

Информационный меморандум

ОБЛИГАЦИИ ЗАО СМАРТС

1 000 000 000 рублей

сентябрь 2004

<i>Инвестиционное предложение</i>	<i>стр. 1</i>
<i>Что такое Группа СМАРТС?</i>	<i>стр. 1</i>
<i>История создания и развития Группы СМАРТС</i>	<i>стр. 2</i>
<i>Облигации ЗАО СМАРТС</i>	<i>стр. 3</i>
<i>Рынок связи в России</i>	<i>стр. 4</i>
<i>Информация о компании</i>	<i>стр. 5</i>
<i>Структура ЗАО СМАРТС</i>	<i>стр. 5</i>
<i>Деятельность компании</i>	<i>стр. 5</i>
<i>Миссия, принципы и стратегия</i>	<i>стр. 6</i>
<i>Сеть ЗАО СМАРТС</i>	<i>стр. 7</i>
<i>Конкурентная среда</i>	<i>стр. 7</i>
<i>Планы развития и сотрудничество с Tele2</i>	<i>стр. 8</i>
<i>Информация о поручителе ЗАО "Пенза-GSM"</i>	<i>стр. 9</i>
<i>Финансы и кредитоспособность</i>	<i>стр. 10</i>
<i>Оценка кредитоспособности ЗАО СМАРТС</i>	<i>стр. 12</i>
<i>Оценка кредитоспособности ЗАО Пенза-GSM</i>	<i>стр. 12</i>
<i>Консолидированная оценка</i>	<i>стр. 13</i>

Инвестиционное предложение

В четвертом квартале 2004 года ЗАО СМАРТС планирует провести размещение третьего облигационного займа на сумму 1 миллиард рублей. Поручителем по пятилетним облигациям, имеющим двух годовую оферту по цене 100% от номинала, выступит ЗАО Пенза-GSM, 100% - дочерняя компания эмитента.

Мы полагаем, что финансовые показатели эмитента и поручителя, а также структура предлагаемого облигационного займа обуславливают высокую степень привлекательности предложенного инструмента.

Что такое Группа СМАРТС?

- Один из крупнейших межрегиональных операторов сотовой связи (по числу абонентов СМАРТС входит в пятерку лидеров среди российских операторов сотовой связи);
- Ежегодное двукратное увеличение абонентской базы;
- Торговая марка СМАРТС, представленная на 16 региональных рынках и имеющая высокий уровень узнаваемости;
- Развитая роуминговая сеть;
- 2100 дилерских точек;
- Абсолютный показатель EBITDA по Группе компаний за 2003 год на уровне 1.754 млрд. рублей, значительно превышающий объем данного облигационного займа;
- Капитальные вложения в развитие собственной сети и улучшение абонентского обслуживания, запланированные на 2004 г., на уровне 100 млн долл.;
- Наличие публичной кредитной истории;
- Сотрудничество в области развития сетей 3G со шведской Tele2.



История создания и развития ЗАО СМАРТС

ЗАО "СМАРТС" владеет лицензией на предоставление услуг цифровой сотовой связи стандарта GSM-900 в Самарском регионе, выданной Министерством связи РФ, с 24 февраля 1995 г и предоставляет услуги сотовой связи стандарта GSM с апреля 1996 г.

В конце 1996 г. Компания выходит на межрегиональный уровень и преобразуется в ЗАО "Средневолжская Межрегиональная Ассоциация Радиотелекоммуникационных Систем".

26 февраля 1997 г. открывается филиал ЗАО "СМАРТС" в г. Тольятти.

В июне 1997 г. - Госсвязьнадзор выдает ЗАО "СМАРТС" разрешение на коммерческую эксплуатацию сети GSM-900 в Самарской области.

2 сентября 1997 г. - Открыт филиал ЗАО "СМАРТС" в г. Иваново (Ивановская область).

1997-1998 гг. - созданы зависимые предприятия сотовой связи в 7 крупных регионах Поволжья и Урала

Апрель-май 1998 г. - ЗАО "СМАРТС" принято в члены Международной Ассоциации GSM; названо в числе победителей тендера на право развертывания сети сотовой связи GSM-1800 в Самарской области, Астраханской, Волгоградской, Пензенской, Саратовской и Ульяновской областях, Республиках Башкортостан, Калмыкия, Марий-Эл, Мордовия, Татарстан, Чувашия;

Сентябрь 2000 г. - В объединенной межрегиональной сети "СМАРТС" зарегистрировано более 60 тысяч абонентов.

Декабрь 2000 г. - В Самаре и Тольятти установлены базовые станции первой очереди сотовой сети GSM-900/1800.

10 января, 2001 г. - Получено разрешение Госсвязьнадзора на эксплуатацию сотовой сети радиотелефонной связи GSM-900/1800.

Январь 2002 г. - в сети СМАРТС Самарской области зарегистрирован 100 000-й абонент.

Октябрь 2002г. - осуществлен запуск в коммерческую эксплуатацию сотовых сетей GSM-1800 в республике Мордовия и Саратовской области.

Ноябрь 2002 г. - на ММББ состоялось размещение первого выпуска облигаций ЗАО «СМАРТС» объемом 275 млн. рублей; 100% облигаций были размещены в один день.

20 ноября 2002 г - в сети сотовой связи группы компаний "СМАРТС" был зарегистрирован 500-тысячный абонент.

Декабрь 2002г. - осуществлен запуск в коммерческую эксплуатацию сотовой сети GSM-1800 в республике Татарстан.

Декабрь 2002г. - ЗАО "СМАРТС" приобрело пакет акций компании ООО "Телеком Евразия", владеющей лицензией на предоставление услуг сотовой связи в стандарте GSM на территории Краснодарского края.

Февраль 2003 - осуществлен запуск в коммерческую эксплуатацию сотовой сети GSM-1800 в республике Марий Эл.

Февраль 2003 - в сети сотовой связи группы компаний "СМАРТС" был зарегистрирован 600-тысячный абонент.

Февраль 2003 - начато строительства сети GSM-1800 в Краснодарском крае.

В апреле 2003 года компания СМАРТС вводит в Самарской области новую услугу предоплаченного сервиса "Лидер-GSM".

Апрель 2003 года - запущена в коммерческую эксплуатацию сеть сотовой связи СМАРТС в республике Калмыкия и в республике Башкортостан.

Май 2003 г. - количество абонентов в сети СМАРТС достигло 750-ти тысяч человек.

Июнь 2003 г. - на ММББ состоялось размещение второго выпуска облигаций ЗАО «СМАРТС» объемом 500 млн. рублей; 100% облигаций были размещены в один день.

Октябрь 2003 г. - в сети СМАРТС зарегистрирован миллионный абонент.

Ноябрь 2003 г. – ЗАО "СМАРТС" увеличило участие в капитале ЗАО «Ярославль –GSM» до 100%.

Декабрь 2003 г. - Число абонентов группы компаний "СМАРТС"составило 1 150 000 человек (двукратное увеличение абонентской базы относительно уровня начала 2003 года).

Январь 2004г. - компания СМАРТС стала членом Ассоциации операторов сетей связи третьего поколения 3G.

Февраль 2004 г. – ЗАО "СМАРТС" увеличило участие в капитале ЗАО «Пенза –GSM» до 100%.

Март 2004 г. - компания СМАРТС получила награду «Лидеры бизнеса Поволжья».

Март 2004 г. – начаты поставки оборудования по контракту с «Siemens» на сумму 30 миллионов Евро.

Апрель 2004 г. - компания СМАРТС первая в Самарской области сертифицировала предоставляемые услуги связи.

Август 2004г. – СМАРТС вступил в некоммерческую саморегулируемую организацию «Национальный союз организаций и операторов связи» и принимает участие в работе 2-х комитетов: 1) комитет по электросвязи и 2) нормативно-правовой комитет. Участие в некоммерческой саморегулируемой организации позволяет её участникам активно участвовать в законотворческом процессе и влиять на нормативную базу министерства связи РФ.

Сентябрь 2004г – начаты поставки оборудования по контракту с Alcatel на сумму более 16 млн. Евро. Сроком на 7 лет заключен контракт с Nortel на сумму \$13 млн.

Сентябрь 2004г. - СМАРТС стал участником Международной общественной организации «Ассоциации менеджеров» и принимает участие в работе 5-ти комитетов МОО «АМ».

В настоящий момент эмитент предоставляет услуги цифровой сотовой связи в стандарте GSM в 16 регионах России с центром в г. Самара, Поволжский федеральный округ. На территории действия лицензий СМАРТС проживает 33,9 млн. человек, или 24% населения России.



Облигации ЗАО СМАРТС

Параметры выпуска

Объем выпуска	1 000 000 000 рублей
Срок обращения	1820 дней (5 лет)
Номинальная стоимость	1 000 рублей
Купон	1, 2 - конкурс 3, 4 - равны первому купону минус 1%
Оферта	2, 3, 4 года
Цена оферты	100%
Поручитель	ЗАО Пенза-GSM

Облигации ЗАО СМАРТС третьей серии объемом 1 млрд. рублей будут размещаться на ММВБ во второй половине 2004 года. Организаторами выпуска выступают ОАО «Внешторгбанк» и ОАО «МДМ-Банк».

Пятилетние бумаги имеют десять полугодовых купонов, первый из которых будет определяться в ходе аукциона в день размещения. Второй купон соответствует первому, а третий и четвертый равны первому за вычетом 1%. Облигации предусматривают двухгодовую оферту по цене 100% от номинала.

Для ЗАО СМАРТС этот выпуск станет третьим. Информация по параметрам двух предыдущих выпусков, а также графики доходности и спредов приведены ниже.

Использование привлеченных средств

Средства, полученные от размещения третьего облигационного займа в размере 1 млрд. рублей, эмитент планирует направить на следующие цели:

- 1) 60% от объема займа, или 600 млн. рублей планируется направить на развитие сетей сотовой связи ЗАО «СМАРТС» и зависимых компаний. ЗАО «СМАРТС» планирует в течение 2004 года утроить число базовых станций, доведя их количество до полутора тысяч.
- 2) Реструктуризация имеющейся краткосрочной кредиторской задолженности ЗАО «СМАРТС» в долгосрочную. На эти цели планируется направить порядка 40% от объема займа, или 400 млн. рублей.

Таким образом, средства, полученные от размещения облигаций, будут направлены на оптимизацию структуры обязательств компании (40%) и на капитальные вложения, осуществление которых позволит Группе компаний реализовать намеченную стратегию роста абонентской базы.

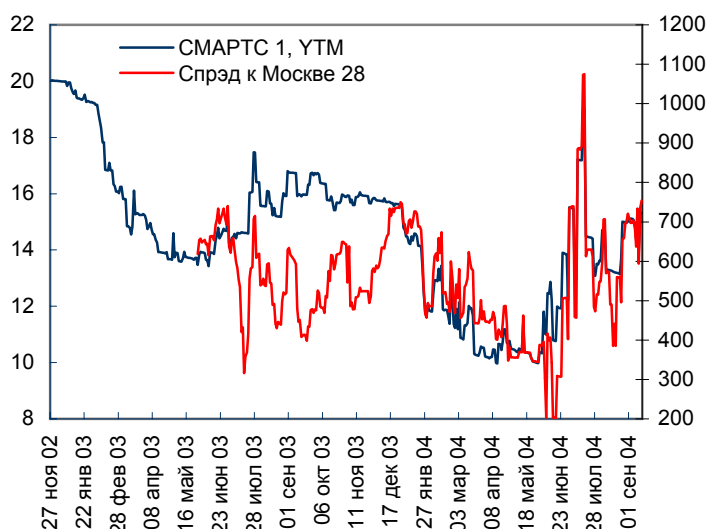
Облигации СМАРТС 1

Объем выпуска	275 000 000 рублей
Срок обращения	3 года
Номинальная стоимость	1 000 рублей
Купон	1, 2 - 20%, 3, 4 - 19%, 5, 6 - 18% годовых
Оферта	не предусмотрена

Облигации СМАРТС 2

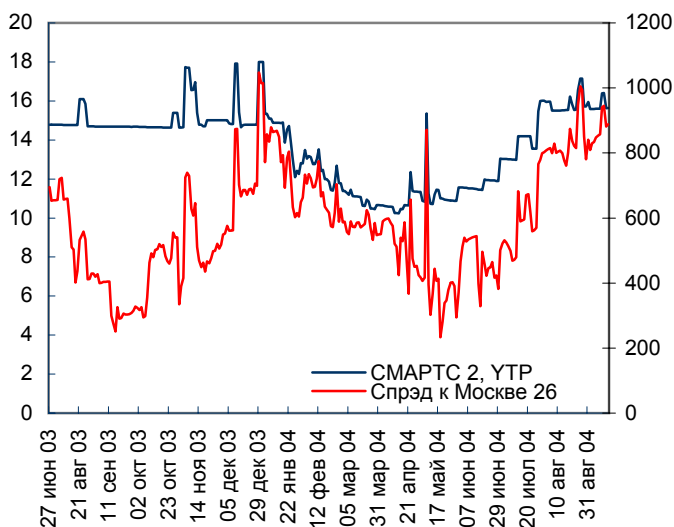
Объем выпуска	500 000 000 рублей
Срок обращения	4 года
Номинальная стоимость	1 000 рублей
Купон	1, 2 - 14.75%, 3, 4 - 13.75%
Оферта	2 года, 100%
Поручитель	ЗАО Шупашкар-GSM

Доходность СМАРТС 1 и спрэд к Москве 28



Данные ММВБ

Доходность СМАРТС 2 и спрэд к Москве 26



Данные ММВБ



Рынок связи в России

Информация о рынке

В течение последних нескольких лет в РФ на фоне промышленного роста наблюдается динамичное развитие отрасли связи.

2003 год в России был отмечен активным ростом числа абонентов сотовой связи. В конце 2001 года число абонентов составляло 8.04 млн.; к концу 2002 года общее их количество достигло 17.8 млн. (рост составил 121%), что обеспечило России первое место в Восточной Европе по показателю «абсолютное число абонентов сотовой связи». Прирост по итогам 2003 года продолжил эту тенденцию и составил около 102%.

Уровень проникновения в России по итогам 2003 года составил 25%, а на начало июля - 34.3%. В региональном разрезе рынка сотовой связи России наиболее высокие темпы роста в 2003 году отмечались в Поволжском Федеральном округе – регионе, в котором эмитент осуществляет свою деятельность. По состоянию на середину 2004 года число абонентов сотовой связи в России достигло порядка 50 млн. человек.

Стремительные темпы роста российской экономики должны способствовать более высоким темпам проникновения сотовой связи. В 2004 году ожидается рост абонентов на 71% до 62 миллионов, что будет соответствовать уровню проникновения сотовой связи в 43%.

На протяжении последних лет Россия является одним из лидеров по темпам роста абонентских баз в сотовых сетях GSM в мире.

С учетом показателей по странам Европы, в которых уровень проникновения составил на конец 2003 года порядка 81%, а также динамики уровня проникновения в России, можно сделать вывод, что национальный рынок достигнет средневропейского уровня к 2007-2008 гг.

При данном допущении, рост абонентской базы в России в 2005 году составит 23 млн. абонентов, в 2006 – 19 млн., в 2007 – 7 млн., а в 2008 – порядка 3 млн. человек.

Сегодня в России используются четыре стандарта сотовой связи: NMT-450, AMPS/DAMPS, GSM-900/1800, CDMA. Самым популярным стандартом как в России, так и в мире является GSM.

Операторов сотовой связи можно разделить на компании федерального уровня, оказывающие услуги в г. Москва, Санкт-Петербург и других городах России; межрегиональных операторов, предоставляющих услуги связи в нескольких федеральных округах и региональных операторов, специализирующихся на предоставлении услуг сотовой связи на территории отдельных субъектов РФ.

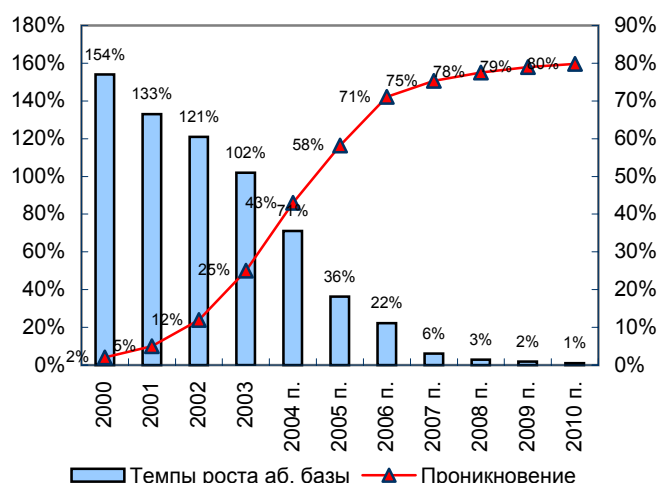
СМАРТС относится к числу крупнейших межрегиональных операторов, занимая лидирующее положение на рынке услуг сотовой связи поволжского региона РФ.

Крупнейшие сотовые операторы РФ *

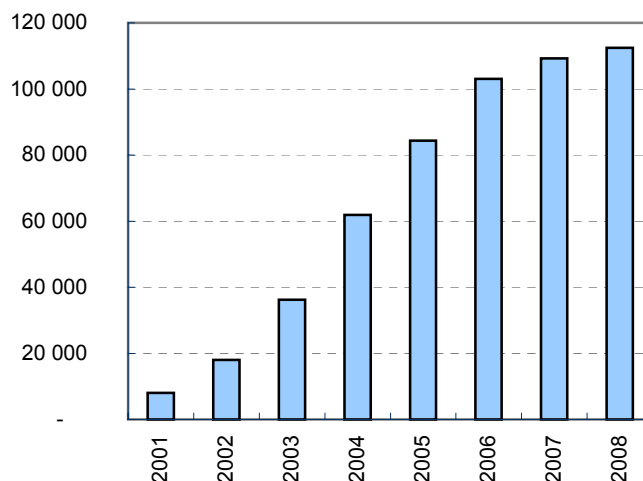
Компания	2003 г.	01 июля 04
МТС	13.48	18.16
Вымпелком	11.40	16.30
Мегафон	6.34	9.02
Уралсвязьинформ	1.14	1.49
СМАРТС	1.15	1.41
Сибирьтелеком	0.51	0.68
Нижегородская сотовая связь	0.37	0.45
Екатеринбург-2000	0.23	0.29
Даль Телеком Интернешнл	0.21	0.18
Новая телефонная компания	0.15	0.16
Другие операторы	1.03	1.36
Всего	36.0	49.5

* млн. абонентов

Уровень проникновения сотовой связи



Оценка общего числа абонентов в РФ





Информация о компании

Структура Группы компаний СМАРТС

Группа компаний СМАРТС состоит из ЗАО СМАРТС (холдинговая компания), его дочерних и зависимых предприятий сотовой связи, а также ряда дочерних и зависимых предприятий несотового бизнеса. ЗАО СМАРТС имеет разветвленную сеть филиалов, расположенных преимущественно в Поволжском регионе России. Структура Группы представлена на рисунке справа.

Деятельность компании

Основным видом деятельности ЗАО СМАРТС, а также компаний, входящих в Группу СМАРТС, является оказание услуг сотовой связи. В частности, СМАРТС предоставляет такие услуги, как:

- Местная сотовая связь;
- Международная и междугородняя связь;
- Роуминг;
- Передача данных (SMS, WAP);
- Информационно-развлекательное обслуживание абонентов;
- Сервисное обслуживание абонентов.

В течение 2003 года объем местного эфирного времени достиг 360 млн минут, что в 2.6 раза превышает показатель 2002 года. Существенный рост реализации услуг местной связи стал результатом грамотной тарифной политики эмитента.

Необходимо отметить высокий уровень развития такой услуги, как роуминг. СМАРТС имеет развитую роуминговую сеть с 200 операторами связи (на июнь 2004 г.), в том числе с 30 национальными практически во всех российских регионах и со 170 зарубежными. С 2000 года компания удвоила число международных партнеров по роуминговой сети. Несмотря на усиление конкуренции со стороны общедоверальных операторов сотовой связи, СМАРТС сумел удержать выручку от услуг роуминга на уровне 2002 года.

В последнее время СМАРТС активизировал работу с региональными сотовыми операторами по созданию единого роумингового пространства. Предлагается установить единые роуминговые тарифы на территории действия сетей нефедеральных операторов. Небольшим компаниям, не имеющим возможности предоставлять обширный национальный и международный роуминг, предлагается заключить с компанией ЗАО «СМАРТС» договор на роуминговый брокинг или клиринг и предоставлять услуги роуминга своим абонентам по единым льготным тарифам. В настоящий момент договор на предоставление услуг роумингового брокера заключен между компаниями ЗАО «СМАРТС» и ООО «Телесет Лтд» (Калининград), старт намечен на октябрь 2004г.

Группа СМАРТС располагает развитой дилерской сетью, которая обеспечивает подключение абонентов, продажу телефонного оборудования и абонентское обслуживание. В настоящий момент СМАРТС имеет порядка 450 дилеров и 2100 дилерских точек в РФ.



Трафик ЗАО СМАРТС





Информация о компании

Миссия и принципы

Предоставлять передовые услуги мобильной связи, объединять людей, помогать им жить комфортно и реализовывать свои цели, получать радость от общения.

Воплощение своей миссии Группы СМАРТС видит в достижении гармоничного сочетания интересов клиента, сотрудников и акционеров.

Компания стремится удовлетворить растущие потребности в услугах мобильной связи за счет:

- высокой квалификации сотрудников, постоянного повышения их профессионализма;
- отношений с обществом на основе полноправного, активного и гармоничного взаимодействия, посильного вклада в развитие культурных, общественных и других направлений жизни;
- стремления быть влиятельным участником рынка, строящим взаимоотношения на принципах:
 - доброжелательности и взаимоуважения — с потребителем,
 - надежности и открытости — с партнерами,
 - этичности — с конкурентом,
 - честного и открытого выполнения своих обязанностей — с государством.

Девиз компании: **Работать на благо абонента, вместе с ним развиваться и процветать.**

Стратегия Группы компаний СМАРТС

В СМАРТС разработана корпоративная стратегия Компании, основными целями и задачами которой являются:

1. Формирование единого юридического лица с эффективной системой управления и многоуровневой структурой. Компания поддерживает высокопривлекательный имидж для инвесторов.
2. Интенсивный рост и дальнейшее проникновение на существующих рынках, расширение географии своего присутствия на территории Российской Федерации и удержание устойчивой доли рынка во всех регионах на уровне 20-50%.
3. Предоставление клиентам максимально полного набора современных высокотехнологичных услуг на высоком уровне качества во всех филиалах и компаниях группы СМАРТС.
4. Обеспечение координации развития абонентских служб, выявление и внедрение эффективных методов абонентского обслуживания, обеспечение системы финансовых расчетов и финансового обслуживания абонентов, формирование критериев обслуживания с целью

планомерного снижения удельной дебиторской задолженности, реализация системы контроля за мошенничеством с целью минимизации финансовых потерь предприятия.

5. Реализация агрессивной наступательной маркетинговой политики при необходимом уровне рентабельности с учетом особенностей каждого региона, развитие разветвленной дилерской сети с квалифицированным персоналом.
6. Реализация стратегии опережающего развития конкурентоспособных сетей GSM900/1800 на основе перспективных планов развития.
7. Обеспечение эффективного управления человеческими ресурсами; постоянное совершенствование организационной структуры; формирование кадровой политики, направленной на достижение экономического успеха через обеспеченность компетентными сотрудниками, заинтересованными в конечном результате своего труда.

Кодекс корпоративной этики

В Группе СМАРТС применяется «Кодекс корпоративной этики», который был разработан с учетом:

- Хартии корпоративной и деловой этики, принятой Российским Союзом Промышленников и Предпринимателей;
- Меморандума об этике компаний — операторов мобильной связи стандарта GSM Ассоциации российских операторов сетей GSM;
- Сложившейся практики работы ЗАО «СМАРТС» и других лучших компаний России.

Кодекс создан с целью объединения усилий сотрудников компании в достижении высокого качества профессиональной деятельности и выполнения Миссии компании. Кодекс основан на базовых ценностях компании:

- Ответственность перед абонентами;
- Компетентность, новаторство, интуиция и предвидение;
- Достижение наивысших результатов при рациональном использовании имеющихся ресурсов;
- Высокая этика отношений внутри компании и в отношениях с внешними предприятиями и организациями.

Кодекс устанавливает этические нормы деятельности компании для обеспечения общественного доверия к ее честности, открытости и профессионализму.



Информация о компании

Сеть

На начало 2004 года сеть связи стандарта GSM 900/1800 ЗАО СМАРТС функционировала в 16 субъектах РФ. Транспортная сеть компании состоит как из собственных, так и из арендованных каналов связи.

На начало года емкость собственного оборудования ЗАО СМАРТС без учета зависимых компаний составляла 800 тыс. номеров. Количество работающих базовых станций превысило 680 станций.

В 2004 году компания планирует увеличить номерную емкость до полутора миллионов номеров и удвоить количество базовых станций, доведя этот показатель до полутора тысяч (без учета зависимых компаний).

Конкурентная среда

Российский рынок сотовой связи можно условно разделить на три группы – общероссийские, межрегиональные и региональные операторы. СМАРТС является одним из крупнейших межрегиональных операторов сотовой связи России.

К общероссийским относятся три крупнейшие российские компании сотовой связи – МТС, Вымпелком и Мегафон.

На долю этой «большой тройки» с учетом столичного рынка по итогам 2003 года пришлось порядка 87% от общего числа абонентов, или 31.5 млн. человек. По итогам же первого полугодия 2004 года доля «большой тройки» возросла, составив 87.8%, или 43.48 млн. абонентов.

Прогнозируется, что в течение последующих трех лет рост абонентской базы «большой тройки» приостановится, и ее доля на рынке будет стабилизироваться на уровне 86-88%. По итогам 2003 года доля «большой тройки» на региональных рынках России составила 76%, тогда как доля СМАРТС составила 6%.

Конкурентная среда в Поволжском Федеральном округе является наиболее благоприятной с точки зрения конкурентной борьбы с компаниями «большой тройки».

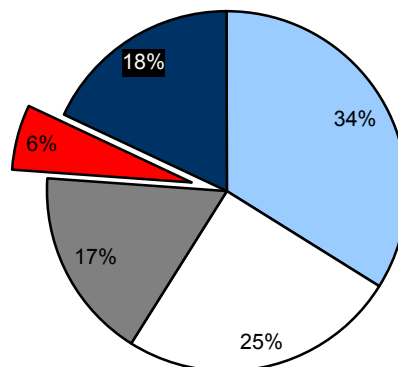
Доля рынка крупнейших операторов в Поволжье на начало 2004 года составляла порядка 69% (значительно ниже общероссийской); доля СМАРТСа в этом, приоритетном для него регионе, – 18%.

По состоянию на 1-е июля 2004 года доля трех крупнейших операторов в Поволжье составила 77% (в основном за счет роста доли Вымпелкома и Мегафона), в то время как доля СМАРТСа снизилась лишь незначительно, до уровня 17%.

Данный факт говорит о сильном конкурентном положении компании в Поволжье и высокой лояльности потребителей бренда СМАРТС.

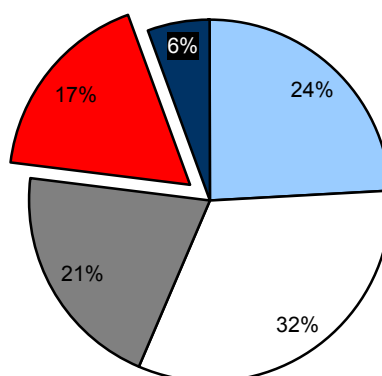
Экономический потенциал регионов Поволжья является одним из самых высоких среди регионов России, что является благоприятным фактором дальнейшего роста проникновения и развития сотовой связи.

Структура регионального рынка РФ в 2003 г.



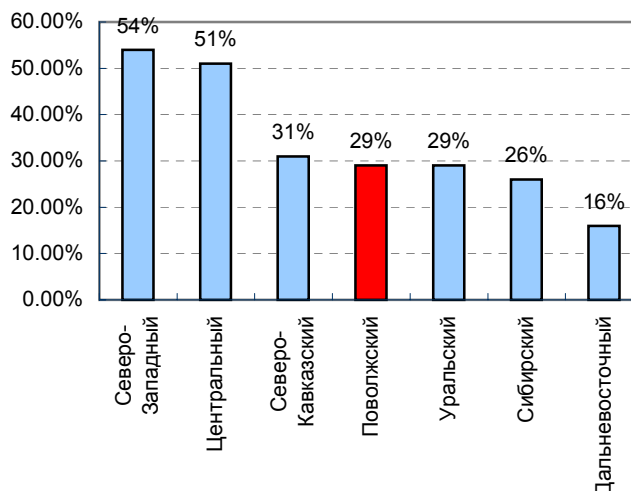
■ МТС ■ Вымпелком ■ Мегафон ■ СМАРТС ■ Прочие

Структура рынка Поволжья в 1п. 2004 г.



■ МТС ■ Вымпелком ■ Мегафон ■ СМАРТС ■ Прочие

Уровень проникновения сотовой связи по ФО





Информация о компании

Планы развития Группы СМАРТС

Стратегия развития эмитента направлена на сохранение и усиление позиций СМАРТС на рынке сотовой связи. Группа компаний намерена удерживать лидерство в ряде регионов Поволжья, наращивая абонентскую базу, неуклонно расширяя спектр услуг и повышая их качество, предлагая новые услуги и программы своим абонентам.

Своей основной задачей Группа СМАРТС видит увеличение в 2004 году абонентской базы до 2,06 млн. абонентов, к концу 2005 года – до 3,2 млн. абонентов.

Реализация поставленной задачи будет осуществляться путем значительного увеличения производственных мощностей СМАРТС. Объем инвестиций в расширение сети сотовой связи только на 2004 год запланирован в размере 100 млн. долларов США.

Основными направлениями технологической стратегии Группы СМАРТС являются:

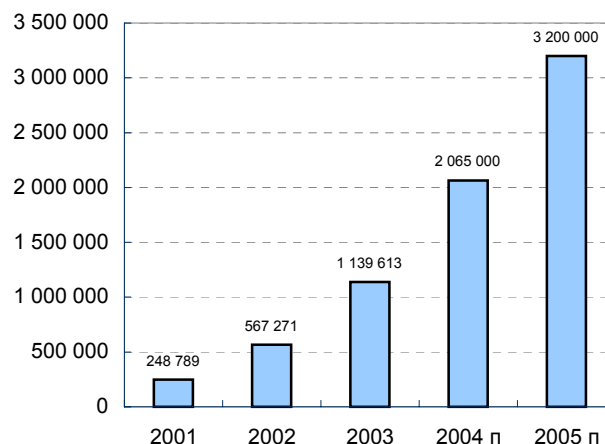
- поэтапное построение мультисервисной сети и переход к сетям с пакетной коммутацией;
- эволюционное развитие сети, переход к сети 2,5G, а в последствии к 3G;
- быстрое внедрение новых услуг на базе новых технологий.

К наиболее перспективным технологиям, развитию которых компания будет уделять наибольшее внимание, СМАРТС относит:

1. Услуги передачи данных (GPRS);
2. Развитие услуг на базе IN-платформ Alcatel и Comverse для prepaid абонентов;
3. Внедрение новостных и справочных систем на базе платформы USSD;
4. Установка сим-браузинговой платформы SmartTrust;
5. Внедрение технологии MMS;
6. Внедрение платформы LBS и запуск услуг, связанных с определением местоположения абонента;
7. Создание единой системы приема платежей (ЕСПП) для унификации платежей как prepaid, так и postpaid абонентов;
8. Внедрение наносотовых технологий;
9. Переход к сетям третьего поколения и развертывание опытной зоны в Самаре и Тольятти.

Развитие компании в вышеуказанных направлениях, по нашему мнению, поставит ее технологическую базу в один ряд с общедоверительными операторами, что позволит СМАРТСу эффективно конкурировать с последними в Поволжском регионе и достичь среднесрочных целей по дальнейшему увеличению абонентской базы за счет улучшения качества абонентского обслуживания, конкурентоспособных тарифов и предложения широкого спектра новых услуг.

Абоненты Группы СМАРТС



Сотрудничество с Tele 2

В июне 2004г. ЗАО «СМАРТС» и Московское представительство «Tele2», шведской телекоммуникационной компанией с годовым оборотом около \$5 млрд., подписали Меморандум о создании совместного предприятия для получения лицензии на деятельность по оказанию услуг подвижной радиосвязи по технологии 3G (UMTS) с целью последующего ведения операторской деятельности созданной компанией.

В случае объявления Минсвязи конкурса или торгов для получения лицензии на оказание услуг 3G стороны примут совместное участие в них, обеспечив необходимые размеры финансирования.

В настоящее время СП с 50%/50% участием «СМАРТС» и головной шведской компанией «Tele2 AB» находится на стадии регистрации в исполнительных органах г. Москвы.

3G или "третье поколение" - это общее название группы новых стандартов беспроводной связи. Решения третьего поколения приведут к созданию более мощных мультимедиа-приложений, включая мобильную видеосвязь. Это станет возможным благодаря повышению скорости передачи данных.

Все системы третьего поколения будут пакетно-ориентированными, прокладывая дорогу к беспроводному доступу в Интернет. Сети третьего поколения будут обеспечивать 98% услуг беспроводной связи не ранее 2008-2010 г.

Россия, с точки зрения экспертов, обладает значительным потенциалом для развития связи третьего поколения благодаря удачной комбинации различных факторов. В частности, отмечается относительно высокая доля дохода, расходуемая на услуги мобильной связи в России, по сравнению с остальным миром, и наличие спроса на услуги 3G.



Поручитель по займу: ЗАО "Пенза-GSM"

Информация о поручителе

ЗАО «Пенза-GSM» предоставляет услуги голосовой сотовой связи стандарта GSM в диапазоне 900/1800 МГц на территории Пензенской области. Компания основана в июле 1997 г. Лицензия на предоставление услуг сотовой связи стандарта GSM в диапазоне 900 МГц получена 2 сентября 1997 г. Сеть компании была введена в коммерческую эксплуатацию 29 марта 1999г.

Используемое оборудование позволяет компании предоставлять все стандартные услуги сотовой связи, в том числе услуги голосовой почты и передачи SMS-сообщений. Внедренная в середине 2001 года биллинговая система «EW BIS» дает возможность проводить расчеты с абонентами в режиме реального времени.

К середине 2002 года базовые станции обеспечивали покрытие крупных населенных пунктов Пензенской области и федеральной трассы «Москва-Самара». К концу 2003 года общая абонентская база компании составила 93 726 человек, а к началу сентября компания обслуживала уже более 150 тыс. абонентов. Компания осуществляет предоставление услуг в стандарте GSM, к числу которых относятся:

- Местная связь;
- Междугородняя и международная связь;
- Роуминг;
- Передача данных;
- Дополнительные услуги;
- Интерактивные SMS-сервисы;
- Сервисное обслуживание абонентов.

В планах компании увеличения абонентской базы в 2004 году до 190 тыс. человек (более, чем в два раза) и увеличение выручки на 62%. Достижение таких показателей планируется осуществить путем проведения ряда маркетинговых мероприятий, затрагивающих продуктовый ряд оператора, дистрибуцию и тарифную политику.

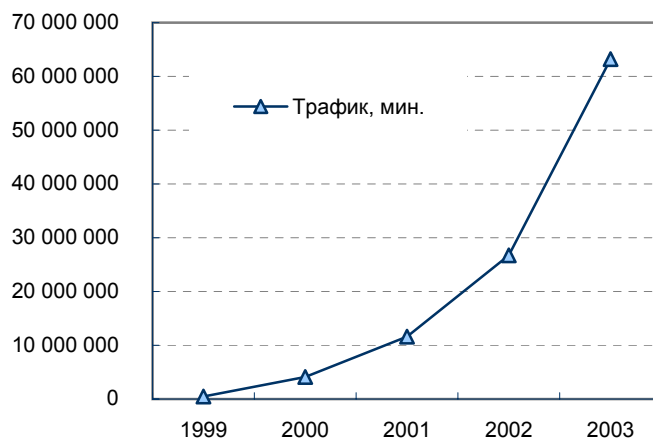
Конкурентная среда

С 1999 г. на рынке мобильной связи Пензенской области свои услуги предлагают три оператора: ЗАО «Пенза-GSM», ЗАО «Пенза-Мобайл» и ЗАО «Сотел-Пенза». В 2003 г. на рынок вышли два федеральных оператора - ОАО «МСС-Поволжье» (Мегафон) и ОАО «Вымпелком-Р», так что на середину 2004 г. в Пензенской области работали пять операторов сотовой связи, крупнейшим из которых было ЗАО «Пенза-GSM» с долей рынка 55%.

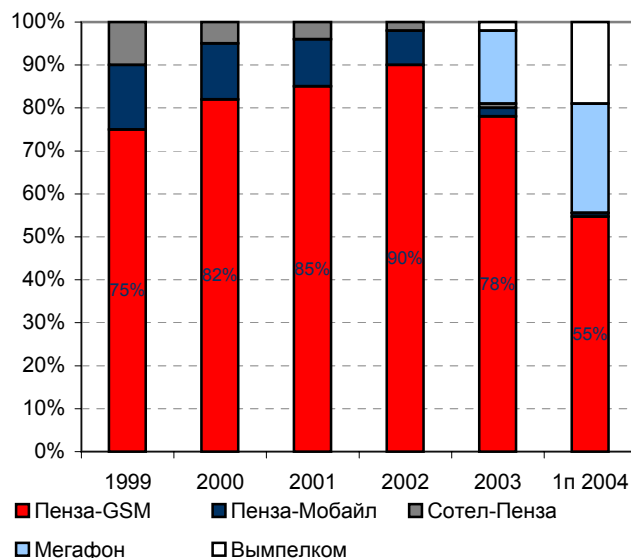
Несмотря на выход на рынок в 2003 году двух общефедеральных операторов, ЗАО Пенза-GSM сохранило существенную долю регионального рынка, в основном, за счет ряда конкурентных преимуществ, к числу которых относятся:

- Большая зона покрытия Пензенской области;
- Наличие единого льготного тарифа на внутрисетевой роуминг для группы операторов СМАРТС;
- Развитая дилерская сеть;
- Высокий уровень узнаваемости торговой марки.

Трафик ЗАО Пенза-GSM



Рынок Пензенской области





Финансовые показатели в 2003 году

Финансовые показатели компаний Группы СМАРТС в 2003 году *

Компания	Выручка	EBITDA	EBITDA margin	Прибыль до н/о	Pre-tax margin
ЗАО СМАРТС	1 977.37	696.11	35.20%	177.53	8.98%
ЗАО Пенза GSM	313.36	175.05	55.86%	159.64	50.94%
ЗАО Волгоград GSM	863.97	439.52	50.87%	328.11	37.98%
ЗАО Астрахань GSM	377.13	185.84	49.28%	162.03	42.96%
ЗАО Ульяновск GSM	319.74	154.16	48.21%	90.20	28.21%
ЗАО Ярославль GSM	130.77	41.13	31.45%	22.10	16.90%
ЗАО Шупашкар GSM	151.16	40.27	26.64%	32.24	21.33%
ЗАО Оренбург GSM	72.71	22.34	30.72%	8.36	11.50%
Всего по Группе компаний	4 206.22	1 754.42	41.71%	980.21	23.30%
СМАРТС + Пенза GSM	2 290.73	871.16	38.03%	337.17	14.72%

* Абсолютные данные в млн. рублей, отчетность не консолидировалась.

Финансовые показатели ЗАО СМАРТС *

Показатель	2003	2002	%
Выручка	1 977	1 553	27%
Себестоимость	1 733	1 206	44%
Прибыль от продаж	244	347	-30%
EBITDA	696	443	57%
Доналоговая прибыль	178	289	-39%
Чистая прибыль	160	202	-21%
Активы	3 487	1 874	86%
Собственный капитал	901	755	19%

* Абсолютные данные в млн. рублей

Баланс ЗАО СМАРТС *

Показатель	2003	2002	%
Внеоборотные активы, в т.ч.	2 577	1 380	187%
основные средства	621	313	199%
ДФВ	464	127	365%
незаверш. строит-во	1 310	913	144%
Оборотные активы, в т.ч.	910	494	184%
запасы	66	103	64%
дебиторская задолж.	502	162	310%
КФВ	66	35	187%
денежные средства	26	29	90%
Активы всего	3 487	1 874	186%
Капитал и резервы, в т.ч.	901	755	119%
уставный капитал	600	280	214%
Долгосрочные обязат., в т.ч.	1 544	680	227%
займы и кредиты	1 088	341	319%
Краткосрочн. обязат., в т.ч.	1 043	438	238%
займы и кредиты	410	141	291%
кредиторск. задолж.	623	297	210%
Пассивы всего	3 487	1 874	186%

* Абсолютные данные в млн. рублей

Финансовые показатели ЗАО Пенза-GSM *

Показатель	2003	2002	%
Выручка	313	176	78%
Себестоимость	154	105	47%
Прибыль от продаж	159	71	124%
EBITDA	175	77	127%
Доналоговая прибыль	160	69	131%
Чистая прибыль	121	53	130%
Активы	200	96	109%
Собственный капитал	171	70	145%

* Абсолютные данные в млн. рублей

Баланс ЗАО Пенза-GSM *

Показатель	2003	2002	%
Внеоб. активы, в т.ч.	132	63	112%
основные средства	96	45	111%
ДФВ	-	-	-
незаверш. строит-во	36	17	110%
Оборотные активы, в т.ч.	68	33	104%
запасы	11	9	31%
дебиторская задолж.	11	13	-16%
КФВ	-	-	-
денежные средства	38	8	403%
Активы всего	200	96	109%
Капитал и рез., в т.ч.	171	70	145%
уставный капитал	0.1	0.1	0%
Долгоср. обязат., в т.ч.	0	-	-
займы и кредиты	-	-	-
Краткоср. обязат., в т.ч.	29	26	10%
займы и кредиты	-	5	-100%
кредиторск. задолж.	29	21	36%
Пассивы всего	200	96	109%

* Абсолютные данные в млн. рублей



Финансовые показатели в 1 полугодии 2004 года

Финансовые показатели компаний Группы СМАРТС в 1 полугодии 2004 года *

Компания	Выручка	EBITDA	EBITDA margin	Прибыль до н/о	Pre-tax margin
ЗАО СМАРТС	1 048.77	327.90	31.26%	28.90	2.76%
ЗАО Пенза GSM	187.72	83.08	44.26%	71.96	38.33%
ЗАО Волгоград GSM	498.58	228.06	45.74%	153.00	30.69%
ЗАО Астрахань GSM	200.69	90.42	45.05%	79.96	39.84%
ЗАО Ульяновск GSM	188.19	71.54	38.01%	47.02	24.99%
ЗАО Ярославль GSM	52.65	12.52	23.77%	4.86	9.23%
ЗАО Шупашкар GSM	67.79	21.14	31.19%	15.46	22.80%
ЗАО Оренбург GSM	66.84	24.52	36.69%	18.70	27.98%
Всего по Группе компаний	2 311.22	859.16	37.17%	419.85	18.17%
СМАРТС + Пенза GSM	1 236.50	410.97	33.24%	100.85	8.16%

* Абсолютные данные в млн. рублей, отчетность не консолидировалась.

Финансовые показатели ЗАО СМАРТС *

Показатель	1п 04	1п 03	%
Выручка	1 049	857	22%
Себестоимость	911	755	21%
Прибыль от продаж	137	102	35%
EBITDA	328	240	37%
Доналоговая прибыль	29	67	-57%
Чистая прибыль	31	60	-48%
Активы (Y-t-D)	4 675	3 487	34%
Собственный капитал (Y-t-D)	957	901	6%

* Абсолютные данные в млн. рублей

Баланс ЗАО СМАРТС *

Показатель	1 п 04	2003	%
Внеоборотные активы, в т.ч.	3 613	2 577	40%
основные средства	836	621	35%
ДФВ	771	464	66%
незаверш. строит-во	1 833	1 310	40%
Оборотные активы, в т.ч.	1 063	910	17%
запасы	113	66	71%
дебиторская задолж.	492	502	-2%
КФВ	113	66	72%
денежные средства	17	26	-37%
Активы всего	4 675	3 487	34%
Капитал и резервы, в т.ч.	957	901	6%
уставный капитал	600	600	0%
Долгосрочные обязат., в т.ч.	2 235	1 544	45%
займы и кредиты	1 663	1 088	53%
Краткосрочн. обязат., в т.ч.	1 482	1 043	42%
займы и кредиты	741	410	81%
кредиторск. задолж.	741	623	19%
Пассивы всего	4 675	3 487	34%

* Абсолютные данные в млн. рублей

Финансовые показатели ЗАО Пенза-GSM *

Показатель	1п 04	1п 03	%
Выручка	188	130	44%
Себестоимость	113	58	95%
Прибыль от продаж	74	72	3%
EBITDA	83	76	9%
Доналоговая прибыль	72	71	2%
Чистая прибыль	54	53	1%
Активы (Y-t-D)	278	200	39%
Собственный капитал (Y-t-D)	205	171	20%

* Абсолютные данные в млн. рублей

Баланс ЗАО Пенза-GSM *

Показатель	1 п 04	2003	%
Внеоб. активы, в т.ч.	183	132	38%
основные средства	115	96	20%
ДФВ	-	-	-
незаверш. строит-во	68	36	89%
Оборотные активы, в т.ч.	95	68	40%
запасы	22	11	94%
дебиторская задолж.	23	11	123%
КФВ	35	-	-
денежные средства	1	38	-96%
Активы всего	278	200	39%
Капитал и рез., в т.ч.	205	171	20%
уставный капитал	100.0	0	-
Долгоср. обязат., в т.ч.	0	0	-
займы и кредиты	-	-	-
Краткоср. обязат., в т.ч.	73	29	154%
займы и кредиты	37	-	-
кредиторск. задолж.	36	29	25%
Пассивы всего	278	200	39%

* Абсолютные данные в млн. рублей



Оценка кредитоспособности ЗАО СМАРТС

Комментарий к финансовому состоянию

Позитивными факторами, характеризующими деятельность СМАРТС, являются, в первую очередь, высокие показатели рентабельности бизнеса и высокие темпы роста выручки компании. Важным позитивным моментом является существенное увеличение уставного капитала в 2003 году (с 280 до 600 млн. рублей), а также резкий рост активов (на 86%). По итогам 1п.2004 рост активов составил 34%.

Высокая доля обязательств в структуре пассивов компании, которая ухудшает показатели финансового состояния, обусловлена стратегией инвестиционного роста – привлечением заемных средств для осуществления масштабных капитальных вложений в сети сотовой связи. Кроме того, высокий уровень заемных средств (выше нормативных значений) и внеоборотных активов в валюте баланса является отраслевой спецификой предприятий сотовой связи.

Необходимо отметить, что, несмотря на неблагоприятные значения показателей финансовой независимости и левериджа, уровень покрытия процентов ЗАО СМАРТС находится на высоком уровне, превышая 3.2x по итогам 2003 и 2.5 за 1 п. 2004 г.

Оценка финансового состояния ЗАО СМАРТС проводилась на основании финансовой отчетности по РСБУ за 2003 год и 1-е полугодие 2004 года, предоставленной эмитентом. Полный вариант финансовой отчетности за 2003, а также за 2001-2002 гг. представлен в эмиссионных документах.

Финансовые коэффициенты ЗАО СМАРТС

Показатель	Значение
Рентабельность	1п. 2004г.
Рентабельность продаж	13.10%
Рентабельность EBITDA	31.27%
Доналоговая рентабельность	2.76%
Чистая рентабельность	2.96%
Ликвидность	
Текущая ликвидность	0.72
Срочная ликвидность	0.64
Абсолютная ликвидность	0.09
Структура капитала и долговая нагрузка	
Капитал / активы	0.20
Долг / капитал	2.51
EBITDA / проценты	2.56
Динамика развития	
Рост выручки	22.38%
Рост доналоговой прибыли	-56.85%
Рост чистой прибыли	-48.17%
Рост EBITDA	37.67%
Рост активов	34.08%

Оценка кредитоспособности ЗАО ПЕНЗА-GSM

Комментарий к финансовому состоянию

Компания демонстрирует достаточно высокую эффективность деятельности: показатели рентабельности существенно выше средних по отрасли значений. Из операторов Группы СМАРТС, Пенза-GSM является наиболее рентабельной компанией.

Ликвидность находится на высоком уровне: два основных коэффициента ликвидности превышают уровень единицы, а уровень абсолютной ликвидности существенно выше рекомендуемого.

Компания полностью финансируется за счет собственного капитала, о чем свидетельствует высокое значение коэффициента финансовой независимости (0.74). Необходимо отметить такой позитивный факт, как низкая долговая нагрузка. Несмотря на то, что в 2003 году компания осуществила значительные инвестиции (в размере более 83 млн. рублей), рост чистой прибыли существенно превысил рост выручки, составив по итогам года 130%.

Мы полагаем, что финансовое состояние ЗАО Пенза-GSM является устойчивым, а риск инвестирования в обязательства компании – ниже среднего.

Финансовые коэффициенты ЗАО Пенза-GSM

Показатель	Значение
Рентабельность	1п. 2004г.
Рентабельность продаж	39.64%
Рентабельность EBITDA	44.26%
Доналоговая рентабельность	38.33%
Чистая рентабельность	28.84%
Ликвидность	
Текущая ликвидность	1.31
Срочная ликвидность	1.00
Абсолютная ликвидность	0.50
Структура капитала и долговая нагрузка	
Капитал / активы	0.74
Долг / капитал	0.18
EBITDA / проценты	-
Динамика развития	
Рост выручки	43.99%
Рост доналоговой прибыли	1.80%
Рост чистой прибыли	1.46%
Рост EBITDA	9.42%
Рост активов	38.75%



Консолидированная оценка ЗАО СМАРТС и ЗАО Пенза-GSM

Комментарий к финансовому состоянию

Поскольку поручителем по облигационному займу ЗАО СМАРТС выступает ЗАО Пенза-GSM, мы считаем целесообразным консолидировать финансовые показатели двух компаний и провести оценку кредитоспособности по полученным финансовым показателям.

В таблицах справа представлены скорректированные баланс и отчет о прибылях и убытках, а также финансовые коэффициенты.

Из положительных факторов по итогам консолидации мы отмечаем высокий уровень рентабельности, существенный рост активов и выручки.

Мы отмечаем высокий абсолютный и относительный уровень показателя EBITDA, который не только покрывает текущие процентные расходы более, чем в 3 раза, но и на 41% покрывает объем предстоящего облигационного займа компании (по итогам полугодия).

В сравнении с компаниями связи, представленными на рынке облигаций, СМАРТС отличается более высокой рентабельностью и лучшей динамикой выручки. В то же время, негативным фактором является высокая долговая нагрузка, обусловленная стратегией инвестиционного роста, которая требует значительных капитальных вложений в оборудование связи в ряде регионов.

Мы полагаем, что до тех пор, пока компания генерирует существенные денежные средства, чрезмерный леверидж не представляет угрозы для кредитоспособности, а реализуемая эмитентом стратегия развития Группы компаний СМАРТС позволит эмитенту укрепить свое положение на рынке услуг сотовой связи Поволжья.

Консолидированные финансовые показатели

Показатель	1п.04	2003	2002
Внеоборотные активы	3 796	2 710	1 443
Оборотные активы, в т.ч.	1 158	978	527
КФВ + денежные ср-ва	166	130	71
Активы всего	4 953	3 687	1 969
Капитал и резервы	1 163	1 072	825
Долгосрочные обязат-ва	2 235	1 544	680
Краткосрочные обязат-ва	1 555	1 071	464
Пассивы всего	4 953	3 687	1 969
Выручка	1 236	2 291	1 729
Себестоимость	1024	1 887	1 305
Прибыль от продаж	212	403	418
EBITDA	411	871	520
Доналоговая прибыль	101	337	358
Чистая прибыль	85	282	254

Финансовые коэффициенты, 1/07/2004

Показатель	Значение
Рентабельность	
Рентабельность продаж	17.13%
Рентабельность EBITDA	33.24%
Доналоговая рентабельность	8.16%
Чистая рентабельность	6.89%
Ликвидность	
Текущая ликвидность	0.74
Срочная ликвидность	0.69
Абсолютная ликвидность	0.11
Структура капитала и долговая нагрузка	
Капитал / активы	0.23
Долг / капитал	1.29
EBITDA / проценты	1.94
Динамика развития	
Рост выручки	25.23%
Рост доналоговой прибыли	-26.73%
Рост чистой прибыли	-24.77%
Рост EBITDA	48.26%
Рост активов	34.33%



ВАЖНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ИНФОРМАЦИЯ, СОДЕРЖАЩАЯСЯ В ДАННОМ ОБЗОРЕ, НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ИСЧЕРПЫВАЮЩЕЙ. ЛЮБОЕ ЛИЦО, РАССМАТРИВАЮЩЕЕ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИОБРЕТЕНИЯ ОБЛИГАЦИЙ, ДОЛЖНО ПРОВЕСТИ СВОЙ СОБСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ И ОСНОВНЫХ УСЛОВИЙ ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ.

НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО ИНФОРМАЦИЯ, СОДЕРЖАЩАЯСЯ В НАСТОЯЩЕМ ДОКУМЕНТЕ, РАССМАТРИВАЕТСЯ ОРГАНИЗАТОРАМИ КАК НАДЕЖНАЯ, ОРГАНИЗАТОРЫ НЕ ДАЮТ ГАРАНТИЙ ОТНОСИТЕЛЬНО ТОЧНОСТИ И ПОЛНОТЫ ПРЕДСТАВЛЕННЫХ ДАННЫХ. ОРГАНИЗАТОРЫ НЕ БЕРУТ НА СЕБЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА РЕЗУЛЬТАТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ, СОДЕРЖАЩЕЙСЯ В ДАННОМ ДОКУМЕНТЕ.

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

НАСТОЯЩИЙ ОБЗОР ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО В ИНФОРМАЦИОННЫХ ЦЕЛЯХ. ОН НЕ ЯВЛЯЕТСЯ СОСТАВНОЙ ЧАСТЬЮ ДОКУМЕНТОВ, ПОДЛЕЖАЩИХ ПРЕДСТАВЛЕНИЮ В ЛЮБОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ОРГАН, РЕГУЛИРУЮЩИЙ ПОРЯДОК СОВЕРШЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ. КРОМЕ ТОГО, ВЫШЕУКАЗАННЫЕ ОРГАНЫ НЕ РАССМАТРИВАЛИ НАСТОЯЩИЙ ДОКУМЕНТ, НЕ ПОДТВЕРЖДАЛИ И НЕ ОПРЕДЕЛЯЛИ ЕГО АДЕКВАТНОСТЬ И ТОЧНОСТЬ.

ЦЕЛЬЮ ДАННОГО ОТЧЕТА И ЛЮБОЙ СОДЕРЖАЩЕЙСЯ В НЕМ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ СОЗДАНИЕ ОСНОВЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ КРЕДИТНОЙ ИЛИ ИНОЙ ОЦЕНКИ, И ЭТИ ДОКУМЕНТЫ НЕ СЛЕДУЕТ РАССМАТРИВАТЬ КАК РЕКОМЕНДАЦИЮ ОРГАНИЗАТОРА, ФИНАНСОВОГО КОНСУЛЬТАНТА ИЛИ ЭМИТЕНТА ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ ОБЛИГАЦИЙ. ЛЮБОЙ ПОЛУЧАТЕЛЬ ДАННОГО ОБЗОРА ДОЛЖЕН ОПРЕДЕЛИТЬ ДЛЯ СЕБЯ ОТНОСИТЕЛЬНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ, СОДЕРЖАЩЕЙСЯ В ОБЗОРЕ, И ПРИ ПОКУПКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ ОН ДОЛЖЕН ОПИРАТЬСЯ НА ТАКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ, КОТОРОЕ СОЧТЕТ НЕОБХОДИМЫМ.



Контактная информация: ОАО "ВНЕШТОРГБАНК"

Управление по работе на рынках капитала	Игорь Пьянков <i>piankov@vtb.ru</i> (095) 775-71-07
Отдел продаж	Кирилл Зарезов <i>zareзов@vtb.ru</i> (095) 775-70-21
Аналитический отдел	Евгений Кочемазов <i>kochemazov@vtb.ru</i> (095) 775-70-22
Отдел организации выпусков ценных бумаг	Алексей Коночкин <i>konochkin@vtb.ru</i> (095) 775-71-15
Отдел операций с рублевыми инструментами с фиксированным доходом	Владимир Борунов <i>borunov@vtb.ru</i> (095) 775-71-93
Отдел операций с валютными инструментами с фиксированным доходом	Сергей Лаптев <i>laptev@msk.vtb.ru</i> (095) 775-71-96
Отдел структурных продуктов	Алексей Красников <i>krasnikov@vtb.ru</i> (095) 775-71-14

Контактная информация: ОАО "МДМ-Банк"

Инвестиционный департамент	<i>http://invest.mdmbank.com</i> тел. (095) 795-25-21 факс. (095) 960-22-50
Организация выпусков	Илья Зимин <i>zimin@mdmbank.com</i> Дмитрий Ивакин <i>ivakin@mdmbank.com</i> Роман Попов <i>popovr@mdmbank.com</i>
Продажи	Игорь Суханов <i>sukhanov@mdmbank.com</i> Линаида Еремина <i>leremina@mdmbank.com</i> Наталья Ермолицкая <i>ermolitskaya@mdmbank.com</i> Дмитрий Омльченко <i>omelchenko2@mdmbank.com</i>
Аналитика	Артур Аракелян <i>arakelyan@mdmbank.com</i>