

Александр Ермак [aermak@region.ru](mailto:aermak@region.ru)  
Константин Комиссаров [kommisarov@region.ru](mailto:kommisarov@region.ru)

### ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ПРЕДСТОЯЩИХ РАЗМЕЩЕНИЙ

Дата	Выпуск	Объем, млн руб.	Дата погашения/ оферты	Оценка доходности, %	
				Доходность	Купон
18 июн	Стратегия, 1	310	11.06.12	---	---
19 июн	Транскредитбанк, 1	3 000	15.06.10	7.7–7.8	7.55–7.65
19 июн	Транскредитбанк, 2	3 000	25.06.09	7.5–7.6	7.36–7.46
19 июн	Протон-Финанс, 1	1 000	23.12.08	10.5–11	10.23–10.71
20 июн	Москоммерцбанк, 3	5 000	18.06.09	8.58–8.68	8.4–8.5
20 июн	МосКредБанк, 3	2 000	24.12.08	9.73–9.74	9.5–9.7
20 июн	ТехноНИКОЛЬ-Ф, 2	3 000	17.09.09	9.75–9.9	9.51–9.65
21 июн	Глобус-Лизинг-Ф, 6	500	23.06.09	---	---
21 июн	Седьмой континент, 2	7 000	25.06.09	8.08–8.18	7.92–8.02
21 июн	Космо-Финанс, 1	2 000	03.07.08	11.31–11.84	11–11.5
21 июн	СКБ-банк, 1	1 000	28.06.08	10–10.2	10.39–10.6
21 июн	ТГК-10, 1	3 000	20.06.09	7.6–7.7	7.46–7.59
21 июн	Русское море, 1	2 000	21.06.08	12–12.5	12.55–13.1
21 июн	Мособлгаз-финанс, 1	3 000	19.06.12	8.9–9.1	8.71–8.8
22 июн	Еврокоммерц ФК, 3	3 000	23.12.08	9.78–9.89	9.55–9.65
Всего:		38 810			

На прошлой неделе (11–15 июня) состоялось размещение 8 выпусков на общую сумму 16,3 млрд руб. Несмотря на неблагоприятную конъюнктуру, наблюдаемую на мировых облигационных рынках в целом и на российском рынке в частности, все аукционы прошли при достаточно высоком интересе со стороны инвесторов. Первоначальный спрос на 30–60% превышал размещаемые объемы выпусков, а ставки купонов по итогам большей части конкурсов были установлены ниже прогнозов организаторов и ожиданий участников рынка.

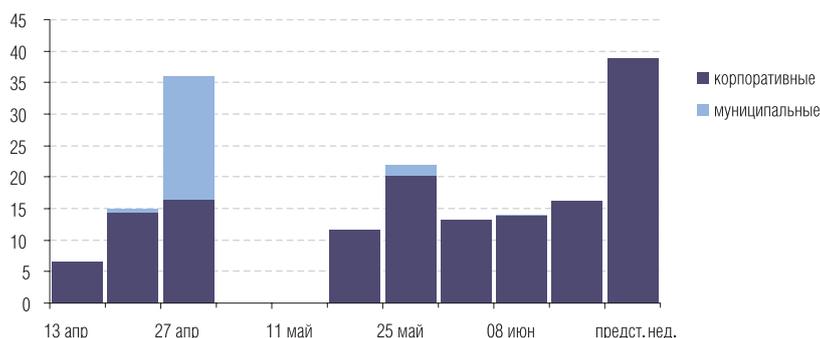
На предстоящей неделе (18–22 июня) на первичном рынке запланировано размещение 15 выпусков корпоративных облигаций на общую сумму 38,81 млрд руб.

Из запланированных к размещению на этой неделе выпусков наиболее интересными нам представляются займы Седьмого континента, ТехноНиколь, Мособлгаз-Финанс, а также дебютные выпуски ТГК-10 и Космос-Финанс.

### ОСНОВНЫЕ ИТОГИ ПЕРВИЧНЫХ РАЗМЕЩЕНИЙ

Дата	Выпуск	Объем, млн руб.	Спрос, % от объема выпуска	Дата погашения/ оферты	Доходность, %
14 июн	Еврокоммерц ФК, 2	3 000	н.д.	14.06.08	9.72
14 июн	УОМЗ, 1	1 000	162%	18.12.08	9.63
14 июн	Курганмашзавод -Ф, 1	2 000	156%	19.06.08	9.73
14 июн	ИжАвто, 2	2 000	160%	16.12.08	10.03
14 июн	Грейс АД, 1	300	н.д.	23.12.08	13.97
15 июн	МОИА, 3	5 000	134%	14.06.14	0.00
15 июн	Инком-Лада, 3	2 000	н.д.	26.06.09	11.46
15 июн	Судостроительный банк, 2	1 000	135%	18.06.08	9.73
Всего:		16 300			

### ОБЪЕМ ВЫПУСКОВ, МЛРД РУБ.





Мы оцениваем справедливый уровень доходности к оферте второго выпуска Группы ТехноНИКОЛЬ в размере 9,75–9,90% годовых, что соответствует ставке первого купона — 9,51–9,65% годовых, и рекомендуем инвесторам принимать участие в аукционе.

## ГРУППА ТЕХНОНИКОЛЬ

Эмитентом выступает ООО «ТехноНИКОЛЬ-Финанс». Поручителями выступают основные производственные и торговые единицы Группы. Торговая компания ООО «Управление Кровля» является ключевой сбытовой структурой Группы, аккумулирующей львиную долю выручки. ООО «Технофлекс», ООО «Руфинвест» и ООО «СТЕДИНВЕСТ» выступают основными балансо-держателями активов Группы.

Привлеченные средства (3,0 млрд руб.) планируется направить на финансирование инвестиционной программы компании.

Конечными бенефициарами Группы являются менеджеры предприятия, стоявшие у истоков создания компании.

Группа ТехноНИКОЛЬ работает в сегменте производства строительных материалов, в частности, занимаясь выпуском широкого спектра кровельных материалов. Емкость рынка оценивается в \$1,3–1,4 млрд. Основными факторами формирования спроса выступают: макроэкономическая стабильность (платежеспособность населения и промышленных потребителей) и развитие ряда государственных программ (доступное жилье). Непосредственно рынок подразделяется на два больших сегмента: плоская кровля (темпы роста за последние годы порядка 9%) и скатная кровля (темпы роста значительно выше, по отдельным позициям порядка 15–20%). В среднесрочной перспективе компания прогнозирует снижение темпов роста рынка до 5–7% и увеличение доли высокотехнологичных продуктов. Отрасль характеризуется высокой концентрацией — три крупнейших игрока контролируют до 90% рынка. Второе направление деятельности — производство теплоизоляционных материалов. Емкость отечественного рынка теплоизоляционных материалов оценивается в \$2,5–3,0 млрд. Стоит отметить, что в отличие от рынка кровельных материалов теплоизоляционный рынок России характеризуется крайне низкой насыщенностью: потребление материалов на 1000 человек составляет всего 50 м<sup>3</sup> против 420 м<sup>3</sup> в Финляндии и 600 м<sup>3</sup> в Швеции. Согласно оценкам отраслевых экспертов, темпы роста данного сегмента в течение ближайших лет будут составлять 15%.

Группа ТехноНИКОЛЬ является вертикально-интегрированной структурой, охватывающей полный цикл производства и сбыта кровельных материалов. Объем реализации ТехноНИКОЛЬ в 2006 году составил 546 млн м<sup>2</sup>, увеличившись по сравнению с предыдущим годом на 18,4%. Доля рынка Группы оценивается в 40%, причем по отдельным позициям это значение достигает 60–65%. В настоящий момент производственная база компании представлена 24 заводами в России и странах СНГ, а также собственной сбытовой сетью, насчитывающей более 180 отделений.

Все структурные единицы Группы готовят самостоятельную отчетность, согласно законодательству РФ. По итогам 2006 года компанией была подготовлена проформа МСФО.

Деятельность компании характеризуется высокими темпами роста основных производственных и финансовых показателей, высоким уровнем рентабельности и незначительной долговой нагрузкой.

Выручка компании в 2006 году увеличилась на 70,6% и составила 20746 млн руб. Рост выручки объясняется увеличением объемов производства, расширением ассортимента продукции, включая товары с большей добавленной стоимостью. Выручка компании характеризуется значительной сезонностью: в первое полугодие формируется порядка трети, в то время как оставшаяся часть формируется во втором полугодии.

Отрасль	Производство строительных материалов
Рейтинг	-
Выпуск	ТехноНИКОЛЬ-Финанс, 2
Дата размещения	20.06.07
Объем	3 000 000 000
Срок обращения	5 лет
Купоны	1 купон — на конкурсе, 2–5 купоны — равны 1 купону, 6–10 купон — определяет эмитент
Периодичность	2 раза в год
Условия досрочного выкупа	2 года по номиналу
Поручители	ООО «Кровельная Компания Технофлекс», ООО «Руфинвест», ООО «СТЕДИНВЕСТ», ООО «Управление Кровля», ООО «Стройпроект»
Организатор	Росбанк, НОМОС-БАНК
Дополнительная информация	-

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ.			
	2004	2005	2006
Выручка	9 522	12 160	20 746
Темп, %	40.7%	27.7%	70.6%
ЕБИТДА	2 097	2 140	3 214
Чистая прибыль	1 730	1 536	2 126
Проценты к уплате	15	47	246
Активы	6 075	9 156	18 719
Собственный капитал	5 633	7 899	13 654
Финансовый долг	34	631	2 935
Краткосрочный финансовый долг	34	505	331
Долгосрочный финансовый долг	0	126	2 604
Чистый долг	-561	-19	1 347
Маржа ЕБИТДА, %	22.0%	17.6%	15.5%
Маржа ЧП, %	18.2%	12.6%	10.3%
ROA, %	34.6%	21.6%	17.3%
ROE, %	36.1%	22.7%	19.7%
ROACE, %	36.1%	22.1%	18.4%
Финансовый долг/Активы	0.00	0.07	0.16
Финансовый долг/ Собственный капитал	0.00	0.08	0.21
Выручка/финансовый долг	279.0	19.3	7.1
Финансовый долг/ЕБИТДА	0.0	0.3	0.9
ЕБИТДА/%	135.6	45.5	13.1
Долгосрочный финансовый долг/ Финансовый долг	0%	20%	89%
Текущая ликвидность	6.90	3.47	4.74
Срочная ликвидность	3.34	1.90	3.24
Абсолютная ликвидность	1.64	0.63	1.21

Источник: данные компании, ГК «РЕГИОН».

Компания демонстрирует высокий уровень рентабельности: маржа ЕБИТДА находится на уровне 15,4%, маржа чистой прибыли — 10,2%. В последние годы наблюдается некоторое ухудшение показателей рентабельности, что, главным образом, связано с ужесточением конкуренции.

Валюта баланса в 2006 году практически удвоилась и составила 18719 млн руб. Значительный вклад в рост показателя внесло увеличение внеоборотных активов (+119,3%, 12280 млн руб.). Вторая наиболее значимая статья активов — дебиторская задолженность (14% валюты баланса) и запасы (11% валюты баланса) увеличились на 104,8% и 23,1% соответственно. Согласно данным компании, увеличение стоимости основных средств объясняется исключительно фактом строительства и приобретения новых производственных мощностей; дебиторская задолженность наполовину формируется за счет авансов; рост запасов связан с расширением собственной торговой сети.

Структура пассивов подчеркивает консервативную политику финансирования производственной деятельности Группы: по итогам 2006 года пассивы на 73% формировались за счет собственного капитала.

Компания имеет невысокий уровень долговой нагрузки: совокупный портфель по итогам прошлого года составлял 2934,8 млн руб. На долю долгосрочных займов приходится 89% портфеля. По состоянию на 1 апреля 2007 года наблюдается увеличение долговой нагрузки компании до 5275,7 млн руб. Основными кредиторами ТехноНИКОЛЬ выступают крупнейшие российские и международные банки (Номос Банк, Сбербанк, ММБ).

Компания имеет достаточно высокий уровень покрытия долговой нагрузки: годовой показатель выручка/долг находится на уровне 7,1х; долг/ЕБИТДА — 0,9х. ЕБИТДА тринадцатикратно покрывает процентные издержки. Согласно прогнозам компании, показатель долг/ЕБИТДА на текущий год оценивается на уровне 2,1х.

Стратегия развития компании опирается на реализацию нескольких ключевых задач:

- Расширение географической зоны присутствия и, как следствие, увеличение производственных и сбытовых мощностей;
- Развитие собственной сырьевой базы;
- Расширение ассортимента и сопутствующего техобслуживания.

Объем инвестиционной программы на ближайшие три года оценивается в 18,5 млрд руб. Инвестиционная программа предусматривает расширение производственных мощностей и дальнейшее развитие торговой сети. В производственной части для достижения заявленных темпов роста и расширения регионов присутствия компания намерена ежегодно вводить в строй порядка 3–4 новых линий. Финансирование инвестпрограммы планируется осуществлять за счет собственных ресурсов (54%) и за счет долговых ресурсов (46%).

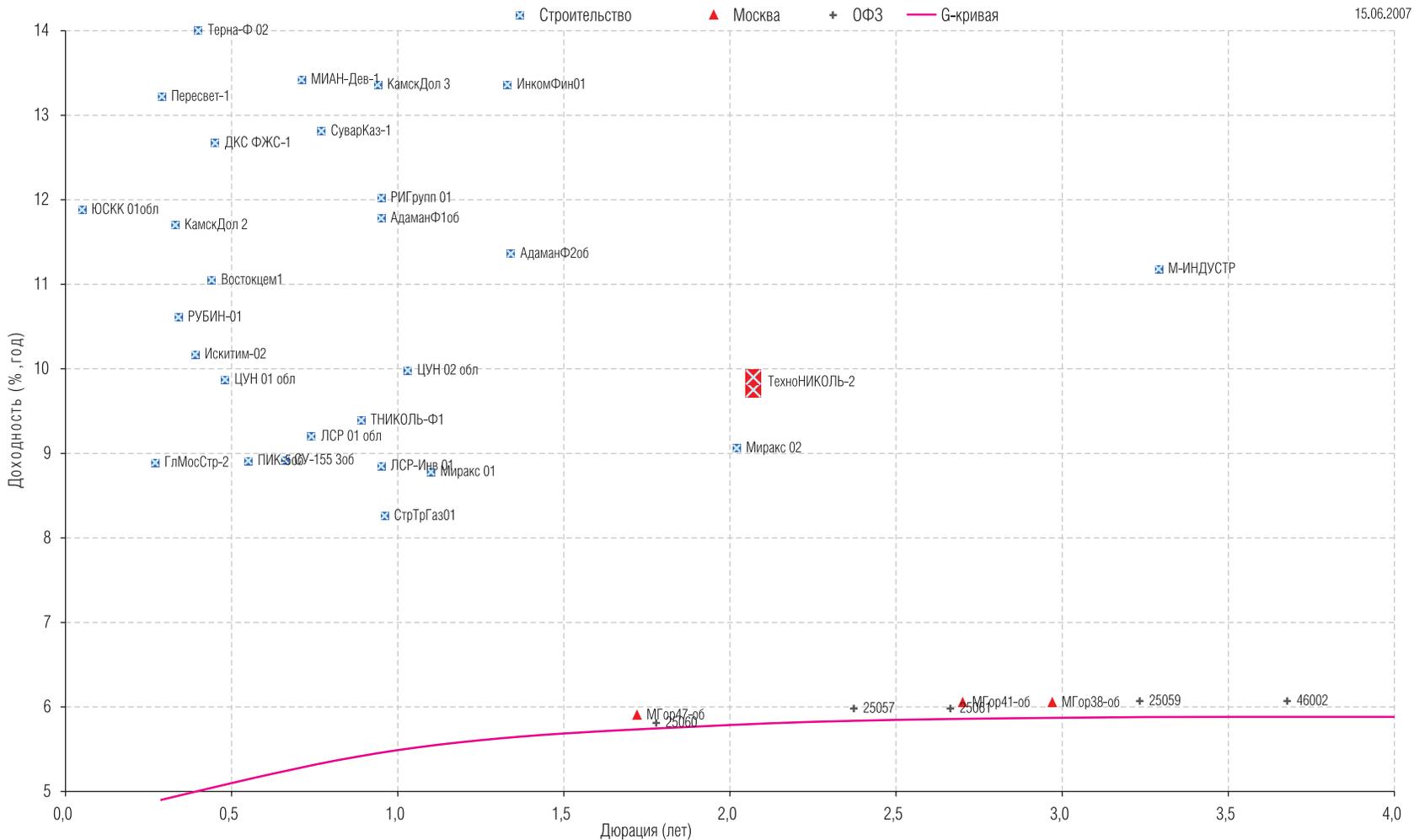
В качестве дополнительных факторов риска стоит отметить низкое кредитное качество поручителей и низкую юридическую прозрачность Группы.

SWOT - АНАЛИЗ	
СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Значительная доля рынка;</li> <li>■ Сильные позиции в высокодоходном сегменте скатной кровли;</li> <li>■ Высокие темпы роста, низкий уровень долговой нагрузки.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Высокая степень насыщения рынка;</li> <li>■ Замедление темпов роста в среднесрочной перспективе.</li> <li>■ Низкое кредитное качество поручителей, непрозрачная юридическая структура Группы.</li> </ul>
ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Расширение регионов присутствия;</li> <li>■ Создание собственной сырьевой базы.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Возможный выход на рынок иностранных игроков.</li> </ul>

При оценке справедливой доходности предстоящего займа имеет смысл ориентироваться на динамику облигаций ТехноНИКОЛЬ первого выпуска, который в настоящий момент торгуется на уровне 9,4% годовых к годовой оферте. С учетом наклона кривой ОФЗ на сроке 2 года это транслируется в 9,75% годовых, с учетом премии за первичное размещение 9,75–9,90%. Организатор ориентирует на такие же уровни.

**Учитывая текущий уровень доходности 1-го выпуска ТехноНИКОЛЬ, а так же высокий уровень кредитного качества Группы, мы оцениваем справедливый уровень доходности к оферте предстоящего выпуска на уровне 9,75–9,90% годовых. Рекомендация — принимать участие в аукционе.**

## «КРИВАЯ» ДОХОДНОСТИ



## 7-Й КОНТИНЕНТ

Мы оцениваем справедливый уровень доходности к оферте 2-го выпуска 7-го Континента на уровне 8,08–8,18% годовых, что соответствует ставке первого купона — 7,92–8,02% годовых. Рекомендация — принимать участие в аукционе.

Структура займа представляется максимально прозрачной: эмитентом выступает непосредственно компания ОАО «Седьмой Континент».

Привлеченные средства (7 млрд руб.) планируется направить на развитие инвестиционной программы.

Седьмой Континент — одна из крупнейших отечественных розничных продуктовых сетей, занимающий по итогам 2006 г. 8-е место. По масштабам деятельности Седьмой Континент сопоставим с Копейкой и Викторией.

Отрасль	Торговля
Рейтинг	-
Выпуск	Седьмой Континент, 2
Дата размещения	21.06.2007
Объем	7 000 000 000
Срок обращения	5 лет
Купоны	1 купон — на конкурсе, 2–6 купоны — равен 1 купону, 7–10 купоны — определяет эмитент
Периодичность выплаты купонов	2 раза в год
Условия досрочного выкупа	через 2 и через 3 года по номиналу
Поручители	ЗАО «7К»
Организатор	МДМ Банк
Дополнительная информация	-

Место	Компания	Продажи (без НДС), млн \$
1	X5	3 485
2	Метро	2 544
3	Магнит	2 504
4	Ашан	2 016
5	Дикси	1 080
6	Лента	1 060
7	Копейка	980
8	Седьмой Континент	958
9	Виктория	900
10	Рамстор	635

Источник: X5 Retail Group

По данным организатора, основными бенефициарами Компании являются А.Занадворов и В.Груздев, которые непосредственно или через связанных лиц владеют равными долями в холдинговой компании «7К инвест-холдинг» (по 50% минус 1 акция).

На конец 2006 г., сеть Седьмого Континента насчитывала 123 магазина: 109 — в Москве и области, 11 — в Калининграде, 1 — в Санкт-Петербурге, 1 — в Рязани и управление 1 магазином в Минске, Республика Беларусь. В 2007 г. Компания планирует увеличение сети на 25–35 новых объектов. В настоящее время розничная сеть Седьмого Континента функционирует в двух форматах: гипермаркет и супермаркет. Последний делится на элитные «5 звезд», общедоступные «Универсамы» и «Магазины у дома».

Бизнес Компании сконцентрирован на московском рынке: в 2006 г. на Москву и область приходилось 89% выручки, 84% общего числа покупателей и 79% торговых площадей.

Стратегия развития Седьмого Континента находится в русле вектора развития большинства крупнейших розничных сетей: органический рост и региональная экспансия. Объем инвестиционной программы в 2007 г. составляет \$338 млн. Далее в 2007–10 гг. компания планирует вложить в расширение розничной сети порядка \$1.3 млрд.

В ноябре 2004 г. Седьмой Континент первым среди отечественных ритейлеров провел публичное размещение акций (13%). Весной 2006 г. была осуществлена допэмиссия, в результате которой free-float вырос до 25%. Акционеры компании также озвучивали возможность проведения IPO на Лондонской фондовой бирже.

Анализ финансового состояния 7-го Континента проводился на основе консолидированной отчетности по МСФО за 2005–06 гг.

Выручка компании в 2006 г. составила 26,034 млрд руб. Темп прироста продаж замедлился с 37,25% в 2005 г. до 29,15% в 2006 г. В отчетном периоде 94% выручки пришлось на реализацию продуктов питания и непродовольственных товаров.

Прибыль до налогообложения, процентов и амортизации в 2006 г. составила 2,846 млрд руб. против 2,111 млрд руб. в 2005 г., рентабельность EBITDA осталась неизменной — 10,9%. В отчетном периоде наблюдалось незначительное снижение валовой рентабельности, произошедшее за счет уменьшения доли элитных супермаркетов «5 звезд» и увеличения доли гипермаркетов с более низкой валовой маржой.

Объем полученной чистой прибыли в 2006 г. составил 1,838 млрд руб. против 1,332 млрд руб. в 2005 г. Чистая рентабельность выросла в отчетном периоде за счет существенного роста процентных доходов (от размещенных средств, полученных от IPO).

Совокупные активы компании на 01.01.2007 г. составили 19,72 млрд руб., увеличившись за год в 1,82 раза. Более 2/3 активов сформировано внеоборотной составляющей. Наиболее существенными статьями BOA выступают основные средства (31,3%A) и долгосрочные фин. вложения (34,9%A).

Значимой статьёй данного раздела являются долгосрочные фин. вложения, составившие на 01.01.2007 г. 6,9 млрд руб. В их составе 3,95 млрд руб. составляет обеспечительный взнос на приобретение акций. По данной статье отражена сумма перечисленных Группой денежных средств в ноябре 2006 года в адрес ООО «ДекЭнерго» в качестве обеспечения исполнения обязательств по заключенному предварительному договору на приобретение 100% доли в уставном фонде ОАО «Объединенная торговая недвижимость» (управление недвижимостью). Группа планирует заключить основной договор купли-продажи акций и получить фактический контроль над ОАО «Объединенная торговая недвижимость» в марте 2007 года. Также в составе ДФВ отражены обеспечительные взносы по купле-продаже недвижимости (1,94 млрд руб.), займы, выданные третьим сторонам 812,6 млн руб., инвестиции в ассоциированные компании (6,28 млн руб.).

Собственный капитал формирует 65,6% источников финансирования деятельности Группы. На 01.01.2007 г. размер СК составил 12,935 млрд руб. СК главным образом сформирован за счет добавочного капитала (эмиссионный доход) (45,5%П) и нераспределенной прибыли (19,6%П), УК составляет 102,169 млн руб.

Объем финансового долга компании незначителен, на конец 2006 г. он составил 1,33 млрд руб. Финансовые обязательства компании представлены двумя займами: кредит (CLN) Dresdner Bank AG, заемщик — ОАО «Седьмой континент» (в 2006 г. по оферте было погашено \$58,2 из \$90 млн); и кредит на \$18.2 млн от ОАО «Приорбанк» (Республика Беларусь) под залог недвижимости в Минске, заемщик — СЗАО «Простор-Маркет».

Поскольку большая часть помещений магазинов находится в аренде, за балансом компании образуются обязательства в виде обязательных платежей по долгосрочным договорам аренды. На 31 декабря 2006 года Компанией заключены соглашения на аренду 33 помещений розничной торговли, с арендодателями, не являющимися связанными сторонами. Объем будущих минимальных платежей оценивается в 2,82 млрд руб., большая часть из которых (98%) — сроком более 5 лет.

Долговая нагрузка Группы является низкой, что подтверждается высокой долей собственных средств и показателями покрытия финансового долга (0,47x) прибылью до выплаты процентов, налогов и амортизации; покрытие процентов по кредитам EBITDA составляет 19x. Довольно значительный объем займа (7 млрд руб.) не приведет к существенному росту долговой нагрузки компании: по нашим оценкам показатель долг/EBITDA в 2007 г. не превысит 2,5x.

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ КОМПАНИИ, МСФО.		
	2005	2006
Выручка	20 158	26 034
Валовая прибыль	6 482	8 099
ЕБИТДА	2 112	2 846
Чистая прибыль	1 332	1 838
Активы	10 808	19 716
Собственный капитал	4 659	12 935
Финансовый долг	2 641	1 334
Чистый долг	754	-15
<b>Показатели эффективности деятельности</b>		
Маржа валовой прибыли, %	32.2%	31.1%
Маржа ЕБИТДА, %	10.5%	10.9%
Маржа ЧП, %	6.6%	7.1%
ROA, %	22.2%	17.4%
ROE, %	33.1%	20.9%
<b>Показатели покрытия долга</b>		
Выручка/финансовый долг	7.6	19.5
Финансовый долг/ЕБИТДА	1.3	0.5
ЕБИТДА/%	44.8	19.0
ЧД/ЕБИТДА	0.4	0.0
<b>Показатели структуры капитала</b>		
Финансовый долг/Активы	0.24	0.07
Финансовый долг/Собственный капитал	0.57	0.10
Долгосрчный финансовый долг/Финансовый долг	0%	30%
Текущая ликвидность	0.71	1.13
Срочная ликвидность	0.46	0.76
Абсолютная ликвидность	0.31	0.24
<b>Показатели деловой активности</b>		
Оборачиваемость А, об-в	2.40	1.71
Оборачиваемость З, об-в	10.70	9.75
Оборачиваемость ДЗ, об-в	27.61	21.37
Оборачиваемость КЗ, об-в	4.87	4.63

Источник: данные компании, оценки ГК «РЕГИОН».

На рублевом облигационном рынке обращаются выпуски подавляющего количества компаний розничного сектора Топ-10. По масштабам бизнеса, как уже отмечалось, 7-й Континент сопоставим с Копейкой и Викторией. В то же время компания выделяется высокой рентабельностью и наиболее консервативным долговым профилем.

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ, МСФО.					
	7-й Континент	X5	Магнит	Копейка	Виктория
	млн RUR	млн USD	млн USD	9 мес. млн RUR	млн RUR
Выручка	26 034	2803,3	2505,0	18273	21708
ЕБИТДА	2 846	246,8	122,6	750	505*
маржа, %	10.9%	8,8%	4,8%	4.1%	2.3%
ЧП	1 838	84,2	56,9	31	460
маржа, %	7.1%	3,0%	2,3%	0.2%	2.1%
Долг/ЕБИТДА, х	0.5	4,7	2,1	6.5	7.2*
ЕБИТДА/%	19.0	18,6	8,5	2.2	н/д

Источник: данные компаний, оценки ГК «РЕГИОН».

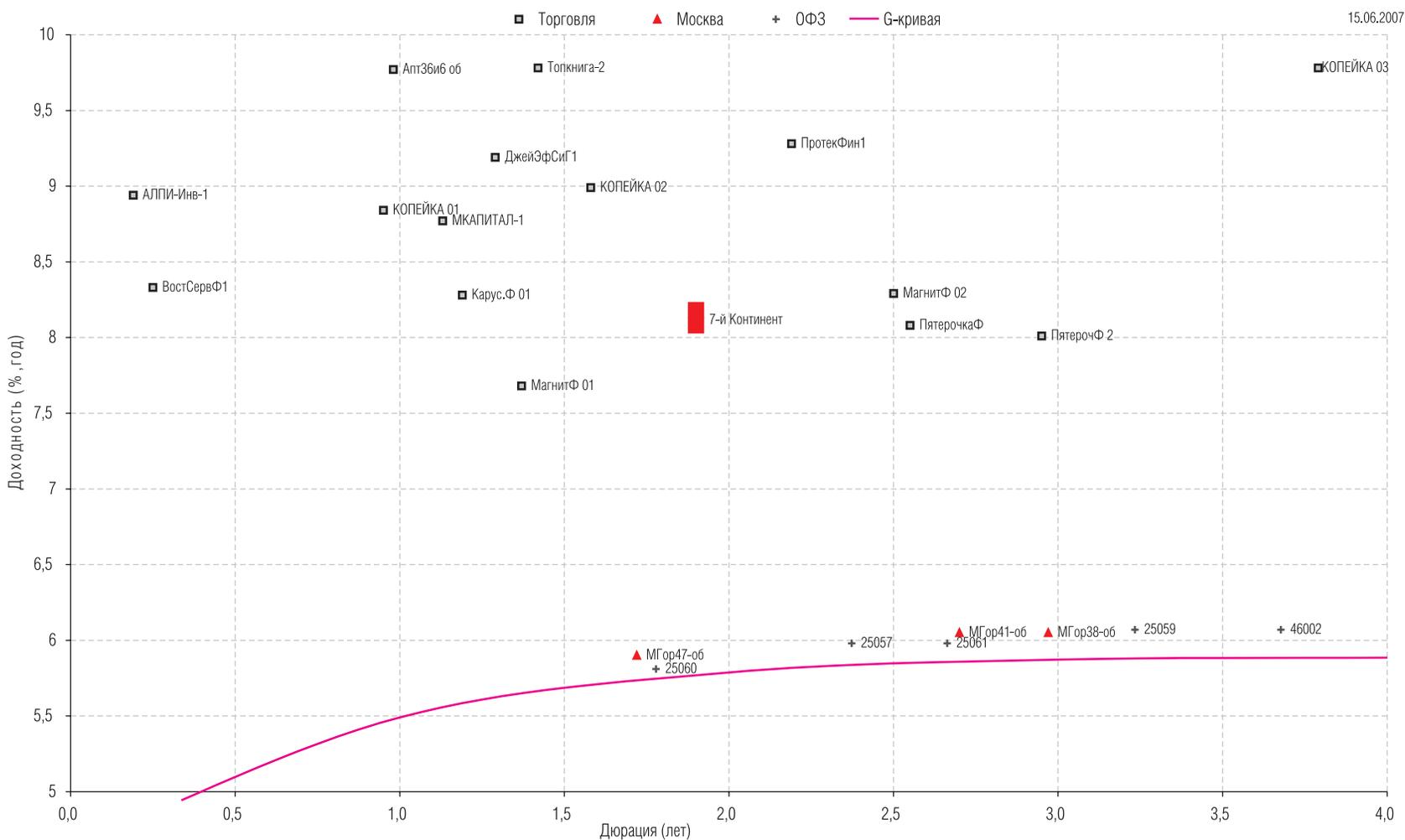
\* — ЕБИТ.

Средний спрэд выпусков Копейки составляет 344 б.п., средний спрэд двух, наибольших с точки зрения масштабов бизнеса, компаний (Магнит и X5) составляет 205 б.п. На наш взгляд, облигации 7-го Континента должны торговаться с премией к облигациям Магнита и X5 (разность масштабов бизнеса, сопоставимость долгового профиля с учетом облигационного займа) — премию мы оцениваем в 30–40 б.п. С другой стороны, в силу лучшего кредитного качества выпуск эмитента должен торговаться с дисконтом и к Копейке и к Виктории — размер дисконта мы оцениваем в 100 б.п. Т.о. справедливый спрэд, по нашим оценкам, составит порядка 230–240 б.п.

При дюрации 1,9 лет это эквивалентно доходности 8,08–8,18% годовых; ориентир организатора 8,05–8,36% годовых; рекомендация — принимать участие в аукционе.

Компания	Объем, млрд руб.	Купон, %	УТМ/УТО, %	Дюрация, лет	Спрэд к G-кривой, б.п.
Магнит, 1	2,0	9,34	7,68	1,37	198
Магнит, 2	5,0	8,2	8,29	2,5	231
Пятерочка, 1	1,5	11,45	8,08	2,55	210
Пятерочка, 2	3,0	9,3	8,01	2,95	202
Копейка, 01	1,2	9,4	8,84	0,96	328
Копейка, 02	4,0	8,7	9,01	1,58	324
Копейка, 03	4,0	9,8	9,78	3,79	381
Виктория, 1	1,5	10,4	10,22	1,49	448
Виктория, 2	1,5	10,89	10,30	2,32	434

## «КРИВАЯ» ДОХОДНОСТИ



## Календарь первичного рынка

Дата	Эмитент	Объем выпуска, млн руб.	Срок обращения, лет	Дополнительная информация
14.11.06	ООО Торговый Дом «ПигМа» (г. Нижний Новгород)	3 000		
23.11.06	ЗАО «Ассоциация социально-экономического, научного и делового сотрудничества «ГРАНД»	3 000		
23.11.06	ООО «РМК-ФИНАНС» (г. Екатеринбург)	3 000		
07.12.06	ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (г. Горно-Алтайск)	300		
21.12.06	ООО «Угольный разрез Канский» (Красноярский край)	800		
18.01.07	ООО «Сибирский Берег-Финанс» (г. Новосибирск)	1 500		
18.01.07	ЗАО «Русский монолит» (г. Москва)	1 000		
18.01.07	ОАО «Агропромышленная компания «ОГО»	1 500		серия 03
25.01.07	ООО «Санвэй-Груп»	1 500		серия 02
25.01.07	ООО Торговый Дом «Русские масла»	1 000		серия 02
08.02.07	ООО Реалтэкс-финанс»	1 500		
15.02.07	ООО «Рост-Лайн» (г. Санкт-Петербург)	1 000		
15.03.07	ООО «ИКС 5 ФИНАНС»	25 000		серии 01,02,03
20.03.07	ЗАО «Производственная фирма «ТрансТехСервис»	1 000		
22.03.07	ООО «О'КЕЙ-ФИНАНС»	2 000		
22.03.07	ЗАО «Микояновский мясокомбинат»	2 000		серия 02
27.03.07	ООО «ПРОВИАНТ Финанс»	1 000		
27.03.07	ООО «Финансовая компания НЧ» (г. Москва)	1 000		
12.04.07	ООО «Макромир-Финанс»	1 500		
24.04.07	ООО «Мягков-Финанс»	1 000		
24.04.07	ООО Холдинговая компания «ДОМОЦЕНТР»	1 000		
27.04.07	ООО «Матрица Финанс»	2 000		серия 02
27.04.07	ООО «Голдер-Электроникс»	1 000		
03.05.07	ООО «КЧХК-Финанс»	3 000		
11.05.07	ОАО «Территориальная генерирующая компания №4» (г. Тула)	5 000		
11.05.07	ОАО «АвиаБалт»	1 000		
11.05.07	ООО «АРКА-финанс»	1 000		
11.05.07	ООО «ТехноНИКОЛЬ-Финанс»	3 000		серия 02
15.05.07	ООО «ЛР-Инвест»	500		
18.05.07	ОАО «ГТ-ТЭЦ Энерго»	2 000		серия 05
22.05.07	ОАО «Газэнергосеть»	3 000		серия 01 и 02
22.05.07	ООО «Автомир-Финанс»	2 000		серия 02
22.05.07	ОАО «Авиакомпания «Сибирь»	2 300		
24.05.07	ЗАО «М.О.Р.Е.-Плаза»	1 000		
24.05.07	ОАО «Вторая генерирующая компания оптового рынка электроэнергии»	5 000		
24.05.07	ООО «Управляющая Компания «Сенатор»	1 000		
24.05.07	ОАО Синергия	2 000		серия 02
24.05.07	ООО «Производственно-коммерческая фирма «ДиПОС»	2 000		
24.05.07	ОАО «Агрика Продукты Питания»	2 000		серия 02
24.05.07	ООО «Альянс Финанс»	3 000		
30.05.07	ООО «ЛСР-Инвест»	3 000		
30.05.07	ООО «Ладья-Финанс»	500		
30.05.07	ООО «Мособлгаз-Финанс»	3 000		серия 02
06.06.07	ОАО Кубаньэнерго	3 000		
06.06.07	ООО «МИР-Финанс»	3 000		серия 02
07.06.07	ООО «Корстон-Финансы»	1 500		
14.07.06	ООО «ФинансБизнесГрупп»	3 000		
14.07.06	ООО «Моторостроитель-Финанс»	1 000		серия 02
	Всего	114 400		

## ОПЕРАЦИИ С АКЦИЯМИ

### Руководитель департамента:

Павел Ващенко (доб. 335; e-mail: pvaschenko@regnm.ru)

### Клиентское обслуживание:

Владимиров Владимир (доб. 570; e-mail: vladimirov@regnm.ru)

Антон Коновалов (доб. 507; e-mail: konovalov@region.ru)

Маргарита Петрова (доб. 333; e-mail: rita\_petrova@regnm.ru)

Синика Елена (доб. 549; e-mail: sinika@region.ru)

### Трейдеры:

Марина Муминова (доб. 157; e-mail: muminova@regnm.ru),  
(095) 264 4372 (прямой)

Летфуллин Рифат (доб. 504; e-mail: letfullin@regnm.ru)

Орловский Максим (доб. 534; e-mail: orlovskiy@renm.ru)

Янковский Александр (доб. 585; e-mail: java@regnm.ru)

## ОПЕРАЦИИ С ВЕКСЕЛЯМИ

Павел Голышев (доб. 303; e-mail: golyshev@regnm.ru)

Виктория Скрыпник (доб. 301; e-mail: vvs@regnm.ru)

Елена Шехурдина (доб. 463; e-mail: lenash@regnm.ru)

Крищенко Богдан (доб. 580; e-mail: valentine@regnm.ru)

## ОПЕРАЦИИ С ОБЛИГАЦИЯМИ

Сергей Гуминский (доб. 433; e-mail: guminskiy@regnm.ru)

Петр Костиков (доб. 471; e-mail: kostikov@regnm.ru)

Игорь Каграманян (доб. 575; e-mail: kia@regnm.ru)

Нестерова Анна (доб. 549; e-mail: nesterova@regnm.ru)

## ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОГРАММ ДОЛГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Олег Дулебенец (доб. 584; e-mail: dulebenets@regnm.ru)

Константин Ковалев (доб. 547; e-mail: kovalev@regnm.ru)

## АНАЛИТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ

### Начальник управления:

Константин Комиссаров (доб. 428; e-mail: komissarov@regnm.ru)

### Долговой рынок:

Александр Ермак (доб. 405; e-mail: aermak@regnm.ru)

### Фондовый рынок:

Константин Гуляев (доб. 140; e-mail: gulyaev@region.ru)

## ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Сергей Малышев (доб. 120; e-mail: smalyshev@regnm.ru)

Данила Шевырин (доб. 178; e-mail: she\_dv@regnm.ru)

Группа компаний «РЕГИОН» объединяет динамично развивающиеся компании, оказывающие в совокупности целый спектр услуг на рынке ценных бумаг, в числе которых услуги в сфере брокерской (ООО «БК РЕГИОН»), депозитарной деятельности (ЗАО «ДК РЕГИОН»), доверительного управления ценными бумагами, управления инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами (ЗАО «РЕГИОН ЭСМ»), а также услуги финансового консультанта на рынке ценных бумаг (ЗАО «РЕГИОН ФК»). Компании группы обладают всеми необходимыми лицензиями для осуществления соответствующих видов деятельности. Профессионализм сотрудников компаний группы подтвержден рейтингами НАУФОР (АА — высокая степень надежности), журнала «Деньги», а также многочисленными опросами участников рынка ценных бумаг, проводимых информационными агентствами АК&М и РосБизнесКонсалтинг, по результатам которых Компания устойчиво занимает ведущие места. Основные причины наших успехов кроются в четком понимании тенденций рынка и чутком отношении к интересам наших клиентов. Если Вам потребуется какая-либо помощь, либо Вы захотите более подробно узнать о спектре оказываемых нами услуг, пожалуйста, свяжитесь с нами.

**Многоканальный телефон: (495) 777 29 64**

**Факс: (495) 777-29-64 доб. 234**

**www.region.ru**

Страницы компании в информационной системе REUTERS: <REGION>

Данный обзор носит исключительно информационный характер и не может рассматриваться как предложение к заключению сделок с компаниями группы «РЕГИОН». Мы не претендуем на полноту и точность изложенной информации. Наши клиенты могут иметь позицию или какой-либо иной интерес в любой сделке прямо или косвенно упомянутой в тексте настоящего обзора. «РЕГИОН» не несет ответственности за любой прямой или косвенный ущерб, наступивший в результате использования информации, изложенной в настоящем обзоре. Любые операции с ценными бумагами, упоминаемыми в настоящем обзоре, могут быть связаны со значительным риском.