвердившее перечень видов услуг связи, подлежащих лицензированию, и Решение № 68 от 11 февраля 2005 года, касающееся правил, применимых к государственной регистрации объектов телекоммуникационной инфраструктуры, в частности сооружений связи. Тем не менее Группа не может с уверенностью предсказать, как будет происходить внедрение указанных положений. Таким образом, ситуация неопределенности, связанная с Законом «О связи», не устранена.

В настоящее время в России существует ряд законов, устанавливающих налоги, уплачиваемые в федеральный бюджет и бюджеты субъектов Российской Федерации. К таким налогам относятся налог на добавленную стоимость, налог на прибыль, налоги на фонд заработной платы, а также прочие налоги. Во многих случаях практика применения данных законов органами исполнительной власти либо отсутствует, либо непоследовательна. Соответственно существует малое количество прецедентов, касающихся вынесения решений по налоговым спорам. Правильность начисления и уплаты налогов, а также другие вопросы соблюдения нормативных требований (например, таможенного законодательства и правил валютного контроля) могут проверяться рядом органов, которые имеют законное право налагать значительные штрафы, начислять и взимать пени и проценты. Вышеизложенные факторы могут привести к более значительным налоговым рискам, чем обычно существуют в странах с более развитыми налоговыми системами.

В марте 2005 года российские налоговые органы провели проверку МТС на предмет соблюдения налогового законодательства за 2002 год. По результатам проверки российские налоговые органы доначислили 372,152 тыс. руб. (около 13.4 млн. долл. США на 31 декабря 2005 года) налогов, пеней и штрафов, подлежащих выплате Группой. Группа подготовила и подала в Московский арбитражный суд заявление о признании решения налоговых органов частично недействительным. Сумма оспариваемых налогов и штрафов равняется 281,504 тыс. руб. (около 10.1 млн. долл. США). По результатам трех слушаний по данному делу суд вынес решения в пользу Группы. Группа ожидает последнего судебного заседания.

В ходе проведения налоговой проверки УМС за период с октября 2002 года по июнь 2004 года налоговые органы указали на то, что, по их мнению, отчисления в Пенсионный фонд, связанные с приобретением телекоммуникационных услуг клиентами УМС (6% от стоимости услуг), следует включать в налогооблагаемую базу для целей НДС, что приведет к увеличению обязательств УМС по НДС к оплате за соответствующие отчетные налоговые периоды. Сумма доначисленного налога в таком случае составит 9.0 млн. долл. США, плюс начисленные по результатам проверки налоговыми органами пени в размере 4.5 млн. долл. США.

Отчисления в Пенсионный фонд были введены в июле 1999 года. Руководство УМС считает, что на них начислять НДС не нужно и это требование не было выдвинуто налоговыми органами в рамках проверок за периоды с июля 1999 года по июль 2002 года. Также руководство считает, что УМС действовала в соответствии с общепринятой отраслевой практикой. В 2005 году УМС начала судебное разбирательство по этому вопросу против налоговых органов и выиграла слушания в двух инстанциях, которые, как ожидается, будут оспариваться налоговыми органами. По состоянию на 31 декабря 2005 года сумма доначисленного НДС со сборов в Пенсионный фонд может достигнуть 38.1 млн. долл. США, включая сумму требований налоговых органов, описанную выше, и доначисленные НДС и соответствующие пени за период с последнего проверенного налоговыми органами периода.

Деятельность Группы в Туркменистане характеризуется рядом ограничений, связанных с особенностями местного законодательства, включая, среди прочих, ограничения на продажу иностранной валюты на местном рынке и репатриацию валютной выручки. Влияние этих ограничений на финансовую отчетность Группы незначительно.

Как правило, налоговые органы имеют право проводить проверку правильности исчисления и уплаты налогов в течение трех лет, следующих за отчетным годом. По состоянию на 31 декабря 2005 года правильность декларирования и уплаты налогов предприятиями Группы за три предшествующих года могут быть проверены налоговыми органами.

Время от времени в ходе обычной деятельности Группы в судебные органы поступают иски и претензии в отношении Группы. Некоторые из них характерны для стран с развивающейся экономикой, меняющейся финансово-бюджетной политикой и условиями регулирования, в которых осуществляет свою деятельность Группа. По мнению руководства Группы, обязательства Группы (если таковые возникнут) по всем судебным и иным разбирательствам, а также другим претензиям не окажут существенного влияния на финансовое состояние, результаты деятельности и ликвидность Группы.

Руководство Группы считает, что консолидированная финансовая отчетность достоверно отражает ее налоговые обязательства, однако существует риск того, что толкование законодательства регулирующими органами может отличаться от позиции Группы.

В первой половине 2005 года МГТС обратилась в Арбитражный суд г. Москвы с исками к Министерству труда и социального развития РФ о возмещении убытков, понесенных в связи с предоставлением скидок на услуги, оказанные в 2003 и 2004 годах. В соответствии с Федеральным Законом «О ветеранах» МГТС требует возмещения убытков на общую сумму 15.8 млн. долл. США. Во второй половине 2005 года Арбитражный суд присудил МГТС возмещение убытков в полном объеме по всем искам. На дату подготовки данной отчетности платежи по возмещению убытков получены не были и соответствующие доходы не начислялись.

32. СОБЫТИЯ ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ

Приобретения компаний

В январе 2006 года Система Масс-Медиа приобрела группу компаний Сенди, предоставляющую интернет-услуги в Нижнем Новгороде, и компанию Информсервис, оператора кабельного телевидения в том же регионе, за общее вознаграждение в размере 6.3 млн. долл. США. Группа планирует использовать активы приобретенных компаний для дальнейшего развития сети кабельного телевидения.

обыкновенных акций МГТС. Стоимость покупки одной обыкновенной именной акции МГТС по оферте была установлена в размере 490 рублей (примерный эквивалент 17.1 долл. США по состоянию на 31 декабря 2005 года). Акционеры МГТС могли воспользоваться предложением в срок не более 30 дней с момента официального объявления оферты. В феврале 2006 года Комстар-ОТС объявил результаты оферты. За первые два месяца 2006 года Комстар-ОТС приобрел 3,363,332 обыкновенные акции МГТС, что составляет 4.2% от общего количества акций МГТС, находящихся в обращении, за общее вознаграждение в размере 1.6 млрд. руб. (примерный эквивалент 58.4 млн. долл. США по состоянию на 31 декабря 2005 года). В марте 2006 года Комстар-ОТС дополнительно приобрел 3.8% обыкновенных акций МГТС у миноритарных акционеров за общее вознаграждение в размере 71.5 млн. долл. США. В результате данных приобретений процент голосующих акций МГТС в собственности Комстара-ОТС и процент владения МГТС увеличились до 63.7% и 53.0% соответственно.

В марте 2006 года Комстар-ОТС объявил условия второй публичной безотзывной оферты для всех владельцев обыкновенных акций МГТС. Стоимость покупки одной обыкновенной именной акции МГТС по оферте установлена в размере 490 рублей (примерный эквивалент 17.1 долл. США по состоянию на 31 декабря 2005 года). Акционеры МГТС могли воспользоваться предложением в срок не более 30 дней с момента официального получения оферты.

В феврале 2006 года РОСНО приобрела 51% акций компании Медэкспресс, занимающейся предоставлением услуг добровольного медицинского страхования в Северо-Западном регионе РФ, за общее денежное вознаграждение в размере 6.6 млн. долл. США. Группа планирует развить деятельность компании Медэкспресс и использовать ее для продажи страховых продуктов РОСНО.

В феврале 2006 года Система Масс-Медиа и ЭКЮ Джест приобрели 90% и 10% соответственно акций компаний JIR Broadcast и JIR Inc., являющихся владельцами 100% акций компании Объединенные Кабельные Сети («ОКС»), за общее вознаграждение в размере 145.9 млн. долл. США, включая рефинансирование ранее полученных займов JIR Broadcast и JIR Inc. ОКС предоставляет услуги платного телевидения и широкополосного доступа в Интернет. Компания работает в 17 крупных городах РФ. Клиентская база компании насчитывает 724,000 абонентов (неаудировано).

В марте 2006 года Детский Мир завершил приобретение 99% акций компании Тирекс Девелопмент, владеющей 30-процентным миноритарным пакетом акций компании Дом Игрушки, дочернего предприятия Группы, за общее вознаграждение в размере 2.4 млн. долл. США. В результате данного приобретения Детский Мир увеличил свою долю собственности в компании Дом Игрушки до 100%.

В марте 2006 года Интурист приобрел 20% акций гостиничного комплекса «Космос» за общее вознаграждение в размере 20 млн. долл. США. В результате данного приобретения Интурист приобрел контроль над деятельностью гостиницы «Космос», увеличив свою долю владения до 61.8% ее уставного капитала.

В марте 2006 года Концерн РТИ приобрел 50% плюс 1 акцию компании УралЭлектро и 100% акций УралЭлектро-К за общее денежное вознаграждение в размере 5.4 млн. долл. США. Обе приобретенные компании являются производителями электронного оборудования.

Выпуск облигаций

В феврале 2006 года Sitronics Finance S.A. выпустил трехлетние облигации на сумму 200.0 млн. долл. США под 7.9% годовых по цене 99.7% от номинала. Гарантом по данным облигациям выступает Концерн Ситроникс.

В январе 2006 года МТС заключила соглашение с HSBC Bank plc о предоставлении кредита на сумму 100.0 млн. долл. США. Данные средства будут использованы на общекорпоративные цели. Кредит предоставлен по ставке ЛИБОР+0.8% годовых. Условиями кредитного соглашения предусмотрена комиссия за выдачу кредита в размере 0.6 млн. долл. США. Срок погашения кредита наступает в июле 2006 года.

В марте 2006 года МБРР выпустил обеспеченные кредитом облигации на сумму 60.0 млн. долл. США под 8.9% годовых для финансирования субординированной задолженности. Облигации подлежат погашению в марте 2016 года. Начисленные проценты подлежат уплате раз в полгода, начиная с сентября 2006 года. Облигации котируются на Люксембургской фондовой бирже.

В апреле 2006 года МТС заключила соглашение о предоставлении синдицированного кредита с международными кредитными учреждениями: Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Ltd., Bayerische Landesbank, HSBC Bank plc, ING Bank N.V., Raiffeisen Zentralbank Oesterreich AG и Sumitomo Mitsui Banking Corporation Europe Limited. Максимальная сумма кредита составляет 1,330.0 млн. долл. США. Кредит предоставляется двумя траншами в размере 630.0 млн. долл. США и 700.0 млн. долл. США. Средства будут направлены на общекорпоративные цели, включая приобретения и рефинансирование существующей задолженности. Процентная ставка по первому траншу составляет ЛИБОР+0.8% годовых. Первый транш подлежит погашению в апреле 2009 года. Срок погашения второго транша наступает в апреле 2011 года, соответствующая процентная ставка — ЛИБОР+1.0% годовых в течение первых трех лет и ЛИБОР+1.2% годовых в последующие периоды. Задолженность подлежит погашению тринадцатью равными ежеквартальными платежами. На кредит распространяются определенные ограничительные условия, включая, среди прочих, ограничения относительно уровня отдельных финансовых показателей, а также ограничения на распоряжение активами и проведение операций с зависимыми предприятиями.

Прочее

В январе 2006 года Группа увеличила уставный капитал Концерна Ситроникс посредством выкупа дополнительного выпуска акций Концерна за 200.0 млн. долл. США. Это приобретение увеличило долю владения Группы в Концерне Ситроникс с 78.0% до 94.5%.

В феврале 2006 года Комстар-ОТС завершил первичное размещение 139,000,000 акций на открытом рынке в форме глобальных депозитарных расписок (каждая ГДР равна 1 обыкновенной акции). Одновременно с этим Группа продала 7,500,000 обыкновенных акций Комстара-ОТС на открытом рынке. Поступления от первичного размещения акций Комстара-ОТС до вычета расходов составили 1,060 млн. долл. США. После завершения первичного размещения акций Группа выкупила обратно акции Комстара-ОТС, проданные ранее Deutsche Bank по сделке РЕПО (Примечание 21).

В марте 2006 года Группа объявила о начале реализации двух программ поощрения сотрудников Группы. В рамках первой программы АФК «Система» передала 14.7% акций Концерна Ситроникс его дочернему предприятию для организации опционной программы для руководителей Концерна. В рамках второй программы Система Финанс, дочернее предприятие Группы, приобрела на открытом рынке 44,564 акций АФК «Система» за 50.9 млн. долл. США. Данные акции предназначаются для организации опционной программы для руководства Системы.

31 марта 2006 года российские регистрирующие органы утвердили присоединение к МТС ее девяти стопроцентных дочерних предприятий в РФ, включая Горизонт-РТ, ТАИФ-Телком, МТС-РТК, Сибчелендж, Томскую сотовую связь, БМ-Телеком, Дальневосточные сотовые системы-900, Сибирские сотовые системы-900 и Уралтел. Присоединение было проведено в соответствии со стратегией Группы, направленной на консолидацию системы управления дочерними предприятиями, полностью принадлежащими Группе, а также повышение эффективности руководства.

В марте 2006 года Совет директоров Группы одобрил приобретение 66% акций компании WaveCrest Group Enterprises Ltd. за общее вознаграждение в размере 34.5 млн. долл. США. WaveCrest Group предоставляет услуги голосовой связи как для физических, так и для юридических лиц и зарегистрирована в Великобритании.

ОТЧЕТ РУКОВОДСТВА О ФИНАНСОВОМ СОСТОЯНИИ И РЕЗУЛЬТАТАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В настоящем отчете представлен анализ консолидированного финансового положения и результатов деятельности АФК «Система» (далее также — «мы» или «Группа») по состоянию на 31 декабря 2004 и 2005 годов и за годы, закончившиеся на эту дату, а также существенных факторов, которые, по нашему мнению, могут оказать влияние на наше финансовое положение. Настоящий документ должен рассматриваться вместе с нашей аудированной консолидированной финансовой отчетностью за годы, закончившиеся 31 декабря 2004 и 2005 годов, включая примечания к данной финансовой отчетности. Кроме того, данный обзор содержит прогнозы, включающие элемент риска и неопределенности. Действительные результаты нашей деятельности могут значительно отличаться от результатов, представленных в прогнозах, вследствие действия различных факторов. Валютой отчетности является доллар США, наша консолидированная отчетность была подготовлена в соответствии с Общепринятыми стандартами бухгалтерского учета США (далее — «ГААП США»).

ОБЗОР

Мы являемся крупнейшей в России и странах СНГ частной группой компаний, занимающейся предоставлением потребительских услуг, наша общая клиентская база превышает 60 миллионов потребителей в России и странах СНГ. Наша деятельность заключается в развитии ведущих компаний в быстрорастущих отраслях сферы услуг и управлении ими, направленном на повышение их стоимости. Мы осуществляем деятельность в ряде отраслей сферы услуг, создающих потенциал для быстрого роста нашего бизнеса. В своей консолидированной финансовой отчетности мы отражаем результаты деятельности по восьми сегментам: «Телекоммуникации», «Технологии», «Страхование», «Банковская деятельность», «Торговля», «Недвижимость», «Массмедиа» и «Прочие» (включая прочие направления деятельности, а также деятельность материнской компании). Учитывая масштабы нашей деятельности и положение, занимаемое нашими компаниями на рынке, мы располагаем уникальными возможностями с выгодой использовать рост покупательной способности индивидуальных и корпоративных потребителей в странах, в которых мы ведем свою деятельность. Наша консолидированная выручка составила 7,593.5 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, и 5,734.0 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2004 года. Стоимость наших активов выросла с 8,823.3 млн. долл. США по состоянию на 31 декабря 2004 года до 13,090.9 млн. долл. США по состоянию на 31 декабря 2005 года. Прибыль до чрезвычайного дохода и кумулятивного эффекта изменения метода учета составила 530.5 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, и 446.7 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2004 года. Чистая прибыль за годы, закончившиеся 31 декабря 2005 и 2004 годов, составила 534.4 млн. долл. США и 411.2 млн. долл. США соответственно.

Наша выручка и стоимость активов увеличивались за счет роста выручки и активов существующих компаний Группы, а также за счет приобретения новых компаний. Крупнейшие приобретения за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, включали: Varash Communication Technologies Inc. («ВСТ»), ведущего поставщика услуг сотовой связи в Республике Туркменистан; контрольные пакеты в МТС Коми и МТС-Тверь; Тюменьнефтегазсвязь, оператора альтернативной фиксированной связи в Тюменской области; Квант, производителя персональных компьютеров и компьютерных компонентов; Ярославский радиозавод и МТУ Сатурн, производителей радио- и спутникового оборудования; ЭСТА, оператора кабельного телевидения в Твери и Калуге; Управление и Лизинг, поставщика услуг кабельного телевидения в Екатеринбурге; Цифровое Телевидение, обладателя лицензии на предоставление услуг эфирного, цифрового, многопрограммного телевидения; компанию по оптовой торговле детскими игрушками С-тойз; сети магазинов розничной торговли детскими товарами Вырастай-ка и Чудо-Остров Нева, и другие. В 2005 году мы также увеличили наши доли участия в МТС, МТТ, МБРР, Телмосе, СТРОМ Телекоме, РеКоме, Телесот Алании, Сибинтертелекоме и Горизонте-РТ за счет приобретения долей миноритарных акционеров и покупки дополнительно выпущенных акций. Рост выручки от существующих компаний за 2005 год составил 1,580.1 млн. долл. США, или 85.0% от общего роста выручки по сравнению с 2004 годом. За счет консолидации компаний ВСТ, МТС Коми, МТС-Тверь, Тюменьнефтегазсвязь, С-тойз, Ярославский радиозавод, МТУ Сатурн, Квант и других в 2005 году выручка увеличилась

на 279.4 млн. долл. США. Доля сегмента «Телекоммуникации» в выручке Группы продолжала снижаться, сократившись с 80.5% за год, закончившийся 31 декабря 2004 года, до 77.6% за год, закончившийся 31 декабря 2005 года.

В августе и октябре 2005 года мы приобрели доли в шести нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих компаниях в Республике Башкортостан за 613.3 млн. долл. США. Приобретения включали 25.0% в АНК Башнефть, 28.2% в Новойле, 25.5% в Уфимском НПЗ, 22.4% в Уфанефтехиме, 24.9% в Уфаоргсинтезе и 18.6% в Башнефтепродукте.

Нам требуются значительные средства, главным образом для увеличения мощности сетей и развития в сегменте «Телекоммуникации». Наши капитальные расходы в 2005 и 2004 годах составили 3,012.7 млн. долл. США (включая 540.4 млн. долл. США на приобретение новых предприятий) и 2,009.5 млн. долл. США (включая 338.9 млн. долл. США на приобретение новых предприятий) соответственно. Наша потребность в финансовых ресурсах удовлетворялась за счет операционных денежных потоков, заемных средств и первичного размещения обыкновенных акций Группы на открытом рынке. Чистый приток денежных средств от операционной деятельности в 2005 и 2004 годах составил соответственно 1,771.2 млн. долл. США и 1,904.1 млн. долл. США. Поступления от долгосрочных займов за годы, закончившиеся 31 декабря 2005 и 2004 годов, составили 1,357.1 млн. долл. США и 1,458.1 млн. долл. США соответственно. По состоянию на 31 декабря 2005 года размер нашей задолженности составлял 4,370.6 млн. долл. США, включая обязательства по финансовой аренде, а процентные расходы за 2005 год составили 225.7 млн. долл. США, за вычетом суммы капитализированных процентов. В феврале 2005 года мы привлекли 1,284.6 млн. долл. США за счет первичного размещения 1,550,000 обыкновенных акций, что эквивалентно 77,500,000 глобальных депозитарных расписок («ГДР»). ГДР на наши обыкновенные акции были допущены к торгам на Лондонской фондовой бирже 14 февраля 2005 года.

Мы стремимся использовать свои конкурентные преимущества для создания ведущих предприятий в намеченных нами секторах экономики с быстрорастущим уровнем покупательной способности компаний и населения на рынках России и стран СНГ. Мы используем взвешенный подход при принятии инвестиционных решений, целью которого является максимальное увеличение доходов для наших акционеров. Наши внутренние задачи требуют достижения нашими компаниями определенных операционных результатов, уровней выручки и прибыли, отражающих специфику их вида деятельности. Достижение данных результатов отслеживается и учитывается в процессе разработки годовых бюджетов, долгосрочных бизнес-планов и стратегий распределения капитальных ресурсов. В течение года, закончившегося 31 декабря 2005 года, структура нашего инвестиционного портфеля была оптимизирована по двум направлениям: концентрация усилий по развитию основных направлений бизнеса и реструктуризация существующих компаний — для того, чтобы сделать их деятельность более упорядоченной и использовать преимущества синергии. В качестве примеров такой оптимизации можно назвать продажу Камов-Холдинга, занимавшегося реализацией вертолетов; продажу части традиционных активов в средствах массовой информации, которые больше не являются основным стратегическим направлением нашего бизнеса в сфере средств массовой информации, а также недавнюю сделку по продаже страховой компании Лидер.

В некоторых сегментах нашего бизнеса, таких как «Телекоммуникации» и «Технологии», мы расширили наше международное присутствие. Хотя мы продолжаем считать, что наши основные рынки находятся в России и странах СНГ, в целях сохранения наших позиций на рынках с высоким уровнем конкуренции мы стремимся выйти на мировой уровень, что само по себе предусматривает расширение международного присутствия для увеличения масштабов деятельности и получения доступа к новым клиентам и технологиям. Кроме того, в соответствии с нашей стратегией развития высокотехнологичного бизнеса мы увеличили наши усилия по развитию направлений, основанных на широком использовании высоких технологий. Мы заключили ряд стратегических альянсов, с помощью которых мы получим доступ к новейшим зарубежным технологиям. В 2005 году мы продолжали позиционировать себя как диверсифицированный бизнес, ориентированный на

рынок потребительских услуг. В условиях продолжающегося роста нашего бизнес-портфеля мы продолжаем инвестировать в ведущие компании на рынке услуг, рост которого обусловлен улучшением макроэкономической ситуации и, как следствие, повышением покупательной способности наших клиентов. Мы считаем, что географическая и операционная диверсификация нашего бизнеса является нашим уникальным преимуществом, позволяющим нам наиболее эффективно использовать этот рост. Основополагающая цель нашей деятельности осталась неизменной: мы по-прежнему планируем осуществлять инвестиции в быстрорастущие прибыльные компании в тех секторах экономики, в которых мы специализируемся, продолжать рост за счет внутренних возможностей корпорации и слияний и приобретений с другими компаниями, а также использовать имеющиеся у нас ресурсы с максимальной эффективностью.

Доля нашего участия в основных дочерних и зависимых предприятиях по состоянию на 31 декабря 2005 года представлена в следующей таблице:

Сегмент	Название компании	Доля бенефициарного участия ⁽¹⁾	Доля голосующих акций ⁽²⁾
Телекоммуникации	МТС и дочерние предприятия	53%	53%
	Комстар-ОТС и дочерние предприятия ⁽³⁾	100%	100%
	Скай Линк	50%	50%
	МТТ	43%	50%
Технологии	Концерн Ситроникс и дочерние предприятия	78%	78%
Страхование	РОСНО и дочерние предприятия	49%	51%
Банковские услуги	МБРР	95%	99%
	Ист-Вест Юнайтед Банк	49%	49%
Недвижимость	Система-Галс и дочерние предприятия	100%	100%
Торговля	Детский Мир	75%	75%
	Детский Мир-Центр	100%	100%
	и дочерние предприятия		
Массмедиа	Система Масс-Медиа и дочерние предприятия	100%	100%
Прочие			
Туристические услуги	Интурист и дочерние предприятия	72%	72%
Международные операции	ЭКЮ Джест и дочерние предприятия	100%	100%
Радио- и космические технологии	РТИ Системы и дочерние предприятия	100%	100%
Фармацевтика и биотехнологии	Медико-технологический холдинг	69%	74%

⁽¹⁾ «Доля бенефициарного участия» представляет процент участия в капитале соответствующей компании, фактическим собственником которой является АФК «Система», непосредственно или через консолидированные дочерние предприятия. Наши доли собственности в представленных выше дочерних предприятиях рассчитаны на основе долей, принадлежащих нам, а также долей, принадлежащих отдельным аффилированным компаниям, которые мы должны консолидировать в соответствии с ГААП США (FIN 46R). За вычетом долей собственности, принадлежащих таким аффилированным компаниям, наши доли собственности в отдельных дочерних предприятиях сократились бы: Концерн Ситроникс (на 2.2%), МБРР (24.4%), Детский Мир (4.5%), Система-Галс (1.0%).

⁽²⁾ «Доля голосующих акций» представляет собой процент голосующих акций, принадлежащий АФК «Система» или ее дочерним предприятиям.

⁽³⁾ Реструктуризация бизнеса Комстар-ОТС завершена 31 декабря 2005 года.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РЕЗУЛЬТАТЫ НАШЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Основным местом ведения нашей деятельности является Российская Федерация. В связи с этим на результаты нашей деятельности оказывают существенное влияние макроэкономические тенденции и риски, характерные для России. В последние годы Россия смогла преодолеть последствия финансового кризиса 1998 года. Ниже представлены основные макроэкономические показатели РФ, которые оказывали существенное влияние на нашу деятельность:

	Год, закончившийся 31 декабря	
	2004	2005
Рост ВВП	7.1%	6.4%
Индекс потребительских цен	11.7%	10.9%
Уровень безработицы	8.2%	7.7%
Номинальный курс обмена (рубль/доллар США) ⁽¹⁾	28.7	28.3
Реальное укрепление рубля по отношению к доллару США ⁽²⁾	18.6%	12.5%

Источники: Центральный банк Российской Федерации, Госкомстат РФ, Economist Intelligence Unit (EIU), Министерство экономического развития и торговли РФ.

⁽¹⁾ Средний курс обмена на последний рабочий день каждого полного месяца в течение соответствующего периода.

⁽²⁾ Реальное укрепление рубля по отношению к доллару США рассчитывается на основе индекса потребительских цен, скорректированно с учетом изменения номинального курса за тот же период.

Темпы роста российского ВВП остаются относительно высокими по сравнению с показателями стран Северной Америки и Европы. Рост российской экономики в основном обусловлен высокой долей нефти и нефтепродуктов в структуре экспортных поступлений и высокими ценами на нефть на мировых рынках. Рост чистого дохода населения России стимулирует спрос на услуги, предлагаемые основными предприятиями нашей Группы, в частности телекоммуникационные, страховые, банковские, услуги розничной торговли. Дальнейший рост российского ВВП, а также реального и чистого дохода населения России подвержен влиянию различных политических групп, чьи интересы могут не совпадать с интересами действующего правительства и способностью правительства продолжить проводимые в настоящее время реформы экономики и правовой системы.

ПРИБРЕТЕНИЯ И ПРОДАЖИ

В течение рассматриваемых периодов мы осуществили ряд приобретений и продаж, при этом некоторые из них оказали существенное влияние на результаты нашей деятельности и финансовое положение. Мы консолидируем результаты предприятий, над которыми приобретаем контроль, с начала года приобретения контрольного пакета акций. Прибыль, причитающаяся этим предприятиям за часть года, предшествующую дате приобретения контрольного пакета акций, включается в состав доли миноритарных акционеров в прибылях и убытках дочерних предприятий.

В связи со значительным количеством существенных операций, совершенных в течение рассматриваемых периодов, сравнение результатов нашей деятельности за отдельные периоды необходимо производить с учетом влияния таких операций.

Ниже приведен перечень наших основных приобретений за годы, закончившиеся 31 декабря 2004 и 2005 годов.

Название компании	Основная деятельность	Дата приобретения	Приобретенная доля	Приобретающее предприятие	Стоимость приобретения ⁽¹⁾ (млн. долл. США)
Год, закончившийся 31 декабря 2004 года					
ССС-900	Оператор мобильной связи в Сибирском регионе	Март 2004	11.0%	МТС	\$ 8.5
ДВСС-900	Оператор мобильной связи в Дальневосточном регионе	Апрель 2004	40.0%	МТС	8.3
Примтелефон	Оператор мобильной связи в Дальневосточном регионе	Июнь 2004	50.0%	МТС	31.0
Квазар-Микро	Дистрибуция компьютерного оборудования и системная интеграция в Украине	Июль 2004	51.0%	ЭКЮ Джест	28.0
Уздунробита	Оператор мобильной связи в Республике Узбекистан	Август 2004	74.0%	МТС	121.0
УДН-900	Оператор мобильной связи в Республике Удмуртия	Август 2004	49.0%	МТС	6.4
ТАИФ-Телком	Оператор мобильной связи в Республике Татарстан и Поволжье	Сентябрь 2004	47.3%	МТС	63.0
МТТ	Оператор транзитной сети национального масштаба	Сентябрь и октябрь 2004	30.0%	ЭКЮ Джест, Hurdfield, АФК «Система»	39.9
Сибинтертелеком	Оператор мобильной связи в Дальневосточном регионе	Ноябрь 2004	93.5%	МТС	37.4
Телесот Алания	Оператор мобильной связи в Республике Северная Осетия	Декабрь 2004	52.5%	МТС	6.2
Горизонт-РТ	Оператор мобильной связи в Республике Саха (Якутия)	Декабрь 2004	76.0%	МТС	53.2
					\$ 402.9

⁽¹⁾ Не включая расходы, связанные с приобретением.

Название компании	Основная деятельность	Дата приобретения	Приобретенная доля	Приобретающее предприятие	Стоимость приобретения ⁽¹⁾ (млн. долл. США)
Год, закончившийся 31 декабря 2005 года					
Телмос	Оператор фиксированной связи	Февраль 2005	20.0%	АФК «Система»	\$ 8.5
МБРР	Банковские услуги	Февраль 2005	13.3%	АФК «Система»	10.0
МТТ	Оператор транзитной сети национального масштаба	Февраль 2005	5%	Hurdsfield	6.4
Квант	Производитель персональных компьютеров и компонентов	Апрель 2005	53.0%	Концерн Ситроникс	6.0
ВСТІ	Оператор мобильной связи в Республике Туркменистан	Июнь и ноябрь 2005	100.0%	МТС	46.7
Горизонт-РТ	Оператор мобильной связи в Республике Саха (Якутия)	Июнь 2005	24.0%	МТС	13.5
Ярославский радиозавод	Производитель полезных нагрузок для спутников и профессиональных средств связи	Июнь 2005	51.0%	Концерн РТИ	6.1
СТРОМ Телеком	Поставщик интегрированных решений для беспроводных и фиксированных сетей	Июль 2005	33.0%	Концерн Ситроникс	19.8
ЭСТА	Оператор кабельного телевидения	Август 2005	100.0%	Система Масс-Медиа	8.6
Метроком	Оператор альтернативной фиксированной связи в Санкт-Петербурге	Сентябрь 2005	45.0%	Комстар-ОТС	22.5
Тюменьнефтегазсвязь	Поставщик услуг альтернативной фиксированной связи	Октябрь 2005	89.4%	Комстар-ОТС	9.0
Eurodawn/ Цифровое Телевидение	Эфирное, цифровое, многопрограммное телевидение	Ноябрь 2005	74.0%	Mardenhead	7.0
Башнефть, Уфанефтехим, Новойл, Уфимский НПЗ, Уфаоргсинтез, Башнефтепродукт	Нефтедобывающие и нефтеперерабатывающие компании в Республике Башкортостан	Август и октябрь 2005	18.6%–28.2%	Система-Инвест	613.3

⁽¹⁾ Не включая расходы, связанные с приобретением.

Название компании	Основная деятельность	Дата приобретения	Приобретенная доля	Приобретающее предприятие	Стоимость приобретения ⁽¹⁾ (млн. долл. США)
Год, закончившийся 31 декабря 2005 года (продолжение)					
МТС	Оператор мобильной связи в России и СНГ	Октябрь и декабрь 2005	2.3%	АФК «Система»	275.5
Управление и Лизинг	Поставщик услуг кабельного телевидения	Декабрь 2005	75.0%	Система Масс-Медиа	5.1
ЦТК Контраст Телеком	Оператор альтернативной фиксированной связи в Московской области	Декабрь 2005	100.0%	Комстар-ОТС	5.5
Конверсия-Связь и Оверта	Оператор альтернативной фиксированной связи в Саратовской области	Декабрь 2005	100.0%	Комстар-ОТС	10.0
Телесот Алания	Оператор мобильной связи в Республике Северная Осетия	Декабрь 2005	47.5%	МТС	32.6
РеКом	Оператор мобильной связи в Орле	Декабрь 2005	46.1%	МТС	110.0
					\$ 1,216.1

⁽¹⁾ Не включая расходы, связанные с приобретением.

НЕДАВНИЕ ОПЕРАЦИИ ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ АКЦИЙ ДОЧЕРНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В январе 2006 года Система Масс-Медиа приобрела группу компаний Сенди, предоставляющую интернет-услуги в Нижнем Новгороде, и компанию Информсервис, оператора кабельного телевидения в том же регионе, за 6.3 млн. долл. США. Мы намерены использовать активы этих компаний для развития сети цифрового телевидения.

В декабре 2005 года Комстар-ОТС объявил безотзывную оферту на выкуп обыкновенных акций МГТС. Цена оферты была установлена в размере 490 руб. (17.1 долл. США по состоянию на 31 декабря 2005 года) за одну обыкновенную акцию МГТС. Акционеры МГТС могли принять оферту в течение 30 дней со дня получения официального уведомления. В феврале 2006 года Комстар-ОТС объявил результаты публичной оферты на покупку обыкновенных акций МГТС. В течение первых двух месяцев 2006 года Комстар-ОТС приобрел 3,363,332 обыкновенные акции МГТС, что составляет 4.21% общего числа выпущенных обыкновенных акций компании, за 1,600 млн. руб. (58.4 млн. долл. США). В марте 2006 года Комстар-ОТС дополнительно приобрел 3.82% обыкновенных акций МГТС у миноритарных акционеров за 71.5 млн. долл. США. В итоге доля голосующих акций МГТС, принадлежащая Комстар-ОТС, и процент участия Комстар-ОТС в МГТС увеличились соответственно до 63.7% и 53.0%.

В феврале 2006 года РОСНО приобрело 51% акций компании Медэкспресс, предоставляющей услуги добровольного медицинского страхования в Северо-Западном регионе РФ, за 6.6 млн. долл. США. РОСНО планирует развивать деятельность Медэкспресса и использовать его для продажи страховых продуктов РОСНО.

В феврале 2006 года Система Масс-Медиа и ЭКЮ Джест приобрели соответственно 90% и 10% акций в компаниях JIR Broadcast и JIR Inc., которым принадлежит 100% акций Объединенных Кабельных Сетей («ОКС»), за 145.9 млн. долл. США, включая рефинансирование ранее полученных займов JIR Broadcast и JIR Inc. ОКС предоставляет услуги платного телевидения и широкополосного доступа в 17 крупных городах РФ. Абонентская база ОКС насчитывает 724,000 абонентов.

В марте 2006 года Интурист приобрел 20% акций гостиничного комплекса «Космос» за 20 млн. долл. США. В результате данного приобретения Интурист приобрел контроль над деятельностью гостиницы «Космос», увеличив свою долю владения до 61.8% ее уставного капитала.

В марте 2006 года Концерн РТИ приобрел 50% плюс 1 акцию УралЭлектро и 100% акций УралЭлектро-К за 5.4 млн. долл. США. Обе компании занимаются производством электронного оборудования.

В марте 2006 года Детский Мир завершил сделку по приобретению 99% акций компании Тирекс Девелопмент, которой принадлежал 30-процентный миноритарный пакет акций Дома Игрушки, дочернего предприятия Детского Мира, за 2.4 млн. долл. США.

ПРОДАЖИ

В январе 2005 года Интурист объявил о выпуске новых акций для существующих акционеров. Правительство Москвы приобрело первый транш в размере 3,120,516,875 акций в обмен на 40-процентную долю в гостиничном комплексе «Космос», расположенном в Москве. В апреле 2005 года АФК «Система» заплатила 47.7 млн. долл. США за оставшиеся 6,961,052,632 акции Интуриста нового выпуска. После завершения данной операции доля собственности АФК «Система» в Интуристе сократилась до 72%. В 2005 году Интурист приобрел дополнительные 3.4% акций гостиничного комплекса «Космос» на открытом рынке за 0.9 млн. долл. США.

В рамках мероприятий по реструктуризации нашего бизнеса мы продали ряд низкоприбыльных медийных активов. В течение 2005 года мы продали доли в компаниях Наша Пресса и Столичная Пресса, занимающихся распространением печатной продукции, Концерне РадиоЦентр, и некоторых других медийных компаниях Группы за 4.1 млн. долл. США. В результате данных операций в финансовой отчетности Группы была отражена совокупная прибыль от продаж вышеуказанных активов в размере 5.3 млн. долл. США и увеличение добавочного капитала на 1.2 млн. долл. США.

В ноябре 2005 года мы продали нашу долю в Камов-Холдинге за денежное вознаграждение, приблизительно равное 11.8 млн. долл. США. Камов-Холдингу принадлежали 49.5% акций компании Камов, занимающейся производством вертолетов. Прибыль Группы от продажи акций составила 1.0 млн. долл. США.

В декабре 2005 года РОСНО продало свою долю в дочерней компании Лидер, занимающейся страховым бизнесом, примерно за 6.0 млн. долл. США. Убыток от продажи составил 0.2 млн. долл. США.

ОБЗОР КОНСОЛИДИРОВАННЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Наши финансовые результаты за годы, закончившиеся 31 декабря 2005 и 2004 годов, показаны в нижеприведенной таблице. Данная финансовая информация должна рассматриваться в совокупности с нашей консолидированной финансовой отчетностью.

	<i>Год, закончившийся 31 декабря</i>			
	<i>2004</i>	<i>% выручки</i>	<i>2005</i>	<i>% выручки</i>
	<i>(тыс., кроме процентов)</i>			
Выручка от реализации	\$ 5,733,950	100.0%	\$ 7,593,549	100.0%
Себестоимость реализованных товаров и услуг, за вычетом амортизации основных средств и нематериальных активов, представленной ниже	(2,246,458)	(39.2)	(3,219,187)	(42.4)
Коммерческие и административные расходы	(1,010,288)	(17.6)	(1,414,313)	(18.6)
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(797,274)	(13.9)	(1,024,592)	(13.5)
Прочие операционные расходы, нетто	(44,529)	(0.8)	(71,392)	(0.9)
Доля в прибыли зависимых предприятий	27,121	0.5	78,033	1.0
Прибыль от продажи долей в дочерних предприятиях	2,184	0.0	15,326	0.2
Прибыль от основной деятельности ⁽¹⁾	\$ 1,664,706	29.0%	\$ 1,957,424	25.8%
Процентный доход	18,061	0.3	66,132	0.9
Процентный расход	(213,943)	(3.7)	(225,684)	(3.0)
Налог на прибыль	(445,731)	(7.8)	(512,993)	(6.8)
Курсовые разницы и эффект пересчета валют	12,620	0.2	(13,913)	(0.2)
Прибыль до вычета долей миноритарных акционеров в прибылях и убытках дочерних предприятий, чрезвычайного дохода и кумулятивного эффекта изменения метода учета	\$ 1,035,713	18.1%	\$ 1,270,966	16.7%
Доли миноритарных акционеров в прибылях и убытках дочерних предприятий	(589,014)	(10.3)	(740,514)	(9.8)
Чрезвычайный доход	–	–	3,956	0.1
Кумулятивный эффект изменения метода учета	(35,472)	(0.6)	–	–
Чистая прибыль	\$ 411,227	7.2%	\$ 534,408	7.0%
OIBDA⁽²⁾	\$ 2,461,980	42.9%	\$ 2,982,016	39.3%

⁽¹⁾ Прибыль от основной деятельности рассчитывается как выручка от реализации за вычетом операционных расходов плюс доля в чистой прибыли зависимых предприятий и чистая прибыль от выбытия дочерних предприятий. Операционные расходы включают себестоимость реализованной продукции и услуг, коммерческие и административные расходы, амортизацию основных средств и нематериальных активов, а также прочие операционные расходы (за вычетом прочих операционных доходов).

⁽²⁾ OIBDA представляет собой прибыль от основной деятельности до вычета амортизации основных средств и нематериальных активов. Показатель OIBDA не определен в ГААП США. Этот показатель не должен рассматриваться как альтернатива показателю чистой прибыли при оценке финансовых результатов или как альтернатива показателю поступления денежных средств от основной деятельности при оценке ликвидности. Наша методика расчета OIBDA может отличаться от методик, используемых другими компаниями. В связи с этим возможность использования этого показателя для сравнения ограничена. По нашему мнению, OIBDA предоставляет полезную информацию для инвесторов, поскольку является индикатором устойчивости нашей хозяйственной деятельности, в том числе нашей способности осуществлять финансирование капитальных расходов, приобретения дочерних предприятий и прочих инвестиций, а также способности привлекать и обслуживать заемные средства. В то время как в соответствии с ГААП США расходы по амортизации основных средств и нематериальных активов считаются операционными расходами, главным образом они представляют распределение затрат, относящихся к долгосрочным активам, приобретенным или созданным в предыдущих периодах.

Выручка от реализации и прибыль от основной деятельности по сегментам за годы, закончившиеся 31 декабря 2004 и 2005 годов, представлены в нижеприведенных таблицах. При сравнении результатов деятельности за различные периоды с целью анализа изменений и тенденций, относящихся к выручке, в сравнении с выручкой по отдельным сегментам, мы представляем выручку в совокупном виде, т.е. выручку после вычета эффекта операций внутри сегментов (между предприятиями, входящими в один и тот же сегмент), но до вы-

чета эффекта операций между сегментами (между предприятиями, входящими в разные сегменты). Анализ финансовых результатов отдельных компаний, где это применимо, представлен до вычета эффекта операций внутри и между сегментами.

Выручка от реализации по сегментам:

	2004	Год, закончившийся 31 декабря		2005	% выручки
		% выручки	(тыс., кроме процентов)		
Телекоммуникации	\$ 4,616,702	80.5%	\$ 5,892,883	77.6%	
Технологии	498,427	8.7	961,133	12.7	
Страхование	300,194	5.2	408,860	5.4	
Банковская деятельность	65,738	1.1	106,785	1.4	
Недвижимость	115,342	2.0	78,448	1.0	
Торговля	79,344	1.4	208,008	2.7	
Массмедиа	36,217	0.6	52,428	0.7	
Прочие ⁽¹⁾	177,020	3.1	283,594	3.7	
Совокупная выручка	\$ 5,888,984	102.7%	\$ 7,992,139	105.2%	
Консолидационные корректировки ⁽²⁾	(155,034)	(2.7)%	(398,590)	(5.2)%	
Итого	\$ 5,733,950	100.0%	\$ 7,593,549	100.0%	

⁽¹⁾ Сегмент «Прочие» включает туристические услуги, радио- и космические технологии, фармацевтику и биотехнологии, а также прочие бизнес-направления и деятельность материнской компании (головного офиса).

⁽²⁾ Выручка по операциям между сегментами.

Прибыль от основной деятельности по сегментам:

	2004	Год, закончившийся 31 декабря		2005	% прибыли от основной деятельности
		% прибыли от основной деятельности	(тыс., кроме процентов)		
Телекоммуникации	\$ 1,630,305	97.9%	\$ 1,933,269	98.8%	
Технологии	45,918	2.8	143,517	7.3	
Страхование	30,168	1.8	28,417	1.5	
Банковская деятельность	11,691	0.7	12,722	0.6	
Недвижимость	23,463	1.4	10,399	0.5	
Торговля	9,039	0.5	10,445	0.5	
Массмедиа	(938)	(0.1)	7,070	0.4	
Прочие ⁽¹⁾	(64,224)	(3.9)	(39,425)	(2.0)	
Совокупная выручка	\$ 1,685,482	101.2%	\$ 2,106,414	107.6%	
Консолидационные корректировки ⁽²⁾	(20,776)	(1.2)%	(148,990)	(7.6)%	
Итого	\$ 1,664,706	100.0%	\$ 1,957,424	100.0%	

⁽¹⁾ Сегмент «Прочие» включает туристические услуги, радио- и космические технологии, фармацевтику и биотехнологии, а также прочие бизнес-направления и деятельность материнской компании (головного офиса).

⁽²⁾ Прибыль по операциям между сегментами.

СРАВНЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ЗА 2005 ГОД С ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ЗА 2004 ГОД**Выручка от реализации**

Наша консолидированная выручка выросла на 32.4% и составила 7,593.5 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, по сравнению с 5,734.0 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2004 года.

Увеличение выручки произошло за счет роста в сегменте «Телекоммуникации» на 1,276.2 млн. долл. США, в сегменте «Технологии» на 462.7 млн. долл. США, в сегменте «Страхование» на 108.7 млн. долл. США, в сегменте «Банковская деятельность» на 41.0 млн. долл. США, в сегменте «Торговля» на 128.7 млн. долл. США, в сегменте «Массмедиа» на 16.2 млн. долл. США и в прочих сегментах на 106.6 млн. долл. США. Выручка в сегменте «Недвижимость» сократилась на 36.9 млн. долл. США с 115.3 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2004 года, до 78.4 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2005 года.

Консолидация компаний ВСТІ, С-тойз, Квант и Тюменьнефтегазсвязь привела к увеличению совокупной выручки за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, на 33.4 млн. долл. США, 53.7 млн. долл. США, 18.3 млн. долл. США и 17.8 млн. долл. США соответственно.

Основным источником выручки от реализации за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, продолжал оставаться сегмент «Телекоммуникации», хотя его доля в совокупной выручке снизилась до 77.6% с 80.5% за год, закончившийся 31 декабря 2004 года, в связи с ускорением роста и значительными приобретениями в других сегментах. Выручка МТС и Комстар-ОТС выросла соответственно на 1,092.8 млн. долл. США и 212.5 млн. долл. США, т.е. на 27.9% и 30.6%, по сравнению с выручкой за год, закончившийся 31 декабря 2004 года. Этот рост произошел в основном за счет значительного увеличения абонентской базы МТС с 34.2 миллиона абонентов по состоянию на 31 декабря 2004 года до 58.2 миллиона абонентов по состоянию на 31 декабря 2005 года. Рост выручки Комстар-ОТС произошел в основном за счет повышения абонентской платы за услуги МГТС, получаемой от населения и корпоративных клиентов, которое произошло в октябре 2004 и 2005 годов.

Рост выручки в сегменте «Технологии» произошел за счет стабильного роста следующих подразделений: «Инфокоммуникационные технологии», «Бытовая электроника» и «Информационные технологии». Выручка подразделений «Инфокоммуникационные технологии» и «Информационные технологии» за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, возросла на 115.8 млн. долл. США и 178.5 млн. долл. США, т.е. на 113.8% и 60.8% соответственно по сравнению с годом, закончившимся 31 декабря 2004 года. Рост выручки подразделения «Инфокоммуникационные технологии» в основном произошел за счет продаж биллинговых систем компаниям МТС, УМС (дочерняя компания МТС) и МГТС.

Выручка в сегменте «Страхование» возросла на 108.7 млн. долл. США, или 36.2%, за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, по сравнению с годом, закончившимся 31 декабря 2004 года, в связи с продвижением РОСНО новых страховых продуктов и увеличением его клиентской базы в условиях общего роста рынка страхования в России, а также в связи с приобретением дочерних компаний.

Выручка в сегменте «Недвижимость» сократилась на 36.9 млн. долл. США в связи с падением объемов продаж построенных офисных зданий и квартир за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, по сравнению с годом, закончившимся 31 декабря 2004 года.

Выручка в сегменте «Массмедиа» возросла на 16.2 млн. долл. США, или 44.8%, за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, по сравнению с годом, закончившимся 31 декабря 2004 года, в связи с приобретением новых дочерних предприятий в регионах.

Выручка в сегменте «Торговля» возросла на 162.2%, или на 128.7 млн. долл. США, за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, по сравнению с годом, закончившимся 31 декабря 2004 года, в основном в связи с приобретением компании С-тойз, занимающейся оптовой торговлей детскими товарами, и увеличением числа магазинов.

Наш бизнес в области радио- и космических технологий был основным источником роста сегмента «Прочие». Рост выручки бизнеса радио- и космических технологий на 87.2 млн. долл. США за год, закончившийся

31 декабря 2005 года, по сравнению с годом, закончившимся 31 декабря 2004 года, произошел в основном за счет приобретения новых компаний.

Операционные расходы

Операционные расходы включают себестоимость реализованной продукции и услуг, коммерческие и административные расходы, амортизацию основных средств и нематериальных активов, а также прочие операционные расходы (за вычетом прочих операционных доходов).

За год, закончившийся 31 декабря 2005 года, наша норма валовой прибыли (до вычета расходов на амортизацию основных средств и нематериальных активов) снизилась до 57.6% с 60.8% за год, закончившийся 31 декабря 2004 года, в основном в результате роста операций в нетелекоммуникационных сегментах, которые имеют значительно более низкие нормы валовой прибыли по сравнению с сегментом «Телекоммуникации». В дополнение к этому норма валовой прибыли в сегменте «Телекоммуникации» сократилась с 68.9% за год, закончившийся 31 декабря 2004 года, до 67.9% за год, закончившийся 31 декабря 2005 года.

Наши коммерческие и административные расходы возросли до 18.6% от выручки за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, с 17.6% от выручки за год, закончившийся 31 декабря 2004 года, в основном за счет роста расходов на рекламу и дилерские комиссии в МТС. Амортизационные отчисления сократились до 13.5% от выручки за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, с 13.9% от выручки за год, закончившийся 31 декабря 2004 года.

Прибыль от основной деятельности

Прибыль от основной деятельности рассчитывается как выручка за вычетом операционных расходов плюс доля в чистой прибыли зависимых предприятий и чистая прибыль от выбытия дочерних предприятий.

Консолидированная норма прибыли составила 25.8% за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, по сравнению с 29.0% за год, закончившийся 31 декабря 2004 года. На долю МТС за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, приходилась основная часть прибыли от основной деятельности в размере 1,661.2 млн. долл. США, или 78.9% совокупной прибыли от основной деятельности.

Расходы по процентам

Наши консолидированные процентные расходы за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, возросли на 5.5% до 225.7 млн. долл. США с 213.9 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2004 года, в основном за счет роста нашей задолженности по кредитам и займам на 1,305.7 млн. долл. США по состоянию на 31 декабря 2005 года по сравнению с 31 декабря 2004 года.

Чистая прибыль до вычета долей миноритарных акционеров в прибылях и убытках дочерних предприятий, чрезвычайного дохода и кумулятивного эффекта изменения метода учета

Консолидированная чистая прибыль до вычета долей миноритарных акционеров в прибылях и убытках дочерних предприятий, чрезвычайного дохода и кумулятивного эффекта изменения метода учета возросла на 22.7% до 1,271.0 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, с 1,035.7 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2004 года. Для расчета данного показателя к прибыли от основной деятельности прибавляются процентные доходы и положительные курсовые разницы и вычитаются отрицательные курсовые разницы, процентные расходы и налог на прибыль. Норма прибыли до вычета долей миноритарных акционеров в прибылях и убытках дочерних предприятий, чрезвычайного дохода и кумулятивного эффекта изменения метода учета составила 16.7% за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, по сравнению с 18.1% за год, закончившийся 31 декабря 2004 года.

Доля миноритарных акционеров в прибылях и убытках дочерних предприятий

Доля миноритарных акционеров в прибылях и убытках дочерних предприятий Группы за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, возросла до 740.5 млн. долл. США по сравнению с 589.0 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2004 года, в основном благодаря увеличению нашей чистой прибыли, которое было частично компенсировано эффектом от приобретений Группой пакетов акций дочерних предприятий.

ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПО СЕГМЕНТАМ

Далее представлен анализ финансовых результатов восьми основных операционных сегментов нашей Группы: «Телекоммуникации», «Технологии», «Страхование», «Банковская деятельность», «Торговля», «Недвижимость», «Массмедиа» и сегмента «Прочие». Мы включили анализ направлений туристических услуг, радио-и космических технологий, фармацевтики и биотехнологий, а также анализ прочих операций Группы и деятельности материнской компании (головного офиса) в состав сегмента «Прочие».

Результаты по сегментам представлены после вычета эффекта операций внутри сегмента, но до вычета эффекта операций между сегментами.

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ

Мы подразделяем сегмент «Телекоммуникации» на два направления: услуги беспроводной связи (МТС и дочерние предприятия) и услуги фиксированной связи (Комстар-ОТС и дочерние предприятия).

Основные результаты деятельности сегмента «Телекоммуникации» за рассматриваемые периоды представлены в следующей таблице:

	2004	Год, закончившийся 31 декабря		
		% выручки	2005	% выручки
		(тыс., кроме процентов)		
Выручка от реализации	\$ 4,616,702	100.0%	\$ 5,892,883	100.0%
Себестоимость реализованных товаров и услуг, за вычетом амортизации основных средств и нематериальных активов, представленной ниже	(1,437,354)	(31.1)	(1,892,102)	(32.1)
Коммерческие и административные расходы	(763,583)	(16.5)	(1,078,508)	(18.3)
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(783,668)	(17.0)	(989,210)	(16.8)
Прочие операционные доходы/(расходы), нетто	(29,116)	(0.6)	(66,176)	(1.1)
Доля в прибыли зависимых предприятий	27,324	0.6	66,382	1.1
Прибыль от основной деятельности	\$ 1,630,305	35.3%	\$ 1,933,269	32.8%
OIBDA⁽¹⁾	\$ 2,413,973	52.3%	\$ 2,922,479	49.6%

⁽¹⁾ OIBDA представляет собой прибыль от основной деятельности до вычета амортизации основных средств и нематериальных активов. Показатель OIBDA не определен в ГААП США. Этот показатель не должен рассматриваться как альтернатива показателю чистой прибыли при оценке финансовых результатов или как альтернатива показателю поступления денежных средств от основной деятельности при оценке ликвидности. Наша методика расчета OIBDA может отличаться от методик, используемых другими компаниями. В связи с этим возможность использования этого показателя для сравнения ограничена. По нашему мнению, OIBDA предоставляет полезную информацию для инвесторов, поскольку является индикатором устойчивости нашей хозяйственной деятельности, в том числе нашей способности осуществлять финансирование капитальных расходов, приобретения дочерних предприятий и прочих инвестиций, а также способности привлекать и обслуживать заемные средства. В то время как в соответствии с ГААП США расходы по амортизации основных средств и нематериальных активов считаются операционными расходами, главным образом они представляют распределение затрат, относящихся к долгосрочным активам, приобретенным или созданным в предыдущих периодах.

Сравнение финансовых результатов за 2005 год с финансовыми результатами за 2004 год

Выручка от реализации

Выручка сегмента «Телекоммуникации» увеличилась на 27.6% до 5,892.9 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, по сравнению с 4,616.7 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2004 года. Доля МТС и Комстара-ОТС в увеличении выручки составила 1,092.8 млн. долл. США и 212.5 млн. долл. США соответственно.

Беспроводная связь

Выручка МТС за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, составила 5,011.0 млн. долл. США, что на 27.9% больше, чем выручка за год, закончившийся 31 декабря 2004 года, которая составила 3,918.2 млн. долл. США. Этот рост произошел в основном за счет значительного увеличения абонентской базы МТС с 34.2 миллиона абонентов по состоянию на 31 декабря 2004 года до 58.2 миллиона абонентов по состоянию на 31 декабря 2005 года (44.2 миллиона абонентов в России, 13.3 миллиона абонентов в Украине, 0.6 миллиона абонентов в Узбекистане и 0.1 миллиона абонентов в Туркменистане). Дополнительными факторами роста абонентской базы стали деятельность МТС в области продаж и маркетинга, расширения своей сети, а также улучшение общего экономического положения и уровня доходов в России и Украине. Рост выручки, связанной с увеличением числа абонентов, был частично компенсирован снижением тарифов на оказание услуг на территории Москвы и Московской области, а также в других лицензионных зонах, характеризующихся высоким уровнем конкуренции, увеличением числа массовых абонентов в общей абонентской базе МТС и дальнейшим расширением сферы деятельности МТС в российских регионах, расположенных за пределами Москвы и Московской области, с более низкими тарифами. В результате среднемесячная выручка МТС от оказания услуг российским абонентам сократилась на 36.4% с 11 долл. США на одного абонента за год, закончившийся 31 декабря 2004 года, до 7 долл. США на одного абонента за год, закончившийся 31 декабря 2005 года.

За год, закончившийся 31 декабря 2005 года, выручка МТС от оказания услуг и подключения абонентов возросла на 1,142.0 млн. долл. США, или 30.1%, и составила 4,942.3 млн. долл. США по сравнению с 3,800.3 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2004 года, в связи с рассмотренным выше увеличением количества абонентов. Выручка от продажи телефонных аппаратов и аксессуаров сократилась на 18.0 млн. долл. США, или 20.7%, за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, по сравнению с годом, закончившимся 31 декабря 2004 года, в связи со снижением средней продажной цены телефонных аппаратов и снижением объемов продаж телефонных аппаратов.

Фиксированная связь

Выручка Комстара-ОТС возросла на 212.5 млн. долл. США, или на 30.6%, и составила 907.6 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, по сравнению с 695.1 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2004 года, в основном в результате повышения тарифов МГТС и увеличения числа абонентов.

Выручка МГТС за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, выросла на 33.0% и составила 639.6 млн. долл. США по сравнению с 480.8 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2004 года. Выручка от оказания абонентских услуг населению увеличилась на 40.6% за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, по сравнению с годом, закончившимся 31 декабря 2004 года, и составила 241.0 млн. долл. США. Данный рост в основном связан с повышением ежемесячной абонентской платы в октябре 2004 и 2005 годов. Число абонентов возросло с 4.2 миллиона по состоянию на 31 декабря 2004 года до 4.3 миллиона по состоянию на 31 декабря 2005 года. Выручка от корпоративных клиентов увеличилась на 17.3% по сравнению с годом, закончившимся 31 декабря 2004 года, и составила 189.6 млн. долл. США. Выручка от оказания услуг другим телекоммуникационным операторам возросла на 41.5% по сравнению с годом, закончившимся 31 декабря 2004 года, и составила 209.0 млн. долл. США.

Прибыль от основной деятельности

Норма прибыли от основной деятельности сегмента «Телекоммуникации» составила 32.8% за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, по сравнению с 35.3% за год, закончившийся 31 декабря 2004 года. Снижение нормы прибыли от основной деятельности в первую очередь связано со снижением нормы прибыли МТС.

В составе общей прибыли от основной деятельности, состоящей в оказании услуг беспроводной связи, за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, на долю МТС пришлось 1,661.2 млн. долл. США.

Норма прибыли от основной деятельности МТС за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, составила 33.2% по сравнению с 37.1% за год, закончившийся 31 декабря 2004 года. Снижение нормы прибыли от основной деятельности МТС обусловлено ростом себестоимости реализованных услуг, коммерческих расходов и расходов на амортизацию в процентном отношении к выручке.

Норма прибыли от основной деятельности Комстара-ОТС за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, составила 29.6% по сравнению с 25.0% за год, закончившийся 31 декабря 2004 года, что в основном обусловлено увеличением тарифов МГТС.

Доля в прибыли зависимых предприятий

Доход от участия в прибылях зависимых предприятий составил 66.4 млн. долл. США и 27.3 млн. долл. США за годы, закончившиеся 31 декабря 2005 и 2004 годов, соответственно. Увеличение доходов от участия в прибыли зависимых предприятий объясняется главным образом увеличением чистой прибыли МТС Беларусь и МТТ, доли в которых составили соответственно 38.6 млн. долл. США и 26.3 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2005 года.

ТЕХНОЛОГИИ

По состоянию на 31 декабря 2005 года дочерние предприятия сегмента «Технологии» работали в четырех основных направлениях: «Инфокоммуникационные технологии» (СТРОМ Телеком и дочерние предприятия, Медиател), «Микроэлектронные компоненты» (Микрон, ВЗПП-Микрон, НИИТМ), «Бытовая электроника» (Ситроникс, Элион, Элакс, Квант, Концел и Видеофон) и «Информационные технологии» (Квазар-Микро и дочерние предприятия).

Основные результаты деятельности сегмента «Технологии» за отчетные годы представлены в нижеприведенной таблице:

	<i>Год, закончившийся 31 декабря</i>			
	<i>2004</i>	<i>% выручки</i>	<i>2005</i>	<i>% выручки</i>
	<i>(тыс., кроме процентов)</i>			
Выручка от реализации	\$ 498,427	100.0%	\$ 961,133	100.0%
Себестоимость реализованных товаров и услуг, за вычетом амортизации основных средств и нематериальных активов, представленной ниже	(405,671)	(81.4)	(750,985)	(78.1)
Коммерческие и административные расходы	(39,657)	(8.0)	(48,348)	(5.0)
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(3,484)	(0.7)	(12,044)	(1.3)
Прочие операционные расходы, нетто	(3,697)	(0.7)	(6,255)	(0.7)
Доля в прибыли зависимых предприятий	–	–	16	0.0
Прибыль от основной деятельности	45,918	9.2%	143,517	14.9%
OIBDA⁽¹⁾	49,402	9.9%	155,561	16.2%

⁽¹⁾ OIBDA представляет собой прибыль от основной деятельности до вычета амортизации основных средств и нематериальных активов. Показатель OIBDA не определен в ГААП США. Этот показатель не должен рассматриваться как альтернатива показателю чистой прибыли при оценке финансовых результатов или как альтернатива показателю поступления денежных средств от основной деятельности при оценке ликвидности. Наша методика расчета OIBDA может отличаться от методик, используемых другими компаниями. В связи с этим возможность использования этого показателя для сравнения ограничена. По нашему мнению, OIBDA предоставляет полезную информацию для инвесторов, поскольку является индикатором устойчивости нашей хозяйственной деятельности, в том числе нашей способности осуществлять финансирование капитальных расходов, приобретения дочерних предприятий и прочих инвестиций, а также способности привлекать и обслуживать заемные средства. В то время как в соответствии с ГААП США расходы по амортизации основных средств и нематериальных активов считаются операционными расходами, главным образом они представляют распределение затрат, относящихся к долгосрочным активам, приобретенным или созданным в предыдущих периодах.

Сравнение финансовых результатов за 2005 год с финансовыми результатами за 2004 год

Выручка от реализации

За год, закончившийся 31 декабря 2005 года, выручка сегмента «Технологии» выросла на 462.7 млн. долл. США, т.е. на 92.8%, и составила 961.1 млн. долл. США. Выручка подразделения инфокоммуникационных технологий, которое включает в себя СТРОМ Телеком и Медиател, возросла на 105.5% и составила 246.6 млн. долл. США, или 25.7% от общего объема выручки сегмента за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, по сравнению с 120.0 млн. долл. США, или 24.1% от выручки сегмента за год, закончившийся 31 декабря 2004 года. Увеличение выручки направления «Инфокоммуникационные технологии» в основном произошло за счет продаж биллинговых систем и аппаратного обеспечения предприятиям сегмента «Телекоммуникации». Выручка подразделения «Информационные технологии» увеличилась на 60.8% до 472.0 млн. долл. США, что составляет 49.1% общего объема выручки сегмента за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, по сравнению с 293.5 млн. долл. США, или 58.9% от выручки сегмента за год, закончившийся 31 декабря 2004 года. Рост выручки в подразделении «Информационные технологии», в основном, был вызван ростом направления системной интеграции, обусловленном выходом подразделения на российский рынок, и расширением деятельности по реализации ИТ-компонентов, которое в основном произошло на рынках России и Украины. Выручка подразделения «Микроэлектронные компоненты» увеличилась на 10.6% до 59.6 млн. долл. США, или 6.2% общей выручки сегмента за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, по сравнению с 53.9 млн. долл. США, или 10.8% выручки сегмента за год, закончившийся 31 декабря 2004 года. Подразделение «Бытовая электроника» продемонстрировало значительный рост за год, закончившийся 31 декабря 2005 года: его выручка возросла до 188.0 млн. долл. США, или 19.6% от выручки сегмента, с 51.6 млн. долл. США, или 10.4% от выручки сегмента за год, закончившийся 31 декабря 2004 года. Увеличение выручки подразделения «Бытовая электроника» произошло в результате роста объемов продаж бытовой техники под различными брендами, включая зонтичный бренд «Ситроникс», за год, закончившийся 31 декабря 2005 года.

Прибыль от основной деятельности

Прибыль от основной деятельности увеличилась до 143.5 млн. долл. США, что составляет 14.9% от выручки сегмента за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, по сравнению с прибылью от операционной деятельности в размере 45.9 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2004 года. Увеличение прибыли от основной деятельности главным образом произошло за счет продаж биллинговых систем предприятиям сегмента «Телекоммуникации». На долю подразделения «Инфокоммуникационные технологии» пришлось основная часть прибыли от основной деятельности в размере 128.8 млн. долл. США, или 89.8% совокупной прибыли от основной деятельности сегмента, за год, закончившийся 31 декабря 2005 года. За год, закончившийся 31 декабря 2004 года, прибыль от основной деятельности подразделения инфокоммуникационных технологий составила 36.3 млн. долл. США, или 79.1% совокупной прибыли от основной деятельности сегмента. Доля подразделения «Информационные технологии» в составе совокупной прибыли от основной деятельности сегмента за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, составила 7.0 млн. долл. США по сравнению с 1.5 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2004 года. Доли подразделений «Бытовая электроника» и «Микроэлектронные компоненты» в составе совокупной прибыли от основной деятельности сегмента за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, составили 4.4 млн. долл. США и 6.1 млн. долл. США соответственно, по сравнению с 3.1 млн. долл. США и 7.2 млн. долл. США соответственно за год, закончившийся 31 декабря 2004 года. Убыток от основной деятельности Концерна Ситроникс, холдинговой компании сегмента «Технологии», увеличился с 2.2 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2004 года, до 2.8 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2005 года.

СТРАХОВАНИЕ

Данный сегмент представлен компанией РОСНО. Основная деятельность РОСНО заключается в предоставлении услуг по страхованию жизни и имущества, а также прочих страховых услуг, в том числе в области обязательного страхования. Корпоративные клиенты РОСНО ведут деятельность главным образом в телекоммуникационной, нефтегазовой, банковской отраслях, сфере производства, а также в розничной торговле.

Основные результаты деятельности сегмента «Страхование» за отчетные периоды представлены в нижеприведенной таблице:

	2004	Год, закончившийся 31 декабря		
		% выручки	2005 % выручки	
	<i>(тыс., кроме процентов)</i>			
Доходы от страховой деятельности	\$ 300,194	100%	\$ 408,860	100%
Расходы по страховой деятельности, за вычетом амортизации основных средств и нематериальных активов, представленной ниже	(192,338)	(64.1)	(290,901)	(71.1)
Коммерческие и управленческие расходы	(76,408)	(25.5)	(90,070)	(22.0)
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(3,378)	(1.1)	(4,373)	(1.1)
Прочие доходы от основной деятельности	1,907	0.6	4,883	1.2
Убыток от выбытия дочернего предприятия	–	–	(221)	(0.1)
Доля в прибыли зависимых предприятий	191	0.1	239	0.1
Прибыль от основной деятельности	\$ 30,168	10.0%	\$ 28,417	7.0%

Премии по добровольному медицинскому страхованию, страхованию автотранспортных средств и имущественному страхованию исторически являются самыми крупными составляющими общей суммы страховых премий. Доля премий по добровольному медицинскому страхованию в общей сумме страховых премий увеличилась до 26.0% за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, по сравнению с 24.7% за год, закончившийся 31 декабря 2004 года. Выручка от имущественного страхования возросла с 11.0% от общей суммы страховых премий за год, закончившийся 31 декабря 2004 года, до 24.0% за год, закончившийся 31 декабря 2005 года. Доля выручки от страхования ущерба владельцев автотранспортных средств в общей сумме страховых премий увеличилась с 17.0% за год, закончившийся 31 декабря 2004 года, до 22.8% за год, закончившийся 31 декабря 2005 года.

Корректировки, необходимые для согласования суммы страховых премий с выручкой, полученной по соответствующим полисам, включены в состав изменения резерва под незаработанные страховые премии за вычетом перестрахования в нижеприведенной таблице.

Следующая таблица содержит расшифровку доходов сегмента «Страхование» по направлениям деятельности:

	Год, закончившийся 31 декабря	
	2004	2005
	(тыс.)	
Добровольное медицинское страхование	90,704	120,621
Страхование автогражданской ответственности перед третьими лицами	1,946	1,312
Страхование ущерба владельцев автотранспортных средств	62,458	105,571
Страхование имущества	40,563	109,467
Страхование общегражданской ответственности	8,359	13,166
Морское, авиационное и транспортное страхование	19,871	19,101
Страхование от несчастных случаев	6,634	9,711
Страхование прочих видов ущерба	7,556	12,502
Страхование жизни	1,767	6,130
Обязательное страхование автогражданской ответственности перед третьими лицами («ОСАГО»)	43,080	58,305
Принятие рисков в перестрахование	84,622	7,469
Общая сумма страховых премий	367,560	463,355
Передача рисков в перестрахование	(40,105)	(57,525)
Изменение резерва под незаработанные страховые премии, без учета перестрахования	(49,921)	(41,054)
Чистые заработанные премии	277,534	364,776
Комиссии полученные	4,507	1,981
Доход от оказания медицинских услуг	6,396	10,945
Чистый (убыток)/прибыль по операциям с ценными бумагами	(1,865)	17,864
Процентный доход	7,282	13,294
Прочие доходы	6,340	–
Итого выручка от основной деятельности	\$ 300,194	\$ 408,860

Сравнение финансовых результатов за 2005 год с финансовыми результатами за 2004 год

Выручка от реализации

За год, закончившийся 31 декабря 2005 года, выручка сегмента выросла на 108.7 млн. долл. США, или на 36.2%, по сравнению с годом, закончившимся 31 декабря 2004 года. На долю добровольного медицинского страхования, страхования автотранспортных средств и страхования имущества пришлось 335.7 млн. долл. США, или 72.4% от общей суммы страховых премий, за год, закончившийся 31 декабря 2005 года. Доля страховых премий по полисам ОСАГО в общей сумме полученных страховых премий составила 58.3 млн. долл. США, или 12.6%, за год, закончившийся 31 декабря 2005 года.

Общая сумма премий, полученных по страхованию имущества за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, возросла до 109.5 млн. долл. США, т.е. на 169.9% по сравнению с 40.6 млн. долл. США, которые были получены за год, закончившийся 31 декабря 2004 года. Этот рост обусловлен расширением операций имущественного страхования, а также тем, что в 2004 году премии по страхованию энергетических компаний были включены в доходы от принятия рисков в перестрахование, но в 2005 году, в связи с тем, что РОСНО начало страховать имущественные риски РАО ЕЭС напрямую, эти премии были классифицированы как доходы по страхованию имущества.

В целом общая сумма страховых премий возросла на 26.0% и составила 463.4 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, по сравнению с 367.6 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2004 года, в связи с расширением страховой деятельности.

Выручка от других видов деятельности (за исключением страховой) увеличилась до 44.1 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, по сравнению с 22.7 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2004 года, т.е. на 94.5%, в связи с ростом выручки от инвестиционной деятельности, главным образом связанным с динамичным ростом российского фондового рынка.

Прибыль от основной деятельности

Прибыль от основной деятельности в сегменте «Страхование» снизилась до 28.4 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, по сравнению с 30.2 млн. долл. США за год, закончившийся 31 декабря 2004 года, в связи с увеличением доли расходов, связанных с предоставлением страховых услуг, в процентном отношении к выручке до 71.1% за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, по сравнению с 64.1% за год, закончившийся 31 декабря 2004 года. Этот рост обусловлен увеличением расходов на привлечение клиентов в связи с ростом количества проданных страховых полисов, а также списанием части безнадежной задолженности. Норма прибыли от основной деятельности за год, закончившийся 31 декабря 2005 года, снизилась до 7.0% по сравнению с 10.0% за год, закончившийся 31 декабря 2004 года.

Стоимость активов

Активы сегмента «Страхование» увеличились до 581.5 млн. долл. США на 31 декабря 2005 года по сравнению с 452.8 млн. долл. США по состоянию на 31 декабря 2004 года, т.е. на 28.4%. Данное увеличение главным образом объясняется увеличением банковских депозитов на 64.5 млн. долл. США, дебиторской задолженности по страховым операциям на 10.1 млн. долл. США и инвестиций в муниципальные и корпоративные облигации на 79.4 млн. долл. США.

БАНКОВСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Сегмент «Банковская деятельность» представлен Московским банком реконструкции и развития («МБРР»). МБРР оказывает широкий спектр банковских услуг. В предшествующие годы МБРР в основном выполнял казначейские функции для компаний, входящих в Группу или связанных с ней. Соответственно его выручка складывалась в первую очередь из операций с нашими дочерними предприятиями или компаниями, связанными с Группой. В настоящее время мы концентрируем свои усилия на развитии розничного компонента банковского бизнеса в Москве и других крупных городах России. По состоянию на 31 декабря 2005 года МБРР осуществлял свою деятельность в Москве и в восьми других регионах. В 2005 году было открыто три региональных офиса. Доля выручки, приходящаяся на дочерние предприятия и связанные стороны Группы, в процентах к общей выручке МБРР в течение 2005 года постепенно снижалась. Данное снижение является следствием увеличения числа операций с третьими сторонами.

В следующей таблице представлены основные финансовые показатели МБРР за отчетные периоды:

	Год, закончившийся 31 декабря			
	2004	% выручки	2005	% выручки
	(тыс., кроме процентов)			
Доходы от финансовой деятельности	\$ 65,738	100%	\$ 106,785	100%
в том числе:				
Доходы от консолидируемых компаний	22,788	34.7	28,557	26.7
Доходы от связанных сторон	1,971	3.0	4,506	4.2
Расходы по финансовой деятельности, за вычетом амортизации основных средств и нематериальных активов, представленной ниже ⁽¹⁾	(31,075)	(47.3)	(65,469)	(61.3)
Коммерческие и управленческие расходы	(22,950)	(34.9)	(28,270)	(26.5)
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(1,119)	(1.7)	(1,555)	(1.5)
Доля в прибыли зависимых предприятий	1,097	1.7	1,231	1.2
Прибыль от основной деятельности	\$ 11,691	17.8%	\$ 12,722	11.9%

⁽¹⁾ Включает процентные расходы по депозитам.

Сравнение финансовых результатов за 2005 год с финансовыми результатами за 2004 год

Выручка от реализации

За 2005 год доходы МБРР увеличились на 62.4% по сравнению с 2004 годом и составили 106.8 млн. долл. США. Процентные доходы увеличились в 2005 году на 36.2 млн. долл. США и составили 93.4 млн. долл. США. Данный рост приходится главным образом на проценты по кредитам, выданным клиентам. По состоянию на 31 декабря 2005 года объем кредитов клиентам, за вычетом резервов на покрытие возможных потерь, увеличился на 72.4% по сравнению с 2004 годом и составил 765.9 млн. долл. США, включая 220.5 млн. долл. США, или 28.8% от общей суммы, кредитов, выданных предприятиям Группы, и 47.8 млн. долл. США, или 6.2%, кредитов, выданных связанным сторонам. По состоянию на 31 декабря 2005 года средневзвешенная процентная ставка по кредитам, выданным компаниям Группы, составляла 11.2% по кредитам в долларах США (на общую сумму 139.1 млн. долл. США), 10.8% по кредитам в рублях (которые составили 81.4 млн. долл. США). Средневзвешенная процентная ставка по кредитам в долларах США, предоставленным связанным сторонам (на общую сумму 33.0 млн. долл. США), составляла 12.2%, а по кредитам в рублях (на общую сумму 14.8 млн. долл. США) составляла 10.5%. Объем кредитов третьим сторонам, за вычетом резерва на покрытие возможных потерь, увеличился в 2005 году на 314.9 млн. долл. США и составил 497.6 млн. долл. США по сравнению с 182.7 млн. долл. США в 2004 году. Средневзвешенная процентная ставка по кредитам, предоставленным третьим сторонам, по состоянию на 31 декабря 2005 года составляла 12.4% по рублевым кредитам и 11.9% по долларовым.

Непроцентные доходы в 2005 году выросли до 13.4 млн. долл. США по сравнению с 8.5 млн. долл. США в 2004 году в результате роста комиссионных доходов и увеличения прибыли по операциям с иностранной валютой.

Прибыль от основной деятельности

Прибыль от основной деятельности сегмента «Банковская деятельность» увеличилась на 8.8% и составила 12.7 млн. долл. США в 2005 году по сравнению с 11.7 млн. долл. США в 2004 году. Увеличение объема операционных расходов МБРР вследствие расширения розничного бизнеса, а также начисления процентов по дополнительным займам в 2005 году привело к снижению нормы прибыли от основной деятельности.

Доля в прибыли зависимых предприятий

Доля в чистой прибыли зависимых предприятий в размере 1.2 млн. долл. США, отраженная в составе прибыли от основной деятельности сегмента в 2005 году, представляет собой долю Группы в чистой прибыли Ист-Вест Юнайтед Банка, расположенного в Люксембурге.

Стоимость активов

Совокупные активы сегмента «Банковская деятельность» на 31 декабря 2005 года увеличились до 1,114.9 млн. долл. США по сравнению с 757.9 млн. долл. США на 31 декабря 2004 года. Это объясняется главным образом увеличением суммы кредитов, предоставленных клиентам, с 444.3 млн. долл. США по состоянию на 31 декабря 2004 года до 765.9 млн. долл. США по состоянию на 31 декабря 2005 года. В марте 2005 года МБРР впервые осуществил выпуск обеспеченных кредитом облигаций на общую сумму 150.0 млн. долл. США. Организатором выпуска выступил Dresdner Bank AG, который предоставил МБРР кредит на данную сумму. Облигации были допущены к торгам на Люксембургской фондовой бирже. Банк смог увеличить объем своего кредитного портфеля с помощью привлечения дополнительных средств на открытом рынке, а также заимствований от Системы.

НЕДВИЖИМОСТЬ

Сегмент «Недвижимость», представленный компанией «Система-Галс» и ее дочерними предприятиями, является одним из ведущих участников рынка владения, застройки и управления недвижимостью. Его деятельность в основном ведется в сегментах офисных помещений класса А и В, элитного жилья, загородных коттеджей и застройки земельных участков в Москве и Московской области. Мы работаем на рынке недвижимости с начала 1990-х годов, данное бизнес-направление было одним из первых направлений работы нашей Группы. С 1994 года мы успешно выполнили более 20 проектов, построив более 150,000 кв. м. площадей.

	2004	Год, закончившийся 31 декабря		
		% выручки	2005 % выручки	
	<i>(тыс., кроме процентов)</i>			
Выручка от реализации	\$ 115,342	100.0%	\$ 78,448	100.0%
Себестоимость реализованных товаров и услуг, за вычетом амортизации основных средств и нематериальных активов, представленной ниже	(73,333)	(63.6)	(36,685)	(46.8)
Коммерческие и управленческие расходы	(14,686)	(12.7)	(31,295)	(39.9)
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(1,049)	(0.9)	(2,104)	(2.7)
Прочие операционные (расходы)/ доходы, нетто	(2,811)	(2.4)	2,035	2.6
Прибыль от основной деятельности	\$ 23,463	20.3%	\$ 10,399	13.3%

Сравнение финансовых результатов за 2005 год с финансовыми результатами за 2004 год*Выручка от реализации*

В 2005 году выручка сегмента «Недвижимость» снизилась на 36.9 млн. долл. США по сравнению с 2004 годом и составила 78.4 млн. долл. США. Снижение выручки объясняется продолжением в течение 2005 года строительства объектов недвижимости, вследствие чего в данном периоде не осуществлялись продажи строительных проектов, в то время как в 2004 году было окончено строительство и осуществлена продажа четырех объектов недвижимости. Мы признаем выручку, используя метод признания выручки по степени завершенности строительства после заключения договора на продажу и выполнения, как минимум, 30% строительных работ. До заключения договора или когда проект завершен менее чем на 30%, мы не признаем никакой выручки или доходов. В 2006 году ожидается успешное завершение нескольких строительных проектов.

Прибыль от основной деятельности

Прибыль от основной деятельности сегмента «Недвижимость» за 2005 год снизилась до 10.4 млн. долл. США по сравнению с 23.5 млн. долл. США в 2004 году. Снижение прибыли объясняется окончанием строительства и продажей ряда объектов недвижимости в 2004 году и отсутствием таких сделок в 2005 году, так как строительство объектов не было завершено.

Стоимость активов

Совокупные активы сегмента «Недвижимость» увеличились на 31 декабря 2005 года до 331.8 млн. долл. США, или на 48.8%, по сравнению с 222.9 млн. долл. США на 31 декабря 2004 года. Это объясняется главным образом ростом количества строительных проектов данного сегмента.

ТОРГОВЛЯ

В сегменте «Торговля» наша деятельность осуществляется компанией Детский Мир – Центр, являющейся ведущим предприятием розничной торговли детскими товарами в России. Марка «Детский Мир» является одной из наиболее узнаваемых в России. По состоянию на 31 декабря 2005 года у нас имелось двадцать два магазина в Москве, включая магазин «Детский мир» в центре Москвы, и двадцать три магазина за пределами Москвы с общей торговой площадью 58,367 кв. м. Мы планируем расширить деятельность Детского Мира путем открытия новых магазинов в Москве и других городах России, а также провести значительную реконструкцию центрального «Детского мира».

	2004	Год, закончившийся 31 декабря		
		% выручки	2005	% выручки
		(тыс., кроме процентов)		
Выручка от реализации	\$ 79,344	100.0%	\$ 208,008	100.0%
Себестоимость реализованных товаров и услуг, за вычетом амортизации основных средств и нематериальных активов, представленной ниже	(43,927)	(55.4)	(142,752)	(68.6)
Коммерческие и управленческие расходы	(24,505)	(30.9)	(53,245)	(25.6)
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(1,336)	(1.7)	(1,618)	(0.8)
Прочие операционные (расходы)/ доходы, нетто	(693)	(0.9)	52	(0.0)
Доля в прибыли зависимых предприятий	156	0.2	–	–
Прибыль от основной деятельности	\$ 9,039	11.4%	\$ 10,445	5.0%

Сравнение финансовых результатов за 2005 год с финансовыми результатами за 2004 год*Выручка от реализации*

Выручка сегмента «Торговля» в 2005 году увеличилась на 162.2% и составила 208.0 млн. долл. США по сравнению с 79.3 млн. долл. США в 2004 году. Рост выручки произошел в основном за счет приобретения новых компаний, доля которых в выручке за 2005 год составила 83.1 млн. долл. США, а также за счет доходов от новых магазинов розничной торговли. С 1 января 2005 года в рамках сегмента «Торговля» Группа приступила к развитию оптовой торговли, доля которой в общем показателе роста выручки составила 67.0 млн. долл. США. В 2005 году норма валовой прибыли по оптовым продажам была сравнительно невелика и составляла от 1% до 5%, что привело к снижению нормы валовой прибыли по сегменту с 44.6% в 2004 году до 31.4% в 2005 году.

Прибыль от основной деятельности

Прибыль от основной деятельности сегмента «Торговля» за 2005 год увеличилась до 10.4 млн. долл. США по сравнению с 9.0 млн. долл. США в 2004 году. Данный рост обусловлен существенным увеличением объема продаж в 2005 году, которое было частично компенсировано указанным выше снижением валовой прибыли.

МАССМЕДИА

В сегменте «Массмедиа» мы действуем через холдинговую компанию Система Масс-Медиа, которая ведет деятельность в следующих трех основных областях: реклама, распространение печатной продукции и прочие средства массовой информации, включая ряд компаний, действующих в таких сегментах, как издательская деятельность, производство фильмов и распространение информации. После проведения стратегического обзора наших медийных активов мы сконцентрировали основное внимание на разработке платформ распространения и контента для платного телевидения и мультимедийных услуг, первоначально в Москве, а впоследствии и в других регионах России. Начиная с 2005 года предприятия сегмента «Массмедиа» активно занимаются развитием кабельной телевизионной сети в РФ.

	2004	Год, закончившийся 31 декабря		
		% выручки	2005	% выручки
	(тыс., кроме процентов)			
Выручка от реализации	\$ 36,217	100.0%	\$ 52,428	100.0%
Себестоимость реализованных товаров и услуг, за вычетом амортизации основных средств и нематериальных активов, представленной ниже	(30,183)	(83.3)	(33,045)	(63.0)
Коммерческие и управленческие расходы	(6,187)	(17.1)	(11,405)	(21.8)
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(680)	(1.9)	(4,540)	(8.7)
Прочие операционные расходы, нетто	(2,339)	(6.5)	(2,226)	(4.2)
Чистая прибыль от выбытия дочерних предприятий	2,234	6.2	5,858	11.2
(Убыток)/прибыль от основной деятельности	\$ (938)	(2.6)%	\$ 7,070	13.5%

Сравнение финансовых результатов за 2005 год с финансовыми результатами за 2004 год*Выручка от реализации*

Выручка сегмента «Массмедиа» увеличилась в 2005 году до 52.4 млн. долл. США, или на 44.8%, по сравнению с 36.2 млн. долл. США в 2004 году, в основном за счет роста выручки, полученной компанией Тема Продакшн, составившего 7.7 млн. долл. США, приобретения группы компаний ЭСТА и компании Управление и Лизинг, общая сумма выручки которых составила приблизительно 6.4 млн. долл. США и 3.5 млн. долл. США, соответственно. Кроме того, мы вышли на рынок Украины через дочерние компании Максима Киев и Лингвэй, доля которых в общей сумме выручки сегмента составила 8.0 млн. долл. США и 0.8 млн. долл. США соответственно. Вместе с тем данный рост был частично компенсирован выбытием компаний Наша Пресса и Столичная Пресса, занимавшихся распространением печатной продукции.

Прибыль от основной деятельности

Прибыль от основной деятельности сегмента «Массмедиа» за 2005 год выросла до 13.5% от общей суммы выручки, или 7.1 млн. долл. США. В 2004 году убыток от основной деятельности по данному направлению составил 0.9 млн. долл. США. Рост прибыли в основном обусловлен получением прибыли в размере 5.9 млн. долл. США от выбытия компаний, занимающихся распространением печатной продукции, и радиостанций, а также расширением деятельности по производству фильмов.

ПРОЧИЕ

Прочие направления деятельности включают туристические услуги, радио- и космические технологии, фармацевтику и биотехнологию, деятельность прочих бизнес-направлений, а также деятельность материнской компании АФК «Система». Таким образом, расходы нашего головного офиса включены в операционные расходы данного сегмента. Данные расходы составили 35.4 млн. долл. США за 2005 год по сравнению с 41.7 млн. долл. США за 2004 год.

	2004	Год, закончившийся 31 декабря		
		% выручки	2005	% выручки
		(тыс., кроме процентов)		
Выручка от реализации	\$ 177,020	100.0%	\$ 283,594	100.0%
Себестоимость реализованных товаров и услуг, за вычетом амортизации основных средств и нематериальных активов, представленной ниже	(136,611)	(77.2)	(220,084)	(77.6)
Коммерческие и управленческие расходы	(85,236)	(48.2)	(141,296)	(49.8)
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(2,560)	(1.4)	(9,148)	(3.2)
Прочие операционные (расходы)/ доходы, нетто	(15,140)	(8.6)	27,654	9.8
(Убыток)/прибыль от участия в зависимых предприятиях	(1,647)	(0.9)	10,165	3.6
(Убыток)/прибыль от выбытия дочерних предприятий	(50)	0.0	9,690	3.4
Убыток от основной деятельности	\$ (64,224)	(36.3)%	\$ (39,425)	(13.9)%

Бизнес-направление радио- и космических технологий состоит из Концерна РТИ Системы, а также его дочерних и зависимых предприятий. Данное подразделение в основном занимается проектированием и производством радаров и радиолокационных систем, спутниковых систем слежения и телекоммуникационного оборудования для государственных структур и корпоративных клиентов.

Бизнес-направление туристических услуг включает тур-оператора Интурист, с основным офисом в Москве. Интурист является одной из ведущих российских туристических компаний, осуществляющей деятельность через 40 российских и ряд иностранных дочерних предприятий.

Прочие направления деятельности также включают фармацевтику и биотехнологию, международную деятельность и спорт.

Сравнение финансовых результатов за 2005 год с финансовыми результатами за 2004 год*Выручка от реализации*

Общая выручка от основной деятельности по сегменту «Прочие» в 2005 году увеличилась до 283.6 млн. долл. США по сравнению с 177.0 млн. долл. США в 2004 году.

В 2005 году выручка бизнес-направления радио- и космических технологий увеличилась на 235.3% и составила 124.2 млн. долл. США по сравнению с 37.0 млн. долл. США в 2004 году. Рост выручки обусловлен консолидацией НИИДАРА, отчетность которого ранее не консолидировалась в отчетность Группы в силу определенных ограничений со стороны государственных органов, а также приобретением новых компаний (Ярославский радиозавод, МТУ Сатурн, Планета) и ростом объема контрактов с государственными структурами.

Выручка бизнес-направления туристических услуг за 2005 год составила 98.0 млн. долл. США по сравнению с 96.6 млн. долл. США в 2004 году, увеличившись на 1.5%. В 2005 году число приехавших в Россию туристов, воспользовавшихся услугами Группы, снизилось до 141 тыс. человек, или на 14.0%, по сравнению с 2004 годом. В то же время число туристов, выехавших за границу, увеличилось до 208 тыс. человек, или на 16.9%, по сравнению с 2004 годом.

Убыток от основной деятельности

По сегменту «Прочие бизнес-направления» убыток от основной деятельности в 2005 году снизился до 39.4 млн. долл. США с 64.2 млн. долл. США в 2004 году. Снижение убытка произошло в основном за счет снижения расходов на благотворительную деятельность, а также в результате отражения в бухгалтерском учете в 2005 году дохода от участия в зависимых нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих предприятиях Республики Башкортостан.

Прибыль от основной деятельности бизнес-направления радио- и космических технологий в процентах от выручки в 2005 году выросла до 8.0% по сравнению с 6.8% в 2004 году.

Прибыль от основной деятельности бизнес-направления туристических услуг в 2005 году в процентах от выручки снизилась до 1.3% по сравнению с 2.9% за 2004 год.

ОПЕРАЦИОННЫЕ ДАННЫЕ ПО СЕГМЕНТУ «ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ»

Размер выручки от реализации и доход от основной деятельности Группы за 2005 и 2004 годы во многом обусловлены тенденциями развития крупнейших предприятий, входящих в сегмент «Телекоммуникации»: МТС и Комстар-ОТС. Ниже приводятся операционные данные в отношении каждого из основных предприятий сегмента «Телекоммуникации».

МТС

Ниже приведены данные по количеству абонентов МТС и среднемесячная выручка от продажи услуг в расчете на одного абонента по состоянию на указанные даты:

	2004	На 31 декабря 2005
	<i>(В миллионах, за исключением среднемесячной выручки от продажи услуг в расчете на одного абонента)</i>	
Абоненты⁽¹⁾		
Россия	26.54	44.22
Украина	7.37	13.33
Узбекистан	0.31	0.58
Туркменистан	неприм.	0.07
Итого	34.22	58.20
Среднемесячная выручка от продажи услуг в расчете на одного абонента		
Россия	\$ 11	\$ 7
Украина	\$ 12	\$ 9

⁽¹⁾ МТС считает «абонентом» физическое или юридическое лицо, осуществляющее пользование платными услугами в течение 61 дня (или в течение 183 дней для тарифов «Джинс» и «СИМ-СИМ») и не имеющее отрицательного баланса на лицевом счете в течение периода более 61 дня (или 183 дней для тарифов «Джинс» и «СИМ-СИМ»). До 1 октября 2004 года «УМС» использовала для этих целей в отношении абонентов «Джинс» и «СИМ-СИМ» 90-дневный период.

В 2005 году абонентская база МТС выросла на 70.1% по сравнению с 2004 годом и составила 58.2 млн. абонентов. Рост абонентской базы в основном был обусловлен ростом числа клиентов существующих дочерних предприятий МТС, а не приобретением новых компаний. Рост выручки МТС в 2005 году без учета приобретенный составил 1,056.9 млн. долл. США, или 27.0%, по сравнению с 2004 годом. На долю компаний, приобретенных в 2005 году, приходится 35.9 млн. долл. США выручки.

Среднемесячная выручка от продажи услуг в расчете на одного абонента в России снизилась с 11 долл. США в 2004 году до 7 долл. США в 2005 году. Такое снижение объясняется падением тарифов на услуги мобильной связи в Москве и Московской области, увеличением доли массовых абонентов в общей абонентской базе и дальнейшим расширением деятельности МТС в российских регионах, расположенных за пределами Москвы и Московской области, с более низкими тарифами. В 2005 году более 50% прироста абонентской базы произошло на регионы, расположенные за пределами Москвы и Московской области. В то же время вследствие конкуренции и специфики тарифной структуры, действующей в российских регионах за пределами Москвы и Московской области, показатели среднемесячной выручки от продажи услуг в расчете на одного абонента в российских регионах оставались ниже, чем в Москве и Московской области, при этом уровень расходов в этих регионах в целом также находился на более низком уровне. Руководство МТС ожидает, что за счет введения новых, более дешевых тарифных планов в рамках проведения маркетинговых мероприятий по увеличению доли рынка показатели среднемесячной выручки от продажи услуг в расчете на одного абонента будут снижаться и в дальнейшем.

Количество абонентов УМС увеличилось с 7.4 млн. по состоянию на 31 декабря 2004 года до 13.3 млн. по состоянию на 31 декабря 2005 года. С учетом роста украинской экономики мы полагаем, что эта тенденция будет прослеживаться и в дальнейшем. В 2005 году, в результате широкомасштабной маркетинговой кампании по привлечению массовых абонентов, снизились показатели среднемесячной выручки от продажи услуг в расчете на одного абонента.

Отток абонентов

МТС определяет «коэффициент оттока» как общее число абонентов, обслуживание которых было прекращено в течение соответствующего периода (в принудительном порядке из-за неплатежей или по собственному желанию абонента), как процент от среднего числа всех абонентов за этот период. Мы считаем данный коэффициент показателем рыночной конкуренции и динамики покупательского спроса. В приведенной ниже таблице представлены коэффициенты оттока абонентов в России и на Украине за указанные периоды:

Год, закончившийся 31 декабря
2004 *2005*

Коэффициент оттока абонентов

Россия	27.5%	20.7%
Украина	15.8%	21.8%

Коэффициент оттока абонентов МТС в России снизился с 27.5% в 2004 году до 20.7% в 2005 году в результате реализации маркетинговой программы, нацеленной на повышение лояльности абонентов. Несмотря на то что в 2005 году коэффициент оттока абонентов МТС в России снизился, руководство МТС полагает, что показатели оттока абонентов в высокой степени зависят от конкурентной ситуации и количества массовых абонентов в общей абонентской базе МТС. В основном массовые абоненты предпочитают тарифы, предусматривающие предварительную оплату услуг. Кроме того, существует более высокая вероятность смены оператора массовым абонентом в пользу другого оператора с более низкими тарифами. В результате конкурентной борьбы за привлечение таких абонентов, скорее всего, будет иметь место дальнейшее снижение тарифов. Дополнительными причинами увеличения коэффициента оттока абонентов является отсутствие контрактов на обслуживание, устанавливающих минимальные сроки пользования услугами, а также отсутствие платы за подключение, что является факторами, сдерживающими ранний отток абонентов. Коэффициент оттока в понимании МТС включает также внутренний отток абонентов (перемещение абонентов МТС между различными тарифными планами).

Комстар-ОТС

Количество абонентов — физических лиц в сегменте альтернативной фиксированной связи по данным на 31 декабря 2005 года составило более 493 тыс. Основной рост пришелся на абонентов широкополосного доступа в Интернет и составил 143% по сравнению с предыдущим годом. Одновременно с этим в 2005 году зафиксировано снижение количества пользователей коммутируемого доступа в Интернет на 45%, что, по нашему мнению, соответствует рыночной тенденции перехода клиентов к использованию услуг высокоскоростного широкополосного доступа. Дополнительно Группа предоставляла услуги абонентам платного телевидения (проект СтримТВ), запущенного в коммерческую эксплуатацию в сентябре 2005 года. Наибольшими темпами абонентская база СтримТВ росла в четвертом квартале 2005 года и на конец 2005 года составила почти 6.7 тыс. абонентов.

Объем корпоративной клиентской базы в сегменте альтернативной фиксированной связи по состоянию на 31 декабря 2005 года составляет более 38 тыс. По результатам 2005 года задействованная номерная емкость в сегменте альтернативной фиксированной связи составила 629 тыс. номеров, при этом количество задействованных ADSL каналов и каналов передачи данных выросло на 36% по сравнению с прошлым годом. По-прежнему основной объем трафика приходится на местную связь. Соотношение между объемом местного трафика и трафика международной и междугородней связи составляет 6:1, причем это соотношение характерно как для корпоративных клиентов, так и для операторов.

В сегменте традиционной фиксированной связи задействованная номерная емкость составляет 4,637,383 номеров, из которых более 3.5 млн. номеров предоставлены абонентам — физическим лицам и более 728 тыс. — корпоративным клиентам. По состоянию на 31 декабря 2005 года Комстар-ОТС предоставлял услуги традиционной фиксированной связи 3,536,479 абонентам — физическим лицам и более 76 тыс. корпоративных клиентов.

Сегмент альтернативной фиксированной связи

	<i>Год, закончившийся 31 декабря</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>
Количество абонентов		478,666	531,726
Физические лица		451,059	493,231
Абоненты широкополосного доступа в Интернет		102,516	249,585
Пользователи коммутируемого доступа в Интернет		343,691	190,095
Абоненты голосовой связи		4,852	46,860
Абоненты платного телевидения		—	6,691
Корпоративные клиенты		27,258	38,017
Операторы связи		349	478
Количество действующих номеров			
Корпоративные абоненты		116,842	134,985
Операторы связи		102,445	112,038
Операторы мобильной связи		303,574	325,572
Физические лица		7,683	8,260
Всего		530,544	580,855
Задействованная номерная емкость		588,600	628,600
Количество задействованных ADSL каналов и каналов передачи данных		19,701	26,814

Сегмент традиционной фиксированной связи

	<i>Год, закончившийся 31 декабря</i>	
	<i>2004</i>	<i>2005</i>
Количество абонентов		
Физические лица	3,472,661	3,536,479
Корпоративные абоненты	76,407	76,042
Операторы связи	222	213
Всего	3,549,290	3,612,734
Количество действующих номеров		
Физические лица	3,472,661	3,536,479
Корпоративные абоненты	723,611	728,329
Всего	4,196,272	4,264,808
Задействованная номерная емкость	4,491,055	4,637,383
Точки доступа/соединительные линии		
Корпоративные абоненты	31,154	30,846
Операторы связи	170,736	182,049
Всего	201,890	212,895

ЛИКВИДНОСТЬ И КАПИТАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ

Мы используем различные внешние и внутренние источники для финансирования своей деятельности. Помимо чистых поступлений денежных средств от основной деятельности наши компании привлекают краткосрочные и долгосрочные заемные средства для финансирования капиталовложений и стратегических инвестиций. Источники краткосрочного и долгосрочного финансирования могут меняться с течением времени, но в настоящее время они включают размещение долговых бумаг на международном и российском рынках капитала и кредитные линии западных и российских банков, деноминированные как в рублях, так и в иностранной валюте. В январе 2004 года, а также в январе и марте 2005 года наши компании (включая МТС) привлекли приблизительно 350.0 млн. долл. США, 400.0 млн. долл. США и 150.0 млн. долл. США соответственно посредством размещения облигаций, деноминированных в долларах США, на международных рынках капитала. МТС произвела погашение своих облигаций на сумму 300.0 млн. долл. США в мае 2004 года за счет средств краткосрочного рефинансирования и денежных поступлений от основной деятельности. В сентябре 2004 года МТС заключила договор синдицированного кредитования с международными финансовыми организациями на сумму 600.0 млн. долл. США. МТС осуществила частичное погашение своей задолженности в рамках синдицированного кредита, которая по состоянию на 31 декабря 2005 года составляла 460 млн. долл. США. В декабре 2004 года МТС погасила облигации со ставкой 10.95%, сроком погашения в 2004 году, на общую сумму 300.0 млн. долл. США. В октябре, ноябре и декабре 2005 года в рамках договоров краткосрочного и долгосрочного кредитования нами были привлечены средства в размере 92.8 млн. долл. США, 213.3 млн. долл. США и 493.0 млн. долл. США соответственно, в том числе 132.0 млн. долл. США, полученных по сделке РЕПО с Dresdner Bank AG в связи с проведением первичного размещения акций Комстар-ОТС.

Наша материнская компания, АФК «Система», является холдинговой компанией, выполняющей определенные функции в отношении компаний Группы, включая бюджетирование, корпоративное финансирование, стратегическое развитие и связи с общественностью. Способность АФК «Системы» выплачивать долги зависит в основном от получаемых дивидендов и прочих платежей от дочерних компаний, поступлений от продажи дочерних компаний, а также от дополнительных заимствований. В феврале 2005 года АФК «Система» завершила первичное размещение своих акций на Лондонской фондовой бирже. Сумма полученных от размещения

средств, за вычетом соответствующих расходов, составила 1,284.6 млн. долл. США. Мы инвестировали значительную часть средств, полученных от размещения, в приобретение миноритарных пакетов шести энергетических компаний в Республике Башкортостан; оставшиеся средства были направлены на приобретение корпоративных и муниципальных облигаций, а также других краткосрочных ценных бумаг.

Мы планируем полностью погашать свою долгосрочную задолженность по мере наступления сроков погашения за счет денежных поступлений от основной деятельности или путем рефинансирования. Описание нашей существующей задолженности представлено в Примечаниях 21, 22 и 23 к нашей аудированной консолидированной финансовой отчетности.

Оборотный капитал

Оборотный капитал определяется как текущие активы за вычетом текущих обязательств. По нашему мнению, на дату составления настоящего отчета наш оборотный капитал достаточен для удовлетворения текущих потребностей Группы. По состоянию на 31 декабря 2005 года превышение оборотных средств над текущей кредиторской задолженностью составило 108.5 млн. долл. США, по сравнению с дефицитом оборотного капитала в размере 33.8 млн. долл. США по состоянию на 31 декабря 2004 года.

Нам удалось добиться положительного значения показателя оборотного капитала в результате поступления денежных средств от первичного размещения акций АФК «Система» на открытом рынке.

Кредитные рейтинги

Кредитные рейтинги нашей Группы влияют на ее способность к привлечению краткосрочного и долгосрочного финансирования и его стоимость. При определении нашего кредитного рейтинга рейтинговые агентства учитывают ряд факторов, включая величину денежных потоков от основной деятельности, общую величину непогашенной задолженности, обязательства, требования по уплате процентов, потребность в ликвидных активах и их наличие. Другие факторы, учитываемые при установлении кредитного рейтинга, могут включать стратегию бизнеса Группы, состояние отрасли и положение Группы в отрасли. Хотя нам известно, что рейтинговыми агентствами учитываются эти и другие факторы, различные агентства могут по-разному рассчитывать каждый показатель и его удельный вес в рейтинге.

На момент составления настоящего отчета материнской компании и дочерним предприятиям Группы были присвоены следующие кредитные рейтинги:

<i>Эмитент</i>	<i>Рейтинговое агентство</i>	<i>Дата присвоения рейтинга</i>	<i>Рейтинг в отношении долгосрочной задолженности</i>	<i>Прогноз</i>
АФК «Система»	Standard & Poor's	24 марта 2005 года	BB-	Стабильный
АФК «Система»	Fitch	28 апреля 2006 года	B+	Положительный
АФК «Система»	Moody's	19 ноября 2003 года	B1	Стабильный
МТС	Moody's	10 декабря 2001 года	Ba3	Стабильный
МТС	Standard & Poor's	24 марта 2005 года	BB-	Стабильный
Ситроникс	Fitch	14 февраля 2006 года	B-	Стабильный
Ситроникс	Moody's	16 февраля 2006 года	B3	Стабильный
МГТС	Standard & Poor's	24 марта 2005 года	BB-	Стабильный
МГТС	Moody's	20 января 2006 года	Ba3	Стабильный
МБРР	Fitch	14 апреля 2006 года	B	Стабильный
МБРР	Moody's	14 декабря 2004 года	B1	Стабильный

Сроки оплаты нашей существующей задолженности не связаны с изменением кредитных рейтингов.

Потребность финансирования

Мы испытываем потребность в финансировании для следующих целей:

- осуществление капиталовложений, включая приобретение основных средств и нематериальных активов;
- приобретение предприятий;
- погашение задолженности;
- финансирование текущих затрат; а также
- финансирование операций, связанных с основной корпоративной деятельностью, включая выплату дивидендов.

Мы предполагаем, что в течение ближайших нескольких лет основными направлениями использования средств Группы будут финансирование капиталовложений, приобретений предприятий и погашение долгосрочной задолженности.

Наши капитальные затраты в 2004 и 2005 годах составили 1,627.0 млн. долл. США и 2,484.3 млн. долл. США соответственно. Мы намереваемся продолжать финансирование наших капиталовложений за счет поступления денежных средств от основной деятельности и, в случае необходимости, за счет дополнительных заимствований и иных способов привлечения капитала. Существенная часть наших капитальных затрат всегда была связана с установкой и строительством телекоммуникационных сетей и расширением зоны лицензионного покрытия. В будущем наши расходы могут возрасти, в особенности при появлении возможности получения лицензий, относящихся к новым телекоммуникационным технологиям и реализации нашей инвестиционной программы развития и цифровизации коммутируемой телефонной сети общего пользования в г. Москве. Мы ожидаем, что в связи с установкой и строительством наших сетей данные капиталовложения будут продолжать вызывать значительный отток денежных средств.

В дополнение к капитальным затратам в 2004 и 2005 годах мы потратили соответственно 338.9 млн. долл. США и 540.4 млн. долл. США на приобретение компаний. Возможно, мы будем продолжать расширять свою деятельность за счет приобретения компаний. Наша потребность в денежных средствах для финансирования потенциальных приобретений может значительно варьироваться в зависимости от ситуации на рынке.

Мы намереваемся рефинансировать основную часть наших существующих обязательств при наступлении срока их погашения. В мае 2004 года МТС погасила облигации с плавающей процентной ставкой на 300.0 млн. долл. США, подлежащие погашению в августе 2004 года, за счет краткосрочного рефинансирования, предоставленного Credit Suisse First Boston International в размере 200.0 млн. долл. США, и поступлений денежных средств от основной деятельности. Этот бридж-займ в размере 200.0 млн. долл. США был погашен за счет денежных поступлений от основной деятельности и средств, полученных в рамках вышеупомянутого договора о синдицированном кредитовании. В декабре 2004 года МТС погасила облигации со ставкой 10.95%, подлежащие погашению в 2004 году, на общую сумму 300.0 млн. долл. США за счет привлечения дополнительных заемных средств в рамках синдицированного кредита.

Капитальные ресурсы

Мы планируем финансировать наши потребности в капитале за счет поступлений денежных средств от основной и финансовой деятельности, как указано выше. У нас нет значительных соглашений по забалансовому финансированию.

По состоянию на 31 декабря 2005 года наша задолженность по кредитам и займам представлена следующим образом:

	<i>Валюта</i>	<i>Годовая ставка процента (по состоянию на 31 декабря 2005 года)</i>	<i>31 декабря 2005 года (тыс.)</i>
Облигации Sistema Capital	Долл. США	8.9%	\$350,000
Облигации Sistema Finance	Долл. США	10.3%	349,285
Облигации МТС, сроком погашения в 2012 году	Долл. США	8.0%	399,052
Облигации МТС, сроком погашения в 2010 году	Долл. США	8.4%	400,000
Облигации МТС, сроком погашения в 2008 году	Долл. США	9.8%	400,000
Облигации МБПП	Долл. США	8.6%	150,000
Облигации МГТС	Руб.	8.3%-10.0%	104,230
Облигации ДМЦ	Руб.	8.5%	39,954
Всего облигационные займы			2,192,521
Синдицированный кредит	Долл. США	LIBOR+2.5% (7.2%)	460,000
Citibank N.A., ING Bank N.V. и Raiffeisen AG	Долл. США	LIBOR+0.8%–2.3% (5.3%–6.8%)	200,000
HSBC Bank plc и ING BHF-BANK AG	Долл. США	LIBOR+0.4% (5.1%)	171,816
ING Bank N.V.	Долл. США	LIBOR+0.8% (5.1%)	150,000
ЕБПП	Долл. США	LIBOR+3.1% (7.8%)	139,387
Deutsche Bank	Долл. США	LIBOR+1.9% (6.6%)	132,000
Citibank International plc и ING Bank N.V.	Долл. США	LIBOR+0.3% (5.0%)	111,009
Commerzbank AG, ING Bank AG и HSBC Bank plc	Долл. США	LIBOR+0.3% (5.0%)	92,826
ABN AMRO N.V.	Долл. США/ Евро	LIBOR+0.4% (5.1%) EURIBOR+0.4% (3.0%)	83,179
Barclays Bank	Долл. США	LIBOR+0.1%–0.2% (4.8%–4.9%)	80,086
Внешторгбанк	Долл. США/ Евро	LIBOR+4.9% (9.6%), EURIBOR+5.0%–5.4% (7.6–8.0%), 8.5%	66,027
HSBC Bank plc, ING Bank Deutschland AG и Bayerische Landesbank	Долл. США	LIBOR+0.3% (5.0%)	63,338
ABN AMRO Bank	Долл. США	LIBOR+3.0% (7.5%)	49,816
ING BHF Bank и Commerzbank AG	Евро	EURIBOR+0.7% (3.3%)	43,168
Donau-Bank	Долл. США	9.0%	34,230
Commerzbank (Eurasia)	Долл. США	LIBOR+0.4%–3.5% (5.1%–6.1%)	34,071
Citibank	Долл. США	LIBOR+1.6% (6.3%)	21,584
ABN AMRO Bank	Долл. США	LIBOR+3.0% (7.5%)	20,000
ING-Bank (Eurasia)	Долл. США	LIBOR+2.3%–4.2% (6.8%–8.7%)	20,000
Commerzbank Eurasia	Долл. США	LIBOR+5.0% (9.8%)	20,000
Dresdner Bank	Долл. США	LIBOR+1.3% (6.1%)	14,000
Commerzbank Belgium S.A./N.V.	Долл. США	LIBOR + 0.4% (5.1%)	13,314
Credit Suisse Bank	Долл. США	LIBOR+2.8% (7.5%)	12,990
West LB	Долл. США	LIBOR+6.8% (10.6%)	10,400
Коммерческие кредиты поставщиков	Различные	Различные	16,260
Займы и векселя от связанных сторон	Различные	Различные	33,537
Прочее	Различные	Различные	75,149
			4,360,708
За вычетом сумм, подлежащих погашению в течение года			(1,158,079)
Итого			\$ 3,202,629

В приведенной ниже таблице представлен общий график погашения основной суммы задолженности по кредитам и займам по состоянию на 31 декабря 2005 года:

<i>Суммы, подлежащие выплате за год, заканчивающийся 31 декабря</i>	<i>(тыс.)</i>
2006	\$ 1,158,079
2007	341,619
2008	1,039,942
2009	113,470
2010	604,032
Последующие годы	1,103,566
Итого	\$ 4,360,708

Кроме того, по состоянию на 31 декабря 2005 года обязательства Группы по финансовой аренде составили 9.9 млн. долл. США. Условия погашения задолженности по кредитам и займам и обязательств по финансовой аренде описаны соответственно в Примечаниях 21, 22 и 23 к нашей аудированной консолидированной финансовой отчетности.

Наши возможности по дальнейшему привлечению заимствований ограничены условиями наших обязательств по облигациям, включая (1) соотношение консолидированной задолженности к консолидированному показателю EBITDA (как определено в письменном соглашении об эмиссии долговых обязательств) и (2) соотношение задолженности к величине потока денежных средств МТС. Условия выпуска наших долговых обязательств также ограничивают наши возможности по предоставлению имущества в залог, заключению соглашений о слиянии, поглощении, продаже предприятий и по продаже имущества с последующей его арендой.

Информация о потоках денежных средств Группы и расходах денежных средств на капиталовложения и приобретение дочерних предприятий приведена ниже:

	<i>Год, закончившийся 31 декабря</i>	
	<i>2004</i>	<i>2005</i>
	<i>(тыс.)</i>	
Движение денежных средств		
Денежные средства, полученные от основной деятельности, нетто	\$ 1,904,071	\$ 1,771,220
Денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности, нетто	(2,064,436)	(4,270,930)
Денежные средства, полученные от финансовой деятельности, нетто	380,947	2,478,610
Увеличение/(уменьшение) денежных средств, нетто	220,582	(21,100)
Расход денежных средств:		
Капитальные расходы ⁽¹⁾	(1,670,599)	(2,472,255)
Приобретение дочерних предприятий, за вычетом денежных средств приобретенных компаний	(338,906)	(540,404)

⁽¹⁾ Включая приобретение основных средств, нематериальных активов и погашение основной суммы задолженности по финансовой аренде.

В течение рассматриваемых периодов мы добились положительного притока денежных средств от основной деятельности благодаря органическому росту и приобретению компаний. За те же периоды мы зафиксировали отрицательные потоки денежных средств от инвестиционной деятельности, что главным образом объясняется увеличением капитальных расходов в связи с развитием нашей телекоммуникационной сети и приобретением новых компаний. В ближайшем будущем мы собираемся направлять потоки денежных средств на инвестиционную деятельность, поскольку планируем продолжить расширение телекоммуникационной сети в Московской области, а также в других регионах России и странах СНГ. Кроме того, мы намерены продолжить расширение своей деятельности за счет приобретения компаний. Финансирование будущих инвестиций планируется осуществлять за счет чистых операционных денежных потоков, а также выпуска дополнительных долговых обязательств. На доступность финансовых ресурсов оказывает влияние множество факторов, включая нашу рентабельность, размер операционных денежных потоков, уровень задолженности, контрактные ограничения и рыночные условия. В 2005 году, в результате получения доходов от первичного публичного размещения акций в феврале 2005 года и роста объема заимствований, необходимых для финансирования инвестиционной деятельности Группы, был получен положительный приток денежных средств от финансовой деятельности.

Ликвидность

По состоянию на 31 декабря 2005 и 2004 годов наши денежные средства и их эквиваленты составили 482.6 млн. долл. США и 503.7 млн. долл. США соответственно. Кроме того, на 31 декабря 2005 и 2004 годов наши краткосрочные финансовые вложения составляли 594.2 млн. долл. США и 202.6 млн. долл. США соответственно, при этом основная их часть была представлена корпоративными и муниципальными облигациями и депозитами в банках.

Более подробная информация, касающаяся внешнего финансирования, содержится в Примечаниях 20, 21 и 23 к нашей аудированной консолидированной финансовой отчетности. Информация о событиях после отчетной даты, имеющих отношение к привлечению внешнего финансирования, представлена в Примечании 32 к нашей аудированной консолидированной финансовой отчетности.

В связи с тем, что большинство наших дочерних компаний зарегистрировано в России, их возможности по выплате нам дивидендов ограничены рамками законодательства Российской Федерации. Так, российское законодательство, в числе прочего, предусматривает выплату дивидендов в размере, не превышающем показатель чистой прибыли, согласно российским стандартам бухгалтерского учета. Кроме того, дивиденды могут выплачиваться только в том случае, если стоимость чистых активов компании равна или превышает размер уставного капитала компании, ее резервного фонда, а также разницы между ликвидационной и номинальной стоимостью выпущенных и находящихся в обращении привилегированных акций компании, при наличии таковых, согласно российским стандартам бухгалтерского учета.

В августе 2005 года Совет директоров АФК «Система» утвердил политику выплаты дивидендов, содержащую рекомендации по размеру дивидендов, а также обязательства АФК «Система» по выплате дивидендов и раскрытию соответствующей информации. В политике установлены рекомендуемый уровень дивидендов в размере 2% от консолидированной чистой прибыли Группы.

В мае 2006 года Совет директоров МТС рекомендовал акционерам утвердить выплату дивидендов за 2005 год в размере 7.6 руб. (эквивалент 0.28 долл. США на дату объявления) на одну акцию на общую сумму приблизительно 562.0 млн. долл. США. Размер дивидендов будет утверждаться собранием акционеров МТС. Эта сумма на 39.6% превышает сумму в 402.6 млн. долл. США, объявленную и выплаченную за 2004 год.

Конкуренция

Мы осуществляем деятельность в отраслях российской экономики, характеризующихся высоким уровнем конкуренции, таких как телекоммуникации, технологии, страхование и банковский сектор. Наши компании сталкиваются с агрессивной ценовой политикой конкурентов, испытывая влияние меняющихся тенденций потребительского спроса и развивающихся технологий.

Так, в секторе телекоммуникаций наши компании, занимающиеся предоставлением услуг беспроводной связи, сталкиваются с постоянным ростом конкуренции со стороны большого числа существующих и новых компаний, что приводит к ценовой конкуренции и снижению прибыли. На каждом из рынков мы имеем, по крайней мере, одного конкурента из числа операторов мобильной связи. В последние годы конкурентная борьба разворачивается в основном между МТС, Вымпелкомом и Мегафоном, каждый из которых занимает значительную долю рынка в России. Конкуренция основывается в первую очередь на снижении местных тарифов, а также расширении сети, повышении качества обслуживания клиентов, снижении тарифов на услуги роуминга и международную связь и расширении спектра предлагаемых услуг.

В числе наших конкурентов присутствуют альтернативные операторы фиксированной связи, функционирующие в Москве, Санкт-Петербурге и других крупных коммерческих центрах. Ужесточение конкуренции на московском рынке альтернативных операторов связи привело к росту давления на цены и показатели прибыли всех операторов связи. Более мелкие компании, не обладающие достаточным охватом и имеющие ограниченные ресурсы, ориентируются на узкоспециализированные рыночные сегменты, в то время как операторы-лидеры выполняют консолидирующую функцию на рынке. В результате этого на рынке альтернативных операторов связи в настоящее время лидируют два крупных оператора: группа компаний Комстар-ОТС и группа компаний Голден Телеком.

Рыночные риски

Валютный риск

В приведенных ниже таблицах представлена информация о курсах рубля по отношению к доллару США, действовавших на указанные даты, согласно данным, опубликованным Центральным банком Российской Федерации. Данные курсы могут отличаться от фактических курсов обмена иностранной валюты, использованных в процессе подготовки финансовой отчетности Группы и прочей представленной здесь финансовой информации.

	Руб. за 1 долл. США			
	Максимальный	Минимальный	Средний ⁽¹⁾	На конец периода
Год, закончившийся 31 декабря				
2001	30.30	28.16	29.22	30.14
2002	31.86	30.14	31.39	31.78
2003	31.88	29.25	30.61	29.45
2004	29.45	27.75	28.73	27.75
2005	29.00	27.46	28.32	28.78

⁽¹⁾ Среднее арифметическое курсов обмена на последний рабочий день каждого полного месяца в течение соответствующего периода.

В представленных ниже таблицах отражена информация по курсам обмена гривны и доллара США за определенные периоды времени на основании данных, опубликованных Национальным банком Украины. Данные курсы могут отличаться от фактических курсов обмена иностранной валюты, использованных в процессе подготовки финансовой отчетности Группы и прочей представленной здесь финансовой информации.

	Максимальный	Гривен за 1 долл. США		На конец периода
		Минимальный	Средний ⁽¹⁾	
Год, закончившийся 31 декабря				
2001	5.43	5.27	5.37	5.30
2002	5.33	5.30	5.33	5.33
2003	5.33	5.33	5.33	5.33
2004	5.33	5.31	5.32	5.31
2005	5.31	5.05	5.11	5.05

⁽¹⁾ Среднее арифметическое курсов обмена на последний рабочий день каждого полного месяца в течение соответствующего периода.

Основной валютный риск для нас связан с возможным изменением обменного курса рубля, гривны и евро по отношению к доллару США. В связи с высоким уровнем инфляции в России и Украине мы деноминируем наши денежные активы и сделки, где это возможно, в долларах США.

Наибольшая часть наших капитальных затрат, а также операционных затрат и затрат на привлечение заемных средств выражены в долларах США или тесно привязаны к обменному курсу доллара США. С целью хеджирования значительной части данного риска мы также указываем наши тарифы на нерегулируемые услуги, подлежащие оплате в рублях, в единицах, привязанных к доллару США, и требуем оплаты по официальному обменному курсу ЦБ РФ на дату платежа.

Если курс рубля или гривны по отношению к доллару США начнет снижаться и цены на наши товары и услуги не смогут оставаться на том же уровне в долларовом выражении в связи с конкуренцией на рынке или по другим причинам, это может отрицательно повлиять на уровень операционной прибыли, и у нас могут возникнуть трудности с погашением или рефинансированием нашей задолженности, выраженной в долларах США. Наши вложения в денежные активы, деноминированные в рублях и гривнах, также могут создавать убытки в долларовом выражении. В частности, у нас нет возможности осуществить экономически выгодное страхование рисков, связанных с нашими банковскими или депозитными счетами в рублях и гривнах. В целом, по мере снижения стоимости рубля или гривны, наши денежные активы в рублях и гривнах подвержены риску убытков в результате изменения курсов.

Часть наших капитальных затрат, операционных затрат и затрат на привлечение заемных средств выражена в евро. Данные затраты включают капитальные затраты и некоторые затраты на привлечение заемных средств. В настоящее время мы не хеджируем риск обесценения доллара США по отношению к евро, поскольку расчеты, производимые в евро, являются незначительными для Группы.

Кроме того, в 2004 году МТС заключила два своп-соглашения об обмене обязательств по совершению процентных платежей по плавающей процентной ставке на обязательства по совершению процентных платежей по фиксированной ставке для управления риском изменения величины процентных платежей по долгосрочным долговым обязательствам с плавающей процентной ставкой. В марте и октябре 2005 года Группа также заключила несколько краткосрочных форвардных контрактов на покупку долларов США для управления риском изменения справедливой стоимости своих финансовых вложений в рублевые финансовые инструменты. Процентные свопы предназначены для хеджирования денежных потоков, а валютные форвардные договоры представляют собой хеджирование справедливой стоимости активов. Данные инструменты хеджирования действовали в течение года, закончившегося 31 декабря 2005 года.

Уровень инфляции и курсы валют

Экономика Российской Федерации характеризуется высоким уровнем инфляции:

<i>Год</i>	<i>Уровень инфляции, %</i>
2001	18.6
2002	15.1
2003	12.0
2004	11.7
2005	10.9

Экономика Украины характеризуется изменяющимся уровнем инфляции:

<i>Год</i>	<i>Уровень инфляции, %</i>
2001	6.1
2002	(0.6)
2003	8.2
2004	12.3
2005	10.3

На протяжении нескольких последних лет темпы роста индекса потребительских цен в России неуклонно снижались благодаря консервативной бюджетной и денежно-кредитной политике и образовавшемуся в результате такой политики профициту федерального бюджета. Вместе с тем уровень инфляции остается высоким по сравнению с уровнем инфляции в развитых странах.

Тарифы на предоставляемые нами телекоммуникационные услуги (за исключением регулируемых) привязаны к долларам США. Хотя большая часть наших расходов выражена в долларах США или тесно привязана к доллару США, некоторые затраты, например заработная плата и затраты на энергию и энергоносители, чувствительны к росту общего уровня цен в России. В течение 2004 года происходило укрепление рубля по отношению к доллару США как в номинальном, так и реальном выражении. Однако в 2005 году происходило обесценение рубля по отношению к доллару США. Мы полагаем, что в связи с реальным укреплением рубля рост расходов, выраженных в рублях, может создать тенденцию к сокращению прибыли. Несмотря на то что мы можем попытаться поднять цены и тарифы, с тем чтобы компенсировать указанный рост затрат, влияние конкуренции может не позволить поднять их настолько, чтобы сохранить уровень нашей операционной прибыли. Соответственно, темпы инфляции в России и темпы падения курса рубля могут негативно отразиться на результатах нашей деятельности, и такое влияние может быть существенным.

Риск изменения процентной ставки

Группа подвержена риску изменения процентной ставки в отношении задолженности с переменной процентной ставкой, а также риску колебания рыночных ставок в отношении выпущенных Группой облигаций с фиксированной процентной ставкой. По состоянию на 31 декабря 2005 года задолженность с переменной процентной ставкой составляла приблизительно 1,959.0 млн. долл. США, или 44.8% от общего размера задолженности, включая финансовую аренду, тогда как задолженность с фиксированной процентной ставкой составляла 2,411.6 млн. долл. США, или 55.2% от общего размера задолженности, включая финансовую аренду. В декабре 2004 года мы заключили два соглашения о процентных свопах в отношении задолженности с переменной процентной ставкой в размере 250.0 млн. долл. США. Мы анализируем прочие финансовые инструменты, доступные нам на рынке, с целью управления риском изменения процентных ставок.

В нижеприведенной таблице представлены суммы денежных потоков, связанные с предстоящим погашением задолженности с переменной процентной ставкой, и соответствующие средневзвешенные процентные ставки в разрезе сроков погашения по состоянию на 31 декабря 2005 года.

Сроки погашения, предусмотренные договорами по состоянию на 31 декабря 2005 года, представлены следующим образом:

	валюта	31 декабря	
		2006	2007
Синдицированный займ	Долл. США	280,000	180,000
HSBC Bank plc и ING BHF-Bank	Долл. США	28,960	32,274
ЕБПП	Долл. США	24,002	23,077
Citibank N.A., ING Bank N.V. и Societe Generale	Долл. США	200,000	–
ING Bank N.V.	Долл. США	150,000	–
Deutsche Bank	Долл. США	132,000	–
Citibank International plc и ING Bank N.V.	Долл. США	6,530	13,060
Barclays Bank	Долл. США	9,680	9,558
ABN AMRO Bank	Долл. США	49,816	20,000
HSBC Bank plc, ING Bank Deutschland AG и Bayerische Landesbank	Долл. США	3,726	7,452
ABN AMRO N.V.	Долл. США	6,288	6,288
Commerzbank (Eurasia)	Долл. США	–	591
Citibank	Долл. США	5,523	6,203
Commerzbank (Eurasia)	Долл. США	20,000	–
ING Bank (Eurasia)	Долл. США	20,000	–
Dresdner Bank	Долл. США	14,000	–
West LB	Долл. США	10,400	–
Commerzbank Belgium S.A./N.V.	Долл. США	2,663	2,663
Credit Suisse	Долл. США	1,059	1,095
Внешторгбанк	Долл. США	1,961	959
Итого задолженность с переменной ставкой в долл. США		966,608	303,220
Средневзвешенная процентная ставка по задолженности в долл. США		6.2%	5.8%
ING BHF-Bank и Commerzbank AG	Евро	12,334	12,334
ABN AMRO N.V.	Евро	4,109	4,109
Внешторгбанк	Евро	2,967	2,967
Итого задолженность с переменной ставкой в евро		19,410	19,410
Средневзвешенная процентная ставка по задолженности в евро		3.8%	3.8%

Увеличение ставки LIBOR/EURIBOR на 1% по сравнению со ставками, действующими на 31 декабря 2005 года, приведет к возникновению дополнительных расходов по уплате процентов в размере приблизительно 14.7 млн. долл. США в 2006 году, 8.1 млн. долл. США в 2007 году, 5.9 млн. долл. США в 2008 году, 4.7 млн. долл. США в 2009 году и 3.7 млн. долл. США в 2010 году. Рыночная стоимость торгуемых долгосрочных облигаций предприятий группы на 31 декабря 2005 составляла от 101.3% до 106.6% от их номинальной стоимости. По состоянию на 31 декабря 2005 года справедливая стоимость прочей задолженности Группы была примерно равна ее балансовой стоимости. После 31 декабря 2005 года не произошло значительного изменения уровня рыночных рисков в отношении наших долговых обязательств, указанных в вышеприведенной таблице.

2008	31 декабря 2009	2010	Далее	Итого	Средняя ставка на 31 декабря 2005 года
-	-	-	-	460,000	LIBOR+2.5% (7,2%)
32,274	32,274	32,274	106,586	264,642	LIBOR+0.3%-0.4% (5.0%-5.1%)
23,077	23,077	23,077	23,077	139,387	LIBOR+3.1% (7.8%)
-	-	-	-	200,000	LIBOR+0.8%-2.3% (5.3%-6.8%)
-	-	-	-	150,000	LIBOR+0.8% (5.1%)
-	-	-	-	132,000	LIBOR+1.9% (6.6%)
13,060	13,060	13,060	52,239	111,009	LIBOR+0.3% (5.0%)
9,685	10,430	10,429	30,304	80,086	LIBOR+0.1%-0.2% (4.8%-4.9%)
-	-	-	-	69,816	LIBOR+3.0% (7.5%)
7,452	7,452	7,452	29,804	63,338	LIBOR+0.3% (5.0%)
6,288	6,288	6,288	18,864	50,304	LIBOR+0.4% (5.1%)
-	-	-	33,480	34,071	LIBOR+0.4%-3.5% (5.1%-6.1%)
6,203	3,655	-	-	21,584	LIBOR+1.6% (6.3%)
-	-	-	-	20,000	LIBOR+5.0% (9.8%)
-	-	-	-	20,000	LIBOR+2.3%-4.2% (6.8%-8.7%)
-	-	-	-	14,000	LIBOR+1.3% (6.1%)
-	-	-	-	10,400	LIBOR+6.8% (10.6%)
2,663	2,663	2,662	-	13,314	LIBOR+0.4% (5.1%)
1,095	1,095	1,093	7,553	12,990	LIBOR+2.8% (7.5%)
-	-	-	-	2,920	LIBOR+4.9% (9.6%)
101,797	99,994	96,335	301,907	1,869,861	
5.5%	5.5%	5.4%	5.4%	5.8%	
12,334	6,166	-	-	43,168	EURIBOR+0.65% (3.29%)
4,109	4,109	4,109	12,330	32,875	EURIBOR+0.35% (3.0%)
2,967	2,967	1,239	-	13,107	EURIBOR+5.0%-5.4% (7.6%-8.0%)
19,410	13,242	5,348	12,330	89,150	
3.8%	3.6%	3.2%	-	3.7%	

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Основные принципы учетной политики — это те принципы, которые требуют принятия сложных или субъективных решений руководства, зачастую в связи с необходимостью спрогнозировать влияние событий, которые по своей сути неопределенны и могут привести к существенным изменениям в последующие периоды. Основные принципы учетной политики основаны на решениях и неопределенности, которые могут привести к существенно различным результатам при различных допущениях и условиях. Важнейшие, с нашей точки зрения, принципы учетной политики Группы описаны ниже.

КОНСОЛИДАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ С ПЕРЕМЕННОЙ ДОЛЕЙ УЧАСТИЯ

В декабре 2003 года Совет по стандартам бухгалтерского учета внес изменения в Пояснение № 46 «Консолидация экономических субъектов с переменной долей участия, пояснение Бюллетеня № 51» (далее «Пояснение № 46 (с учетом изменений)»). Пояснение № 46 (с учетом изменений) разъясняет особенности применения Бюллетеня № 51 «Консолидированная финансовая отчетность» в отношении отдельных экономических субъектов, в которых держатели акций не имеют фактического контроля или которые не обладают достаточным собственным капиталом для финансирования деятельности («субъекты с переменной долей участия»). Пояснение № 46 (с учетом изменений) требует консолидации субъектов с переменной долей участия их основными бенефициарами. Основным бенефициаром является сторона, принимающая на себя основную часть ожидаемых убытков субъекта и/или получающая основную долю прибыли субъекта. Среди прочих изменений в Пояснении № 46 (а) разъяснены некоторые требования, установленные первоначальной версией Пояснения № 46, выпущенного в январе 2003 года; (б) упрощен ряд требований к практическому применению и (в) расширен список экономических субъектов, на которых не распространяется действие Пояснения.

В связи с принятием Пояснения № 46 (с учетом изменений) в консолидированной финансовой отчетности за год, закончившийся 31 декабря 2004 года, Группа осуществила переоценку своих взаимоотношений со связанными сторонами: Промторгцентр, Нотрис, Ламиней, Финэсорт-М, Кунцево-Инвест, Putney Assets и Мосдачтрест. Кунцево-Инвест и Мосдачтрест ведут девелоперскую деятельность. Промторгцентр, Нотрис, Ламиней, Финэсорт-М и Putney Assets являются держателями пакетов акций некоторых предприятий Группы и предоставляют финансирование предприятиям Группы. Мосдачтрест включался в консолидированную отчетность Группы по методу учета доли в собственном капитале вплоть до 1 января 2004 года. Группа определила эти предприятия как субъекты с переменной долей участия, в которых она является основным бенефициаром. Группа начала консолидировать эти предприятия в финансовой отчетности начиная с 1 января 2004 года. Все остатки в расчетах между предприятиями Группы были исключены из консолидированной отчетности, а результаты деятельности данных предприятий были включены в консолидированные отчеты о прибылях и убытках и движении денежных средств Группы за годы, закончившиеся 31 декабря 2005 и 2004 годов. В соответствии с Пояснением № 46 (с учетом изменений) Группа отразила кумулятивный эффект изменения метода учета в размере 35.5 млн. долл. США (эффект налога на прибыль отсутствует) за год, закончившийся 31 декабря 2004 года. Этот эффект отражает совокупное влияние на финансовые результаты деятельности Группы, как если бы предприятия с переменной долей участия консолидировались с момента начала их деятельности.

ПРИЗНАНИЕ ВЫРУЧКИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Телекоммуникации

Бизнес-направление «Телекоммуникации» получает доходы от предоставления услуг беспроводной и фиксированной связи, передачи данных и предоставления доступа к своим сетям и оборудованию. Выручка отражается по методу начисления на момент фактического предоставления услуг или перехода права собственности на оборудование, независимо от момента возникновения связанного с ними движения денежных средств. Основными видами выручки от оказания услуг связи являются: (i) ежемесячная абонентская плата; (ii) повременная плата за услуги связи; (iii) плата за предоставление дополнительных услуг; (iv) плата за предоставление абонентам других операторов услуг роуминга; (v) плата за предоставление доступа к сети и подключение абонентов; (vi) доходы от использования предоплаченных телефонных карт и (vii) доходы от продажи оборудования.

Мы относим платежи абонентов за первоначальное подключение к сети, а также одноразовые платежи за активацию дополнительных услуг, к доходам будущих периодов. Эти платежи относятся на доходы в течение ожидаемого периода работы с абонентом. Мы периодически производим пересмотр предполагаемого срока работы с абонентом.

Технологии

Сегмент «Технологии» получает доход от (i) производства и продажи микросхем, плат, полупроводниковых пластин и бытовых электронных приборов, компьютерных систем и компонентов; (ii) разработки и продажи программного обеспечения и (iii) услуг в области системной интеграции. Выручка отражается по методу начисления на момент фактического предоставления услуг или перехода права собственности на оборудование, независимо от момента возникновения связанного с ними движения денежных средств.

Выручка от производства и продажи полупроводниковых пластин и оборудования отражается в бухгалтерском учете в момент, когда товар доставлен, риск потери товара перешел к покупателю, вероятность взыскания сумм к получению достаточно высока, существует договор о продаже и цена продажи зафиксирована или может быть рассчитана.

В случаях, когда мы покупаем компоненты для сборки у одного контрагента и затем реализуем готовую продукцию ему же, выручка от реализации признается в размере оплаты наших услуг по сборке.

Договоры сегмента «Технологии» с конечными пользователями телекоммуникационного и прочего программного обеспечения включают в себя продажу программного обеспечения, а также его установку, обучение персонала и предоставление послепродажной технической поддержки. Такие договоры отражаются в бухгалтерском учете в соответствии с требованиями Положения, разработанного Американским институтом сертифицированных аудиторов № 97-2 «Признание выручки от реализации программного обеспечения». Общая сумма вознаграждения по договору распределяется между услугами, предоставленными в рамках договора, пропорционально их справедливой стоимости. Справедливая стоимость определяется на основе имеющихся фактических данных о поставке аналогичных услуг другим покупателям.

В течение 2005 и 2004 годов мы не оказывали услуг по установке, обучению персонала и послепродажной технической поддержке, а также услуг по обновлению и модернизации программного обеспечения, отдельно от прочих поставок и оказания услуг по договорам реализации программных продуктов. Уполномоченным руководством Группы были установлены критерии определения справедливой стоимости услуг по установке, обучению персонала и послепродажной технической поддержке, а также услуг по обновлению и модернизации программного обеспечения. Мы считаем, что стоимость указанных услуг, установленная на основании почасовых ставок, не изменится при их обособленной реализации на рыночных условиях.

Страхование

Сегмент «Страхование» отражает полученные премии по страхованию, кроме страхования жизни, пропорционально в течение срока соответствующего полиса, который, как правило, не превышает одного года. Резерв незаработанной премии отражает часть полученной премии, относящейся к неистекшему сроку полиса. Премии по традиционным видам страхования жизни и аннуитетам с потенциальными условными обязательствами в основном отражаются как доходы в момент возникновения задолженности держателя полиса.

Банковская деятельность

Процентный доход сегмента «Банковская деятельность» отражается по методу начисления. Начисление процентов по ссудам прекращается в том случае, когда проценты или основная сумма ссуды не выплачиваются в течение 90 дней, за исключением случаев, когда ссуда полностью обеспечена денежными средствами или обращающимися на рынке ценными бумагами и ведется процесс взыскания ссуды. Проценты, погашение которых представляется сомнительным, не признаются в составе выручки. В случае невозможности взыскания ссуд и средств предоставленных, в том числе путем обращения взыскания на обеспечение, они списываются за счет резерва на потери по ссудам.

Недвижимость

Мы признаем выручку от реализации по договорам на строительство сегмента «Недвижимость», используя метод признания выручки по степени завершенности строительства в соответствии с Положением, разработанным Американским институтом сертифицированных аудиторов № 81-1 «Учет исполнения договоров на строительство и некоторых договоров на производство». Степень завершенности проекта оценивается по доле понесенных затрат на отчетную дату в общем размере рассчитанных затрат на дату завершения строительства по каждому договору («метод соотношения затрат»). Мы отражаем подобные проекты по фактической стоимости вплоть до момента, когда проект выполнен как минимум на 30%, так как в отношении большей части договоров Группа неспособна надежно оценить размер затрат, необходимых для завершения проекта, а также выручку по договору до тех пор, пока проект не будет выполнен на 30%. Мы признаем выручку по договорам только после того момента, когда возможно провести достаточно надежные расчеты затрат, необходимых для завершения проекта, и выручки по договору. Выручка по другим видам договоров сегмента «Недвижимость» признается в соответствии со Стандартом бухгалтерского учета № 66 «Учет реализации недвижимости».

До 1 января 2005 года мы признавали выручку от реализации по договорам на строительство при завершении строительства, поскольку в большинстве случаев не могли провести достаточно надежные расчеты степени завершенности строительства, выручки по договору и общих ожидаемых затрат по проекту. Изменение принципа учета с 1 января 2005 года было отражено в финансовой отчетности Группы ретроспективно. Влияние изменения принципа учета на финансовую отчетность за год, закончившийся 31 декабря 2004 года, было следующим: выручка от реализации товаров и услуг увеличилась на 22.7 млн. долл. США, себестоимость реализованных товаров и услуг увеличилась на 24.7 млн. долл. США, коммерческие и управленческие расходы увеличились на 0.6 млн. долл. США, расходы по амортизации основных средств и нематериальных активов уменьшились на 2.6 млн. долл. США, нераспределенная прибыль увеличилась на 6.2 млн. долл. США.

Другие бизнес-направления

Выручка, полученная по соглашениям, в которых мы выступаем в качестве агента, включая агентские договоры на оказание туристических услуг и услуг управления строительными проектами, отражается в сумме агентского вознаграждения.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОЦЕНОК И ДОПУЩЕНИЙ, СДЕЛАННЫХ РУКОВОДСТВОМ ГРУППЫ

Подготовка финансовой отчетности в соответствии с ГААП США требует от руководства выработки оценок и допущений, влияющих на указанные в отчетности суммы активов и обязательств, доходов и расходов, а также на включенные в отчетность пояснения относительно условных активов и обязательств. Фактические результаты могут отличаться от данных оценок.

В качестве примеров значительных оценок можно привести резерв на покрытие сомнительной задолженности, оценку возмещаемости балансовой стоимости нематериальных и прочих долгосрочных активов, а также оценочные резервы в отношении отложенных налоговых требований.

Стоимость лицензий и другие нематериальные активы

Стоимость лицензий на предоставление телекоммуникационных услуг формируется либо (а) в результате распределения стоимости приобретения предприятий, владеющих такими лицензиями, либо (б) как сумма лицензионных платежей, подлежащих уплате государственным органам. Поскольку в отрасли телекоммуникаций в России, Украине и Казахстане в целом отсутствует достаточное количество прецедентов продления срока действия лицензий, стоимость лицензий амортизируется линейным методом в течение первоначального срока действия лицензии с момента начала коммерческой эксплуатации сети в лицензионной зоне. Мы оцениваем лицензии и оставшийся срок их полезного использования и, при необходимости, пересматриваем этот срок на основании фактического использования. Срок использования лицензии может изменяться в зависимости от рыночных условий и нормативных требований, и любое изменение срока использования может привести к списанию или увеличению амортизационных расходов.

Большинство наших действующих лицензий предусматривает отчисления на финансирование улучшений телекоммуникационной инфраструктуры, общая сумма которых могла составить приблизительно 18.1 млн. долларов США по состоянию на 31 декабря 2005 года. По условиям лицензий такие взносы должны выплачиваться в течение срока действия лицензии по решению и в соответствии с процедурой, определенной Советом директоров Ассоциации операторов GSM-900. Ассоциация является неправительственной, некоммерческой ассоциацией, в Совет директоров которой входят представители основных компаний сотовой связи, включая МТС. Ассоциация не принимала каких-либо процедур, предусматривающих обязательность таких платежей, законодательство Российской Федерации также не устанавливает никаких подобных процедур. На сегодняшний день МТС не делала взносов в фонд развития сетей общего пользования в соответствии с условиями лицензий на осуществление деятельности, выданных МТС и ее консолидированным дочерним предприятиям. Более того, руководство считает, что от МТС не потребуется производить данные платежи и в будущем. Учитывая неопределенность данного вопроса, в прилагаемых консолидированных финансовых отчетах не были отражены условные обязательства.

Прочие нематериальные активы включают в себя стоимость приобретенной клиентской базы, торговых марок, роуминговых договоров с другими телекоммуникационными операторами, телефонной номерной емкости, прав на использование радиочастот, прав на использование помещений и различного программного обеспечения. Торговые марки и телефонная номерная емкость с неограниченным сроком использования не амортизируются. Однако не реже раза в год проводится анализ данных активов на предмет обесценения в соответствии с положениями Стандарта бухгалтерского учета № 142 «Гудвил и прочие нематериальные активы».

Стоимость клиентской базы амортизируется в течение предполагаемого среднего срока работы с абонентом. Отложенные расходы по телефонной номерной емкости с ограниченным сроком использования, предусмотренным договором, и стоимость прав на использование помещений амортизируются в течение сроков действия соответствующих договоров, которые составляют от пяти до двадцати лет. Срок амортизации программного обеспечения и прочих нематериальных активов составляет от трех до пяти лет. Амортизация нематериальных активов с конечным сроком полезного использования начисляется линейным способом.

Срок полезного использования основных средств

Мы рассчитываем амортизационные отчисления по основным средствам на основе линейного метода в течение ожидаемого срока полезного использования. Срок полезного использования по каждой категории основных средств определяется на основе нашей оценки использования соответствующих активов и предполагаемого развития технологий. Каждый год мы проводим анализ и при необходимости пересматриваем допущения, используемые при определении сроков полезного использования основных средств.

Обесценение долгосрочных активов

Мы периодически оцениваем возмещаемость балансовой стоимости своих долгосрочных активов в соответствии со Стандартом № 144 «Учет обесценения и выбытия долгосрочных активов». Когда произошедшие события или изменения в обстоятельствах указывают на то, что балансовая стоимость активов может не быть возмещена, мы сравниваем предполагаемые недисконтированные чистые поступления денежных средств от этих активов с их балансовой стоимостью. Если эти недисконтированные чистые поступления денежных средств оказываются меньше балансовой стоимости активов, мы отражаем убыток от обесценения с целью частичного списания стоимости активов до уровня справедливой стоимости, определяемой на основе предполагаемых будущих дисконтированных поступлений денежных средств от использования данных активов.

Методика пересчета валют

Группа руководствуется методикой пересчета валют, соответствующей Стандарту бухгалтерского учета № 52 «Пересчет активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте».

Руководство Группы пришло к выводу о том, что базовой валютой МГТС, Кубань-GSM, РОСНО, Ситроникса, Детского Мира, ДМ-Центра, Системы Масс-Медиа и Концерна РТИ является российский рубль. С января 2005 года в связи с ростом доли рублевых операций в общем объеме операций МБРР рубль был определен как базовая валюта банка. Базовой валютой УМС является украинская гривна, а базовой валютой СТРОМ Телекома — чешская крона. Руководство полагает, что доллар США по-прежнему является базовой валютой остальных наших дочерних предприятий в связи с преобладающим использованием доллара США в их деятельности.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

В процессе нашей деятельности мы уплачиваем различные налоги, взимаемые на территории Российской Федерации, в том числе налог на прибыль, налоги с фонда заработной платы, НДС, налоги на имущество и другие налоги. Наши иностранные дочерние предприятия уплачивают налоги в странах, в которых они зарегистрированы.

Система налогообложения в Российской Федерации характеризуется частыми изменениями и непоследовательным применением на федеральном, региональном и местном уровнях. В отдельных случаях новые нормативные акты, касающиеся налогообложения, получали обратную силу, несмотря на то, что в соответствии с Налоговым кодексом обратную силу могут иметь только законы, выгодные налогоплательщикам. Наряду с существенным налоговым бременем эти условия усложняют процесс налогового планирования и принятия Группой соответствующих решений по ведению бизнеса. Например, налоговое законодательство не дает четкого разъяснения в отношении вычета отдельных расходов из налогооблагаемой базы, и мы иногда занимаем позицию, которая может рассматриваться налоговыми органами как агрессивная, но которая, на наш взгляд, соответствует действующему законодательству. Правильность начисления и уплаты налогов, а также другие вопросы соблюдения нормативных требований (например, таможенного законодательства и правил валютного контроля) могут проверяться рядом органов, которые имеют законное право налагать значительные штрафы, начислять и взимать пени и проценты. Вышеизложенные факторы могут привести к более значительным налоговым рискам, чем обычно существуют в странах с более развитыми налоговыми системами.

Новый Федеральный Закон «О связи» устанавливает юридические основы деятельности телекоммуникационной отрасли в России и определяет полномочия органов государственной власти в области связи. Кроме того, закон предусматривает обязательные отчисления в резерв универсальной услуги начиная с 3 мая 2005 года. Размер отчислений составляет 1.2% от выручки, полученной за счет предоставления услуг клиентам, исключая доходы от межсетевых подключений и маршрутизации трафика других операторов. Помимо этого недавние поправки к Закону «О связи», вступающие в силу 1 июля 2006 года, вводят принцип «платит звонящий», который запрещает операторам мобильной связи брать с абонентов плату за входящие звонки. В настоящее время в большинстве случаев входящие звонки являются платными для абонентов. По новой системе операторы фиксированной связи будут взимать со своих абонентов плату за звонки на мобильные телефоны. Часть этих средств будет перечисляться операторам мобильной связи, которые не будут брать со своих абонентов плату за входящие звонки. Внедрение принципа «платит звонящий», возможно, окажет негативное влияние на наши доходы от реализации услуг, которое будет зависеть от устанавливаемой государством ставки взаиморасчетов между операторами фиксированной и мобильной связи. На сегодняшний день невозможно точно оценить эффект от этих нормативных изменений ввиду отсутствия достаточной информации, опубликованной регулирующими органами. Тем не менее руководство считает, что данные изменения не приведут к серьезным негативным для нас последствиям.

Правительство РФ также приняло несколько постановлений, регулирующих применение Закона «О связи», в частности Решение № 87 от 18 февраля 2005 года, утвердившее перечень видов услуг связи, подлежащих лицензированию, и Решение № 68 от 11 февраля 2005, касающееся правил, применимых к государственной регистрации объектов телекоммуникационной инфраструктуры, в частности сооружений связи. Тем не менее мы не можем с уверенностью предсказать, как будет происходить внедрение указанных положений. Таким образом, ситуация неопределенности, связанная с Законом «О связи», не устранена.

В настоящее время в России действует ряд законодательных актов, устанавливающих налоги, уплачиваемые в федеральный бюджет и бюджеты субъектов Российской Федерации. К таким налогам относятся налог на добавленную стоимость («НДС»), налог на прибыль, ряд налогов с оборота, налоги на фонд заработной платы, а также прочие налоги. Законы, регулирующие данные налоги, действуют в течение незначительного периода времени по сравнению со странами с более развитой рыночной экономикой; поэтому практика применения данных законов налоговыми органами часто является непоследовательной и неустановившейся. Соответственно существует малое количество прецедентов, касающихся вынесения решений по налоговым спо-

рам. Как правило, налоговые органы имеют право проводить проверку правильности исчисления и уплаты налогов в течение трех лет, следующих за отчетным годом. По состоянию на 31 декабря 2005 года правильность декларирования и уплаты налогов предприятиями Группы за три предшествующих года может быть проверена налоговыми органами.

Время от времени в ходе нашей обычной деятельности в судебные органы поступают иски и претензии в отношении Группы. Некоторые из них характерны для стран с развивающейся экономикой, меняющейся финансово-бюджетной политикой и условиями регулирования, в которых мы осуществляем свою деятельность. По нашему мнению, обязательства Группы (если таковые возникнут) по всем судебным и иным разбирательствам, а также другим претензиям, не окажут существенного влияния на наше финансовое состояние, результаты деятельности и ликвидность. Мы считаем, что консолидированная финансовая отчетность достоверно отражает наши налоговые обязательства, однако существует риск того, что толкование законодательства регулирующими органами может отличаться от нашей позиции.

Налог на прибыль

Российские дочерние предприятия Группы рассчитывают налог на прибыль в соответствии с законодательством РФ. Ставка налога на прибыль в РФ составляет 24%. В июле 2004 года в российское законодательство по налогу на прибыль были внесены изменения, в соответствии с которыми с 1 января 2005 ставка налога на прибыль по дивидендам, выплачиваемым внутри России, увеличивается до 9% (ранее 6%). Иностранские дочерние предприятия Группы уплачивают налог на прибыль в странах, в которых они зарегистрированы. Ставка налога на прибыль в Украине и в Чехии составляет 25% и 26% соответственно.

Отложенные налоговые требования и обязательства по налогу на прибыль отражаются с использованием балансового метода с учетом существенных временных разниц между данными налогового учета и данными, включенными в консолидированную финансовую отчетность. Резерв по отложенным налоговым требованиям создается, когда существует более чем 50-процентная вероятность того, что такие требования не будут реализованы путем уменьшения налогооблагаемой базы последующих лет.

Налог на добавленную стоимость

Налог на добавленную стоимость по реализованным услугам, подлежащий уплате в бюджет, отражается по методу начисления, на основе счетов, выставляемых покупателям. НДС, уплаченный при приобретении товаров и услуг, возмещается за счет НДС, полученного от покупателей, при соблюдении определенных ограничений. НДС, уплаченный при приобретении товаров и услуг, подлежащий возмещению из бюджета в последующих отчетных периодах, отражается в прилагаемой финансовой отчетности как НДС к возмещению. За годы, закончившиеся 31 декабря 2005 и 2004 годов, ставка НДС в России составляла 18%.

Новые положения по бухгалтерскому учету

В сентябре 2004 года Комиссия по ценным бумагам США выпустила Положение D-108 «Использование остаточного метода для определения стоимости приобретенных активов, отличных от гудвила», требующее от компаний применения метода прямой оценки стоимости при определении справедливой стоимости нематериальных активов предприятий, приобретенных после 29 сентября 2004 года. Комиссия также объявила, что компании, применяющие в настоящее время остаточный метод для оценки нематериальных активов с неопределенным сроком полезного использования при их проверке на предмет обесценения, должны перейти на использование прямого метода не позднее начала первого отчетного года, начинающегося после 15 декабря 2004 года. Переход к применению данного положения не оказал существенного влияния на наше финансовое положение и результаты операций.

В декабре 2004 года Совет по стандартам бухгалтерского учета выпустил Стандарт бухгалтерского учета № 123 (с учетом изменений) «Выплаты, определяемые на основе рыночной стоимости акций», который является пересмотренной версией Стандарта № 123 «Учет выплат, определяемых на основе рыночной стоимости

акций». Стандарт № 123 (с учетом изменений) заменяет собой Заключение Комитета по стандартам бухгалтерского учета № 25 «Учет акций, предоставляемых работникам» и устанавливает единое требование для всех предприятий отражать стоимость вознаграждений в форме акций, предоставляемых работникам, в сумме, равной справедливой стоимости этих акций. Данные затраты отражаются в течение срока, который сотрудник должен отработать на предприятии для получения права на вознаграждение в виде участия в акционерном капитале. Мы начнем применять данный стандарт в финансовой отчетности за периоды, начинающиеся с 1 января 2006 года. Мы считаем, что переход к применению Стандарта № 123 (с учетом изменений) не окажет существенного влияния на наше финансовое положение и результаты операций.

В декабре 2004 года Совет по стандартам бухгалтерского учета выпустил Стандарт бухгалтерского учета № 153 «Обмен неденежных активов», представляющий собой изменение к Заклчению Комитета по стандартам бухгалтерского учета № 29 «Учет неденежных сделок». Стандарт № 153 отменяет действовавшее ранее положение о неприменении оценки по справедливой стоимости при учете сделок мены аналогичных производственных активов, предусмотренное Заключением № 29, заменяя его положением об общем неприменении такой оценки в отношении сделок мены, не являющихся торговыми операциями. Стандарт № 153 уточняет, что неденежный обмен является торговой операцией, если будущие денежные потоки компании значительно изменятся в результате проведенной сделки. Стандарт № 153 применяется в отношении сделок мены, состоявшихся после 15 июня 2005 года. Переход к применению Стандарта № 153 не оказал существенно влияния на наше финансовое положение и результаты операций.

В марте 2005 года Совет по стандартам бухгалтерского учета выпустил Пояснение № 47 «Учет условных обязательств по выводу активов из эксплуатации — пояснение к Стандарту бухгалтерского учета № 143». Пояснение № 47 разъясняет, что термин «условное обязательство по выводу активов из эксплуатации», используемый в Стандарте № 143 «Учет обязательств по выводу активов из эксплуатации», означает юридическое обязательство по проведению мероприятий по выводу активов из эксплуатации, сроки и/или способ исполнения которого зависят от будущего события, наступление которого может находиться как под контролем, так и вне контроля организации. Обязательство по проведению мероприятий по выводу активов из эксплуатации является безусловным, даже если существует неопределенность в отношении сроков и/или способа его исполнения. Неопределенность в отношении сроков и/или способа исполнения условного обязательства по выводу активов из эксплуатации должно быть учтено при определении размера обязательства, если имеется информация, достаточная для разумной оценки справедливой стоимости обязательства. Пояснение № 47 действует в отношении периодов, начинающихся с 1 января 2006 года. В настоящее время мы проводим оценку влияния перехода к применению Пояснения № 47 на наше консолидированное финансовое положение и финансовые результаты.

В марте 2005 года Комиссия по ценным бумагам и биржам США выпустила Бюллетень по бухгалтерскому учету № 107 «Выплаты, определяемые на основе рыночной стоимости акций». Положения Бюллетеня № 107 отражают точку зрения Комиссии на взаимодействие между Стандартом № 123 (с учетом изменений) и отдельными правилами и постановлениями Комиссии, а также точку зрения Комиссии на вопросы оценки выплат, определяемых на основе рыночной стоимости акций, компаниями, котирующимися на бирже. В частности, Бюллетень № 107 содержит руководство в отношении учета операций по выплате вознаграждений, определяемых на основе рыночной стоимости акций, лицам, не являющимся сотрудниками компании; учета таких операций при размещении акций компании на бирже; методов оценки (включая такие допущения, как предполагаемая волатильность и предполагаемый срок обращения); учета определенных погашаемых финансовых инструментов, выдаваемых в качестве вознаграждения, определяемого на основе рыночной стоимости акций; классификации расходов по выплате таких вознаграждений; расчета финансовых показателей, не предусмотренных Общепринятыми стандартами бухгалтерского учета США; первоначального применения Стандарта № 123 (с учетом изменений) в квартальной отчетности; капитализации расходов, относящихся к выплате таких вознаграждений; учета налоговых эффектов схем выплаты вознаграждений при переходе к применению Стандарта № 123 (с учетом изменений); модификации предоставляемых сотрудникам опционов до перехода к применению Стандарта № 123 (с учетом изменений).

В мае 2005 года Совет по стандартам бухгалтерского учета выпустил Стандарт № 154 «Изменения в бухгалтерском учете и исправление ошибок», заменяющий Заключение Комитета по стандартам бухгалтерского учета № 20 «Изменения в бухгалтерском учете» и Стандарт № 3 «Отражение изменений в бухгалтерском учете в промежуточной финансовой отчетности». Стандарт № 154 изменяет требования к учету и представлению в отчетности изменений в принципах бухгалтерского учета. Стандарт № 154 применяется в отношении всех добровольных изменений, а также изменений, вносимых в связи с применением какого-либо нормативного акта по бухгалтерскому учету, не предусматривающего специальных переходных положений. Стандарт № 154 требует ретроспективного применения изменений в принципах бухгалтерского учета в финансовой отчетности за предыдущие периоды. В случае если эффект изменения принципа учета в конкретном периоде или кумулятивный эффект изменения принципа учета определить невозможно, стандарт требует применения нового принципа бухгалтерского учета начиная с самого раннего периода, для которого ретроспективное применение изменений представляется возможным. В случае невозможности определить эффект изменений для всех предыдущих периодов новый принцип бухгалтерского учета применяется в отношении периодов начиная с самой ранней из возможных дат. Данный стандарт действует в отношении изменений в бухгалтерском учете и исправления ошибок, внесенных в течение отчетных периодов, начавшихся после 15 декабря 2005 года.

В июне 2005 года Специализированная рабочая группа по текущим вопросам выпустила окончательное заключение по Положению № 05-6 «Определение срока амортизации в отношении капитальных вложений в арендованные основные средства». При приобретении компаний приобретающее предприятие зачастую принимает на себя обязательства приобретаемых предприятий по существующим договорам аренды, а также приобретает соответствующие капитальные вложения в арендованные основные средства. Рассматриваемый вопрос заключается в том, следует ли приобретающему предприятию при объединении компаний в результате покупки пересматривать срок аренды и срок амортизации приобретаемых капитальных вложений в арендованные основные средства в момент оформления такого объединения. Требования Положения № 05-6 применяются в отношении капитальных вложений в арендованные основные средства, приобретенные в течение отчетных периодов, начинающихся после 29 июня 2005 года. Мы считаем, что переход к применению Положения № 05-6 не окажет существенного влияния на наше финансовое положение и результаты операций.

В октябре 2005 года Совет по стандартам бухгалтерского учета выпустил Мнение Персонала по Стандарту № 13, FSP FAS 13-1, «Учет арендных расходов, понесенных в период строительства». В соответствии с FSP FAS 13-1 арендаторы не могут капитализировать расходы по операционной аренде зданий или земли в период строительства. Вместо этого расходы по аренде должны равномерно списываться на затраты, начиная с момента, когда арендатор получает право пользования арендованным имуществом. Положения FSP FAS 13-1 применяются к нашей финансовой отчетности начиная с 2006 года. В настоящее время мы проводим оценку влияния перехода к применению FSP FAS 13-1 на наше консолидированное финансовое положение и финансовые результаты.

В феврале 2006 года Совет по стандартам бухгалтерского учета выпустил Стандарт № 155 «Учет некоторых составных финансовых инструментов — пояснение к Стандарту № 133 «Учет производных инструментов и деятельности по хеджированию» и Стандарту № 140 «Учет передачи и обслуживания финансовых активов и погашения обязательств». Стандарт № 155 (1) разъясняет применение Стандарта № 133 к бенефициарному участию в финансовых активах, трансформированных в ценные бумаги, и разрешает пересчет справедливой стоимости в отношении составных финансовых инструментов, содержащих встроенные производные финансовые инструменты и в других случаях требующих разделения; (2) требует выделять из финансовых активов, трансформированных в ценные бумаги, те, которые являются отдельными производными инструментами либо составными финансовыми инструментами, содержащими встроенные производные инструменты и требующими разделения; (3) изменяет Стандарт № 140, убирая ограничение для предприятий специального назначения («SPE») на владение производными финансовыми инструментами, относящимися к бенефициарному участию, не являющимися прочими производными финансовыми инструментами, и (4) разъясняет некоторые вопросы классификации производных финансовых инструментов. Стандарт № 155 действует в отношении всех финансовых инструментов, приобретенных или выпущенных в отчетных периодах, начинающихся после 15 сентября 2006 года. Мы считаем, что переход к применению Стандарта № 155 не окажет существенного влияния на наше финансовое положение и результаты деятельности.

ЗАБАЛАНСОВЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Обязательства по договорам поручительства

По состоянию на 31 декабря 2005 года МТС выдала гарантии банкам, являющимся третьими сторонами, по займам, привлеченным МТС Беларусь, зависимым предприятием Группы, на сумму 9.0 млн. долл. США. Срок действия гарантий истекает в апреле 2007 года.

По состоянию на 31 декабря 2005 года МБРР гарантировал кредиты, выданные нескольким компаниям, в том числе зависимым предприятиям, на общую сумму 30.5 млн. долл. США.

Мы должны будем произвести платежи по данным гарантиям только в случае невыполнения соответствующим должником своих платежных обязательств. Максимальная сумма обязательств по данным гарантиям в случае невыполнения должниками своих платежных обязательств составляет 39.5 млн. долл. США. По состоянию на 31 декабря 2005 года случаев неисполнения обязательств, в отношении которых нами выданы гарантии, не было.

Обязательства по производным финансовым инструментам

В связи с приобретением 74% акций Уздунробиты в августе 2004 года МТС заключила с миноритарными акционерами Уздунробиты опционы на покупку и продажу оставшихся 26% акций компании. Период исполнения опционов составляет 48 месяцев с момента приобретения. Опционы на покупку и продажу предусматривают минимальную цену покупки в размере 37.7 млн. долл. США плюс 5% в год начиная с момента приобретения. По состоянию на 31 декабря 2005 года справедливая стоимость опциона на продажу акций составляла приблизительно 5.9 млн. долл. США.

Прочие обязательства

В августе 2005 года мы заключили соглашение со вторым акционером компании Скай Линк, зависимым предприятием Группы, целью которого является защита второго акционера от убытков в случае, если Скай Линк не достигнет установленных для него показателей операционной деятельности, таких как размер клиентской базы, денежных потоков и доходов. Если до 2007 года Скай Линк не достигнет оговоренного сторонами уровня указанных количественных показателей, мы, по усмотрению второй стороны, будем обязаны выкупить 50% акций Скай Линка у второго акционера за общее вознаграждение в размере 200.0 млн. долл. США или выплатить второму акционеру денежную компенсацию, сумма которой рассчитывается как произведение 200.0 млн. долл. США на коэффициент, зависящий от степени отклонения фактически достигнутых Скай Линком показателей от значений, установленных соглашением.

Обязательства по контрактам

У нас имеются различные контрактные и коммерческие обязательства по осуществлению будущих платежей, включая долговые обязательства, арендные обязательства, а также определенные финансовые обязательства.

В нижеследующей таблице в обобщенной форме представлены наши обязательства (включая обязательства по уплате процентов) по этим контрактам с разбивкой по срокам их исполнения по состоянию на 31 декабря 2005 года:

	1 января 2006 г. – 31 декабря 2006 г.	1 января 2007 г. – 31 декабря 2007 г.	1 января 2008 г. – 31 декабря 2008 г.	1 января 2009 г. – 31 декабря 2009 г.	1 января 2010 г. – 31 декабря 2010 г.	1 января 2011 г. и далее	Итого
(тыс.)							
Контрактные обязательства:							
Векселя к погашению	246,935	192,435	1,047,847	104,689	537,660	855,406	2,984,972
Банковские кредиты	1,202,421	389,745	173,341	138,915	171,340	331,114	2,406,876
Финансовая аренда	3,220	4,101	2,946	44	41	2	10,354
Операционная аренда и соглашения об оказании услуг	85,851	40,237	30,031	24,726	17,677	64,446	262,968
Обязательства по капитальным затратам:							
Приобретение основных средств	388,200	–	–	–	–	–	388,200
Договоры на строительство	62,300	–	–	–	–	–	62,300
Итого	1,988,927	626,518	1,254,165	268,374	726,718	1,250,968	6,115,670

По состоянию на 31 декабря 2005 года МТС заключила договоры на закупку основных средств на сумму около 388.2 млн. долл. США. По этим договорам не предусмотрены штрафные санкции в случае неисполнения обязательств.

В декабре 2003 года МГТС объявила о принятии долгосрочной инвестиционной программы на 2004–2012 годы, предусматривающей масштабные капиталовложения приблизительно в размере 1.6 млрд. долл. США в течение 2004–2012 гг. с целью расширения и полной цифровизации московской телефонной сети, реконструкции 350 АТС и создания 4.3 млн. новых телефонных номеров. Группа предполагает финансировать примерно 50% капитальных расходов по данной инвестиционной программе.

В июле 2003 года Система-Галс заключила договор с компанией Siemens Real Estate, предусматривающий строительство офисного здания в Москве, которое будет являться штаб-квартирой Siemens AG в России. В соответствии с данным соглашением Система-Галс отвечает за получение всех необходимых разрешений, планирование и общий контроль за строительством объекта. Предположительные сроки завершения работ — не позднее конца 2006 года. Стоимость строительства оценивается в 116.5 млн. евро (около 138.4 млн. долл. США по состоянию на 31 декабря 2005 года). Siemens заплатит Системе-Галс 126.7 млн. евро (около 150.5 млн. долл. США по состоянию на 31 декабря 2005 года).

Помимо этого Системой-Галс заключены договора на строительство с различными третьими сторонами-субподрядчиками на общую сумму 62.3 млн. долл. США.

ФИНАНСИРОВАНИЕ, ПРИВЛЕЧЕННОЕ ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ**Первичное размещение акций Комстара-ОТС**

В феврале 2006 года Комстар-ОТС завершил первичное размещение 139,000,000 акций на открытом рынке в форме глобальных депозитарных расписок (каждая ГДР соответствует 1 обыкновенной акции). Одновременно мы продали еще 7,500,000 обыкновенных акций Комстара-ОТС. Поступления от первичного размещения акций Комстара-ОТС до вычета расходов составили 1,060 млн. долл. США. После завершения первичного размещения акций мы выкупили обратно обыкновенные акции Комстара-ОТС, проданные ранее Deutsche Bank по сделке РЕПО.

Финансовая деятельность

В феврале 2006 года Sitronics Finance S.A. выпустил трехлетние облигации на сумму 200.0 млн. долл. США под 7.9% годовых по цене 99.7% от номинала. Облигации полностью и безусловно гарантированы Концерном Ситроникс.

В январе 2006 года МТС заключила соглашение с HSBC Bank plc о предоставлении кредита на сумму 100.0 млн. долл. США. Данные средства будут использованы на общекорпоративные цели. Кредит предоставлен по ставке LIBOR+0.8% годовых. Условиями кредитного соглашения предусмотрена комиссия за выдачу кредита в размере 0.6 млн. долл. США. Срок погашения кредита наступает в июле 2006 года.

В марте 2006 года МБРР выпустил обеспеченные кредитом облигации на сумму 60.0 млн. долл. США под 8.9% годовых для финансирования субординированной задолженности. Облигации подлежат погашению в марте 2016 года. Начисленные проценты подлежат уплате раз в полгода в марте и сентябре за предшествующий период начиная с сентября 2006 года. Облигации котируются на Люксембургской фондовой бирже.

В апреле 2006 года МТС заключила соглашение о предоставлении синдицированного кредита с международными кредитными учреждениями: Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Ltd., Bayerische Landesbank, HSBC Bank plc, ING Bank N.V., Raiffeisen Zentralbank Oesterreich AG и Sumitomo Mitsui Banking Corporation Europe Limited. Максимальная сумма кредита составляет 1,330.0 млн. долл. США. Кредит предоставляется двумя траншами в размере 630.0 млн. долл. США и 700.0 млн. долл. США. Средства будут направлены на общекорпоративные цели, включая приобретения и рефинансирование существующей задолженности. Процентная ставка по первому траншу составляет LIBOR+0.8% годовых. Первый транш подлежит погашению в апреле 2009 года. Срок погашения второго транша наступает в апреле 2011 года, соответствующая процентная ставка — LIBOR+1.0% годовых в течение первых трех лет и LIBOR+1.2% годовых в последующие периоды. Задолженность подлежит погашению тринадцатью равными ежеквартальными платежами начиная с апреля 2008 года. На кредит распространяются определенные ограничительные условия, включая, среди прочих, ограничения относительно уровня отдельных финансовых показателей, а также ограничения на распоряжение активами и проведение операций с зависимыми предприятиями.

