

АФК «СИСТЕМА»

**Отчет руководства о финансовом
состоянии и результатах деятельности
за год, закончившийся 31 декабря 2002 г.**

В настоящем отчете представлен анализ консолидированного финансового положения и результатов деятельности АФК «Система» (далее также – «мы» или «Группа») по состоянию на 31 декабря 2002 года и за год, закончившийся 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 консолидированной финансовой отчетностью за год, закончившийся 31 декабря 2002 года, включая примечания к данной финансовой отчетности, аудит которой был проведен независимым аудитором «Делойт и Туш RCS». Наша консолидированная финансовая отчетность подготовлена в соответствии с Общепринятыми Стандартами Бухгалтерского Учета (ГААП) США.

Ключевые факторы, влияющие на деятельность Группы

Мы управляем диверсифицированным портфелем инвестиций, включающим активы в различных отраслях промышленности и сферы услуг. 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 России удалось преодолеть последствия финансового кризиса 1998 года и продвинуться на пути к экономической либерализации и стабилизации. Ниже представлены основные макроэкономические показатели РФ, которые оказывали существенное влияние на нашу деятельность:

	2001 г.	2002 г.
Рост ВВП	5.0 %	4.3 %
Индекс потребительских цен	18.6 %	15.1 %
Уровень безработицы	8.7 %	7.1 %
Номинальный курс рубля к доллару США ⁽¹⁾	29.2 руб.	31.4 руб.
Реальное укрепление рубля по отношению к доллару США ⁽²⁾	10.8 %	9.2 %

Источники: Центральный Банк Российской Федерации, Госкомстат РФ, Economist Intelligence Unit (EIU), Министерство экономического развития и торговли РФ.

(1) Среднее арифметическое курсов 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, скорректированного с учетом изменения номинального курса за тот же период.

Экономический рост

Несмотря на то, что темпы роста российского ВВП снизились за последние два года, они остаются относительно высокими по сравнению со странами Северной Америки и Европы. На экономику РФ не оказало существенного влияния снижение темпов экономического развития, наблюдаемое в мире в настоящее время, благодаря высокой доли нефти и нефтепродуктов в структуре экспортных поступлений и постоянно высоких цен на нефть на мировых рынках. За время, прошедшее после финансового кризиса августа 1998 года, реальные доходы населения существенно выросли. Рост чистого дохода населения России стимулирует спрос на услуги, предлагаемые основными предприятиями нашей Группы, в частности, телекоммуникационные, страховые, банковские, услуги розничной торговли.

Уровень инфляции и курсы валют

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) деноминированы в долларах США. Большая часть наших расходов также выражена в долларах США. Однако, некоторые расходы, например, заработная и арендная плата, изменяются в зависимости от роста общего уровня цен в России. При этом, в периоды, когда темпы инфляции опережают темпы падения курса рубля по отношению к доллару, т.е. происходит реальное укрепление рубля по отношению к доллару (как это происходило в отчетном периоде), такие расходы растут, что создает тенденцию к сокращению прибыли. Высокая конкуренция может не позволить увеличить цены на продукцию таким образом, чтобы сохранить уровень операционной прибыли. Соответственно, темпы инфляции в России, опережающие темпы падения курса рубля, могут негативно отразиться на результатах нашей деятельности, и такое влияние может быть существенным.

В целом, если резкое обесценение рубля как в номинальном, так и в реальном выражении непосредственно после финансового кризиса 1998 года поддержало рост деловой активности и помогло нам достичь положительных результатов по большинству направлений нашей деятельности, то недавнее укрепление рубля в реальном выражении привело к росту наших затрат и снижению валовой и операционной прибыли.

Поскольку экономика РФ в течение отчетного периода являлась гиперинфляционной, в качестве базовой валюты отчетности использовался доллар США. Соответственно, все активы и обязательства, выраженные в иностранной валюте, были пересчитаны в доллары США в соответствии с методикой пересчета, соответствующей Стандарту бухгалтерского учета № 52 «Пересчет активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте». В соответствии с данной методикой, денежные активы и обязательства пересчитываются в доллары США по курсу на дату составления бухгалтерской отчетности, а неденежные активы и обязательства пересчитываются по курсу на дату операции. Доходы и расходы пересчитываются по среднему курсу того квартала, в котором имели место соответствующие операции. Прибыли и убытки от пересчета отражены в отчете о прибылях и убытках. С 1 января 2003 года экономика Российской Федерации не рассматривается как гиперинфляционная для целей бухгалтерского учета. В настоящее время мы определяем базовую валюту для финансовой отчетности будущих периодов.

Российский рубль не является полностью конвертируемой валютой вне территории Российской Федерации. Пересчет активов и пассивов, выраженных в рублях, в доллары США в нашей финансовой отчетности не означает, что мы можем или намереваемся в будущем конвертировать свои активы и обязательства в долларовые суммы, указанные в отчетности.

Налоги

В процессе нашей деятельности мы уплачиваем различные налоги, взимаемые на территории Российской Федерации, в том числе налог на прибыль, оборотные налоги (до 1 января 2003 года), налоги с фонда заработной платы, НДС и другие налоги. Наши иностранные дочерние предприятия уплачивают налоги в странах, в которых они зарегистрированы. Налоговое законодательство в Российской Федерации изменялось на протяжении последних четырех лет, при этом основной тенденцией было снижение общей налоговой нагрузки.

Налог на прибыль

В 2001 году номинальная ставка налога на прибыль для большинства компаний, осуществляющих свою деятельность в г. Москве, составляла 35% (43% для страховых компаний и банков). В связи с тем, что местные органы власти вправе устанавливать ставки налога на прибыль, ставки налога могут отличаться в зависимости от региона. Начиная с 1 января 2002 года, ставка налога на прибыль уменьшена до 24% для всех компаний, а налог на дивиденды, выплачиваемые в России, составляет 6% (по сравнению с 15% в 2001 году). Кроме того, неиспользованные налоговые убытки разрешено льготировать в течение 10 последующих лет. В новом налоговом законодательстве, регулирующем расчет налога на прибыль, также введен более либеральный подход в отношении расходов, уменьшающих налогооблагаемую базу. Для целей налогообложения разрешается принимать к вычету «экономически обоснованные» расходы. Отмена льготы по капиталовложениям компенсирует некоторые преимущества от снижения ставок налога на прибыль. Ранее мы могли льготировать до 50% налогооблагаемой базы за счет льготы по капиталовложениям и других льгот.

Оборотные налоги и налоги с фонда заработной платы

В 2001 году совокупная ставка оборотных налогов в России составляла 1%. С 1 января 2003 года оборотные налоги были полностью отменены. Налоги с фонда заработной платы заменены регрессивным единым социальным налогом, ставка которого уменьшается с 35.6% для категорий работников с низким уровнем доходов до 2% для работников с уровнем дохода, превышающим 19,000 долларов США в год (в текущем эквиваленте). Правительство РФ в настоящее время рассматривает возможности дальнейшего снижения ставок единого социального налога, а также отмену налога с продаж, устанавливаемого властями субъектов РФ, максимальная ставка которого в настоящее время составляет 5% выручки от реализации товаров и услуг физическим лицам. Если данные инициативы будут реализованы, они положительно повлияют на наши финансовые результаты в будущих отчетных периодах.

Налог на добавленную стоимость

Ставка НДС в России составляет 20%.

Налоги, взимаемые в других странах

Наши иностранные дочерние предприятия, включая предприятия, занимающиеся производством телекоммуникационного оборудования, туристической деятельностью, международными инвестициями и операциями с недвижимостью, являются плательщиками налога на прибыль в странах по месту своей регистрации. За годы, закончившиеся 31 декабря 2001 и 2002 гг., сумма налога на прибыль, уплаченного нашей Группой в других странах, была незначительной.

Банковская система

После финансового кризиса 1998 года российские банки предприняли важные меры с целью развития более прозрачных методов ведения бизнеса и большей диверсификации портфеля активов. За последние годы доверие к российским банкам существенно повысилось. Это подтверждается ростом объема депозитов частных лиц в российских банках. В 2002 году их объем увеличился на 35% по сравнению с 2001 годом. «Московский Банк Реконструкции и Развития» («МБРР»), наше дочернее предприятие, воспользовался данными тенденциями в отрасли и расширил свою клиентскую базу, в основном, за счет привлечения частных клиентов.

В настоящее время правительство рассматривает дальнейшие реформы в банковском секторе, включая введение системы страхования банковских депозитов. По нашему мнению, данные реформы, в случае их успешного осуществления, окажут положительный эффект на развитие финансового сектора экономики.

Конкуренция

Мы осуществляем деятельность в ряде отраслей российской экономики, включая телекоммуникации, технологии, страхование, финансы и ценные бумаги, которые характеризуются высоким уровнем конкуренции. Наши компании сталкиваются с агрессивной ценовой политикой конкурентов, быстро меняющейся структурой потребительского спроса и сменой технологий.

В частности, наши телекоммуникационные предприятия, занимающиеся предоставлением услуг беспроводной связи и доступа в Интернет, сталкиваются с постоянным ростом конкуренции со стороны большого числа существующих и новых телекоммуникационных компаний, что приводит к ценовой конкуренции и снижению прибыли. Наши дочерние предприятия, операторы альтернативной фиксированной связи: «МТУ-Информ», «Телмос», а также наше зависимое предприятие «Комстар», сталкиваются с жесткой конкуренцией за корпоративных клиентов на рынке, насыщенном провайдерами высококачественных телекоммуникационных услуг.

Отраслевое регулирование

Наше дочернее предприятие «Московская Городская Телефонная Сеть» («МГТС»), являясь единственным оператором коммутируемой телефонной сети общего пользования в г. Москве, считается монополистом в соответствии с российским антимонопольным законодательством. Соответственно, Министерство РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства (МАП) регулирует тарифы МГТС на услуги голосовой телефонии, предоставляемые абонентам телефонной сети общего пользования, включая тарифы ежемесячной абонентской платы, платы за подключение абонентов и повременной оплаты услуг местной телефонной связи. Выручка МГТС от предоставления регулируемых видов услуг составила 174.2 млн. долл. США и 194.3 млн. долл. США, или 63.5% и 64.5% от общей выручки Группы, за 2001 и 2002 гг., соответственно. В течение рассматриваемого периода МАП разрешало повышение тарифа для населения и бюджетных организаций, опережающее уровень инфляции.

Изменение тарифа МГТС в 2001 и 2002 гг. представлено в следующей таблице:

Услуги	1 января 2001 года	1 февраля 2001 года	1 ноября 2001 года	1 января 2002 года	1 ноября 2002 года
Абонентская плата					
Физические лица	\$ 1.9	\$ 2.1	\$ 2.4	\$ 2.7	\$ 3.5
Бюджетные организации ⁽¹⁾	2.0	2.6	2.9	3.3	3.9
Корпоративные абоненты ⁽¹⁾	6.1	5.8	5.6	5.5	5.2
Плата за подключение					
Физические лица	\$ 37.0	\$ 35.2	\$ 202.2	\$ 199.1	\$ 189.0
Бюджетные организации	122.2	116.2	303.2	298.6	283.6
Корпоративные абоненты	244.4	232.4	303.2	298.6	283.6
Тарифы на местные звонки					
Бюджетные организации ⁽²⁾	\$ 0.004	\$ 0.005	\$ 0.005	\$ 0.005	\$ 0.004
Корпоративные абоненты ⁽²⁾	0.015	0.014	0.013	0.013	0.013
Курс обмена рубля к доллару США ⁽³⁾	27.00	28.40	29.68	30.14	31.74

(1) Включает 613 бесплатных минут в месяц.

(2) Повременная оплата за трафик, превышающий ежемесячный лимит бесплатных минут.

(3) На дату введения в действие нового тарифа.

В апреле 2003 МАП разрешило МГТС увеличить абонентскую плату для населения и бюджетных организаций до 126 рублей в месяц (около 4.1 долл. США) с 1 июня 2003 года, а с 1 августа 2003 года – до 140 рублей в месяц (около 4.6 долл. США).

Кроме того, законодательные реформы, запланированные в ряде отраслей, в которых мы ведем деятельность, вероятно, также положительно повлияют на нашу деятельность. Так, введение в 2003 году обязательного страхования автогражданской ответственности должно стимулировать рост нашего страхового бизнес-направления. Кроме того, мы считаем, что выиграем от планируемого введения порядка лицензирования туристической деятельности, который будет способствовать консолидации рынка.

Эффекты реорганизации

Сложная структура владения нашими активами связана с многочисленными приобретениями, которые мы совершили в течение последних десяти лет. Недавно мы приступили к реорганизации основных бизнес-направлений. В результате реструктуризации будет создана более простая и прозрачная структура с более четким разделением видов деятельности. Эффективность нашей деятельности в будущем будет во многом зависеть от того, насколько быстро мы сможем интегрировать наши бизнес-направления и добиться синергетического эффекта.

Приобретения и продажи

В течение отчетного периода мы осуществили ряд значительных приобретений и продаж, которые перечислены ниже в хронологическом порядке.

Год, закончившийся 31 декабря 2001 года

В течение 2001 года мы продолжили реализацию стратегии, направленной на консолидацию наших телекоммуникационных активов. В июне 2001 года мы приобрели 40% голосующих акций компании «Телмос», занимающейся предоставлением услуг альтернативной фиксированной связи, за 17.2 млн. долл. США. В результате этой операции наша доля в Телмосе увеличилась до 80%, а финансовые результаты Телмоса были включены в нашу консолидированную финансовую отчетность. Финансовые результаты Телмоса включаются в нашу консолидированную финансовую отчетность с 1 января 2001 года. Финансовые результаты Телмоса за период с начала 2001 года до даты приобретения, в части, приходящейся на 40% акций, приобретенные в течение года, учитываются в составе доли миноритарных акционеров в отчете о прибылях и убытках. До 2001 года наши инвестиции в Телмос учитывались по методу долевого участия.

Также в 2001 году мы увеличили контролируруемую нами долю голосующих акций в компаниях «МТУ-Информ» с 79% до 99% и «Персональные Коммуникации» («Пеком») с 67% до 91%. Совокупная цена этих приобретений составила 28.5 млн. долл. США.

В декабре 2001 года мы внесли 66.1 млн. долл. США в уставный капитал МБРР, таким образом увеличив процент владения Группы в МБРР до 51%. Данная сделка была учтена по методу покупки, что привело к признанию гудвилла в размере 21.5 млн. долл. США. В 2002 году, в соответствии со Стандартом бухгалтерского учета № 142, было отражено обесценение гудвилла в сумме 21.5 млн. долл. США, классифицированное в отчете о прибылях и убытках за 2002 год как кумулятивный эффект изменения метода учета. Данное обесценение включено в расчет чистой прибыли.

В 2001 году мы выкупили дополнительную эмиссию акций компании «Детский Мир», лидера торгового бизнес-направления нашей Группы, за 2.8 млн. долл. США. Данная сделка повысила принадлежащую нам долю голосующих акций Детского Мира с 56% до 71%. Кроме того, в 2001 мы завершили переговоры о выкупе у муниципальных властей здания Детского Мира, одного из самых известных центров розничной торговли в г. Москве. Ранее мы арендовали это здание. Цена покупки составила 14.4 млн. долл. США, подлежащих оплате в рассрочку до апреля 2003 года.

Также в 2001 году мы вышли на рынки страхования в странах СНГ путем приобретения 51% доли в капитале казахской страховой компании «Камкор», а также 50% доли в капитале армянской страховой компании «Госстрах-Армения». Совокупная цена этих приобретений составила 0.1 млн. долл. США.

В течение 2001 года мы прекратили осуществлять контроль над несколькими дочерними предприятиями, включая «ССС-900» (услуги беспроводной связи), «Большая Ордынка» (недвижимость) и «Лидер» (страхование).

Год, закончившийся 31 декабря 2002 года

В июне 2002 года мы увеличили контролируруемую нами долю голосующих акций в капитале нашего дочернего предприятия ВАО «Интурист» с 75% до 91% за счет приобретения дополнительной эмиссии акций за 10.3 млн. долл. США.

В июле 2002 мы приобрели 50% акций компании «Голден Лайн», провайдера услуг передачи данных и интернет-доступа, за 0.1 млн. долл. США, таким образом увеличив наш пакет голосующих акций Голден Лайн до 100%. До 2002 года наши инвестиции в Голден Лайн учитывались по методу долевого участия. Финансовые результаты Голден Лайн консолидируются в нашу финансовую отчетность с 1 января 2002 года. Финансовые результаты Голден Лайн за период с начала 2002 года до даты приобретения, в части, приходящейся на дополнительно приобретенные в течение года 50% акций, учитываются в составе доли миноритарных акционеров в отчете о прибылях и убытках. Голден Лайн является одним из ведущих провайдеров услуг по передаче данных в Москве. Компания имеет собственную цифровую сеть и обслуживает более 540 корпоративных клиентов.

В октябре 2002 года мы приобрели 51% акций «American Hospital Group», медицинской клиники в г. Москве, за 1.0 млн. долл. США и за дополнительное вознаграждение, размер которого зависит от результатов деятельности American Hospital Group и которое будет выплачено в 2006 году.

В декабре 2002 года в процессе проведения корпоративной реорганизации мы создали новую холдинговую компанию бизнес-направления «Технологии» («КНЦ»), в уставный капитал которой мы внесли акции компаний «Микрон», «Элион», «Элак», «НИИТМ» и нескольких других дочерних и зависимых компаний бизнес-направления «Технологии» в обмен на 76% голосующих акций новой компании. Кроме того, несколько менеджеров Микрона обменяли принадлежавшие им 15% акций Микрона на 14% акций КНЦ, а компания «НЭД Электроникс», наше зависимое предприятие, обменяла 100% акций чешской компании «Стром-Телеком», поставщика телекоммуникационного оборудования и программного обеспечения, на 10% акций КНЦ. В результате мы получили контроль над компанией Стром-Телеком с декабря 2002 года. Финансовые результаты Стром-Телекома включаются в нашу консолидированную финансовую отчетность с 1 января 2002 года. Финансовые результаты Стром-Телекома за период с начала 2002 года до даты приобретения, в части, приходящейся на дополнительно приобретенные в течение года 50% акций, учитываются в составе доли миноритарных акционеров в отчете о прибылях и убытках. До 2002 года наши инвестиции в Стром-Телеком учитывались по методу долевого участия.

В течение 2002 года мы увеличили долю владения в МБРР с 47% до 52%, в «ЭКЮ Джест» – с 59% до 99%, в «МТУ-Интел» – с 48% до 87%, путем приобретения их акций у связанных сторон за денежное вознаграждение, в совокупности составившее 1.1 млн. долл. США. В конце 2002 года мы приобрели остальные 50% акций Госстрах-Армения, инвестиции в которую в 2001 году учитывались по методу долевого участия.

В октябре 2002 года мы продали 8% акций Пекома в обмен на погашение векселя номинальной стоимостью 5.1 млн. долл. США, уменьшив контролируемую нами долю голосующих акций в Пекоме с 91% до 83%. В результате данной операции мы получили прибыль в размере 2.0 млн. долл. США.

В декабре 2002 года мы продали 50% голосующих акций компании «Кедр-М», оператора сети из 30 автозаправочных станций в г. Москве, за 22.5 млн. долл. США. В связи с этой продажей мы приняли на себя обязательства Кедр-М по финансовой аренде нескольких автозаправочных станций, а также обязались погасить любые обязательства Кедр-М, возникшие до даты продажи, не отраженные в финансовой отчетности по состоянию на 31 декабря 2002 года, подготовленной в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета, в случае, если они превышают 0.1 млн. долл. США. Продажа принадлежащих нам остальных 50% акций Кедр-М была совершена в феврале 2003 года за 22.5 млн. долл. США. Результаты деятельности Кедр-М за годы, закончившиеся 31 декабря 2002 и 2001 гг., были классифицированы как прекращаемые операции. В ранее представленные консолидированные отчеты о прибылях и убытках за 2001 год были внесены изменения с целью отражения результатов деятельности Кедр-М отдельно от обычных операций. Чистая прибыль от продажи 50% акций Кедр-М составила 19.7 млн. долл. США.

В декабре 2002 года мы продали 8% голосующих акций Микрона другому акционеру компании «Корона Семикондакторз», дочернего предприятия Микрона, в обмен на погашение задолженности в сумме 2.8 млн. долл. США. Кроме того, мы получили безотзывную доверенность на голосование 50% акций Корона Семикондакторз, принадлежащих этому акционеру. В результате данной сделки контролируемая нами доля голосующих акций Корона Семикондакторз увеличилась до 100% и была отражена чистая прибыль в размере 2.0 млн. долл. США.

В декабре 2002 года мы продали связанной стороне свою долю в Издательском Доме «Метрополис». В результате этой сделки мы отразили в финансовой отчетности увеличение собственного капитала на 3.0 млн. долл. США.

В соответствии с нашей стратегией продажи непрофильных активов в течение отчетного периода мы продали принадлежащие нам пакеты акций в компаниях «Премьервидеофильм», «Московский механический завод № 3» и «Система-Маркет». Указанные операции привели к отражению в финансовой отчетности убытка в размере 1.6 млн. долл. США.

В марте 2003 года мы заключили соглашение, по которому получили право приобрести 199,332,614 акций компании «Мобильные ТелеСистемы» («МТС»), что составляет 10% акций МТС, находящихся в обращении. В связи с соглашением об опционе мы также заключили соглашение с компанией «Т-Мобайл», акционером МТС. По соглашению между акционерами, Т-Мобайл соглашается способствовать (насколько окажется в состоянии) получению нами большинства голосов в Совете Директоров МТС. Кроме того, соглашение устанавливает перечень корпоративных действий, которые потребуют одобрения Т-Мобайл, включая дополнительные выпуски акций МТС, приводящие к уменьшению доли Т-Мобайл в МТС, а также приобретение активов стоимостью более 25% от балансовой стоимости активов МТС, определенной по данным российского бухгалтерского учета. По соглашению мы и Т-Мобайл получаем (с определенными оговорками) право «первого предложения» акций МТС, продаваемых другой стороной. Мы и Т-Мобайл согласились консультироваться друг с другом в отношении дивидендной политики МТС. При этом ожидается, что, начиная с дивидендов за 2002 год, ежегодному распределению между акционерами будет подлежать не менее 25% чистой прибыли МТС, рассчитанной по данным российского бухгалтерского учета.

В апреле 2003 года мы реализовали колл-опцион, заключенный с Т-Мобайл, на приобретение дополнительных 6% находящихся в обращении обыкновенных акций МТС и 49% акций компании «ИнвестСвязьХолдинг», владеющей 8% обыкновенных акций МТС, находящихся в обращении, за 370.0 млн. долл. США. Таким образом, контролируемая нами доля акций МТС увеличилась до 50.6%.

В марте 2003 года МТС приобрела 58% находящихся в обращении голосующих акций компании «Украинские мобильные коммуникации» («УМС»), предоставляющей услуги мобильной связи на Украине, за 194.2 млн. долл. США. В связи с данным приобретением МТС приняла на себя долги УМС номинальной стоимостью около 65 млн. долл. США. МТС также заключило колл-опцион с компанией «Укртелеком» на приобретение еще 26% акций УМС, который может быть реализован до ноября 2005 года по цене 87.6 млн. долл. США. Опцион был реализован в июне 2003 года. В результате этой сделки доля УМС, принадлежащая МТС, увеличилась с 58% до 84%.

В апреле 2003 года МТС приобрела 51% обыкновенных акций компании «ТАИФ-Телком», предоставляющей услуги мобильной связи в стандарте GSM-900/1800 в Республике Татарстан и Поволжье, за 51.0 млн. долл. США, и 50% привилегированных акций ТАИФ-Телком за 10.0 млн. долл. США. Помимо этого, МТС подписала колл- и пут-опционы с другими акционерами ТАИФ-Телком на покупку и продажу 49% обыкновенных акций и 50% привилегированных акций ТАИФ-Телком.

В мае 2003 года мы приобрели 33% голосующих акций компании «Белкамнефть», ведущей добычу нефти в Удмуртии, за 32.6 млн. долл. США.

В сентябре и октябре 2002 года мы приобрели обеспеченные дисконтированные облигации номинальной стоимостью 56.7 млн. долл. США, выпущенные «Метромедиа Интернешнл Групп», американской компанией, которой принадлежат доли в капитале ряда российских компаний, работающих в области телекоммуникаций и средств массовой информации, включая 50% голосующих акций Комстара, нашего зависимого предприятия. Мы намереваемся обменять данные облигации в 2003 году на акции Комстара и некоторых других компаний, принадлежащие Метромедиа.

Информация о других приобретениях после 31 декабря 2002 года приведена в примечании «События после отчетной даты» в нашей консолидированной финансовой отчетности.

Обзор консолидированных финансовых результатов

Наши финансовые результаты за годы, закончившиеся 31 декабря 2001 и 2002 гг., суммированы в нижеприведенной таблице. Данная финансовая информация должна рассматриваться в совокупности с нашей консолидированной финансовой отчетностью.

(тыс. долл. США)

	Год, закончившийся 31 декабря			
	2001 г.	% выручки	2002 г.	% выручки
Выручка от реализации	\$730,785	100.0 %	\$904,090	100.0 %
Себестоимость	(431,111)	(59.0)	(526,872)	(58.3)
Валовая прибыль	\$299,674	41.0 %	\$377,218	41.7 %
Коммерческие и управленческие расходы	(96,399)	(13.2)	(146,429)	(16.2)
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(59,978)	(8.2)	(72,042)	(8.0)
Прочие операционные (расходы) / доходы, нетто	(5,771)	(0.8)	11,779	1.3
Доля в чистой прибыли зависимых предприятий	96,635	13.2	124,625	13.8
Чистая прибыль от выбытия дочерних предприятий	4,452	0.6	2,449	0.3
Прибыль от основной деятельности ⁽¹⁾	\$238,613	32.7 %	\$297,600	32.9 %
Процентный доход	1,812	0.2	1,622	0.2
Процентный расход	(41,493)	(5.7)	(53,922)	(6.0)
Налог на прибыль	(29,463)	(4.0)	(44,024)	(4.9)
Курсовые разницы	2,801	0.4	5,041	0.6
Чистая прибыль до вычета доли миноритарных акционеров в прибылях и убытках дочерних предприятий, эффекта прекращаемой деятельности и кумулятивного эффекта изменения методов учета	\$172,270	23.6 %	\$206,317	22.8 %

(1) 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. Операционные расходы включают себестоимость реализованной продукции и услуг, коммерческие и управленческие расходы, амортизацию основных средств и нематериальных активов, а также прочие операционные расходы (за вычетом прочих операционных доходов).

Выручка от реализации и доход от основной деятельности по операционным сегментам за годы, закончившиеся 31 декабря 2001 и 2002 гг., представлены в нижеприведенных таблицах. Все данные по сегментам представлены после вычета эффекта операций внутри сегментов (между предприятиями, входящими в один и тот же сегмент), но до вычета эффекта операций между сегментами. Анализ финансовых результатов отдельных компаний представлен до вычета эффекта операций внутри и между сегментами.

Выручка от реализации по сегментам:

(тыс. долл. США)	Год, закончившийся 31 декабря			
	2001 г.	% выручки	2002 г.	% выручки
Телекоммуникации	\$421,156	57.6 %	\$482,723	53.4 %
Технологии	29,879	4.1	76,170	8.4
Страхование	89,960	12.3	140,735	15.6
Финансы и ценные бумаги	19,072	2.6	36,660	4.1
Прочие бизнес-направления	181,325	24.8	195,678	21.6
Совокупная выручка	\$741,392		\$931,966	
Консолидационные корректировки ⁽¹⁾	(10,607)	(1.5) %	(27,876)	(3.1) %
Итого	\$730,785	100.0 %	\$904,090	100.0 %

(1) За вычетом выручки по операциям между сегментами.

Прибыль от основной деятельности по сегментам:

(тыс. долл. США)	Год, закончившийся 31 декабря			
	2001 г.	% прибыли от основной деятельности	2002 г.	% прибыли от основной деятельности
Телекоммуникации	\$236,002	98.9 %	\$279,837	94.0 %
Технологии	(639)	(0.3)	5,533	1.9
Страхование	(13,959)	(5.9)	2,583	0.9
Финансы и ценные бумаги	5,979	2.5	8,804	3.0
Прочие	12,906	5.4	323	0.1
Совокупная прибыль от основной деятельности	\$240,289		\$297,080	
Консолидационные корректировки ⁽¹⁾	(1,676)	(0.7)	520	0.2
Итого	\$238,613	100.0 %	\$297,600	100.0 %

(1) За вычетом эффекта операций между сегментами.

Выручка

Наша совокупная выручка увеличилась в 2002 году на 25.8% и составила 932 млн. долл. США по сравнению с 741 млн. долл. США в 2001 году. Рост выручки происходил за счет роста в сегменте «Телекоммуникации» на 61.6 млн. долл. США, сегменте «Страхование» на 50.8 млн. долл. США, сегменте «Технологии» на 46.3 млн. долл. США, сегменте «Финансы и ценные бумаги» на 17.6 млн. долл. США, и в сегменте «Прочие» на 14.4 млн. долл. США. Наиболее высокий рост в сегменте «Прочие» продемонстрирован бизнес-направлениями «Торговля» и «Нефть и нефтепродукты». Рост выручки по этим бизнес-направлениям составил 9.2 млн. долл. США и 4.3 млн. долл. США соответственно.

В течение отчетного периода мы демонстрировали органический рост, поскольку в этот период не происходило существенных приобретений, кроме приобретения Голден Лайна и Стром-Телекома, доля которых в нашей выручке за год, закончившийся 31 декабря 2002 года, составила 11.8 млн. долл. США и 10.1 млн. долл. США соответственно.

Основным источником выручки от реализации в течение 2002 года продолжал оставаться сегмент «Телекоммуникации». Доля этого сегмента в совокупной выручке 2002 года составила 53.4%, несколько уменьшившись по сравнению с 57.6% в 2001 году, что связано с опережающим ростом других сегментов. В 2002 году основным источником роста выручки в сегменте «Телекоммуникации» была МГТС. Выручка МГТС выросла на 26.7 млн. долл. США (9.7%) по сравнению с результатами 2001 года, главным образом за счет увеличения абонентской платы для населения и бюджетных организаций в январе и ноябре 2002 года. Также, 21.3% от общего роста выручки сегмента «Телекоммуникации» обеспечил рост выручки Пекома по сравнению с 2001 годом на 41.7%, что составило 13.1 млн. долл. США. Наиболее быстрый рост в сегменте «Телекоммуникации» продемонстрировал МТУ-Интел, выручка которого в 2002 году выросла на 15.6 млн. долл. США, или на 113%, по сравнению с 2001 годом.

Сегмент «Страхование» продолжил свое развитие благодаря стратегическому партнерству с Allianz AG, одним из лидеров на мировом рынке страхования. Выручка сегмента «Страхование» выросла на 50.8 млн. долл. США, или на 56.4%, в результате разработки и продвижения новых страховых продуктов и расширения клиентской базы.

В сегменте «Финансы и ценные бумаги» мы увеличили нашу долю в капитале МБРР путем приобретения в декабре 2001 года дополнительной эмиссии акций МБРР за 66.1 млн. долл. США. Увеличение объема операций по сегменту «Финансы и ценные бумаги» привело к росту выручки в 2002 году по сравнению с 2001 годом на 17.6 млн. долл. США, или на 92.2%. Выручка сегмента «Финансы и ценные бумаги» за 2002 год составила 36.6 млн. долл. США.

Сегмент «Технологии» также рос в 2002 году быстрыми темпами, в основном, за счет разработки и внедрения новых продуктов, в частности, полупроводниковых микросхем для радиоаппаратуры. В результате выручка сегмента «Технологии» выросла по сравнению с 2001 годом на 46.3 млн. долл. США, или 154.9%, и составила 76.2 млн. долл. США.

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 (убыток) от выбытия дочерних предприятий. Операционные расходы включают себестоимость реализованной продукции и услуг, коммерческие и управленческие расходы, амортизацию основных средств и нематериальных активов, а также прочие операционные расходы (за вычетом прочих операционных доходов). В 2002 году норма прибыли от основной деятельности несколько увеличилась до 32.9% от выручки по сравнению с 32.7% в 2001 году. В абсолютном выражении прибыль от основной деятельности увеличилась в 2002 году на 24.7% и составила 297.6 млн. долл. США по сравнению с 238.6 млн. долл. США в 2001 году. Рост доли в чистой прибыли зависимых предприятий в 2002 году компенсировал рост коммерческих и управленческих расходов, а также рост амортизации основных средств и нематериальных активов за тот же период.

Операционные расходы

Себестоимость реализованной продукции и услуг сократилась в процентном отношении к выручке до 58.3% в 2002 году по сравнению с 59.0% в 2001 году. В результате норма валовой прибыли выросла с 41.0% в 2001 году до 41.7% в 2002 году. В долларовом выражении операционные расходы увеличились в связи с ростом коммерческих и управленческих расходов, в основном вызванном увеличением заработной платы, а также в связи с ростом амортизации основных средств и нематериальных активов в результате увеличения объема наших капиталовложений за последние несколько лет.

Доля в чистой прибыли зависимых предприятий

Наша доля в чистой прибыли зависимых предприятий составила 124.6 млн. долл. США за 2002 год, увеличившись на 29.0% по сравнению с 2001 годом. Данный рост, в основном, связан с ростом доли в чистой прибыли МТС, составившей 122.2 млн. долл. США по сравнению с 94.0 млн. долл. США в 2001 году.

Чистая прибыль/убыток от выбытия дочерних предприятий

В течение 2002 года мы осуществили продажу некоторых непрофильных активов. В результате данных операций мы получили прибыль в размере 2.4 млн. долл. США.

Чистая прибыль до вычета доли миноритарных акционеров в прибылях и убытках дочерних предприятий, эффекта прекращаемых операций и кумулятивного эффекта изменения методов учета

В 2002 году чистая прибыль до вычета доли миноритарных акционеров в прибылях и убытках дочерних предприятий, эффекта прекращаемых операций и кумулятивного эффекта изменения методов учета составила 206.3 млн. долл. США по сравнению с 172.3 млн. долл. США в 2001 году. Для расчета данного показателя к прибыли от основной деятельности прибавляются процентные доходы и курсовые разницы и вычитаем процентные расходы и налог на прибыль. Норма чистой прибыли за 2002 год составила 22.8% по сравнению с 23.6% за 2001 год.

Процентные расходы

В 2002 году процентные расходы составили 53.9 млн. долл. США, увеличившись на 29.9% по сравнению с 41.5 млн. долл. США в 2001 году. Такой рост связан прежде всего с ростом заимствований, привлеченных для финансирования новых приобретений и программы капиталовложений 2002 года.

Налог на прибыль

В 2002 году фактическая ставка налога составила 17.6% по сравнению с 14.6% в 2001 году. Фактическая ставка текущего налога на прибыль за эти периоды составила соответственно 12.7% и 18.6%. С 1 января 2002 года вступила в силу глава Налогового кодекса «Налог на прибыль организаций». В соответствии с новым законодательством номинальная ставка налога сократилась с 35% (43% для страховых компаний и банков) до 24%. Налог на доходы в виде дивидендов, выплаченные в России, сократился с 15% до 6%, были отменены льготы по капиталовложениям, а период переноса убытков для целей налогообложения был увеличен до 10 лет. Снижение фактической ставки текущего налога на прибыль за 2002 год связано с сокращением расходов, не вычитаемых для целей налогообложения, что было частично компенсировано отменой льгот по капиталовложениям.

Доля в прибыли зависимых предприятий составила соответственно 49.8% и 47.9% от нашей прибыли до налогообложения за 2002 и 2001 годы. Эта часть нашей налогооблагаемой прибыли облагается налогом по ставке 6%, поскольку мы планируем получать данную прибыль в виде дивидендов.

Обзор финансовых показателей по сегментам

Далее представлен анализ финансовых результатов пяти основных операционных сегментов нашей Группы, определенных в соответствии со Стандартом бухгалтерского учета № 131 «Раскрытие информации о сегментах предприятия и сопутствующей информации»: Телекоммуникации, Технологии, Страхование, Финансы и ценные бумаги и Прочие. В состав сегмента «Прочие» включены финансовые результаты прочих бизнес-направлений и материнской компании.

Результаты по сегментам представлены после вычета эффекта операций внутри сегмента, но до вычета эффекта операций между сегментами.

Телекоммуникации

Основные финансовые результаты по сегменту «Телекоммуникации» за отчетный период представлены в следующей таблице:

(тыс. долл. США)	Год, закончившийся 31 декабря			
	2001 г.	% выручки	2002 г.	% выручки
Выручка	\$421,156	100.0 %	\$482,723	100.0 %
Себестоимость	(205,217)	(48.7)	(244,324)	(50.6)
Валовая прибыль	\$215,939	51.3 %	\$238,399	49.4 %
Коммерческие и управленческие расходы	(17,412)	(4.1)	(26,443)	(5.5)
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(53,646)	(12.7)	(62,357)	(12.9)
Прочие операционные (расходы) / доходы, нетто	(4,755)	(1.1)	5,617	1.2
Доля в чистой прибыли зависимых предприятий	96,328	22.9	122,638	25.4
Прибыль/(убыток) от выбытия дочерних предприятий	(452)	(0.1)	1,983	0.4
Прибыль от основной деятельности	\$236,002	56.0 %	\$279,837	58.0 %
EBITDA ⁽¹⁾	\$289,648	68.8 %	\$342,194	70.9 %
Скорректированный показатель EBITDA ⁽²⁾	193,320	45.9	219,556	45.5

(1) Показатель EBITDA рассчитывается как прибыль от основной деятельности плюс амортизация основных средств и нематериальных активов. Мы указываем здесь показатель EBITDA с целью представления дополнительной информации о способности телекоммуникационного сегмента погашать займы, финансировать капиталовложения и поддерживать достаточный уровень оборотного капитала, а также поскольку мы используем этот показатель для анализа доходности данного сегмента. Показатель EBITDA 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 EBITDA может отличаться от методик, используемых другими компаниями. В связи с этим возможность использования этого показателя для сравнения ограничена.

(2) Скорректированный показатель EBITDA рассчитывается как EBITDA за вычетом нашей доли в чистой прибыли зависимых предприятий, включенной в прибыль от основной деятельности.

Мы подразделяем сегмент «Телекоммуникации» на три направления: фиксированная связь (МГТС, МТУ-Информ и Телмос), услуги по передаче данных и Интернет-доступу (МТУ-Интел и Голден Лайн) и услуги беспроводной связи (Пеком). Часть наших дочерних предприятий предоставляют услуги, не относящиеся к основному направлению деятельности (например, Телмос предоставляет услуги доступа в Интернет); однако такие услуги несут незначительный вклад в финансовые результаты этих предприятий.

Выручка

В целом за 2002 год выручка данного сегмента выросла на 14.6%, или 61.6 млн. долл. США, составив 482.7 млн. долл. США, по сравнению с 421.2 млн. долл. США в 2001 году. Основным источником роста стала МГТС, выручка которой выросла на 26.7 млн. долл. США. Выручка МТУ-Интел выросла на 15.6 млн. долл. США. Консолидация Голден Лайн привела к увеличению выручки сегмента на 11.8 млн. долл. США. По сравнению с результатами за 2001 год выручка от реализации (без учета приобретения Голден Лайна) по сегменту «Телекоммуникации» выросла на 11.8%.

Традиционная фиксированная связь

Выручка МГТС за 2002 год выросла на 9.7% по сравнению с 2001 годом. В 2002 году выручка от абонентской платы увеличилась на 17.2% по сравнению с 2001 годом и составила 150.0 млн. долл. США. Данный рост, в основном, связан с повышением ежемесячной абонентской платы для населения и бюджетных организаций с 1 января и 1 ноября 2002 года. Число активных абонентов в течение 2002 года выросло на 2.2%. Выручка от повременной оплаты услуг местной телефонной связи, подключения абонентов и аренды линий выросла на 16.1% по сравнению с 2001 годом и составила 85.7 млн. долл. США.

МГТС не имеет лицензии на предоставление услуг междугородной и международной связи непосредственно своим абонентам. Такой трафик направляется через лицензированного оператора междугородной и международной связи. В результате услуги по передаче междугородного и международного трафика, инициируемого абонентами МГТС, предоставляются компанией «Ростелеком», которая выставляет счета непосредственно абонентам МГТС. МГТС заключило соглашение о разделе доходов с Ростелекомом, в соответствии с которым Ростелеком должен ежемесячно выплачивать МГТС 1.7 млн. долл. США от суммы выручки за предоставление услуг междугородной и международной связи абонентам МГТС в 2002 году. За 2002 год выручка МГТС по данному соглашению составила 21.2 млн. долл. США по сравнению с 32.5 млн. долл. США за 2001 год, когда условия соглашения были более благоприятными для МГТС. В 2003 году МГТС начала переговоры с Ростелекомом об увеличении своей доли в доходах от предоставления услуг междугородной и международной связи. Планируется заключение нового соглашения.

МГТС обязана предоставлять некоторым категориям абонентов-физических лиц, в частности пенсионерам и ветеранам войны, льготы в размере от 20% до 100% по оплате подключения и по абонентской плате. В 2001 и 2002 гг. приблизительно 35% абонентов-физических лиц МГТС получали данные льготы. Несмотря на то, что доход, недополученный в результате предоставления данных льгот, подлежит возмещению из федерального бюджета, компания впервые получила возмещение (частичное) в 2001 году. Задолженность бюджета по возмещению доходов не отражена в нашей консолидированной финансовой отчетности, так как в связи с отсутствием уверенности в собираемости этой задолженности МГТС отражает доход от возмещения по мере оплаты.

В феврале 2003 года на одной из АТС, принадлежащих МГТС, произошел пожар, в результате чего было повреждено около 40,000 телефонных линий. Помимо перебоя в функционировании участка сети МГТС пострадало также оборудование ряда провайдеров услуг альтернативной фиксированной связи, в том числе Телмоса, МТУ-Информ и МТУ-Интел. В частности были повреждены 40,000 из 50,000 телефонных линий Телмоса. По нашим оценкам убытки от пожара составляют около 14 млн. долл. США.

Альтернативная фиксированная связь

За 2002 год выручка МТУ-Информ увеличилась до 92.3 млн. долл. США по сравнению с 91.4 млн. долл. США в 2001 году, благодаря увеличению числа эксплуатируемых активных линий.

В 2002 году выручка Телмоса выросла на 8.3% и составила 36.7 млн. долл. США по сравнению с 33.9 млн. долл. США в 2001 году. Рост выручки связан с увеличением трафика со стороны существующих клиентов, увеличением абонентской платы и платы за подключение, а также ростом количества корпоративных абонентов, что было частично компенсировано снижением тарифов для поддержания конкурентных цен. По состоянию на 31 декабря 2002 года количество эксплуатируемых активных линий увеличилось до 51,690 по сравнению с 43,586 линиями, находившимся в эксплуатации по состоянию на 31 декабря 2001 года.

Услуги по передаче данных и Интернет-доступу

В 2002 году выручка МТУ-Интел увеличилась благодаря устойчивому росту числа активных абонентов, пользующихся услугами коммутируемого доступа в Интернет и доступа в Интернет по технологии ADSL, которое выросло на 34.4% и 98.5% соответственно по сравнению с 2001 годом. В 2002 году мы начали предоставлять услуги доступа в Интернет по технологии ADSL абонентам-физическим лицам. Рост выручки МТУ-Интел в основном связан с предоставлением данной услуги. Рост выручки был частично компенсирован снижением тарифов. В результате выручка МТУ-Интел выросла на 113.0% с 13.8 млн. долл. США в 2001 году до 29.4 млн. долл. США в 2002 году.

Кроме того, с 1 января 2002 года в нашу консолидированную финансовую отчетность включаются результаты Голден Лайн. Приобретение Голден Лайна увеличило выручку телекоммуникационного сегмента за 2002 год на 11.8 млн. долл. США.

Услуги беспроводной связи

За 2002 год выручка Пекома увеличилась на 41.7% и составила 44.5 млн. долл. США по сравнению с 31.4 млн. долл. США в 2001 году. Данный рост связан с увеличением клиентской базы, которая выросла на 40.2% и составила 78,800 абонентов по состоянию на 31 декабря 2002 года. Вместе с тем, данный рост был частично компенсирован снижением тарифов. Увеличение числа абонентов произошло благодаря агрессивной маркетинговой кампании, капиталовложениям в развитие сети и повышению качества услуг.

Прибыль от основной деятельности

Норма прибыли от основной деятельности сегмента «Телекоммуникации» в 2002 году составила 58.0% по сравнению с 56.0% в 2001 году. В 2002 году наша доля в чистой прибыли МТС составила 122.2 млн. долл. США или 43.7% прибыли от основной деятельности по сравнению с 94.0 млн. долл. США или 39.8% прибыли от основной деятельности в 2001 году, т.е. выросла на 30.0%. Без учета доли в чистой прибыли МТС норма прибыли от основной деятельности составила в 2002 году 32.5% по сравнению с 33.7% в 2001 году. Рост себестоимости на 39.1 млн. долл. США или на 19.1% в основном связан с увеличением расходов МГТС. Рост амортизации основных средств и нематериальных активов на 8.7 млн. долл. США или на 16.2% объясняется ростом капиталовложений в 2002 году и четвертом квартале 2001 года, а также приобретением Голден Лайн.

Традиционная проводная связь

В 2002 году норма прибыли от основной деятельности МГТС составила 23.3% по сравнению с 24.6% в 2001 году. В 2002 году операционные расходы увеличились на 23.9 млн. долл. США или на 11.5%. На снижение нормы прибыли от основной деятельности МГТС повлияло увеличение расходов на оплату труда сотрудников, расходов на техническое обслуживание и ремонт, расходов на страхование, а также рост амортизации основных средств и нематериальных активов.

Альтернативная фиксированная связь

В 2002 году прибыль от основной деятельности МТУ-Информ сократилась до 27.5 млн. долл. США, что составляет 29.8% от выручки, по сравнению с 50.7 млн. долл. США или 55.5% выручки в 2001 году. Снижение нормы прибыли от основной деятельности в 2002 году связано со снижением тарифов МТУ-Информ для операторов мобильной связи, при росте затрат на аренду линий (в основном у МГТС), что было частично компенсировано ростом объема трафика.

За 2002 год себестоимость реализации услуг Телмоса достигла 15.6 млн. долл. США, или 42.5% выручки, по сравнению с 13.3 млн. долл. США, или 39.1% выручки, за 2001 год. Норма прибыли от основной деятельности Телмоса несколько снизилась в связи со снижением тарифов, что было частично компенсировано увеличением объема трафика. Норма прибыли от основной деятельности Телмоса в 2002 и 2001 гг. составляла соответственно 16.8% и 17.8%.

Услуги по передаче данных и доступу в Интернет

За 2002 год количество абонентов МТУ-Интел, пользующихся услугами коммутируемого Интернет-доступа, увеличилось на 346,797, а абонентов, пользующихся услугами Интернет-доступа по технологии ADSL - на 6,489. Соответствующий рост выручки был частично компенсирован снижением тарифов для корпоративных пользователей. В 2002 году себестоимость услуг составила 22.7 млн. долл. США, или 77.2% выручки, по сравнению с 10.4 млн. долл. США, или 74.9% выручки, в 2001 году.

Услуги беспроводной связи

В 2002 году прибыль от основной деятельности Пекома составила 14.1 млн. долл. США, или 5.0% от прибыли от основной деятельности телекоммуникационного сегмента по сравнению с 3.7 млн. долл. США, или 1.6% прибыли от основной деятельности сегмента в 2001 году. В 2002 году норма прибыли от основной деятельности Пекома выросла до 31.7% по сравнению с 11.9% в 2001 году в связи с увеличением числа абонентов на 40.2%.

Доля в чистой прибыли зависимых предприятий

Доля в чистой прибыли зависимых предприятий, основным из которых является МТС, составила 122.6 млн. долл. США от прибыли от основной деятельности за 2002 год. Доля в чистой прибыли МТС увеличилась на 30.6% с 94.0 млн. долл. США в 2001 году до 122.2 млн. долл. США в 2002 году.

Технологии

В 2001 году наши дочерние предприятия сегмента «Технологии» работали в трех основных направлениях: разработка и производство полупроводников («НИИМЭ и завод «Микрон», «Корона Семикондакторз» и «ВЗПП-Микрон»), научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы («НИИТМ» и «ИЦМ») и производство электронных приборов и бытовой техники («Элион», «Элакс» и «Ситроникс»). Благодаря приобретению контрольного пакета акций «Стром-Телеком» в декабре 2002 года в составе сегмента образовалось подразделение по производству телекоммуникационного оборудования и программного обеспечения. «НИИМЭ и завод Микрон» («Микрон»), ведущее предприятие сегмента «Технологии», оставался основным источником выручки данного сегмента в течение отчетного периода.

Результаты сегмента «Технологии» представлены после вычета эффекта операций внутри сегмента, но до вычета эффекта операций между сегментами. Основные результаты деятельности сегмента «Технологии» за отчетный период представлены в нижеприведенной таблице:

(тыс. долл. США)

	Год, закончившийся 31 декабря			
	2001 г.	% выручки	2002 г.	% выручки
Выручка	\$29,879	100.0 %	\$76,170	100.0 %
Себестоимость	(19,542)	(65.4)	(50,009)	(65.7)
Валовая прибыль	\$10,337	34.6 %	\$26,161	34.3 %
Коммерческие и управленческие расходы	(6,988)	(23.4)	(23,511)	(30.9)
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(1,909)	(6.4)	(2,919)	(3.8)
Прочие операционные (расходы) / доходы, нетто	(2,079)	(7.0)	3,699	4.9
Доля в чистой прибыли зависимых предприятий	-	0.0	-	0.0
Чистая прибыль/убыток от выбытия дочерних предприятий	-	-	2,103	2.8
Прибыль / (убыток) от основной деятельности	(\$639)	(2.1) %	\$5,533	7.3 %
EBITDA ⁽¹⁾	\$1 270	4.3 %	\$8 452	11.1 %

(1) Показатель EBITDA рассчитывается как прибыль от основной деятельности плюс амортизация основных средств и нематериальных активов. Мы указываем здесь показатель EBITDA с целью представления дополнительной информации о способности сегмента «Технологии» погашать займы, финансировать капиталовложения и поддерживать достаточный уровень оборотного капитала, а также поскольку мы используем этот показатель для анализа доходности данного сегмента. Показатель EBITDA 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 EBITDA может отличаться от методик, используемых другими компаниями. В связи с этим возможность использования этого показателя для сравнения ограничена.

Выручка

В течение 2002 года выручка сегмента «Технологии» выросла до 76.2 млн. долл. США, увеличившись на 154.9% по сравнению с 2001 годом. Консолидация Стром-Телекома, начиная с 1 января 2002 года, увеличила выручку сегмента на 27.7 млн. долл. США, включая выручку в размере 17.6 млн. долл. США, полученную от реализации продукции телекоммуникационному сегменту нашей Группы. За вычетом эффекта приобретения Стром-Телекома выручка по сегменту выросла на 18.5 млн. долл. США, или на 61.8%, по сравнению с 2001 годом. В 2002 году Микрон приступил к реализации программы стратегического развития, утвержденной в 2001 году. В соответствии с данной программой Микрон планирует позиционировать себя на рынке в качестве поставщика микросхем под заказ и реорганизовать систему сбыта с тем, чтобы продавать микросхемы непосредственно производителям оборудования, а не посредникам. В 2002 году Микрон увеличил производство микросхем, включая микросхемы для радиоаппаратуры, и усовершенствовал систему контроля качества. В то же время Микрон продолжает развивать традиционную клиентскую базу на внутреннем рынке, включая компании, выполняющие государственные заказы. В результате перечисленных факторов в 2002 году выручка Микрона выросла на 32.8% и составила 35.6 млн. долл. США по сравнению с 26.8 млн. долл. США в 2001 году. В 2002 году выручка подразделения по производству электронных приборов и бытовой техники составила 9.7 млн. долл. США, или 11.7% от выручки сегмента, по сравнению с 2.1 млн. долл. США, или 7.0% от выручки сегмента, в 2001 году. В 2002 мы начали продвижение на рынок зонтичного брэнда бытовой техники «Ситроникс». Доля реализации продукции брэнда «Ситроникс» в выручке была незначительна в связи с тем, что данный проект находится в начальной стадии.

Прибыль/(убыток) от основной деятельности

Если в 2001 году по сегменту был получен убыток от основной деятельности в размере 0.6 млн. долл. США, то в 2002 году прибыль от основной деятельности составила 5.5 млн. долл. США. Норма валовой прибыли оставалась относительно стабильной и незначительно сократилась с 34.6% в 2001 году до 34.3% в 2002 году. Себестоимость реализованных товаров и услуг, за вычетом эффекта приобретения Стром-Телекома, увеличилась в 2002 году на 52.4% и составила 29.8 млн. долл. США в связи с ростом объема производства, как в подразделении по разработке и производству полупроводников, так и в подразделении по производству электронных приборов и бытовой техники. Коммерческие и управленческие расходы, за вычетом эффекта приобретения Стром-Телекома, выросли с 7.0 млн. долл. США, или 23.4% от выручки от реализации товаров и услуг, в 2001 году до 18.8 млн. долл. США, или 38.9% от выручки от реализации, в 2002 году. Это произошло в связи с нашим решением увеличить размер резерва по сомнительной дебиторской задолженности, включая резерв по возмещению НДС по экспортной реализации.

В 2002 году Микрон завершил переговоры с компанией «Хуа Ко», владеющей 50% акций «Корона Семикондакторз», по урегулированию разногласий, связанных с поставками оборудования и готовой продукции между сторонами в прошлом. В результате данных переговоров задолженность Микрона перед Хуа Ко была сокращена, при этом в отчетности была признана прибыль в размере 2.0 млн. долл. США, включенная в состав прочих операционных доходов.

Страхование

Данный сегмент представлен компанией РОСНО. Основные направления деятельности РОСНО включают: добровольное медицинское страхование, принятие рисков в перестраховании, страхование автотранспортных средств и имущественное страхование. Корпоративные клиенты РОСНО ведут деятельность главным образом в телекоммуникационной, нефтегазовой, банковской отраслях, в производственном секторе, а также в оптовой и розничной торговле. Результаты по сегменту «Страхование» представлены за вычетом операций внутри сегмента, но до вычета эффекта операций между сегментами. В следующей таблице представлены основные финансовые показатели РОСНО:

(тыс. долл. США)

	Год, закончившийся 31 декабря			
	2001 г.	% выручки	2002 г.	% выручки
Выручка от страховой деятельности	\$89,960	100.0 %	\$140,735	100.0 %
Расходы по страховой деятельности	(73,777)	(82.0)	(103,086)	(73.2)
Валовая прибыль	\$16,183	18.0 %	\$37,649	26.8
Коммерческие и управленческие расходы	(23,315)	(25.9)	(32,928)	(23.4)
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(623)	(0.7)	(1,800)	(1.3)
Прочие операционные расходы	-	-	(338)	(0.2)
Доля в чистом убытке зависимых предприятий	(9)	-	-	-
Чистый убыток от продажи дочерних предприятий	(6,195)	(6.9)	-	-
Прибыль/убыток от основной деятельности	(\$13,959)	(15.5) %	\$2,583	1.8

Премии по добровольному медицинскому страхованию, страхованию автотранспортных средств и имущественному страхованию исторически являются самыми крупными составляющими общей суммы страховых премий. Для целей отражения в отчетности сумма страховых премий по договорам, не предусматривающим страхование жизни, рассчитывается как сумма премий, подлежащих уплате в течение всего срока действия полиса, выданного в отчетном периоде, в то время как сумма страховых премий по договорам страхования жизни рассчитывается как сумма, которая по условиям полиса подлежит уплате в течение отчетного периода. Премии по полисам, не предусматривающим страхование жизни, отражаются в составе выручки пропорционально в течение срока полиса. Премии по полисам страхования жизни отражаются в составе в момент возникновения задолженности страхователя. Корректировки, необходимые для согласования общей суммы страховых премий и отраженной в финансовой отчетности выручки от страховой деятельности, включая изменение резерва незаработанной премии и эффект передачи рисков в перестрахование, приведены в нижеследующей таблице (которая также содержит разбивку страховых премий РОСНО по видам страхования):

(тыс. долл. США)	Год, закончившийся 31 декабря	
	2001 г.	2002 г.
Добровольное медицинское страхование	\$47,336	\$53,537
Обязательное страхование автогражданской ответственности	4,493	5,231
Страхование автотранспортных средств	20,902	24,029
Имущественное страхование	39,424	18,388
Страхование гражданской ответственности	2,293	2,823
Морское, авиационное и транспортное страхование	6,604	7,968
Страхование от несчастных случаев	3,922	4,140
Прочие, кроме страхования жизни	507	1,867
Страхование жизни	1,511	1,968
Принятие рисков в перестрахование	4,098	38,062
Итого общая сумма страховых премий	\$131,090	\$158,013
Передача рисков в перестрахование	(13,971)	(18,973)
Изменение резерва незаработанной премии, за вычетом перестрахования	(37,277)	(13,081)
Итого заработанные премии, нетто	\$79,843	\$125,959
Комиссионный доход	6,205	4,912
Доход от предоставления медицинских услуг	-	3,291
Чистый доход по операциям с ценными бумагами	1,501	1,299
Процентный доход	1,318	4,362
Прочие доходы	1,093	912
Итого выручка от страховой деятельности	\$89,960	\$140,735

Выручка

В 2001 году компания Allianz AG стала стратегическим партнером РОСНО. Мы считаем, что в результатах деятельности сегмента «Страхование» уже проявились выгоды от этого партнерства. В 2002 году выручка сегмента выросла на 50.8 млн. долл. США, или на 56.4%, по сравнению с 2001 годом в связи с тем, что мы продолжили разработку и продвижение новых страховых продуктов и расширение клиентской базы. На долю добровольного медицинского страхования, страхования автотранспортных средств и имущественного страхования пришлось 96.0 млн. долл. США, или 60.7% от общей суммы страховых премий. Увеличение суммы премий по принятию рисков в перестрахование и уменьшение премий по имущественному страхованию за 2002 год объясняются продажей РАО «ЕЭС» компании «Лидер», дочернего предприятия РОСНО, в декабре 2001 года. В настоящее время РОСНО осуществляет функции управления Лидером и принимает от него риски в перестрахование. В целом, общая сумма страховых премий в 2002 году увеличилась на 20.5% и составила 158 млн. долл. США, по сравнению с 131.1 млн. долл. США в 2001 году.

Прибыль / (убыток) от основной деятельности

Прибыль от основной деятельности за 2002 год составила 2.6 млн. долл. США по сравнению с убытком в размере 14.0 млн. долл. США за 2001 год. В 2001 году резерв на покрытие убытков был увеличен на 4.3 млн. долл. США в связи с ростом общей суммы собранных страховых премий и на основании статистики убытков, которые оказались выше, чем ожидалось. Помимо этого, оценка протяженности рисков была увеличена на основании данных о предъявлении претензий в прошлом. Валовая прибыль увеличилась с 16.2 млн. долл. США, что составляет 18.0% от выручки, в 2001 году до 37.6 млн. долл. США, что составляет 26.8% от выручки, в 2002 году.

Финансы и ценные бумаги

Сегмент «Финансы и ценные бумаги» представлен Московским Банком Реконструкции и Развития («МБРР»). МБРР оказывает широкий спектр банковских услуг. Его выручка складывается в первую очередь в результате операций с компаниями, входящими в нашу Группу или связанными с ней. МБРР также выполнял казначейские функции для компаний, входящих в Группу или связанных с ней. По состоянию на 31 декабря 2002 года МБРР вел деятельность в четырех регионах и располагал двумя филиалами в Москве. В декабре 2001 года мы увеличили уставный капитал МБРР на сумму 66.1 млн. долл. США. В 2002 году международное рейтинговое агентство Fitch присвоило МБРР рейтинг «В» в отношении краткосрочной и «В-» в отношении долгосрочной задолженности в иностранной валюте. Результаты по сегменту «Финансы и ценные бумаги» представлены за вычетом операций внутри сегмента, но до вычета эффекта операций между различными сегментами. В следующей таблице представлены основные финансовые показатели МБРР за отчетные периоды:

(тыс. долл. США)	Год, закончившийся 31 декабря			
	2001 г.	% выручки	2002 г.	% выручки
Выручка от финансовой деятельности, в т.ч.:	\$19,072	100.0 %	\$36,660	100.0 %
Выручка консолидируемых компаний	1,882	9.9	5,416	14.8
Выручка связанных сторон	10,505	55.1	9,622	26.2
Расходы по финансовой деятельности ⁽¹⁾	(9,101)	(47.7)	(17,654)	(48.2)
Валовая прибыль	\$9,971	52.3 %	\$19,006	51.8 %
Коммерческие и управленческие расходы	(3,613)	(18.9)	(11,500)	(31.4)
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(379)	(2.0)	(287)	(0.8)
Доля в чистой прибыли зависимых предприятий	-	-	1,585	4.3
Прибыль от основной деятельности	\$5,979	31.3 %	\$8,804	24.0 %

(1) Включает процентные расходы по депозитам

Выручка

За 2002 год доходы МБРР увеличились на 92.2% по сравнению с 2001 годом и составили 36.7 млн. долл. США. Процентный доход за те же периоды также увеличился на 91.8% и за 2002 год составил 29.2 млн. долл. США. Данный рост приходится главным образом на проценты по кредитам, выданным клиентам. По состоянию на 31 декабря 2002 года объем кредитов клиентам, за вычетом резервов на покрытие возможных потерь, увеличился на 3% до 181.1 млн. долл. США, включая 48.0 млн. долл. США, или 26.5% от общей суммы, кредитов, выданных предприятиям Группы, а также 93.7 млн. долл. США, или 51.7%, кредитов, выданных связанным сторонам. По состоянию на 31 декабря 2002 года средневзвешенная процентная ставка по кредитам, выданным предприятиям Группы, составила 12.0% по долларовым кредитам (на общую сумму 41.9 млн. долл. США), и 10.0% по рублевым кредитам (на общую сумму 6.1 млн. долл. США); средневзвешенная процентная ставка по кредитам связанным сторонам составила 13.8% по долларовым кредитам США (на общую сумму 23.0 млн. долл. США), и 14.3% по рублевым кредитам (на общую сумму 70.7 млн. долл. США). В данном случае к связанным сторонам относятся предприятия, капиталом которых владеют директора или руководители, а также предприятия, прямо или косвенно контролируемые или связанные с ними, но не входящие в состав Группы. Объем кредитов третьим сторонам, за вычетом резерва на покрытие потерь, увеличился в 2002 году на 294.6% до 39.5 млн. долл. США.

Средневзвешенная процентная ставка по кредитам, предоставленным третьим сторонам по состоянию на 31 декабря 2002 года, составляла 20.2% по рублевым кредитам, и 13.0% по долларovým. Значительный рост процентных доходов за 2002 год по сравнению с 2001 годом отражает значительное увеличение кредитного портфеля МБРР.

Сумма выручки сегмента от прочих услуг (т.е. за вычетом процентного дохода), составила в 2002 году примерно 7.5 млн. долл. США, увеличившись по сравнению с 3.9 млн. долл. США в 2001 году. Доля выручки от прочих услуг в общей выручке сегмента в 2001 и 2002 годах оставалась стабильной на уровне 20.4%. Рост выручки от прочих услуг в абсолютном выражении на 3.6 млн. долл. США в 2002 году произошел за счет доходов от торговли ценными бумагами, что стало возможным в результате увеличения портфеля ценных бумаг МБРР и положительных тенденций на российском фондовом рынке.

Прибыль от основной деятельности

В 2002 году прибыль от основной деятельности сегмента «Финансы и ценные бумаги» увеличилась до 8.8 млн. долл. США, или 24.0% от выручки, по сравнению с 6.0 млн. долл. США, или 31.3% от выручки, в 2001 году в связи с увеличением объема операций МБРР. При этом стоимость привлечения финансирования выросла в результате увеличения доли срочных депозитов с более высокой процентной ставкой и собственных долговых обязательств в составе заемных средств МБРР. В августе 2002 года МБРР впервые вышел на рынок с долговыми ценными бумагами в форме облигаций на сумму 300 млн. руб. (9.5 млн. долл. США) сроком на один год под 18.8%. Облигации обращаются на Московской фондовой бирже. Соотношение общехозяйственных расходов к выручке в 2002 году сократилось, поскольку расширение деятельности МБРР не потребовало пропорционального увеличения административных затрат.

Доля в чистой прибыли зависимых предприятий

Доля в чистой прибыли зависимых предприятий в размере 1.6 млн. долл. США, отраженная в составе прибыли от основной деятельности сегмента в 2002 году представляет собой 25% долю в чистой прибыли «Ист-Вест Юнайтед Банк», Люксембург. В декабре 2002 года мы приобрели еще 5% акций этого банка за 1.3 млн. долл. США, таким образом увеличив нашу долю в его капитале до 30%.

Прочие

В данном разделе обсуждаются финансовые результаты бизнес-направлений «Розничная торговля», «Туризм», «Строительство и недвижимость», «Нефть и нефтепродукты», «Средства массовой информации» и прочих бизнес-направлений, а также деятельность материнской компании (головного офиса). Показатели деятельности данного сегмента за 2002 и 2001 годы определялись главным образом позитивными тенденциями в развитии бизнес-направлений розничной торговли и туризма. Финансовые результаты других бизнес-направлений этого сегмента, таких как «Строительство и недвижимость», «Нефть и нефтепродукты» и «Средства массовой информации», в течение рассматриваемого периода были изменчивыми. Результаты сегмента «Прочие» представлены за вычетом данных по операциям внутри сегмента, но до вычета операций между различными сегментами.

Дальнейшее обсуждение финансовых результатов сегмента фокусируется на бизнес-направлениях «Туризм», «Строительство и недвижимость», «Розничная торговля», «Нефть» и «Средства массовой информации», поскольку это наиболее крупные бизнес-направления данного сегмента.

(тыс. долл. США)

	Год, закончившийся 31 декабря			
	2001 г.	% выручки	2002 г.	% выручки
Выручка	\$181,325	100.0 %	\$195,678	100.0 %
Себестоимость	(133,623)	(73.7)	(136,697)	(69.9)
Валовая прибыль	\$47,702	26.3 %	\$58,981	30.1
Коммерческие и управленческие расходы	(43,853)	(24.2)	(54,616)	(27.9)
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(3,421)	(1.9)	(4,679)	(2.4)
Прочие операционные доходы, нетто	1,063	0.6	1,872	1.0
Доля в прибыли зависимых предприятий	316	0.2	402	0.2
Чистая прибыль/(убыток) от продажи дочерних предприятий	11,099	6.1	(1,637)	(0.8)
Прибыль от основной деятельности	\$12,906	7.1 %	\$323	0.2 %

Различные расходы, непосредственно относящиеся к деятельности нашего головного офиса, также включены в состав операционных расходов данного сегмента.

Выручка

Выручка по данному сегменту увеличилась на 7.9% и составила 195.7 млн. долл. США в 2002 году по сравнению с 181.3 млн. долл. США в 2001 году. Большая часть роста выручки за 2002 год относится к бизнес-направлениям розничной торговли, нефти, туризма и новому бизнес-направлению в данном сегменте, «Управление развлекательными комплексами».

Деятельность по оказанию туристических услуг осуществляется через дочернее предприятие Группы ВАО «Интурист». Выручка ВАО «Интурист» за 2002 и 2001 годы составила 52.0 млн. долл. США и 49.6 млн. долл. США соответственно. Рост выручки составил 4.8%. В 2002 году число туристов, воспользовавшихся услугами ВАО «Интурист», выросло - по въездному туризму на 5.3% до 136,638 человек, по выездному туризму на 12.9% до 59,720 человек.

Основным дочерним предприятием Группы, действующим в сфере строительства и недвижимости, является «Система-Галс». Выручка Системы-Галс за 2002 год упала на 23.2% до 21.5 млн. долл. США по сравнению с 28.0 млн. долл. США за 2001 год. Это падение объясняется длительностью операционного цикла в строительном бизнесе и учетной политикой отражения выручки от строительства по завершении проекта. В 2001 году «Система-Галс» завершила строительство здания «Галс-Тауэр» и продала его АФК «Система». Доходы 2002 года получены главным образом за счет завершения строительства и продажи спортивного комплекса в Москве, в котором размещается фитнес-центр «Олимпик Стар», также управляемый нашей Группой.

Выручка по бизнес-направлению «Розничная торговля» в 2002 году увеличилась на 23.6% и составила 48.2 млн. долл. США по сравнению с 39.0 млн. долл. США в 2001 году. Мы с выгодой воспользовались существующей ситуацией активного роста розничного рынка Москвы, вызванного растущей покупательской способностью населения, а также улучшили ассортимент продаваемых товаров и использование розничных площадей.

В 2002 году мы продолжили расширение розничной сети, открыв магазин детских товаров под маркой «Детский мир» в г. Тамбове. Помимо этого, мы разрешили спор с миноритарными акционерами «Дома игрушки», магазина детских товаров в центре Москвы, и получили контроль над его деятельностью начиная с 1 января 2002 года. Объем выручки «Дома Игрушки» за 2002 год составил 3.2 млн. долл. США.

Бизнес-направление «Нефть», представленное УПК «Недра», получило выручку в размере 14.6 млн. долл. США по сравнению с 9.7 млн. долл. США в 2001 году. Таким образом рост выручки в 2002 году составил 50.5%. При объеме экспорта сырой нефти около 70%, рост выручки УПК «Недра» объясняется главным образом ростом цен на нефть на международных рынках и увеличением добычи до 141 тыс. тонн в 2002 году по сравнению с 91 тыс. тонн в 2001 году.

Выручка бизнес-направления «Средства массовой информации» уменьшилась в 2002 году до 30.5 млн. долл. США, или на 14.0% по сравнению с 2001 годом, в связи с продажей нескольких непрофильных дочерних предприятий. Выручка ООО «Паблик пресс», занимающегося распространением печатных изданий, уменьшилась на 6.3% с 25.3 млн. долл. США в 2001 году до 23.8 млн. долл. США в 2002 году. Это уменьшение было связано с продажей ряда убыточных филиалов.

В 2002 году мы открыли фитнес-центр «Олимпик Стар», создав тем самым новое бизнес-направление – «Управление развлекательными комплексами». Выручка этого бизнес-направления составила 2.1 млн. долл. США и была включена в сегмент «Прочие».

В 2002 году выручка от предоставления консультационных услуг материнской компанией АФК «Система» увеличилась до 17.2 млн. долл. США по сравнению с 14.2 млн. долл. США в 2001 году. Помимо этого, АФК «Система» начала сдавать в аренду офисные помещения в здании «Галс-Тауэр», и мы ожидаем увеличения доходов от аренды в будущих периодах.

Прибыль/(убыток) от основной деятельности

Норма прибыли от основной деятельности по сегменту «Прочие» в 2002 году сократилась. Прибыль от основной деятельности сократилась до 0.3 млн. долл. США, главным образом в связи с увеличением общехозяйственных и управленческих расходов на 10.8 млн. долл. США. Уменьшение прибыли по сравнению с 2001 годом объясняется также отраженной в 2001 году прибылью в размере 11.1 млн. долл. США от продажи ряда дочерних предприятий. Увеличение общехозяйственных и управленческих расходов было связано главным образом с деятельностью головного офиса, расходы которого в 2002 году составили 15.0 млн. долл. США.

По бизнес-направлению «Туризм» норма валовой прибыли оставалась на стабильном уровне 15.9% в 2002 и 2001 годах. Убыток от основной деятельности за 2002 год уменьшился до 2.4% от выручки по сравнению с 4.3% в 2001 году. Основным фактором улучшения нормы прибыли от основной деятельности стала реализация программ сокращения издержек, включая закрытие ряда убыточных филиалов.

В розничной торговле валовая прибыль в 2002 году составила 18.6 млн. долл. США, или 31.5% от валовой прибыли сегмента, по сравнению с 13.1 млн. долл. США, или 27.4% от валовой прибыли сегмента, в 2001 году. Прибыль от основной деятельности в 2002 году составила 4.8 млн. долл. США по сравнению с убытком в размере 3.6 млн. долл. США в 2001 году, что явилось результатом увеличения объема продаж.

В 2002 году прибыль от основной деятельности по бизнес-направлению «Нефть» увеличилась до 2.5 млн. долл. США по сравнению с убытком в размере 2.2 млн. долл. США в 2001 году, возникшим в связи со списанием на расходы части затрат на разведку и разработку месторождений на сумму 5.1 млн. долл. США. Норма валовой прибыли увеличилась до 62.9% в 2002 году по сравнению с 39.8% в 2001 году в связи с увеличением объема добычи и ростом цен на нефть.

По бизнес-направлению «Средства массовой информации» в 2002 году мы по-прежнему получили убытки от основной деятельности, которые составили 5.8 млн. долл. США. По сравнению с 2001 годом, когда убытки составили 5.0 млн. долл. США, произошло увеличение убытков на 16.0%. В настоящее время мы пересматриваем стратегию нашей деятельности по этому бизнес-направлению.

Ликвидность и капитальные ресурсы

Мы используем значительное число внешних и внутренних источников финансирования. Помимо чистых поступлений денежных средств от основной деятельности наши компании привлекают краткосрочные и долгосрочные заемные средства для финансирования капиталовложений и стратегических инвестиций. Мы считаем, что эти источники ликвидности являются достаточными и обеспечивают необходимый уровень инвестиций для удовлетворения потребностей в расширении бизнеса. Источники краткосрочного финансирования могут изменяться с течением времени, но в настоящее время включают кредитные линии западных и российских банков и векселя, деноминированные как в рублях, так и в иностранной валюте.

Наша материнская компания АФК «Система» является холдинговой компанией, и ее деятельность ограничена главным образом выполнением функций управления Группой, включая составление бюджетов, управление корпоративными финансами, определением стратегии развития и связями с общественностью. Способность нашей головной компании погашать свою задолженность, включая будущие обязательства по гарантиям в отношении обеспеченных облигаций, зависит главным образом от получения дивидендов и прочих выплат от дочерних предприятий Группы, поступлений от привлечения дополнительных заимствований и от продажи дочерних предприятий. Обязательства АФК «Система» по гарантиям структурно субординированы по отношению ко всей существующей и будущей задолженности наших дочерних предприятий. По состоянию на 31 декабря 2002 года дефицит оборотного капитала нашей материнской компании составлял 84.4 млн. долл. США. Мы считаем, что денежные средства и заемное финансирование, доступные нашей материнской компании, будут достаточны для обеспечения ликвидности на ближайшие двенадцать месяцев.

Движение денежных средств

Ниже приводятся основные данные, характеризующие движение денежных средств:

(тыс. долл. США)	Год, закончившийся 31 декабря	
	2001	2002
Поступления денежных средств от основной деятельности	83,307	135,351
Использование денежных средств в инвестиционной деятельности	(169,553)	(136,892)
Поступления денежных средств от финансовой деятельности	116,519	65,166
Увеличение денежных средств и их эквивалентов	\$30,273	\$63,625

Основная деятельность

Чистые поступления денежных средств от основной деятельности составили 135.5 млн. долл. США и 83.3 млн. долл. США на 31 декабря 2002 и 2001 годов соответственно. Рост этого показателя составил 62.5%. Увеличение поступлений денежных средств по основной деятельности за 2002 год было обусловлено в первую очередь увеличением чистой прибыли, а также увеличением поступления денежных средств в виде платы за подключение абонентов МГТС в связи с повышением тарифов.

Инвестиционная деятельность

Величина денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности, сократилась в 2002 году до 136.9 млн. долл. США по сравнению с 169.6 млн. долл. США в 2001 году в связи с уменьшением денежных средств, потраченных на приобретение дочерних предприятий, до 13.0 млн. долл. США в 2002 году по сравнению с 33.5 млн. долл. США в 2001 году, а также увеличением поступления денежных средств от выбытия дочерних предприятий до 22.5 млн. долл. США по сравнению с 1.3 млн. долл. США в 2001 году.

Финансовая деятельность

Средства, полученные компаниями нашей группы от финансовой деятельности за 2002 год, составили 65.2 млн. долл. США, что представляет собой уменьшение на 44.1% по сравнению с 116.5 млн. долл. США за 2001 год. В 2002 году основными источниками дополнительного финансирования были поступления по краткосрочным заимствованиям. Поступления по долгосрочным займам были компенсированы выплатами по долгосрочным займам, полученным в предыдущие периоды.

Оборотный капитал

По нашему мнению, имеющийся оборотный капитал и доступное на приемлемых для нас условиях финансирование достаточны для поддержания нашей деятельности в течение последующих двенадцати месяцев.

Дефицит оборотного капитала по состоянию на 31 декабря 2002 года увеличился на 9.1 млн. долл. США до 112.1 млн. долл. США по сравнению с 103.0 млн. долл. США по состоянию на 31 декабря 2001 года. Увеличение дефицита оборотного капитала произошло во многом в связи с увеличением объема краткосрочных займов, который, по нашему мнению, мы сможем рефинансировать на коммерчески приемлемых условиях в 2003 году.

Капитальные вложения

Капитальные вложения по сегментам за годы, закончившиеся 31 декабря 2001 и 2002 года, приведены в следующей таблице.

(млн. долл. США)	Год, закончившийся 31 декабря	
	2001	2002
Телекоммуникации	\$170.1	\$128.7
Технология	1.7	5.4
Страхование	10.9	5.9
Финансы и ценные бумаги	0.9	1.6
Прочие	22.9	47.1
Итого капиталовложения	\$206.5	\$188.7
За вычетом неденежных капиталовложений (1)	(60.7)	(40.0)
Итого денежные капиталовложения	\$145.8	\$148.7

(1) Неденежные инвестиции включают основные средства, полученные безвозмездно, оборудование, полученное по коммерческому кредиту, и оборудование, полученное по финансовой аренде.

Основные капитальные вложения бизнес-направления «Телекоммуникации» традиционно связаны со строительством новых и модернизацией существующих АТС. Помимо этого в 2001 году мы произвели значительные вложения в строительство сети передачи данных с использованием технологии ADSL и дополнительных базовых станций компании Пеком.

Мы предполагаем, что по бизнес-направлению «Технологии» в течение последующих двух лет потребуются произвести капиталовложений и вложений в оборотный капитал в размере примерно 43 млн. долл. США. Из этой суммы мы планируем инвестировать примерно 31 млн. долл. США в подразделение по разработке и производству полупроводников и примерно 12 млн. долл. США в подразделение по производству электронных приборов и бытовой электроники.

Структура капитала и привлеченных средств на 31 декабря 2002 года

Задолженность

Мы активно занимаемся поиском возможностей финансирования нашей деятельности, позволяющих сохранить финансовую гибкость при минимальном уровне расходов по займам. Общий объем нашей задолженности, за исключением текущих пассивов по финансовой и страховой деятельности, включая долговые обязательства и обязательства по финансовой аренде, составил на 31 декабря 2002 года 589.4 млн. долл. США, включая 309.5 млн. долл. США краткосрочной и 279.9 млн. долл. США долгосрочной задолженности. Текущая часть долгосрочной задолженности в составе краткосрочной задолженности составила 106.8 млн. долл. США. Общий уровень задолженности на 31 декабря 2002 года вырос по сравнению с 31 декабря 2001 года на 68.5 млн. долл. США или на 13.1%.

Ниже приводится описание основных долговых обязательств:

В ноябре 2002 года мы выпустили рублевые облигации номиналом 1,200 млн. руб. (приблизительно 37.8 млн. долл. США). Данные облигации обращаются на ММВБ и подлежат погашению в ноябре 2004 года. Ставка купона составляет 17.75% в течение первого года обращения и 15% в течение второго года обращения. Держатели облигаций имеют право на предъявление нам облигаций для выкупа по номинальной стоимости в ноябре 2003 года.

В четвертом квартале 2000 года МГТС выпустила два транша рублевых облигаций со сроком погашения в 2003 году, общая сумма основного долга по которым равняется около 19.0 млн. долл. США. Оба транша имеют плавающую процентную ставку, которая устанавливается за 14 дней до даты выплаты предыдущего купона. Процент (11.5% по состоянию на 31 декабря 2002 года) привязан к средневзвешенной процентной ставке российских облигаций федерального займа (ОФЗ) на дату определения процентной ставки.

В четвертом квартале 2001 года МГТС выпустила рублевые облигации со сроком погашения в 2004 году, общая сумма основного долга по которым равняется 31.5 млн. долл. США. Процентная ставка по второму выпуску облигаций устанавливается за 6 дней до даты выплаты предыдущего купона. Ставка процента (18.5% по состоянию на 31 декабря 2002 года) по второму выпуску должна быть не меньше средневзвешенной процентной ставки российских облигаций федерального займа (ОФЗ) на дату определения процентной ставки. По состоянию на 31 декабря 2002 года мы выкупили на открытом рынке примерно 24% выпущенных облигаций МГТС.

В декабре 1996 года компания Росико, являвшаяся на тот момент нашим дочерним предприятием, заключила с «Эриксон Продакт Файненс АБ» кредитное соглашение на общую сумму в 60 млн. долл. США. Процент по кредиту рассчитывается по ставке ЛИБОР плюс 4% (5.4% по состоянию на 31 декабря 2002 года), кредит обеспечен 16.8% голосующих акций МГТС. Впоследствии мы продали 100% Росико МТС. Однако одновременно с продажей Росико мы приняли на себя обязательство финансировать погашение долга и возместить МТС и Росико любые расходы, связанные с погашением. На 31 декабря 2002 года остаток задолженности по кредиту составлял 34.4 млн. долл. США.

В декабре 2000 года МГТС достигла договоренности со Сбербанком о предоставлении кредитов, деноминированных в рублях, на общую сумму, эквивалентную 90 млн. долл. США, для рефинансирования обязательств по еврооблигациям. В сентябре 2002 мы пролонгировали выплату 31.5 млн. долл. США до первого квартала 2005 года. Остальная сумма задолженности была полностью погашена в 2003 году. Начиная с 1 января 2003 года процентная ставка по пролонгированному кредиту будет составлять от 18% до 20% в зависимости от оборота, который МГТС будет поддерживать по определенным банковским счетам в Сбербанке. Кредит обеспечен залогом оборудования, оцененного независимым оценщиком в 80.9 млн. долл. США.

В январе 2002 года мы привлекли кредит в размере 10.0 млн. долл. США от банка «Дрезднер Банк». Процент по кредиту рассчитывался по ставке LIBOR плюс 4.0%, кредит был погашен в январе 2003 года.

В сентябре 2002 года мы заключили соглашение о предоставлении кредитной линии с Райффайзенбанком (Австрия) на сумму 15.0 млн. долл. США. Оборудование, заложенное в качестве обеспечения по кредитной линии, оценено в 22.7 млн. долл. США. По условиям договора мы должны обеспечить уровень поступления денежных средств на счета, открытые в банке, в размере не менее 1.5 млн. долл. США. Кредит выдан по ставке LIBOR + 5% (6.4% на 31 декабря 2002 года), срок погашения наступает в 2007 году.

В сентябре 2002 года мы привлекли 25.0 млн. долл. США двумя траншами по 15.0 млн. долл. США и 10.0 млн. долл. США соответственно по кредиту от «ИНГ Банк (Евразия)». Проценты по кредитам начисляются по ставке LIBOR + 5.5% и LIBOR + 4.0% в отношении Транша 1 и Транша 2 соответственно и подлежат выплате в сентябре 2003 года и феврале 2004 года соответственно. Кредиты обеспечены акциями МГТС.

В декабре 2002 года мы привлекли кредит в размере 10.0 млн. долл. США под 11.5% годовых от Доверительно-инвестиционного банка. Кредит был погашен в январе 2003 года.

В декабре 2002 года мы открыли кредитную линию в размере 10.0 млн. долл. США в «Коммерцбанк Евразия». Процент по кредитной линии рассчитывается по ставке LIBOR + 5%, срок погашения наступает в декабре 2003 года.

В декабре 2002 года мы привлекли кредит в размере 15.0 млн. долл. США от «Райффайзенбанк (Австрия)». Процент по кредиту рассчитывается по ставке LIBOR + 7.0%, срок погашения наступает в марте 2010 года. Кредит обеспечен залогом здания «Галс-Тауэр».

Иностранные поставщики телекоммуникационного оборудования предоставляют нам необеспеченные краткосрочные и долгосрочные коммерческие кредиты в различных валютах. Более подробный анализ нашей прочей задолженности см. в примечаниях к нашей консолидированной финансовой отчетности.

График погашения долговых обязательств в течение пяти лет, начиная с 31 декабря 2002 года, представлен следующим образом:

млн. долл. США	Консолидированный	Материнская компания
Год, закончившийся 31 декабря 2007 г	\$309.0	\$94.7
Год, закончившийся 31 декабря 2007 г	137.5	23.0
Год, закончившийся 31 декабря 2007 г	91.5	14.0
Год, закончившийся 31 декабря 2007 г	39.2	5.4
Год, закончившийся 31 декабря 2007 г	4.9	2.5
Последующие годы	6.6	5.0

МГТС является поручителем по кредитной линии на сумму до 65.0 млн. долл. США, предоставленной Внешэкономбанком компании «Комстар». Кредитная линия предоставлена на срок до января 2005 года. Сумма гарантии составила 12.3 млн. долл. США и 19.8 млн. долл. США на 31 декабря 2002 года и 2001 года соответственно.

МГТС является поручителем по кредитной линии на сумму до 4.2 млн. долл. США, предоставленной Внешторгбанком компании «РТК-Лизинг». Кредит должен быть полностью погашен к июлю 2004 года. Сумма гарантии составила 3.1 млн. долл. США и 4.0 млн. долл. США на 31 декабря 2002 года и 2001 года соответственно.

По состоянию на 31 декабря 2002 года МБРР и АФК «Система» гарантировали займы, выданные нескольким компаниям, в том числе зависимым предприятиям, на общую сумму 10.2 млн. долл. США.

Финансирование, привлеченное после отчетной даты

В январе 2003 года МТС выпустила еврооблигации на сумму 400.0 млн. долл. США под 9.75% годовых со сроком погашения в 2008 году. Облигации котируются на Люксембургской фондовой бирже.

В феврале 2003 года МГТС выпустила рублевые облигации на сумму 31.5 млн. долл. США со сроком погашения в феврале 2005 года. Выпуск предусматривает четыре полугодовых выплаты по купонам, процент по первым двум составляет 12.30% годовых, а по вторым двум - 17% годовых.

В феврале 2003 года мы получили рублевый кредит в размере 12.0 млн. долл. США от Внешторгбанка. Процентная ставка кредита, обеспеченного залогом оборудования, составляет 21% годовых. Кредит подлежит погашению в августе 2004 года.

В феврале 2003 года мы привлекли кредит в размере 100 млн. долл. США, обеспеченный выпуском кредитных нот. Ставка процента по кредиту составляет 10.75% годовых, срок погашения наступает в феврале 2004 года.

В феврале 2003 года мы привлекли кредит в размере 14.2 млн. долл. США от Дойче Банка. Процент по займу равняется ставке межбанковского финансирования плюс 5.5%. Срок погашения кредита наступает в январе 2004 года.

В марте 2003 года мы привлекли кредит в размере 10.0 млн. долл. США от Дрезднер Банка. Процент по кредиту рассчитывается по ставке LIBOR +4.75%, срок погашения наступает в марте 2004 года.

В апреле 2003 года мы выпустили облигации на сумму 350 млн. долл. США под 10.25% годовых, по цене 99.522% от номинала, со сроком погашения в апреле 2008 года. Данные облигации обеспечены залогом 193,473,900 обыкновенных акций МТС. Облигации выпущены через наше дочернее предприятие, зарегистрированное в Люксембурге, и котируются на Люксембургской фондовой бирже. Гарантом по данным облигациям выступает АФК «Система». Не позднее 14 апреля 2006 года мы можем погасить до 35% облигаций по цене 110.25% от номинала за счет средств, полученных от размещения обыкновенных акций. Мы можем также погасить все облигации в любое время, выплатив компенсационную премию.

Количественная и качественная информация о рыночных рисках

Мы подвержены риску изменений на рынке в связи с возможным изменением уровня обменных курсов иностранных валют и процентных ставок. Риски изменения курсов иностранных валют существуют в отношении расходов, выраженных в иностранных валютах. Мы также подвержены риску изменений на рынке в связи с возможным изменением уровня процентных ставок, что может оказать влияние на стоимость привлечения финансирования. Мы не используем финансовых инструментов, таких как валютные форвардные контракты, валютные опционы, процентные свопы, или форвардов на процентные ставки для управления этими рисками. МБРР заключал контракты на приобретение производных финансовых инструментов (деривативов) для перепродажи, включая форвардные контракты на приобретение иностранной валюты и ценных бумаг. Сумма таких контрактов составила ноль долл. США и 5.0 млн. долл. США на 31 декабря 2002 и 2001 гг. соответственно. Данные контракты учитываются по реальной (рыночной) стоимости.

Риск изменения процентной ставки

Риск изменения процентной ставки существует главным образом в отношении привлеченных займов с переменной процентной ставкой. Мы не заключали соглашений о хеджировании рисков, связанных с изменением процентных ставок. Российское законодательство фактически запрещает нам приобретать финансовые инструменты, деноминированные в иностранных валютах, что не позволяет нам проводить хеджирование рисков изменения процентной ставки, которые могут возникать в отношении нашей текущей или будущей задолженности.

В нижеприведенной таблице представлены основные денежные потоки, связанные с погашением задолженности с переменной процентной ставкой, и соответствующие средневзвешенные процентные ставки в разрезе сроков погашения по состоянию на 31 декабря 2002 года.

Сроки погашения, предусмотренные договорами по состоянию на 31 декабря 2002 года

тыс.	Валюта	Год закончившийся 31 декабря							Средняя ставка на 31 декабря 2002 г.
		2003	2004	2005	2006	2007	Последующие	Итого	
МТС (долг перед "Эрикссон")	долл. США	\$11,012	\$8,550	\$11,700	\$3,150	\$0	\$0	\$34,412	Libor+4% (5.4%)
Драйе Телеком	долл. США	0	50,000	0	0	0	0	50,000	Libor+0.25% (1.6%)
ЗАО "Райффайзенбанк (Австрия)"	долл. США	1,861	2,091	2,291	2,291	2,501	3,851	14,886	Libor+7% (8.4%)
ЗАО "Райффайзенбанк (Австрия)"	долл. США	0	0	0	0	15,000	0	15,000	Libor+5% (6.4%)
ИНГ-Банк	долл. США	0	10,000	0	0	0	0	10,000	Libor+4% (5.4%)
ИНГ-Банк	долл. США	15,000	0	0	0	0	0	15,000	Libor+5.5% (6.9%)
Дрезднер банк	долл. США	10,000	0	0	0	0	0	10,000	Libor+4% (5.4%)
Ситибанк	долл. США	3,789	3,788	0	0	0	0	7,577	Libor+1.6% (3.0%)
Коммерцбанк (Евразия)	долл. США	10,000	0	0	0	0	0	10,000	Libor+5% (6.4%)
Коммерцбанк (Евразия)	долл. США	7,000	0	0	0	0	0	7,000	Libor+2.4% (3.8%)
Ист-Вест Юнайтед Банк	долл. США	0	5,350	0	0	0	0	5,350	Libor+8.5% (9.9%)
Прочие связанные стороны	долл. США	40,204	0	0	0	0	0	40,204	Libor+0.25% (1.65%)
Итого долг с переменной ставкой в долл. США		\$98,866	\$79,779	\$13,991	\$5,441	\$17,501	\$3,851	\$219,429	
Средневзвешенная процентная ставка по долларovým кредитам		4.05 %	3.32 %	5.89 %	6.66 %	6.69 %	8.40 %	4.25 %	
Выпущенные облигации	Рубли	8,560	29,833	-	-	-	-	38,393	
Итого долг с переменной ставкой в рублях		8,560	29,833	-	-	-	-	38,393	
Средневзвешенная рублевая процентная ставка		11.50%	18.50%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	17.40%	

По состоянию на 31 декабря 2002 года реальная стоимость нашей задолженности была примерно равна ее балансовой стоимости.

После 31 декабря 2002 года не произошло значительного изменения уровня рыночных рисков в отношении наших долговых обязательств, указанных в вышеприведенной таблице.

Валютный риск

Основной валютный риск для нас связан с возможным изменением обменного курса рубля по отношению к доллару США. В то время как большая часть наших доходов от предоставления услуг, тарифы на которые не регулируются государством, защищена от этого риска путем установления договорных цен в долларах США, доходы МГТС от предоставления услуг по регулируемым тарифам зафиксированы в рублях. В то же время, значительная доля наших капитальных вложений, расходов по основной деятельности, а также затрат на обслуживание заемных средств выражена в долларах США или тесно привязана к обменному курсу доллара США. Если курс рубля по отношению к доллару США продолжит 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 прибыли от основной деятельности, и у нас могут возникнуть трудности с погашением или рефинансированием нашей задолженности, выраженной в долларах США.

Наши вложения в рублевые денежные активы и долларовые заимствования также могут создавать убытки в долларовом выражении. С целью хеджирования данного риска мы рефинансировали значительную часть нашей задолженности рублевыми займами. Начиная с 1999 года нам удавалось поддерживать короткую рублевую позицию (нетто по Группе), в результате чего в нашем отчете о прибылях и убытках за эти периоды отражена прибыль от курсовых разниц и эффекта пересчета в доллары США. Нет гарантии, что данная стратегия останется эффективной или что она сможет применяться в будущем.

Обсуждение основных положений учетной политики

Признание выручки

Телекоммуникации

Сегмент «Телекоммуникации» получает доходы от использования телекоммуникационных сетей (плата за использование) и от предоставления доступа к сетям (плата за подключение). В то время как доходы от использования сетей признаются на дату предоставления услуг, платежи, связанные с обязательством предоставления услуг в будущем, включая невозмещаемые платежи за подключение новых абонентов телекоммуникационными компаниями, признаются в составе выручки от реализации в течение срока работы с абонентом в соответствии с Бюллетенем мнений по вопросам бухгалтерского учета Комиссии по ценным бумагам и биржам США (SAB) 101. По нашим оценкам срок работы с физическими лицами - абонентами проводной телефонной связи МГТС составляет 15 лет. Срок работы с прочими категориями абонентов составляет от 3-х до 5-ти лет.

МГТС 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, подлежит возмещению из федерального бюджета. В связи с отсутствием уверенности в собираемости бюджетной задолженности МГТС отражает доход от возмещения не по моменту предоставления услуг, а по мере оплаты.

Страхование

Премии, полученные по страхованию, кроме страхования жизни, отражаются в составе выручки пропорционально в течение срока соответствующего полиса. 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.

Финансы и ценные бумаги

Процентный доход сегмента «Финансы и ценные бумаги» отражается по методу начисления. Начисление процентов по выданным кредитам прекращается, когда анализ качества кредита показывает, что возврат процентов по кредитам представляется маловероятным.

Другие бизнес-направления

Доход по договорам на строительство признается только после их полного исполнения. Другие наши предприятия признают выручку по моменту отгрузки товара или предоставления услуг клиентам.

Доля в прибыли зависимых предприятий

Наша доля в чистых активах и чистой прибыли предприятий, на финансовую и производственную политику которых мы способны оказывать существенное влияние путем владения от 20 до 50% акционерного капитала, включается в финансовую отчетность по методу учета доли в акционерном капитале. В тех случаях, когда мы принимаем активное участие в оперативном управлении зависимыми предприятиями и они являются нашими профильными активами, мы включаем нашу долю в прибыли таких предприятий в расчет прибыли от основной деятельности. Наша доля в прибыли зависимых предприятий составила соответственно 49.8% и 47.9% от прибыли до налогообложения за 2002 и 2001 годы. К данной части нашей налогооблагаемой прибыли применяется ставка налога 6%, поскольку мы имеем возможность получать нашу долю в прибыли этих предприятий через дивиденды, если мы сочтем такое распределение прибыли необходимым в будущем.

Изменения в стандартах бухгалтерского учета

С 1 января 2002 года мы применяем Стандарт бухгалтерского учета № 142 «Гудвилл и прочие нематериальные активы». Данный Стандарт отменяет начисление амортизации гудвилла в консолидированном отчете о прибылях и убытках и требует проведения оценки обесценения гудвилла (на уровне отчетных субсегментов) с момента начала применения Стандарта, а также осуществление последующей ежегодной оценки. Оценка может проводиться чаще, чем раз в год, если возникшие обстоятельства указывают на возможность обесценения. В результате проведения оценки мы отразили обесценение гудвилла в сумме 21.5 млн. долл. США, классифицированное в отчете о прибылях и убытках за год, закончившийся 31 декабря 2002 года, как кумулятивный эффект изменения метода учета. Данное событие было связано с деятельностью сегмента «Финансы и ценные бумаги». Последующий анализ на предмет обесценения будет проводиться не реже раза в год (в четвертом квартале) параллельно с процессом финансового планирования на следующий год.

Начиная с 1 января 2001 года, МТС изменила метод учета затрат на подключение абонентов. Вплоть до 2001 года эти затраты капитализировались в размере, не превышающем величину отложенных доходов, возникавших в результате подключения абонентов, и равномерно амортизировались на предполагаемый средний срок работы с абонентом. В 2001 году подобные затраты отражались МТС как расходы того периода, в котором были оказаны соответствующие услуги. Это изменение метода учета было проведено для того, чтобы упростить сопоставление результатов деятельности МТС и других телекоммуникационных компаний. Наша доля в кумулятивном эффекте изменения метода учета составила 6.2 млн. долл. США (после вычета налогового эффекта в размере 1.1 млн. долл. США) и была отражена в отчете о прибылях и убытках за год, закончившийся 31 декабря 2001 года.

Новые положения по бухгалтерскому учету

В августе 2001 года Совет по стандартам бухгалтерского учета выпустил Стандарт бухгалтерского учета № 143 «Учет обязательств, связанных с выбытием активов». Стандарт № 143 устанавливает, что реальная стоимость обязательств, связанных с выбытием активов, должна отражаться в том периоде, в котором эти обязательства возникли, если реальная стоимость может быть достоверно определена. Затраты, связанные с выбытием активов, капитализируются как часть балансовой стоимости долгосрочных активов. Предприятие должно определять возникающие с течением времени изменения в обязательствах, связанных с выбытием активов, на основе метода расчета процента от суммы обязательств на начало периода. Ставка процента, используемая для определения этих изменений, должна быть эквивалентна ставке процента по безрисковым кредитам, которая существовала на момент первоначального определения величины обязательства. Эта сумма должна быть отражена как увеличение балансовой стоимости обязательств и как расход по основной деятельности в отчете о прибылях и убытках. Стандарт № 143 применяется для отчетных периодов, начинающихся после 15 июня 2002 года. Мы считаем, что переход к применению Стандарта № 143 не окажет существенного влияния на наши финансовые результаты.

В апреле 2002 года Совет по стандартам бухгалтерского учета выпустил Стандарт бухгалтерского учета № 145 «Прекращение действия Стандартов бухгалтерского учета № 4, 44 и 64, изменение к Стандарту № 13 и технические корректировки». Данный Стандарт отменяет Стандарт бухгалтерского учета № 4 «Представление в отчетности прибыли и убытков от погашения задолженности» и изменение к этому Стандарту, Стандарт № 64 «Погашение задолженности для удовлетворения требований по фонду погашения». Данный Стандарт также отменяет действие Стандарта № 44 «Учет нематериальных активов автотранспортных предприятий» и вносит изменения в Стандарт № 13 «Учет сделок по аренде» с целью устранения несоответствия между правилами учета сделок возвратного лизинга и правилами учета определенных разновидностей сделок по аренде, которые имеют тот же экономический эффект, что и сделки возвратного лизинг. Кроме того, Стандарт № 145 предусматривает изменения к другим действующим стандартам, заключающиеся во внесении технических корректировок, включении пояснений и описании их применимости в изменившихся условиях. Положения данного Стандарта, относящиеся к прекращению действия Стандарта № 4, применяются для отчетных периодов, начинающихся после 15 мая 2002 года. Положения Стандарта № 145, относящиеся к Стандарту № 13, применимы к операциям, осуществленным после 15 мая 2002 года, причем приветствуется применение Стандарта в отношении более ранних периодов. Все прочие положения Стандарта № 145 действительны для финансовых отчетностей, выпущенных 15 мая 2002 года или после этой даты. Переход к применению данного стандарта ранее указанной даты также приветствуется. Переход к применению Стандарта № 145 не оказал существенного влияния на наши финансовые результаты.

В июне 2002 года Совет по стандартам бухгалтерского учета принял Стандарт бухгалтерского учета № 146 «Учет затрат, связанных с прекращением определенных видов деятельности и продаж соответствующих активов», в котором рассматриваются вопросы бухгалтерского учета и отражения в отчетности расходов, связанных с прекращением определенных видов деятельности и продаж соответствующих активов. Данный стандарт заменяет Положение № 94-3 Специализированной рабочей группы по текущим вопросам (Emerging Issues Task Force) «Признание обязательств по определенным выплатам сотрудникам при расторжении договоров и прочих расходов, связанных с прекращением деятельности (включая определенные расходы, понесенные при реструктуризации)». В соответствии со Стандартом № 146 задолженность по расходам, связанным с прекращением деятельности или продаж активов, должна отражаться в периоде ее возникновения. Согласно Положению 94-3 определенные обязательства по расходам, связанным с прекращением деятельности, признавались на дату принятия предприятием решения о прекращении деятельности. Стандарт № 146 также предусматривает, что обязательства должны первоначально определяться и отражаться по реальной стоимости. Мы будем применять положения Стандарта № 146 в отношении процессов прекращения видов деятельности и продажи соответствующих активов, начатых после 31 декабря 2002 года. В настоящее время мы оцениваем влияние применения Стандарта № 146 на наши консолидированные финансовые результаты.

В декабре 2002 года Совет по стандартам бухгалтерского учета выпустил Стандарт бухгалтерского учета № 148 «Учет выплат сотрудникам, определяемых на основе курса акций – Переход к применению и раскрытие информации, изменение к Стандарту № 123». Стандарт № 148 вносит поправки в Стандарт № 123 «Учет выплат сотрудникам, определяемых на основе курса акций», предоставляя альтернативы в выборе метода добровольного перехода к учету выплат, определяемых на основе курса акций, по реальной стоимости. Помимо этого, Стандарт № 148 вносит изменения в требования о раскрытии информации согласно Стандарту № 123 и требует раскрытия метода учета выплат сотрудникам, определяемых на основе курса акций, в годовой и промежуточной финансовой отчетности, а также влияния используемого метода на представленные в отчетности результаты. Поправки к требованиям Стандарта № 123 в отношении перехода к учету по реальной стоимости и раскрытия информации в годовой финансовой отчетности вводятся в действие в отношении годовой финансовой отчетности, начиная с отчетных периодов, закончившихся 31 декабря 2002 года. Изменения в отношении раскрытия информации в промежуточной отчетности вводятся в действие для периодов, начинающихся после 15 декабря 2002 года. Переход к применению Стандарта № 148 не оказал существенного влияния на наши финансовые результаты.

В ноябре 2002 года Совет по стандартам бухгалтерского учета выпустил Пояснение к Стандарту бухгалтерского учета № 45 «Требования к бухгалтерскому учету и раскрытию информации поручителем в отношении выданных гарантий, включая косвенные гарантии по задолженности третьих сторон» (FIN 45). FIN 45 требует отражения поручителем справедливой стоимости обязательств, принимаемых им на себя при выдаче определенных видов гарантий. FIN 45 также требует раскрытия дополнительной информации в отношении обязательств поручителя по некоторым видам выданных гарантий. Положения о первоначальном признании и оценке обязательств, установленные данным Пояснением, будут применяться к гарантиям, которые будут выдаваться или условия которых будут изменяться после 31 декабря 2002 года, а требования по раскрытию информации вводятся в действие в отношении финансовой отчетности за периоды, заканчивающиеся после 15 декабря 2002 года. Переход к применению Пояснения № 45 не оказал существенного влияния на наши финансовые результаты.

В январе 2003 года Советом по Стандартам бухгалтерского учета было выпущено Пояснение № 46 «Консолидация экономических субъектов с переменной долей участия» (FIN 46). FIN 46 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 достаточными собственными средствами для финансирования своей деятельности без дополнительной поддержки третьих лиц («субъекты с переменной долей участия»). FIN 46 требует консолидации субъектов с переменной долей участия их основными бенефициарами. FIN 46 начинает действовать с момента его принятия в отношении субъектов с переменной долей участия, получение экономической выгоды от которых началось после 31 января 2003 года, и начиная с 15 июня 2003 года по субъектам с переменной долей участия, получение экономической выгоды от которых началось до 1 февраля 2003 года. Мы считаем, что переход к применению Пояснения № 46 не окажет существенного влияния на наши финансовые результаты.

В апреле 2003 года Совет по стандартам бухгалтерского учета выпустил Стандарт бухгалтерского учета № 149 «Изменения к Стандарту бухгалтерского учета № 133 «Учет производных инструментов и деятельности по хеджированию». Стандарт № 149 разъясняет, при каких обстоятельствах контракт, предусматривающий первоначальные вложения, соответствует признакам производного инструмента, в каких случаях производный инструмент считается включающим элемент финансирования, изменяет определение базового актива и вносит изменения в ряд других стандартов. Стандарт № 149 применяется (за некоторыми исключениями) в отношении контрактов, заключенных или в которые были внесены изменения, а также в отношении сделок по хеджированию, совершенных после 30 июня 2003 года. Мы считаем, что переход к применению Стандарта № 149 не окажет существенного влияния на наши финансовые результаты.

В мае 2003 года Совет по стандартам бухгалтерского учета выпустил Стандарт бухгалтерского учета № 150 «Учет отдельных финансовых инструментов, обладающих как признаками обязательств, так и признаками собственного капитала». Стандарт № 150 требует от эмитентов классифицировать в качестве обязательств (при определенных обстоятельствах - в качестве активов) определенные категории финансовых инструментов, представляющие собой обязательства эмитента. К таким инструментам относятся финансовые инструменты, подлежащие обязательному погашению, обязательства по выкупу акций путем передачи активов, а также определенные обязательства по выпуску акций, когда объем выпуска может изменяться. Этот Стандарт применяется в отношении сделок с финансовыми инструментами, заключенных после 31 мая 2003 года, либо в первой промежуточной отчетности после 15 июня 2003 года. В отношении обязательно погашаемых финансовых инструментов непубличных компаний положения данного Стандарта применяются, начиная с первого отчетного периода, начавшегося после 15 декабря 2003 года. Мы считаем, что переход к применению Стандарта № 150 не окажет существенного влияния на наши финансовые результаты.