



# Информационный меморандум

Облигационный заем

1 500 000 000 рублей

Эмитент:

**ОАО «Таттелеком»**



Организатор, андеррайтер и платежный агент:

INTERNATIONAL  
MOSCOW BANK



МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
МОСКОВСКИЙ БАНК

Август 2007

## Ограничение ответственности

ИНФОРМАЦИЯ, ПРЕДСТАВЛЕННАЯ В ДАННОМ ИНФОРМАЦИОННОМ МЕМОРАНДУМЕ, КРАТКО ОПИСЫВАЕТ ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ И СТРУКТУРУ ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ («ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ВЫПУСКА»). ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ВЫПУСКА ПОЛНОСТЬЮ СОДЕРЖАТСЯ В ПРОСПЕКТЕ ОБЛИГАЦИЙ, КОТОРЫЙ РЕГИСТРИРУЕТСЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО ФИНАНСОВЫМ РЫНКАМ. ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЯ ОБ ИНВЕСТИРОВАНИИ В ОБЛИГАЦИИ ИНВЕСТОРЫ ДОЛЖНЫ САМОСТОЯТЕЛЬНО ОЗНАКОМИТЬСЯ С ПРОСПЕКТОМ ОБЛИГАЦИЙ.

ИНФОРМАЦИЯ, ИСПОЛЬЗОВАННАЯ В МЕМОРАНДУМЕ, ПРЕДОСТАВЛЕНА ЭМИТЕНТОМ, ЛИБО ВЗЯТА ИЗ ПУБЛИЧНЫХ ИСТОЧНИКОВ ИНФОРМАЦИИ. ОРГАНИЗАТОР, ЕГО ПРЕДСТАВИТЕЛИ ИЛИ ЛИЦА, АФФИЛИРОВАННЫЕ С НИМ И/ИЛИ КОМПАНИЕЙ, ПРЕДОСТАВИВШЕЙ ИНФОРМАЦИЮ, НЕ ПРОВОДИЛИ ПРОВЕРКУ ТОЧНОСТИ И ПОЛНОТЫ ИНФОРМАЦИИ, СОДЕРЖАЩЕЙСЯ В МЕМОРАНДУМЕ. ОРГАНИЗАТОР НЕ НЕСЕТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПОЛНОТУ И/ИЛИ ТОЧНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ, СОДЕРЖАЩЕЙСЯ В МЕМОРАНДУМЕ.

ИНФОРМАЦИЯ, СОДЕРЖАЩАЯСЯ В ИНФОРМАЦИОННОМ МЕМОРАНДУМЕ, НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ИСЧЕРПЫВАЮЩЕЙ. ЛЮБОЕ ЛИЦО, РАССМАТРИВАЮЩЕЕ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИОБРЕТЕНИЯ ОБЛИГАЦИЙ, ДОЛЖНО ПРОВЕСТИ СВОЙ СОБСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ЭМИТЕНТА И ОСНОВНЫХ УСЛОВИЙ ВЫПУСКА НА ОСНОВЕ ИНФОРМАЦИИ, СОДЕРЖАЩЕЙСЯ В ПРОСПЕКТЕ ОБЛИГАЦИЙ.

ОРГАНИЗАТОР НЕ БЕРЕТ НА СЕБЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПО АНАЛИЗУ ФИНАНСОВОЙ И/ИЛИ ДРУГОЙ ИНФОРМАЦИИ ОБ ЭМИТЕНТЕ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ. СОТРУДНИКИ ОРГАНИЗАТОРА НЕ УПОЛНОМОЧЕНЫ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ ИНФОРМАЦИЮ, ОТНОСЯЩУЮСЯ К ЭМИТЕНТУ И/ИЛИ ОБЛИГАЦИЯМ И НЕ СОДЕРЖАЩУЮСЯ В МЕМОРАНДУМЕ.

ДАТА, УКАЗАННАЯ В МЕМОРАНДУМЕ, НЕ ОЗНАЧАЕТ, ЧТО ИНФОРМАЦИЯ, СОДЕРЖАЩАЯСЯ В МЕМОРАНДУМЕ, ЯВЛЯЕТСЯ ПОЛНОЙ И/ИЛИ ТОЧНОЙ НА ЭТУ ДАТУ. ОРГАНИЗАТОР И ЭМИТЕНТ НЕ БЕРУТ НА СЕБЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО ОБНОВЛЯТЬ ИНФОРМАЦИЮ, СОДЕРЖАЩУЮСЯ В МЕМОРАНДУМЕ.

## Содержание

<b>1. ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ.....</b>	<b>4</b>
<b>2. ПАРАМЕТРЫ ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ .....</b>	<b>5</b>
<b>3. ОБЗОР ОТРАСЛИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ.....</b>	<b>6</b>
<b>4. ГЕОГРАФИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....</b>	<b>10</b>
<b>5. КРАТКАЯ ИСТОРИЯ ОАО «ТАТТЕЛЕКОМ» .....</b>	<b>12</b>
<b>6. СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ И СОБСТВЕННОСТИ .....</b>	<b>14</b>
<b>7. ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ .....</b>	<b>17</b>
<b>8. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ И ИНВЕСТИЦИИ .....</b>	<b>23</b>
<b>9. КРАТКИЙ ОБЗОР ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ .....</b>	<b>27</b>
<b>10. КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ .....</b>	<b>33</b>
<b>11. ПРИЛОЖЕНИЕ: ОТЧЕТНОСТЬ ЭМИТЕНТА .....</b>	<b>34</b>

## 1. ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Инвесторам предлагаются документарные процентные неконвертируемые облигации (далее «Облигации») на предъявителя серии В с обязательным централизованным хранением Открытого акционерного общества «Таттелеком» (далее «Компания», «Эмитент», зарегистрированные 26 июля 2007 года ФСФР РФ). Выпуску присвоен государственный регистрационный номер: 4-04-50049-А.

ОАО «Таттелеком» - крупнейший оператор фиксированной связи Республики Татарстан. Компания занимает лидирующие позиции по предоставлению услуг местной проводной и внутризоновой связи, а также является одним из ведущих провайдеров Интернет услуг.

### Конкурентные преимущества ОАО «Таттелеком»:

#### ■ Эффективность

ОАО «Таттелеком» одна из самых эффективных компаний отрасли связи России. По итогам 2006 года Компания имеет наивысшую по сравнению с межрегиональными компаниями холдинга «Связьинвест» (далее МРК) рентабельность EBITDA (38.5%) и рентабельность чистой прибыли (18.3%). При этом на протяжении 2004-2006 гг. рентабельность деятельности ОАО «Таттелеком» последовательно возрастала.

#### ■ Темпы роста

Масштабы деятельности Компании растут быстрыми темпами. За 2006 год выручка ОАО «Таттелеком» увеличилась на 25.8%, а размер активов на 48.0%. На протяжении 2004-2006 гг. средние темпы прироста EBITDA составляют 60%, прибыли от продаж – 56%, чистой прибыли – 50%.

#### ■ Финансовое состояние

ОАО «Таттелеком» проводит исключительно взвешенную политику привлечения средств и обладает высокими показателями финансовой устойчивости и кредитоспособности. По итогам 2006 года показатель Долг/Активы равен 0.22, Долг/EBITDA – 0.97. В течение 2004-2006 гг. доля долгосрочного долга компании находилась на уровне 97-99% от его общего размера.

#### ■ Уровень цифровизации

Компания обладает одним из самых высоких в отрасли уровнем цифровизации (84.2%) и по итогам 2007 года планирует достичь уровня 100% цифровизации.

#### ■ Внедрение новых услуг

Среди МРК ОАО «Таттелеком» занимает второе после ОАО «Дальсвязь» место по доле новых услуг в доходах (10.4%). При этом, темпы роста новых услуг существенно опережают показатели МРК.

#### ■ География деятельности

Высокие темпы экономического роста Республики Татарстан находят отражение в позитивной динамике развития отрасли связи региона. При этом компактность региона и высокая концентрация населения в крупных городах (на 3 города приходится 50% населения региона) существенно снижают затраты Компании.

#### ■ Прозрачность

ОАО «Таттелеком» имеет простую структуру собственности и фактически одного бенефициара в лице Министерства земельных и имущественных отношений Республики Татарстан. Компания составляет отчетность по МСФО (аудитор – ЗАО «Делойт и Туш СНГ»), планирует получение кредитных рейтингов в ближайшей перспективе и оперативно раскрывает информацию о своих финансовых и производственных результатах.

### Цели займа:

Средства, привлекаемые от размещения Облигаций, будут использованы Эмитентом для рефинансирования кредитного портфеля (53%), а также на финансирование текущей и инвестиционной деятельности (47%).

## 2. ПАРАМЕТРЫ ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ

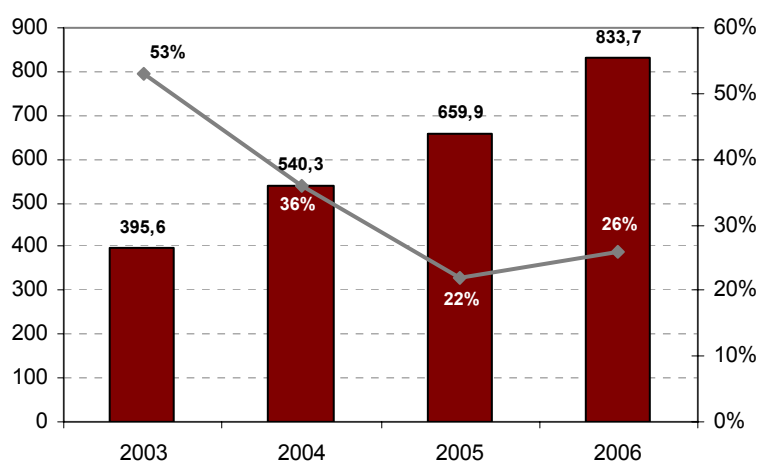
<b>Эмитент</b>	ОАО «Таттелеком»
<b>Поручители выпуска</b>	отсутствуют
<b>Объем выпуска по номиналу</b>	1 500 000 000 рублей
<b>Количество Облигаций выпуска</b>	1 500 000 штук
<b>Номинал Облигаций</b>	1 000 рублей
<b>Срок обращения</b>	5 лет (1 820 дней с даты начала размещения)
<b>Форма и вид облигаций</b>	Документарные процентные неконвертируемые облигации на предъявителя серии В с обязательным централизованным хранением
<b>Купонный период</b>	6 месяцев (182 дня)
<b>Размер купона</b>	Ставка первого купона определяется на конкурсе при размещении Облигаций. Ставки купонов, предшествующих оферте на приобретение Облигаций (или погашению в случае отсутствия оферты), равны ставке первого купона. Купоны на период после оферты (в случае ее установления) определяются Эмитентом.
<b>Оферта на досрочный выкуп</b>	Оферта на приобретение Облигаций может быть установлена Эмитентом перед размещением.
<b>Агент по исполнению оферты</b>	ЗАО ММБ
<b>Цена размещения</b>	100% от номинальной стоимости Облигаций
<b>Способ размещения</b>	Открытая подписка, конкурс по определению ставки первого купона
<b>Депозитарий</b>	НДЦ
<b>Размещение</b>	ЗАО «ФБ ММВБ»
<b>Вторичное обращение</b>	ЗАО «ФБ ММВБ», внебиржевой рынок
<b>Организатор, андеррайтер, платежный агент</b>	ЗАО ММБ

### 3. ОБЗОР ОТРАСЛИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ

Рынок телекоммуникационных услуг в России в настоящее время переживает этап бурного развития и является одним из наиболее инвестиционно привлекательных. Рост сектора значительно опережает темпы роста ВВП страны - в 2006 году доходы отрасли связи увеличились на 26%, в то время как ВВП вырос на 6.7%. При этом наблюдается рост доли сектора в ВВП страны, которая увеличилась с 2% в 2002 году до 5% в 2005 году. Ожидается, что реформы, проводимые в отрасли и планируемая приватизация «Связьинвеста» придадут импульс к дальнейшему развитию сектора телекоммуникационных услуг.

На протяжении 2003-2006 г. рынок услуг связи в России демонстрировал значительные темпы роста.

Рис.1. Объем рынка связи в млрд руб. и темп роста в % к предыдущему году



Данные Госкомстата

Несмотря на это, уровень развития отрасли связи в России остается сравнительно низким по сравнению с другими странами Восточной Европы. Телефонная плотность в РФ, как один из основных показателей развития услуг проводной связи, составляет примерно 29% (т.е. 29 стационарных аппаратов на 100 человек). Для сравнения, в Венгрии этот показатель составляет 34%, в Чехии – 36%, в странах Западной Европы данный показатель еще выше. Цифровизация сетей в России также отстает от развитых стран и составляет около 43% против 98% в Европе.

Рынок телекоммуникационных услуг в России представлен компаниями фиксированной и мобильной связи.

К компаниям фиксированной связи, в первую очередь, относятся 7 межрегиональных операторов холдинга «Связьинвест» (МРК). Данные компании образовались после начала реформирования отрасли в 2002 году и представлены во всех федеральных округах. Также существуют крупные региональные операторы, такие как ОАО «Таттелеком», ОАО «Башинформсвязь» и др.

В структуре доходов компаний фиксированной связи основную долю занимают услуги предоставления местной (городской и сельской) и внутризональной связи. Услуги междугородной и международной связи предоставляются от имени операторов дальней связи, имеющих соответствующую лицензию (с 1 января 2006 года это Ростелеком, Межрегиональный Транзиттелеком, Голден Телеком и др.). Также в отдельную категорию можно вынести альтернативных операторов связи (Комстар ОТС, Голден Телеком, Корбина, Зебра, Петерстар и др.). Данные компании концентрируют свою деятельность в наиболее доходных сегментах – предоставление услуг корпоративным клиентам и оказание нерегулируемых новых услуг связи, что объясняет их высокую эффективность.

Другой крупной категорией операторов являются компании, предоставляющие услуги мобильной связи (МТС, Вымпелком, Мегафон, Скай Линк, СМАРТС и др.). Быстрое развитие технологий, дополнительный пакет услуг, проникновение практически во все регионы и снижающиеся тарифы

позволяют этим компаниям составлять определенную конкуренцию операторам фиксированной связи.

Табл.1. Крупнейшие операторы связи РФ

№	Компания	Преимущественная бизнес-модель	Выручка 2006, млн руб.	Выручка 2005, млн руб.	Рост 2006/2005
1	Связьинвест	Проводная связь	218 100**	193 222	12.87%
2	МТС	Сотовая связь	173 233	143 816	20.45%
3	ВымпелКом	Сотовая связь	132 096	92 159	43.33%
4	Мегафон	Сотовая связь	101 297	68 543	47.79%
5	Комстар ОТС	Проводная связь	30 397	26 049	16.69%
6	Голден Телеком	Проводная связь	23 201	19 154	21.13%
7	Межрегиональный Транзиттелеком	Проводная связь	12 598	6 028	108.99%
8	Компания ТрансТелеКом	Проводная связь	11 600**	8 891	30.47%
9	ГК СМАРТС	Сотовая связь	6 273	5 424	15.65%
10	Скай Линк	Сотовая связь	6 263	5 298	18.21%
11	Башинформсвязь	Проводная связь	4 346	4 090	6.26%
12	Таттелеком*	Проводная связь	4 001	3 667	9.11%
13	Синтерра	Проводная связь	2 941	1 372	114.36%
14	Петерстар	Проводная связь	2 659	2 363	12.53%
15	Сахателеком	Проводная связь	2 500**	2 366	5.66%
16	Корбина Телеком	Проводная связь	2 423	1 718	41.04%

\* - с учетом консолидации показателей ОАО «Казанская ГТС»

\*\* - оценка CNews Analytics

Данные CNews, компаний

Из приведенных данных видно, что следующими по масштабам деятельности после Холдинга «Связьинвест» являются операторы сотовой связи, входящие в «большую тройку». Со значительным отставанием идут операторы альтернативной и дальней связи, а также местные региональные телекоммуникационные компании.

ОАО «Таттелеком» является крупным региональным оператором фиксированной связи, который не входит в структуру холдинга «Связьинвест». Компания является лидером на телекоммуникационном рынке Татарстана (доля рынка – 73%), обеспечивая потребителей услугами местной проводной телефонии и внутризоновой связи. Также ОАО «Таттелеком» занимает ведущие позиции по предоставлению потребителям новых услуг: передача данных, доступ в Интернет по выделенной линии, IP-телефония и др.

Отличительной особенностью телефонных сетей Республики Татарстан является высокий уровень цифровизации как в городской, так и в сельской местности. В 2007 году ОАО «Таттелеком» планирует довести цифровизацию своих сетей до 100%.

Табл.2. Уровень телефонизации и цифровизации ОАО «Таттелеком» и МРК

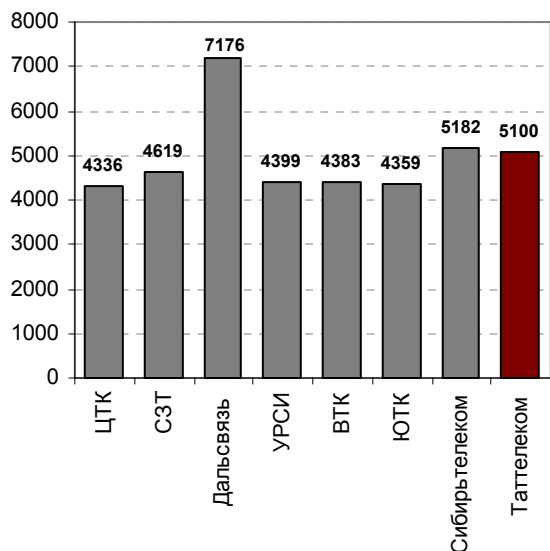
Наименование	Уровень телефонизации по компании	Цифровизация сетей	
		ГТС	СТС
Таттелеком	23%	80%	96%
Центртелеком	25%	58%	22%
Северо-Западный телеком	33%	60%	27%
Волгателеком	24%	74%	37%
Южный телеком	22%	70%	50%
Сибирьтелеком	23%	72%	37%
Уралсвязьинформ	25%	78%	41%
Дальсвязь	26%	76%	31%

Данные компаний

Развитие отрасли связи в Татарстане поддерживается Правительством Республики, которое выделяет данное направление как одно из приоритетных. Успешно реализованы и находятся на стадии внедрения следующие программы: «Развитие инфраструктуры связи в сельской местности на 2001–2005 годы», «Комплексная программа развития информатизации РТ «Электронный Татарстан 2005-2010 годы» и др., в которых активное участие принимает ОАО «Таттелеком».

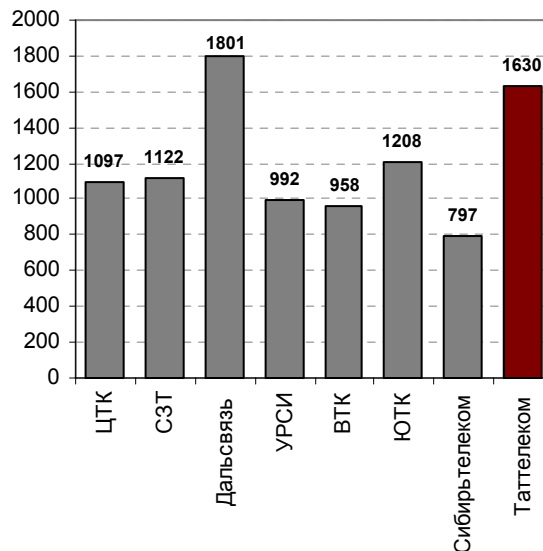
Высокую эффективность деятельности ОАО «Таттелеком» можно оценить по ряду показателей. Так, компания имеет одни из наиболее высоких значений показателей «доходы на одну линию» и «прибыль от продаж на одну линию». ОАО «Таттелеком» уступает по данным показателям лишь ОАО «Дальсвязь» и ОАО «Сибирьтелеком», которые имеют более высокие тарифы на местную связь.

Рис.2. Доходы на одну линию в 2006 году, рублей в год



Данные компаний

Рис.3. Прибыль от продаж на одну линию в 2006 году, рублей в год



Данные компаний

По показателю «рентабельность затрат по чистой прибыли» ОАО «Таттелеком» значительно опережает других региональных операторов и демонстрирует наиболее высокий темп роста данного показателя.

Табл.3. Показатели рентабельности затрат по чистой прибыли компаний связи

Наименование	2002	2003	2004	2005	2006	Прирост в 2006 г.
Таттелеком*	9.3%	24.3%	17.2%	20.2%	27.6%	7.4%
Центртелеком	6.9%	9.6%	2.0%	3.1%	9.7%	6.5%
Северо-Западный телеком	2.5%	8.7%	10.8%	11.1%	15.7%	4.5%
Волгателеком	15.9%	19.1%	15.5%	14.0%	14.5%	0.4%
Южный телеком	19.9%	10.3%	1.8%	2.2%	6.2%	4.0%
Сибирьтелеком	5.0%	12.6%	4.0%	3.8%	7.0%	3.2%
Уралсвязьинформ	8.3%	13.3%	12.0%	9.6%	8.0%	-1.6%
Дальсвязь	3.0%	3.1%	14.8%	9.7%	9.9%	0.2%

\* - с учетом консолидации показателей ОАО «Казанская ГТС»

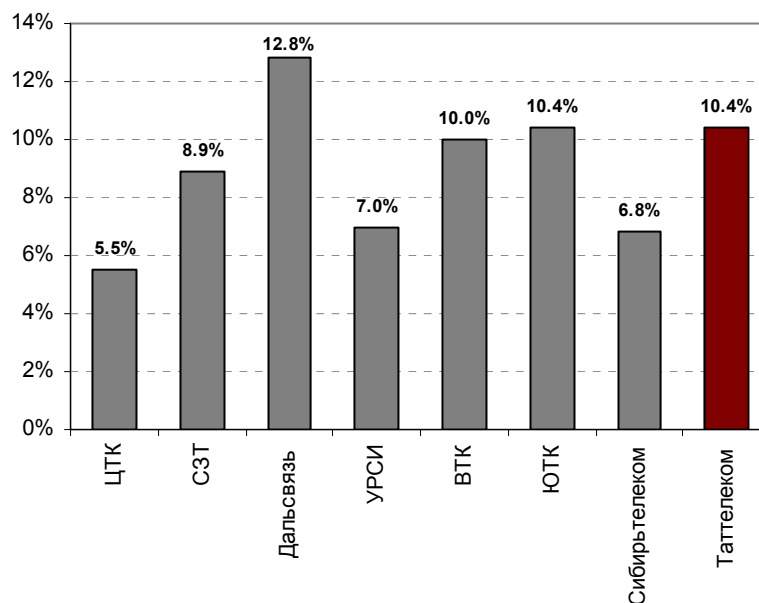
Данные компаний

Высокие результаты Компании, помимо эффективного менеджмента, можно объяснить также относительной компактностью региона, а также высокой концентрацией населения в городах – в трех крупнейших городах Республики проживает около 50% всего населения.

Еще одним важным показателем для операторов фиксированной связи являются доходы от новых услуг. К ним относится предоставление широкополосного доступа в Интернет, IPTV, построение корпоративных сетей и др. Тарифы на данные услуги не регулируются государством, а в условиях, когда рынок традиционной телефонии близок к насыщению, новые услуги могут усилить конкурентоспособность компании, а также повысить лояльность уже существующих пользователей к оператору связи.

В данном контексте высокий уровень цифровизации сетей является существенным преимуществом ОАО «Таттелеком», что позволяет Компании снижать эксплуатационные издержки сети и быстрее развивать направление новых услуг.

Рис. 4. Доля доходов от новых услуг в 2006 г., в % от общих доходов



Данные Эмитента

Следует отметить, что с 2002 года доходы ОАО «Таттелеком» от новых услуг выросли в 14 раз, что является одним из лучших показателей в России. При этом, за последние 5 лет доля доходов от новых услуг в общих доходах компании увеличилась с 1.4% до 10.4% (более чем в 7 раз). Учитывая текущие темпы роста, можно предположить, что ОАО «Таттелеком» в ближайшее время превзойдет лидера по внедрению новых услуг - ОАО «Дальсвязь» (доля новых услуг 12.8% в 2006 году).

Стратегия развития компании в ближайшие 5 лет предусматривает дальнейшее интенсивное развитие сегмента новых услуг (которые обладают высоким коммерческим потенциалом), расширение географии оказания услуг связи, увеличение выручки от существующей абонентской базы. Несмотря на растущую конкуренцию со стороны альтернативных операторов, ОАО «Таттелеком» планирует сохранить долю рынка фиксированной связи в регионе на уровне не менее 70%.

## 4. ГЕОГРАФИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Республика Татарстан – один из наиболее развитых в экономическом отношении регионов России. По инвестиционной привлекательности регион входит в десятку лучших субъектов РФ по версии Национального рейтингового агентства «Эксперт РА».

Республика Татарстан занимает восьмое место в России по численности населения после городов Москва и Санкт-Петербург, Краснодарского края, Республики Башкортостан, Московской, Свердловской и Ростовской областей. В Приволжском федеральном округе Республика – вторая по численности населения после Башкортостана. На территории в 68 тысяч кв. км проживает 3.7 млн человек. Большая часть населения республики – около 74% проживает в городах и поселках городского типа. Денежные доходы в расчете на душу населения составляют 13 942 руб. (на 17% выше средних по Российской Федерации).

Республика расположена в центре крупного индустриального района РФ, на пересечении важнейших магистралей, соединяющих восток и запад, север и юг страны. Республика Татарстан обладает богатыми природными ресурсами, мощной и диверсифицированной промышленностью, высоким интеллектуальным потенциалом и квалифицированными кадрами.

Рис.5. Расположение Республики Татарстан в РФ



Промышленный профиль Республики определяют топливная и нефтехимическая отрасли промышленности (добыча нефти, производство синтетического каучука, шин, полиэтилена и широкого спектра продуктов переработки нефти), крупные машиностроительные предприятия, производящие конкурентоспособную продукцию (вертолеты, самолеты и авиадвигатели, тяжелые грузовики и микролитражные автомобили, компрессоры и нефте-газоперекачивающее оборудование), развитое электро- и радио-приборостроение. В Республике добывается около 30 млн тонн нефти в год, что составляет 6.7% общероссийской добычи. В Татарстане производится 40% российского полиэтилена и каждая третья автомобильная шина в РФ.

По объему промышленного производства Татарстан устойчиво входит в первую десятку среди регионов России.

ОАО «Таттелеком» является крупнейшим оператором связи Республики Татарстан. Телекоммуникационная сеть ОАО «Таттелеком» охватывает всю территорию Республики. Компания эффективно работает, динамично развивается, и внедряет новые, востребованные на рынке, услуги связи. Приволжский федеральный округ находится на втором месте после Центрального федерального округа по доходам телекоммуникационной отрасли в России, а ОАО «Таттелеком» входит в 30 крупнейших телекоммуникационных компаний в России по объемам выручки и в 15 крупнейших компаний отрасли по капитализации (уступая по этому параметру в Поволжском

федеральном округе только ОАО «Волгателеком» и опережая другого крупнейшего оператора региона ОАО «Башинформсвязь»).

После объединения компаний ОАО «Таттелеком» и ОАО «Казанская ГТС» в апреле 2006 года, ОАО «Таттелеком» стало лидером Республики Татарстан по услугам связи (исключая сотовую связь). Доля традиционных услуг, предоставляемых Компанией составляет более 80%.

Структурные подразделения ОАО «Таттелеком» представлены зональными узлами электрической связи в 7 крупнейших городах и поселках городского типа Республики: Казань, Набережные Челны, Альметьевск, Арск, Буинск, Нижнекамск, Чистополь, к каждому из которых относятся несколько районных узлов электрической связи. Также в 2007 году создано новое структурное подразделение – Казанское Управление электрической связи, в состав которого вошли Управление «Казанская ГТС» и Казанская междугородная телефонно-телеграфная станция.

Табл.4. Основные показатели деятельности подразделений ОАО «Таттелеком» на 01.07.2007 г.

Наименование	Кол-во абонентов	Доля новых услуг в выручке	Уровень цифровизации	Доля рынка услуг местной телефонной связи
Альметьевский ЗУЭС	116 253	11.0%	71.2%	72.5%
Арский ЗУЭС	35 263	9.7%	100.0%	100.0%
Буинский ЗУЭС	27 946	8.4%	100.0%	100.0%
Казанский ЗУЭС	59 956	10.9%	92.0%	100.0%
Наб.Челнинский ЗУЭС	160 095	10.1%	63.4%	75.1%
Нижнекамский ЗУЭС	123 234	10.1%	72.5%	94.1%
Чистопольский ЗУЭС	44 775	10.9%	98.2%	100.0%
КУЭС	227 269	12.4%	100.0%	54.7%
<b>Всего</b>	<b>794 791</b>	<b>11.1%</b>	<b>84.2%</b>	<b>72.9%</b>

Данные Эмитента

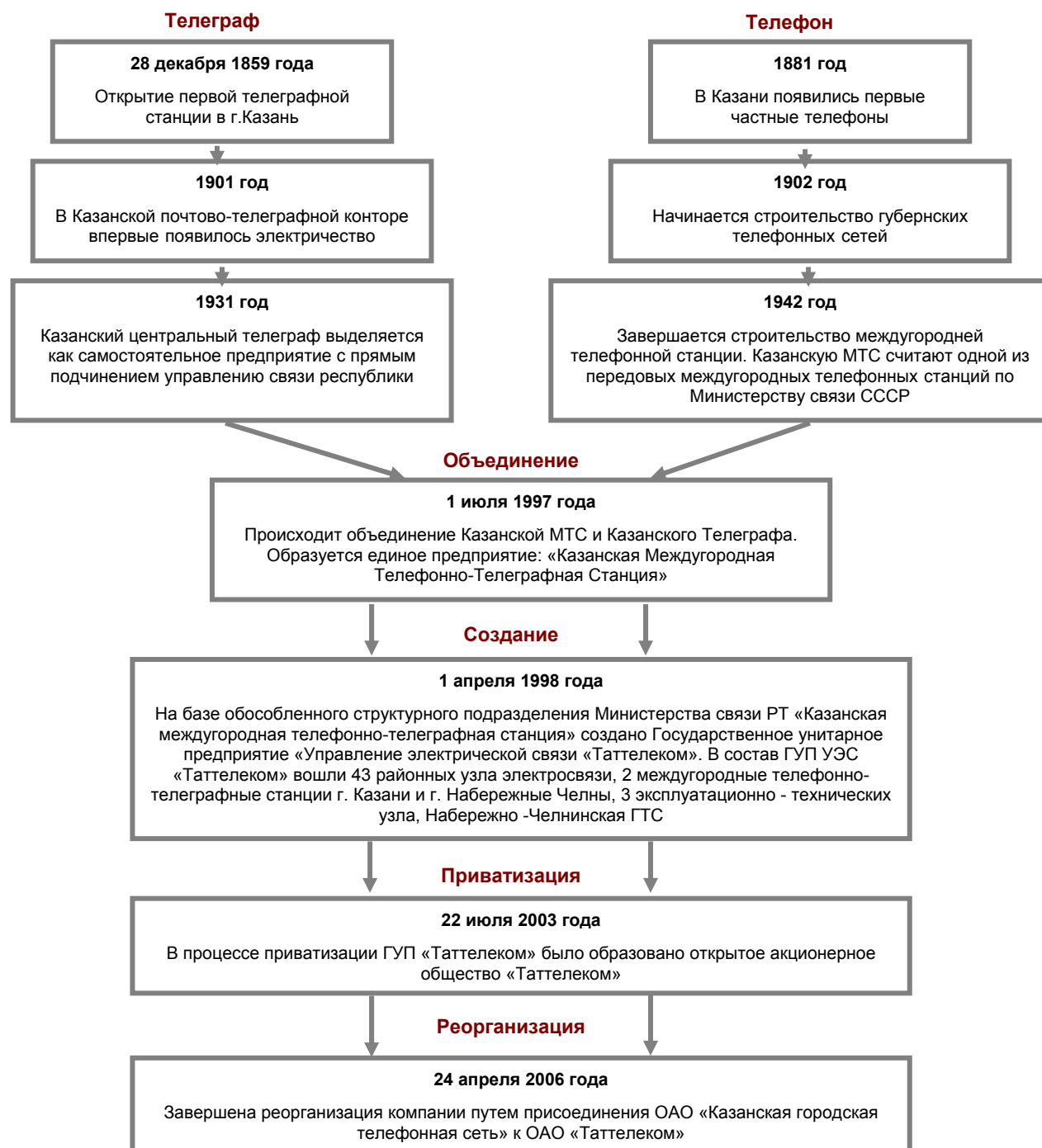
На четыре филиала из семи приходится практически 80% абонентов ОАО «Таттелеком», что является следствием высокой концентрации населения в крупнейших городах Республики Татарстан. При этом уровень развития новых услуг распределяется достаточно равномерно, что говорит о востребованности таких услуг даже в небольших населенных пунктах. С конкуренцией на рынке предоставления услуг местной телефонной связи Компания сталкивается только в крупных городах – Казани, Набережных Челнах, Альметьевске и в меньшей степени в Нижнекамске. В остальных районах Республики Татарстан доля ОАО «Таттелеком» составляет 100%.

ОАО «Таттелеком» является одним из лидеров в цифровизации сетей, как городских, так и сельских, а г.Казань - первый город Республики Татарстан с более чем миллионным населением, телефонная сеть которого полностью цифровизирована. Это закладывает основу для развития перспективных услуг и современных технологий.

## 5. КРАТКАЯ ИСТОРИЯ ОАО «ТАТТЕЛЕКОМ»

Развитие отрасли связи в Татарстане началось еще в середине XIX века, с относительно небольшим лагом после изобретения телеграфа (1835 г., Морзе) и телефона (1876 г., Белл). Довольно быстро достижения технического прогресса вывели предприятия связи Татарстана в лидеры отрасли. Успешное развитие телекоммуникационных технологий в Республике продолжается и по сей день.

Рис.6. Основные этапы создания и развития компании



Данные Эмитента

Результатом успешной работы ОАО «Таттелеком» стало награждение в 2006 году Дипломом 9-й специализированной выставки «Связь-2006» и «Безопасность-2006». Диплом Компании был вручен за эффективную деятельность в сфере услуг внутризоновой телефонной и телеграфной связи, сети передачи данных и телематических услуг.

В настоящее время ОАО «Таттелеком» принимает активное участие в национальных программах по развитию сектора связи в Республике Татарстан. В 2006 году Компания приступила к выполнению работ по подключению школ Республики к сети Интернет в рамках реализации национального проекта «Образование». Всего в рамках данного проекта к всемирной сети подключено 1900 школ.

Помимо своей основной деятельности, ОАО «Таттелеком» уделяет внимание социальной сфере. Компания оказывает поддержку ветеранам и участникам Великой Отечественной войны, улучшает условия труда, отдыха и обучения сотрудников, выступает в качестве мецената и спонсора социально значимых региональных и федеральных программ.

## 6. СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ И СОБСТВЕННОСТИ

В соответствии с Уставом ОАО «Таттелеком» органами управления Компании являются:

- Общее собрание акционеров;
- Совет директоров;
- Генеральный директор (единоличный исполнительный орган).

Совет директоров ОАО «Таттелеком» утвержден годовым общим собранием акционеров ОАО «Таттелеком» 21 июня 2007 г. в составе 7 человек.

Табл.5. Состав совета директоров ОАО «Таттелеком»

Ф.И.О.	Год рождения	Образование	Должность
Шигабутдинов Альберт Кашафович	1952	Высшее, Казанский авиационный институт	Председатель Совета директоров, Генеральный директор ОАО «ТАИФ»
Сорокин Валерий Юрьевич	1964	Высшее, Казанский государственный университет	Заместитель Председателя Совета директоров Генеральный директор ОАО «Связьинвестнефтехим»
Алексеев Сергей Владимирович	1966	Высшее, Казанский государственный университет, «ТИСБИ»	Член Совета директоров, Первый заместитель генерального директора ОАО «Связьинвестнефтехим»
Закиров Зариф Галеевич	1953	Высшее, Казанский государственный университет	Член Совета директоров, Заместитель генерального директора ОАО «ТАИФ»
Зинатуллин Фарид Раисович	1964	Высшее, Казанский государственный университет, Финансовая академия при правительстве РФ	Член Совета директоров, Начальник отдела проектного финансирования ОАО «Связьинвестнефтехим»
Шафигуллин Лутфулла Нурисламович	1955	Высшее, Камышинское высшее военное строительно-командное училище, Челябинский государственный университет	Член Совета директоров, Генеральный директор ОАО «Таттелеком»
Фазылзянов Фарит Мансурович	1967	Высшее, Казанский авиационный институт	Член Совета директоров, Министр информатизации и связи РТ

Данные эмитента

В феврале 2006 года ОАО «Таттелеком» возглавил Шафигуллин Лутфулла Нурисламович. Ранее он занимал должность первого заместителя министра земельных и имущественных отношений Республики Татарстан.

Организационная структура ОАО «Таттелеком» состоит из Управления и 7 филиалов – зональных узлов электрической связи. В апреле 2006 года завершилось присоединение к ОАО «Таттелеком»

одного из крупнейших операторов фиксированной связи Республики Татарстан – ОАО «Казанская ГТС».

Общее руководство деятельностью Общества, стратегическое и бюджетное планирование, формирование технической, кадровой и социальной политики осуществляет Управление. Функциональные подразделения филиалов подотчетны соответствующим функциональным подразделениям Управления.

ОАО «Таттелеком» для реализации своих стратегических планов намерен осуществить комплекс мер по оптимизации организационной структуры. Основные изменения будут направлены на создание единой системы формирования, продвижения и мониторинга услуг для корпоративного и массового сегмента рынка, а также на повышение качества и прозрачности корпоративного управления.

ОАО «Таттелеком» имеет простую структуру собственности - Эмитент имеет одного основного акционера, который является подконтрольным Правительству Республики Татарстан холдингом. Также ОАО «Таттелеком» имеет одно зависимое общество – ООО «Элемтэ-Медиа», которое в силу своих размеров фактически не оказывает влияния на деятельность Компании (величина активов общества по итогам 2006 г. составляет 0.1% от размера активов ОАО «Таттелеком»).

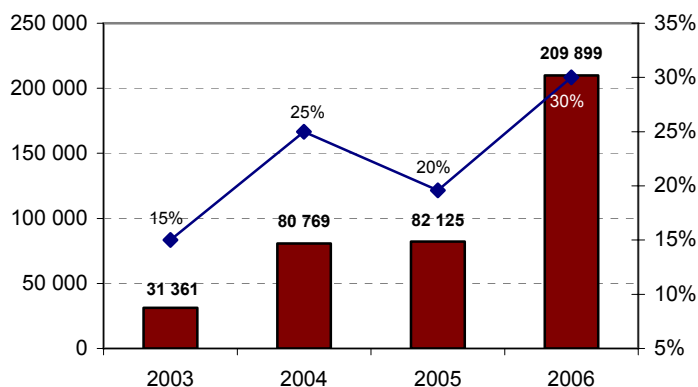
Рис.7. Структура собственности Компании



Данные Эмитента

Уставный капитал ОАО «Таттелеком» составляет 2 084 398 тыс. рублей и состоит из 20 843 976 тыс. штук обыкновенных именных бездокументарных акций номинальной стоимостью 10 коп. В 2006 году в ходе реорганизации компании произошло увеличение уставного капитала с 1 588 514 тыс. рублей до 2 084 398 тыс. рублей путем выпуска дополнительных обыкновенных именных акций и обмена их на обыкновенные и привилегированные акции ОАО «Казанская ГТС». ОАО «Таттелеком» выплачивает годовые дивиденды. Объемы выплат стабильно растут как в абсолютной величине, так и в процентах от чистой прибыли.

Рис.8. Объем дивидендов в тыс. рублей и доля от чистой прибыли в %

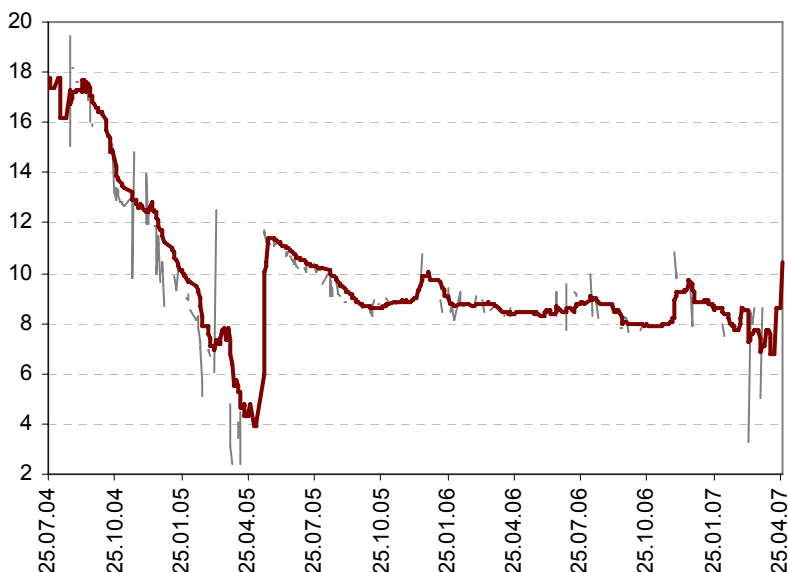


Данные Эмитента

ОАО «Таттелеком» является публичной компанией. Около 10% акций эмитента находятся в свободном обращении и торгуются на биржах РТС (с июня 2006 года) и ФБ ММВБ (с марта 2007 года) в перечне внесписочных ценных бумаг. ОАО «Таттелеком» планирует включение акций в котировальный список «Б» ФБ ММВБ во втором полугодии 2007 г.

В 2004 году на ММВБ был размещен выпуск облигаций Компании серии А объемом 600 млн рублей. Купонная ставка в ходе конкурса была установлена на уровне 12.5% годовых. В ходе вторичных торгов доходность выпуска снизилась до 8-9% годовых. Погашение выпуска состоялось в мае 2007 года.

Рис.9. Изменение доходности выпуска облигаций ОАО «Таттелеком» серии А, % годовых



Данные ФБ ММВБ

В целях повышения инвестиционной привлекательности Компания планирует провести мероприятия по присвоению кредитного рейтинга от одного из ведущих рейтинговых агентств в 2007 году. Начиная с 2006 года ОАО «Таттелеком» публикует отчетность по МСФО (аудитором выступает ЗАО «Делойт и Туш СНГ»).

## 7. ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

ОАО «Таттелеком» – крупнейший оператор фиксированной связи в Республике Татарстан. Компания занимает доминирующее положение в предоставлении услуг местной проводной телефонии, внутризоновой связи и является одним из ведущих провайдеров Интернет-услуг. Одним из главных преимуществ Компании является развитая инфраструктура сетей и возможность комплексного предоставления широкого спектра услуг всем категориям абонентов на всей территории обслуживания. Компания характеризуется высоким уровнем цифровизации сетей – 84.2% по итогам 1П2007 года, и планирует достичь 100% уровня цифровизации уже в 2007 году.

Табл.6. Основные технические характеристики сети ОАО «Таттелеком»

Наименование показателя	Ед. изм.	2005	2006	1П2007
Монтированная емкость АТС, в т.ч.:	номеров	582 957	869 181	874 035
городских телефонных сетей	номеров	431 363	707 228	710 378
сельских телефонных сетей	номеров	151 594	161 953	163 657
Ввод номерной емкости	номеров	86 215	71 207	5 200
Количество основных телефонных аппаратов	шт.	532 466	784 391	794 791
Цифровизация коммутационной емкости, в т.ч.:	%	70	83	84,2
городских телефонных сетей	%	65	80	82
сельских телефонных сетей	%	84	96	96

Данные Эмитента

Присоединение ОАО «Казанская ГТС» существенно изменило масштабы деятельности Компании – монтированная емкость городских телефонных сетей возросла по итогам 2006 года на 64% до 707 тыс. номеров. При этом доля более рентабельных городских телефонных сетей в общей монтированной емкости выросла с 74% в 2005 году, до 81% в 2006 году.

Табл.7. Динамика изменения доходов от оказания услуг связи, млн руб.

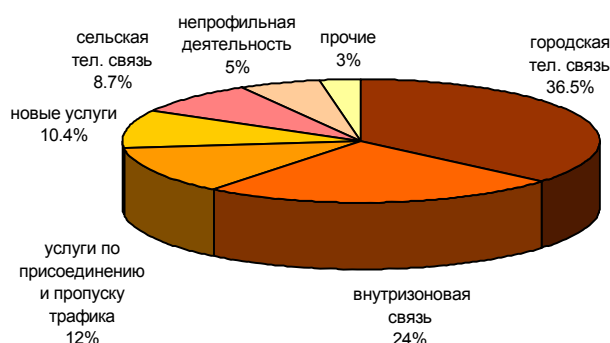
Наименование показателя	2005 г.	2006 г.	Прирост / снижение	Темп роста, %
Выручка от реализации услуг	3 035.1	3 816.6	781.5	125.7
Доходы от основной деятельности, в т.ч.:	2 959.0	3 599.9	640.9	121.7
- внутризоновая связь	639.1	921.2	282.1	144.1
- междугородная связь*	539.0	0.0	-539.0	-
- международная связь*	146.9	0.0	-146.9	-
- дополнительные платные услуги внутризоновой, м/г и м/н связи	189.6	50.1	-139.5	26.4
- документальная связь	47.4	46.6	-0.8	98.3
- городская телефонная связь	864.1	1 393.6	529.6	161.3
- сельская телефонная связь	327.9	333.3	5.4	101.6
- проводное вещание	0.7	0.4	-0.3	57.1
- новые услуги	180.3	380.2	199.9	210.9
- услуги присоединения и пропуска трафика*	23.9	474.4	450.5	1 984.9
- доходы непрофильной деятельности	55.6	204.0	148.4	366.9
- прочие доходы	20.4	12.7	-7.7	62.3

Данные Эмитента

В результате введения значительных изменений в межоператорские взаимоотношения в 2006 году существенно изменилась структура доходов по видам оказываемых услуг. В первую очередь это связано с внесением изменений с 01.07.06 г. в ст. 54 федерального закона «О связи» (отмена платы за входящие соединения и отнесение трафика с операторами подвижной радиотелефонной связи к внутризональному) и введением в действие с 01.01.06 г. «Правил присоединения сетей электросвязи и их взаимодействию» (изменение порядка осуществления межоператорских расчетов).

С 1 января 2006 года услуги междугородной и международной связи предоставляются операторами дальней связи получившими специальную лицензию. Сейчас ОАО «Таттелеком» оказывает операторам дальней связи, получившим соответствующие лицензии (Ростелеком, МТТ), услуги по пропуску трафика, зонowego завершения и инициирования вызова. Компания также действует в качестве агента операторов дальней связи в отношении с абонентами: информирует пользователей по оказанным услугам, осуществляет тарификацию услуг и сбор платежей, проводит претензионно-исковую работу по взысканию с пользователей задолженности за услуги связи.

Рис.10. Структура доходов Компании в 2006 г., %



Данные Эмитента

**Городская и сельская телефонная связь** по-прежнему занимают наибольшую долю в структуре доходов Компании.

Доходы от предоставления услуг местной телефонной связи в 2006 году увеличились на 45%, в том числе по городской связи на 61.3%. На рост доходов повлияло увеличение тарифов на местную связь (абонентская плата за телефон) и увеличение количества основных телефонных аппаратов. Прирост абонентской базы обусловлен, прежде всего, присоединением ОАО «Казанская ГТС» (на 225.5 тыс. номеров), а также подключением к телефонной сети ОАО «Таттелеком» новых абонентов – 32.2 тыс. номеров. С 01.01.2006 г. тарифы на услуги местной связи выросли в среднем на 15%.

Табл.8. Структура доходов от ГТС и СТС, млн руб.

Наименование показателя	2005*	2006	1П2007
Плата за предоставление доступа к телефонной сети	339.8	198.4	55.2
Плата за пользование телефонной линией, в т.ч.	1249.0	1498.0	863.4
– зона обслуживания абонентов с повременным учетом продолжительности местных телефонных соединений	714.7	794.0	470.5
с использованием абонентской системы оплаты	118.1	183.1	132.7
с использованием повременной системы оплаты	596.6	610.9	333.2
с использованием комбинированной системы оплаты	0	0	4.6
– зона обслуживания абонентов без повременного учета продолжительности местных телефонных соединений	534.3	704.0	392.9
Прочие услуги местной связи	131.0	179.6	83.0
Услуги ГТС и СТС всего	<b>1 719.8</b>	<b>1 876.0</b>	<b>1 001.6</b>

\* - Данные приведены с учетом ОАО «Казанская ГТС»

Данные Эмитента

Плата за предоставление доступа (подключение) к телефонной сети существенно снизилась. В определенной степени это является следствием насыщения рынка в крупных городах Республики, когда основой для новых подключений становятся вводимые объекты недвижимости. Во многом такое снижение объясняется проводимыми Компанией акциями по снижению платы за предоставление доступа, например, для новоселов, среди которых новые услуги связи ОАО «Таттелеком» (предоставление доступа к сети Интернет по коммутируемому доступу, по технологии ADSL, IP-телефония) в значительной степени востребованы. Данные мероприятия позволяют наращивать абонентскую базу и увеличивать доходы Компании.

В 1 полугодии 2007 года доля доходов от платы за пользование телефонной линией в доходах от местной связи составляет 86%. Доля доходов от абонентов, которым предоставлена возможность выбора тарифного плана, составляет 54,5% в общей сумме доходов от платы за пользование телефонной линией, из них с использованием абонентской системы оплаты – 15,4%, повременной системы оплаты – 38,6%, комбинированной системы оплаты – 0,5%.

Доходы от прочих услуг местной связи включают в себя разовые переключения, переустановки телефонов, предоставление линий для охранной сигнализации и местных каналов связи. С 1 января 2007 года в доходы от прочих услуг местной связи входят доходы от дополнительных видов обслуживания.

На втором месте в структуре доходов Компании по итогам 2006 года находятся доходы от **внутризоновой телефонной связи**, которые выросли на 44.1% по отношению к 2005 году (на 282.1 млн рублей).

В первую очередь такие темпы роста обусловлены изменением порядка расчетов трафика с фиксированных на мобильные телефоны. В связи с внесением изменений с 01 июля 2006 года в ст.54 федерального закона «О связи» №126-ФЗ от 07.07.03 г. относительно отмены оплаты абонентом входящих телефонных соединений, Приказом ФСТ России №123-с/1 от 19.06.06 г. были утверждены тарифы на услугу предоставления абоненту сети фиксированной телефонной связи внутризонового телефонного соединения между пользовательским оборудованием, подключенным к сети местной телефонной связи, и пользовательским оборудованием, подключенным к сети подвижной радиотелефонной связи, когда соответствующему абоненту этой сети подвижной радиотелефонной связи выделен абонентский номер, входящий в ресурс географически не определяемой зоны нумерации, закрепленный за тем же субъектом РФ.

Таким образом, с 1 июля 2006 года звонки от абонентов телефонной сети общего пользования на абонентов мобильных операторов стали учитываться как внутризоновые, с соответствующим ростом тарифов. Звонок от абонента фиксированной связи гг. Казань и Набережные Челны к операторам ОАО «Вымпелком», ОАО «МСС-Поволжье», ЗАО «СМАРТС», ОАО «Татинком-Т», ОАО «МТС» тарифицируются по 1.5 руб. за минуту, звонки от абонентов телефонной сети общего пользования других населенных пунктов тарифицируются в зависимости от расстояния до ближайшего междугороднего телефонного узла ОАО «Таттелеком»: до 100 км – 2 руб. за минуту, от 101 до 600 км – 3.4 руб. за минуту. Операторы мобильной связи получают 95 коп. за минуту входящего соединения с фиксированной сети.

Прирост доходов от внутризоновой связи связанный с учетом соединений с фиксированных телефонов на сотовые составил 214.4 млн рублей за второе полугодие 2006 года (76% годового прироста). В настоящее время доля Компании по предоставлению услуг внутризоновой связи в Республике Татарстан составляет 95%.

Доходы от **услуг присоединения и пропуска трафика** выросли с 24 млн руб. в 2005 г. до 474 млн руб. в 2006 г. В данной статье доходов учитывается местная составляющая услуг операторов дальней связи, в том числе компенсационная надбавка к цене на услуги местного и зонавого инициирования вызова 0.37 руб. за минуту (перекрестное финансирование местной связи).

Рост доходов от услуг присоединения и пропуска трафика в 2006 году вызван введением в действие с 1 января 2006 года «Правил присоединения сетей электросвязи и их взаимодействии», утвержденных

Постановлением Правительства РФ от 28 марта 2005 года №161, и изменением порядка осуществления межоператорских расчетов.

В целях реализации обязательных требований нормативных правовых актов со всеми присоединенными операторами связи были заключены договора о межсетевом взаимодействии.

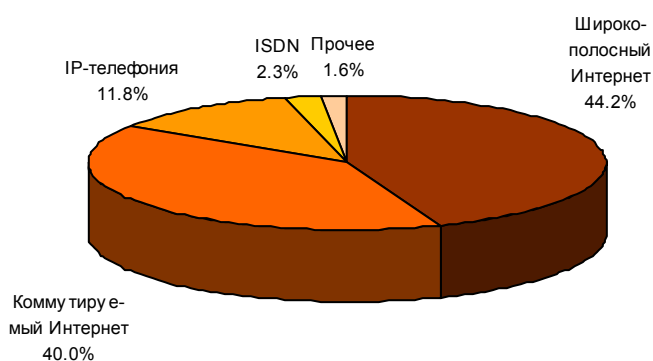
В **непрофильных доходах** основную часть занимают услуги по представлению интересов операторов дальней связи в отношениях с абонентами (биллинг, выставление счетов, получение платежей).

Среди доходов не вошедших в отдельные статьи (2.8%) на долю дополнительных услуг внутризоновой, м/г и м/н связи (аренда каналов связи) приходится 1.3% доходов, а на долю документальной связи – 1.2%.

В организационной структуре Компании по итогам 1П2007 г. находятся 88 отделений связи. Основной деятельностью отделений связи является предоставление междугородных и международных переговоров и телеграфных услуг. Трафик и доходы от документальной связи незначительно снижаются. Отделения связи выполняют функцию собственной сети продаж, оказывают услуги по приему платежей, ксерокопирования, ламинирования, сканирования, на базе 21 отделения связи организованы Интернет-салоны.

**Новые услуги связи** по итогам 2006 года занимают 10.4% от доходов Компании и доля доходов от новых услуг постоянно растет. Рост доходов обусловлен развитием Интернет-бизнеса Компании, увеличением числа пользователей и объемов трафика.

Рис.11. Структура доходов от новых услуг в 2006 г., %



Данные Эмитента

Для предоставления услуг передачи данных наряду со строительством магистральных мультисервисных сетей ведется активное развитие сети **широкополосного доступа**. В настоящее время в Обществе приоритетным направлением являются технологии высокоскоростной передачи данных по физическим линиям типа xDSL (цифровые абонентские линии). Существующие ресурсы линейно-кабельных сооружений позволяют быстро и в большом объеме вести развертывание сетей доступа без существенных капиталовложений.

ОАО «Таттелеком» предпринимает активные маркетинговые, действия направленные на привлечение новых абонентов широкополосного доступа. С 1 августа 2006 года ОАО «Таттелеком» вывело на рынок новой бренда услуг широкополосного доступа в Интернет по технологии xDSL – «Летай».

«Летай» – специально сформированный комплект из оборудования и аксессуаров, с простой и понятной инструкцией для подключения к сети Интернет. Благодаря успешной рекламной кампании бренда «Летай» значительно возросло количество подключений к широкополосному доступу к сети Интернет. В конце 2006 года бренд «Летай» по результатам опросов читателей был награжден дипломом газеты «АиФ – регион» в номинации «Акция года». Введение единого бренда «Летай» является основой для дальнейшего вывода на рынок таких услуг, как IP-TV.

Помимо внедрения бренда Компания проводит акции по снижению тарифов, значительные средства вкладывает в расширение и модернизацию сети передачи данных. В настоящее время некоторая конкуренция в данном сегменте наблюдается в крупных городах. Альтернативные операторы сейчас в первую очередь заняты построением своих транспортных магистралей, в то время как сеть передачи данных ОАО «Таттелеком» уже построена и функционирует. Данный факт является существенным конкурентным преимуществом Компании.

Количество абонентов широкополосного доступа, которым предоставляется данная услуга во всех городах и районных центрах республики, превышает 35 тысяч. Доходы от предоставления доступа в Интернет по выделенной линии и XDSL в 2006 году выросли в 2.4 раза и составили 165.7 млн рублей. Доля рынка ОАО «Таттелеком» по предоставлению коммутируемого доступа к сети Интернет составляет 60-65%, а по предоставлению широкополосного доступа – 40%.

Табл.9. Количество пользователей сети Интернет, тыс.

Наименование показателя	2005	2006	1П2007
Количество абонентов широкополосного доступа	4	20	36
Количество пользователей коммутируемого доступа	70	100	148

Данные Эмитента

Услугой **коммутируемого подключения** к сети Интернет пользуются более 148 тысяч пользователей. Доходы от коммутируемого доступа в Интернет в 2006 году выросли на 88.1% и составили 149.9 млн рублей. Интернет-трафик по коммутируемому доступу в 2006 году вырос в 2.4 раза и составил 680 млн минут. Объем информации, переданной по сети Интернет, увеличился в 4.4 раза. Организован коммутируемый доступ к сети Интернет через модемные пулы со всех городов и районных центров республики. Общая емкость модемных пулов ОАО «Таттелеком» по республике составляет 5 580 каналов, что на 3 960 каналов больше, чем в 2005 году.

В качестве альтернативы междугородней и международной связи Компания активно развивает направление IP телефонии. Доходы Общества от предоставления услуг IP-телефонии в 2006 году выросли на 22.1% и составили 44.2 млн рублей. Трафик по IP-телефонии вырос на 19.7%.

Доходы от **ISDN** в 2006 году выросли в 2 раза и составили 8.8 млн рублей. Число пользователей ISDN составило 1 607 абонентов.

В **прочих новых услугах** основную долю занимают услуги Интернет-салонов и доходы от дополнительных видов обслуживания (АОН-АнтиАОН, сокращенный набор, уведомление о звонке и т.п.). В 2006 году 35 тысяч абонентов воспользовались услугами дополнительных видов обслуживания, что превышает показатель 2005 года на 40%.

На сегодняшний день на базе сети передачи данных ОАО «Таттелеком» по республике Татарстан построены и функционируют корпоративные сети Министерства финансов РТ, Управления пенсионного фонда, Управления федеральной налоговой службы, администраций городов и районов республики, Сбербанк, банка «Ак-Барс», государственной интегрированной телекоммуникационной системы Министерства информатизации и связи республики и многих других организаций.

ОАО «Таттелеком» активно внедряет **перспективные услуги**.

Решения на основе беспроводных технологий устанавливаются Компанией важнейшими в перспективе на 2 года. Технологии Wi-Fi и WiMAX будут развиваться параллельно, ориентируясь на различные сегменты.

В 2007 году в сегменте услуг Wi-MAX главным направлением является организация пилотных зон. В результате проведенных исследовательских мероприятий определено количество базовых станций на первую очередь строительства. Ведется проработка спецификации на закупку оборудования для базовых станций.

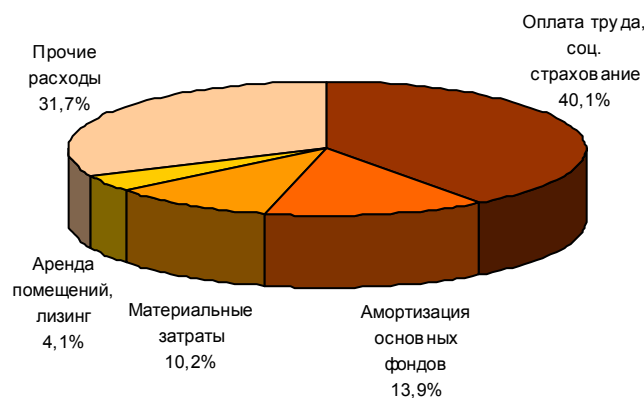
В сегменте услуг Wi-Fi в настоящее время запущены в эксплуатацию (с 01.08.2007г.) запланированные на первый этап 40 точек доступа. На стадии подготовки находятся заявки на присвоение частот точкам доступа, позволяющих покрыть практически все основные места скопления потенциальных клиентов в крупных городах республики. В 2007 году будут решаться задачи по получению частот, организации пилотных зон и организации продаж услуги.

В ходе реализации программы инвестиций на 2007 год планируется внедрение услуги IP-TV. Приоритет отдается проектам развития инфраструктуры доступа на базе технологии xDSL. Создаваемые сети доступа рассматриваются как часть универсальной сетевой инфраструктуры, с возможностью оказания услуги различным категориям пользователей с заданными параметрами качества обслуживания.

ОАО «Таттелеком» в целях повышения эффективности своей деятельности ведет постоянную работу по отказу от оказания нерентабельных услуг. По данной причине в 2006 году Компания прекратила оказание услуг пейджинга. С 1 января 2007 года произошел отказ от услуг проводного вещания, которые практически не приносили доходы. После анализа коммерческого потенциала услуги прекращено развитие ISDN-технологии.

Политика Компании по ограничению издержек, в том числе описанные выше меры, позволяет ОАО «Таттелеком» успешно осуществлять контроль над расходами, которые растут меньшими темпами, чем доходы Компании

Рис.12. Структура расходов от услуг связи в 2006 г., %



Данные Эмитента

Рост расходов от оказания услуг связи по итогам 2006 года составил 18.5%. На их увеличение в большей степени оказало влияние присоединение ОАО «Казанская ГТС» во II квартале 2006 года, кроме того, развитие сети (ускорившее рост затрат по статьям «Амортизация» и «Материалы»), рост заработной платы. В структуре прочих расходов большую часть занимают расходы по услугам других операторов связи (56%). Затраты на услуги других операторов снизились в 2006 году с 529 до 443 млн руб. Такое снижение связано с исключением расходов по исходящему трафику ОАО «Ростелеком» на 331 млн руб. обусловленным отказом от предоставления услуг междугородней и международной связи.

## 8. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ И ИНВЕСТИЦИИ

На период 2007–2011 гг. ОАО «Таттелеком» ставит задачи по увеличению выручки и чистой прибыли не менее чем в 2 раза.

Табл.10. Ключевые прогнозные финансовые показатели ОАО «Таттелеком»

	2007	2008	2009	2010	2011
Выручка, млн руб	4 316.12	4 840.52	5 549.87	6 340.11	7 223.19
Чистая прибыль, млн руб	678.96	761.45	935.38	1 165.63	1 405.84
Рентаб-ть по чистой прибыли, %	16%	16%	17%	18%	19%
ЕБИТДА, млн руб	1 652.03	1 936.93	2 230.18	2 568.53	2 931.62
Маржа ЕБИТДА, %	38.28%	40.01%	40.18%	40.51%	40.59%
Капитальные вложения, млн руб.	2 437.39	1 163.08	1 253.10	1 179.11	919.08
Отношение кап. влож. к выручке, %	56.47%	24.03%	22.58%	18.60%	12.72%
Отношение кап. влож. к ЕБИТДА, %	147.54%	60.05%	56.19%	45.91%	31.35%

Данные Эмитента

К 2011 году компания ОАО «Таттелеком» планирует достичь следующих показателей:

- Оборот компании 7.2 миллиарда рублей;
- Показатель чистой прибыли 1.4 миллиарда рублей;
- Доля рынка фиксированной связи 70% или 885 000 задействованных линий;
- Доля рынка платного телевидения (вещание через Internet, IPTV) 50%, или 20 000 домохозяйств;
- Количество пользователей широкополосного доступа – 100 000 абонентов;
- Доля рынка корпоративных клиентов 25% или 5 000 предприятий.

Анализ рынка фиксированной связи в Республике Татарстан позволяет сделать вывод, что рост числа проводных абонентов ограничен насыщенным спросом и его значительное увеличение не прогнозируется. В связи с этим наиболее перспективными направлениями являются:

- Предоставление услуг в секторе корпоративных клиентов;
- Формирование новых услуг с высоким коммерческим потенциалом (широкополосный доступ в Интернет DSL, 3Play);
- Выход на рынок широкополосной технологии радиодоступа WiMax, которая позволит в ближайшие 2–3 года стать альтернативой абонентским линиям.

Основная стратегическая цель ОАО «Таттелеком» на 2007–2011 гг. заключается в сохранении лидирующего положения на рынке услуг связи Республики Татарстан.

Табл.11. Прогнозные показатели ОАО «Таттелеком» по основным видам деятельности

	2007	2008	2009	2010	2011
Абонентская база, тыс. номеров	811.9	831.0	849.8	867.4	885.0
Доходы от ГТС, млн руб	1 629.4	1 832.9	2 046.7	2 269.1	2 475.6
Доходы от СТС, млн руб.	321.0	358.6	399.3	440.8	484.7
Доходы от зоновой связи, млн руб	898.7	907.7	937.0	962.9	988.1
Доходы от пропуска трафика, млн руб.	732.0	707.8	756.5	796.0	836.2
Доходы от IP-телефонии, млн руб.	63.8	76.3	90.6	106.5	124.1
Доходы от передачи данных, млн руб.	399.5	588.6	792.4	999.8	1 210.5

Данные Эмитента

Для абонентов, в условиях государственного регулирования тарифов на услуги, основными критериями при выборе оператора, кроме стоимости установки, является возможность пользоваться дополнительными услугами. Из приведенной выше таблицы видно, что компания планирует наращивать объемы предоставления новых услуг клиентам. Темп роста доходов по направлениям IP-телефонии и передачи данных составляет в среднем 20-30% в год, в то время как доходы от традиционных услуг связи планируется увеличивать на 10% в год. Рост абонентской базы составит в среднем 2% в год на рассматриваемый период.

Услуги IP-телефонии характеризуются повышенной степенью конкуренции на рынке. Низкие тарифы на услуги дальней связи привлекательны для большинства абонентов и в связи с этим, основной вид конкуренции — ценовая. Рост рынка обуславливается постоянным повышением качества связи у всех основных компаний и повышением информированности абонентов относительно возможности данной услуги. На оказание услуги IP-телефонии значительное влияние оказывает неопределённость законодательной и нормативной базы. Резкое изменение подходов со стороны государства к оказанию этих услуг способно стимулировать конкуренцию на данном рынке, так и полностью разрушить данный сегмент рынка в пользу крупных компаний дальней связи.

При сохранении стабильности государственного регулирования можно ожидать дальнейшего роста уровня доходов, т.к. услуги дальней связи останутся востребованными. Опыт зарубежных стран показывает перспективность услуг IP-телефонии и возрастание их значимости с внедрением технологий NGN.

Другим динамичным сегментом рынка услуг связи является Интернет и передача данных. Здесь разделяют два направления: коммутируемый и широкополосный доступы.

В период с 2007 по 2011 гг. ОАО «Таттелеком» прогнозирует следующие тенденции:

- Рынок коммутируемого доступа в Интернет достигнет в 2007–2008 гг. максимального роста и в течение 2009–2011 гг., в силу замещения на услуги широкополосного доступа, произойдет падение трафика на 8.5%.
- Миграция абонентов по типам услуг. На начальном этапе абоненты пользуются услугами коммутируемого доступа, а в дальнейшем переходят к услугам широкополосного доступа в Интернет.
- Изменение правил присоединения операторов приведет к тому, что альтернативные операторы будут оказывать услуги абонентам проводных сетей по более высоким расценкам либо покинут данный рынок, что повлияет на общий рост цен на услуги коммутируемого доступа в Интернет.

Уже сейчас информационной экономике требуется мощная инфраструктура, основанная на широком развертывании широкополосных технологий: кабельных каналов, абонентских цифровых линий (DSL), оптоволоконного подключения зданий и стационарной беспроводной связи.

Проникновение технологии DSL и Ethernet в Республике Татарстан весьма незначительно. На начало 2006 года в Татарстане все операторы имели порядка 6 000 портов. По оценке экспертов проникновение технологии широкополосного доступа в России к 2011 году должно составить до 20% от общей номерной емкости.

К 2011 году ОАО «Таттелеком» планирует подключить 100 тысяч абонентов к услугам широкополосного доступа и занять 60% массового рынка.

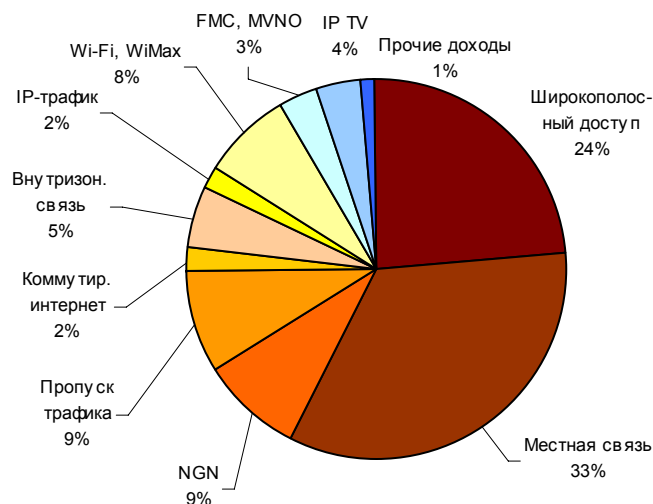
По направлению развития новых услуг ОАО «Таттелеком» в 2007-2011 годах планирует запуск следующих технологических решений.

- Развитие нового типа радиодоступа **WiMax**. Данный вид связи позволяет создать высокоскоростные радиоканалы и через них оказывать широкий спектр услуг телефонии (VoIP) и доступа в Интернет. Одним из способов противостояния конкуренции является получение и развитие собственной сети доступа по технологии WiMax.

- Перевод телекоммуникационной структуры ОАО «Таттелеком» в **мультисервисную сеть** связи. Создаваемая инфраструктура должна обеспечивать предоставление пользователям услуг интеллектуальных сетей связи, услуг типа «три-в-одном» (triple play) и услуг передачи данных для корпоративных пользователей (Virtual private Networks– VPN). Развитие сети нового поколения должно осуществляться эволюционным образом, с сохранением преимущества услуг для массового пользователя.
- Строительство сети **NGN**. При переходе к NGN доходность бизнеса поддерживается по двум направлениям: снижение эксплуатационных расходов и высокая скорость предоставления новых услуг и простота их обновления. Планы строительства NGN разбиты на три этапа. Первый этап — это создание магистральной инфраструктуры, которая позволяет ускорить решение вопросов телефонии, для чего необходимо полное покрытие РТ скоростными магистралями. На втором формируется ядро NGN — система агрегации услуг, и одновременно проводится установка DSLAM-ов и другого оборудования широкополосного доступа. То есть будет создана полная мультисервисная сеть. На третьем этапе возможности NGN будут расширяться за счет введения новых интеллектуальных надстроек.
- Развитие технологии **IPTV**, которая дает возможность предоставления услуги цифрового, интерактивного телевидения для абонентов широкополосного доступа (по технологии ADSL или Ethernet). Существующие технические возможности ADSL не воспринимаются как препятствие для предоставления видеослужб. При использовании компрессии MPEG4 и внедрении технологии ADSL2+, которая позволит уже по сегодняшним телефонным линиям предоставить абонентам каналы с пропускной способностью 6 Мбит/с и более. Такую полосу смогут получить 75% абонентов ОАО «Таттелеком» при условии 10% охвата. По мере расширения охвата необходим переход на технологию доступа Ethernet.
- Создание **FMC**. FMC является конвергентной фиксировано-мобильной сетью доступа и позволяет оператору фиксированной связи выходить на рынок мобильных услуг. Абонент такого типа сети получает возможность использовать «супер-телефон», который в помещении будет подключаться по ADSL через WI-FI интерфейс, а при потере соединения — автоматически настраиваться на сеть GSM, GPRS или EDGE каналы.

К 2011 году планируется, что объем доходов от новых технических решений достигнет 500.2 млн рублей (7% от прогнозного годового дохода ОАО «Таттелеком»).

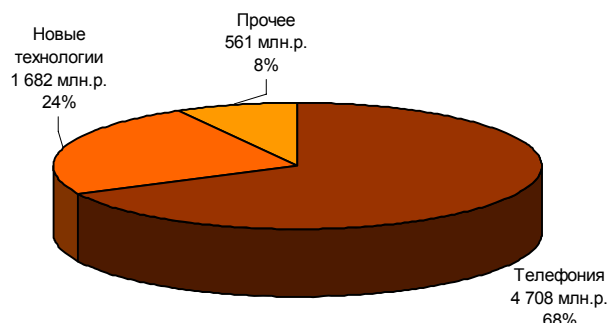
Рис.13. Приращение доходов 2011 г по отношению к доходам 2006 г. (в % от прироста)



Данные Эмитента

Реализация данных планов требует значительных инвестиций в новые технологии для оказания услуг связи и внутреннего совершенствования компании. Общая сумма инвестиций в производственные фонды на обозначенный период составит 7.0 млрд рублей, при этом отношение капитальных затрат к показателю EBITDA составит 0.61.

Рис. 14. Структура капитальных вложений ОАО «Таттелеком» в 2007-2011 гг.



Данные Эмитента

Можно выделить основные этапы инвестиционной политики ОАО «Таттелеком» на 2007-2011 годы.

Табл. 12. Основные направления инвестиционной политики ОАО «Таттелеком»

Направление инвестиционной политики	Мероприятия	Объем вложений
Развитие первичной внутризоновой сети – строительство 1 679 км ВОЛС	<ul style="list-style-type: none"> <li>Организация кольцевой схемы на участках: Заволжье и Н.Челны-Менделеевск-Агрыз.</li> <li>Строительство ВОЛС на участках, использующих линии других операторов: Заинск-Альметьевск, Лениногорск-Бугульма-Бавлы.</li> <li>Организация каналов большой пропускной способности во внутризоновой сети.</li> </ul>	774 млн руб.
Перевод телеграфного трафика в цифровую мультисервисную сеть	<ul style="list-style-type: none"> <li>Приобретение и установка на телеграфной станции «СТИН Э КС/КК» нового шлюз-модуля. <b>либо</b></li> <li>Использование оборудования станции «Альфа-Телекс».</li> </ul>	4 млн руб.
Обеспечение качественных услуг электрической связи в городских и сельских сетях	<ul style="list-style-type: none"> <li>Дополнительный ввод в эксплуатацию оборудование АТС емкостью 119 тыс. номеров (82 тыс. номеров в городах, 37 тыс. номеров – в селах).</li> </ul>	1 480 млн руб.
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Провести замену аналоговых АТС городских станций в 7 городах (общей номерной емкостью 151 тыс. номеров). Провести замену устаревшего цифрового оборудования емкостью 73 тыс. номеров.</li> </ul>	1 184 млн руб.
	<ul style="list-style-type: none"> <li>В 2007 году планируется закончить цифровизацию сельских АТС (6.9 тыс. номеров).</li> </ul>	300 млн руб.
Развитие услуг связи на базе новых технологий	<ul style="list-style-type: none"> <li>Развитие проводного широкополосного доступа и передачи данных (xDSL), доведение емкости задействованных портов до 100 тыс..</li> </ul>	520 млн руб.
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Беспроводной широкополосный доступ в крупных городах на базе технологии Wi-Fi. Предусматривается установка 1000 точек абонентского радиодоступа.</li> </ul>	68 млн руб.
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Беспроводной широкополосный доступ в городах, пригородах и сельской местности на базе технологии WiMAX, предусматривается установка 90 базовых станций.</li> </ul>	153 млн руб.
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Интегрирование классической телефонии с сетью передачи данных переводом на технологии коммутации пакетов — NGN, приобретение программного коммутатора, медиашлюзов, серверов услуг.</li> </ul>	238 млн руб.
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Общая модернизация магистральной сети передачи данных, включающая прокладку 1 612 км оптического кабеля, установку 30 станций оптического спектрального уплотнения (DWDM), модернизацию 44 магистральных, 75 городских узлов передачи данных.</li> </ul>	1 046 млн руб.
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Предоставление новых услуг по сети передачи данных: услуг телевидения, «видео по запросу», интерактивных услуг (IP-TV). Предусматривается монтаж головной станции, антенного поста, серверов «видео по запросу».</li> </ul>	136 млн руб.

Данные Эмитента

## 9. КРАТКИЙ ОБЗОР ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

Основой для приведенных в данном разделе финансовых показателей и коэффициентов является отчетность Компании по РСБУ. ОАО «Таттелеком» также подготовил отчетность по МСФО за 2006 год (аудитор ЗАО «Делойт и Туш СНГ»), однако, в целях лучшей демонстрации динамики показателей и более оперативного отражения финансовых результатов (данные за I полугодие 2007 года) предпочтение отдано отчетности по РСБУ. С отчетностью Компании по МСФО, включая заключение аудиторов, можно ознакомиться на сайте ОАО «Таттелеком» в сети Интернет ([www.tattelecom.ru](http://www.tattelecom.ru)).

Табл.13. Основные показатели отчета о прибылях и убытках, тыс. руб.

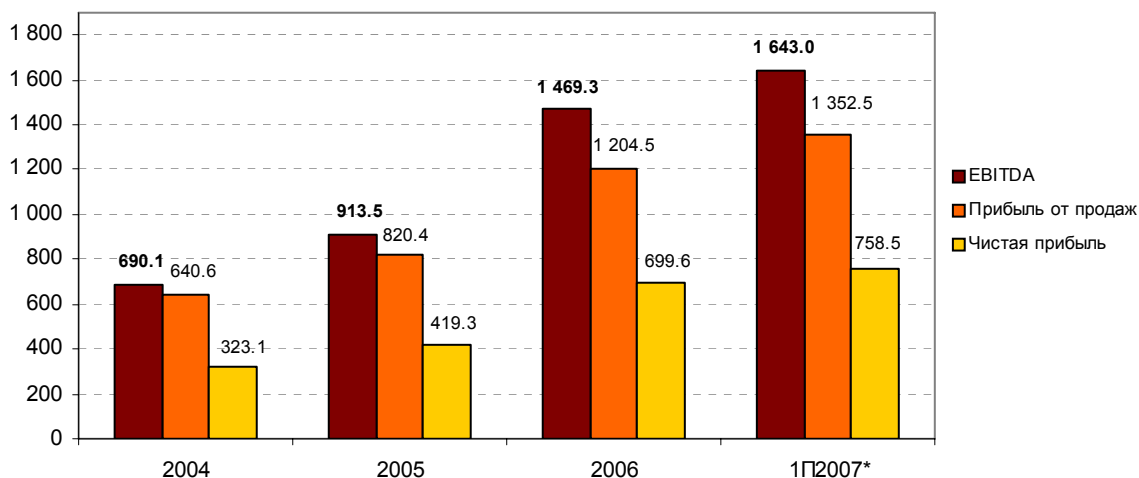
	2004	2005	2006	1П2007
Выручка (нетто)	2 587 475	3 035 062	3 816 567	2 392 198
Себестоимость	-1 946 848	-2 214 709	-2 612 023	-1 715 945
<b>Валовая прибыль (Прибыль от продаж)</b>	<b>640 627</b>	<b>820 353</b>	<b>1 204 544</b>	<b>676 253</b>
Проценты к получению	12 843	9 916	348	380
Проценты к уплате	-72 551	-114 449	-147 257	-79 641
Доходы от участия в других организациях		15	1 555	
Прочие доходы*	129 491	69 941	225 089	149 056
Прочие расходы*	-255 988	-204 634	-322 845	-212 755
<b>Прибыль до налогообложения</b>	<b>454 422</b>	<b>581 142</b>	<b>961 434</b>	<b>533 293</b>
Налог на прибыль	-124 013	-161 470	-253 490	-145 821
<b>Чистая прибыль</b>	<b>323 076</b>	<b>419 296</b>	<b>699 609</b>	<b>379 242</b>

\* – за 2004-2005 гг. данные приведены с учетом внереализационных и операционных доходов (расходов)

Данные Эмитента

На протяжении 2004-2007 гг. основной тенденцией отчета о прибылях и убытках является последовательный и динамичный рост основных показателей. По итогам 2005 года выручка Компании увеличилась на 17.3%, в 2006 году – на 25,8%, а текущие результаты I половины 2007 года (1П2007) соответствуют росту 25.4% в годовом исчислении. В некоторой степени такие высокие темпы роста объясняются объединением Компании с ОАО «Казанская ГТС», что отразилось на динамике показателей 2006 года, и в меньшей мере 1П2007 года. Валовая прибыль и прибыль от продаж Компании совпадают, так как коммерческие и управленческие расходы учитываются в составе себестоимости. Помимо высоких темпов прироста оборота, Компании удается сохранять хорошую динамику показателей полученной прибыли – на протяжении 2004-2006 гг. средние темпы прироста EBITDA составляют 60%, прибыли от продаж – 56%, а чистой прибыли – 50%.

Рис.15. Размер прибыли, тыс. руб.



\* – данные за 1П2007 приведены к годовым

Данные Эмитента

По показателям эффективности деятельности ОАО «Таттелеком» является одним из лидеров отрасли. Компания утвердила и повсеместно внедряет комплексный план по сокращению издержек, направленный на повышение эффективности использования собственности, оптимизацию численности персонала, реализацию непрофильных активов и т.д. За счет постоянного контроля над затратами темпы роста себестоимости не превышают роста выручки, что является одной из основных причин растущей на протяжении 2004-2006 гг. рентабельности. К факторам положительно влияющим на рентабельность деятельности можно также отнести быстро увеличивающуюся долю новых услуг, обладающих высоким коммерческим потенциалом. Незначительное снижение показателей рентабельности в 1П2007 года в основном связано с изменением Учетной политики Компании, направленным на повышение достоверности отчетности по РСБУ и приближение принципов ее составления к МСФО. Наиболее существенными изменениями стало отражение налога на имущество в составе себестоимости, повлекшее уменьшение валовой рентабельности на 2.1% и начисление резервов по дебиторской задолженности. С 2007 года ОАО «Таттелеком» начал формировать резерв под оказанные услуги (14,4 млн по итогам 1П2007 года) в составе себестоимости, а также резерв под авансы сомнительные (39,6 млн руб. по итогам 1П2007 года) в составе прочих расходов. В настоящее время поставка оборудования произведена и указанные резервы восстановлены в полном объеме. Для сопоставления данных с результатами прошлых лет, в табл.14 в том числе приведены скорректированные показатели рентабельности по итогам 1П2007 года без влияния изменения Учетной политики Компании.

Табл.14. Показатели рентабельности

	2004	2005	2006	1П2007	1П2007-К*
Валовая рентабельность	24.8%	27.0%	31.6%	28.3%	31.1%
Рентабельность EBITDA	26.7%	30.1%	38.5%	34.3%	36.6%
Чистая рентабельность	12.5%	13.8%	18.3%	15.9%	18.2%
Рентабельность активов**	10.2%	10.5%	13.0%	10.9%	12.1%
Рентабельность собств. капитала*	16.4%	18.3%	22.3%	19.4%	21.5%

\* – данные без учета изменения Учетной политики в 2007 году

\*\* – данные за 1П2007 приведены к годовым

Данные Эмитента

На динамику показателей бухгалтерского баланса присоединение ОАО «Казанская ГТС» сказалось в большей степени, так как объединение компаний произошло только во втором квартале 2006 года. Активы ОАО «Таттелеком» по итогам 2005 года и I полугодия 2007 года выросли на 19.6% и 16.1% соответственно, в то время как по итогам 2006 года произошел рост на 48.0%.

Табл.15. Основные показатели бухгалтерского баланса, тыс. руб.

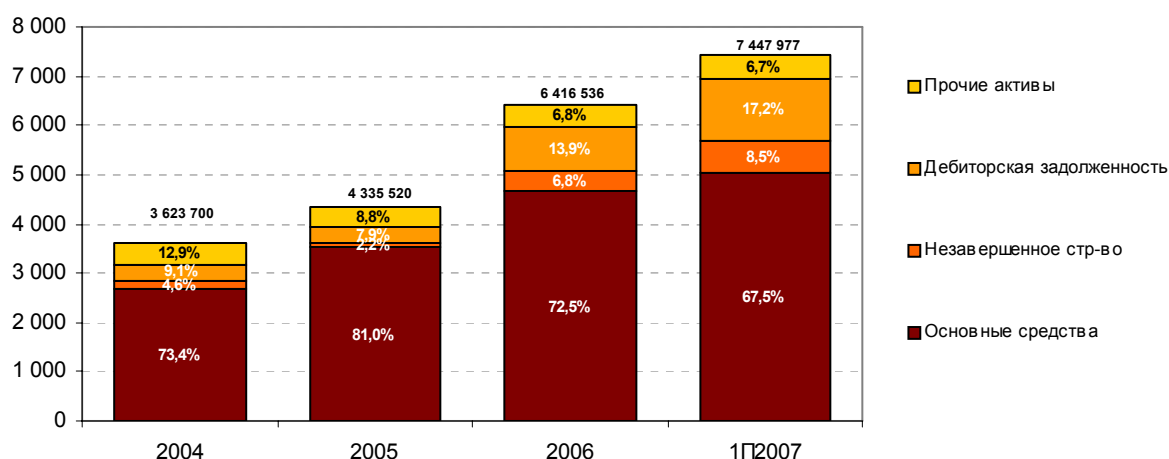
	2004	2005	2006	1П2007
Основные средства	2 661 549	3 513 880	4 653 104	5 031 018
Незавершенное строительство	164 970	95 305	437 912	636 757
Долгосрочные финансовые вложения	18 155	31 330	51 760	52 109
<b>I. Внеоборотные активы</b>	<b>2 849 808</b>	<b>3 647 092</b>	<b>5 151 413</b>	<b>5 724 291</b>
Запасы	82 976	94 805	160 232	225 260
Краткосрочная дебиторская задолженность	330 175	343 216	891 678	1 280 608
Краткосрочные финансовые вложения	122 766		81 064	81 064
Денежные средства	101 977	119 546	113 355	128 720
<b>II. Оборотные активы</b>	<b>773 892</b>	<b>688 428</b>	<b>1 265 123</b>	<b>1 723 686</b>
<b>АКТИВЫ</b>	<b>3 623 700</b>	<b>4 335 520</b>	<b>6 416 536</b>	<b>7 447 977</b>

	2004	2005	2006	1П2007
Уставный капитал	1 588 514	1 588 514	2 084 398	2 084 398
Резервный капитал	10 454	26 608	53 803	88 784
Нераспределенная прибыль	518 852	840 426	1 682 827	1 815 790
<b>III. Капитал и резервы</b>	<b>2 117 820</b>	<b>2 455 548</b>	<b>3 821 028</b>	<b>3 988 972</b>
Долгосрочные займы и кредиты	779 049	1 031 244	1 425 807	1 040 657
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>	<b>781 872</b>	<b>1 031 586</b>	<b>1 438 943</b>	<b>1 057 065</b>
Краткосрочные займы и кредиты	20 991	22 658	3 950	704 766
Кредиторская задолженность	597 977	650 254	805 972	1 081 799
Задолж. перед участниками по выплате дохода			1 945	211 688
Доходы будущих периодов	89 345	102 203	147 066	142 518
Резервы предстоящих расходов	15 695	42 571	127 932	261 169
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>	<b>724 008</b>	<b>848 386</b>	<b>1 156 565</b>	<b>2 401 940</b>
<b>ПАССИВЫ</b>	<b>3 623 700</b>	<b>4 335 520</b>	<b>6 416 536</b>	<b>7 447 977</b>

Данные Эмитента

На протяжении 2004-2007 гг. структура активов Компании достаточно стабильна – наибольшую долю активов занимают основные средства (от 68% до 81%), при этом пропорции других статей также кардинально не менялись. Высокая доля основных средств в активах характерна для телекоммуникационных компаний и обусловлена с одной стороны технологичностью бизнеса, а с другой, относительно низкой долей дебиторской задолженности. Возрастающая до 8.5% активов доля незавершенного строительства отражает рост инвестиционной активности Компании. В некоторой степени ростом инвестиций объясняется увеличение дебиторской задолженности – по итогам 2006 года порядка 30% дебиторской задолженности составляли авансы поставщикам и подрядчикам. Еще одной причиной роста дебиторской задолженности стало изменение схемы взаиморасчетов операторов связи, на долю которых по итогам 2006 года также пришлось около 30% дебиторской задолженности (в основном на операторов дальней связи – Ростелеком и МТТ). Параллельно с увеличением доли дебиторской задолженности улучшается ее качество. Соотношение резерва по сомнительной дебиторской задолженности к общей ее сумме снизилось с 21% в 2004 г. и 31% в 2005 г., до 11% и 17% в 2006 и 1П2007 гг. соответственно. Резерв по сомнительной дебиторской задолженности формируется в размере 100% при просрочке платежа более 90 дней, и с весом 50% при просрочке от 45 до 90 дней.

Рис. 16. Структура активов, тыс. руб.



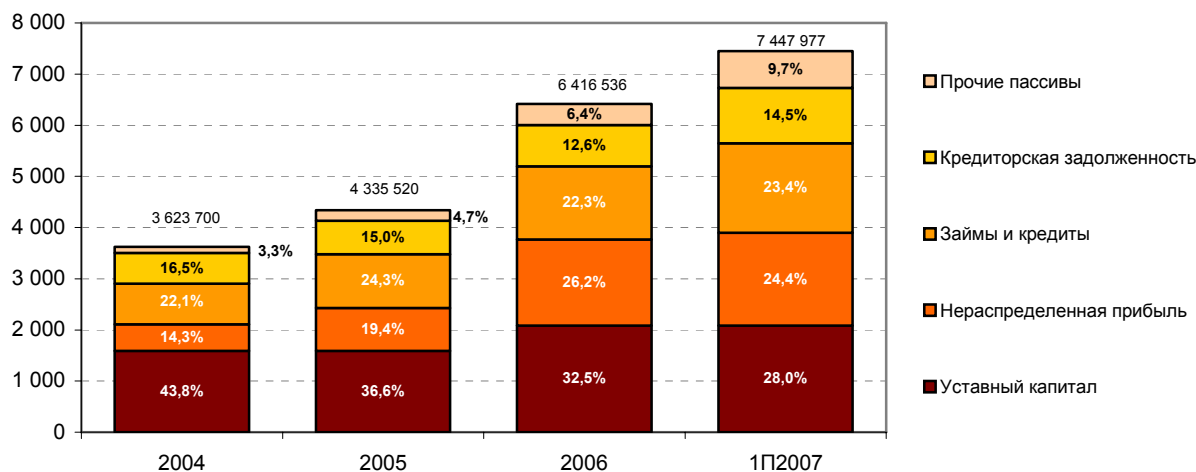
Данные Эмитента

«Прочие активы» представляют собой запасы (45% всех «прочих активов» по итогам I полугодия 2007 года), денежные средства (26%), краткосрочные (16%) и долгосрочные (10%) финансовые вложения. Краткосрочные финансовые вложения (81 млн руб. по итогам 1П2007 г.) представляют собой суммы

переданные в доверительное управление. В долгосрочных финансовых вложениях отражаются пакеты акций ряда предприятий Татарстана (ОАО «Камаз», ОАО «Ак Барс Банк» и пр.) которые планируется реализовать как непрофильные активы. Стоит отметить также снижение с 3 176 тыс. руб. в 2004 году до 2 тыс. руб. в 2007 году размера нематериальных активов. Такое снижение произошло из-за отказа от предоставления услуг радиопейджинга в силу их неконкурентоспособности и списания соответствующих активов.

На протяжении 2004-2007 гг. сохраняется стабильная структура пассивов Компании, крупнейшей составной частью которых является уставный капитал.

Рис.17. Структура пассивов, тыс. руб.



Данные Эмитента

Наибольшие колебания происходили с долей уставного капитала (от 44% в 2004 г. до 28% в I полугодии 2007 года). Однако, за это время было лишь одно изменение размера уставного капитала (в 2006 году), и совместная с нераспределенной прибылью доля уставного капитала снизилась всего на 6% (до 52% пассивов).

Доля кредитов и займов Компании в пассивах в течение 2004-2007 гг. практически не менялась (колебания от 22 до 24%). Высокое кредитное качество, безупречная кредитная история и давние отношения с основными банками-партнерами позволяют Компании поддерживать долю долгосрочных заимствований на уровне 97-99% от совокупного долга. Исключением является I полугодие 2007 года, когда доля краткосрочного долга составила 40%. В первую очередь данный факт обусловлен выданным в целях настоящего выпуска Облигаций ЗАО ММБ бридж-кредитом на сумму 600 млн руб.

Табл.16. Кредиты ОАО «Таттелеком» на 13.07.2007 г., тыс. руб.

Банк	Сумма, тыс. руб.	Дата погашения
ММБ	150 000	20.02.2009
ММБ	600 000	26.10.2007
<b>ММБ всего</b>	<b>750 000</b>	
АК БАРС БАНК	50 000	11.08.2008
АК БАРС БАНК	25 000	18.02.2009
АК БАРС БАНК	25 000	28.08.2009
АК БАРС БАНК	100 000	28.09.2011
АК БАРС БАНК	1 600	28.02.2008
АК БАРС БАНК	2 571	02.04.2008
АК БАРС БАНК	30 000	01.09.2009
АК БАРС БАНК	104 342	24.05.2011
<b>АК БАРС БАНК всего</b>	<b>338 513</b>	

Банк	Сумма, тыс. руб.	Дата погашения
ИНГ Банк Евразия*	314 880	11.08.2011
БСЖВ	245 000	25.12.2011
Альфа-банк	50 000	06.10.2007
Альфа-банк	50 000	10.10.2007
Альфа-банк	100 000	13.10.2007
<b>Альфа-банк всего</b>	<b>200 000</b>	
<b>ИТОГО</b>	<b>1 848 393</b>	

\* – кредит в евро пересчитан по курсу ЦБ РФ на 13.07.2007

Данные Эмитента

Доля кредиторской задолженности Компании, несмотря на возможность существенных краткосрочных колебаний на протяжении 2004-2007 гг., находится в узком диапазоне – от 12.6% до 16.5% от величины пассивов. По итогам 1П2007 года 63% кредиторской задолженности приходится на поставщиков и подрядчиков, и 24% на прочих кредиторов (в основном взаиморасчеты с операторами дальней связи и полученные от абонентов авансы).

В структуре «прочих пассивов» выделяются резервы предстоящих расходов (36% «прочих пассивов» по итогам 1П2007 года) формируемые в целях сглаживания сезонных пиков ремонтных работ и для финансирования сложных ремонтов, а также задолженность перед участниками по выплате доходов (29%, отражены начисленные дивиденды по итогам 2006 года), доходы будущих периодов (20%) и резервный капитал (12%). Резервный капитал формируется в соответствии с Уставом Компании из чистой прибыли до достижения 5% от уставного капитала и может быть направлен только для покрытия убытков общества, а также погашения облигаций и выкупа акций в случае отсутствия иных средств.

Коэффициенты оборачиваемости и ликвидности ОАО «Таттелеком» на протяжении 2004-2007 гг. в целом снижаются, что является следствием незначительного опережающего роста активов Компании над выручкой и изменения структуры статей баланса.

Табл. 17. Показатели оборачиваемости и ликвидности

	2004	2005	2006	1П2007
Оборачиваемость активов*	0.82	0.76	0.71	0.69
Оборачиваемость запасов*	27.59	24.92	20.48	17.81
Оборачиваемость ДЗ*	15.79	11.44	6.18	4.40
Оборачиваемость КЗ*	3.68	3.55	3.59	3.64
Козф. текущей ликвидности	1.22	0.92	1.25	0.76
Козф. быстрой ликвидности	1.09	0.62	1.08	0.66

\* – данные за 1П2007 приведены к годовым

Данные Эмитента

Высокая оборачиваемость запасов Компании является следствием низкой доли запасов в структуре активов. Снижение показателя оборачиваемости дебиторской задолженности в значительной мере связано с изменением схемы расчетов с подрядчиками. В целях более эффективного и быстрого выполнения работ подрядчикам с 2006 года выплачивается 30% аванс для приобретения необходимых материалов, которые ранее закупались Компанией самостоятельно. Такая схема расчетов увеличивает дебиторскую задолженность и снижает ее оборачиваемость.

Коэффициенты ликвидности Компании находятся на достаточно низком уровне в силу высокой доли внеоборотных активов (основных средств), что является отличительной чертой балансов телекоммуникационных компаний.

Табл.18. Показатели долговой нагрузки

	2004	2005	2006	1П2007
Собственный капитал/Активы	0.58	0.57	0.60	0.54
Долг/Собственный капитал	0.38	0.43	0.37	0.44
Долг/Активы	0.22	0.24	0.22	0.23
Выручка/Долг*	3.23	2.88	2.67	2.74
Долг/ЕБИТДА*	1.16	1.15	0.97	1.06

\* – данные за 1П2007 приведены к годовым

Данные Эмитента

Показатели долговой нагрузки отражают высокую финансовую устойчивость и кредитоспособность Компании на протяжении всего рассматриваемого периода. Данное обстоятельство является следствием взвешенной политики по привлечению заемных средств и высоких темпов роста выручки и прибыли Компании.

## 10. КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Пожалуйста, адресуйте все вопросы относительно Облигаций ОАО «Таттелеком» и настоящего Информационного меморандума нижеследующим лицам:

### ЗАО ММБ

**Юматов Андрей Александрович**

Член Правления  
тел. (495) 258-72-68  
[AYumatov@imbank.ru](mailto:AYumatov@imbank.ru)

**Колдобенкова Ирма Яковлевна**

Заместитель начальника Управления  
тел. (495) 258-72-87  
[IKoldobenkova@imbank.ru](mailto:IKoldobenkova@imbank.ru)

**Елышкин Юрий Александрович**

Заместитель начальника Отдела продаж  
тел. (495) 258-65-83  
[YElyshkin@imbank.ru](mailto:YElyshkin@imbank.ru)

**Корытов Игорь Владимирович**

Главный эксперт  
тел. (495) 258-65-72  
[IKorytov@imbank.ru](mailto:IKorytov@imbank.ru)

**Пашкевич Андрей Николаевич**

Главный эксперт  
тел. (495) 544-53-49  
[APashkevich@imbank.ru](mailto:APashkevich@imbank.ru)

**Теплинская Елена Викторовна**

Главный эксперт  
тел. (495) 258-65-34  
[ETeplinskaya@imbank.ru](mailto:ETeplinskaya@imbank.ru)

### ОАО «ТАТТЕЛЕКОМ»

**Улесов Денис Васильевич**

Первый заместитель  
Генерального директора  
(843) 291-02-05  
[udv@ues.tattelecom.ru](mailto:udv@ues.tattelecom.ru)

**Юсупов Рустем Гаптелбарович**

Финансовый директор  
(843) 291-02-05  
[yurg@tattelecom.ru](mailto:yurg@tattelecom.ru)

**Рашитов Айдар Рашитович**

Начальник Управления  
собственности и ценных бумаг  
(843) 291-02-89  
[rashitov@ues.tattelecom.ru](mailto:rashitov@ues.tattelecom.ru)

**Агафонова Мария Николаевна**

Начальник финансового Управления  
(843) 291-02-95  
[agafonova@ues.tattelecom.ru](mailto:agafonova@ues.tattelecom.ru)

**Гиниятуллина Гульнара Гумеровна**

Начальник финансового отдела  
(843) 291-02-95  
[bogateeva@ues.tattelecom.ru](mailto:bogateeva@ues.tattelecom.ru)

**Кунькова Анастасия Михайловна**

Инженер 1 категории Отдела  
собственности и ценных бумаг  
(843) 272-93-37  
[nastya@ues.tattelecom.ru](mailto:nastya@ues.tattelecom.ru)

## 11. ПРИЛОЖЕНИЕ: ОТЧЕТНОСТЬ ЭМИТЕНТА

### ОТЧЕТНОСТЬ ОАО «ТАТТЕЛЕКОМ» ПО РСБУ (тыс. руб.)

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС	2004	2005	2006	IП 2007
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Нематериальные активы	3 176	2 996	2	2
Основные средства	2 661 549	3 513 880	4 653 104	5 031 018
Незавершенное строительство	164 970	95 305	437 912	636 757
Долгосрочные финансовые вложения	18 155	31 330	51 760	52 109
Отложенные налоговые активы	1 958	3 581	8 635	4 405
<b>Итого по разделу I</b>	<b>2 849 808</b>	<b>3 647 092</b>	<b>5 151 413</b>	<b>5 724 291</b>
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Запасы, в том числе:	82 976	94 805	160 232	225 260
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	63 194	55 972	107 963	150 107
животные на выращивании и откорме	82	63	60	26
затраты в незавершенном производстве	0	21 188	21 231	21 494
готовая продукция и товары для перепродажи	3 057	2 038	2 663	2 116
товары отгруженные	0	0	12	11
расходы будущих периодов	16 643	15 544	28 303	51 506
прочие запасы и затраты	0	0	0	0
НДС по приобретенным ценностям	135 998	130 861	18 794	8 034
Дебиторская задолженность (до 12 мес.)	330 175	343 216	891 678	1 280 608
в том числе покупатели и заказчики	187 357	194 032	351 413	539 935
Краткосрочные финансовые вложения	122 766	0	81 064	81 064
Денежные средства	101 977	119 546	113 355	128 720
Прочие оборотные активы				
<b>Итого по разделу II</b>	<b>773 892</b>	<b>688 428</b>	<b>1 265 123</b>	<b>1 723 686</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>3 623 700</b>	<b>4 335 520</b>	<b>6 416 536</b>	<b>7 447 977</b>
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				
Уставный капитал	1 588 514	1 588 514	2 084 398	2 084 398
Добавочный капитал				
Резервный капитал	10 454	26 608	53 803	88 784
Нераспределенная прибыль	518 852	840 426	1 682 827	1 815 790
<b>Итого по разделу III</b>	<b>2 117 820</b>	<b>2 455 548</b>	<b>3 821 028</b>	<b>3 988 972</b>
<b>IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Займы и кредиты	779 049	1 031 244	1 425 807	1 040 657
Отложенные налоговые обязательства	2 823	342	13 136	16 408
<b>Итого по разделу IV</b>	<b>781 872</b>	<b>1 031 586</b>	<b>1 438 943</b>	<b>1 057 065</b>
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Займы и кредиты	20 991	22 658	3 950	704 766
Кредиторская задолженность, в том числе:	597 977	650 254	805 972	1 081 799
поставщики и подрядчики	364 412	444 230	501 003	677 940
задолженность перед персоналом организации	25 910	27 484	26 007	50 329
задолженность перед гос. и внебюдж. фондами	4 076	3 555	5 260	9 680
задолженность по налогам и сборам	51 384	18 097	35 823	80 622
прочие кредиторы	152 195	156 888	237 879	263 228
Задолженность перед участниками	0	0	1 945	211 688
Доходы будущих периодов	89 345	102 203	147 066	142 518
Резервы предстоящих расходов	15 695	42 571	127 932	261 169
Прочие краткосрочные обязательства	30 700	30 700	69 700	
<b>Итого по разделу V</b>	<b>724 008</b>	<b>848 386</b>	<b>1 156 565</b>	<b>2 401 940</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>3 623 700</b>	<b>4 335 520</b>	<b>6 416 536</b>	<b>7 447 977</b>

<b>ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>ИП 2007</b>
<b>ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</b>				
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	2 587 475	3 035 062	3 816 567	2 392 198
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	(1 946 848)	(2 214 709)	(2 612 023)	(1 715 945)
Валовая прибыль	640 627	820 353	1 204 544	676 253
Коммерческие расходы				
Управленческие расходы				
<b>Прибыль (убыток) от продаж</b>	<b>640 627</b>	<b>820 353</b>	<b>1 204 544</b>	<b>676 253</b>
<b>ПРОЧИЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ</b>				
Проценты к получению	12 843	9 916	348	380
Проценты к уплате	(72 551)	(114 449)	(147 257)	(79 641)
Доходы от участия в др. организациях		15	1 555	
Прочие операционные доходы*	113 279	54 944	225 089	149 056
Прочие операционные расходы**	(196 347)	(171 967)	(322 845)	(212 755)
Внереализационные доходы	16 212	14 997		
Внереализационные расходы	(59 641)	(32 667)		
<b>ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК) ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ</b>	<b>454 422</b>	<b>581 142</b>	<b>961 434</b>	<b>533 293</b>
Отложенные налоговые активы	1 268	1 622	(45)	110
Отложенные налоговые обязательства	(2 445)	2 481	(3 181)	(4 636)
Текущий налог на прибыль	(124 013)	(161 470)	(253 490)	(145 821)
Иные аналогичные платежи	(6 156)	(4 479)	(5 109)	(3 704)
<b>ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК) ОТЧЕТНОГО ПЕРИОДА</b>	<b>323 076</b>	<b>419 296</b>	<b>699 609</b>	<b>379 242</b>

\* – с 2006 года в данной статье указываются «Прочие доходы»

\*\* – с 2006 года в данной статье указываются «Прочие расходы»