



Банк Москвы

# Открытое акционерное общество «Авиакомпания «Сибирь»



**Облигационный заем  
2 300 000 000 рублей**

**Инвестиционный меморандум  
26 июня 2007 г.**

### ***Инвестиционное заключение***

ОАО «Авиакомпания «Сибирь», работающая под маркой S7 Airlines, - лидер рынка внутренних воздушных перевозок и вторая авиакомпания России по работе на международных направлениях, занимающая в совокупности 13% отечественного рынка гражданских перевозок воздушным транспортом. При этом авиакомпания стремительно увеличивает свою рыночную долю. Среднегодовой рост пассажиропотока S7 Airlines составляет в среднем 26%. S7 Airlines демонстрирует стабильные финансовые показатели и имеет значительный потенциал роста.

Являясь крупнейшей в России частной авиакомпанией и 77-ой по производственным показателям в мире, S7 Airlines обладает всеми конкурентными преимуществами для того, чтобы к 2012 году занять до 25% рынка гражданских авиаперевозок на внутренних воздушных линиях России. На фоне увеличения доходов населения и общего экономического роста в регионах, а также в условиях стабилизации цен на авиационное топливо авиакомпания способна к 2012 году повысить прибыльность работы в 1,5 – 2 раза.

Первым серьезным шагом к созданию публичной кредитной истории и важным элементом осуществления долгосрочных стратегических планов развития для авиакомпании станет выход на публичные финансовые рынки. Полученные в ходе выпуска рублевых облигаций средства будут направлены на рефинансирование части текущего долга компании, а также на модернизацию парка воздушных судов и финансирование инвестиционной программы.

## Резюме

- С 2002 года S7 Airlines является крупнейшим авиаперевозчиком на внутренних воздушных линиях России и входит в этом сегменте в TOP-50 мировых авиаперевозчиков (32 место). По производственным показателям S7 Airlines находится в числе 100 крупнейших авиакомпаний мира (77 место).
- За последние 9 лет работы на рынке авиаперевозок компания выполнила более 170 тыс. рейсов, перевезла более 23 млн. пассажиров. Самолеты S7 Airlines приземлялись в 140 аэропортах 41 страны мира. Авиакомпания освоила эксплуатацию 8 типов воздушных судов: Ил-86, Ту-154, Ту-204, Airbus A310-200, Airbus A310-300, Airbus A319, Boeing 737-500, Boeing 737-400. Сегодня самолеты S7 выполняют около 120 регулярных рейсов в сутки, в том числе более 70 рейсов из Москвы.
- С 2002 по 2006 год авиакомпания увеличила свою рыночную долю более чем в 2 раза, объем выручки – в 3 раза, а прибыль – более чем в 5 раз. По итогам работы в 2006 году компания увеличила пассажирооборот на 14,2% до 12,502 млрд. пкм.
- Потенциал всего российского рынка авиаперевозок оценивается гораздо выше ожидаемых темпов роста мирового рынка в целом. По разным оценкам до 2020 года пассажиропоток на российском рынке должен увеличиться в 2,5 – 5 раз.
- S7 Airlines является активным участником законотворческого процесса. Специалисты авиакомпании входят в состав рабочих групп различных министерств и ведомств России (ФАВТ, Минтранс РФ, Совет по конкурентоспособности и предпринимательству при Правительстве РФ) и участвуют в выработке нормативных актов и поправок по вопросам валютного законодательства, внедрения электронного билета, таможенного регулирования и пр.
- S7 Airlines – самая эффективная авиакомпания в России по показателю производительности труда. По итогам 2006 года на 1 работника авиакомпании пришлось 1800 перевезенных пассажиров, или RUR 10 млн. выручки. Рост эффективности работы по отношению к аналогичному показателю 2005 года составил 16%.
- В 2004-2005 годах компанией были сделаны крупные инвестиции, направленные на повышение эффективности деятельности и конкурентоспособности. Первый эффект от вложений ощутился уже в 2006 году. Компания вышла на уровень 3,4% рентабельности на операционном уровне, что является высоким результатом для регулярных авиаперевозчиков. Выручка авиакомпании достигла RUR 24,97 млрд.
- По расчетам S7 Airlines, в 2007 году она перевезет 5,4 млн. пассажиров (+10% к 2006 г.) и получит выручку в размере RUR 28,3 млрд. (+13% к 2006 г.), показатель EBITDA в 2007 году вырастет до RUR 1,3 млрд. В дальнейшем рост показателя будет превышать темпы роста объема продаж. Уже к 2012 году EBITDA авиакомпании достигнет RUR 4 млрд., а отношение долга/EBITDA снизится до 2.
- S7 Airlines имеет безупречную кредитную историю, своевременно и в полном объеме исполняя все обязательства перед кредитующими организациями. Крупнейшими российскими партнерами авиакомпании выступают такие банки как Сбербанк, ВТБ, Уралсиб, Альфа-Банк, Райффайзенбанк, Банк Москвы
- Отличительной особенностью ОАО «Авиакомпания «Сибирь» является прозрачная структура собственности

**Краткое описание основных условий выпуска облигаций**

**Эмитент: ОАО «Авиакомпания «Сибирь»**

*Операционная деятельность*

*Основные производственные показатели Эмитента*

*Маршрутная сеть и рынки*

*Флот S7 Airlines*

*Основные финансовые показатели Эмитента*

*Кредитные обязательства эмитента*

*История*

*Акционеры*

*Управление*

*Корпоративная структура*

*Стратегия и ориентиры развития*

**Обзор отрасли**

*Мировой рынок авиаперевозок*

*Российский рынок*

*Тенденции развития авиации*

*Прогнозы развития рынка*

**Вниманию инвесторов**

*Конкуренция*

*Сравнение финансовых показателей российских авиакомпаний*

*Преимущества Эмитента*

*Потенциальные риски*

**Приложение. Бухгалтерская отчетность**

## Краткое описание основных условий выпуска облигаций

<b>Эмитент</b>	ОАО «Авиакомпания «Сибирь»
<b>Облигации</b>	Документарные процентные (купонные) неконвертируемые облигации на предъявителя с обязательным централизованным хранением, с переменным купонным доходом без возможности досрочного погашения
<b>Номинальная стоимость каждой Облигации</b>	1 000 рублей
<b>Количество Облигаций в выпуске</b>	2 300 000 штук
<b>Общая номинальная стоимость Облигаций</b>	2 300 000 000 рублей
<b>Период выплаты купонов</b>	182 дня
<b>Дата погашения</b>	В 1 820 день с даты начала размещения
<b>Обязательство Эмитента по выкупу Облигаций</b>	Эмитент предоставляет инвесторам право продать Облигации Эмитенту по цене 100% от номинальной стоимости в Дату выкупа.
<b>Дата выкупа</b>	Дата, в которую Эмитент обязуется приобрести Облигации, определяется Эмитентом одновременно с определением даты начала размещения Облигаций.
<b>Процентная ставка первого купона</b>	Процентная ставка первого купона определяется на конкурсе в первый день размещения Облигаций.
<b>Процентная ставка последующих купонов</b>	Процентная ставка купонов, выплачиваемых до Даты выкупа, устанавливается равной ставке первого купона. Ставки купонов, выплачиваемых после Даты выкупа, устанавливаются Эмитентом в срок не позднее, чем за 7 календарных дней до Даты выкупа.
<b>Условия, порядок погашения и выплаты доходов по Облигациям</b>	Погашение Облигаций и выплата купонного дохода по ним производятся Платежным агентом по поручению Эмитента в рублях в безналичном порядке.
<b>Организатор выпуска</b>	ОАО «Банк Москвы»
<b>Платежный агент</b>	НП «Национальный депозитарный центр»
<b>Депозитарий</b>	НП «Национальный депозитарный центр»
<b>Обращение Облигаций</b>	Обращение Облигаций будет организовано на ФБ ММВБ и на внебиржевом рынке
<b>Цели эмиссии</b>	Финансирование инвестиционных проектов и оборотных средств, снижение стоимости кредитного портфеля, создание публичной кредитной истории

Облигации размещаются путем открытой подписки. Ограничений на круг потенциальных приобретателей размещаемых Облигаций не устанавливается.

S7 Airlines (ОАО «Авиакомпания «Сибирь») – крупнейший авиаперевозчик России, лидер по работе на внутренних воздушных линиях (с 2002 года) и вторая авиакомпания в стране по работе на международных направлениях. В рейтинге крупнейших авиаперевозчиков мира в сегменте внутренних перевозок S7 Airlines находится в числе TOP-50, а по производственным показателям входит в TOP-100.

Авиакомпания год от года увеличивает эффективность работы и демонстрирует самые высокие показатели по всей отрасли гражданских авиаперевозок в России. Уже в 2005 при общем штате работников 2709 человек, количество перевезенных пассажиров составило 4,204 млн. человек, и производительность труда - 1552 пассажира на 1 работника. По итогам 2006 года этот показатель превысил отметку 1800 пассажиров, и таким образом эффективность работы возросла на 16%.

Среднегодовые темпы прироста производственных показателей авиакомпании за последние пять лет находились на уровне 26%, что значительно превышает средние показатели по отрасли. За тот же период рыночная доля авиакомпании в общем объеме пассажирооборота российских авиакомпаний увеличилась более чем в два раза. В 2006 году S7 Airlines выполнила свыше 40 тысяч рейсов, на которых было перевезено 4,9 млн. пассажиров. За 2006 год авиакомпанией было перевезено более 28 тысяч тонн груза и почты - по этому показателю S7 Airlines является безусловным лидером на российском рынке среди авиакомпаний, не имеющих грузового флота.

Сегодня S7 Airlines располагает крупнейшей в России сетью внутренних маршрутов и является лидером по перевозкам пассажиров на бизнес-линиях из Москвы в крупнейшие города Западной и Восточной Сибири, Южного федерального округа, крупнейшим российским перевозчиком из Москвы в Среднюю Азию и Армению, а также на линиях из Новосибирска на Дальний Восток и в Китай. Филиалы и представительства авиакомпании действуют в 39 городах России, 12 городах республик СНГ и 15 — в дальнем зарубежье, в том числе во Франкфурте-на Майне, Пекине, Сеуле, Анталии и Бангкоке. Главный аэроузел компании в московском международном аэропорту «Домодедово» обеспечивает отправку более 70 рейсов в сутки.

Показатель регулярности полетов S7 Airlines составляет 82% и является одним из самых высоких в отрасли. S7 Airlines прочно удерживает лидерство в рейтинге регулярности в аэропорту Домодедово.

S7 Airlines является действительным членом IATA и планомерно расширяет географию международных рейсов. В отличие от большинства российских авиапредприятий расширение идет за счет роста числа регулярных рейсов, которые обеспечивают более стабильные доходы, нежели чартерные. Регулярные полеты выполняются в Европу и страны Азиатско-Тихоокеанского региона – S7 Airlines является назначенным перевозчиком в 20 стран мира. S7 Airlines также проводит интенсивную работу по подписанию двусторонних соглашений «интерлайн» (о признании перевозочной документации), «код-шер» и специальных прорейтовых соглашений с авиакомпаниями мира.

Авиакомпания успешно прошла все проверки, связанные с безопасностью полетов. В 2006 году S7 прошла аудит IOSA Международной Ассоциации Воздушного Транспорта (IATA Operational Safety Audit) и рассчитывает получить в течение 2007 года официальный сертификат, став третьей после Аэрофлота и Трансаэро российской компанией, подтвердившей соответствие самым высоким международным требованиям безопасности. Кроме того, авиакомпания прошла летные и технические аудиты компаний Boeing и Airbus, а в марте 2007 года — проверку Федеральной Службы по надзору в сфере транспорта, по итогам которой компании был на два года продлен Сертификат Эксплуатанта.

В 2006 году авиакомпания совершила прорыв на российском рынке авиаперевозок и провела беспрецедентный проект ребрендинга. Сегодня бренд S7 Airlines - наиболее дружелюбный, яркий и запоминающийся – является важным нематериальным активом компании и служит одним из ее основных конкурентных преимуществ. Переход к новому бренду завершил этап закрепления за компанией лидерских позиций на российском рынке внутренних воздушных перевозок.

S7 Airlines имеет имидж самой инновационной авиакомпании России. В начале 2005 года S7 Airlines первой в России запустила систему Интернет-продаж авиабилетов через собственный сайт, а в конце прошлого года провела беспрецедентную маркетинговую акцию «Воздушные цены», в рамках которой билет на любой внутренний рейс авиакомпании можно было приобрести по сверхнизким тарифам прямо с сайта [www.s7.ru](http://www.s7.ru). Также S7 Airlines одной из первых в России начала использовать автоматизированную систему регистрации и контроля отправок пассажиров и багажа Departure Control System (DCS). В настоящее время авиакомпания использует эту систему более чем в 20 аэропортах, включая базовые в Москве, Новосибирске, Иркутске, Челябинске и Перми. Уже в летний сезон 2006 года по ней регистрировалось до 350 тысяч пассажиров в месяц, что составляло более 50% от общего объема перевозок S7. Использование DCS позволяет полноценно использовать технологию электронного билета (e-ticket), и сегодня S7 Airlines – одна из немногих авиакомпаний в России, которая уже использует и активно внедряет электронный билет на своих маршрутах и следует в русле общемировой программы IATA “Simplifying the business”, предполагающей полный переход международных авиакомпаний на безбумажные перевозочные технологии.

Достижения S7 Airlines не раз отмечались престижными премиями и наградами отечественных и иностранных специализированных организаций:

- Награда **«Master of Brandbuilding»** за выдающиеся успехи и мастерство в области создания и продвижения брендов (2006)
- Премия журнала Aviation Transport World (США) в номинации **"Лидерство на рынке"** (Market Leadership, 2004)
- Премия Flight International Aerospace Awards журнала Flight International (Великобритания) в номинации **"Корпоративная стратегия"** (2003)
- Лауреат Всероссийской туристской премии **"Хрустальный глобус"** в номинации «Лучшая Российская авиакомпания на туристическом рынке» (2002)
- Лауреат Russian Travel Awards в номинации **«Лучшая российская авиакомпания»** (на тур рынке, 2002, 2003)
- Высшая оценка среди всех компаний транспортной отрасли РФ по рейтингу деловой репутации журнала Эксперт (2002)
- Высшие оценки среди российских авиаперевозчиков со стороны инвестиционных и консалтинговых компаний и западных корпораций, работающих в России по показателям **"Организационная структура"**, **"Эффективность управления"**, **"Темпы роста"** и **"Информационная открытость"** («АТО», октябрь 1999).

## Операционная деятельность

S7 Airlines осуществляет пассажирские и грузовые перевозки на внутренних и международных направлениях, всего обслуживая порядка 140 маршрутов. Кроме регулярных рейсов, около 22% от общего объема перевезенных пассажиров приходится на чартерные рейсы. В рамках договоров «интерлайн» и «код-шер» авиакомпания реализует авиабилеты на рейсы более 70 авиакомпаний мира. В структуре доходов реализация от основного вида деятельности составляет основную часть. На долю грузовых перевозок приходится 3% выручки, а на долю бизнес-класса — около 10%. Трансферные пассажиры составляют в среднем 20%, а в высокий сезон до 30% и более.

Основная деятельность S7 Airlines имеет ярко выраженный сезонный характер, что характерно для отрасли. Пик гражданских перевозок приходится на летний период (сезон отпусков), когда увеличивается частота полетов на курортных и экскурсионных направлениях. При этом с развитием туристического рынка ужесточается конкуренция на рынке чартерных перевозок, которые дают значительную часть фактора сезонности. Это оказывает влияние на определение стратегических целей S7 Airlines в данном направлении — сезонность сглаживается «раскаткой» линий, более гибкой ценовой политикой и регулированием структуры

маршрутов, имеющих различную сезонную динамику, а также рассматривается возможность выделения чартерных перевозок в отдельную компанию со специализированным парком, имеющим более плотную компоновку салонов.

Степень сезонности авиакомпании все еще остается на отраслевом уровне, но с расширением маршрутной сети S7 данный показатель имеет тенденцию к снижению. За 5 лет сезонность деятельности авиакомпании снизилась более чем вдвое. Этот фактор особенно важен в свете перехода на западные самолеты, находящиеся в лизинге и требующие круглогодичного поддержания интенсивного налета.

В целом S7 Airlines, наряду с количественным ростом (наращивание маршрутов, частот и провозных емкостей), ставит приоритетной задачей повышение операционной эффективности и доходности на имеющейся сети, дальнейшее сглаживание фактора сезонности.

Потребителями услуг авиакомпании являются физические и юридические лица – пассажиры и корпоративные клиенты. В целом среди индивидуальных пассажиров преобладает средний класс, путешествующий с деловыми или туристическими целями, среди корпоративных клиентов S7 Airlines – Газпром, ТНК-ВР, Внешторгбанк, РЖД, Центробанк РФ, Сбербанк РФ, Почта России, МТС, Вымпелком, Лукойл, СУАЛ-Холдинг, Евраз-Холдинг, Вимм-Билль-Данн, Procter&Gamble, Unilever и многие другие. Традиционно сильны позиции компании в области перевозок, финансируемых из государственного бюджета РФ, таких как воинские и социальные перевозки, а также перевозки государственных служащих.

Компания предлагает гибкую систему тарифов и обладает самой крупной в России и странах СНГ агентской сетью, которая включает более 10000 пунктов продаж в России, СНГ и дальнем зарубежье. Продажи ни в одной из зарубежных стран не составляют более 10% от общего объема реализации.

Максимальную выручку авиакомпания получает от реализации билетов в Москве (31% в 2006 г.) и Западной Сибири (22% в 2006 г.). Выручка от реализации билетов за рубежом составляет 11%.

В начале 2005 года S7 Airlines первой в России запустила проект Интернет-продаж, и по итогам первых трех месяцев 2007 года вышла на лидерские позиции по объемам реализации билетов через Интернет (более 3% от выручки компании). В дальнейшем компания намерена наращивать долю Интернет-продаж в общем объеме продаж и с этой целью планирует развивать функциональные возможности системы, использующейся на сайте авиакомпании.

Кроме того, в 2006 году S7 Airlines приступила к развитию внереализационных проектов, и на сегодняшний день их часть в структуре доходов планомерно возрастает. Авиакомпания предоставляет в аренду свои рекламные площади и развивает различные сервисные возможности, сопутствующие перевозкам. Начиная с 2002 года S7 Airlines приступила к размещению рекламы на фюзеляже самолета, а в 2007 году стала первой, предоставив самолет полностью под перекраску рекламодателю.

## Основные производственные показатели

В период 1998-2006 гг. авиакомпания росла быстрее рынка с показателем среднегодового роста пассажиропотока 26%. За эти годы компания выполнила более 170 тысяч рейсов и перевезла более 23 млн. пассажиров. Самолеты S7 Airlines приземлялись в 140 аэропортах 41 страны мира. Авиакомпания освоила эксплуатацию 8 типов воздушных судов: Ил-86, Ту-154, Ту-204, Airbus A310-200, Airbus A310-300, Airbus A319, Boeing 737-500, Boeing 737-400.

В 2002 году S7 Airlines вошла в число 100 крупнейших авиаперевозчиков мира по основному производственному показателю – пассажирообороту. При этом по пассажирообороту на внутренних авиалиниях S7 заняла 32-е место в мире. По результатам 2005 года позиции авиакомпании в мировых рейтингах еще более укрепились – авиакомпания заняла 77-е место среди крупнейших авиаперевозчиков мира (журнал «Airline Business»).

## Производственные показатели S7 Airlines

### Перевозки пассажиров



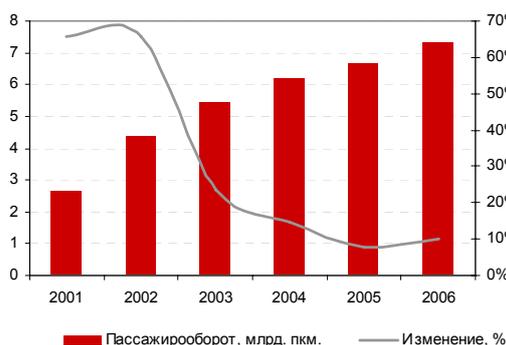
### Перевозки грузов



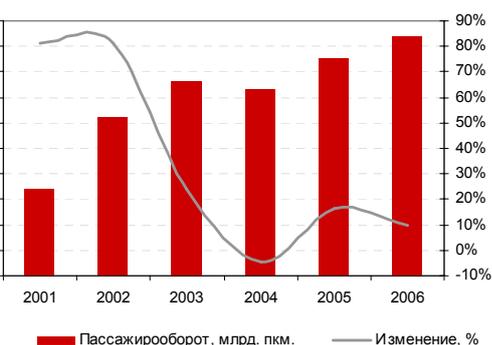
Источник: ТКП

В 2006 году S7 Airlines перевезла 4,9 млн. пассажиров и выполнила 40 433 рейса. Самолеты S7 Airlines провели в воздухе 122 600 часов. 60% от общего числа пассажиров было перевезено на внутренних воздушных линиях (ВВЛ), 40% — на международных воздушных линиях (МВЛ). Пассажирооборот вырос по сравнению с 2005 годом на 14,2% до 12,5 млрд. пкм. Объем перевезенных грузов и почты в 2006 году увеличился на 12% и составил 28 903 т. Такой рост производственных показателей обусловлен в значительной степени модернизацией парка воздушных судов и расширением маршрутной сети авиакомпании.

#### Динамика пассажирооборота АК Сибирь на ВВЛ



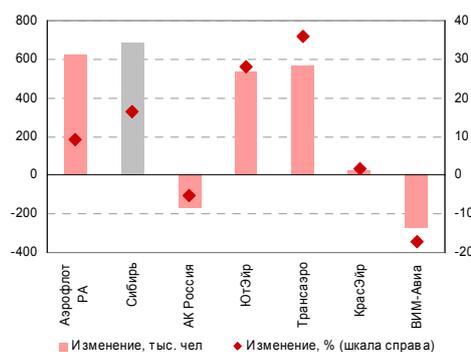
#### Динамика пассажирооборота АК Сибирь на МВЛ



Источник: ТКП

По показателям роста пассажиропотока за 2006 год (16,41%) S7 Airlines входит в TOP-3 самых динамично развивающихся авиакомпаний России, однако в абсолютных величинах остается безусловным лидером.

#### Изменение объемов перевозок крупнейших авиакомпаний в 2006 году



Источник: ТКП

S7 Airlines обладает уникальной маршрутной сетью, которая базируется на трех крупных авиатранспортных узлах в Москве (Домодедово), Новосибирске (Толмачево) и Иркутске, а также базовых аэропортах в Челябинске (Баландино) и Перми (Большое Савино). Авиакомпания планирует дальнейшее развитие сети базовых аэропортов, в частности, рассматривает создание двух новых хабов на Дальнем Востоке и юге России.

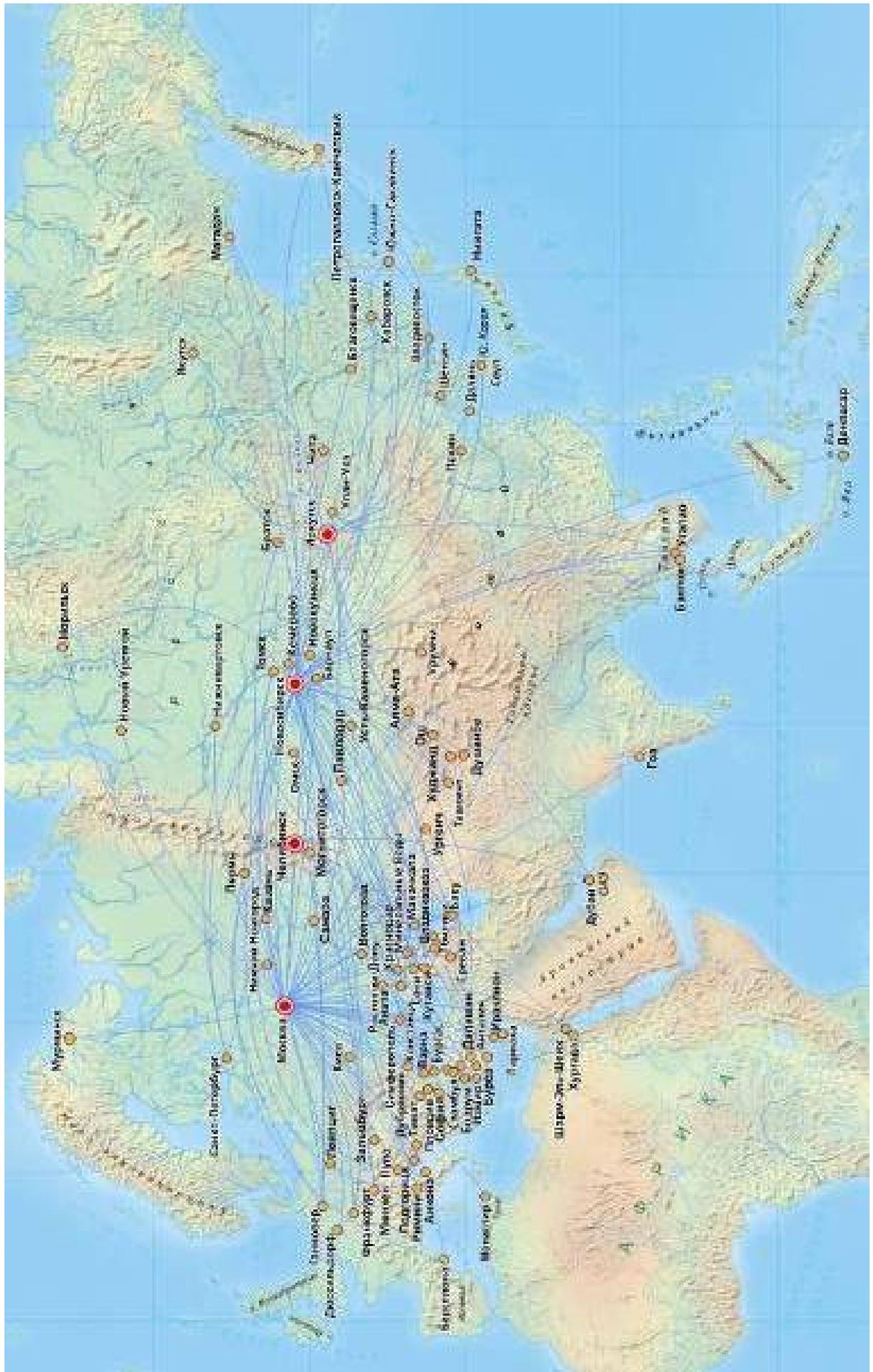
**Количество вновь открываемых регулярных маршрутов S7 Airlines**

	2004	2005	2006
ВВЛ	21	6	13
МВЛ	28	7	22
<b>Всего</b>	<b>49</b>	<b>13</b>	<b>35</b>

География полетов S7 Airlines охватывает более 110 городов. Каждый день авиакомпания совершает более 120 рейсов, в том числе более 70 из Москвы. В 2006 году авиакомпанией было открыто 9 новых регулярных рейсов из Москвы: в Самару, Пермь, Астрахань, Хабаровск, Магадан, Курган, Ош (Кыргызстан), Ургенч (Узбекистан), Кишинёв (Молдова). Была расширена маршрутная сеть из Новосибирска и Иркутска, а также организован хаб в Челябинске, с разлетом в такие города как Санкт-Петербург, Сочи, Анапа, Ереван (Армения), Алматы (Казахстан), Худжанд и Душанбе (Таджикистан). На многих рейсах S7 Airlines была значительно увеличена частотность регулярных рейсов.

**Разлет самолетов S7 в разбивке по авиатранспортным узлам**

Аэроузел	Международные рейсы	СНГ	Россия		
<b>Москва</b>	Акаба	Монастир	Актюбинск	Анапа	Новокузнецк
	Аликанте	<b>Мюнхен</b>	Ашхабад	Астрахань	Новосибирск
	Анталия	Неаполь	Баку	Барнаул	Новый
	Барселона	Пальма Мальорка	Гюмри	Владикавказ	Уренгой
	<b>Бургас ч.р</b>	Пардубице	Ереван	Волгоград	Норильск
	Бурза	Пловдив	Киев	Иркутск	Омск
	<b>Варна ч.р</b>	<b>Подгорица ч.р</b>	Куляб	Казань	Пермь
	Венеция	Попрад	Кутаиси	Кемерово	Ростов-на-
	Верона	Пула	Ош	Краснодар	Дону
	Виго	Римини	Павлодар	Курган	Самара
	Гераклион	София	Семипалатинск	Магнитогорск	Сочи
	<b>Ганновер</b>	Стамбул	Симферополь	Махачкала	Томск
	<b>Дубаи</b>	<b>Тенерифе</b>	Тбилиси	Минеральные	Улан-Удэ
	Дубровник	<b>Тиват</b>	Ургенч	Воды	Уфа
	<b>Дюссельдорф</b>	<b>Франкфурт</b>	Усть-Каменогорск	Нижневартовск	Челябинск
	Зальцбург	<b>Хургада ч.р</b>	Худжанд	Нижний	
	<b>Инсбрук</b>	Шамбери		Новгород	
	Катания	<b>Шарм Ель Шейх ч.р</b>			
	Ларнака	Эрзурум			
	<b>Новосибирск</b>	<b>Анталия ч.р</b>	Монастир	Баку	Анапа
<b>Бангкок ч.р</b>		<b>Пекин</b>	Душанбе	Владивосток	
<b>Барселона</b>		Пловдив	Ереван	Краснодар	
Бодрум		Пула	Симферополь	Магадан	
<b>Бургас ч.р</b>		Пхукет	Ташкент	Москва	
<b>Варна</b>		Римини	Худжанд	Норильск	
<b>Ганновер</b>		<b>Сеул</b>		Петропавловск-Камчатский	
Гоа		Тиват		Санкт-Петербург	
<b>Дубаи</b>		<b>Урумчи</b>		Сочи	
Даламан		<b>Утапао ч.р</b>		Хабаровск	
Ден Пассар		<b>Франкфурт</b>		Чита	
Измир		Хургада		Южно-Сахалинск	
Лангкави		Шарм Ель Шейх		Якутск	
Мале					
<b>Иркутск</b>	<b>Анталия</b>	Пхукет	Ташкент	Москва	
	<b>Бангкок</b>	Тянь-Цзинь		Пермь	
	<b>Дальянь</b>	Утапао		Петропавловск-Камчатский	
	<b>Пекин</b>	<b>Шеньян</b>			
<b>Челябинск</b>	Анталия	Римини	<b>Алма-Ата</b>	Анапа	
	Бангкок	Хургада	<b>Душанбе</b>	Москва	
	Барселона	Шарм Ель Шейх	<b>Ереван</b>	Сочи	
<b>Пермь</b>	Анталия	Пловдив	Баку	Анапа	Москва
	Барселона	Римини	Душанбе	Иркутск	Санкт-
	Бургас	София	Ереван	Краснодар	Петербург
	Варна	Хургада	Худжанд	Минеральные	Сочи
	Мюнхен	Шарм Ель Шейх		Воды	



Регулярные и чартерные рейсы за рубеж выполняются из всех авиатранспортных узлов авиакомпании, а также из Омска (Франкфурт, Ганновер) и Ростова-на-Дону (Хургада, Шарм-эль-Шейх).

S7 Airlines активно развивает партнерство с ведущими мировыми перевозчиками. На текущий момент заключено более 80 «интерлайн» и «код-шер» соглашений с крупнейшими авиакомпаниями мира. Только за 2006 год было заключено 9 новых соглашений «интерлайн», 9 код-шеринговых и 4 специальных прорейтовых соглашений. Список партнеров S7 Airlines пополнили «Пулково», Alтын Air, TAP Air Portugal, Singapore Airlines, Air Baltic, SilkAir, TAROM – Romanian Air Transport, Georgian Airlines, Japan Airlines и др.

### Компании-партнеры S7 Airlines



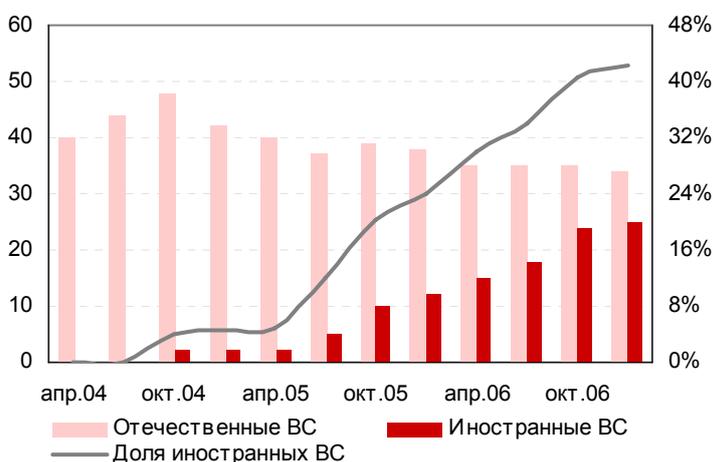
Маршрутная сеть компании выстраивалась в течение почти 10 лет, являясь одним из ее важнейших активов и преимуществ перед конкурентами (не считая Аэрофлота, исторически имевшего аналогичную сеть), и на сегодняшний день практически не подлежит повторению какой-либо третьей компанией, поскольку при существующем уровне затрат и нынешней конкурентной ситуации это потребует непомерных для любого авиаперевозчика инвестиций.

### Флот S7 Airlines

S7 Airlines располагает одним из крупнейших в России и СНГ парком воздушных судов. С учетом самолетов отечественного производства (7 — Ил-86, 27 — Ту-154М) флот авиакомпании (апрель 2007 года) состоит из 61 магистрального лайнера. Общее количество воздушных судов зарубежного производства в парке авиакомпании составляет 27 единиц.

Еще в 2004 году авиакомпания сделала ставку на развитие флота за счет авиатехники иностранного производства. Первые западные самолеты Airbus A310 появились в парке авиакомпании в июле 2004 года. В 2005 году было ввезено еще 4 единицы зарубежной техники.

### Парк воздушных судов в эксплуатации, 2004-2006гг.



Источник: данные компании

За 2006 год в эксплуатацию S7 Airlines поступили 14 самолетов иностранного производства, в том числе 6 самолетов Airbus A319 (наиболее современные в своем классе), 2 самолета Boeing 737-400 и 2 самолета Boeing 737-500. Кроме того в эксплуатацию поступили еще 4 самолета Airbus A310.

Уже сегодня S7 Airlines выполняет самое большое количество внутренних рейсов на самолетах иностранного производства среди российских авиакомпаний. На сегодняшний день самолеты иностранного производства в парке авиакомпании не являются новыми, однако уже начиная с 2008 года в рамках комплексной программы модернизации флота авиакомпания приступит к эксплуатации 4 новых Airbus A320. Согласно заключенному с компанией ILFC договору операционного лизинга S7 Airlines получит четыре воздушных судна этого типа в течение первого полугодия 2008 года. В 2014 году S7 получит 7 дальне-магистральных лайнеров последнего поколения **Boeing 787 Dreamliner**. В 2007 году S7 Airlines первой среди российских авиакомпаний удалось заключить контракт на поставку 15 самолетов Boeing 787 и получить право на приобретение еще 10 Dreamliner на тех же условиях. Boeing 787 — самолет принципиально нового поколения, состоящий в основном из композитных материалов, имеющих меньший вес и менее подверженных износу и коррозии, что делает экономическую эффективность самолета на 20% выше, а срок службы — почти на 10 лет больше всех существующих аналогов.

Также в целях повышения эффективности эксплуатации парка воздушных судов, и, в частности, топливной составляющей эксплуатации парка, S7 Airlines планирует в 2009 году отказаться от Ил-86, а к 2013 году и остальных самолетов советского производства.

Всего же по плану на 2007-2015 гг. авиакомпания реализует масштабные инвестиции в расширение парка иностранных судов и будет эксплуатировать более 70 новых самолетов как российских, так и зарубежных производителей воздушной техники Boeing и Airbus.

### Воздушный флот S7 Airlines на конец 2006 года

	A 310-200/300	A 319-100	Boeing 737-400	Boeing 737-500	Ил-86	Ту-154М
Количество в парке, шт.	7	8	2	10	7	27
Количество пассажиров, чел.	205-255	128	170	104-110	316-350	148-180
Бизнес-класс	на каждом самолете	на каждом самолете	нет	на каждом самолете	в зависимости от компоновки	в зависимости от компоновки
Крейсерская скорость, км/час.	860	845	840	840	900	900
Максимальная высота полета, м.	12 100	11 300	11 300	11 300	11 400	12 100
Дальность полета, м.	9 600	5 000	4 500	3 200	5 000	6 000
Максимальный взлетный вес, т.	160	70	68	55	210	100
Расход топлива, т/час.	5	2	3	3	11	5,5

Источник: данные компании

Помимо вдвое более высокой топливной эффективности, современные воздушные суда имеют и другие существенные экономические выгоды. Это, в частности, меньший взлетный вес (и, соответственно, более низкие аэропортовые расходы, в большинстве своем тарифицируемые на тонну веса самолета), меньшее количество персонала, необходимое для эксплуатации воздушного судна (двучленный экипаж против 3-4 человек на советских ВС, меньшее число техников по обслуживанию), а также отсутствие технических ограничений по налету, характерных для старых ВС отечественного производства, что позволяет самолету более интенсивно зарабатывать операционную прибыль. Унификация типов ВС на основе двух семейств позволит существенно сократить расходы на стоки запасных частей и подготовку летного и технического персонала, а также дополнительно повысить эффективность использования самолетов, экипажей и инженеров за счет более высокой взаимозаменяемости.

## Ценовая политика

S7 Airlines располагает наиболее передовыми в отрасли технологиями ценообразования и управления доходностью рейсов. Региональные менеджеры компании проводят оперативный мониторинг ценовых предложений конкурентов, что позволяет оперативно удерживать тарифы на конкурентоспособных уровнях, а высокая степень диверсифицированности рынков сбыта позволяет компании успешно побеждать в «ценовых войнах» и вытеснять конкурентов, пытающихся войти на рынки при помощи демпинга, за счет компенсации временного падения доходности одних линий ростом доходности других. S7 первой на российском рынке предложила простую для понимания потребителя тарифную систему PO-LE-TE-LI, а также ввела специальный веб-тариф, стимулирующий пассажиров покупать билеты через Интернет. Кроме того, авиакомпания управляет сетью трансферных тарифов, позволяющих эффективно привлекать пассажиров на стыковочные перевозки. Доходность каждого рейса максимизируется при помощи автоматизированной системы управления доходами (revenue management), которая на основании исторических данных и текущей динамики бронирований прогнозирует спрос на каждый рейс и каждую дату, и проводит открытие или закрытие продажи по определенным уровням тарифов, от веб-тарифов до самых дорогих.

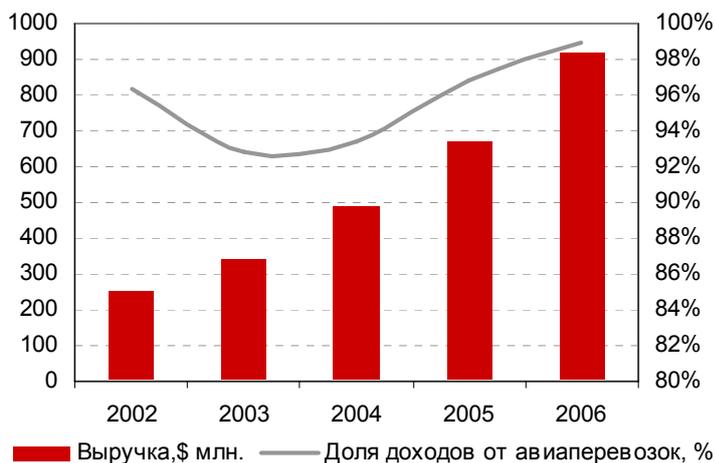
Авиакомпания регулярно проводит распродажи и ценовые акции, направленные на сглаживание сезонности загрузки, продвижение новых направлений либо привлечение покупателей к новым каналам сбыта. В частности, в октябре 2006 года S7 впервые в России провела беспрецедентную акцию «Воздушные цены», в течение которой пассажиры могли приобрести билеты через интернет-сайт компании по ценам от 300 рублей.

## Основные финансовые показатели Эмитента

S7 Airlines готовит ежеквартальную бухгалтерскую отчетность по российским стандартам бухгалтерского учета. Аудит отчетности проводит аудиторская компания ООО «Аудит-Гарант». Более подробные данные с основными показателями баланса и отчета о прибылях и убытках представлены в приложениях к настоящему Информационному меморандуму.

Финансовое состояние эмитента характеризуется как устойчивое. За последние шесть лет выручка от основной деятельности S7 Airlines росла в среднем на 46% в год. Последние два года ежегодный прирост продаж составлял 32,6%, что в значительной степени обеспечивалось ростом объема выполняемых работ. Большая часть (58%) поступлений сформировалась за счет перевозок на внутренних воздушных линиях. Перевозки на международных воздушных линиях составили 33,6% выручки, из которых 16% - перевозки на чартерных рейсах.

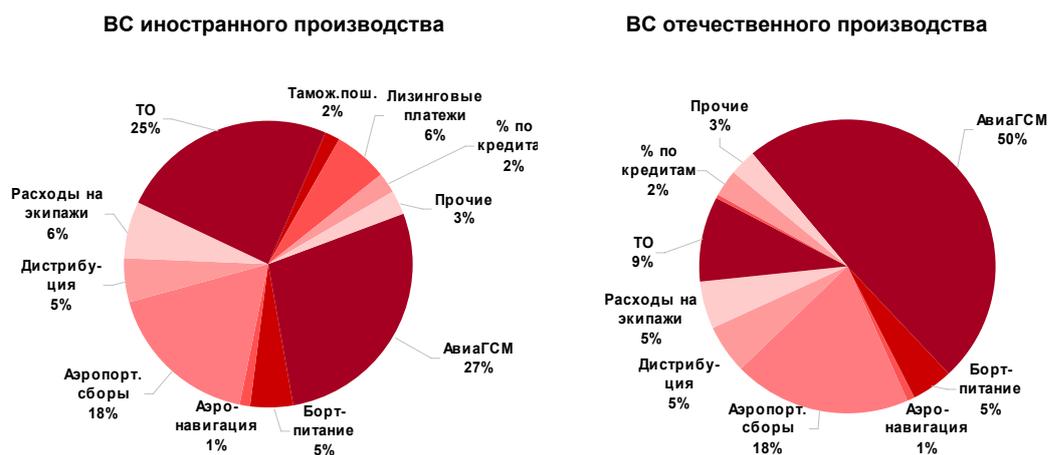
### Динамика выручки S7 Airlines, \$ млн.



Источник: данные компании

Основные расходы авиакомпании приходятся на горюче-смазочные материалы, техническое обслуживание и ремонт парка, аренду и лизинг воздушных судов, сборы аэропортов за обслуживание и аэронавигацию, на заработную плату персоналу и расходы на дистрибуцию. Прочие расходы не превышают 5% от общего объема затрат и в совокупности по итогам 2006 года составляют порядка 15%.

### Структура расходов



Источник: данные компании

Доля переменных расходов в сумме эксплуатационных затрат отечественной техники составляет 89%, доля условно-постоянных затрат - 11%. В структуре переменных эксплуатационных расходов наибольший удельный вес составляют расходы на авиатопливо (50%) и аэропортовые сборы (20%). В структуре условно-постоянных эксплуатационных расходов наибольшая доля приходится на расходы на техническое обслуживание и ремонтные работы - 5%. Для сравнения, переменные расходы в структуре затрат иностранных самолетов составляют 73%, а на расходы по приобретению ГСМ приходится не более 27%.

Резкий рост отпускных цен на авиационное топливо в 2004-2005 годах привел к тому, что операционная деятельность большинства авиакомпаний мира стала убыточной. Вопрос рентабельности авиаперевозок стал напрямую зависеть от экономичности эксплуатируемой техники. С целью снижения топливных издержек, с 2004 года S7 Airlines приступила к осуществлению плана комплексной модернизации флота за счет техники иностранного производства. Уже к 2006 году доля полета часов отечественных самолетов в совокупном полете S7 Airlines снизилась до 52%, а показатель расхода топлива на кресло-километр сократился до 37,3 грамм с 40,7 грамм в 2005 году и 44,4 грамм в 2004 году. В дальнейшем менеджмент авиакомпании планирует продолжить замещение отечественной техники на импортную, делая

акцент на новых самолетах, что будет способствовать повышению топливной эффективности и тем самым снизит риски авиакомпании в случае возобновления роста стоимости нефти. По плану уже к 2010 году современная техника будет выполнять до 85-88% работ, а к 2013 году полностью заменит существующий парк.

#### Топливная эффективность АК Сибирь, 2004-2007 гг.

Год	Расход ГСМ, тонн	Пассажирооборот предельный, тыс. пкм	Пассажирооборот фактический, тыс. пкм	Расход топлива, грамм на кресло-километр	к пред. году	к 2004 г.
2004	595 290	13 396 416	9 872 554	44.4		
2005	576 388	14 153 472	10 941 790	40.7	-8%	-8%
2006	598 819	16 048 008	12 497 547	37.3	-8%	-16%
2007	584 406	16 829 253	13 153 693	34.7	-7%	-22%
Итого	1 770 497	43 597 896	33 316 232			

Источник: данные авиакомпании

В результате принятых мер, операционная деятельность авиакомпании в 2006 году принесла прибыль в размере RUR 837,7 млн. по сравнению с убытком RUR 142,3 млн. годом ранее. Показатель EBITDA в 2006 году вырос с RUR 214,5 млн. до RUR 1,1 млрд. Дополнительно стоит отметить существенное отличие расчетной базы данного показателя по российским и международным стандартам в части амортизационных платежей. По российским стандартам приобретенные в лизинг самолеты не отражаются на балансе компании, а лизинговые платежи не капитализируются. Поэтому, для более адекватной оценки денежного потока, генерируемого от основной деятельности авиаперевозчика правильнее использовать показатель EBITDAR, отличающийся от EBITDA суммой лизинговых платежей. Данный показатель в 2006 году вырос с RUR 750 млн. до RUR 3 млрд.

За период 2003 - 2006 года доля налета часов отечественных самолетов в совокупном налете S7 Airlines снизилась практически в два раза со 100% до 52%. Модернизация парка уже нашла отражение в снижении издержек. Топливная эффективность западных ВС в 2007 году сэкономит компании порядка \$100 млн., а использование собственного топлива для заправки – еще \$20 млн.

**Баланс.** Последние несколько лет наблюдается тенденция роста оборотных активов Авиакомпании Сибирь. Традиционно для авиаперевозчиков в структуре оборотных активов наибольшую долю занимает краткосрочная дебиторская задолженность, что связано с ростом объемов продаж. Доля краткосрочной дебиторской задолженности в структуре активов за период с 2001 по 2006 гг. выросла с 37% до 52%.

#### Структура баланса S7 Airlines, РСБУ %



Источник: данные компании

Доля внеоборотных активов в 2006 году снизилась, однако остается на достаточно высоком уровне, что отражает высокую обеспеченность авиакомпании собственными производственными средствами. Здесь особенно стоит отметить, что несмотря на большую инвестиционную программу 2004-2006 гг., направленную на пополнение

парка современными авиатранспортными средствами, адекватного роста внеоборотных активов в этот период не происходило, что во многом вызвано особенностями классификации лизинга в целях бухгалтерского учета по российскому законодательству. Приобретение техники в лизинг по российским стандартам бухгалтерского учета не приводит к росту активов, отражаясь лишь на забалансовом счете. Так, забалансовая стоимость авиационного парка S7 Airlines по итогам 2006 года выросла до RUR 6,4 млрд., что более чем в 2 раза выше показателя 2005 года.

Пассив баланса в большей степени представлен заемными средствами и кредиторской задолженностью. Собственный капитал авиакомпании за рассматриваемый период снизился с 31% до 1,1% от валюты баланса, что в значительной степени вызвано отражением чистых убытков предыдущих периодов. По итогам 2006 года накопленный убыток составил RUR 2,8 млрд. и структурно был представлен следующими компонентами:

- RUR 132 млн. – убыток от переоценки ВС;
- RUR 1,8 млрд. – инвестиционные затраты на капитальный ремонт и продление ресурсов планеров и двигателей, которые **в соответствии с требованиями российского бухучета списываются непосредственно в текущем году, а по международным стандартам могли бы амортизироваться в течение межремонтного периода или по налету часов;**
- RUR 868 млн. - затраты на приобретение маршрутной сети Внуковских Авиалиний, **которые по стандартам российского учета невозможно капитализовать на балансе.**

S7 Airlines своевременно и в полном объеме исполняла все обязательства перед кредитующими организациями. Крупнейшими финансовыми партнерами авиакомпании являются Сбербанк, Внешторгбанк, Райффайзенбанк, Альфа-банк, Уралсиб и Банк Москвы. Положительной характеристикой S7 Airlines как заемщика является отсутствие просроченной задолженности перед бюджетом и сотрудничество с зарубежными лизингодателями, в числе которых ILFC, GECAS. Хорошая кредитная история позволяет авиакомпании поддерживать высокую долю долгосрочных займов (до 5-ти лет) в общей структуре заемных средств.

В 2006 году компания увеличила финансирование своей деятельности за счет заемных средств, что во многом определялось масштабными инвестициями в парк самолетов. Долг компании вырос до 55% от активов, в первую очередь, увеличившись за счет привлечения краткосрочных кредитов. Кроме того, рост краткосрочной задолженности был вызван изменением схемы заправки самолетов, ориентированной на закупки топлива у прямых поставщиков, в отличие от посредников не предоставляющих товарных кредитов. Для смены графика оплаты услуг поставщиков, авиакомпания привлекла краткосрочное финансирование, что даже с учетом банковских ставок оказывается более выгодным.

## История

Датой образования авиакомпании является 16 апреля 1992 года, когда приказом Министерства транспорта РСФСР на базе Толмачевского государственного летного предприятия и госпредприятия «Западно-Сибирский центр технического обслуживания и ремонта самолетов» было создано государственное предприятие «Авиакомпания «Сибирь». В мае 1994 года авиакомпания была акционирована. В августе 1994 года она получила международный код IATA — S7, а в 2001 году стала действительным членом международной организации International Air Transport Association (IATA) — Международная Ассоциация Воздушного Транспорта.

В первые годы своей деятельности авиакомпании пришлось работать в условиях общего экономического спада и падения пассажиропотока. Тогдашняя «Сибирь» смогла не только выжить, но и расширила сферу своей деятельности.

Стремительное развитие авиакомпании началось в 1998 году с приходом новой управленческой команды. Тогда с целью вывода «Сибири» на лидерские позиции была создана гибкая, адекватная быстро меняющейся обстановке система управления и принята агрессивная стратегия роста, предполагавшая обеспечение роста как за счет собственных ресурсов, так и за счет поглощения других

авиапредприятий, работающих на узловых рынках России. Филиальная стратегия, которая непосредственно была связана с поглощением бизнеса местных авиакомпаний в Барнауле, Кемерово, Томске, Новокузнецке и Иркутске способствовала интенсивному расширению бизнеса. Авиакомпания арендовала воздушные суда и необходимое для них оборудование, принимала необходимое количество сотрудников и формировала филиальную сеть. Развитие бизнеса в регионах происходило при поддержке местных властей, которые в результате получали гарантированные поступления налогов в свои бюджеты и сохраняли авиаперевозки в регионах.

За период 1998-2004 гг. был приобретен бизнес семи авиакомпаний. Первыми из них стали сибирские региональные предприятия, которые заложили основу для интенсивного развития бизнеса авиакомпании и сформировали первую филиальную сеть S7 в Западной Сибири. Главным событием в истории авиакомпании стало в 2001 году приобретение бизнеса «Внуковских авиалиний» – второго по величине авиапредприятия 90-х, к 2000 году практически остановившего свою деятельность. Благодаря грамотной программе реанимации предприятия, менеджменту авиакомпании всего за два года удалось восстановить полеты по основной части маршрутов «Внуковских авиалиний». За этот период была тщательно пересмотрена маршрутная карта предприятия, восстановлен и выкуплен у кредиторов внуковский авиационный парк.

В 2002 году авиакомпания перебазировалась в «Домодедово» - наиболее современный и комфортабельный аэропорт Москвы. В том же году S7 Airlines вышла на первое место по объему перевозок на внутренних авиалиниях и на второе – по общему объему перевозок в гражданской авиации России. С тех пор авиакомпания ежегодно доказывает эти позиции.

За последние 9 лет своего развития «Сибирь» прошла путь от небольшого регионального перевозчика до авиакомпании национального масштаба S7 Airlines, многократно увеличив объемы перевозок и выручку, расширив географию полетов. Заслуги менеджмента S7 получили высокую оценку у западных коллег, и в 2003 году авиакомпания стала первым в российской гражданской авиации лауреатом Премии Flight International Aerospace Awards журнала Flight International (Великобритания) в номинации «Корпоративная стратегия».

#### Основные этапы развития АК Сибирь 1998 – 2006 гг.

1992	Образование АК Сибирь на базе Толмачевского объединенного авиаотряда
1994	Получение международного кода IATA
1998	Приход новой команды менеджеров
1999-2000	Открытие филиалов на базе местных авиакомпаний в Томске, Барнауле, Кемерово, Новокузнецке, Иркутске
2001 - 2003	Приобретение бизнеса Внуковских АЛ
	Авиакомпания становится лидером на ВВЛ России
	Перевод всех рейсов в Домодедово, развитие крупнейшего хаба авиакомпании в Москве
	Интеграция маршрутной сети ВАЛ, восстановление парка ВАЛ
2004	Начало программы модернизации авиационного парка - переход на иностранную технику. В парке авиакомпании появляется первый самолет иностранного производства – Airbus A310
2006	Авиакомпания проводит ребрендинг и начинает работать под маркой S7 Airlines

## Акционеры

**Отличительной особенностью ОАО «Авиакомпания «Сибирь» является прозрачная структура собственности**

Авиакомпания «Сибирь», действующая под маркой S7 Airlines, учреждена в организационно-правовой форме открытого акционерного общества. Уставный капитал общества составляет 102 456 руб. и разделен на 102 456 обыкновенных акций номиналом 1 рубль.

Ниже указаны доли лиц, владеющих более чем 5% уставного капитала по состоянию на 31 декабря 2006 г.

Акционер	Доля в уставном капитале, %
Филева Н. В.	63,26
Российский Фонд федерального имущества	25,50
ЗАО КБ «Ситибанк»	5,15
Иные лица, владеющие менее чем 5% уставного капитала	6,10

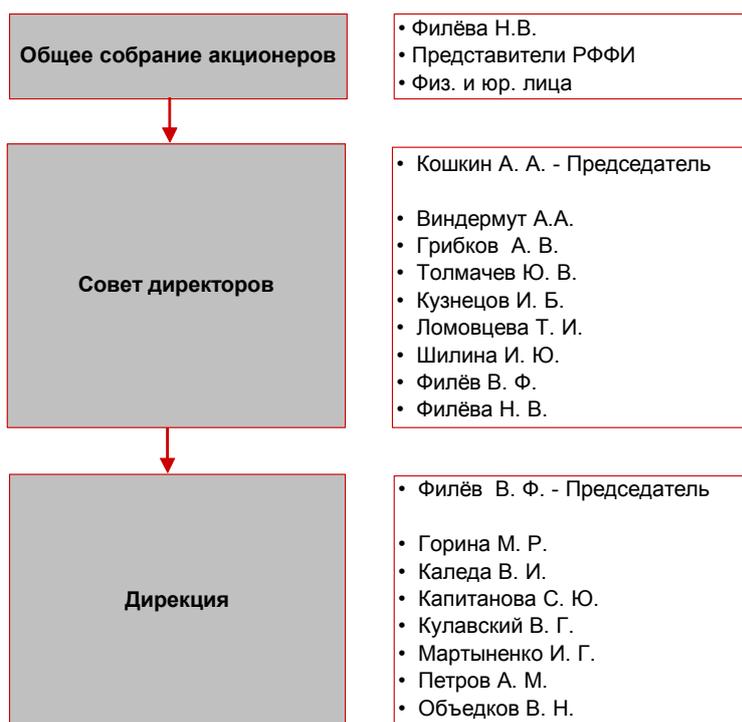
Источник: данные компании

## Управление

Высшим органом управления компании как открытого акционерного общества, является Общее собрание акционеров.

Общее руководство деятельностью авиакомпании, за исключением решения вопросов, непосредственно отнесенных к компетенции Общего собрания акционеров, осуществляет Совет директоров.

Функции исполнительного органа единолично исполняет Генеральный директор, к компетенции которого относятся все вопросы руководства текущей деятельностью авиакомпании.



В 2005-2006 годах в результате проводимой реструктуризации, из ОАО «Авиакомпания «Сибирь» были выведены все непрофильные виды деятельности и на их основе организованы отдельные бизнес-единицы. Главной целью структурного реформирования было повышение прозрачности группы, усиление контроля и повышение эффективности отдельных бизнес-направлений за счет большей сфокусированности и получения дополнительных доходов от работы на широком рынке.

На сегодняшний день S7 Group представляет собой структуру, подобную холдинговой, по схеме которой работают практически все крупнейшие мировые авиаперевозчики. S7 Group включает около десятка компаний, обслуживающих S7 Airlines и работающих в целом на рынок.

Принятая модель позволила оптимизировать работу S7 Airlines, а также способствовала повышению эффективности работы отдельных бизнес-единиц, которые смогли сфокусироваться на своем бизнесе и не только выйти на самоокупаемость, но и успешно работать на рынке в условиях конкуренции.

### Структура S7 Group

- S7 S7 ENGINEERING** - выполняет техническое обслуживание и ремонт авиационной техники иностранного производства, а также компонентов воздушных судов
  - Создано в 2005 году
  - Сертифицировано по стандартам EASA-145, имеет сертификат французских авиационных властей на выполнение линейного и периодического ТО на самолетах Airbus A310, A319, Boeing 737
  - Кроме обслуживания S7 Airlines компания выполняет заказы сторонних клиентов (авиакомпаний и специализированных организаций по ТОиР авиатехники) на договорной основе
  - Более 400 человек квалифицированного инженерно-технического персонала в Москве и Новосибирске
  - Выручка в 2006 г. порядка USD7 млн.
- S7 S7 CARGO** - обеспечивает продажу грузовых перевозок на самолетах S7 Airlines
  - Создано в конце 2006 года
  - Прогнозное значение оборота на 2007 г. – более \$20 млн.
- S7 S7 TECHNIC** - оказывает услуги по оперативному и периодическому техническому обслуживанию, текущему ремонту отечественных самолетов в аэропорту «Толмачево» и аэропорту «Домодедово» как S7 Airlines, так и сторонним организациям
  - Создано в январе 2005г.
  - В штате - около 1000 человек квалифицированного инженерно-технического персонала
  - Использует ангар общей площадью более 9700 кв. м. для размещения ВС, а также вспомогательные цеха и служебные помещения – более 6000 кв. м.
  - Выручка в 2006 г. порядка \$14 млн.
- S7 S7 TRAINING** - оказывает услуги по обучению и повышению квалификации летно-технического персонала
  - Большинство летчиков и летных техников, прошедших курсы обучения и повышения квалификации в АУЦ, являются работниками S7 Airlines. С 2005 г. подготовлено более 100 экипажей авиакомпании
  - Около 50 сотрудников
  - Выручка в 2006 г. порядка \$ 2 млн.

- S7 S7 TICKET** - обеспечивает продажу авиаперевозок как на рейсы S7 Airlines, так и других авиакомпаний
  - Самый крупный агент по продаже авиаперевозок S7 Airlines: обеспечивает 18% от общего объема продаж
  - Имеет 77 офисов продаж в 36 городах
  - В составе имеет контактный центр, который обслуживает клиентов авиакомпаний и S7 Ticket ( более 60 000 обработанных звонков, уровень дозвона 90%)
  - Оборот в 2006 г. - USD185 млн.
  
- S7 S7 TOUR** - организует туристические поездки по направлениям регулярных и чартерных рейсов S7 Airlines и других авиакомпаний.
  - Имеет 18 офисов продаж в 11 городах России
  - Предлагает маршруты более чем в 10 стран мира в Европе и Азии, а также отдых в России
  - Выручка в 2006 г. около USD40 млн.
  
- S7 S7 IT** - обеспечивает комплексную ИТ-поддержку деятельности S7 Airlines и других компаний S7:
  - Сопровождение локальных сетей;
  - Техническую поддержку и сопровождение вычислительной техники;
  - Техническую поддержку и сопровождение информационных систем (на текущий момент - более 40 информационных систем, в число которых входят – Галактика, ASIA Next, FleetWatch, GraFlite, Strategy, DCS, Oracle eBusiness Suite);
  - Реализует и обслуживает универсальные пультаы бронирования сторонним контрагентам;
  - Выручка в 2006 г. порядка USD3,3 млн.

## Стратегия и ориентиры развития

Стратегическая цель S7 Airlines – обеспечение безусловного лидерства к 2012 году в числе TOP-2 авиакомпаний России при использовании методов экстенсивного и интенсивного роста.

В рамках достижения заявленных ориентиров авиакомпания стремится сохранять высокие темпы развития при одновременном росте рентабельности и объемов выполняемых работ.

S7 Airlines старается работать на опережение рынка, используя положительные общемировые и российские факторы развития отрасли и минимизируя зависимость своей деятельности от отрицательных факторов. Основным средством реализации стратегии является современная система менеджмента, предусматривающая использование всех эффективных инструментов управления, уже зарекомендовавших себя в мировой практике.

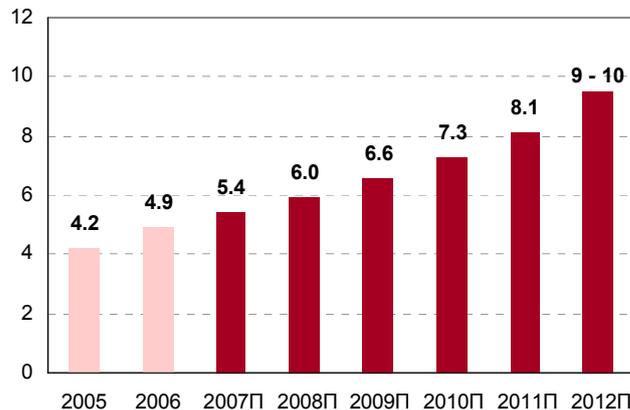
### **Ключевые задачи S7 Airlines в перспективе на 5 лет:**

- **Оптимизация маршрутной сети, расписания и системы стыковок.** Завершение формирования текущей сети внутренних маршрутных линий, образованной на базе авиатранспортных центров S7 Airlines в Москве, Новосибирске и Иркутске, Челябинске и Перми, а также формирование двух новых авиатранспортных узлов S7 Airlines на Дальнем Востоке и юге России. Итогом создания такой маршрутной сети станет покрытие всей территории России с максимально эффективным использованием имеющихся транспортных средств.
- **Расширение присутствия на международных направлениях** за счет открытия новых регулярных рейсов и расширения сотрудничества с крупнейшими

международными авиакомпаниями.

- **Сохранение и увеличение темпов прироста объема пассажирских перевозок.** Исходя из базовых прогнозов менеджмента S7 Airlines, пассажиропоток авиакомпании к 2010 году достигнет 7,3 млн. человек, а к 2012 году приблизится к 9 - 10 млн. человек. Рост будет обеспечен дальнейшим расширением сети регулярных и чартерных маршрутов, увеличением провозных емкостей за счет роста частотности полетов, обновления парка ВС и увеличения налета на 1 единицу воздушной техники, повышением процента занятости кресел за счет эффективной коммерческой политики, а также общим ростом рынка, сопровождающимся уходом с него ряда мелких авиаперевозчиков.

**Прогноз роста пассажиропотока S7, млрд. пкм**

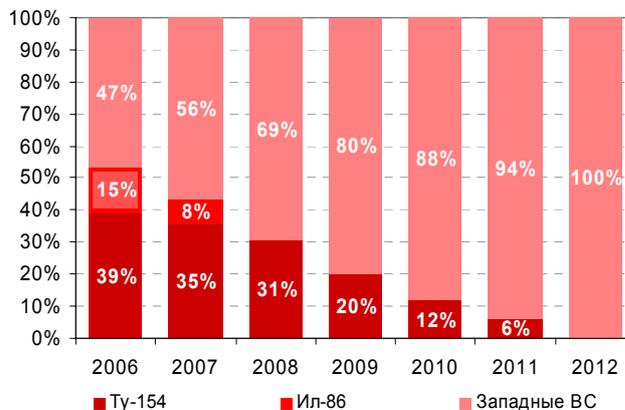


Источник: данные компании

- **Развитие и модернизация воздушного флота** за счет техники иностранного производства с целью роста сервисной составляющей работы авиакомпании и повышения экономической эффективности. Рост эффективности использования парка связан не только с сокращением топливных расходов, но и с сокращением времени простоя на ТО, что может увеличить налет 1 воздушного судна на 20-30%.

По планам авиакомпании, в 2014 году весь воздушный парк будет состоять из западной техники. В 2009 году из эксплуатации будут выведены все самолеты Ил-86, а к 2013 году – остальные самолеты советского производства. Первый шаг коренного обновления парка – договор с ILFC на поставку в первом полугодии 2008 года 4 новых самолетов Airbus A320. В 2007-2015 гг. авиакомпания планирует приступить к эксплуатации более 70 самолетов производства Boeing и Airbus.

**План модернизации парка самолетов**



Источник: данные компании

- **Открытие крупнейшего в странах Восточной Европы тренажерного учебного комплекса** на базе существующего Авиационного учебного центра S7 Training по переподготовке летного состава на западную технику и обучению летного персонала. Проект является уникальным в своем роде и имеет принципиальное значение для развития отрасли. В рамках проекта планируется построить здание тренажерного комплекса на 3 000 кв.м., в котором будут размещены четыре платформы тренажеров FFS (Full Flight Simulator), предположительно Boeing 737, Boeing 737-NG и двух Airbus A320. Открытие подобного центра позволит существенно повысить качество и эффективность переподготовки российских летчиков на западную технику. На текущий момент по проекту закончены все подготовительные работы, связанные с технико-экономическим обоснованием и проектированием здания комплекса, планируемая дата ввода тренажерного комплекса в строй – 2008 год.
- **Развитие системы продаж** за счет роста агентской сети, развития системы Интернет продаж, скорейшего перехода на электронный билет, а также использования технологий эффективной мотивации менеджеров по продажам, работающих непосредственно с рынками.
- **Оптимизация расходов авиакомпании, штатной численности, повышение производительности труда**
- **Развитие и продвижение бренда S7 Airlines в России и за рубежом**
- **Улучшение сервиса, разработка и внедрение новых видов услуг**

### **Повышение эффективности**

Главной задачей менеджмент S7 Airlines видит сохранение высоких темпов роста производственных показателей авиакомпании одновременно с повышением эффективности операционной деятельности. Росту рентабельности основной деятельности компании способствуют принимаемые программы по сокращению издержек. Учитывая высокую долю топливных расходов в структуре затрат авиакомпаний, повышение эффективности во многом зависит от возможности влияния на данную статью расходов. В 2004 году S7 Airlines развернула программу по модернизации авиационного парка, за счет более экономичных самолетов иностранного производства. В результате проведенной модернизации экономия компании только на авиационном топливе в 2007 году составит около \$100 млн.

Другим направлением снижения топливных расходов стало изменение схемы заправки самолетов. Новая схема предполагает заправку техники в ключевых аэропортах маршрутной сети собственным топливом, приобретаемым у прямых поставщиков, В 2006 году S7 Airlines образовала 6 собственных центров по заправке, в том числе в базовых аэропортах в Домодедово и Толмачево. Ранее парк эксплуатируемой техники авиакомпании не позволял эффективно применять подобную схему из-за низкой эффективности эксплуатируемой техники, что вынуждало производить более частые дозаправки. Топливо приобреталось у посредников, зачастую монополично работающих в отдельных аэропортах и реализующих топливо по завышенным ценам. Начало эксплуатации более экономичных самолетов позволило S7 Airlines увеличить продолжительность полетов без дозаправок, что в свою очередь снизило потребность в заправке после завершения каждого рейса. Внедрение подобной схемы уже в 2006 году позволило повысить долю заправок собственным топливом до 60%, а экономия на разнице цен в 2007 году составит \$20 млн.

К одному из методов снижения издержек, не связанному со снижением топливных затрат, можно отнести организацию продаж авиабилетов. В начале 2005 года S7 Airlines первой в России запустила систему интернет-продаж авиабилетов через собственный сайт и организовала телефонный Контактный Центр с высокими стандартами обслуживания, осуществляющий информирование пассажиров, бронирование перевозок и поддержку интернет-пользователей. В настоящее время на российском рынке подавляющая часть продаж осуществляется через агентов, комиссия которых составляет от 7%, а у S7 Airlines — 6% от выручки. Продажа через интернет в сочетании с использованием электронного билета позволяет сэкономить эти комиссионные, исключая посредника из дистрибутивной цепочки. Что касается технологии электронных билетов, то она уже используется в S7 Airlines и находится на этапе активного внедрения на всей маршрутной сети в соответствии с программой

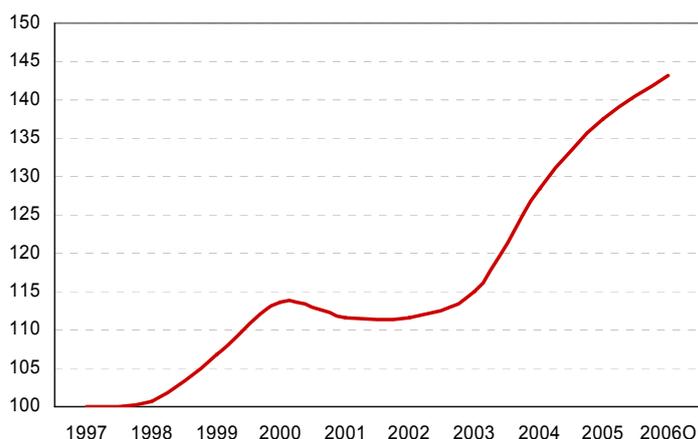
IATA “Simplifying the business”. Цель компании — 30% интернет-билетов через 3 года. Частью программы снижения внебюджетных издержек является выход S7 Airlines на рынок публичного займа. Одна из целей текущего заимствования состоит в повышении качества кредитного портфеля и снижении его стоимости. Деятельность авиакомпаний во всем мире связана с высокой долей финансирования бизнеса за счет заемных средств. Таким образом, создание публичной кредитной истории позволит в дальнейшем снижать стоимость заимствований.

## Обзор отрасли

### Мировой рынок авиаперевозок

Последние пять лет мировой рынок авиаперевозок демонстрирует устойчивые темпы роста. По данным IATA, в 2006 году мировые авиакомпании перевезли на 5,2% больше пассажиров чем в 2005 году и на 4% больше грузов. Таким образом, можно отметить, что здоровый рост рынка последних лет является индикатором выхода отрасли авиаперевозок из кризисного состояния, вызванного трагическими событиями 11 сентября 2001 года. Тогда риск снижения безопасности авиационного транспорта в значительной степени отразился на спросе со стороны населения. Кроме того, снижение спроса на авиаперелеты происходило на фоне обострения конфликта на Ближнем Востоке, вспышками эпидемий и природными катаклизмами азиатского региона.

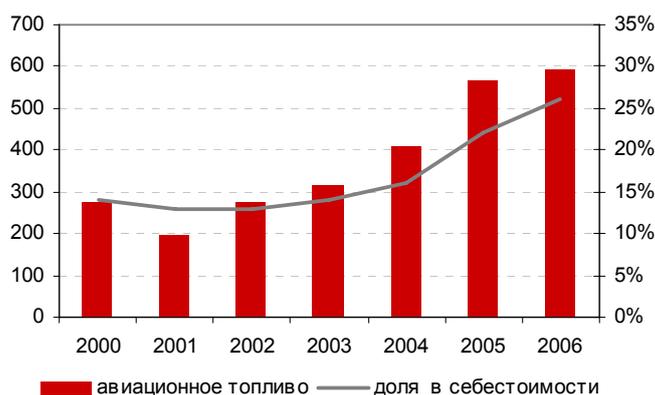
**Индекс мирового пассажирооборота воздушного транспорта, 1997г – 100%**



Источник: ICAO, расчет Банк Москвы

Параллельно развивалась другая проблема отрасли – рост цен на авиационное топливо, который в 2004-2006 гг. приняла безудержный характер. Помимо общемировой тенденции роста стоимости нефти, подорожание авиационного топлива подстегивалось и другим фактором – ростом стоимости нефтепереработки. В результате, темпы роста авиационного топлива за последние три года более чем удвоились (2,6 раза), что привело к росту доли топливной составляющей в структуре расходов авиакомпаний. За три года топливные расходы достигли 26% от совокупных расходов. Для сравнения в 2003 году топливная составляющая занимала около 14%.

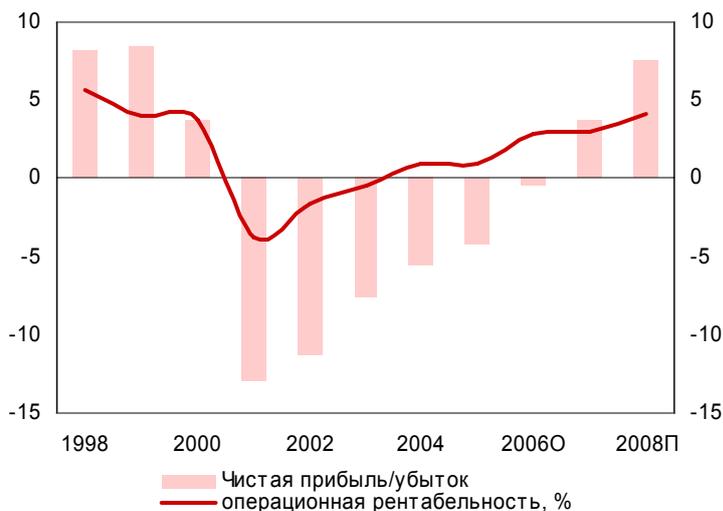
### Цены на нефть и структура расходов



Источник: IATA

Неблагоприятная конъюнктура привела к значительному снижению рентабельности работы компаний сектора. По оценке IATA, мировые авиакомпании уже в 2001 году понесли убытки на операционном уровне в размере \$12 млрд. Чистые убытки авиакомпаний по итогам 2001 года составили \$13 млрд. Таким образом мировые авиакомпании столкнулись с серьезной проблемой - с одной стороны, еще не полностью восстановившийся спрос, с другой – опережающий рост затрат на авиационное топливо. На этом фоне авиакомпании начали поиск новых возможностей экономии на не топливных расходах и повышении эффективности действующих рейсов.

### Финансовые результаты предприятий авиационного транспорта



Данные: IATA, оценка Банк Москвы

Первые сигналы восстановления мировой индустрии авиаперевозок, после кризисных явлений 2001 года, появились в 2004 году. Грандиозный рост мировой экономики, бурное развитие и интеграция в мировую торговлю развивающихся стран Азии, Ближнего Востока и Восточной Европы, расширение туристического рынка стимулировали рост спроса на авиаперевозки. В результате по итогам 2004 года пассажирооборот мирового авиатранспорта вырос на 14%, что является максимальным показателем за последние 25 лет, преодолев тем самым докризисный уровень. Рост годового трафика в 2005-2006 годах проходил более умеренными темпами. Тем не менее, замедление темпов роста рынка является лишь следствием более слабого восстановления в 2002-2003 гг.

Общемировая картина финансового состояния отрасли также начала выравниваться в 2004 году. По итогам года операционная прибыль вышла в положительную плоскость. Чистые убытки продолжали находиться на отрицательном уровне. Тем не

менее, наибольший вклад в убыточность отрасли вносят американские компании (по оценке IATA: -\$3,7 млрд. в 2006 году), в то время как, авиакомпании Европы и Азии в 2006 году получили прибыль в размере \$3,5 млрд. Тяжелое положение американских операторов усугубляется суровым антимонопольным законодательством, в сложившихся условиях ставящим их в более сложное положение по сравнению с европейскими конкурентами. В рассматриваемом периоде четыре из шести крупнейших авиаперевозчиков США были признаны банкротами, но в силу действующего законодательства, данные компании продолжают работать как самостоятельная организация. В Европе, обанкротившаяся компания может быть приобретена другой европейской компанией, а консолидация нередко помогает повысить эффективность деятельности в сложный период.

Сейчас большинство экспертов полагают, что глобальный кризис мирового рынка авиаперевозок преодолен. Улучшение мировой картины финансового состояния предприятий отрасли можно ожидать уже по итогам 2007 года. Экспертные оценки расходятся в прогнозах роста мирового пассажирооборота, но сходятся в том, что до 2020 года его динамика будет положительной. Причем, основной рост перевозок будет обеспечен за счет увеличения рынков перевозок развивающихся стран. Наиболее быстрорастущий спрос на авиауслуги будет наблюдаться в Китае (ежегодное увеличение пассажиропотока на 10,6%), Индии (9,8%), Восточной Европе (+9,7%). Россия и страны СНГ также занимают лидирующие места по потенциалу роста рынков. По разным оценкам темпы увеличения ежегодного трафика до 2015 года будут составлять 6,5 – 7%, что выше темпов роста рынков развитых стран 5-6%.

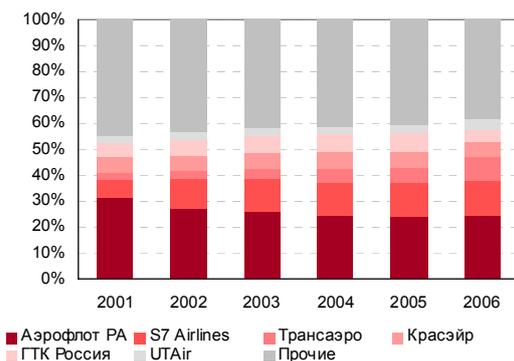
## Российский рынок

С 1991 года развитие рынка авиаперевозок России шло вразрез с мировым рынком. В период роста мирового рынка авиаперевозок российский рынок находился в глубоком кризисе, вызванном структурными перестройками российской экономики 90-х годов. К началу 1990-х гг. в СССР существовала развитая система пассажирских авиаперевозок на внутренних воздушных линиях, которая обеспечивала достаточный уровень мобильности населения и транспортную доступность отдаленных регионов. В 1991 г. пассажирооборот составил 150 млрд. пкм. Впрочем, до 1990 года рынка в авиатранспортной отрасли не было - весь объем перевозок выполняла государственная авиакомпания «Аэрофлот». После распада СССР, с 1992 г. отрасль оказалась в глубоком кризисе. Резкое сокращение доходов населения, инфляция, спад производства привели к многократному снижению мобильности населения. Уже к 1993 г. объемы перевозок упали практически вдвое, а в 2000 г. они составляли лишь 35,5% от докризисного уровня. Снижение объемов производства происходило на фоне шоковых структурных преобразований в отрасли. Был взят курс на дерегулирование. Единая система советского «Аэрофлота» распалась, авиаотряды стали самостоятельными авиакомпаниями, началась их приватизация. Создавались и новые частные авиакомпании. В результате, к 1994 количество авиакомпаний в России достигло 393. Ситуацию усугубляло и то, что с началом преобразований государство перестало дотировать авиатранспортную отрасль – которая даже во времена СССР не отличалась рентабельностью. Сохранить способность к развитию в сложившихся условиях многим вновь образованным авиакомпаниям не удалось. Количество авиакомпаний с каждым годом сокращалось, и к 2006 году из 393 авиакомпаний, образованных в результате распада Аэрофлота, сохранилось 182.

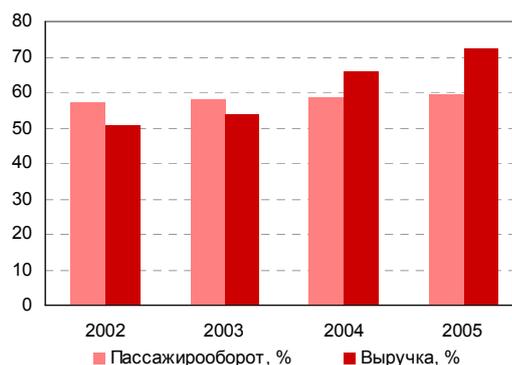
По данным ФАВТ, в 2005 году из имеющихся 1900 лицензий на выполнение регулярных перевозок по территории Российской Федерации, в летний период использовалось только 35 %, а в зимний чуть более 23 % лицензий. Итогом стало увеличение разрыва между пассажирооборотом лидеров и остальными предприятиями отрасли, а совокупная доля авиакомпаний Аэрофлот, Сибирь, Красэйр, Пулково, Трансаэро и Ютэйр в 2005 году достигла 60% в совокупном пассажирообороте и 73% в совокупных доходах.

## Структура российского рынка авиаперевозок

Доли крупнейших авиакомпаний в совокупном пассажирообороте, %



Доля крупнейших авиакомпаний в совокупной выручке, %



Источник: ТКП, ФАВТ, СМИ, оценка Банк Москвы

Во многом благодаря именно развитию лидеров отрасли с 2001 года российский рынок авиаперевозок начал демонстрировать первые признаки стабилизации. Последующие годы характеризовались ростом пассажирооборота авиационного транспорта. Рост российской экономики и увеличение доходов населения не в последнюю очередь отражаются на частоте совершаемых авиаперелетов. Современные условия ведения бизнеса и развитие туристической инфраструктуры увеличивают загруженность компаний на существующих рейсах и развивают новые маршрутные линии. В среднем в период с 2000-2006гг. российские авиапредприятия ежегодно увеличивали объемы перевозок пассажиров на 10%, при ежегодном росте экономики страны в среднем на 6,7%.

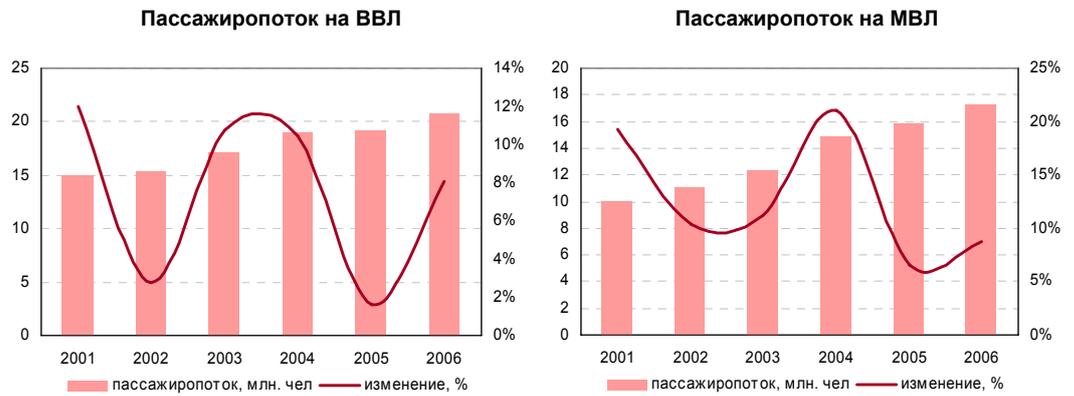
### Крупнейшие российские авиаперевозчики в рейтинге авиакомпаний мира, 2005 год

№	Авиакомпания	Пассажирооборот, млн. пкм	Пассажиры, млн.
1	American Airlines	222 412	98,0
10	Southwest Airlines	96 899	77,7
41	Turkish Airlines (THY)	21 318	14,1
42	Аэрофлот	20 750	6,7
77	<b>Сибирь</b>	<b>10 942</b>	<b>4,2</b>
98	Czech Airlines (CSA)	7 784	5,2
116	Пулково	5 717	2,8
122	Tunis Air	5 493	3,7
123	Красэйр	5 461	1,8
124	ВИМ Авиа	5 373	1,8
125	Трансаэро	5 285	1,6

Источник: IATA

Кроме того, темпы роста российского рынка авиаперевозок значительно опережали динамику мирового рынка. В 2006 году пассажирооборот российской гражданской авиации повысился на 9,6% и достиг 93,9 млрд. пкм. За год авиакомпании перевезли 38 млн. пассажиров, что на 8,3% больше показателя 2005 года. Российский рынок грузовых перевозок воздушного транспорта развивается более умеренными темпами. За год авиакомпании перевезли всего на 1,8% больше грузов и почты. Низкое значение роста грузового рынка во многом имеет причиной сокращение перевозок грузов на внутренних линиях (-1,8%), в то время как на международных направлениях в 2006 году прирост показателя составил 6%.

## Динамика российского рынка авиаперевозок

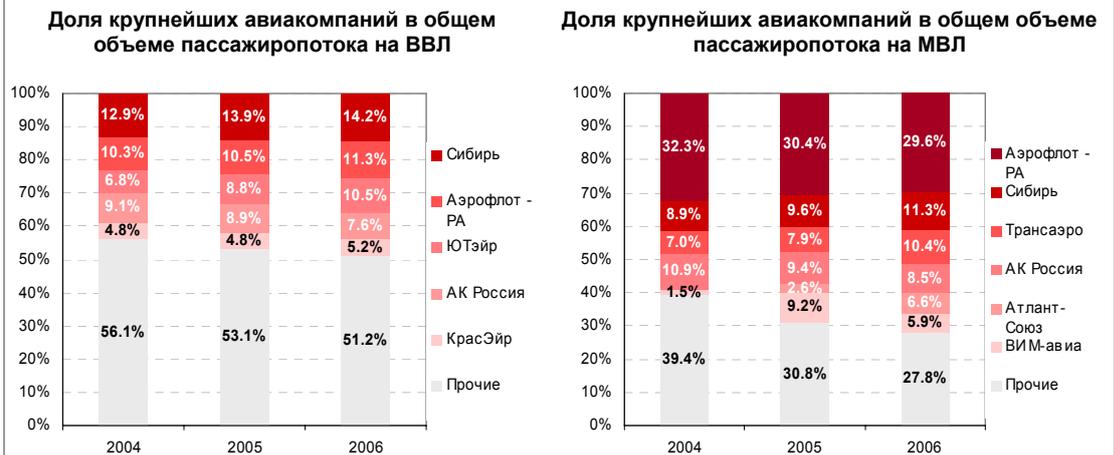


Источник: ТКП, Банк Москвы

Прирост сегмента пассажирских перевозок также в основном обеспечивался увеличением работ на международных направлениях (+6,6% и 16,3% по пассажиропотоку). Развитие внутреннего рынка носило более умеренный характер. Впрочем, несмотря на это, на внутреннем рынке продолжается процесс усиления конкуренции. Темпы роста показателей большинства авиакомпаний-лидеров в указанный период росли, значительно опережая среднерыночные темпы. Так, по итогам 2006 года лидирующее положение по темпам роста занимает авиакомпания «Трансаэро» - 36%, «ЮТэйр» - 28%, S7 Airlines - 16,4%.

Позиции лидеров на внутренних и международных воздушных линиях на протяжении последних лет остаются неизменными. Первые две строчки рейтинга по пассажирообороту занимают Аэрофлот РА и АК Сибирь. В разрезе по сегментам позиции лидеров меняются. Аэрофлот специализируется на международных направлениях, на которых по объему работ со значительным отрывом обгоняет другие российские авиакомпании. S7 Airlines обладает самой крупной маршрутной сетью внутри России, что позволяет ей занимать устойчивые позиции лидера на ВВЛ.

## Структура российского рынка авиаперевозок



Источник: ТКП, Банк Москвы

### **Способствующие росту авиаперевозок:**

- Рост мировой экономики
- Рост доходов населения
- Снижение среднего тарифа (в базисных ценах)
- Рост процента занятости кресел
- Рост производительности труда
- Появление новых, все более экономически эффективных типов ВС
- Повышение утилизации ВС
- Снижение удельных расходов авиакомпаний

### **Замедляющие темпы роста авиаперевозок:**

- Рост цен на ГСМ: По данным IATA, если бы цены на нефть держались на уровне 2003 г (30 долл.), прибыль мировой авиации составила бы \$45,6 млрд., что превышает убытки отрасли за последние пять лет.
- Отставание темпов роста смежных отраслей от потребностей авиакомпаний: Заказы авиастроителям Boeing и Airbus в 2005 г., по оценке экспертов, достигнут 1900 самолетов. Такое количество заказов превысит рекордный уровень 1989 года на 25%.

### **Помимо влияния общемировых тенденций, на развитие российской авиации значительное влияние оказывают внутренние факторы:**

- Старение имеющегося отечественного парка ВС, его низкая топливная эффективность
- Кризис отечественного авиастроения, недостаток предложения новых ВС
- Высокая стоимость ВС западного производства, в т. ч. числе высокие таможенные пошлины и НДС на их ввоз.
- Дефицит квалифицированного летного и технического персонала для новых западных ВС, отсутствие учебных центров в России и дороговизна обучения за рубежом.
- Низкая конкуренция (или ее отсутствие) на рынке аэропортовых услуг.
- Административные барьеры на рынке международных перевозок.

## Прогнозы развития рынка авиаперевозок

Согласно исследованию IATA, на развивающихся рынках прирост количества пассажиров и грузов примерно в два раза превышает прирост ВВП. По данным мировой статистики, частота пользования воздушным транспортом, характеризующая спрос, в стабильных условиях напрямую зависит от уровня экономики страны, который, в свою очередь, может быть оценен через уровень ВВП на душу населения. В развитых странах, с уровнем ВВП в \$15-30 тыс. на человека, частота пользования воздушным транспортом лежит в пределах 0,8-1,6 полета в год на душу населения. В США, Норвегии и Швейцарии, где ВВП на душу населения превышает \$30 тыс., совершается от 2 до 3,2 полетов в год. В развивающихся странах, в зависимости от уровня ВВП и особенностей географического положения частота полетов колеблется в пределах 0,05-0,5 полета в год. Российский показатель в целом по стране близок к 0,4, однако в региональном разрезе он колеблется от 0 до 0,5.

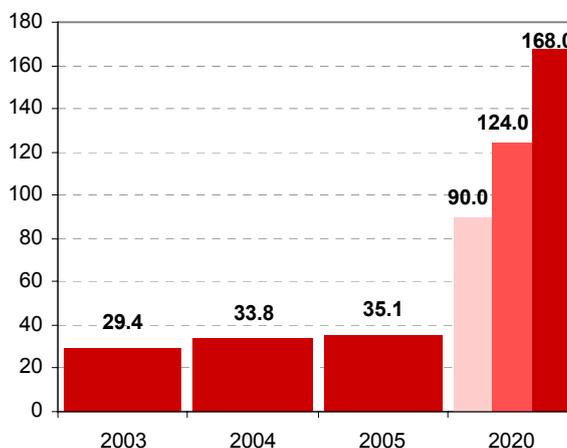
## Сравнение удельных показателей развития отрасли авиаперевозок



Источник: данные компании

В долгосрочной перспективе можно рассматривать три основных сценария развития российского рынка, которые определяются исходя из прогнозного значения ВВП и темпов роста частоты полетов:

### Основные сценарии роста пассажиропотока, млн. чел.



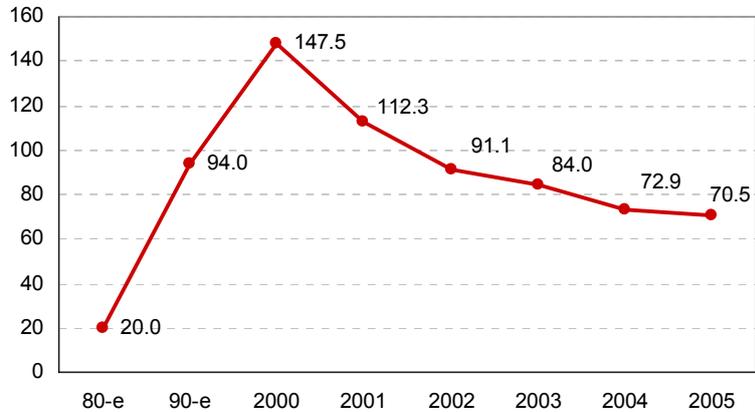
Источник: данные компании, оценка Банк Москвы

- **В соответствии с первым вариантом**, к 2020 году уровень пассажирских перевозок достигает уровень, зафиксированный в 1990 году. При этом ежегодные темпы роста пассажирооборота составят 6,5%
- **Второй сценарий предполагает**, что темпы роста пассажиропотока будут вдвое превышать темпы роста российского ВВП. В этом случае ежегодное увеличение пассажиропотока составит 8,8%, что обеспечит рост показателя к 2020 году до 124 млн. пассажиров.
- **В третьем варианте предусматривается** рост объемов рынка на 11% ежегодно. Здесь за основу принимается предположение, что рост интенсивности пассажиропотока повысится до европейского уровня (на 1 жителя). В этом случае, пассажиропоток российских перевозчиков составит 168 млн. пассажиров.

Если говорить об увеличении объема работ крупных авиакомпаний, то их росту будет способствовать не только общий рост рынка, но и ряд структурных факторов. В частности, перераспределение пассажиров от более мелких компаний. Существование многочисленного количества авиакомпаний в России - явление временное. С каждым годом парк российской авиации стареет, а провести его модернизацию большинство авиакомпаний просто не в состоянии, ввиду невысоких доходов. Таким образом, сокращение операторов воздушного транспорта будет продолжаться. Отдельные региональные перевозчики, представляющие интерес для более крупных авиакомпаний, рано или поздно будут поглощены, других же просто вытеснит растущая конкуренция.

Кроме того, развитию внутреннего рынка будет способствовать повышение доступности перелетов. Начиная с 2002 года динамика роста заработных плат начала обгонять рост тарифов, что позитивно отражается на спросе. Причем отметим, что чем меньше соотношение тариф/среднемесячная зарплата, тем больше будет отрываться ежегодное изменение пассажирооборота от изменения ВВП.

**Среднегодовой тариф на ВВП к среднемесячной зарплате, %**



Источник: ФАВТ, Банк Москвы

## Вниманию инвесторов

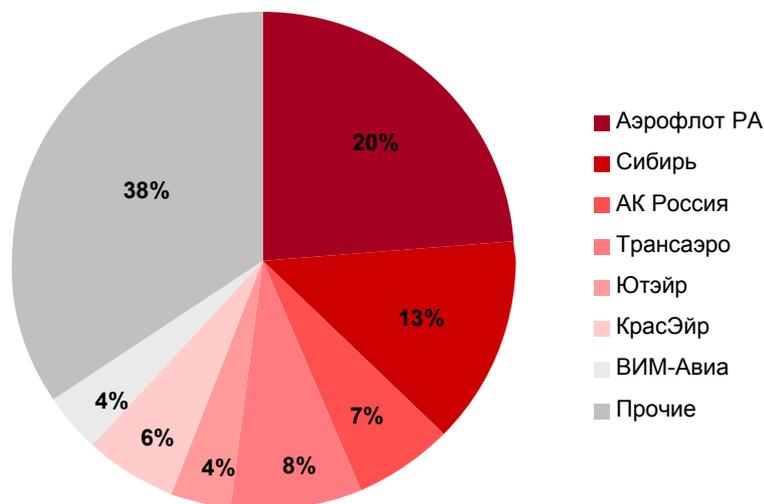
### Конкуренция

Для сравнительного анализа положения S7 Airlines на рынке были выбраны крупнейшие предприятия отрасли гражданских авиаперевозок России – авиакомпании Аэрофлот-РАЛ, Трансаэро, Красэйр, ЮТэйр, ГТК Россия (включая Пулково) и ВИМ-Авиа. На долю этих авиакомпаний приходится порядка 70% всех авиаперевозок в российской гражданской авиации и 35% грузоперевозок.

Все перечисленные авиакомпании осуществляют свою деятельность на рынке пассажирских авиаперевозок, однако для некоторых из них это не является единственным видом деятельности. Аэрофлот является крупнейшей авиакомпанией - грузоперевозчиком страны и получает компенсационные платежи («роялти») от зарубежных авиакомпаний, ЮТэйр является крупнейшим эксплуатантом вертолетной техники в мире, а некоторые авиакомпании получают доход от аэропортовых комплексов, входящих в их состав. Тем не менее основную долю доходов российских авиакомпаний (порядка 70%) составляют пассажирские перевозки, и, как показывают данные, - регулярные и чартерные международные рейсы.

В отрасли продолжается процесс усиления конкуренции, однако по итогам 2006 года заметен отрыв Аэрофлота (лидер на МВЛ) и S7 Airlines (лидер на ВВП) от ближайших конкурентов. Традиционно первое место по пассажирообороту за 2006 год занял Аэрофлот с показателем 24,324 млрд пкм (+8,0%), за ним S7 Airlines - 12,498 млрд пкм (+14,2%). Трансаэро (7,792 млрд пкм, +47,5%) и UTair (3, 666 млрд пкм, +23.1%) также показали положительные результаты роста, однако в абсолютных значениях они значительно уступили лидерам. Остальные рассматриваемые компании продемонстрировали отрицательную динамику - лидер авиаальянса AirUnion Красэйр (-0,3%), ГТК Россия вместе с Пулково (-7%) и ВИМ-авиа (-20,3%).

### Структура рынка гражданских перевозок по пассажирообороту, 2006 год



Источник: ТКП, Банк Москвы

Рост пассажирооборота S7 Airlines и Трансаэро в значительной степени обусловлен серьезным пополнением парка воздушных судов. Если S7 Airlines приступила к эксплуатации 14 воздушных судов производства Boeing и Airbus, вместимостью от 104 до 255 кресел, то Трансаэро пополнила парк 6 самолетами Boeing 747-200 на 468 кресел, которые поставила на обслуживание самых напряженных курортных направлений. В итоге ей удалось продемонстрировать самые внушительные темпы роста - почти 39% по пассажиропотоку за год. При этом Трансаэро имеет значительный потенциал для повышения показателя пассажирооборота в дальнейшем. Что касается ЮТэйр, то текущий парк авиакомпании допускает возможность повышения эффективности эксплуатации.

### Структура парка ВС авиакомпаний на 01.03.2007

Компания	Всего	Зарубежные	Отечественные
Аэрофлот РАЛ	88	27	59
S7 Airlines	61	25	36
Трансаэро	24	23	1
АК Россия	94	6	88
ЮТэйр	133	2	131
КрасЭйр	47	12	35

Источник: данные компаний

До 2012 года советские самолеты уже практически полностью исчерпают свой ресурс, и в условиях, когда Ту-154М будут выводиться из эксплуатации, наступит острый дефицит магистральных самолетов. Большинство российских авиакомпаний уже заявили о намерениях пополнить свой флот воздушными судами как иностранного, так и российского производства, но в реальные контракты эти намерения пока не вылились. Одна из главных причин - вопрос привлечения внешнего финансирования. Здесь авиакомпании идут разными путями, в основном используя размещение векселей и облигаций, реже кредитование.

В то же время возможности отечественного авиапрома представляются недостаточными при нынешних потребностях российских авиакомпаний. На 1 января 2006 года в стране зарегистрировано 180 авиаперевозчиков, из них менее 20 обеспечивают 50% пассажиропотока. Учитывая тенденции консолидации игроков отрасли, особенно в контексте модернизации парка ВС, уже к 2008-2009 гг. количество российских авиакомпаний может дойти до 30. Мелкие игроки, специализирующиеся преимущественно на одном направлении, будут вынуждены принимать условия более крупных авиакомпаний, но даже в этих условиях потребности отечественных перевозчиков полностью удовлетворены не будут.

Следует заметить, что, в условиях рекордно высокого спроса на воздушные суда на мировом рынке, наблюдается острый дефицит доступности как новых, так и находящихся в хорошем состоянии вторичных самолетов до 2010 — 2014 гг., и даже располагающие достаточными финансовыми ресурсами авиакомпании, не начавшие заранее переговоры с производителями и лизинговыми компаниями, будут испытывать серьезные проблемы с обновлением парка из-за отсутствия достаточного количества ВС на рынке. В этом отношении эмитент обладает уникальным портфелем контрактов, которые либо уже подписаны, либо находятся в завершающей стадии переговоров, принципиально опережая большинство российских авиакомпаний.

## Сравнение финансовых показатели российских авиакомпаний

Все представленные ниже компании ранее выходили на российский рынок облигаций. Это упрощает оценку потенциальной ставки по облигациям S7 Airlines.

Все показатели рассчитаны исходя из данных бухгалтерской отчетности за 2006 год. Из представленных ниже показателей видно, что относительно других предприятий отрасли кредитное качество эмитента достаточно высокое. Совокупный долг S7 Airlines в 2006 году увеличился на 68,6% и составил RUR 6,2 млрд. Доля финансового долга в валюте баланса выросла с 40% до 55%. Тем не менее, в сравнении с показателями ЮТэйра и Трансаэро, отношение долга к активам S7 Airlines является более низким. При этом наращивание долга происходило в первую очередь за счет привлечения краткосрочных кредитов. Краткосрочный долг компании увеличился более чем в 4 раза, тогда как долгосрочный снизился на 4,5%. Это привело к снижению доли долгосрочного долга в совокупном долге с 81% в 2005 году до 42% в 2006 году. Рост краткосрочной задолженности был вызван изменением схемы заправки самолетов, ориентированной на закупки топлива у прямых поставщиков, в отличие от посредников не предоставляющих товарных кредитов. Для смены графика оплаты услуг поставщиков, авиакомпания привлекла краткосрочное финансирование, что даже с учетом банковских ставок оказывается более выгодным.

Несмотря на существенное увеличение долга в 2006 году, большинство показателей долговой нагрузки, и, в первую очередь, ключевые показатели продемонстрировали улучшение. Увеличение совокупного долга было с избытком скомпенсировано более чем пятикратным ростом EBITDA. Показатель чистый долг / EBITDA по итогам 2006 года снизился и составил 4,35x. Коэффициент покрытия EBIT процентных платежей вырос до 1,34x. Для сравнения, показатель чистый долг / EBITDA у «Трансаэро» по итогам 2006 г. составил 8,34x, а покрытия EBIT / процентные платежи — 1,02x.

В связи с тем, что часть привлекаемого облигационного займа пойдет на рефинансирование текущего долга компании, существенного увеличения долговой нагрузки не произойдет. Рефинансирование краткосрочных долгов также позволит улучшить структуру долга.

Кроме того, эмитент радикально улучшает структуру портфеля банковских заемных средств, замещая дорогие и краткосрочные кредиты более длинными (от 3-х лет) по существенно более низким ставкам. В частности, основные партнеры авиакомпании (Сбербанк, Альфа-банк, Уралсиб, ВТБ, Райффайзенбанк, Банк Москвы) в настоящее время предлагают рефинансирование по ставкам в диапазоне 9 — 11% в зависимости от периода кредитования, в том числе и значительные лимиты, предоставляемые без обеспечения.

**Финансовые результаты авиаперевозчиков 2005-2006 гг., РСБУ млн. рублей.**

	ЮТэйр		Трансаэро		S7 Airline	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006
Выручка	11 272.6	16 140.2	9 888.0	13 629.4	19 651.8	24 968.6
Операционная прибыль	229.1	864.4	300.9	322.2	-142.3	837.7
ЕБИТДА	388.2	1 103.5	309.2	371.8	214.5	1 139.4
Чистые процентные расходы	317.3	439.8	140.3	317.2	451.3	623.0
Прочие расходы	-272.2	197.3	-195.1	-381.3	-1 406.6	181.9
Прибыль до налогов	183.9	227.3	355.7	386.3	1 097.6	32.8
Чистая прибыль	128.0	263.9	179.8	304.7	-1 101.1	61.1
<b>Денежные средства и эквиваленты</b>	193.3	114.3	341.1	101.6	529.2	1 216.1
Дебиторская задолженность	3 746.0	4 182.2	3 149.6	3 996.9	4 876.8	5 131.9
Запасы	1 269.8	1 939.0	101.6	163.1	309.4	2 238.0
Прочие оборотные активы	132.6	70.0	160.8	1 279.6	180.8	0.0
Основные средства	1 543.1	2 300.0	75.9	413.4	3 239.1	2 571.6
Прочие внеоборотные активы	261.5	352.6	636.2	1 225.8	115.3	124.2
<b>Итого активы</b>	<b>7 146.3</b>	<b>8 958.2</b>	<b>4 465.1</b>	<b>7 180.3</b>	<b>9 250.6</b>	<b>11 281.8</b>
Кредиторская задолженность	1 483.0	1 557.5	2 657.9	2 462.7	4 886.1	4 514.0
Краткосрочный долг	947.5	77.1	442.2	321.5	682.0	3 574.6
Долгосрочный долг	3 059.1	5 384.0	674.4	2 880.8	2 980.4	2 600.6
Капитал и резервы	1 522.2	1 734.5	-1 141.7	-862.4	68.3	129.4
<b>Итого пассивы</b>	<b>7 146.3</b>	<b>8 958.2</b>	<b>4 465.1</b>	<b>7 180.3</b>	<b>9 250.6</b>	<b>11 281.8</b>
<b>Показатели рентабельности</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Операционная рентабельность	2.0%	5.4%	3.0%	2.4%	0.7%	3.4%
Рентабельность по ЕБИТДА	3.4%	6.8%	3.1%	2.7%	2.5%	4.6%
Чистая рентабельность	1.1%	1.6%	1.8%	2.2%	отр.	0.2%
<b>Ликвидность</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
Текущая ликвидность	2.08	3.43	0.76	1.07	0.95	1.00
Козфф. быстрой ликвидности	1.54	2.34	0.71	0.79	0.87	0.74
Козфф. мгновенной ликвидности	0.08	0.06	0.07	0.02	0.09	0.14
Оборачиваемость дебит. задолжности, раз		4.07		3.81		4.99
Срок оборота дебит. задолжности, дней		89.65		95.69		73.16
Оборачиваемость запасов, раз		9.37		100.18		18.71
Оборачиваемость кредит. задолжности, раз		9.89		5.18		5.07
<b>Деловая активность</b>						
Оборачиваемость активов		2.00		2.34		2.43
Оборачиваемость основных средств		8.40		55.71		8.59
Оборачиваемость собственного капитала		9.91		13.60		252.64
<b>Общие характеристики долга</b>						
Совокупный долг	4 006.63	5 461.05	1 116.57	3 202.29	3 662.40	6 175.21
Чистый долг	3 813.34	5 346.71	775.47	3 100.72	3 133.24	4 959.13
Совокупный долг/ Активы	0.56	0.61	0.25	0.45	0.40	0.55
Чистый долг/ ЕБИТДА	9.82	4.85	2.51	8.34	14.61	4.35
Долгоср. долг/ Совокупный долг	0.76	0.99	0.60	0.90	0.81	0.42
ЕБИТДА/ Процентные платежи	1.22	2.51	2.20	1.17	0.48	1.83
<b>Показатели покрытия долга</b>						
Выручка/ Совокупный долг	2.81	2.96	8.86	4.26	5.37	4.04
Совокупный долг/ Капитал	2.63	3.15	отр	отр	53.63	47.73
Совокупный долг/ ЕБИТ	17.49	6.32	3.71	9.94	отр	7.37
ЕБИТ/ Процентные платежи	0.72	1.97	2.14	1.02	отр	1.34

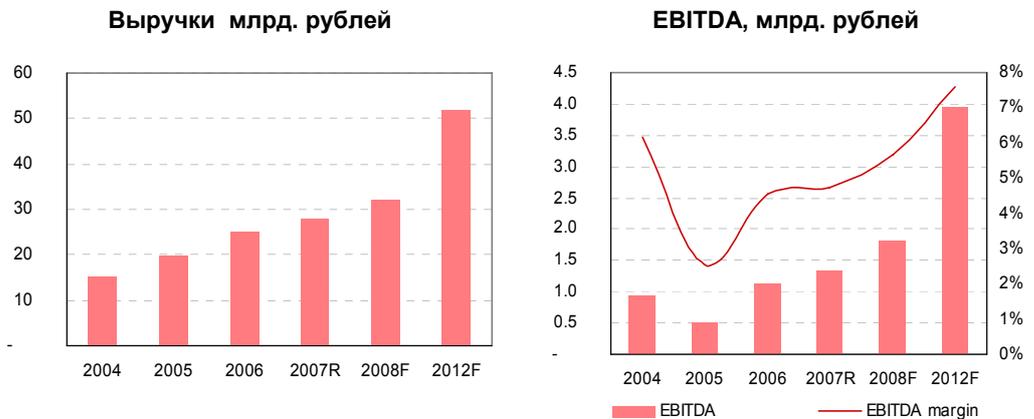
Источник: данные компаний

## Прогнозы финансовых показателей S7 Airlines

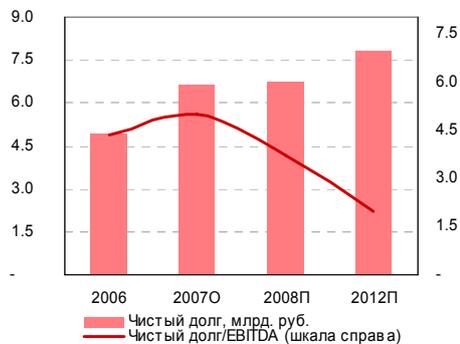
Поэтапная реализация разработанной менеджментом стратегии позволит S7 Airlines уже в следующем году значительно улучшить свои финансовые показатели. По консервативным оценкам компании, в 2007 году рост выручки составит 13% (RUR 28,3 млрд.). Проведенные программы снижения издержек и увеличение отдачи от вложенных инвестиций в дальнейшем приведет к повышению эффективности основной деятельности. Это в свою очередь будет отражаться на уровне денежных потоков, получаемых от операционной деятельности.

По прогнозам компании EBITDA в 2007 году вырастет до RUR 1,3 млрд. В дальнейшем рост показателя будет превышать темпы роста объема продаж, таким образом, что уже к 2012 году EBITDA авиакомпания достигнет RUR 4 млрд. с рентабельностью 7,6%. В соответствии с утвержденным бюджетом расходов авиакомпания, по итогам года совокупный долг вырастет до RUR 7 млрд. в 2007 году и до RUR 7,8 — 9,1 млрд. к 2012 году.

### Прогноз финансовых показателей S7 Airlines, РСБУ



### Показатели долга S7 Airlines, РСБУ



Источник: данные компании

## Преимущества Эмитента

Основным конкурентным преимуществом S7 Airlines в долгосрочной перспективе является эффективно реализуемая стратегия роста, увеличение парка зарубежной авиатехники и дальнейшее развитие бренда. За корпоративную стратегию S7 Airlines получила в 2003 году первой в России одну из самых престижных международных премий в аэрокосмической отрасли - Flight International Aerospace Awards. Данная премия в номинации «корпоративная стратегия» присуждается компаниям, которые осуществили успешные начинания, бизнес-проекты, слияния и альянсы, программы реструктуризации, которые видоизменили саму компанию или оживили отрасль.

## Факторы конкурентоспособности S7 Airlines:

- **Обширная маршрутная сеть**, способствующая с экономической точки зрения повышению эффективности эксплуатации парка авиакомпании, и с точки зрения сервиса - увеличению пассажиропотока за счет предоставления максимальных возможностей перелета. Летать из Перми в Китай, к примеру, можно через Новосибирск, а не через Москву, как это было раньше.
- **Удобные стыковки, высокий уровень сервиса.** Расписание новых рейсов, которые вводит авиакомпания, подбирается с учетом оптимальных стыковок с другими рейсами, которые выполняются из авиатранспортных узлов. В ожидании перелета или стыковочного рейса пассажир S7 Airlines может провести время в ультрасовременных бизнес-залах авиакомпании в аэропортах Домодедово (Москва) и Толмачево (Новосибирск).
- **Диверсификация рынков сбыта** посредством уникальной системы хабов S7 Airlines
- Выполнение полетов в **аэропорт Домодедово**, являющийся самым современным и комфортабельным аэропортом Москвы, располагающий наиболее эффективными трансферными технологиями, высокой транспортной доступностью, и самыми высокими показателями прироста пассажиропотоков и прихода новых авиаперевозчиков (в т.ч. зарубежных), что создает дополнительный «фидерный» трафик для S7 Airlines.
- **Обновление и пополнение парка** за счет новой техники западного производства, что повышает уровень сервиса, безопасности полетов и снижает топливные издержки авиакомпании.
- **Гибкая система тарифов**, ориентированная на все группы клиентов, конкурентоспособная даже по сравнению с «лоу-кост» компаниями. S7 обладает всеми возможностями, чтобы всегда предоставлять своим клиентам самые выгодные тарифы, не сокращая при этом сервис на борту.
- Синергетический эффект от сотрудничества с компаниями **S7 Group**, включающей предприятия, оказывающие полный спектр авиационных работ и услуг: авиационно-ремонтные предприятия, логистические, учебные, туристические и пр.
- Компания получает **дополнительные доходы** от расширения внереализационной деятельности и развития сервисной инфраструктуры в аэропортовых комплексах
- S7 Airlines имеет **развитую систему продаж** и является лидером и одним из идеологов продвижения Интернет-продаж в России. В дальнейшем S7 Airlines планирует оптимизировать агентскую сеть и развивать Интернет-продажи через свой сайт.
- Целенаправленная политика **оптимизации затрат**, включающая инструменты снижения расходов на топливо, аэропортовое обслуживание, дистрибуцию, административный штат и др., и позволяющая сохранять и повышать рентабельность операций в условиях роста цен и возрастающей конкуренции.
- Авиакомпания использует **самое современное программное обеспечение** и постоянно работает над повышением прозрачности внутренних процессов на различных уровнях: управленческих, технических, контроля и пр. Системы, которые обслуживают авиакомпанию разрабатываются и внедряются ведущими мировыми IT-консультантами.
- S7 Airlines привлекает **передовых мировых консультантов** для разработки бизнес-планов. Среди партнеров авиакомпании такие фирмы, как Roland Berger, SH&E, Lufthansa Consulting, Ernst&Young и др.
- **Безопасность полетов.** Авиакомпания успешно прошла все проверки на соответствие требованиям безопасности, включая аудиты ИАТА, ФСНСТ, Boeing и Airbus. В конце прошлого года S7 Airlines прошла первый этап аудита на соответствие международным требованиям безопасности IOSA (IATA Operational Safety Audit) , и к концу этого года авиакомпания должна получить официальный сертификат

- **Бренд S7 Airlines**, под которым авиакомпания работает уже год, на сегодняшний день является самым ярким и запоминающимся в исключительно формализованной отрасли российских пассажирских перевозок.

## Потенциальные риски

**Отраслевые риски.** Главным риском для российских авиакомпаний, как показывает практика 2004-2005 годов, является повышение отпускных цен на авиационное топливо, однако в среднесрочной перспективе прогноз по ценам на ГСМ стабильный. Начиная с конца сентября 2006 года, стоимость авиационного керосина в России снижается со своих максимумов. Уже к марту снижение индекса составило более 11%. За рубежом стоимость авиационного керосина начала падать с августа 2006 года, и на текущий момент снизилась в Европе с августа по март на 19%. В целом по России в среднесрочной перспективе, несмотря на некоторый возвратный рост, можно так же ожидать стабилизацию цены, поэтому топливные риски в будущем на деятельность S7 Airlines особого влияния оказывать не будут.

С целью уменьшения влияния топливных рисков на долгосрочный период S7 Airlines работает над сокращением зависимости рентабельности от изменений на сырьевом рынке. Пополнение парка более экономичной техникой иностранного производства в комбинации с переходом на прямые закупки топлива у поставщиков позволит авиакомпании повысить топливную эффективность и максимально снизить влияние риска повышения цены на авиатопливо.

Другой отраслевой риск связан с переходом отечественных авиаперевозчиков на иностранную технику. В настоящее время только крупнейшие отечественные авиакомпании обладают достаточной платежеспособностью и активами для того, чтобы приобретать современную технику и поддерживать парк ВС в хорошем техническом состоянии. Многие авиаперевозчики в попытке сэкономить делают выбор в пользу дешевых подержанных самолетов, требующих основательного технического обслуживания, что создает дополнительные операционные риски.

Однако S7 Airlines уделяет особое внимание вопросам безопасности полетов, и в течение ближайших 7 лет планирует коренным образом обновить свой парк воздушной техники за счет новой техники иностранного производства, в частности, новыми Airbus A319/A320 и Boeing 787. Самолеты S7 Airlines обслуживает профессиональный инженерно-технический состав, включающий специалистов Lufthansa. В настоящее время между S7 Airlines и Lufthansa ведутся переговоры о создании совместного предприятия по техническому обслуживанию и ремонту иностранной авиатехники, которое будет работать на весь рынок авиаперевозок СНГ.

Среди других рисков, которые могут оказать влияние на деятельность российской авиакомпании, можно отнести нестабильность макроэкономической ситуации, усиление конкуренции и сезонность перевозок, но в долгосрочной перспективе они не могут оказать значительного влияния на деятельность S7 Airlines.

На фоне роста благосостояния и деловой активности в России маловероятно, что до 2012 года в отрасли может произойти какое-либо ухудшение ситуации. Еще маловероятнее, что на внешнем рынке может произойти снижение уровня жизни населения и степени деловой активности между странами. Что касается усиления конкуренции, то S7 Airlines, вторая авиакомпания России, имеет в высшей степени устойчивые позиции и четко определенную конкурентную стратегию. Благодаря структурированию маршрутной сети и гибкой ценовой политике, авиакомпания все меньше зависит от фактора сезонности. За последние пять лет S7 Airlines удалось снизить влияние этого фактора более чем в 2 раза.

**Финансовые риски.** S7 Airlines подвержена риску изменения процентных ставок, причиной возникновения которого является наличие в источниках финансирования краткосрочных кредитов и займов, процентные ставки по которым пересматриваются в соответствии с ситуацией на финансовом рынке. Однако S7 Airlines снижает влияние изменений процентных ставок, предпринимая действия по реструктуризации портфеля заемных средств. При этом рост процентных ставок в среднесрочном

периоде маловероятен, напротив, как было показано выше, наблюдается их стабильное снижение.

В любом случае S7 Airlines готова оперативно реагировать на изменение текущей ситуации через управление структурой заимствований, работу с краткосрочными ликвидными активами и изменение действующих тарифов и цен.

Что касается налоговой нагрузки, то в настоящее время Правительство РФ проводит политику снижения налогового бремени на российских налогоплательщиков. В связи с этим в ближайшее время не ожидается внесение изменений в налоговое законодательство в части увеличения налоговых ставок.

**Бухгалтерский баланс**  
на 31 декабря 2006 г.

		Форма N 1 по ОКУД	КОДЫ	
		Дата (год, месяц, число)	0710001	
Организация	ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО "АВИАКОМПАНИЯ "СИБИРЬ"	по ОКПО	2006	12 31
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН	18014126	
Вид деятельности	АВИАПЕРЕВОЗКИ	по ОКВЭД	5448100656	
Организационно-правовая форма/форма собственности	Открытое акционерное общество/ частная	по ОКОПФ/ОКФС	62.10.10	
Единица измерения: тыс.руб.		по ОКЕИ	47	41
			384/385	
Местонахождение (адрес)	<u>643,633104,54,,ОБЬ Г,,</u>			

Дата утверждения	
Дата отправки (принятия)	

АКТИВ	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Нематериальные активы	110	14471	1683
Основные средства	120	3239127	2571636
Незавершенное строительство	130	5277	8632
Доходные вложения в материальные ценности	135	0	0
Долгосрочные финансовые вложения	140	2664	2488
Отложенные налоговые активы	145	92914	111392
Прочие внеоборотные активы	150	0	0
	151		
<b>ИТОГО по разделу I</b>	<b>190</b>	<b>3354453</b>	<b>2695831</b>
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Запасы	210	309374	2238006
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	191504	543502
животные на выращивании и откорме	212	0	0
затраты в незавершенном производстве	213	0	0
готовая продукция и товары для перепродажи	214	0	0
товары отгруженные	215	0	0
расходы будущих периодов	216	117870	1694504
прочие запасы и затраты	217	0	0
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	180799	0
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	0	0
в том числе покупатели и заказчики	231	0	0
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	4876785	5131908
в том числе покупатели и заказчики	241	1839171	4164277
Краткосрочные финансовые вложения	250	177990	1121540
Денежные средства	260	351167	94543
Прочие оборотные активы	270	0	0
<b>ИТОГО по разделу II</b>	<b>290</b>	<b>5896115</b>	<b>8585997</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>300</b>	<b>9250568</b>	<b>11281828</b>

ПАССИВ	Код показателя	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	2	3	4
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>			
Уставный капитал	410	102	102
Собственные акции, выкупленные у акционеров	411	( 0 )	( 0 )
Добавочный капитал	420	3338332	2889797
Резервный капитал	430	0	0
в том числе:			
резервы, образованные в соответствии с законодательством	431	0	0
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	432	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	(3270141)	(2760531)
ИТОГО по разделу III	490	68293	129368
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Займы и кредиты	510	2980353	2600592
Отложенные налоговые обязательства	515	86894	77985
Прочие долгосрочные обязательства	520	0	0
ИТОГО по разделу IV	590	3067247	2678577
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Займы и кредиты	610	682045	3574620
Кредиторская задолженность	620	4886051	4514005
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621	4628351	4197934
задолженность перед персоналом организации	622	81856	91192
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	7294	14395
задолженность по налогам и сборам	624	167239	158471
прочие кредиторы	625	1311	52013
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	630	0	0
Доходы будущих периодов	640	546932	385258
Резервы предстоящих расходов	650	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	660	0	0
ИТОГО по разделу V	690	6115028	8473883
<b>БАЛАНС</b>	700	9250568	11281828
<b>СПРАВКА</b>			
<b>о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах</b>			
Арендованные основные средства	910	2961223	6411214
в том числе по лизингу		0	0
Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение	920	301418	1427793
Товары, принятые на комиссию	930	0	0
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов	940	0	0
Обеспечения обязательств и платежей полученные	950	0	0
Обеспечения обязательств и платежей выданные	960	0	0
Износ жилищного фонда	970	0	0
Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов	980	0	0
Нематериальные активы, полученные в пользование	990	0	0

Приложение  
к Приказу Минфина РФ  
от 22.07.2003 № 67н  
(в ред. Приказа Минфина РФ  
от 18.09.2006 № 115н)  
(с кодами показателей бухгалтерской  
отчетности, утвержденными Приказом  
Госкомстата РФ № 475, Минфина РФ №  
102н  
от 14.11.2003)

## ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

за \_\_\_\_\_ год 2006 г.

Форма № 2 по ОКУД  
Дата (год, месяц, число)

Организация ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО "АВИАКОМПАНИЯ "СИБИРЬ" по ОКПО  
Идентификационный номер налогоплательщика \_\_\_\_\_ ИНН  
Вид деятельности АВИАПЕРЕВОЗКИ по ОКВЭД  
Организационно-правовая форма/форма собственности \_\_\_\_\_  
ОТКРЫТЫЕ АКЦИОНЕРНЫЕ ОБЩЕСТВА / по ОКОПФ/ОКФС  
Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ

КОДЫ		
0710002		
2006	12	31
18014126		
5448100656		
62.10.10		
47	41	
384		

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
наименование	код		
1	2	3	4
<b>Доходы и расходы по обычным видам деятельности</b>			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	24968635	19651837
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(22619892)	(18766227)
Валовая прибыль	029	2348743	885610
Коммерческие расходы	030	(1511028)	(1027911)
Управленческие расходы	040	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	050	837715	(142301)
<b>Прочие доходы и расходы</b>			
Проценты к получению	060	1147	35504
Проценты к уплате	070	(624124)	(486785)
Доходы от участия в других организациях	080	0	0
Прочие доходы	090	3504480	4207437
Прочие расходы	100	(3686411)	(4711430)
<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	140	32807	(1097575)
Отложенные налоговые активы	141	19360	31377
Отложенные налоговые обязательства	142	8908	(34947)
Текущий налог на прибыль	150	0	0
	151		
<b>Чистая прибыль (убыток) отчетного периода</b>	190	61075	(1101145)
<b>СПРАВОЧНО</b>			
Постоянные налоговые обязательства (активы)	200	28268	3570
Базовая прибыль (убыток) на акцию		0	0
Разводненная прибыль (убыток) на акцию		0	0