

Аналитик: Елена Морозова, e-mail: Elena.Morozova2@mdmbank.com, tel.: +7 (495) 795-2521 доб. 2444

Ключевые факторы кредитного профиля:

- «Техносила» – один из лидеров российского рынка бытовой техники и электроники. На конец 2006 г. сеть насчитывала 81 собственный магазин. «Техносила» широко представлена в регионах, что особенно важно с точки зрения перспектив роста, учитывая насыщенность московского рынка.
- За счет активной экспансии в 2006 г. Компания продемонстрировала высокие темпы роста выручки (69%), обогнав по этому показателю основных конкурентов (26% - 47%). Российский рынок бытовой техники и электроники (БТЭ) в целом в 2006 г. вырос на 16%.
- Техносила имеет достаточно устойчивый финансовый профиль, поддержку которому обеспечивают хорошая капитализация (Чистый долг/Капитал = 1.5x на конец 2006 г.), а также сравнительно высокие для данного сегмента показатели операционной рентабельности.
- Помещения 18 из 81 магазина Техносила, а также часть складской недвижимости принадлежит двум компаниям, подконтрольным тем же собственникам, что и розничная сеть, хотя они и не входят в контур консолидации представленных финансовых результатов. По независимой оценке, рыночная стоимость активов этих компаний на начало апреля 2007 г. составила USD154 млн. При этом компании имеют относительно небольшой финансовый долг перед внешними кредиторами – в общей сложности USD27.3 млн. Компании являются поручителями по выпуску CLN, обеспечивая инвесторам дополнительный комфорт.
- Стратегия Компании нацелена на региональную экспансию и экономию издержек, а также на упрощение структуры группы и повышение финансовой прозрачности (отчетность по МСФО впервые будет опубликована в 2008 г.).
- Ключевые бизнес-риски Техносила связаны со способностью менеджмента эффективно управлять быстро расширяющейся сетью, с растущим уровнем конкуренции, а также с недостаточной прозрачностью таможенного регулирования. Несмотря на то, что Компания приобретает большую часть товаров у поставщиков уже на территории России, возможные проблемы с растаможиванием грузов могут оказывать негативное влияние на объемы продаж сети.
- Ключевые финансовые риски связаны с возможным ростом долговой нагрузки в случае чрезмерно агрессивной экспансии. Условия эмиссии CLN ограничивают показатель Долг эмитента и поручителей/EBITDA эмитента на уровне 4x.

Основные финансовые показатели, USD млн.

	2005*	9мес 2006	2006**
Выручка	601	682	954
Валовая прибыль	140	173	246
EBITDA	45	38	54
Чистая прибыль	30	20	29
Чистый долг	127	176 (109)***	193 (138)***
Собственный капитал	166	120	131

Кoeffициенты

	2005*	9мес 2006	2006*
Валовая рентабельность, %	23.3	25.4	25.8
Рентабельность EBITDA, %	7.5	5.6	5.7
Чистая рентабельность, %	5.0	2.9	3.0
Чистый долг / EBITDA (annualized)	2.8	3.4 (2.2)***	3.6 (2.6)***
EBITDA / проц. платежи	н.д.	2.5	2.6
Чистый долг / Капитал	0.8	1.5 (0.9)***	1.5 (1.1)***

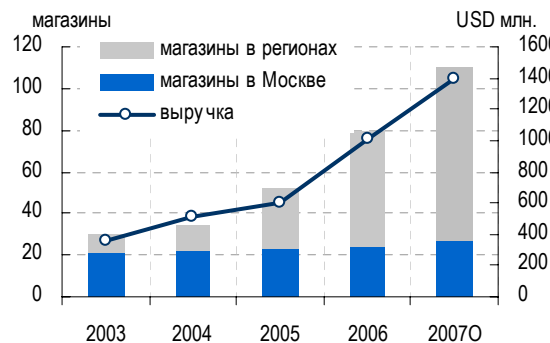
Источник: данные Компании, оценка МДМ-Банка

Примечание: * 2005 г. – другой контур консолидации

** с 1.4.2006 по 31.3.2007, управленческая отчетность по МСФО

*** долг очищен от кредитов связанным сторонам

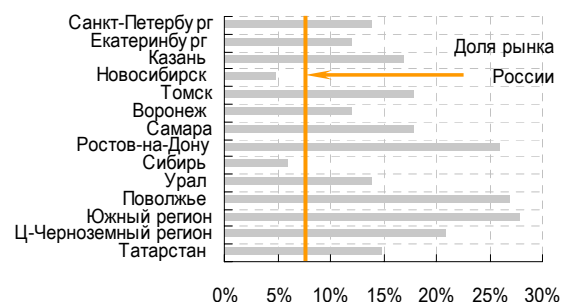
Рост сети



Источник: данные и прогнозы Компании

Примечание: не включает франчайзинг

Региональное присутствие, % рынка



Источник: данные Компании

Содержание

Краткий обзор Компании	3
Обзор розничного рынка бытовой техники и электроники	7
Перспективы роста рынка	7
Концентрация рынка и основные тенденции	8
Бизнес-профиль	10
Ассортимент и ценообразование	10
Структура затрат и поставщики	10
Персонал	11
Маркетинг и реклама	11
Логистика	11
ИТ-технологии	12
Формат магазинов и недвижимость	12
Франчайзинг и региональная экспансия	14
Финансовый профиль	15
Выручка	15
EBITDA, прибыль и рентабельность	16
Структура баланса	16
Потребность в оборотном капитале	17
Движение денежных средств	18
Кредитный портфель	18
Поручители	19
Приложение: Отчетность ООО «Группа Компаний «СВ» и поручителей	21

Краткий обзор Компании

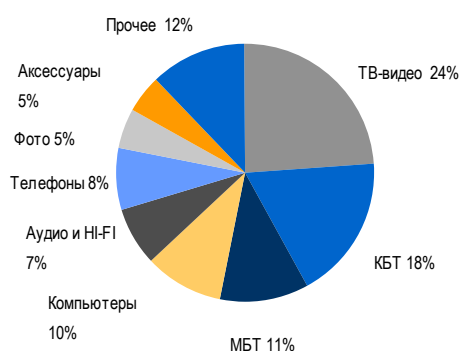
Торговая сеть «Техносила» основана в 1993 г. братьями Вячеславом и Виктором Зайцевыми. К настоящему времени сеть является одним из ведущих операторов российского розничного рынка, занимая 3-е место по объемам продаж среди сетей бытовой техники и электроники (БТЭ). Доля Компании на рынке БТЭ, по ее собственным оценкам составляет 8%. Компания планирует в среднесрочной перспективе довести свою долю рынка до 12%.

Первоначально сеть развивалась только в Москве и области, однако в 2001 г., с выхода на рынки Санкт-Петербурга и Екатеринбурга, началась активная региональная экспансия, благодаря чему «Техносила» занимает теперь второе место по региональному покрытию, уступая лишь «Эльдорадо»¹. На начало 2007 г. большая часть собственных (56 из 81) гипермаркетов и все 9 франчайзинговых магазинов «Техносилы» находились за пределами Московской области.

С 2006 г. компания начала переход на единый формат магазинов – гипермаркет электроники. В связи с этим были закрыты четыре неформатных магазина (в Екатеринбурге, Санкт-Петербурге и Краснодаре), а также было реконструировано несколько магазинов сети. В 2007 г. планируется расширить собственную сеть до 110 гипермаркетов. В дополнение к этому сеть намерена активно развивать франчайзинг - в 2007 г. планируется открыть 65 супермаркетов по франчайзинговой схеме. Суммарные инвестиции в расширение сети в 2007г., по оценкам Компании, составят USD50 млн., не считая увеличения оборотного капитала на закупку товаров для новых объектов.

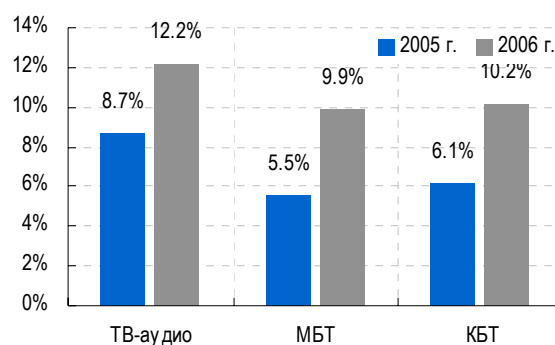
Сеть ориентируется на широкие слои покупателей. Она предлагает большой ассортимент товаров, при этом по каждой товарной позиции представлены 8-10 моделей различных ценовых категорий (в среднем: 25% - низкий ценовой сегмент, 55% - средний, 20% - высокий). В прошлом году сеть приняла маркетинговое решение делать акцент на новинки, вследствие чего расширила ассортимент с 22 000 до 25 000 SKU². (Для сравнения, сеть «Мир» имеет около 10 000 SKU, «М.Видео» – 20 000 SKU).

Структура выручки



Источник: данные Компании

Рост доли рынка по основным товарам



Источник: данные Компании

«Техносила» развивает собственные торговые марки TECHNO и WELLTON в низком ценовом сегменте. Доля товаров под этими марками в выручке выросла с 2% в 2004 г. до 4% в 2006 г. Предполагается дальнейшее увеличение этой доли до 8-10% к 2008 г. При том, что цены на товары под частными марками в среднем на 5-10% ниже, чем на брендовые аналоги, валовая рентабельность по ним

¹ Более половины магазинов «Эльдорадо» в регионах открыты по франчайзинговой схеме. «Техносила» начала развивать франчайзинг только в 2006 г.

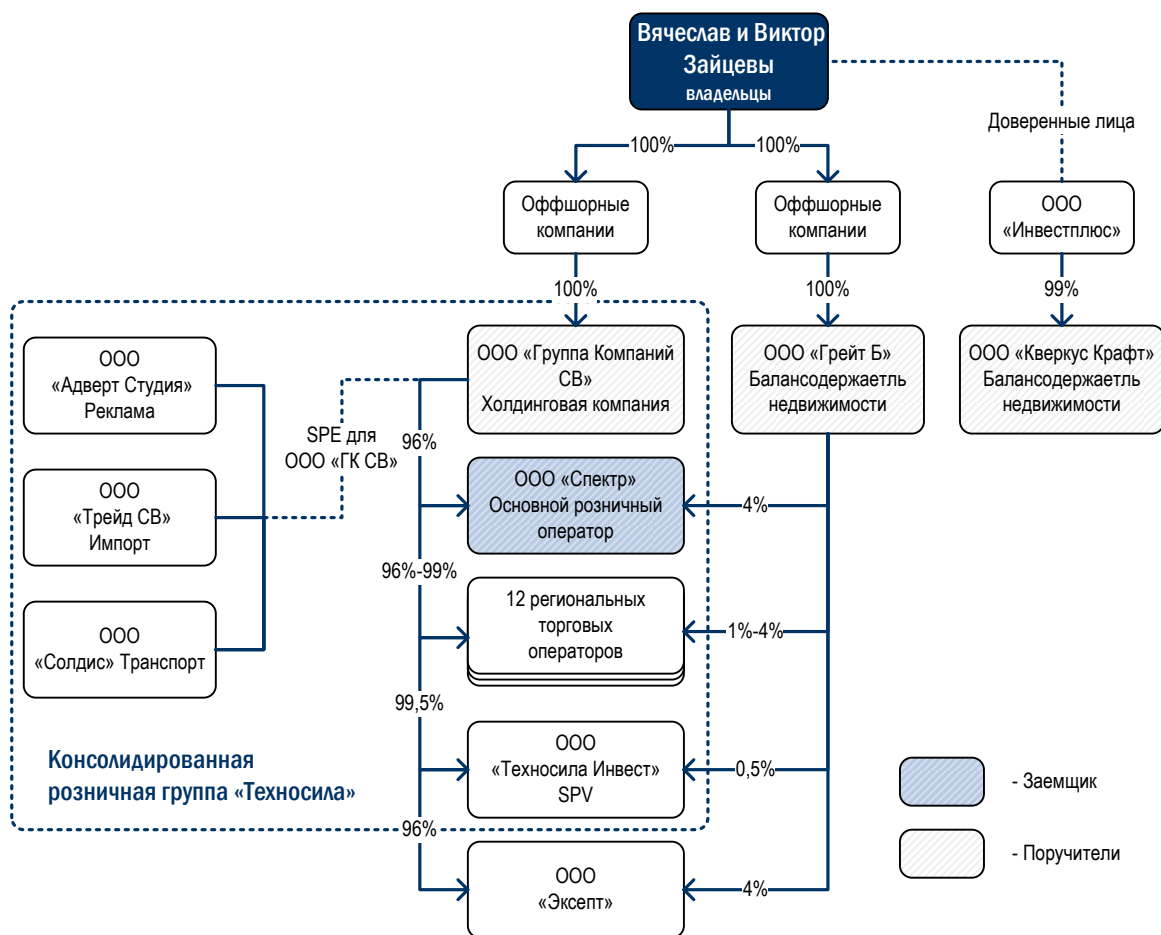
² SKU (stock keeping unit) – единица учета запасов, ассортимента

составляет в среднем 30%, то есть на 5-8 п.п. выше, чем по аналогам. Под собственной маркой производятся: теле- и видеотехника, КБТ, МБТ, Hi-Fi, аксессуары и др. «Техносила» планирует расширить ассортимент товаров под частной маркой.

Акционеры и менеджмент. Основатели Компании братья Зайцевы владеют бизнесом на паритетных началах. Сторонних акционеров у группы нет. Вячеслав Зайцев является президентом Группы Компаний «СВ» и занимается оперативным и стратегическим управлением. Компания планомерно повышает прозрачность финансовой деятельности. В частности, отчетность консолидированная отчетность розничного направления за 2006 г. переложена в соответствии со принципами МСФО; планируется, что аудированная годовая отчетность МСФО впервые будет опубликована в 2008 г. Компания вышла на публичный рынок заемного капитала (в 2006 г. размещен облигационный заем на сумму 2 млрд. руб. сроком на 5 лет), с 2005 г. последовательно усиливается управленческая команда.

Владельцы сети «Техносила» не исключают возможности привлечения акционерного капитала в среднесрочной перспективе.

Структура группы



Источник: данные компании

Структура группы. До недавнего времени группа не была четко структурирована. Сейчас идет процесс формирования группы с разделением компаний по направлениям бизнеса и консолидацией их под соответствующими суб-холдингами. Торговая сеть «Техносила» на данный момент представляет собой суб-холдинг, специализирующийся на торговле электроникой, в составе группы компаний,

подконтрольной одним и тем же конечным бенефициарам. Окончательное решение о том, объединять ли розничное направление и недвижимость в рамках единой группы или развивать каждое на самостоятельной основе, на текущий момент не принято.

Холдинговой компанией торгового направления является ООО Группа Компаний «СВ». Она владеет торговыми знаками и контрольными долями компаний группы, в том числе основным оптово-розничным оператором и балансодержателем всех товаров сети – ООО «Спектр». Группа Компаний «СВ» также владеет всеми региональными компаниями, каждая из которых осуществляет розничную торговлю в своем регионе. Региональные операторы работают по договору комиссии с ООО «Спектр», которое аккумулирует основную выручку. Под контролем Группы Компаний «СВ» также находится основной импортер группы – ООО «Трейд СВ», часть транспортного обеспечения, рекламный агент.



Обзор розничного рынка бытовой техники и электроники

Перспективы роста рынка

На протяжении последних лет оборот рынка БТЭ в России рос быстрыми темпами: по различным оценкам, среднегодовой рост с 2001 по 2005 гг. составил от 25 до 30% и в 2005 г. оборот достиг USD23.7 млрд. (включая компьютерную технику и мобильные телефоны). В 2006 г. темпы роста резко замедлились, что стало неожиданностью как для производителей и дистрибьюторов электроники, так и для розничных сетей. По результатам 2006 г. оборот составил USD27.5 млрд., что соответствует 16% роста к предыдущему году³. По прогнозам Компании, в 2007 г. рост розничного рынка БТЭ не превысит 10%, и оборот составит примерно USD30 млрд.

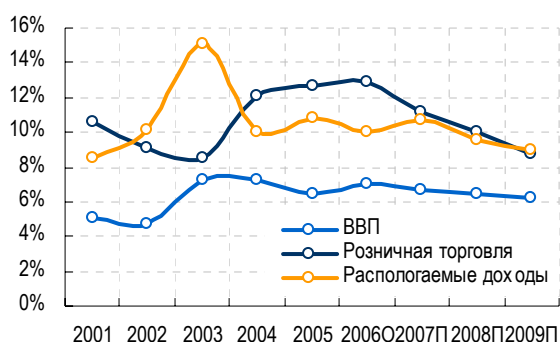
Среди основных причин замедления роста можно выделить близость к насыщению основного рынка – Москвы и области. Бум покупок крупной бытовой техники пришелся на конец 1990-х – начало 2000-х гг., и теперь идет лишь постепенная замена устаревающей техники. Еще одна возможная причина – переключение спроса на другие дорогостоящие товары, например на автомобили, в частности благодаря развитию автокредитования.

Тем не менее, фундаментальные предпосылки для устойчивого спроса сохраняются. В первую очередь, это рост доходов населения. При этом важно отметить, что, по мере роста доходов, доля расходов на непродовольственные товары и товары более высокого качества растет опережающими темпами. Некоторую поддержку спросу на бытовую технику опосредованно оказывают также рост жилищного строительства и развитие кредитных схем продаж.

Изменение спроса на технику по секторам в 2006 г. было неравномерным. Так, обороты по крупной бытовой технике (КБТ) упали на 10% в стоимостном выражении, в то время как сегмент цифровой техники вырос более чем на 40%. Внутри групп произошло перераспределение в сторону более новых и дорогих моделей. Например, рост продаж ЖК- и плазменных телевизоров компенсировал падение продаж кинескопных моделей. Наблюдался рост спроса на товары «не первой необходимости».

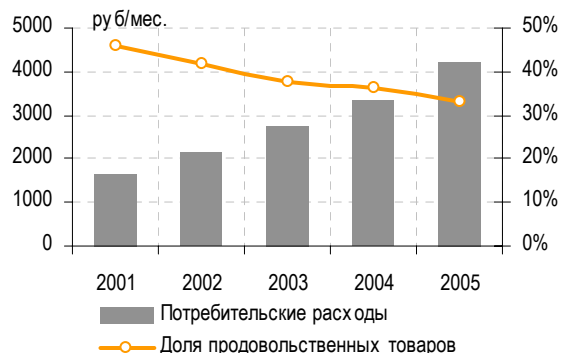
Мы оцениваем перспективы роста рынка БТЭ на уровне роста розничного рынка России в целом: 9-10% в год в среднесрочной перспективе.

Рост макроэкономических показателей в реальном выражении



Источник: Росстат, оценки МДМ Банка

Снижение доли расходов на продукты питания



Источник: Росстат

³ Здесь и выше – оценки Компании на основе данных РАТЭК (Российская ассоциация торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютерной техники)

Концентрация рынка и основные тенденции

На российском рынке БТЭ доминируют четыре основные сети: «Эльдорадо», «М.Видео», «Техносила» и «Мир». В 2006 г. «Техносила» наращивала выручку значительно быстрее конкурентов (рост составил 69%), что позволило Компании сократить разрыв с №2 на рынке - «М.Видео». Безусловный лидер рынка – сеть «Эльдорадо» - в 2006 г. росла медленнее других, но, тем не менее, почти вдвое превосходит по выручке ближайшего конкурента даже без учета очень обширной франчайзинговой сети и операций в Украине.

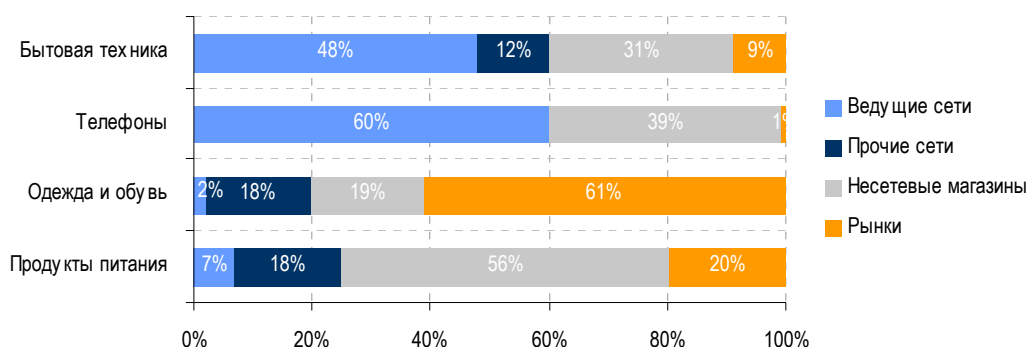
Розничные компании БТЭ, 2006 г.

	Эльдорадо	М Видео	Техносила	Мир
Место в рейтинге ритейлеров БТЭ - 2006	1	2	3	4
Количество магазинов*	500	85	81	55
Общая площадь, тыс. кв.м.	н.д.	167	160	85
Средний чек, руб.	н.д.	3500	3750	3456
Оборот*, USD млн.	2 450	1 383	1 012	550
Изменение к 2005 г.	+26.5%	+47%	+69%	+41%

Источник: рейтинг «Топ-50 российских ритейлеров», Коммерсантъ
Примечание: *без франчайзинга, только по России

Рынок БТЭ характеризуется значительно большей концентрацией, чем другие сегменты розницы: четыре ведущие сети контролируют порядка половины рынка. Доля неорганизованной торговли на рынке БТЭ значительно ниже, чем на рынках продуктов питания или одежды (см. диаграмму ниже).

Концентрация розничных рынков, 2006 г.



Источники: ФСГС, РАТЭК, оценки Компании, оценки МДМ-Банка

На рынке Москвы и области концентрация еще выше – он практически поделен между четырьмя ведущими сетями. В этих условиях основной ресурс для роста федеральные сети видят в региональной экспансии, что приводит к обострению конкуренции в небольших городах как за торговые площади, так и за покупателей. В отличие от «Эльдорадо» и «Техносила», «М.Видео» и «Мир» не развивают франчайзинг, что замедляет их выдвижение в регионы.

Дальнейшая консолидация рынка, скорее всего, будет идти не за счет приобретения более мелких игроков, как это характерно, например, для продуктовой розницы, а за счет вытеснения их с рынка посредством более низких цен и/или лучшего сервиса и дополнительных услуг. Для продуктовой розницы удачное местоположение магазинов дает ключевые конкурентные преимущества и фактически делает сеть локальной монополией, позволяя держать более высокие цены. Спрос на бытовую технику и электронику значительно более эластичен: наиболее важными конкурентными факторами здесь являются цена и качество обслуживания. Поэтому федеральным сетям дешевле развивать собственные магазины, чем приобретать готовые сети, в цену которых помимо площадей (часть которых, вероятно, не будет соответствовать формату) будут входить еще и товарные остатки (часть которых, вероятно, не

будет соответствовать матрице), бренд/оформление и пр., подлежащие замене. Вероятно поэтому мы практически не видим примеров сделок M&A в секторе торговли БТЭ, в отличие от продуктовой розницы.

Потенциальную угрозу конкуренции для розничных сетей БТЭ, в том числе «Техносилы», могут представлять также:

- **Иностранные сети**, например MediaMarkt. К настоящему моменту сеть открыла в России только пять магазинов (два в Москве, два в Санкт-Петербурге и один в Ростове-на-Дону), и этого пока недостаточно, чтобы оказывать влияние на выручку основных участников рынка в краткосрочной перспективе. Тем не менее, если, используя инвестиционные ресурсы международной сети, MediaMarkt решит вести активную экспансию в регионы, она может составить конкуренцию за торговые площади, склады, услуги логистических операторов, что скажется на потребности в инвестициях и/или возможности расширяться других сетей, в том числе «Техносилы»
- **Неспециализированные сети**, например Ашан. Такие сети значительно уступают специализированным как по ассортименту, так и по качеству обслуживания. Тем не менее, они могут конкурировать с ними в низком ценовом сегменте. Цены на более дорогую технику в специализированных и неспециализированных сетях практически не различаются.
- **Интернет-магазины**.оборот Интернет-торговли ограничен распространением Интернета, особенно в регионах, а также, отчасти, - неразвитостью систем электронных платежей. Кроме того, основные сети сами поддерживают свои Интернет-магазины. Так, «Техносила» активно развивает направление Интернет-торговли, товары через Интернет доступны у Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Ростове и Перми. К концу года планируется открыть Интернет-магазины в Новосибирске и Самаре.

Бизнес-профиль

Ассортимент и ценообразование

Поставщики бытовой техники и электроники не имеют возможности диктовать сетям конечные отпускные цены или устанавливать предельные скидки (как это происходит, например, на рынке автомобилей). Тем не менее, конкуренция между четырьмя ведущими сетями не дает возможности каждой отдельной компании, в том числе «Техносила», устанавливать цены, значительно отличающиеся от цен других сетей. По утверждению Компании, поставщики поддерживают паритетные условия работы с сетями. Основные возможности увеличения выручки заключаются в гибкости ассортиментной политики и оперативной реакции на изменения спроса.

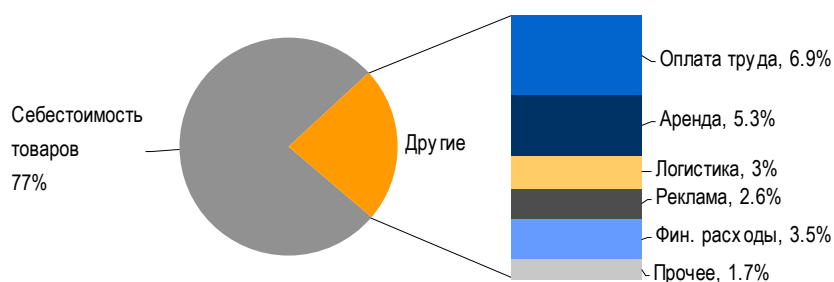
В своей маркетинговой стратегии «Техносила» сделала ставку на широту ассортимента, что дает возможность привлекать покупателей с разным уровнем дохода, и на новинки, что позволяет держать более высокие цены на товар в первые месяцы реализации. Наценка за новизну может достигать 30-40%. По оценкам Компании, за последние пять-семь лет срок вывода новых моделей на рынок сократился в два-три раза, благодаря чему срок жизни товара как новинки сократился до 1-2 месяцев.

Ассортиментная линейка сети предусматривает график ввода новых моделей как минимум на полгода вперед, а также вывод устаревших моделей в кратчайшие сроки. В настоящее время каждая десятая модель в ассортименте «Технослы» является новинкой. В категории цифрового фото и ТВ этот показатель еще выше – 20% и 16% соответственно по состоянию на конец 2006 г.

Гибкость ассортимента позволила Компании увеличить продажи крупной и мелкой бытовой техники почти на 100% в 2006 г., хотя в целом по рынку по этим категориям наблюдался спад.

Структура затрат и поставщики

Структура затрат, 9 мес. 2006г.



Источник: данные компании

Примечание: включают все операционные расходы, амортизацию, налоги и обслуживание заемных средств

Основную долю затрат составляет себестоимость товаров, что характерно для розничных компаний. Сеть работает более чем с 1500 поставщиками. Такая диверсификация говорит о слабой зависимости сети от поставщиков. С другой стороны, выбранная Компанией маркетинговая стратегия (широкий ассортимент и новинки), ограничивает возможности для замены или отказа от поставщика.

Большую часть товаров (97%) Компания приобретает на внутреннем рынке у оптовиков и непосредственно у представительств/вендоров зарубежных производителей. Несмотря на то, что

импортная составляющая поставок не так велика⁴, таможенное регулирование опосредованно влияет на цену: лишь незначительная доля товаров сети реально производится в России, остальные ввозятся поставщиками. Для снижения этого риска предпочтение оказывается поставщикам, имеющим собственные склады и логистические операции на территории России. Компания придерживается последовательной политики сокращения доли оптовиков и посредников в структуре поставок за счет увеличения доли прямых договоров с представителями компаний-производителей и, в меньшей степени, - собственных импортных операций.

Персонал

В сети работает 7000 человек, из них 9% - управленческий и административный персонал и 91% - сотрудники магазинов (торговый персонал). В среднем на один магазин сети приходится 71 человек торгового персонала. Поскольку стратегия развития Компании предполагает улучшение качества обслуживания, сокращение численности торгового персонала на магазин маловероятно.

В 2006 г. «Техносила» разработала новую систему мотивации, ориентированную на результат (основная часть заработка торгового персонала зависит от уровня продаж и качества обслуживания). Таким образом, темпы роста расходов на персонал фактически ограничены темпами роста выручки.

Маркетинг и реклама

Усиление конкуренции приводит к росту затрат на рекламу. В 2007 г. сеть увеличила рекламный бюджет до USD50 млн., примерно треть которого планируется финансировать за счет маркетинговых/рекламных бюджетов вендоров. По нашим оценкам, снижение рекламных расходов в среднесрочной перспективе маловероятно. Кроме того, многие маркетинговые акции, скидки, а также организация дополнительных услуг и сервиса в нынешних условиях являются не конкурентными преимуществами, а действиями, необходимыми для поддержания привлекательности Компании, на фоне конкурентов.

Логистика

Развитие логистики приобретает большее значение по мере расширения региональной сети. Затраты по этому направлению растут, и оптимизация процессов может являться серьезным конкурентным преимуществом. Большое количество поставщиков и общая неразвитость логистики как отдельного бизнеса (дефицит и дороговизна услуг операторов) в российских регионах перекладывают необходимость организации транспортных потоков на торговую сеть. Наличие опорного распределительно центра является условием успешного развертывания сети (в том числе и франчайзинговой) в регионах.

В настоящее время логистическая система торговой сети «Техносила» включает центральный распределительный терминал под Москвой объемом хранения более 50 тыс. куб. м. (открыт в 2006 г. на условиях аутсорсинга) и восемь региональных РЦ. (К региональной сети в 2006 г. были добавлены РЦ в Воронеже и Казани.)

Розничная сеть «Техносила» арендует все используемые склады. Собственные транспортные услуги сеть оказывает только в Москве, где держит парк из 45 машин. Все остальные распределительные центры и доставка – на аутсорсинге у более чем 40 компаний. По мере развития логистического бизнеса, число контрагентов будет сокращаться.

⁴ Обороты компании-импортера в составе группы ООО «Трейд-СВ» в 2006 г. составили 510 млн. руб. по РСБУ, то есть менее 3% стоимости реализуемой продукции.



Источник: данные Компании

В 2006 г. компания значительно оптимизировала логистику за счет выпрямления товарных потоков: доля прямых поставок в сеть (без посредников и/или оптовиков) выросла до 30% от общего объема грузоперевозок, в 2007 г. планируется довести этот показатель до 50%. Предполагается также увеличивать прямые поставки в региональные РЦ и магазины, минуя центральный склад. Таким образом, потребность в складских помещениях под Москвой не будет увеличиваться параллельно с оборотами сети.

ИТ-технологии

По мере роста сети потребуются также дополнительные инвестиции в развитие единой информационной системы: в 2006 г. началось внедрение системы SAP Retail Solution. Проект рассчитан на 3 года, предполагаемые инвестиции составят USD7 млн. Основная цель проекта: оптимизация управления товарными потоками.

Формат магазинов и недвижимость

В 2004 г. Компания приняла концепцию единого формата – гипермаркет электроники. Все магазины, открытые после этого времени, имеют площадь не менее 2 000 кв.м. С 2006 г. сеть начала постепенно закрывать/реконструировать старые магазины. Уже закрыто несколько неформатных магазинов (в Екатеринбурге, Санкт-Петербурге и Краснодаре), проведена реконструкция магазинов по всей России). Предполагается, что процесс перехода на единый формат займет полтора-два года.

Единый формат гипермаркета имеет ряд преимуществ: по оценкам Компании, выручка с 1 кв.м. в больших магазинах на 16-19% выше, чем в маленьких, за счет системы самообслуживания и большего ассортимента. Количество посетителей на один магазин в день в среднем выросло с 1623 человек в 2005 г. до 2500 человек в 2006 г. Кроме того, единый формат упрощает управление ассортиментом и складскими запасами. Также, большой формат позволяет зонировать торговые площади: отводить

большую площадь под новинки, выделять HI-FI в отдельную зону, поскольку эти товары рассчитаны на другую покупательскую аудиторию.

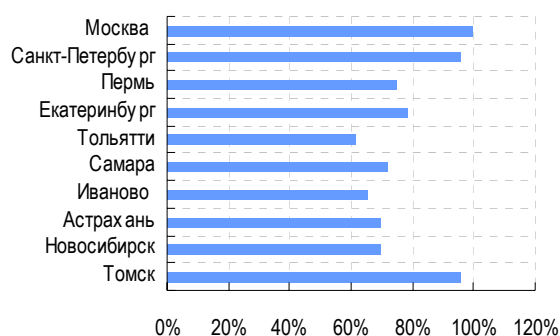
Практика компании показывает, что развитие формата целесообразно не только в городах-миллионниках, но и в сравнительно небольших региональных центрах. Отдача с 1 кв. м. в регионах приближается к показателям Москвы и области. Кроме того, открытие 1-2 гипермаркетов в относительно небольшом городе в течение короткого времени позволяет переключить на себя спрос с несетевых игроков. Таким образом, «Техносила» планирует к концу 2009 г. занять в региональных городах своего присутствия от 20% до 65% рынка.

Распространение формата в регионах ограничивается дефицитом подходящих площадок. Девелопмент (строительство торговых центров) развивается медленнее розницы в целом. Поэтому, несмотря на то, что владельцы торговых центров рассматривают «Техносила» как «якорного» арендатора, способного привлечь покупателей в ТЦ, конкуренцию за площади составляют не только федеральные сети БТЭ, но и другие крупные розничные операторы. В зависимости от ситуации, «Техносила» использует различные формы сотрудничества с девелоперами:

- долгосрочная аренда (на срок от 10 до 25 лет)
- соинвестирование на этапе строительства
- приобретение торговых площадей в собственность

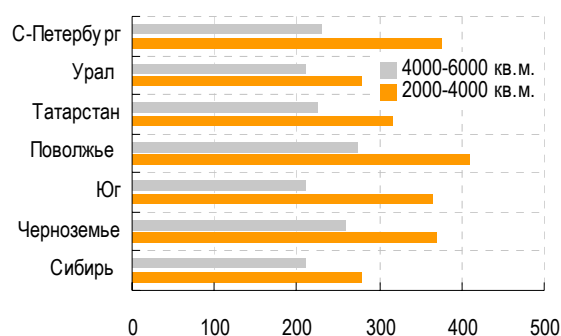
Перечисленные операции не попадают в рассматриваемый контур консолидации. Все торговые площади арендуют или приобретают ООО «Грейт-Б» и ООО «Кверкус-Крафт» (поручители по займу), после чего сдают их в аренду/субаренду магазинам торговой сети. Аффилированным компаниям принадлежат 22 % арендованных торговых площадей. В дальнейшем предполагается поддерживать долю недвижимости в аренде у связанных сторон на уровне 25-30%.

Продажи с кв.м. торговой площади, % от показателя по Москве



Источник: данные Компании

Средние ставки аренды для «якорных» операторов, 2007 г., USD, кв.м./год



Источник: оценки Компании

Сейчас средний срок аренды у сторонних арендодателей составляет около 10 лет. В большинстве договоров максимальное повышение ставок ограничено 3-4% в год.

По оценкам Компании, открытие среднего гипермаркета с торговой площадью около 2 500 кв.м. требует инвестиций в объеме до USD3.9 млн., из которых до USD2.5 млн. - оборотный капитал и USD 1.4 млн. - расходы на оборудование, обустройство и ремонт помещений, расходы до начала коммерческой деятельности. Однако диапазон ставок аренды и/или цен на недвижимость от региона к региону очень широк. При строительстве собственного гипермаркета срок окупаемости проекта может составлять от 3-х до 7-и лет.

Франчайзинг и региональная экспансия

В 2006 г. Компания приняла программу регионального развития, которая предусматривает открытие собственных магазинов в городах с населением более 150 тысяч человек, и франчайзинговых – в менее крупных городах. География развития сети определяется наличием региональных распределительных терминалов: Центральный и Центрально-Черноземный регионы, Северо-Запад, Юг, Поволжье, Урал, Сибирь.

Условия франчайзинга предполагают жесткий контроль со стороны сети. Требования включают соответствие ассортимента, оформления магазина и качества сервиса.

Франчайзи получают	Сеть получает
- Известный бренд	- Роялти в размере 15% от валовой прибыли франчайзи
- Помощь в организации бизнеса, обучение персонала, доступ к информационной системе сети и системе сервисного обслуживания	- Дополнительные оптовых покупателей продукции (наценка 15%)
- Экономия на рекламе и логистике, товарный кредит в 30 дней при открытии второго и последующих магазинов	- Распространение сети в небольшие города
	- Экономия на масштабах (большие партии товаров от поставщиков, оптимальная загрузка РЦ и т.п.)

С финансовой точки зрения, франчайзинг представляет собой взаимовыгодное сотрудничество. Сеть поставляет франчайзи товары оптом с наценкой и взимает роялти. Эти доходы покрывают не только дополнительные расходы на рекламу и логистику (которые невелики благодаря экономии на масштабах), но и необходимость финансировать дополнительный оборотный капитал (товарный кредит франчайзи).

Расходы и выгоды от франчайзинга

	Дополнительные доходы и расходы сети	Франчайзи
Выручка	115.0 (оптовая реализация)	149.5 (розничные продажи)
Себестоимость	(100)	(115)
Роялти	5.2	(5.2)
Валовая прибыль	20.2	29.3

Финансовый профиль

Анализ проводится на основании отчетности за год с 1 апреля 2006 г. по 31 марта 2007 г., при этом переложение управленческой отчетности за 9 мес. до 31 декабря 2006 г. по принципам МСФО подтверждено аудиторским заключением, а переложение за 1 кв. 2007 г. выполнено Компанией самостоятельно, но с использованием аналогичных принципов. Сопоставимых данных в аналогичном контуре консолидации нет, поскольку идет реструктуризация группы с выделением розничного направления⁵. Данные за 2005 г. приведены по большому контуру (включает также ООО «Грейт-Б», ООО «Кверкус-Крафт» - балансодержателей зданий, часть оптовой торговли, сервис) и по календарному году. Возможность для сравнения ограничена, и данные за 2005 г. приведены справочно.

На компанию-эмитента ООО «Спектр» приходится более 90% консолидированной выручки и суммарных активов розничной группы.

Основные показатели, USD млн			
USD млн.	2005 г. (справочно)	9 мес. 2006 г	1.04.06 - 31.03.07
Отчет о прибылях и убытках			
Выручка	601	681.7	953.7
Валовая прибыль	140	173.2	246.1
EBITDA	45	38.3	54.4
Процентные выплаты	н.д.	15.3	20.7
Чистая прибыль	30	19.6	29.5
Баланс			
Капитал	166	120.2	130.5
Чистый финансовый долг	127	175.5	192.8
Внеоборотные активы	80	1.8	1.9
Итого активов	395	449.4	423.5
Оборотный капитал	216	223.5	258.5
Основные коэффициенты			
Валовая рентабельность	23.3%	25.4%	25.8%
Рентабельность EBITDA	7.5%	5.6%	5.7%
Чистая рентабельность	5.0%	2.9%	3.0%
Чистый долг/EBITDA (annualized)	2.8	3.4	3.6
EBITDA/проценты	н.д.	2.5	2.6
Чистый долг/Капитал	0.8	1.5	1.5

Выручка

Рост выручки в 2006 г. связан с увеличением числа магазинов сети. Если в 2005 г. рост like-to-like составил 34.8%, то в 2006 г. наблюдался даже небольшой спад продаж по старым магазинам (- 3.9%). Наибольший рост пришелся на регионы, где средний чек вырос с USD114.8 до USD117.2, а число покупателей увеличилось на 76%. В Москве за этот же период число покупателей увеличилось незначительно, а средний чек несмотря на укрепление рубля сократился даже в долларовом выражении (с USD135.8 до USD135.0).

Помимо расширения сети, Компания предполагает увеличивать выручку за счет активного предложения новинок (что позволяет держать более высокие цены), и за счет целевой рекламы (что позволит привлечь дополнительных покупателей), однако, учитывая замедление темпов роста рынка и сильную ценовую конкуренцию, ключевым фактором роста выручки в ближайшей перспективе будет дальнейшая экспансия в регионы.

⁵ ООО «ГК СВ», ООО «Спектр», ООО «Трейд СВ», ООО «Техносила-Инвест», ООО «АдвертСтудио», ООО «Солдис», 12 региональных розничных компаний

EBITDA, прибыль и рентабельность

Показатели рентабельности торговой сети «Техносила» несколько превосходят данные по основной сравнимой компании и конкуренту – «М.Видео». (Мы не располагаем данными по двум другим конкурентам - «Эльдорадо» и «Мир» - за сопоставимый период). Отчасти более высокая рентабельность объясняется большей долей розничных операций в структуре выручки «Техносила». В условиях ценовой конкуренции компания уделяет большое внимание экономии издержек.

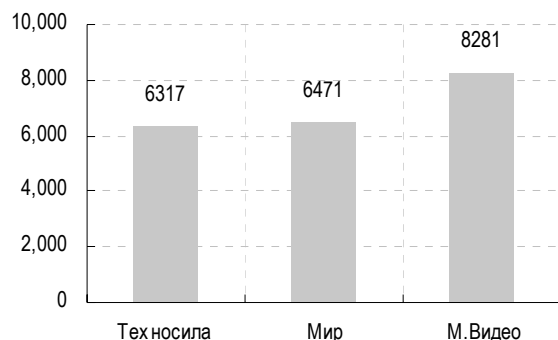
Рентабельность в сравнении с основным конкурентом

	Выручка 2006 г.	Валовая рентабельность	Рентабельность EBITDA	Чистая рентабельность
М.Видео	USD1383 млн.	22.4%	5.6%	2.5%
Техносила	USD1012млн.	25.8%	5.7%	3.0%

Примечание: для «М.Видео» коэффициенты рассчитаны на основе прогнозов компании на 2006г (на октябрь 2006г.)

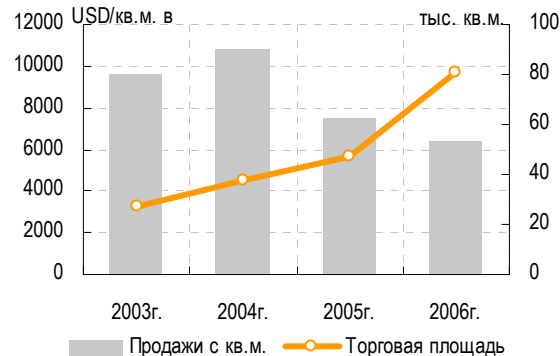
Резерв роста операционной рентабельности заключается в повышении эффективности использования площадей. В настоящее время, отдача с 1 кв. м. торговой площади Компании ниже, чем у основных конкурентов. Кроме того, этот показатель стабильно снижался в течение последних трех лет. Отчасти это можно объяснить резким увеличением площадей, а также тем, что показатель выручки за период сравнивается с площадями на конец периода, что дает искажение при резком расширении. (Например для 2006 г. выручка на среднегодовое значение торговых площадей составляет USD8 547 с 1 кв.м.) По мере выравнивания роста мы ожидаем сближения показателей отдачи с кв. м. с показателями конкурентов.

Выручка с кв.м. торговой площади, 2006 г., USD/кв.м. в год



Источники: Коммерсантъ, оценка МДМ-Банка

Рост площадей и снижение отдачи



Источник: данные Компании

Ресурс повышения рентабельности есть также в росте эффективности работы персонала. Выручка на одного сотрудника магазина у Компании составляет порядка USD160 тыс. в год, в то время как у «М.Видео», по нашим оценкам, этот показатель приблизительно равен USD300 тыс.

Структура баланса

Консолидированный баланс группы на 1 января 2007 г.



Консолидированный баланс группы на 1 апреля 2007 г.



Источник: данные Компании

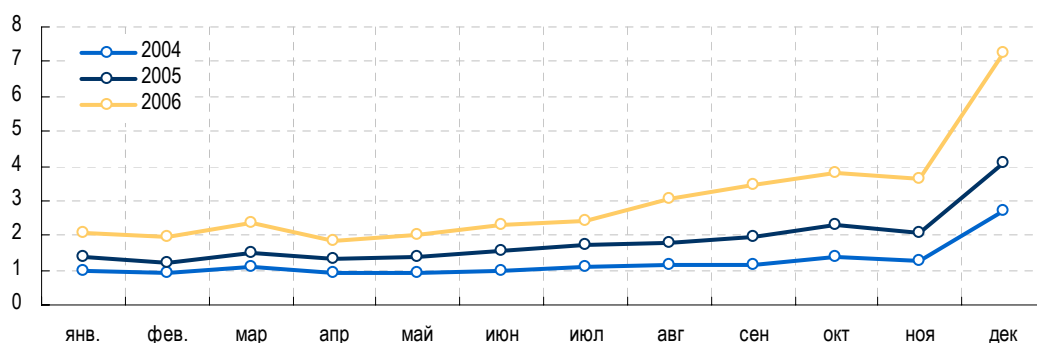
Практически все активы группы – краткосрочные, причем подавляющую часть из них составляют товарные запасы. На долю внеоборотных активов приходится менее одного процента. Распределение между запасами, денежными средствами и дебиторской задолженностью зависит от сезона. Так, приходящийся на новогодние праздники пик продаж создает нетипичную для сети картину с большими остатками денежных средств на счетах и относительно небольшим объемом запасов.

Для розничной компании «Техносила» неплохо капитализирована: на 1 апреля 2007 г. собственный капитал составляет 31% пассивов, а доля долгосрочных источников – 49% пассивов.

Потребность в оборотном капитале

В отличие от ведущих компаний продуктовой розницы, ритейлеры БТЭ не могут позволить себе полностью финансировать запасы и дебиторскую задолженность за счет отсрочек платежей поставщикам, поскольку последние в меньшей степени взаимозаменяемы и поэтому имеют более сильные переговорные позиции при обсуждении условий оплаты. Тем не менее «Техносила» активно использует кредиторскую задолженность в качестве источника финансирования: за 2006 финансовый год она выросла почти в четыре раза благодаря более выгодным условиям поставок – удлинению товарного кредита с 30-60 до 30-90 дней. Однако этих средств недостаточно, чтобы покрывать рост запасов, который естественно возникает по мере роста оборотов.

Сезонность продаж, в долях к январю 2004 г.



Источник: данные Компании

В связи с большой сезонностью продаж потребность в оборотных средствах неравномерна. Так, на 1 января 2007 г. пришелся значительный рост дебиторской задолженности за счет потребительского кредитования. (Увеличение задолженности по этой статье составило USD 6.5 млн. по сравнению с мартом 2006 г., что соответствует 1% выручки за тот же период). Однако этот рост, скорее всего, вызван

пиком продаж на отчетную дату. (В 2006 г. в кредит было приобретено 29% товаров по сравнению с 36% годом ранее). Хотя развитие подобных форм оплаты и требует дополнительного оборотного капитала, в основном все расходы ложатся на банки, а операции генерируют дополнительную выручку через стимулирование продаж (на замедляющемся рынке организация потребительского кредитования является важным инструментом конкуренции. Все ключевые сети предлагают подобные услуги)⁶.

В целом, по результатам 2006 финансового года потребность в оборотном капитале превышает квартальную выручку (102 дня). Для сравнения, у «М.Видео» потребность в оборотном капитале составила 78 дней (оценка за 2006 г). Более длинный оборот у «Техносила» связан как с более широким ассортиментом и, как следствие, – необходимостью держать большие запасы, так и с большей географической растянутостью сети. Дополнительную потребность в оборотном капитале будет создавать также развитие франчайзинга (товарный кредит франчайзи).

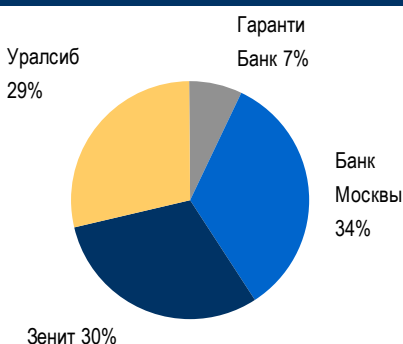
Движение денежных средств

В 2006 г. большая часть вновь привлеченных денежных средств (USD62.4 млн. из USD95.5 млн.) была передана в виде кредитов связанным компаниям – балансодержателям недвижимости ООО «Кверкус-Крафт» и ООО «Грейт-Б». Таким образом, они фактически представляют собой инвестиции в развитие аффилированных операторов недвижимости. Собственно инвестиции в основные средства минимальны. В связи с быстрым ростом сети операционный денежный поток не покрывает прироста потребности в оборотном капитале.

Кредитный портфель

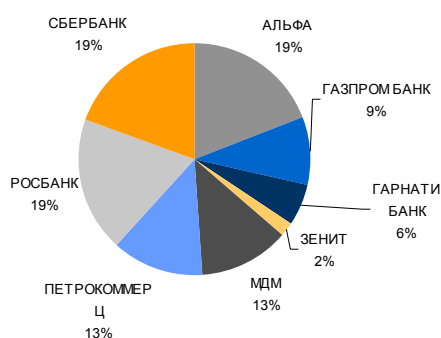
По состоянию на 19 апреля 2007 г. почти весь финансовый долг группы сосредоточен на ООО «Спектр» – USD158.8 млн. и на SPV – облигационный заем – USD77.6 млн. Вне рамок консолидации (на балансодержателях недвижимости) числится долг в USD27.3 млн., что не оказывает значительного влияния на общий кредитный профиль.

Портфель банковских кредитов, апрель 2006 г.



Источник: данные Компаний

Портфель банковских кредитов, апрель 2007 г.



Источник: отчетность Компаний

За последний год сильно улучшились показатели диверсификации долгового портфеля: ни на одного кредитора не приходится более 20% заемных средств. Валютная структура – 60% рубли и 40% доллары,

⁶ С 1 марта 2007 г. сеть «Техносила» работает только с тремя отобранными банками-партнерами по потребительскому кредитованию: «Ренессанс Капитал», «Хоум Кредит» и «Альфа-Банк». В общей сложности предлагается около 30 различных кредитных продуктов. Партнерские соглашения заключаются на год и распространяются на все магазины сети.

что создает естественный хедж от колебаний валютного курса. Большинство заимствований группы – необеспеченные. Обеспечены лишь 29% долга, причем в основном залогом выступают товары в обороте. (Остатки колеблются, но залог составляет приблизительно 20% от общих товарных запасов). Наличие необремененных ликвидных активов дает возможность компании оперативно привлекать дополнительные средства под залог в случае необходимости, что создает более комфортные условия для необеспеченных кредиторов.

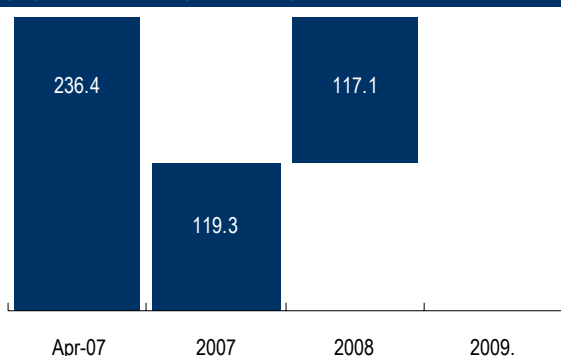
Показатели долговой нагрузки практически не отличаются от показателей основной сопоставимой компании - «М.Видео». Строго говоря, долговая нагрузка, рассчитанная на основании контура консолидации «Техносила», несколько завышена, поскольку Компания берет на себя весь долг, часть из которого потом передает связанным компаниям на развитие недвижимости. Эти компании также генерируют некоторую прибыль и EBITDA (в частности, они, как держатели недвижимости, отражают у себя в учете амортизацию). Эта EBITDA не попадает в контур консолидации розничного направления, и поэтому было бы правильно очистить долг от кредитов связанным сторонам. Скорректированные показатели долговой нагрузки приведены ниже.

Долговая нагрузка в сравнении с основным конкурентом			
	Долг/EBITDA	EBITDA/проценты	Долг/Капитал
М.Видео	3.7	3.4	1.8
Техносила	3.8	2.6	1.6
Техносила (без кредитов связанным сторонам)	2.8	3.2	1.2

Примечание: для «М.Видео» коэффициенты рассчитаны на основе прогнозов компании на 2006г (на октябрь 2006г.)

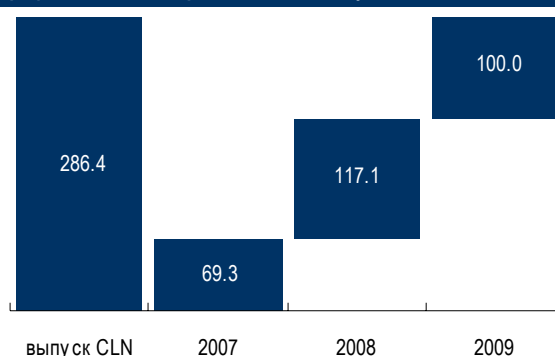
Предполагается, что не менее USD50 млн. из вновь привлекаемых средств будут направлены на рефинансирование текущей задолженности. Это позволит сделать график погашения более равномерным и увеличит долю долгосрочных пассивов, даже если предположить, что облигации будут предъявлены к погашению в оферту. Остальная часть привлеченных средств будет инвестирована в развитие сети, в основном в виде пополнения оборотного капитала.

График погашения кредитов, апрель 2007 г.



Источник: данные Компании, оценка МДМ-Банка

График погашения кредитов после выпуска CLN



Источник: данные Компании, оценка МДМ-Банка

Поручители

Поручителями по займу выступают основные балансодержатели недвижимости розничной сети – ООО «Кверкус-Крафт» и ООО «Грейт-Б». Компании не входят в контур консолидации розничного направления, и в настоящее время по ним ведется только неконсолидированная отчетность по РСБУ. Переложение отчетности в соответствии с принципами МСФО по этим компаниям и консолидация впервые будет подготовлена по результатам 2007 г.

Выручки поручителей формируется за счет сдачи в аренду магазинов и складов для розничной сети «Техносила».

Долг поручителей на 65% сформирован из кредитов, предоставленных ООО «Спектр»; еще 32% составляют кредиты, полученные от иных компаний, подконтрольных общим конечным бенефициарам, и лишь USD2.5 млн. составляет долг перед несвязанными лицами.

По независимой оценке (Росэкспертиза), рыночная стоимость недвижимости двух компаний составляла на 1 апреля 2007 г. USD 154 млн.

Финансовые показатели поручителей , USD млн*.			
	Кверкус-Крафт	Грейт Б	Итого
Внеоборотные активы			
балансовая стоимость на 1 апреля 2007 г.	11.6	49.1	60.7
Недвижимость,			
рыночная стоимость без НДС на 1 апреля 2007 г.	34.1	119.7	153.8
Итого активы	45.8	69.3	115.1
Капитал	7.2	25.1	32.3
Финансовый долг	38.6	39.3	77.9
В том числе перед ООО «Спектр»	36.0	14.5	50.5
Перед другими аффилированными компаниями	0.0	24.8	24.8
Перед третьими лицами	2.5	0.0	2.5
Выручка, 2006 финансовый год**	3.9	52.5	56.4
Операционная прибыль, 2006 финансовый год **	3.2	7.7	10.9

Источник: данные Компании

Примечание: *по курсу ЦБ России на 1 апреля 2007 г. USD1=RUB26.01.

** финансовый год начинается 1 апреля.

Приложение: Отчетность ООО «Группа Компаний «СВ» и поручителей

**Промежуточная проформа консолидированного баланса
по состоянию на 31 марта 2007 года
в тысячах долларов США**

	31 марта 2007 г. USD '000	31 декабря 2006 г. USD '000	31 марта 2006 г. USD '000
АКТИВЫ			
Внеоборотные активы			
Основные средства	1 946	1 750	887
	1 946	1 750	887
Оборотные активы			
Запасы	326 689	322 567	209 373
Финансовые инвестиции	54 743	66 300	833
Торговая и прочая дебиторская задолженность	19 680	14 117	8 451
Денежные средства и их эквиваленты	12 276	39 790	4 104
Прочие оборотные активы	8 184	4 910	3 502
	421 572	447 684	226 262
Итого активы	423 518	449 434	227 149
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Капитал			
Акционерный капитал	38 009	37 547	35 692
Нераспределенная прибыль	92 504	82 673	63 043
Итого собственный капитал, распределенный акционерам материнской компании	130 513	120 221	98 735
Долгосрочные обязательства			
Кредиты и займы	76 890	76 589	-
	76 890	76 589	-
Краткосрочные обязательства			
Кредиты и займы	128 207	138 731	104 564
Кредиторская задолженность по налогу на прибыль	-220	693	6
Торговая и прочая кредиторская задолженность	81 877	104 684	20 960
Прочие краткосрочные обязательства	6 251	8 516	2 885
	216 115	253 257	128 415
Итого акционерный капитал и обязательства	423 518	449 434	227 149

**Промежуточный проформа консолидированный отчет о прибылях и убытках
за 12 месяцев, с 1 апреля 2006 года по 31 марта 2007 года
в тысячах долларов США**

	с 01 апреля 2006 г. по 31 марта 2007 г. USD '000	с 01 января 2007 г. по 31 марта 2007 г. USD '000	с 01 апреля 2006 г. по 31 декабря 2006 г. USD '000
Выручка	953 717	272 010	681 707
Себестоимость	707 652	199 166	508 486
Валовая прибыль	246 066	72 844	173 222
Прочие расходы	5 962	2 012	3 950
Общие, административные и коммерческие расходы	191 956	56 877	135 079
Финансовые доходы	8 573	2 765	5 808
Финансовые расходы	25 385	6 586	18 799
Прибыль до налогообложения	31 336	10 134	21 202
Налог на прибыль	1 875	304	1 571
Чистая прибыль за период	29 461	9 830	19 631

**Общество с ограниченной
ответственностью
«Группа компаний «СВ»
Промежуточная проформа
консолидированная финансовая
отчётность за период
с 1 апреля по 31 декабря 2006 года**

Содержание

Отчет о компиляции	3
Промежуточный проформа консолидированный баланс	4
Промежуточный проформа консолидированный отчет о прибылях и убытках	5
Промежуточный проформа консолидированный отчет о движении денежных средств за период с 1 апреля по 31 декабря 2006 года	6
Промежуточный проформа консолидированный отчет об изменениях в собственном капитале за период с 1 апреля по 31 декабря 2006 года	7
Примечания к промежуточной проформа консолидированной финансовой отчетности за период с 1 апреля по 31 декабря 2006 года	8

Отчет о компиляции**Участникам ООО «Группа компаний «СВ»**

На основании информации, предоставленной нам руководством Общества с ограниченной ответственностью «Группа компаний «СВ» (далее – «Общество»), и в соответствии с Международными стандартами по сопутствующим услугам, применимыми к услугам по составлению финансовой отчетности, мы подготовили прилагаемые промежуточные проформа консолидированные баланс, отчеты о движении капитала и денежных средств Общества и его дочерних компаний (далее – «Группа») за 9 месяцев с 1 апреля по 31 декабря 2006 года. Ответственность за данную промежуточную проформа консолидированную финансовую отчетность лежит на руководстве Группы. Нами не проводились ни аудит, ни обзорная проверка этой отчетности и, соответственно, мы не выражаем мнение о ее достоверности.

Мы обращаем внимание на примечание 2.1 к настоящей промежуточной проформа консолидированной финансовой отчетности, поскольку руководство Группы в своей учетной политике применяет некоторые принципы, противоречащие действующим Международным Стандартам Финансовой Отчетности, а именно:

- Группа не представляет сравнительные данные за периоды с 1 апреля по 31 декабря 2005 года, с 1 апреля по 30 июня 2005 и 2006 годов и с 1 апреля по 30 сентября 2005 и 2006 годов, что противоречит положениям МСФО (IAS) 34 «промежуточная финансовая отчетность»;
- Группа не выделяет доли, принадлежащие миноритарным участникам в прибыли и капитале, что противоречит положениям МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» и МСФО (IAS) 32 «Раскрытие информации о финансовых инструментах». Такой подход связан с тем фактом, что миноритарный участник находится под общим контролем основных владельцев Группы;
- Курсовые разницы, возникающие в результате использования доллара США в качестве валюты презентации отчетности отражаются в прибыли текущего периода, а не в качестве отдельного резерва в составе капитала, что противоречит положениям МСФО (IAS) 21 «Влияние изменений валютных курсов»;
- Группа не рассчитывает отложенный налог на прибыль, так как сверка балансовой и налоговой стоимости активов и обязательств представляет из себя трудоемкий процесс и ведет к неоправданным, с точки зрения руководства Группы, затратам.

24 мая 2007 года



**Промежуточный проформа консолидированный баланс
по состоянию на 31 декабря 2006 года
в тысячах долларов США**

	<u>Прим.</u>	<u>31 декабря 2006 г. USD '000</u>	<u>31 марта 2006 г. USD '000</u>
АКТИВЫ			
Внеоборотные активы			
Основные средства		1 750	887
		<u>1 750</u>	<u>887</u>
Оборотные активы			
Запасы		322 567	209 373
Финансовые инвестиции		66 300	833
Торговая и прочая дебиторская задолженность		14 117	8 451
Денежные средства и их эквиваленты		39 790	4 104
Прочие оборотные активы		4 910	3 502
		<u>447 684</u>	<u>226 262</u>
Итого активы		<u>449 434</u>	<u>227 149</u>
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Капитал			
Акционерный капитал		37 547	35 692
Нераспределенная прибыль		82 673	63 043
Итого собственный капитал, распределенный акционерам материнской компании		<u>120 221</u>	<u>98 735</u>
		<u>120 221</u>	<u>98 735</u>
Долгосрочные обязательства			
Кредиты и займы		76 589	-
		<u>76 589</u>	<u>-</u>
Краткосрочные обязательства			
Кредиты и займы		138 731	104 564
Кредиторская задолженность по налогу на прибыль		693	6
Торговая и прочая кредиторская задолженность		104 684	20 960
Прочие краткосрочные обязательства		8 516	2 885
		<u>253 257</u>	<u>128 415</u>
Итого акционерный капитал и обязательства		<u>449 434</u>	<u>227 149</u>

**Промежуточный проформа консолидированный отчет о прибылях и убытках
за 9 месяцев, с 1 апреля по 31 декабря 2006 года
в тысячах долларов США**

	Прим.	с 01 апреля 2006 г. по 31 декабря 2006 г. USD '000
Выручка		681 707
Себестоимость		508 486
Валовая прибыль		173 222
Прочие расходы		3 950
Общие, административные и коммерческие расходы		135 079
Финансовые доходы		5 808
Финансовые расходы		18 799
Прибыль до налогообложения		21 202
Налог на прибыль		1 571
Чистая прибыль за период		19 631

**Промежуточный проформа консолидированный отчет о движении денежных средств за период с 1 апреля по 31 декабря 2006 года
в тысячах долларов США**

	Прим.	9 месяцев, закончившиеся 31 декабря 2006 года USD '000
ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ		
Чистая прибыль/(убыток) до налогообложения		21 202
Корректировки по статьям:		
Амортизация основных средств		203
Доходы по процентам		(2 975)
Расходы по процентам		15 271
Операционная прибыль (убыток) до учета изменений в оборотном капитале и резервах		33 701
(Увеличение)/уменьшение материально-производственных запасов		(113 194)
(Увеличение)/уменьшение дебиторской задолженности покупателей и заказчиков и прочих активов		(5 666)
(Увеличение)/уменьшение прочих краткосрочных активов		(1 409)
Увеличение/(уменьшение) кредиторской задолженности поставщикам и подрядчикам и прочей задолженности		83 724
Увеличение/(уменьшение) прочих текущих обязательств		6 318
Денежные потоки, полученные от (использованные в) операционной деятельности до уплаты налога на прибыль и процентов		3 474
Проценты уплаченные		(15 271)
Налог на прибыль уплаченный		(1 571)
Денежные средства, полученные от / (направленные на) операционную деятельность, нетто		(13 368)
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ		
Проценты полученные		2 975
Приобретение объектов основных средств		(1 065)
Приобретение инвестиций		(65 467)
Денежные средства, полученные от / (направленные на) инвестиционную деятельность, нетто		(63 557)
ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ		
Привлечение заемных средств		110 756
Денежные средства, направленные на / (полученные от) финансовой деятельности, нетто		110 756
Чистые курсовые разницы		1 855
Чистое увеличение / (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов, нетто		35 686
Денежные средства и их эквиваленты на начало года		4 104
Денежные средства и их эквиваленты на конец года		39 790

Промежуточный проформа консолидированный отчет об изменениях в собственном капитале за период с 1 апреля по 31 декабря 2006 года в тысячах долларов США

USD '000	Акционерный капитал	Нераспределенная прибыль	Всего капитал
Остаток на 1 апреля 2006 года	35 692	63 043	98 735
Прибыль и убытки отнесенные на капитал в течение отчетного периода			
Трансляционные разницы	1 855	-	1 855
Доходы и расходы, признанные как изменение капитала	1 855	-	1 855
Чистая прибыль (убыток) за период	-	19 631	19 631
Итого признанные доходы и расходы за период	1 855	19 631	21 486
Остаток на 31 декабря 2006 г.	37 547	82 673	120 221

Примечания к промежуточной проформа консолидированной финансовой отчетности за период с 1 апреля по 31 декабря 2006 года

1. Общие сведения.

Общество с ограниченной ответственностью «Группа компаний «СВ» (далее «Общество») организовано 1 июля 2002 года. Общество и его дочерние предприятия (далее «Группа») оперируют на рынке под маркой Торговой сети «Техносила». На сегодняшний день «Техносила» является одним из ведущих операторов российского рынка розничной и оптовой торговли электроникой и бытовой техникой.

По состоянию на 31 декабря 2006 года торговая сеть «Техносила» насчитывала 97 магазинов в 55 городах России (25 магазинов работали в Москве и Московской области, 72 – в крупных городах России).

Торговая сеть оперирует магазинами в формате гипермаркетов самообслуживания. Гипермаркеты «Техносила» - магазины, расположенные преимущественно в крупных ТЦ или ТРЦ. Крупнейшими магазинами сети является гипермаркет в ТК «Мега» в Москве, два Ростовских гипермаркета «Вавилон» общей площадью более 10 кв.метров и магазины в рязанских ТК «Полсиноут» и «Барс» площадью более 5 000 кв.метров каждый. Торговая площадь гипермаркетов колеблется от 2 000 до 6 000 кв. метров. В каждом центре электроники и бытовой техники «Техносила» представлен широкий ассортимент товаров из 25 000 наименований известных фирм производителей: Sony, Electrolux, Panasonic, Toshiba, Merloni, Philips, Sharp, Nikon, JVC, Kenwood, Pioneer, Yamaha, Whirlpool, LG, ASKO и других. В среднем один гипермаркет сети в день посещает от 2 000 до 3 000 человек.

Финансовый год Группы начинается 1 апреля и заканчивается 31 марта.

Офис Общества расположен по адресу: Россия, Москва, ул. Монтажная, д. 7, стр. 2.

2. Основные положения учетной политики.

Основные положения учетной политики, которые применялись при подготовке настоящей промежуточной проформа консолидированной финансовой отчетности, приведены ниже. Если не указано иное, эти положения последовательно применялись ко всем представленным отчетным периодам.

2.1. Основные подходы к составлению финансовой отчетности.

По состоянию на 31 декабря 2006 и в течение периода с 1 апреля по 31 декабря 2006 года Группа прямо или косвенно (через учредителей) контролировала активы, перечисленные в примечании 19. Однако юридическое оформление данной структуры происходило в течение указанного периода и не завершено на дату подготовки данного отчета. Промежуточная проформа консолидированная финансовая отчетность Группы была составлена исходя из следующих предпосылок: ООО «Группа компаний «СВ» является материнской компанией Группы; уставный капитал материнской компании составляет 988 660 тысяч рублей (35 692 тысяч долларов США на 31 марта 2006 года и 37 357 тысяч долларов США на 31 декабря 2006 года).

Промежуточная проформа консолидированная финансовая отчетность ООО «Группа компаний «СВ» была подготовлена в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), за исключением следующих отступлений:

- Группа не представляет сравнительные данные за периоды с 1 апреля по 31 декабря 2005 года, с 1 апреля по 30 июня 2005 и 2006 годов и с 1 апреля по 30 сентября 2005 и 2006 годов, что противоречит положениям МСФО (IAS) 34 «Промежуточная финансовая отчетность».
- Группа не выделяет доли, принадлежащие миноритарным участникам в прибыли и капитале, что противоречит положениям МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» и МСФО (IAS) 32 «Раскрытие информации о финансовых инструментах». Такой подход связан с тем фактом, что миноритарный участник находится под общим контролем основных владельцев Группы.

- Курсовые разницы, возникающие в результате использования доллара США в качестве валюты презентации отчетности отражаются в прибыли текущего периода, а не в качестве отдельного резерва в составе капитала, что противоречит положениям МСФО (IAS) 21 «Влияние изменений валютных курсов».
- Группа не рассчитывает отложенный налог на прибыль, так как сверка балансовой и налоговой стоимости активов и обязательств представляет из себя трудоемкий процесс и ведет к неоправданным, с точки зрения руководства Группы, затратам.

Активы и обязательства в данной промежуточной проформа консолидированной финансовой отчетности оценены по фактическим затратам.

Составление финансовой отчетности в соответствии с МСФО предполагает, что руководство определяет основные оценочные показатели. От руководства также требуется вынесение профессиональных суждений при реализации учетной политики Группы. Разделы отчетности, в которых присутствует высокая степень субъективности и сложности оценок, или, где допущения и оценки оказывают значительное влияние на консолидированные показатели, раскрыты в Примечании 4.

2.2. Первая дата применения МСФО при составлении отчетности

Группа впервые применила МСФО для составления отчетности по состоянию на 1 апреля 2006 года.

Согласно МСФО (IFRS) 1 Группа приняла решение отражать основные средства на дату перехода на МСФО по справедливой стоимости. Для определения справедливой стоимости зданий была произведена их рыночная оценка на дату перехода на МСФО. По остальным основным средствам в качестве справедливой стоимости была принята историческая стоимость объектов основных средств.

Переход от национальных правил учета к МСФО оказал влияние на прибыль Группы по причине применения разных подходов к признанию выручки и расходов. Поскольку Группа не составляет консолидированную отчетность по национальным стандартам, информация о количественном выражении такого влияния не представлена в настоящей отчетности.

2.3. Информация по сегментам

Хозяйственный сегмент представляет собой группу активов и операций, задействованных в предоставлении товаров или услуг, которые подвержены рискам и могут приносить прибыли, отличные от рисков и прибылей других хозяйственных сегментов. Географический сегмент задействован в предоставлении товаров или услуг в пределах конкретной экономической среды, которые подвержены рискам и могут приносить прибыли, отличные от рисков и прибылей сегментов, действующих в других экономических условиях.

Группа осуществляет свою деятельность в одном операционном сегменте: розничная и оптовая торговля электроникой и бытовой техникой. Сегменты, по которым представляется отчетность, определяются на основании географического расположения торговых подразделений Группы. Эти подразделения расположены в следующих регионах Российской Федерации: Москва, Санкт-Петербург, Поволжье, Юг, Урал, Сибирь, Центральное Черноземье, Казань.

2.4. Пересчет иностранных валют

(а) Функциональная валюта и валюта отчетности

Денежной единицей, используемой Группой в качестве функциональной валюты, является российский рубль.

Валютой представления консолидированной финансовой отчетности является доллар США.

Пересчет из рублей (функциональной валюты Группы) в доллары США (валюту представления) осуществляется следующим образом:

- (i) все активы и обязательства пересчитываются по курсам на дату каждого из

представленных балансов;

(ii) все статьи отчетов о прибылях и убытках пересчитываются по курсам на дату совершения операции;

(iii) все курсовые разницы, возникшие в результате пересчета, отражаются в составе прибыли текущего периода.

Курс доллара США к рублю на 31 марта и 31 декабря 2006 года составил соответственно 27,7626 и 26,3311 рублей за 1 доллар США. Средний курс доллара США к рублю за период составил 26,8654 рублей за 1 доллар США.

(б) Операции и остатки в иностранной валюте

Операции в иностранной валюте пересчитываются в функциональную валюту по обменному курсу на дату осуществления операции. На каждую отчетную дату денежные активы и пассивы, выраженные в иностранной валюте, пересчитываются по обменному курсу, действующему на дату отчетности. Прибыли и убытки, возникающие в результате осуществления расчетов по данным операциям и от пересчета денежных активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, по обменному курсу на конец года, отражаются в отчете о прибылях и убытках.

Неденежные статьи, учитываемые по первоначальной стоимости, пересчитываются по курсу на дату совершения операций. Курсовые разницы по таким неденежным статьям, как ценные бумаги, классифицируемые как финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи, включаются в резерв переоценки по справедливой стоимости в составе капитала.

2.5. Основные средства

Основные средства отражаются по первоначальной стоимости за вычетом амортизационных отчислений. Первоначальная стоимость включает расходы, напрямую относящиеся к приобретению этих основных средств.

Последующие затраты включаются в балансовую стоимость актива или признаются как отдельный актив, в зависимости от ситуации, лишь когда существует вероятность того, что будущие экономические выгоды, связанные с этим активом, перейдут к Группе и стоимость актива может быть рассчитана достоверно. Все другие расходы по ремонту и техническому обслуживанию отражаются в отчете о прибылях и убытках в течение того финансового периода, в котором они были понесены.

Амортизация по основным средствам рассчитывается по методу равномерного списания их первоначальной или переоцененной стоимости до их ликвидационной стоимости в течение срока их полезного использования, а именно:

Машины и оборудование	10 - 15 лет
Транспортные средства	3 - 5 лет
Мебель, офисное и прочее оборудование	3 - 8 лет

Ликвидационная стоимость активов и срок их полезного использования пересматриваются и при необходимости корректируются на каждую отчетную дату.

Прибыли и убытки от выбытия основных средств определяются путем сравнения выручки с балансовой стоимостью. Они отражаются в отчете о прибылях и убытках.

2.6. Нематериальные активы

(а) Гудвил

Гудвил представляет собой превышение затрат на приобретение над справедливой стоимостью доли чистых активов Группы в дочерней или ассоциированной компании на дату приобретения. Гудвил по приобретениям дочерних компаний отражается в составе нематериальных активов.

Гудвил по приобретениям ассоциированных компаний отражается в составе инвестиций в ассоциированные компании. Гудвил ежегодно оценивается на предмет снижения стоимости и отражается по себестоимости за вычетом суммарных убытков от снижения стоимости. Прибыль и убытки при выбытии компании включают учетную стоимость гудвила, относящегося к проданной компании.

Гудвил распределяется между единицами, генерирующими денежные средства, с целью тестирования на предмет снижения стоимости. Каждая из этих единиц, генерирующих денежные средства, представляет инвестицию Группы в каждой стране функционирования по каждому первичному отчетному сегменту.

(б) Торговые марки и лицензии

Торговые марки и лицензии отражены по первоначальной стоимости. Торговые марки и лицензии имеют ограниченный во времени срок полезного использования и отражаются по себестоимости за вычетом накопленной амортизации. Величина амортизации рассчитывается методом равномерного списания для распределения стоимости торговых марок и лицензий в течение всего расчетного срока их полезного использования (15-20 лет).

(в) Компьютерное программное обеспечение

Приобретенные лицензии на компьютерное программное обеспечение капитализируются в сумме понесенных затрат на приобретение и установку конкретного программного обеспечения. Эти затраты амортизируются в течение всего расчетного срока полезного использования (3-5 лет).

2.7. Обесценение активов

Активы, подлежащие амортизации, оцениваются на предмет снижения стоимости всякий раз, когда какие-либо события или изменения обстоятельств указывают на то, что балансовая стоимость может не являться возмещаемой стоимостью. Убыток от снижения стоимости признается в сумме, на которую балансовая стоимость актива превышает его возмещаемую стоимость. Возмещаемой стоимостью является наибольшая из стоимостей: справедливая стоимость актива за вычетом затрат на продажу или стоимость от использования. Для целей оценки активов на предмет снижения их стоимости активы группируются в наименьшие группы, для которых можно выделить отдельно идентифицируемые денежные потоки (единицы, генерирующие денежные средства).

2.8. Инвестиции

Группа классифицирует свои инвестиции следующим образом: финансовые активы, изменение справедливой стоимости которых отражается на счете прибылей и убытков, займы и дебиторская задолженность, инвестиции, удерживаемые до погашения, и финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи. Классификация зависит от того, с какой целью были приобретены инвестиции. Руководство определяет классификацию инвестиций при их первоначальном признании и пересматривает ее на каждую отчетную дату.

(а) Финансовые активы, изменение справедливой стоимости которых отражается на счете прибылей и убытков Данная категория имеет две подкатегории: финансовые активы, предназначенные для торговли, и финансовые активы, изменение справедливой стоимости которых отражается на счете прибылей и убытков при первоначальном признании. Финансовый актив классифицируется в первую категорию, если он приобретен главным образом для цели его продажи в ближайшей перспективе или если он обозначен таким образом руководством. Производные финансовые инструменты также относятся к категории, предназначенные для торговли, кроме случаев, когда они являются инструментами хеджирования. Активы данной категории классифицируются как оборотные средства, если они либо предназначены для торговли, либо их реализация ожидается в течение года после даты составления бухгалтерского баланса.

(б) Займы и дебиторская задолженность

Займы и дебиторская задолженность представляют собой производные финансовые активы с фиксированными или определяемыми платежами, которые не котируются на активном рынке. Они возникают, когда Группа предоставляет денежные средства, товары или услуги непосредственно дебитору без намерения в отношении торговли этой дебиторской задолженностью. Они включаются в состав оборотных средств, кроме активов со сроками погашения свыше года после

даты составления финансовой отчетности (такие активы классифицируются как внеоборотные активы).

(в) Инвестиции, удерживаемые до погашения

Инвестиции, удерживаемые до погашения, представляют собой производные финансовые активы с фиксированными или определяемыми платежами и фиксированными сроками погашения, в отношении которых у руководства Группы имеется твердое намерение и возможность удерживать их до наступления срока погашения.

(г) Финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи

Финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи, представляют собой производные финансовые инструменты, которые либо обозначены в данной категории, либо не классифицированы в каких-либо других категориях. Они включены в состав внеоборотных активов, кроме случаев, когда руководство намерено реализовать эти инвестиции в течение года после даты составления бухгалтерского баланса.

Покупка и продажа инвестиций отражаются на дату исполнения сделки - дату, когда Группа берет на себя обязательство купить или продать актив. Инвестиции первоначально признаются по справедливой стоимости плюс затраты на совершение сделки по всем финансовым активам, изменение справедливой стоимости которых отражается на счете прибылей и убытков. Прекращение признания инвестиций происходит, когда истек срок прав на получение денежных средств от инвестиций или такие права переданы Группой и Группа в значительной степени передала все риски и выгоды, возникающие из права собственности.

Финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи, и финансовые активы, изменение справедливой стоимости которых отражается на счете прибылей и убытков, в дальнейшем отражаются по справедливой стоимости. Займы и дебиторская задолженность и инвестиции, удерживаемые до погашения, отражаются по амортизированной стоимости, рассчитанной с использованием метода эффективной ставки процента. Реализованные и нереализованные прибыли и убытки, возникающие в результате изменений справедливой стоимости финансовых активов, изменение справедливой стоимости которых отражается на счете прибылей и убытков, включаются в отчет о прибылях и убытках в том периоде, в котором они возникают. Нереализованные прибыли и убытки, возникающие в результате изменений справедливой стоимости финансовых активов, классифицированных как имеющиеся в наличии для продажи, отражаются в составе капитала. При реализации или снижении стоимости финансовых активов, классифицированных как имеющиеся в наличии для продажи, накопленные корректировки по справедливой стоимости включаются в отчет о прибылях и убытках как прибыли и убытки от инвестиционных финансовых активов.

Справедливая стоимость котируемых инвестиций основывается на текущих ценах с торгов. Если рынок какого-либо финансового актива является неактивным (а также по не котируемым ценным бумагам), Группа проводит тестирование на предмет обесценения данного актива.

На каждую дату составления финансовой отчетности Группа проводит оценку на предмет наличия объективных данных, указывающих на снижение стоимости финансового актива или группы финансовых активов.

Если долевые ценные бумаги классифицированы как имеющиеся в наличии для продажи, то при определении возможного снижения стоимости инвестиций учитывается существенное или продолжительное снижение справедливой стоимости ценной бумаги ниже ее себестоимости. Если любые признаки такого рода существуют в отношении финансовых активов, имеющих в наличии для продажи, то совокупный убыток, исчисляемый как разница между стоимостью приобретения и текущей справедливой стоимостью, за вычетом любого убытка от снижения стоимости данного финансового актива, ранее отраженного в отчете о прибылях и убытках) переносится из капитала и отражается в отчете о прибылях и убытках. Убытки от снижения стоимости, отраженные в отчете о прибылях и убытках по долевым инструментам, не сторнируются через отчет о прибылях и убытках.

2.9. Запасы

Запасы учитываются по наименьшей из двух величин: себестоимости и возможной чистой стоимости реализации запасов. Себестоимость проданных запасов оценивается по методу

средневзвешенной себестоимости. Метод средневзвешенной себестоимости применяется по компании в целом в отношении номенклатурных наименований запасов. Чистая цена продажи - это оценочная цена возможной продажи в процессе обычной деятельности за вычетом расходов по продаже.

2.10. Задолженность покупателей и заказчиков

Задолженность покупателей и заказчиков первоначально отражается по справедливой стоимости, а в дальнейшем учитывается по амортизированной стоимости, рассчитанной с использованием метода эффективной ставки процента, за вычетом резерва на обесценение. Резерв на обесценение задолженности покупателей и заказчиков создается при наличии объективных свидетельств того, что Группа не сможет собрать все долги в соответствии с первоначальными условиями финансирования. Сумму резерва составляет разница между балансовой стоимостью актива и приведенной стоимостью предполагаемых будущих потоков денежных средств, дисконтированных с использованием эффективной ставки процента. Резерв отражается в отчете о прибылях и убытках.

2.11. Денежные средства и их эквиваленты

Денежные средства и их эквиваленты включают денежные средства в кассе, депозиты, хранящиеся до востребования в банках, другие краткосрочные высоколиквидные инвестиции с первоначальным сроком погашения не более трех месяцев.

2.12. Финансовые обязательства

Финансовые обязательства первоначально признаются по справедливой стоимости за вычетом понесенных затрат на совершение сделки. В дальнейшем финансовые обязательства отражаются по амортизированной стоимости; любая разница между полученными средствами (за вычетом затрат на совершение сделки) и суммой к погашению отражается в отчете о прибылях и убытках в течение срока, на который выпущены финансовые обязательства, с использованием метода эффективной ставки процента.

Финансовые обязательства классифицируются как краткосрочные обязательства, кроме случаев, когда Группа обладает безусловным правом отложить урегулирование обязательства как минимум на год после даты составления финансовой отчетности.

2.13. Налоги на прибыль

Резерв по отложенному налогу на прибыль создается в полной сумме с использованием метода обязательств.

Отложенные налоги на прибыль определяются по всем временным разницам, возникающим между налоговой базой активов и обязательств и их балансовой стоимостью, отраженной в консолидированной финансовой отчетности. Однако, в случае, если отложенный налог на прибыль возникает в результате первоначального признания актива или обязательства по сделке, не связанной с объединением бизнеса, который на момент совершения сделки не влияет ни на бухгалтерскую, ни на налогооблагаемую прибыль или убыток, он не отражается в учете. Отложенный налог на прибыль рассчитывается согласно налоговым ставкам и законам, которые были приняты или практически приняты на дату составления бухгалтерского баланса и применение которых ожидается в период реализации соответствующего актива по отложенному налогу на прибыль или погашения обязательства по отложенному налогу на прибыль.

Отложенные налоговые активы признаются тогда, когда существует вероятность получения в будущем налогооблагаемой прибыли, которая может быть уменьшена на сумму временных разниц.

Текущие расходы по налогу на прибыль рассчитываются в соответствии с законодательством Российской Федерации.

2.14. Вознаграждения работникам

Группа не имеет каких-либо схем пенсионного обеспечения, помимо государственной пенсионной системы Российской Федерации, которая предусматривает расчет текущих взносов работодателя в процентном отношении к фонду оплаты труда. Такие расходы отражаются в отчете о прибылях и убытках в периоде их понесения. Кроме этого, Группа не имеет каких-либо обязательств пост-пенсионного обеспечения или компенсационных выплат сотрудникам, требующих отражения на балансе.

2.15. Резервы предстоящих расходов и платежей

Резервы предстоящих расходов и платежей Группы признаются в тех случаях, когда:

- а) Группа имеет юридические или добровольно взятые на себя традиционные обязательства, возникшие в результате каких-либо событий в прошлом;
- б) велика вероятность того, что для урегулирования этих обязательств потребуется отток ресурсов; и когда возможен надежный расчет суммы этих обязательств.

В случае существования ряда аналогичных обязательств вероятность того, что для урегулирования этих обязательств потребуется отток ресурсов, определяется путем анализа класса обязательств в целом. Резерв признается даже в тех случаях, когда вероятность оттока ресурсов в связи с любой отдельно взятой позицией, включенной в тот же класс обязательств, может быть небольшой.

2.16. Признание выручки

Выручка признается по справедливой стоимости проданных товаров и услуг за вычетом налога на добавленную стоимость. Выручка признается следующим образом:

(а) Выручка от реализации товаров

Выручка от реализации товаров признается, когда товар отгружен покупателю и существует достаточная вероятность взыскания соответствующей дебиторской задолженности.

(б) Процентный доход

Процентный доход признается на основе временной пропорции с использованием метода эффективной ставки процента. В случае снижения стоимости дебиторской задолженности Группа уменьшает балансовую стоимость до возмещаемой стоимости, которая определяется путем дисконтирования расчетных будущих потоков денежных средств с использованием эффективной ставки процента финансового инструмента на дату первичного признания. Амортизация дисконта отражается как процентный доход. Процентный доход по займам со сниженной стоимостью признается либо по мере получения денежных средств, либо на основе возмещения затрат в зависимости от конкретных обстоятельств.

(д) Дивидендный доход

Дивидендный доход признается в случае, когда установлено право акционера на получение прибыли.

2.17. Аренда

Аренда, при которой значительная доля рисков и выгод, возникающих из права собственности, остается у арендодателя, классифицируется как операционная аренда. Выплаты, осуществляемые по договору операционной аренды (за вычетом любых поощрительных вознаграждений, полученных от арендодателя), отражаются в отчете о прибылях и убытках равномерно в течение всего срока аренды.

Аренда, по условиям которой происходит существенный перенос всех рисков и выгод, сопутствующих владению активом, классифицируется как финансовая аренда.

2.18. Консолидация

(а) Дочерние компании

Дочерними компаниями являются все компании (включая предприятия специального назначения), в отношении которых Группа уполномочена определять финансовую и операционную политику. Как правило, процент участия Группы в таких компаниях составляет более 50% голосующих акций. Наличие и влияние потенциальных прав голоса, которые в настоящее время являются осуществимыми или легко реализуемыми, учитываются при оценке того, контролирует ли Группа другое предприятие. Консолидация дочерних компаний осуществляется с даты, когда Группе были переданы функции контроля, и прекращается с даты прекращения их действия.

Приобретения дочерних компаний Группой учитываются по методу покупки.

Затраты на приобретение рассчитываются как справедливая стоимость активов переданных, долевых инструментов выданных и обязательств, принятых на дату обмена плюс издержки, напрямую относимые к приобретению. Идентифицируемые приобретенные активы, обязательства и условные обязательства, принятые при объединении компаний, рассчитываются первоначально по их справедливой стоимости на дату приобретения вне зависимости от размера любой доли меньшинства. Превышение стоимости приобретения над справедливой стоимостью приобретенной Группой доли идентифицируемых чистых активов отражается как гудвил. Если стоимость приобретения меньше справедливой стоимости чистых активов приобретенной дочерней компании, разница признается непосредственно в отчете о прибылях и убытках).

Операции между компаниями Группы, сальдо по расчетам и нереализованная прибыль по операциям между компаниями Группы исключаются. Нереализованные убытки также исключаются, кроме случаев, когда имеются признаки обесценения переданного актива. В случаях, где это было необходимо, в учетную политику дочерних компаний были внесены изменения для обеспечения соответствия с учетной политикой Группы.

(б) Ассоциированные компании

Ассоциированными компаниями являются все компании, на которые Группа оказывает значительное влияние, но не имеет контроля над ними. Как правило, процент участия Группы в таких компаниях составляет от 20% до 50% голосующих акций. Инвестиции в ассоциированные компании учитываются по методу долевого участия и изначально признаются по себестоимости. Инвестиции Группы в ассоциированные компании включают гудвил (за вычетом любых суммарных убытков от снижения стоимости), возникающий при приобретении (см. Примечание 2.6).

Доля Группы в прибылях и убытках своих ассоциированных компаний после приобретения отражается в отчете о прибылях и убытках; ее доля в изменениях резервов после приобретения отражается в резервах. Суммарные обороты, относящиеся к периоду после приобретения, корректируются в зависимости от учетной стоимости инвестиции. Когда доля Группы в убытках ассоциированной компании равняется или превышает ее долю в этой ассоциированной компании, включая любую необеспеченную дебиторскую задолженность, Группа не отражает дальнейшие убытки, кроме случаев, когда она приняла обязательства или совершила платежи от имени ассоциированной компании.

Нереализованная прибыль по операциям между Группой и ее ассоциированными компаниями исключается в пределах доли Группы в ассоциированных компаниях. Нереализованные убытки также исключаются, кроме в учетную политику ассоциированных компаний были внесены изменения для обеспечения соответствия с учетной политикой Группы.

3. Управление финансовыми рисками

3.1. Факторы финансовых рисков

Деятельность Группы подвержена ряду финансовых рисков: рыночный риск (включая валютный риск, риск влияния изменений ставки процента на справедливую стоимость и ценовой риск), кредитный риск, риск ликвидности и риск влияния изменений ставки процента на потоки денежных средств. Программа Группы по управлению рисками сфокусирована на непредсказуемости финансовых рынков и ориентирована на минимизацию потенциального неблагоприятного воздействия на финансовые результаты деятельности Группы.

(а) Рыночный риск

(i) Валютный риск

Группа осуществляет международную деятельность, и поэтому подвержена валютному риску в связи с изменениями валютных курсов валют, особенно в отношении доллара США и евро. Риск изменения обменных курсов существует в отношении будущих коммерческих сделок, признанных активов и обязательств.

Валютный риск возникает в том случае, если будущие коммерческие сделки, или признанные активы и обязательства выражены в валюте, которая не является функциональной валютой субъекта.

(ii) Ценовой риск

Группа подвержена ценовому риску в отношении долевых ценных бумаг. Инвестиции Группы классифицируются в бухгалтерском балансе как имеющиеся в наличии для продажи. Группа не подвержена ценовому риску в отношении товаров.

(б) Кредитный риск

Группа не подвержена существенному кредитному риску.

(в) Риск влияния изменений ставки процента на потоки денежных средств и справедливую стоимость.

Прибыль и операционные потоки денежных средств Группы, в основном, не зависят от изменения рыночных процентных ставок.

3.2. Оценка справедливой стоимости

Справедливая стоимость финансовых инструментов, которые не обращаются на активном рынке, определяется с применением различных оценочных методик. Группа использует целый ряд методов исходя из допущений на основе рыночных условий, действующих на каждую отчетную дату. Биржевые цены или котировки дилеров на аналогичные инструменты используются для оценки стоимости долгосрочной задолженности. Другие методы, такие как расчетные дисконтированные денежные потоки, применяются для определения справедливой стоимости остальных финансовых инструментов.

Предполагается, что справедливая стоимость задолженности покупателей и заказчиков и задолженности перед поставщиками и подрядчиками приблизительно равна их номинальной стоимости, за вычетом поправки, отражающей кредитный риск. Справедливая стоимость финансовых обязательств для целей раскрытия информации рассчитывается путем дисконтирования будущих потоков денежных средств, согласно установленного контрактом графика платежей, по рыночной процентной ставке, которая на текущий момент доступна Группы в отношении аналогичных финансовых обязательств.

4. Ключевые бухгалтерские оценки

Бухгалтерские оценки и профессиональные суждения регулярно пересматриваются на основе прошлого опыта и других факторов, включая оценку возможного исхода будущих событий, которые, по мнению руководства, являются обоснованными в текущих обстоятельствах.

Группа использует оценки и делает допущения в отношении будущих периодов. Учетные данные, полученные с использованием оценок и допущений, по определению, не всегда совпадают с соответствующими фактическими результатами. Оценки и допущения, которые могут стать причиной существенных поправок к балансовым оценкам активов и обязательств в течение следующего финансового года, рассмотрены ниже.

(а) Налоги на прибыль

Группа признает налоговые обязательства исходя из оценки возможности возникновения дополнительных сумм налогов к уплате. Группа признает налоговые требования исходя из оценки возможности возмещения в будущих периодах сумм налога на прибыль связанных с вычитаемыми временными разнициами. В случае, когда окончательное разрешение различных вопросов налогообложения отличается от изначально отраженных сумм в учете, возникающие разницы оказывают влияние на величину налога на прибыль и резерва по отложенному налогу в том

периоде, когда была определена сумма резерва.

(б) Резерв под снижение стоимости дебиторской задолженности

Группа начисляет резерв под снижение стоимости дебиторской задолженности, исходя из оценки платежности конкретных покупателей. Если происходит ухудшение кредитоспособности какого-либо из покупателей или фактические убытки от невыполнения обязательств должниками превышают оценки Группы, то фактические результаты могут отличаться от указанных оценок.

(в) Условные обязательства

Характер условных активов и обязательств предполагает, что они будут реализованы только при возникновении или отсутствии одного или более будущих событий. Оценка таких условных активов и обязательств неотъемлемо связана с применением значительной доли субъективного суждения и оценок результатов будущих событий.

5. Информация по сегментам

Географические сегменты

Группа осуществляет деятельность в пяти основных географических сегментах: Москва, Санкт-Петербург, Поволжье, Юг, Урал, Сибирь, Центральное Черноземье, Казань.

в тысячах долларов США

	Выручка от реализации	Себестоимость реализованной продукции	9 месяцев Валовая прибыль
Москва	337 565	248 967	88 598
Санкт-Петербург	34 940	26 535	8 405
Поволжье	54 780	41 602	13 178
Юг	82 864	62 193	20 671
Сибирь	27 366	20 826	6 540
Центральное Черноземье	39 322	29 459	9 863
Казань	41 391	31 530	9 861
	681 707	508 485	173 222

6. Основные средства

USD '000

Оборудование**Первоначальная стоимость**

На 1 апреля 2006 г.

1 238

Поступления

1 065

Курсовые разницы

25

На 31 декабря 2006 года

2 328

Амортизация и убытки от обесценения

На 1 апреля 2006 г.

351

Начисленная амортизация

209

Курсовые разницы

18

На 31 декабря 2006 года

578

Чистая балансовая стоимость

На 1 апреля 2006 г.

887

На 31 декабря 2006 года

1 750

7. Финансовые инвестиции31 декабря
2006 года
USD '00031 марта
2006 года
USD '000**Краткосрочные инвестиции**

Приобретенные права

41

40

Начисленные %

821

-

Займы выданные

65 437

793

66 300

833

8. Дебиторская задолженность31 декабря
2006 года
USD '00031 марта
2006 года
USD '000**Долгосрочная торговая и прочая
дебиторская задолженность**

Авансы, уплаченные поставщикам

-

821

-

821

**Краткосрочная торговая и прочая
дебиторская задолженность**

Торговая дебиторская задолженность

397

405

Авансы, уплаченные поставщикам

13 423

7 688

Прочие дебиторы

297

358

14 117

8 451

Концентрация кредитного риска в отношении задолженности покупателей и заказчиков отсутствует, поскольку Группа имеет большую клиентскую.

9. Запасы

	31 декабря 2006 года USD '000	31 марта 2006 года USD '000
Товары для перепродажи	322 567	209 373
Прочее		
	<u>322 567</u>	<u>209 373</u>

10. Денежные средства и их эквиваленты

	31 декабря 2006 года USD '000	31 марта 2006 года USD '000
Денежные средства в кассе	1 768	401
Расчетные счета	14 845	1 794
Денежные средства в пути	15 416	696
Прочие денежные эквиваленты	7 761	1 212
Денежные средства и их эквиваленты в отчете о движении денежных средств	<u>39 790</u>	<u>4 104</u>

11. Прочие оборотные активы

	31 декабря 2006 года USD '000	31 марта 2006 года USD '000
Прочее	4 910	3 502
	<u>4 910</u>	<u>3 502</u>

12. Краткосрочная кредиторская задолженность

	31 декабря 2006 года USD '000	31 марта 2006 года USD '000
Авансы и начисления	5 519	2 955
Прочая кредиторская задолженность	99 165	18 004
	<u>104 684</u>	<u>20 960</u>

13. Кредиты и займы

	31 декабря 2006 года USD '000	31 марта 2006 года USD '000
Долгосрочные займы и кредиты		
Облигации, выпущенные без обеспечения	76 589	-
	<u>76 589</u>	<u>-</u>
Краткосрочные займы и кредиты		
Обеспеченные банковские кредиты	138 731	104 269
	<u>138 731</u>	<u>104 269</u>

14. Выручка

	9 месяцев, закончившиеся 31 декабря 2006 года USD '000
Выручка от розничных продаж товаров	681 707
	<u>681 707</u>

15. Себестоимость реализованной продукции

	9 месяцев, закончившиеся 31 декабря 2006 года USD '000
Приобретение товара	508 486
	<u>508 486</u>

16. Административные расходы

	9 месяцев, закончившиеся 31 декабря 2006 года USD '000
Зарплата сотрудникам и отчисления на социальные нужды	48 122
Аренда	34 985
Транспортные услуги и погрузка товаров	19 586
Затраты на рекламу	17 391
Торговые расходы	3 502
Операционные налоги	2 308
Коммунальные услуги	1 758
Услуги банков	1 639
Связь	1 328
Развитие бизнеса	529
Профессиональные услуги	340
Амортизация	203
Прочие расходы	3 388
	<u>135 079</u>

17. Финансовые доходы и расходы

	9 месяцев, закончившиеся 31 декабря 2006 года USD '000
Процентный доход	2 975
Доход по финансовым вложениям	2 833
	5 808
Процентный расход	(15 271)
Курсовые разницы	(3 528)
	(18 799)

18. Договорные обязательства, условные обязательства*(а) Налогообложение*

Налоговая система в Российской Федерации характеризуется возможностью различного толкования, противоречивостью норм и частым изменением. Учитывая это, а также то, что в законодательстве отсутствует ответственность налоговых органов за принимаемые решения, при проверке налоговыми органами возможна иная интерпретация расчетов по налоговым обязательствам Группы.

Руководство, основываясь на своей трактовке налогового законодательства, считает, что обязательства по налогам отражены в полном объеме. Однако толкования налоговых органов могут отличаться и, если налоговым органам удастся отстоять свою позицию, последствия этого для настоящей финансовой отчетности могут быть существенными.

(б) Судебные иски

В течение года Группа принимала участие в нескольких судебных разбирательствах, возникших в ходе обычной финансово-хозяйственной деятельности. По мнению руководства, решения, которые будут приняты по указанным судебным разбирательствам, не окажут существенного влияния на финансовое положение Группы.

(в) Страхование

Группа страхует товарно-материальные запасы и перевозки грузов. Кроме того, Группа осуществляет добровольное медицинское страхование персонала.

19. Основные дочерние компании

На 31 декабря и 31 марта 2006 года следующие компании, которые Общество прямо или косвенно контролировало, включались в периметр консолидации Группы:

Наименование	Местоположение	Доля Группы в компании
ООО "СПЕКТР"	г. Москва	96.0%
ООО "Техносила-Инвест"	г. Москва	99.5%
ООО "ТРЕЙД "СВ" "	г. Москва	Предприятие специального назначения
ООО "АдвертСтудио"	г. Москва	Предприятие специального назначения
ООО "Солдис"	г. Москва	Предприятие специального назначения
ООО «Саунд-трейд»	г. Москва	99.0%
ООО «АГТЕР ТЕХНИКС»	г. Москва	99.9%
ООО «Техноарсенал»	г. Екатеринбург	96%

ООО «ЭлитТехника»	г. Воронеж	96%
ООО «НАКАДА»	г. Самара	95%
ООО «Империя бизнеса»	г. Уфа	96%
ООО «ТехноСиб»	г. Томск	96%

27. Операции со связанными сторонами

В течение 9 месяцев с 1 апреля по 31 декабря 2006 года Группа заключала договоры на оказание услуг со связанными сторонами. Все сделки были совершены на рыночных условиях.

USD '000	Сумма операции 2006 USD '000
Аренда помещений ООО "Грейт-Б"	31 954

USD '000	Непогашенный остаток 31 декабря 2006 года USD '000
Займы полученные ООО "Грейт-Б"	784 096
ООО "Кверкус-Крафт"	879 069
ООО "Агроцентр-Восток"	

20. События после отчетной даты

Существенных событий после отчетной даты не произошло.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
на 31 Декабря 2006 г.

Форма №1 по ОКУД
Дата (год, месяц, число)
Организация Общество с ограниченной ответственностью "Грейт-Б" по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика по ИНН
Вид деятельности Сдача в аренду помещения по ОКВЭД
Организационно-правовая форма Общество с ограниченной ответственностью форма собственности по ОКОПФ / ОКФС
Единица измерения тыс руб по ОКЕИ
Местонахождение (адрес)
121293 г.Москва, пл.Победы, д.1,корп.Б.

К О Д Ы	
0710001	
2006 12 31	
49872028	
7730111411/774201001	
70.20	
65	23
384	

Дата утверждения
Дата отправки / принятия

АКТИВ	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I. Внеоборотные активы			
Основные средства	120	320205	306747
Незавершенное строительство	130	52995	68151
Доходные вложения в материальные ценности	135	173492	659613
Долгосрочные финансовые вложения	140	79	122177
Отложенные налоговые активы	145	12459	12459
Итого по разделу I	190	559231	1169148
II. Оборотные активы			
Запасы	210	3447	6541
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	835	791
расходы будущих периодов	216	2612	5750
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	24527	48927
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	349667	342586
в том числе:			
покупатели и заказчики	241	122873	27661
Краткосрочные финансовые вложения	250	142440	37933
Денежные средства	260	17998	9257
Итого по разделу II	290	538079	445243
БАЛАНС	300	1097310	1614391



ПАССИВ	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	410	496860	496860
Добавочный капитал	420	97600	97600
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	16735	43677
Итого по разделу III	490	611195	638137
IV. Долгосрочные обязательства			
Отложенные налоговые обязательства	515	336	16607
Итого по разделу IV	590	336	16607
V. Краткосрочные обязательства			
Займы и кредиты	610	418981	899212
Кредиторская задолженность	620	66798	60435
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621	47125	53766
задолженность перед персоналом организации	622	209	199
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	34	-
задолженность по налогам и сборам	624	531	6470
прочие кредиторы	625	18899	-
Итого по разделу V	690	485778	959647
БАЛАНС	700	1097310	1614391

СПРАВКА О НАЛИЧИИ ЦЕННОСТЕЙ, УЧИТЫВАЕМЫХ НА ЗАБАЛАНСОВЫХ СЧЕТАХ			
Арендованные основные средства	910	902708	918453
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов	940	52	52
Обеспечения обязательств и платежей полученные	950	-	38616
Обеспечения обязательств и платежей выданные	960	4207766	8610836
Износ основных средств		61	61

Руководитель

(подпись)

Авсеенко Игорь
Александрович

(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер

(подпись)

Воронина Юлия
Юрьевна

(расшифровка подписи)

26 Марта 2007 г.

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ
за период с 1 Января по 31 Декабря 2006 г.

Форма №2 по ОКУД

Дата (год, месяц, число)

Организация Общество с ограниченной ответственностью "Грейт-Б" по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН

Вид деятельности Сдача в аренду помещения по ОКВЭД

Организационно-правовая форма _____ форма собственности

Общество с ограниченной ответственностью по ОКОПФ / ОКФС

Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ

К О Д Ы		
0710002		
2006	12	31
49872028		
7730111411/774201001		
70.20		
65		23
384		

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
наименование	код		
1	2	3	4
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	1127314	456271
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(971078)	(411731)
Валовая прибыль	029	156236	44540
Управленческие расходы	040	(6737)	(5835)
Прибыль (убыток) от продаж	050	149499	38705
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060	93	1134
Проценты к уплате	070	(76501)	(38732)
Прочие доходы	090	416904	8034
Прочие расходы	100	(445715)	(36498)
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	44261	(27357)
Отложенные налоговые обязательства	142	(16271)	1838
Текущий налог на прибыль	150	(1030)	(997)
Налоговые санкции	180	(37)	-
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	26942	(26516)
СПРАВОЧНО:			
Постоянные налоговые обязательства (активы)	200	6674	5726

3 0000 0007
Зачет

РАСШИФРОВКА ОТДЕЛЬНЫХ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ					
Показатель		За отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
наименование	код	прибыль	убыток	прибыль	убыток
1	2	3	4	5	6
Штрафы, пени и неустойки, признанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда) об их взыскании	210	54	77	43	6
Прибыль (убыток) прошлых лет	220	50	1717	4	1349
Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте	240	9761	12451	-	-
Списание дебиторских и кредиторских задолженностей, по которым истек срок исковой давности	260	1064	-	3	-

Руководитель

(подпись)

Авсеенко Игорь
Александрович

(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер

(подпись)

Воронина Юлия
Юрьевна

(расшифровка подписи)

26 Марта 2007 г.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
на 31 Марта 2007 г.

Организация Общество с ограниченной ответственностью "Грейт-Б"	по ОКПО	49872028
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	7730111411/774201001
Вид деятельности Сдача в аренду помещения	по ОКВЭД	70.20
Организационно-правовая форма Общество с ограниченной ответственностью	форма собственности	65 23
Единица измерения тыс руб	по ОКЕИ	384
Местонахождение (адрес) 121293 г.Москва, пл.Победы, д.1,корп.Б.	по ОКОПФ / ОКФС	

КОДЫ	
0710001	
2007 3 31	
49872028	
7730111411/774201001	
70.20	
65	23
384	

Дата утверждения	..
Дата отправки / принятия	..

АКТИВ	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I. Внеоборотные активы			
Основные средства	120	306747	308388
Незавершенное строительство	130	68151	95180
Доходные вложения в материальные ценности	135	659613	703119
Долгосрочные финансовые вложения	140	122177	162119
Отложенные налоговые активы	145	12459	8626
Итого по разделу I	190	1169148	1277431
II. Оборотные активы			
Запасы	210	6541	7355
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	791	804
расходы будущих периодов	216	5750	6551
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	48927	39368
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	342586	367844
в том числе:			
покупатели и заказчики	241	27661	40678
Краткосрочные финансовые вложения	250	37933	89783
Денежные средства	260	9257	20328
Итого по разделу II	290	445244	524579
БАЛАНС	300	1614391	1802110

ПОЛУЧЕНО
27 АПР 2007
Подпись _____

МИФНС №49 по г.Москве
ОРН
СПЕЦИАЛИСТ 2 РАЗРЯДА
ГУСЕВА О В

ПАССИВ	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	410	496860	496860
Добавочный капитал	420	97600	97600
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	43677	59056
Итого по разделу III	490	638137	653516
IV. Долгосрочные обязательства			
Отложенные налоговые обязательства	515	16607	18058
Итого по разделу IV	590	16607	18058
V. Краткосрочные обязательства			
Займы и кредиты	610	899212	1022284
Кредиторская задолженность	620	60435	108252
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621	53766	98328
задолженность перед персоналом организации	622	199	1051
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	-	247
задолженность по налогам и сборам	624	6470	7767
прочие кредиторы	625	-	858
Итого по разделу V	690	959647	1130536
БАЛАНС	700	1614391	1802110

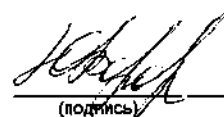
СПРАВКА О НАЛИЧИИ ЦЕННОСТЕЙ, УЧИТЫВАЕМЫХ НА ЗАБАЛАНСОВЫХ СЧЕТАХ			
Арендованные основные средства	910	918453	914245
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов	940	52	52
Обеспечения обязательств и платежей полученные	950	38616	42405
Обеспечения обязательств и платежей выданные	960	8610836	7174481
Износ основных средств		61	61

Руководитель



Авсеенко Игорь
Александрович
(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер



Воронина Юлия
Юрьевна
(расшифровка подписи)

25 Апреля 2007 г.

Форма №2 по ОКУД

Дата (год, месяц, число)

Организация Общество с ограниченной ответственностью "Грейт-Б" по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика ИИН

Вид деятельности **Сдача в аренду помещения** по ОКВЭД

Организационно-правовая форма форма собственности

Общество с ограниченной ответственностью

Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ

КОДЫ		
0710002		
2007	03	31
49872028		
7730111411/774201001		
70.20		
65		23
384		

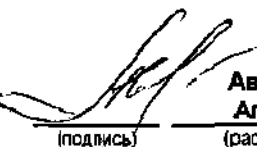
Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
наименование	код		
1	2	3	4
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	430744	191441
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(358115)	(171168)
Валовая прибыль	029	72628	20273
Управленческие расходы	040	(3043)	(1497)
Прибыль (убыток) от продаж	050	69586	18776
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060	210	22
Проценты к уплате	070	(24446)	(13373)
Прочие доходы	090	7543	285277
Прочие расходы	100	(27603)	(289636)
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	25289	1067
Отложенные налоговые активы	141	(3833)	-
Отложенные налоговые обязательства	142	(1450)	(3967)
Текущий налог на прибыль	150	(4624)	(679)
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	15381	(3580)
СПРАВОЧНО:			
Постоянные налоговые обязательства (активы)	200	3838	4390

ПОЛУЧЕНО
27 АПР 2007
Подпись _____

ОРИ
СПЕЦИАЛИСТ 2 РАЗРЯДА
ДУБЕВА О В

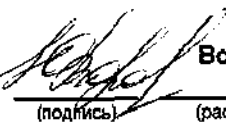
РАСШИФРОВКА ОТДЕЛЬНЫХ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ					
Показатель		За отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
наименование	код	прибыль	убыток	прибыль	убыток
1	2	3	4	5	6
Штрафы, пени и неустойки, признанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда) об их взыскании	210	9	24	49	-
Прибыль (убыток) прошлых лет	220	-	15348	-	-
Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте	240	5403	2300	1724	-

Руководитель



Авсеевко Игорь
Александрович
(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер



Воронина Юлия
Юрьевна
(расшифровка подписи)

25 Апреля 2007 г.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
на 31 Декабря 2006 г.

Организация ООО "Кверкус-Крафт"

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид деятельности сдача в аренду помещения

Организационно-правовая форма Общество с ограниченной форма собственности

ответственностью

Единица измерения тыс руб

Местонахождение (адрес)

117313, г.Москва, Ленинский пр-т, д. 95

Форма №1 по ОКУД

Дата (год, месяц, число)

по ОКПО

ИНН

по ОКВЭД

по ОКОПФ / ОКФС

по ОКЕИ

К О Д Ы	
0710001	
2006 12 31	
58155960	
7736218030/773601001	
70.20 63.40 70.12.2	
65	16
384	

Дата утверждения

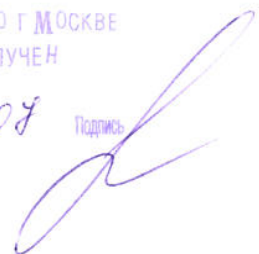
Дата отправки / принятия

АКТИВ	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I. Внеоборотные активы			
Основные средства	120	10	6
Незавершенное строительство	130	121	62195
Доходные вложения в материальные ценности	135	26271	239193
Отложенные налоговые активы	145	-	57
Итого по разделу I	190	26402	301452
II. Оборотные активы			
Запасы	210	-	292
в том числе:			
расходы будущих периодов	216	-	292
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	60	35025
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	263979	509488
в том числе:			
покупатели и заказчики	241	255047	490465
Краткосрочные финансовые вложения	250	141444	253013
Денежные средства	260	177	18367
Итого по разделу II	290	405659	816185
БАЛАНС	300	432061	1117637

КФНС РФ № 36 по г. Москве
ОТЧЕТ ПОЛУЧЕН

ДАТА 26.03.08

Подпись



ПАССИВ	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	410	10	184725
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	255	1161
Итого по разделу III	490	265	185886
IV. Долгосрочные обязательства			
Займы и кредиты	510	-	307295
Отложенные налоговые обязательства	515	-	631
Итого по разделу IV	590	-	307926
V. Краткосрочные обязательства			
Займы и кредиты	610	430886	620568
Кредиторская задолженность	620	910	3256
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621	463	1743
задолженность перед персоналом организации	622	9	85
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	3	-
задолженность по налогам и сборам	624	214	1428
прочие кредиторы	625	222	-
Итого по разделу V	690	431796	623824
БАЛАНС	700	432061	1117637

СПРАВКА О НАЛИЧИИ ЦЕННОСТЕЙ, УЧИТЫВАЕМЫХ НА ЗАБАЛАНСОВЫХ СЧЕТАХ			
Арендованные основные средства	910	-	386
Обеспечения обязательств и платежей полученные	950	222	150000
Обеспечения обязательств и платежей выданные	960	-	79909

Руководитель

Шушунув Вячеслав
Иванович

(подпись)

(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер

(подпись)

Торопцева Марина
Ильинична

(расшифровка подписи)

28 Февраля 2007 г.

-крафт"

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ
за период с 1 Января по 31 Декабря 2006 г.

Форма №2 по ОКУД

Дата (год, месяц, число)

Организация ООО "Кверкус-Крафт"

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид деятельности сдача в аренду помещения

Организационно-правовая форма Общество с ограниченной форма собственности

ответственности

Единица измерения: тыс. руб.

по ОКПО

ИНН

по ОКВЭД

по ОКОПФ / ОКФС

по ОКЕИ

К О Д Ы		
0710002		
2006	12	31
58155960		
7736218030/773601001		
70.20 63.40 70.12.2		
65	16	
384		

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
наименование	код		
1	2	3	4
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	69482	12191
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(11514)	(1767)
Валовая прибыль	029	57968	10424
Управленческие расходы	040	(1292)	(61)
Прибыль (убыток) от продаж	050	56676	10363
Прочие доходы и расходы			
Проценты к уплате	070	(59363)	(9818)
Прочие доходы	090	121386	93
Прочие расходы	100	(117169)	(302)
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	1530	336
Отложенные налоговые активы	141	57	-
Отложенные налоговые обязательства	142	(631)	-
Текущий налог на прибыль	150	(38)	(69)
Пеня, штрафы	180	(12)	-
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	906	267
СПРАВОЧНО:			
Постоянные налоговые обязательства (активы)	200	245	-

КФНС РФ № 36 по г. Москве
ОТЧЕТ ПОЛУЧЕН

ДАТА

26.03.2007

(Подпись)

РАСШИФРОВКА ОТДЕЛЬНЫХ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ

Показатель		За отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
наименование	код	прибыль	убыток	прибыль	убыток
1	2	3	4	5	6
Прибыль (убыток) прошлых лет	220	-	836	-	-

Руководитель



(подпись)

Шушунов Вячеслав
Иванович

(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер

(подпись)

A handwritten signature in blue ink, consisting of a stylized 'M' and 'I' followed by a flourish.

Торопцева Марина
Ильинична

(расшифровка подписи)

27 Февраля 2007 г.

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС
на 31 Марта 2007 г.

Организация ООО "Кверкус-Крафт"
 Идентификационный номер налогоплательщика _____
 Вид деятельности сдача в аренду помещения
 Организационно-правовая форма Общество с ограниченной ответственностью
 Единица измерения тыс руб
 Местонахождение (адрес) 117313, г.Москва, Ленинский пр-т, д. 95

Форма №1 по ОКУД _____
 Дата (год, месяц, число) _____
 по ОКПО _____
 ИНН _____
 по ОКВЭД _____
 по ОКОПФ / ОКФС _____
 по ОКЕИ _____

КОДЫ	
0710001	
2007 3 31	
58155960	
7736218030/773601001	
70.20	
65	16
384	

Дата утверждения _____
 Дата отправки / принятия _____

АКТИВ	Код показателя	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
I. Внеоборотные активы			
Основные средства	120	6	5
Незавершенное строительство	130	62195	4594
Доходные вложения в материальные ценности	135	239193	296684
Отложенные налоговые активы	145	57	62
Итого по разделу I	190	301452	301345
II. Оборотные активы			
Запасы	210	292	276
в том числе:			
расходы будущих периодов	216	292	276
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	35025	30130
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	509488	557126
в том числе:			
покупатели и заказчики	241	490465	533842
Краткосрочные финансовые вложения	250	253013	303549
Денежные средства	260	18367	68
Итого по разделу II	290	816185	891149
БАЛАНС	300	1117637	1192494

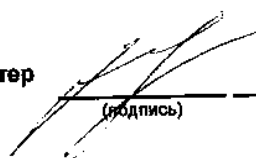
ПАССИВ	Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1	2	3	4
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	410	184725	184725
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	1161	1467
Итого по разделу III	490	185886	186192
IV. Долгосрочные обязательства			
Займы и кредиты	510	307295	417722
Отложенные налоговые обязательства	515	631	731
Итого по разделу IV	590	307926	418452
V. Краткосрочные обязательства			
Займы и кредиты	610	620568	584993
Кредиторская задолженность	620	3256	2857
в том числе:			
поставщики и подрядчики	621	1743	660
задолженность перед персоналом организации	622	85	463
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	623	-	123
задолженность по налогам и сборам	624	1428	1611
Итого по разделу V	690	623824	587850
БАЛАНС	700	1117637	1192494

СПРАВКА О НАЛИЧИИ ЦЕННОСТЕЙ, УЧИТЫВАЕМЫХ НА ЗАБАЛАНСОВЫХ СЧЕТАХ			
Арендованные основные средства	910	386	386
Обеспечения обязательств и платежей полученные	950	150000	150000
Обеспечения обязательств и платежей выданные	960	79909	79909


 Руководитель Иванов Вячеслав Иванович
 (подпись) (расшифровка подписи)

23 Апрель 2007 г.

Главный бухгалтер


 Торопцева Марина Ильинична
 (подпись) (расшифровка подписи)

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ
за период с 1 Января по 31 Марта 2007 г.

Форма №2 по ОКУД

Дата (год, месяц, число)

КОДЫ		
0710002		
2007	03	31
58155960		
7736218030/773601001		
70.20		
65	16	
384		

Организация ООО "Кверкус-Крафт" по ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН

Вид деятельности сдача в аренду помещения по ОКВЭД

Организационно-правовая форма _____ форма собственности

Общество с ограниченной ответственностью по ОКОПФ / ОКФС

Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ

Показатель		За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
наименование	код		
1	2	3	4
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	35107	4236
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(6889)	(2673)
Валовая прибыль	029	28218	1563
Управленческие расходы	040	(958)	(151)
Прибыль (убыток) от продаж	050	27260	1412
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060	24	-
Проценты к уплате	070	(23689)	(16122)
Прочие доходы	090	-	7628
Прочие расходы	100	(2803)	(272)
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	792	(7354)
Отложенные налоговые активы	141	5	1732
Отложенные налоговые обязательства	142	(100)	-
Текущий налог на прибыль	150	(391)	-
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	306	(5622)
СПРАВОЧНО:			
Постоянные налоговые обязательства (активы)	200	296	-

РАСШИФРОВКА ОТДЕЛЬНЫХ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ

Показатель		За отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
наименование	код	прибыль	убыток	прибыль	убыток
1	2	3	4	5	6
Прибыль (убыток) прошлых лет	220	-	962	-	-

Руководитель

Шушунов Вячеслав
Иванович

(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер

(подпись)

Торопцева Марина
Ильинична

(расшифровка подписи)

27 Февраля 2007 г.

Российская Федерация, 127055 Москва,
Тихвинский пер., д. 7, стр. 3

Телефон (495) 721-3883, 721-3884
Факс (495) 721-3894, 972-6500

E-mail: rosexp@online.ru

ЭКСПЕРТНОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ООО «Росэкспертиза», действуя на основании договора об оказании услуг по оценке № КД/1367-02 от 12 марта 2007 года, заключенного с ООО «Кверкус - Крафт», а также лицензии на осуществление оценочной деятельности № 009401 от 01 сентября 2004 года, выданной Федеральным агентством по управлению федеральным имуществом на срок 5 лет, выполнило оценку справедливой стоимости следующих объектов недвижимости принадлежащих на праве собственности ООО «Кверкус - Крафт»:

Адрес объекта оценки	Правоустанавливающий документ
г. Пермь, бульвар Гагарина, д.46	Свидетельство о государственной регистрации права 59 БА 318451 от 23 июня 2006 г.
г. Уфа, ул. Маршала Жукова, 10	Свидетельство о государственной регистрации права 04 АА 765035 от 12 декабря 2006 г.
г. Тольятти, проспект Степана Разина, д.8	Свидетельство о государственной регистрации права 63 АВ 062423 от 15 июня 2006 г.
г. Иваново, ул. 8-го Марта, д.32	Свидетельство о государственной регистрации права 37 АА 060114 от 15 июля 2005 г.

Оценка проводилась по состоянию на 01 апреля 2007 г. для целей отражения объектов оценки в отчетности, составленной в соответствии с требованиями Международных Стандартов Финансовой отчетности (МСФО).

Для целей настоящей оценки понятие справедливой стоимости определялось как сумма денежных средств, на которую можно обменять актив при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку и независимыми друг от друга сторонами

Наши расчеты были проведены в соответствии с требованиями МСФО 16 «Основные средства» и МСО. Соответственно, наше исследование включало в себя процедуры, которые мы сочли нужными применить для реализации поставленной задачи, исходя из существующих условий.

Основываясь на фактах, расчетах, предположениях, допущениях и мнениях, которые детально изложены в прилагаемом Отчете об оценке, мы пришли к следующему заключению.

По состоянию на 01 апреля 2007 года справедливая стоимость объектов недвижимости, без учета НДС, составляет (округленно):

Адрес объекта оценки	Справедливая стоимость, прав на ЗУ долл. США	Справедливая стоимость, прав на ЗУ рублей РФ	Справедливая стоимость улучшений, долл. США, без НДС	Справедливая стоимость улучшений, рублей РФ, без НДС
г. Пермь, бульвар Гагарина, д.46	151 000	3 939 000	7 276 000	189 258 000
г. Уфа, ул. Маршала Жукова, 10	129 000	3 360 000	7 795 000	202 758 000
г. Тольятти, проспект Степана Разина, д.8	671 000	17 455 000	8 670 000	225 518 000
г. Иваново, ул. 8-го Марта, д.32	155 000	4 026 000	9 303 000	241 983 000
Итого:	1 106 000	28 780 000	33 044 000	859 517 000

Таким образом, по состоянию на 01 апреля 2007 года справедливая стоимость улучшений, без учета НДС, составляет (округленно):

33 044 000 (тридцать три миллиона сорок четыре тысячи) долл. США,

или по курсу ЦБ РФ на дату оценки 26,0113 руб. за 1 долл. США (округленно):

859 517 000 (восемьсот пятьдесят девять миллионов пятьсот семнадцать тысяч) руб.

Справедливая стоимость земельных участков составляет (округленно):

1 106 000 (один миллион сто шесть тысяч) долл. США,

или по курсу ЦБ РФ на дату оценки 26,0113 руб. за 1 долл. США (округленно):

28 780 000 (Двадцать восемь миллионов семьсот восемьдесят тысяч) руб.

В соответствии с принципами оценочной деятельности, мы являемся полностью независимыми от администрации Заказчика и собственников оцениваемого имущества. Размер нашего вознаграждения не ставился в зависимость от результатов оценки. В соответствии с заключенным Договором об оценке без письменного согласия ООО «Росэкспертиза» настоящее Экспертное заключение и прилагаемый к нему Отчет об оценке не должны распространяться или публиковаться, равно, как и использоваться для целей иных, чем указано в Договоре.

ООО «Росэкспертиза» не принимает на себя какой-либо ответственности за убытки, которые могут возникнуть у Заказчика или другой стороны вследствие нарушения данного условия.

Отчет об оценке является документом, содержащим информацию, составляющую коммерческую тайну, и на него должен распространяться режим, соответствующий документам и информации подобного рода и содержания.

Проведенная оценка может применяться только для указанных в Отчете целей, с учетом всех условий, ограничений, допущений и временных пределов действия. Мы не несем ответственности перед Заказчиком и третьими лицами за ущерб, причиненный применением Отчета вне указанных в нем целях, сроках и прочих условий использования.

С уважением,

М.Ю. Потапов

Первый заместитель Генерального директора

27 апреля 2007 года, Москва





Российская Федерация, 127055 Москва,
Тихвинский пер., д. 7, стр. 3

Телефон (495) 721-3883, 721-3884
Факс (495) 721-3894, 972-6500

E-mail: rosexp@online.ru

ЭКСПЕРТНОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ООО «Росэкспертиза», действуя на основании договора об оказании услуг по оценке № КД/1366-02 от 12 марта 2007 года, заключенного с ООО «Грейт - Б», а также лицензии на осуществление оценочной деятельности № 009401 от 01 сентября 2004 года, выданной Федеральным агентством по управлению федеральным имуществом на срок 5 лет, выполнило оценку справедливой стоимости следующих объектов недвижимости принадлежащих на праве собственности ООО «Грейт - Б»:

Адрес объекта оценки	Правоустанавливающий документ
г. Москва, Мичуринский проспект, Олимпийская деревня, д. 4, корп. 3	Свидетельство о государственной регистрации права 77 АА 277599 от 13 мая 2003 г.
г. Москва, ул. Менжинского, д.38, корп.2, стр.2	Свидетельство о государственной регистрации права 77 АБ 249221от 24 июня 2003 г.
г. Москва, Пролетарский проспект, д. 14/49, корп.3	Свидетельство о государственной регистрации права 77 АА 890635 от 18 ноября 2002 г.
г. Москва, ул. Нижегородская, д. 72/2,	Свидетельство о государственной регистрации права 77 АБ 525391 от 19 февраля 2004 г.
г. Москва, Волоколамское шоссе, д. 103	Свидетельство о государственной регистрации права 77 НН 055092 от 07 февраля 2002 г.
г. Москва, ул. Садовая - Каретная, д. 20/6, стр.1	Свидетельство о государственной регистрации права 77 АБ 211133 от 06 июня 2003 г.
г. Москва, пл. Победы, д.1, корп. Б	Свидетельство о государственной регистрации права 77 АБ 211137 от 06 июня 2003 г.
г. Москва, Проспект Андропова, д. 36	Свидетельство о государственной регистрации права от 06 июня 2003 г. № 77-01/04-25/2003-108
г. Тверь, проспект Чайковского, д. 37	Свидетельство о государственной регистрации права Серия 69-АА № 440808 от 29.10.03; Серия 69-АА № 440809 от 29.10.03 г.
г. Пермь, ТЦ "Олимп", ул. Попова, д.16	Свидетельство о государственной регистрации права 59 АК 684137 от 18 августа 2004г.
г. Пермь, ул. Революции, д. 60/1	Свидетельство о государственной регистрации права 59 БА 478171 от 21 декабря 2006г.
г. Самара, Московское шоссе/ул. XXII Партсъезда, д. 81А/193	Свидетельство о государственной регистрации права серия 63 - АА 674826 от 15 октября 2002г.
г. Москва, ул. Монтажная, д. 7, стр. 2	Свидетельство о государственной регистрации права серия 77 АГ №266238 от 04.05.2006г.
г. Москва, ул. Монтажная, д. 7, стр. 3	Свидетельство о государственной регистрации права серия 77 АА №493989 от 18.06.2002г.
г. Москва, ул. Монтажная, д. 7, стр. 4	Свидетельство о государственной регистрации права серия 77 АБ №249971 от 05.09.2003г.
г. Москва, ул. Монтажная, д. 7, стр. 5	Свидетельство о государственной регистрации права серия 77 АА №493991 от 18.06.2002г.
г. Москва, ул. Монтажная, д. 7, стр. 7	Свидетельство о государственной регистрации права серия 77 АА №493993 от 18.06.2002г.
г. Москва, ул. Монтажная, д. 7, стр. 8	Свидетельство о государственной регистрации права серия 77 АА №493994 от 19.06.2002г.
г. Москва, ул. Монтажная, д. 7, стр. 9	Свидетельство о государственной регистрации права серия 77 АА №493995 от 19.06.2002г.
г. Москва, ул. Монтажная, д. 7, стр. 10	Свидетельство о государственной регистрации права серия 77 АА №493996 от 19.06.2002г.

Адрес объекта оценки	Правоустанавливающий документ
г. Москва, ул. Монтажная, д. 7, стр. 11	Свидетельство о государственной регистрации права серия 77 АА №493997 от 19.06.2002г.
г. Москва, ул. Монтажная, д. 7, стр. 12	Свидетельство о государственной регистрации права серия 77 АА №493998 от 19.06.2002г.
г. Москва, ул. Монтажная, д. 7, стр. 13	Свидетельство о государственной регистрации права серия 77 АА №493999 от 19.06.2002г.
МО, г. Химки, Транспортный проезд, д. 3, стр. А	Свидетельство о государственной регистрации права серия 50 АГ №793975 от 06.06.2002г.
МО, г. Химки, Транспортный проезд, д. 3, стр. Б	Свидетельство о государственной регистрации права серия 50 АГ №793976 от 06.06.2002г.
МО, г. Химки, Транспортный проезд, д. 3, стр. В	Свидетельство о государственной регистрации права серия 50 АГ №793977 от 06.06.2002г.
МО, г. Химки, Транспортный проезд, д. 3, стр. 3	Свидетельство о государственной регистрации права серия 50 АГ №793978 от 06.06.2002г.
МО, г. Химки, Транспортный проезд, д. 3, стр. Г10	Свидетельство о государственной регистрации права серия 50 АГ №793981 от 06.06.2002г.
МО, г. Химки, Транспортный проезд, д. 3, стр. Г5	Свидетельство о государственной регистрации права серия 50 АГ №793979 от 06.06.2002г.
МО, г. Химки, Транспортный проезд, д. 3, стр. Г6	Свидетельство о государственной регистрации права серия 50 АГ №793980 от 06.06.2002г.

Оценка проводилась по состоянию на 01 апреля 2007 г. для целей отражения объектов оценки в отчетности, составленной в соответствии с требованиями Международных Стандартов Финансовой отчетности (МСФО).

Для целей настоящей оценки понятие справедливой стоимости определялось как сумма денежных средств, на которую можно обменять актив при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку и независимыми друг от друга сторонами

Наши расчеты были проведены в соответствии с требованиями МСФО 16 «Основные средства» и МСО. Соответственно, наше исследование включало в себя процедуры, которые мы сочли нужными применить для реализации поставленной задачи, исходя из существующих условий.

Основываясь на фактах, расчетах, предположениях, допущениях и мнениях, которые детально изложены в прилагаемом Отчете об оценке, мы пришли к следующему заключению.

По состоянию на 01 апреля 2007 года справедливая стоимость объектов недвижимости, без учета НДС, составляет (округленно):

Адрес объекта оценки	Справедливая стоимость, прав на ЗУ долл. США	Справедливая стоимость, прав на ЗУ рублей РФ	Справедливая стоимость улучшений, долл. США, без НДС	Справедливая стоимость улучшений, рублей РФ, без НДС
г. Москва, Мичуринский пр-т, Олимпийская деревня, д.4, корп.3	693 000	18 035 000	6 145 000	159 830 000
г. Москва, ул. Менжинского, д.38, корп.2, стр.2	318 000	8 268 000	2 736 000	71 171 000
г. Москва, Пролетарский пр – т 14/49, корп.3	77 000	1 995 000	3 407 000	88 628 000
г. Москва, ул. Нижегородская, д.72/2,	826 000	21 497 000	6 494 000	168 906 000
г. Москва, Волоколамское шоссе, д.103	537 000	13 959 000	6 663 000	173 322 000
г. Москва, ул. Садовая - Каретная, д.20/6, стр.1	548 000	14 266 000	3 157 000	82 106 000

Адрес объекта оценки	Справедливая стоимость, прав на ЗУ долл. США	Справедливая стоимость, прав на ЗУ рублей РФ	Справедливая стоимость улучшений, долл. США, без НДС	Справедливая стоимость улучшений, рублей РФ, без НДС
г. Москва, пл. Победы, д.1, корп.Б	1 886 000	49 046 000	28 749 000	747 810 000
г. Москва, Проспект Андропова, д.36	1 107 000	28 782 000	6 850 000	178 190 000
г. Тверь, пр-т Чайковского, д. 37	235 000	6 113 000	4 269 000	111 042 000
г. Пермь, ТЦ "Олимп", ул. Попова, 16	72 000	1 869 000	4 722 000	122 825 000
г. Пермь, ул. Революции, д. 60/1	178 000	4 620 000	9 748 000	253 558 000
г. Самара, Московское шоссе/ XXII Партсъезда, д. 81А/193	225 000	5 853 000	7 208 000	187 489 000
г. Москва, ул. Монтажная, д. 7	3 025 600	78 699 000	13 627 000	354 445 000
МО, г. Химки, Транспортный проезд, д. 3	1 551 600	40 359 000	4 701 000	122 279 000
Итого:	11 279 200	293 361 000	108 476 000	2 821 602 000

Таким образом, по состоянию на 01 апреля 2007 года справедливая стоимость улучшений, без учета НДС, составляет (округленно):

108 476 000 (сто восемь миллионов четыреста семьдесят шесть тысяч) долл. США,

или по курсу ЦБ РФ на дату оценки 26,0113 руб. за 1 долл. США (округленно):

2 821 602 000 (Два миллиарда восемьсот двадцать один миллион шестьсот две тысячи) руб.

Справедливая стоимость земельных участков составляет (округленно):

11 279 200 (Одиннадцать миллионов двести семьдесят девять тысяч двести) долл. США,

или по курсу ЦБ РФ на дату оценки 26,0113 руб. за 1 долл. США (округленно):

293 361 000 (Двести девяносто три миллиона триста шестьдесят одна тысяча) руб.

В соответствии с принципами оценочной деятельности, мы являемся полностью независимыми от администрации Заказчика и собственников оцениваемого имущества. Размер нашего вознаграждения не ставился в зависимость от результатов оценки. В соответствии с заключенным Договором об оценке без письменного согласия ООО «Росэкспертиза» настоящее Экспертное заключение и прилагаемый к нему Отчет об оценке не должны распространяться или публиковаться, равно, как и использоваться для целей иных, чем указано в Договоре.

ООО «Росэкспертиза» не принимает на себя какой-либо ответственности за убытки, которые могут возникнуть у Заказчика или другой стороны вследствие нарушения данного условия.

Отчет об оценке является документом, содержащим информацию, составляющую коммерческую тайну, и на него должен распространяться режим, соответствующий документам и информации подобного рода и содержания.

Проведенная оценка может применяться только для указанных в Отчете целей, с учетом всех условий, ограничений, допущений и временных пределов действия. Мы не несем ответственности перед Заказчиком и третьими лицами за ущерб, причиненный применением Отчета вне указанных в нем целях, сроках и прочих условий использования.

С уважением,

М.Ю. Потапов

Первый заместитель Генерального директора

27 апреля 2007 года, Москва





Финансовая группа МДМ
Инвестиционный
департамент
Котельническая наб., 33/1
Москва, Россия 115172
Тел. 795-2521

Управляющий директор, Начальник Управления торговли и продаж на рынке долговых обязательств

Сергей Бабаян

Sergey.Babayan@mdmbank.com

Отдел продаж: bond_sales@mdmbank.com

Линаида Еремина	+7 495 363 55 83
Дмитрий Омельченко	+7 495 363 55 84
Наталья Ермолицкая	+7 495 960 22 56
Коррадо Таведжиа	+7 495 787 94 52
Дарья Грищенко	+7 495 363 27 44

Отдел торговли долговыми инструментами

Николай Панюков	Nicolay.Panyukov@mdmbank.com
Александр Зубков	Alexander.Zubkov@mdmbank.com
Евгений Лысенко	Evgeny.Lysenko@mdmbank.com

Отдел РЕПО

Алексей Базаров	Alexei.Bazarov@mdmbank.com
Денис Анохин	Denis.Anokhin@mdmbank.com

Управляющий департамента аналитики

Алекс Кантарович, CFA

Alex.Kantarovich@mdmbank.com

Анализ рынка облигаций и кредитного риска

Михаил Галкин	Mikhail.Galkin@mdmbank.com	Максим Коровин	Maxim.Korovin@mdmbank.com
Елена Морозова	Elena.Morozova2@mdmbank.com	Дмитрий Смелов	Dmitry.Smelov@mdmbank.com
Денис Воднев	Denis.Vodnev@mdmbank.com	Ольга Николаева	Olga.Nikolaeva@mdmbank.com

Металлургия

Андрей Литвин	Andrey.Litvin@mdmbank.com
---------------	---------------------------

Нефть и газ

Андрей Громадин	Andrey.Gromadin@mdmbank.com
Надя Казакова	Nadia.Kazakova@mdmbank.com

Стратегия, экономика, банки

Алекс Кантарович, CFA	Alex.Kantarovich@mdmbank.com
Питер Вестин	Peter.Westin@mdmbank.com
Ирина Плевако	Irina.Plevako@mdmbank.com

Телекомы

Елена Баженова	Elena.Bazhenova@mdmbank.com
Екатерина Генералова	Ekaterina.Generalova@mdmbank.com

Редакторы

Натан Гарденер	Nathan.Gardener@mdmbank.com
Томас Лавракас	Thomas.Lavrakas@mdmbank.com
Екатерина Огурцова	Ekaterina.Ogurtsova@mdmbank.com
Андрей Гончаров	Andrey.Goncharov@mdmbank.com
Михаил Ременников	Mikhail.Remennikov@mdmbank.com

Потребительский сектор

Елена Афонина	Elena.Afonina@mdmbank.com
Алексей Гоголев	Alexey.Gogolev@mdmbank.com

Электроэнергетика

Джордж Лиллис	George.Lilis@mdmbank.com
Владислав Нигматуллин	Vladislav.Nigmatullin@mdmbank.com

Настоящий обзор имеет только информационное значение и не может рассматриваться как предложение о совершении сделок на финансовом рынке. Отчет основан на источниках информации, заслуживающих доверие, однако мы не гарантируем, что все сведения абсолютно точны.

Информация может быть изменена нами без предварительного уведомления.

© 2007, ОАО МДМ-Банк. Без разрешения МДМ-Банка запрещается воспроизводить, адаптировать, передавать по различным каналам, транслировать в эфир, доводить до общего сведения, публично показывать, преобразовывать в цифровую форму, синтезировать, опубликовывать, модифицировать, усовершенствовать, адаптировать, переводить на другие языки, использовать с другими произведениями, рекламировать, распространять, сублицензировать, продавать, сдавать в аренду, включать в каталоги, создавать резервные копии, архивировать, включать в базы данных и давать право доступа.