

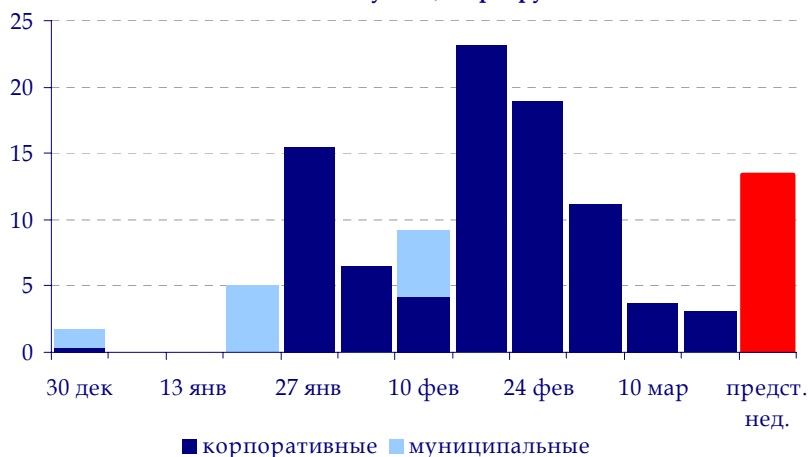
# ДОЛГОВОЙ РЫНОК

## МОНИТОР ПЕРВИЧНОГО РЫНКА

### Основные итоги первичных размещений

Выпуск	Объем, млн. руб.	Первоначальный спрос, % от объема выпуска	Дата погашения/оферты	Доходность, %	Прогноз доходности от организаторов (эмитента)	
					min	max
14 мар Ютэйр-Финанс, 2	1 000	195%	16.03.07	10.82	10.40	10.95
16 мар Макси - Групп, 1	2 039	102%	17.09.07	11.57	н.д.	11.55
<i>Всего:</i>		<i>3 039</i>				

Объем выпусков, млрд. руб



### Основные параметры предстоящих размещений

Дата	Выпуск	Объем, млн. руб.	Дата погашения/оферты	Прогноз доходности от организаторов (эмитента)		Оценка доходности от ГК РЕГИОН	
				min	max	min	max
21 мар	Уралсвязьинформ, 07	2 000	19.03.2009	8.50	8.70	8.45	8.55
23 мар	Главмосстрой-Финанс, 2	4 000	24.09.2007	н.д.	11.80	11.55	11.65
23 мар	Моторостроитель-Финанс, 1	800	27.09.2007	н.д.	н.д.	-	-
23 мар	Русь-Банк, 1	1 400	22.03.2007	н.д.	10.25	-	-
23 мар	Питер-Лада Финанс, 1	200	22.03.2007	н.д.	н.д.	-	-
23 мар	ДИКСИ Финанс, 1	3 000	17.03.2011	9.00	9.50	9.50	9.75
24 мар	Интегра Финанс, 1	2 000	20.03.2009	10.37	10.57	-	-
<i>Всего:</i>		<i>13 400</i>					

**На прошлой неделе** (13 – 17 марта) на первичном рынке прошло два размещения. Совокупный объем составил чуть больше 3,0 млрд. руб., что оказалось практически на уровне предыдущей недели. Наибольшее внимание рынка было сконцентрировано на втором выпуске компании Ютэйр, первоначальный спрос по которому практически вдвое превысил предложение. Ставка первого купона была установлена на уровне 10,4%, что соответствует доходности к оферте в 10,82% годовых. Стоит отметить, что данные цифры полностью совпали с нашим прогнозом. Размещение дебютного выпуска Макси-Групп пользовалось меньшим спросом. В результате аукциона ставка первого купона была установлена на уровне 11,25%, что соответствует доходности к оферте в 11,57%. Цифры так же полностью совпали с нашим прогнозом.

По состоянию на конец марта 2006 года общий объем размещений корпоративных облигаций с июня 1999 г. превысил 706 млрд. рублей.

**На предстоящей неделе** (20 – 24 марта) запланировано семь первичных размещений совокупным объемом 13,4 млрд. руб. На наш взгляд, наибольшее внимание рынка будет приковано ко второму выпуску облигаций Главмосстрой-Финанс объемом 4 млрд. руб., выпуску Уралсвязьинформу объемом 2 млрд. руб. и дебютному выпуску компании Дикси объемом 3 млрд. руб. Краткий обзор по компаниям и наша оценка справедливой доходности указанных компаний представлены в настоящем мониторе.

**Мы полагаем, что справедливый уровень купона дебютного выпуска Дикси-Финанс находится на уровне 9,30-9,50%, что предполагает доходность к оферте на уровне 9,50-9,75%.**

Выпуск	Дикси - Финанс, 1
Объем займа	3 млрд. руб.
Срок обращения	5 лет
Ставка купона	-
Выплата купонов	1-й на аукционе; 2-10 - равны 1-му
Поручитель	2 раза в год
Организаторы	ЗАО Дикси Юг, ЗАО Дикси-Петербург

## ООО «ДИКСИ-ФИНАНС»

Объем размещения Дикси-Финанс составит 3 млрд. руб., срок размещения – 5 лет. Размер 1-го купона устанавливается на аукционе; размеры последующих купонов равны первому. Предусмотрена полугодовая выплата купонов. Номинал выпуска составляет 1 000 руб. Дата погашения - 17.03.2011. Организатор - Инвестиционный банк ТРАСТ. Поручительство - ЗАО ДИКСИ Юг, ЗАО ДИКСИ - ПЕТЕРБУРГ.

В настоящий момент группа компаний ДИКСИ является пятой по товарообороту российской розничной сетью; по размеру выручки компания так же занимает пятое место; по количеству торговых точек - третье. По состоянию на конец 2005 г. Дикси управляла 220 магазинами формата «ДИКСИ» и 7 магазинами формата «МЕГАМАРТ». Компания развивает два формата магазинов, позиционируемых под двумя различными торговыми марками:

**ДИКСИ** – магазин формата «дискаунтер»; целевые покупатели – люди с уровнем доходов на душу населения ниже среднего. Ассортимент насчитывает от 1 200 до 2 500 позиций; площадь торгового зала – от 200 до 800 кв.м. Данный магазин призван удовлетворять ежедневные потребности покупателей, предлагая при этом лучшее в регионе ценовое предложение (цены в магазине сопоставимы с ценами на оптовых рынках).

**МЕГАМАРТ** – магазин представляет собой дискаунтер с торговой площадью 2000– 4000 м2. Данный формат рассчитан на целевого покупателя магазина ДИКСИ. Отличие – в магазинах МЕГАМАРТ люди осуществляют еженедельные покупки, в основном приезжая на машинах. Ассортимент магазина МЕГАМАРТ включает в себя 15 000 – 20 000 позиций.

Стратегия развития компании предполагает продвижение на рынке нескольких торговых марок различного формата, активное наращивание розничной сети и реструктуризацию бизнеса. Как уже отмечалось, мультиформатность достигается за счет продвижения двух торговых марок: «ДИКСИ» и «МЕГАМАРТ». В нынешнем году компания планирует увеличить количество торговых точек на 75%. На эти цели планируется направить около 200 млн. USD, в т.ч. средства облигационного займа. В 2007-2010 годы ежегодный объем инвестиций планируется поддерживать на уровне 220-280 млн. USD, причем, большую часть инвестиций планируется финансировать за счет операционной прибыли. Кроме этого компания планирует провести реструктуризацию бизнеса за счет выделения из структуры розничного направления оптового и дистрибуционного бизнеса.

Акционерная структура компании характеризуется прозрачностью. Порядка 66,5% акций компании контролируются ключевыми менеджерами компании; оставшаяся часть – фондами прямых инвестиций (Citicorp International Finance Corporation, Cube Private Equity и Van Riet Capital).

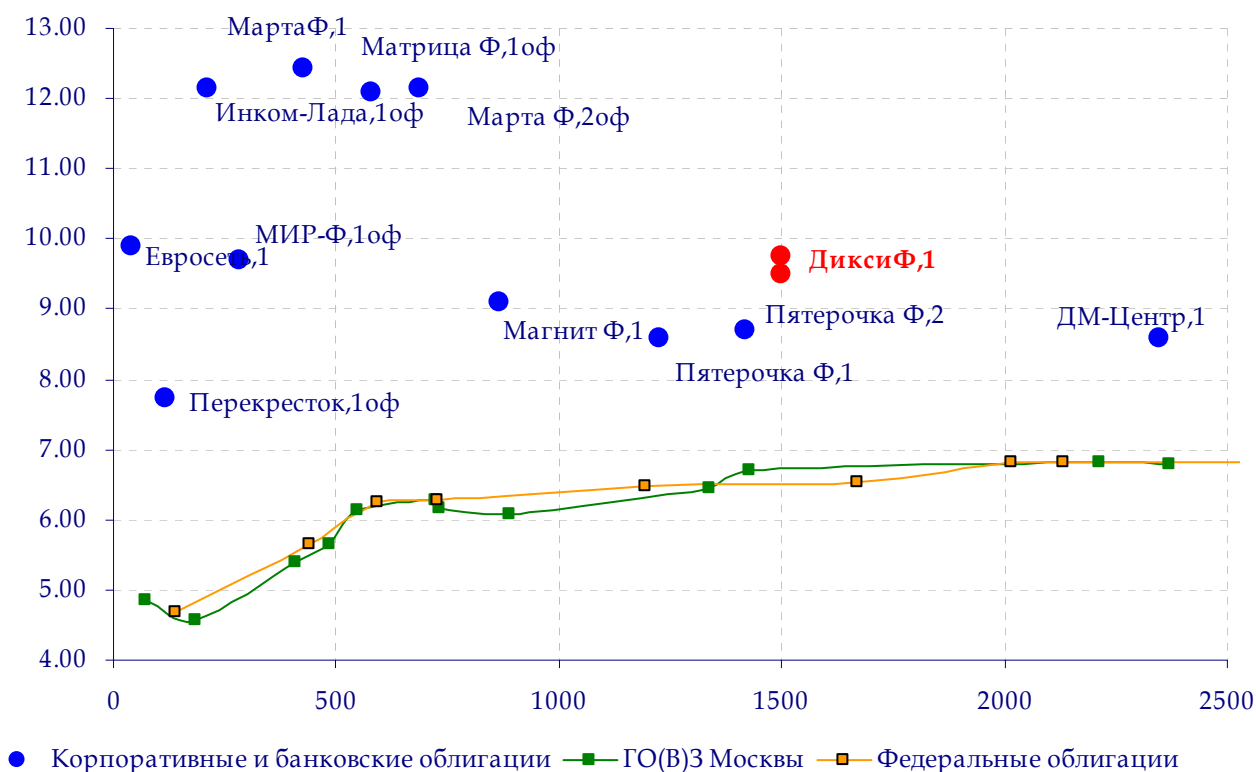
С 2002 года компания готовит аудированную консолидированную отчетность по международным стандартам. Согласно предварительным данным, в 2005 г. выручка компании по МСФО выросла на 52% и составила 856,7 млн. USD. EBITDA увеличилась на 78% до 35,3 млн. USD; маржа EBITDA выросла на 0,5 п.п. до 4,1%. Компания имеет чистую прибыль в размере 20 млн. USD, рост к 2004 г. – 74%. Темпы роста выручки в 2005 г. практически идентичны GAGR за последние пять лет – 47%, что говорит о том, что компания все еще находится в активной стадии роста. Согласно планам компании, темпы роста выручки в ближайшие годы сохраняться на уровне 45% в год. Высокие темпы роста планируется удерживать за счет расширения розничной сети, выделения низкорентабельного оптового бизнеса и увеличения торговой наценки.

В 2005 г. долговая нагрузка компании выросла на 70% до 180 млн. USD. При этом чистый долг компании увеличился в 5,4 раз, что говорит о резком падении наличности. Доля совокупного долга в валюте баланса в 2005 г. немного увеличилась и составила 69% против 63% в 2004 г. Компания не представила детальную расшифровку баланса за 2005 г., ограничившись перечислением основных статей. Согласно отчетности за предыдущие годы, деятельность компании характеризовалась низкими показателями ликвидности. Так, коэф. ликвидности в 2003-04 гг. находился на уровне 0,95-0,92; коэф. мгновенной ликвидности – 0,10-0,13. Основной причиной низкой текущей ликвидности явился значительный объем краткосрочной задолженности, включая кредиторскую. Деятельность компании характеризуется высокой долговой нагрузкой. Так, отношение совокупного долга к прибыли до налогообложения, процентов и амортизации, в 2005 г., согласно предварительным данным, составило 5,18× против 5,27 в 2004 г. Основной причиной улучшения данного показателя стал рост операционной рентабельности. Интересно, что отношение выручки к совокупному долгу в 2005 г. сократилось до 4,68× с 5,35×. Покрытие процентных платежей EBITDA в 2004 г. составило 13,38×. По нашим оценкам, в прошедшем году коэф. покрытия должен остаться на уровне 13,50×.

	2003	2004	2005
Валовая маржа, %	15,62%	16,12%	-
Операционная рентабельность, %	3,15%	2,77%	-
Рентабельность по EBITDA, %	3,91%	3,54%	4,12%
EBIT / %	6,70	11,46	-
Долг / EBITDA	4,26	5,27	5,18
Чистый долг / EBITDA	0,46	0,56	1,77
Выручка / Долг	5,99	5,35	4,68
Собственный капитал / Активы	0,14	0,36	0,31
Текущая ликвидность	0,95	0,92	-
Мгновенная ликвидность	0,10	0,13	-
Оборачиваемость активов	7,06	4,66	-
Оборачиваемость запасов	13,85	7,49	-
Оборачиваемость ДЗ	40,30	32,39	-
Оборачиваемость КЗ	7,29	8,26	-

Будущая динамика краткосрочной и долгосрочной ликвидности компании во многом будет зависеть от успешности реализации планов по наращиванию выручки и увеличения операционной рентабельности. С одной стороны, мы имеем быстрорастущую компанию с потенциалом увеличения операционной рентабельности. С другой стороны, на 2006-10 гг. запланирована агрессивная инвестиционная программа, которая потребует дополнительных займов.

При расчете справедливой доходности мы ориентировались на компании-аналоги сектора розничной торговли. Из них наиболее близким аналогом: по размеру выручки, количеству розничных точек, стратегии развития и позиционированию на рынке для Дикси является компания Магнит. В настоящий момент на рынке присутствует один выпуск Магнит-Финанс, торгуемый на уровне 9,10% к офerte (865 дней), что означает премию к ключевой кривой доходности на уровне 260 б.п. Второй выпуск Копейки был недавно размещен на уровне 8,99% к трехлетней офerte. На наш взгляд, с учетом более длинного срока размещения и первичной премии, уровень первого купона должен находиться на уровне 9,30-9,50%, что предполагает доходность к офerte на уровне 9,50-9,75%.



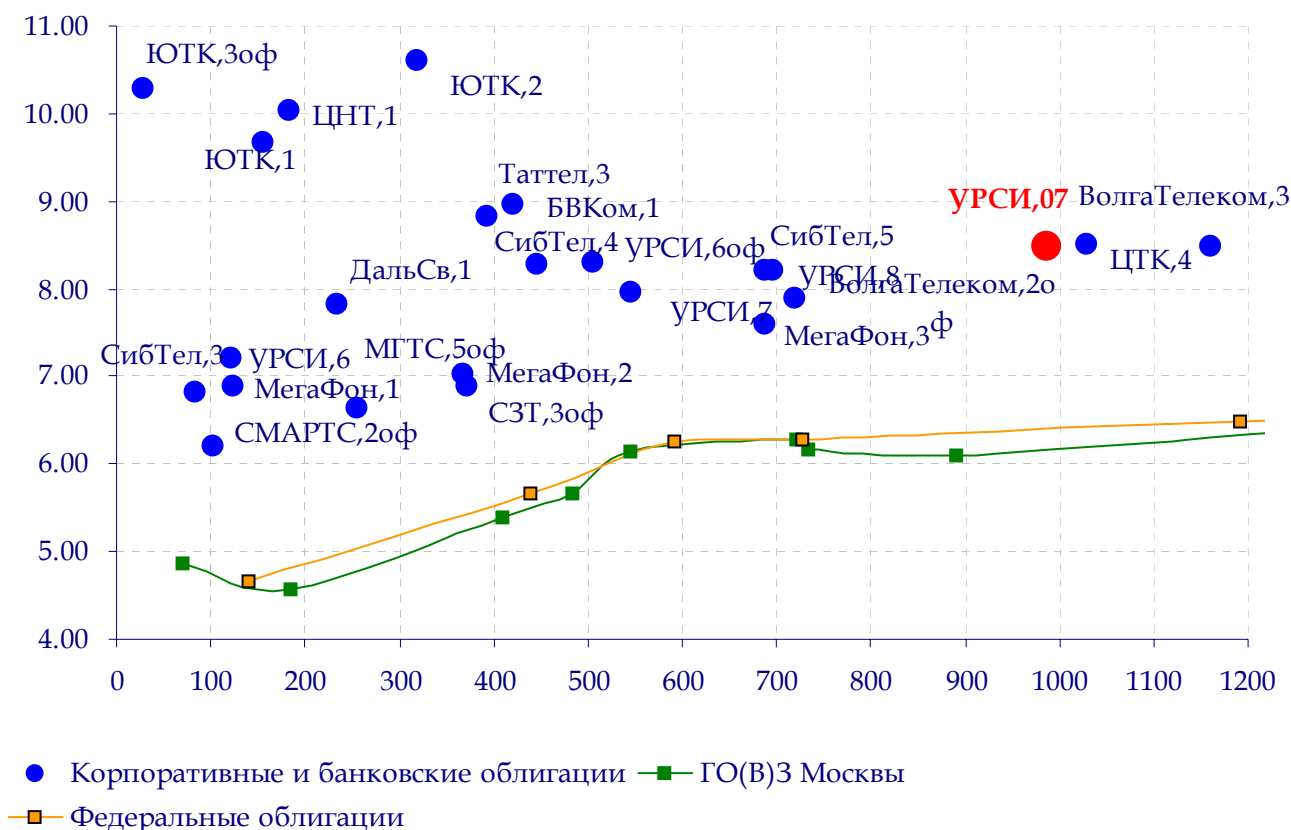
**На наш взгляд, справедливая доходность к оферте предстоящего выпуска Уралсвязьинформа должна находиться на уровне 8,45%.**

Выпуск:	Уралсвязьинформ, 7
Объем займа	3 млрд. руб.
Срок обращения:	6 лет
Ставка купона	3 года
Выплата купонов	1-й - на конкурсе; 2-6-й - равны 1-му; 7-12-й - определяет эмитент
Поручитель	2 раза в год
Организаторы	ООО «Экспресс-Лизинг»

### ОАО «Уралсвязьинформ»

Объем размещения Уралсвязьинформ-7 составит 3 млрд. руб., срок размещения – 6 лет; предусмотрена трехлетняя оферта. Размер 1-го купона устанавливается на аукционе; размеры 2-6-го купонов равны первому; размеры 7-12-го купонов определяет эмитент. Предусмотрена полугодовая выплата купонов. Номинал выпуска составляет 1 000 руб. Дата погашения - 13.03.2012; оферта - с 19.03.2009. Организатор - Связь-Банк. Со-организатор: Промсвязьбанк, Дойчебанк. Со-Андеррайтер: Внешторгбанк, Газпромбанк, ИМПЭКСБАНК, Сбербанк России, Банк Союз, ИГ КапиталЪ. Поручительство - ООО «Экспресс-Лизинг».

При расчете справедливой доходности мы опирались на уже существующие облигационные выпуски компании. Сопоставимый по дюрации выпуск Уралсвязьинформ-8 торгуется на уровне 8,21% годовых к погашению (688 дней), что означает премию к ключевой кривой доходности на уровне 200 б.п. Предстоящий выпуск размещается с трехлетней офертой, что означает справедливую доходность к оферте на уровне 8,45% (ставка первого купона - 8,30%).



**Мы оцениваем справедливый уровень доходности к 1,5 годовой ofercie порядка 11,55-11,65% годовых (ставку 1-3 купонов на уровне 11,35-11,45% годовых).**

Выпуск:	ООО «Главмосстрой-Финанс», 2
Объем займа	4 млрд. руб.
Срок обращения:	23.03.2006
Ставка купона	5 лет
Выплата купонов	через 1,5 года
Поручитель	ОАО «Компания «Главмосстрой»
Организаторы	Банк Союз

## ООО «Главмосстрой-Финанс»

ООО «Главмосстрой-Финанс» было учреждено ОАО «Компания «Главмосстрой» в начале 2004 года (как 100% дочерняя структура), с целью организации централизованных программ привлечения средств на публичных рынках долгового капитала путем выпуска облигаций под обеспечение в виде поручительства ОАО «Компания «Главмосстрой» для финансирования потребностей ОАО «Компания «Главмосстрой».

ОАО «Компания Главмосстрой» – крупнейшая российская строительная компания-холдинг. Главмосстрой является исполнителем программы Правительства Москвы по строительству жилья. В строительный холдинг входит более 70 предприятий различного профиля, что позволяет выполнять весь комплекс строительно-монтажных, отделочных, электромонтажных, сантехнических и специальных работ под «ключ», с дальнейшей эксплуатацией сданных объектов.

В 2005 году Главмосстроем было возведено 1008,2 тыс. кв. м. жилой площади (в 2004 году - 911,9 тыс. кв. м.), более 60% из которых пришло на городской заказ. Доля компании на рынке жилищного строительства составляет порядка 22%.

Уставный капитал ОАО «Компания Главмосстрой» на 1 октября 2005 года составлял 96 тыс. рублей. В августе 2005 года контрольный пакет акций холдинга приобрела компания «Базовый Элемент». При этом в отношении общества по-прежнему действует специальное право («золотая акция») на участие представителя города Москвы в Совете Директоров компании.

По итогам 2005 года прогнозная выручка по всем предприятиям Холдинга от выполненных СМР составила 14,4 млрд. рублей (в т.ч. 10,5 млрд. рублей по ОАО «Компания «ГМС»). Компания закончила год с чистой прибылью в размере 52,8 млн. рублей.

Суммарные активы на 1 октября 2005 года достигли 19,3 млрд. рублей, при этом более 93% составляют оборотные средства. Оборотные активы представлены дебиторской задолженностью (80%А), которая представляет собой инвестиционные взносы (13 млрд. рублей или 85%ДЗ) - перераспределение финансовых ресурсов среди дочерних производственных предприятий Холдинга.

Финансовый долг компании на 1 октября составил 7,3 млрд. руб. (37,5% П), с начала года увеличился на 34%, главным образом за счет роста краткосрочных обязательств при снижении долгосрочных. По срокам заемные средства распределяются в пропорции 73% - краткосрочные и 27% - долгосрочные. В структуре обязательств компании преобладает кредиторская задолженность, представленная главным образом (84% КЗ) инвестиционными взносами со-инвесторов.

Размещение нового облигационного займа призвано рефинансировать текущую задолженность в части предыдущего облигационного займа (2 млрд. рублей) и реализовать ряд инвестиционных проектов.

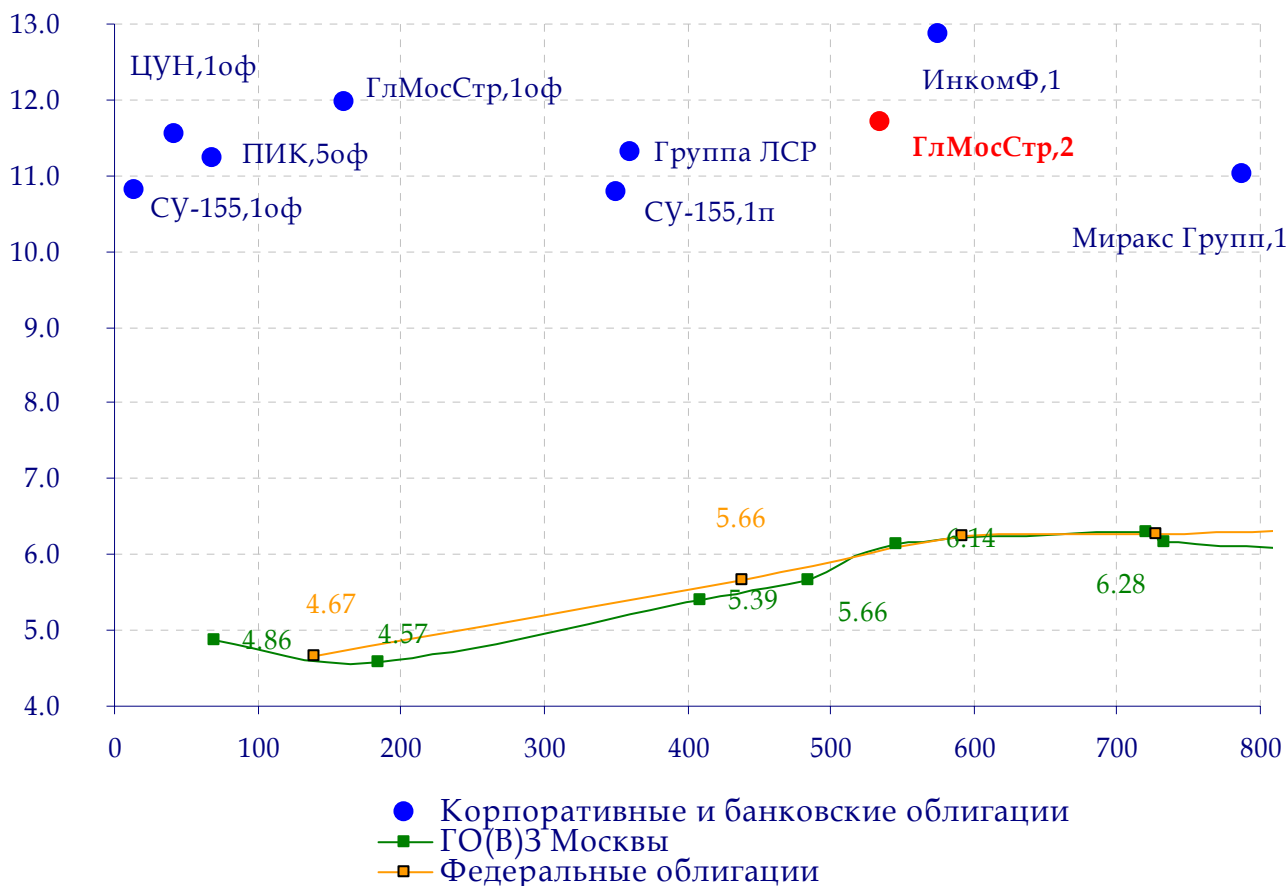
В качестве факторов привлекательности нового займа можно отметить:

- рост цен на недвижимость, наметившийся с начала прошлого года,
- бурное развитие ипотечного кредитования, способного обеспечить строителей новыми клиентами и снизить риски,
- лидирующие позиции компании на рынке жилищного строительства Москвы,
- участие в акционерном капитале компании «Базовый элемент»,
- крупный объем займа – потенциал высокой ликвидности.

К слабым сторонам эмитента можно отнести:

- отсутствие консолидированной отчетности по группе, что затрудняет проведение финансового анализа,
- высокая долговая нагрузка (по отчетности головной компании холдинга).

Учитывая вышесказанное, мы ожидаем достаточно высокий спрос на аукционе, а справедливый уровень доходности к 1,5 годовой оферте в размере порядка 11,55-11,65% годовых (ставку 1-3 купонов на уровне 11,35-11,45% годовых).



Календарь первичного рынка				
Дата	Эмитент	Объем выпуска, млн. руб.	Срок обращения, лет	Дополнительная информация
<i>Ближайшие размещения</i>				
21.03.06	Уралсвязьинформ, 7	3 000	6	Оферта через 3 года.
23.03.06	Моторострой - Фин, 1	800	3	Ооферта через 1,5 года
23.03.06	Питер-Лада Фин, 1	200	3	Ооферта через 1год
23.03.06	Дикси - Финанс, 1	3 000	5	
23.03.06	Русь-Банк, 1	1 400	3	Ооферта через 1год
23.03.06	Главмосстрой-Финанс, 2	4 000	5	Ооферта через 1,5 года
24.03.06	Интегра Финанс, 1	2 000	3	
04.04.06	Башкирэнерго, 3	1 500	5	
13.04.06	Дикая Орхидея, 1	1 000	3	Ооферта через 1год
<i>Зарегистрированные выпуски</i>				
01.03.06	Банк Союз, 2	2 000	3	
28.02.06	Ренинс Финанс, 1	750	4	Оферта через 2 года. Размещение - апрель.
28.02.06	Центральный телеграф, 3	700	3	
17.02.06	Рос-ие коммунальные с-мы, 1	1 500	3	Ориентировочно в апреле.
30.01.06	Инвестсбербанк, 1	1 200	3	оферта через 1,5 года
26.01.06	АГроСоюз, 1	500	3	оферта через 1год
26.01.06	Адамант-Финанс, 2	2 000	4	
26.01.06	Лаверна, 1	1 000	4	
26.01.06	Мосэнерго, 1	5 000	4	
25.01.06	Транскапиталбанк, 1	800	3	
30.12.05	Собинбанк, 1	2 000	3	
27.12.05	Сувар-Казань, 1	900	3	оферта через 1год
27.12.05	ЦЕНТР-КАПИТАЛ, 1	1 000	2	
23.12.05	Акибанк, 1	600	3	оферта через 1год
22.12.05	Моск-я топливная ко-ния, 1	750	3	оферта через 1год
13.12.05	НПК Финанс, 1	1 500	4	
06.12.05	Газпромбанк, 2	5 000	7	
24.11.05	Автоприбор, 1	500	3	оферта через 1,5 года
24.11.05	АрнестФинанс, 1	600	3	оферта через 1год
24.11.05	Элемгэ, 2	600	4	Оферты через 1 и 3 года; купон на конкурсе
14.11.05	МДМ-Банк, 3	6 000	3	оферта через 1год
09.11.05	Русский Международный Банк	1 000	3	оферта через 1год
03.11.05	ПН-Лизинг, 2	150	3	
02.08.05	Внешторгбанк, 6	15 000	10	
13.07.05	Связной, 1	1 000	3	
19.05.05	Тинькофф-Инвест, 2	1 000	3	оферта через 1год
17.05.05	ЕЭСК, 1	500	3	оферта через 1,5 года
14.04.05	Микрон, 3	400	2	оферта через 1,5 года
14.03.06	ООО«Камская дол.-Фин.»3	500		
16.03.06	ОАО «Столичные гастрономы..	1 500		
	<b>Всего:</b>	<b>54 450</b>		
<i>Приняты решения о размещении облигаций</i>				
15.03.006	"ЭКСПОБАНК"	1 000	3	
<i>Объявлено о намерениях выпустить облигации</i>				
17.03.06	ООО "АЦБК-Инвест"	1 500	5	Апрель 2006 г.
15.03.06	АИЖК(7,8,9)	14 000		3-4 квартал 2006 г.
15.03.06	ОАО "Рос. Коммун.системы"	1 500	3	Апрель 2006 г.
14.03.06	ОАО "Центральный телеграф"	700		Апрель 2006 г.
14.03.06	ООО "Интегра Финанс"	2 000	3	Март 2006 г.

## Группа компаний «РЕГИОН»

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 Рос-БизнесКонсалтинг, 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 требуется какая-либо помощь, либо Вы захотите более подробно узнать о спектре оказываемых нами услуг, пожалуйста, свяжитесь с нами.

**Многоканальный телефон: (095) 777-29-64 Факс: 975-24-48**

**Web-site: [www.regiongroup.ru](http://www.regiongroup.ru)**

### Операции с акциями

#### Руководитель департамента:

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

#### Клиентское обслуживание:

Алексей Яшин (доб.503; e-mail: [yashin@regnm.ru](mailto:yashin@regnm.ru))

Маргарита Петрова (доб.333;

e-mail: [rita\\_petrova@regnm.ru](mailto:rita_petrova@regnm.ru))

#### Трейдеры:

Алексей Цырульник (доб.147;

e-mail: [alexiz@regnm.ru](mailto:alexiz@regnm.ru))

Марина Муминова (доб.157;

e-mail: [muminova@regnm.ru](mailto:muminova@regnm.ru)) и (095) 264-43-72 (прямой)

### Операции с векселями

Павел Голышев (доб.303;

e-mail: [golyshev@regnm.ru](mailto:golyshev@regnm.ru))

Виктория Скрыпник (доб.301;

e-mail: [vvs@regnm.ru](mailto:vvs@regnm.ru))

Елена Шехурдина (доб.463;

e-mail: [lenash@regnm.ru](mailto:lenash@regnm.ru)),

Новикова Валентина (доб.543;

e-mail: [valentine@regnm.ru](mailto:valentine@regnm.ru))

### Организация программ долгового Финансирования

Олег Дулебенец ( доб.584;

e-mail: [dulebenets@regnm.ru](mailto:dulebenets@regnm.ru) )

Константин Ковалев (доб.547;

e-mail: [kovalev@regnm.ru](mailto:kovalev@regnm.ru))

### Аналитическое и информационное Обслуживание

#### Директор по аналитике и информации:

Анатолий Ходоровский (доб.538;

e-mail: [khodorovsky@regnm.ru](mailto:khodorovsky@regnm.ru))

#### Анализ финансовых рынков:

Александр Ермак (долговой рынок) (доб.405; e-mail: [aermak@regnm.ru](mailto:aermak@regnm.ru))

Константин Комиссаров (долговой рынок) (доб.428;

e-mail: [komissarov@regnm.ru](mailto:komissarov@regnm.ru))

#### Отраслевой и макроэкономический анализ:

Валерий Вайсберг (доб.143; e-mail: [vva@regnm.ru](mailto:vva@regnm.ru))

Евгений Шаго (доб.336; e-mail: [shago@regnm.ru](mailto:shago@regnm.ru))

Ольга Вышегородцева ( доб.412; e-mail: [ollqa81@regnm.ru](mailto:ollqa81@regnm.ru))

### Операции с облигациями

Петр Костиков (доб.471;

e-mail: [kostikov@regnm.ru](mailto:kostikov@regnm.ru))

Сергей Гуминский (доб.433;

e-mail: [guminskiy@regnm.ru](mailto:guminskiy@regnm.ru))

Игорь Каграманян (доб.575;

e-mail: [kia@regnm.ru](mailto:kia@regnm.ru))

### Доверительное управление

Игорь Куртепов (доб.121)

e-mail: [andrey@regnm.ru](mailto:andrey@regnm.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.