

02 октября 2008 г.

Жариков Евгений
аналитик
+7(495) 777-10-20
zharikov@psbank.ru

ГК «СМАРТС»: активные действия по увеличению своей стоимости в рамках привлечения стратегического инвестора

Основные показатели компании

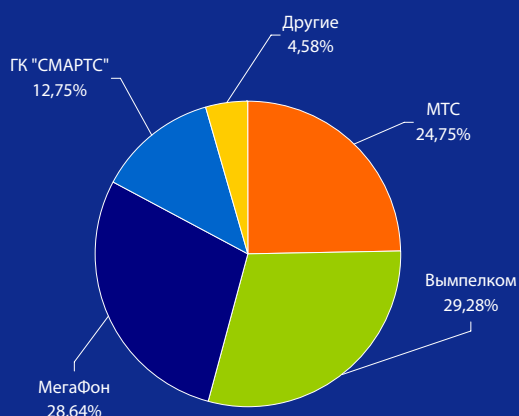
	2007	2008П
Число абонентов, млн.	4,001	4,046*
Выручка, млн. руб.	7 610	6 949
ЕБИТДА, млн. руб.	2 259	2 681
Финансовый долг, млн. руб.	5 472	4 309
Долг/Выручка	0,71x	0,72x
Долг/ЕБИТДА	2,42x	1,6x
Рентабельность ЕБИТДА	30%	39%

Источник: данные компании
* на 01.07.08

Основные параметры облигационного займа:

Эмитент	ОАО «СМАРТС»
Номер эмиссии	03
Объем	1 000 млн. руб.
Выплаты купонов	2 раза в год
Купонная ставка	14,1% годовых
Оферта	03.10.08, цена: 100
Погашение	29.09.09

Доли рынка операторов сотовой связи в регионах присутствия ГК «СМАРТС» По итогам 2 кв. 2008 г.



Источник: Данные Компании

- ГК «СМАРТС» – одна из немногих независимых межрегиональных компаний сотовой связи в РФ.
- ГК «СМАРТС» - осуществляет свою деятельность в 15-ти регионах России в Приволжском, Южном и Центральном федеральных округах.
- Несмотря на высокую конкуренцию, ГК «СМАРТС» удалось сохранить свою долю на рынке сотовой связи регионов присутствия на уровне выше 12%.
- За 2007 г. абонентская база ГК «СМАРТС» выросла на 9,6% до 4 млн. пользователей. По состоянию на 01.07.08 абонентская база подросла еще на 1% и составила 4,04 млн.
- По основным показателям деятельности ГК «СМАРТС» демонстрируют стабильный рост. По итогам 2007 г. средний ежемесячный трафик на одного абонента (MOU) вырос на 2%, до 164 минут, средняя ежемесячная выручка на одного абонента (ARPU) выросла на 12% до \$ 5,9, а затраты на подключение одного абонента (SAC) сократились на 5%, до \$ 12,4.
- Агрегированная выручка ГК «СМАРТС» по итогам 1 полугодия 2008 г. составила 3,37 млрд. руб. В 2008 г. выручка ГК «СМАРТС» прогнозируется на уровне 6,95 млрд. руб.
- Агрегированная ЕБИТДА ГК «СМАРТС» по итогам 1 полугодия 2008 г. составила 1,3 млрд. руб. По итогам 2008 г. данный показатель прогнозируется на уровне 2,68 млрд. руб.
- Благодаря проведенным программам по контролю над издержками ГК «СМАРТС» прогнозирует увеличение рентабельности ЕБИТДА до 39% в 2008 г. по сравнению с 30% в 2007 г.
- В 2008 г. наметилась тенденция к сокращению долговой нагрузки ГК «СМАРТС». Финансовый долг по состоянию на 01.08.08 составил 4,3 млрд. руб., тогда как по итогам 2007 г. этот показатель составлял 5,4 млрд. руб. По итогам 2008 г. ГК «СМАРТС» планирует оставить финансовый долг на текущем уровне. Таким образом, прогнозируемый в 2008 г. показатель фин. долг/ЕБИТДА снизится - до 1,6x с 2,42x в 2007 г.
- Вектор развития ГК «СМАРТС», просматривающийся на протяжении последних лет, нацелен на сохранение доли рынка сотовой связи и привлечение стратегического инвестора. ГК «СМАРТС» реализовывало последовательные действия для претворения своей стратегии:
 - Продажа неэффективных активов – ООО «ТЕЛЕКОМ-ЕВРАЗИЯ» Tele2 в конце 2007 г.
 - Реорганизация основной компании Группы ЗАО «СМАРТС» в ОАО 5 марта 2008 г., что упростило возможность ее продажи.
- На данный момент основными претендентами на покупку ГК «СМАРТС» выступают сотовые операторы «большой тройки». Данная ситуация выглядит достаточно логичной, поскольку в условиях постепенного насыщения рынка сотовой связи РФ, привлечение новых абонентов становится все сложнее, отсюда и проявляется ценность основного актива ГК «СМАРТС», ее абонентской базы, составившей на 01.07.08 более 4 млн. чел.

После завершения сделки с одним из сотовых операторов большой тройки, риск по облигациям ГК «СМАРТС» станет квази-риском этого оператора, что обеспечит уменьшение спреда между доходностями по облигациям третьей серии ОАО «СМАРТС» и доходностью по облигациям крупных сотовых операторов.

Краткая характеристика ГК «СМАРТС»:

ОАО «СМАРТС» - изначально появилось в 1991 г. и было зарегистрировано как ЗАО "Средневолжская Межотраслевая Ассоциация Радиотелекоммуникационных Систем". Компания оказывала услуги связи в стандарте NMT. После этого 24 февраля 1995 г. ЗАО «СМАРТС» получило лицензию Министерства связи РФ на предоставление услуг цифровой сотовой связи стандарта GSM-900 в Самарском регионе. Затем в конце 1996 г. компания вышла на межрегиональный уровень и преобразовалась в ЗАО "Средневолжская Межрегиональная Ассоциация Радиотелекоммуникационных Систем".

На данный момент ГК «СМАРТС» - это ОАО «СМАРТС», ее 9 филиалов и 6 дочерних компаний сотовой связи, ОАО «СМАРТС» является головной структурой Группы.

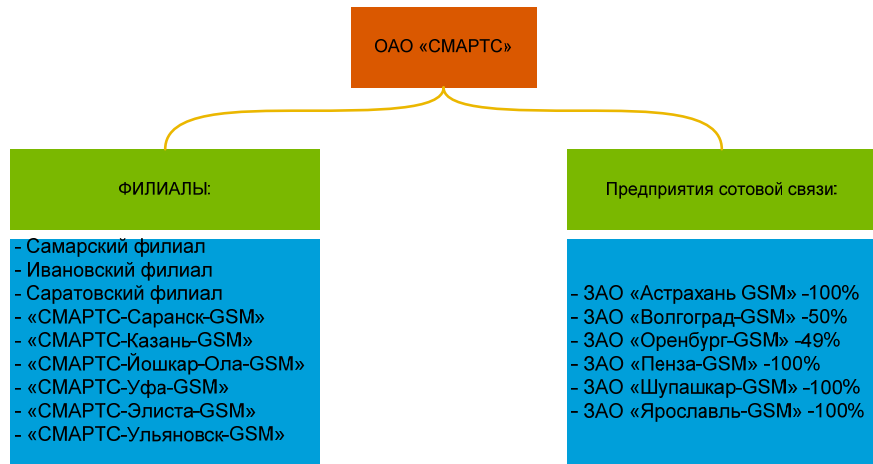


Рис. 1 Структура ГК «СМАРТС»

Источник: Данные Компании

Эмитентом облигационного займа выступает основной актив ГК - ОАО «СМАРТС». Поручителем является ЗАО «Пенза GSM» - самая крупная компания сотовой связи полностью принадлежащая ОАО «СМАРТС».

Основным владельцем ОАО «СМАРТС» является ее менеджмент в лице Геннадия Кирюшина, которому принадлежат более 80% акций.

Рыночные позиции ГК «СМАРТС» в регионах присутствия

Сеть подвижной связи стандарта GSM900/1800 ГК «СМАРТС» функционирует на территории 15 субъектов РФ (Самарская, Астраханская, Волгоградская, Ивановская, Оренбургская, Пензенская, Саратовская, Ярославская, Ульяновская области, Республики Башкортостан, Калмыкия, Марий Эл, Мордовия, Татарстан, Чувашия).

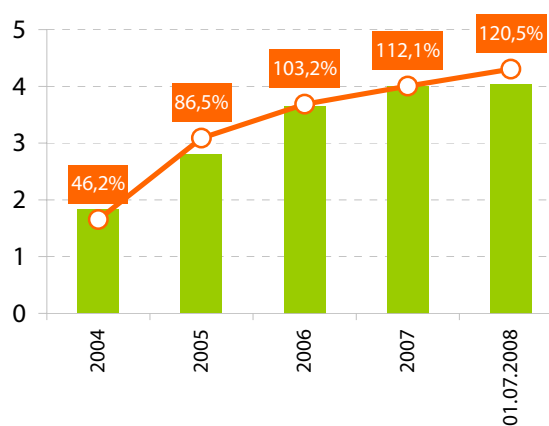


Рис. 2 Динамика роста абонентской базы ГК «СМАРТС», (прав.шк, млн. чел.) и степени ее проникновения.

Источник: Данные Компании

В регионах своего присутствия ГК «СМАРТС» постоянно проводила мероприятия направленные на стимулирование органического роста сети Группы, что благоприятно сказалось на проникновении сети оператора.

Абонентская база ГК «СМАРТС», несмотря на сильную конкуренцию со стороны операторов большой тройки, выросла за 2007 г. на 9,6% до 4 млн. абонентов. По состоянию на 01.07.08 абонентская база подросла еще на 1% и составила 4,046 млн.

Таким образом, по итогам 2 квартала 2008 г. ГК «СМАРТС» удалось сохранить свою долю на рынке сотовой связи регионов присутствия на уровне выше 12%.

ГК «СМАРТС» одна из немногих российских региональных компаний представляющих услуги сотовой связи и имеющей весомую долю в регионе присутствия

Абонентская база ГК «СМАРТС», несмотря на сильную конкуренцию со стороны операторов большой тройки, выросла за 2007 г. на 9,6% до 4 млн. абонентов. По состоянию на 01.07.08 абонентская база подросла еще на 1% и составила 4,046 млн.

В условиях увеличивающейся конкуренции со стороны федеральных игроков основной задачей оператора в среднесрочной перспективе является сохранение своей абонентской базы за счет эффективного позиционирования и ценовой политики. Поэтому для удержания абонентов ГК «СМАРТС» планомерно снижало тарифы, держа их на более низком уровне, нежели конкуренты. Это и позволило ГК сохранить свою долю на рынке. Таким образом, по результатам 1 полугодия 2008 г., ARPU ГК «СМАРТС» находится на одном из самых низких уровней среди российских сотовых операторов, \$ 5,8. MOU находится на сопоставимых уровнях, 155 мин.

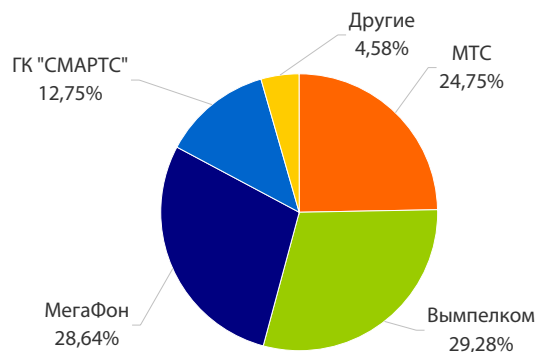


Рис. 3 Доли рынка операторов сотовой связи в регионах присутствия ГК «СМАРТС» по итогам 2 кв. 2008 г.

Источник: Данные Компании

Однако в долгосрочной перспективе ГК «СМАРТС» необходимо привлечение стратегического инвестора. Это обусловлено тем фактором, что основными драйверами роста для сотовых компаний, на фоне стремительного развития технологий и уменьшении темпов роста абонентских баз, является строительство сетей третьего поколения, мобильный широкополосный доступ в интернет и т.д. Данные мероприятия требуют серьезных инвестиций, которые не по силе региональным сотовым компаниям. Строительство сетей же третьего поколения (3G), по заявлениям операторов «большой тройки» будут запущены уже в 2009-2010 гг.

В 2007 г. средний ARPU составил \$ 5,9., что на 12% выше уровня 2006 г., но 30% ниже 2004 г. По итогам 2 кв. 2008 г. наметилась тенденция дальнейшего снижения данного показателя до \$ 5,8

На протяжении последних MOU ГК «СМАРТС» подчиняясь рыночным тенденциям и политикой по снижению тарифов ГК демонстрирует сильный рост. Итоги 2 кв. 2008 г. пока не учитывают всплеск активности в конце года.

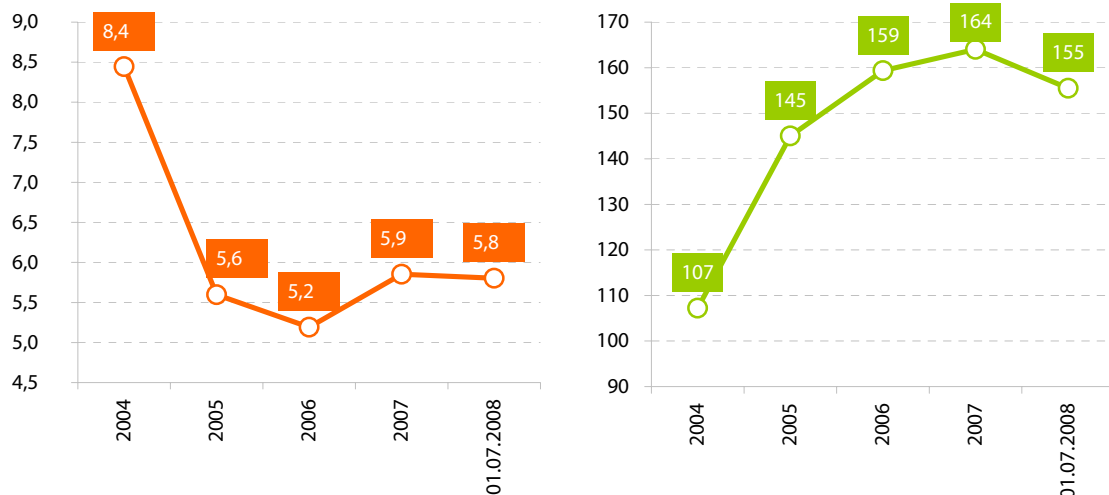


Рис. 4 Показатели ARPU (лев. рис, \$) и MOU (прав. рис., мин.) ГК «СМАРТС»

Источник: Данные Компании

Соответственно со стороны ГК «СМАРТС» является логичным и эффективным шагом для сохранения своего бизнеса осуществление мероприятий по привлечению стратегического инвестора.

Рынок сотовой связи в РФ

Рынок сотовой связи РФ демонстрирует в последние годы признаки насыщения. Степень проникновения сотовой связи в основных регионах перевалила за 100 сим карт на 100 человек. В большей степени развитие сотовой связи затронуло ЦФО и СЗФО, как самые динамично регионы в РФ. Приволжский федеральный округ, являющийся основным регионом операционной деятельности ГК «СМАРТС», равно как и остальные регионы РФ, в отличие от ЦФО и СЗФО еще имеет небольшой потенциал для развития.

В 2007 г. степень проникновения сотовой связи в целом по РФ согласно статистическим данным Минсвязи составила 120,6 сим карт на 100 человек



Рис. 5 Телефонная плотность (проникновение) подвижной радиотелефонной (сотовой) связи на 100 человек населения за 2007

Источник: Минсвязь

Соответственно общему насыщению рынка сотовой связи РФ, наметилась тенденция по уменьшению темпов роста абонентских баз крупнейших сотовых операторов, основного драйвера роста этих компаний в период их активного развития в РФ, и, как меры по нивелированию уменьшения темпов роста - региональной экспансии. Таким образом, темп роста уменьшился с 60-125% в 2004 г. до 7-20% в 2007 г.

Сотовым компаниям в условиях ужесточающейся конкуренции приходится развивать дополнительные сервисы и программы стимулирования определенных групп клиентов и определенных услуг, а также осуществлять сделки M&A.

На данный момент из четырех групп операторов, условно разделяющих сотовый рынок РФ, основными претендентами на продажу являются независимые региональные операторы связи. Другие две группы операторов, такие как операторы большой тройки, и филиалы иностранных операторов не подходят, как по причине большей масштабируемости, так и поскольку сами являются активными покупателями сотовых активов. Последняя группа компаний - сотовые операторы, принадлежащие МРК Связьинвеста, не продаются в связи с желанием МРК увеличить долю выручки от нерегулируемых направлений связи и в меньшей степени зависеть от ФСТ.

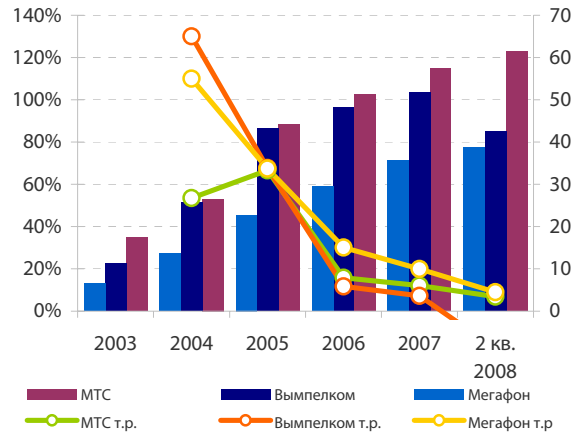


Рис. 6 Динамика роста абонентской базы операторов большой тройки, млн. чел (прав. шк.) и темпы роста, (лев. шк.)
Источник: AC&M Consulting

Таким образом, ГК «СМАРТС», седьмая по количеству абонентов среди операторов сотовой связи РФ, является одним из самых интересных вариантов для проведения сделки M&A. Получение абонентской базы ГК «СМАРТС» позволит существенно упрочнить позиции одного из основных игроков сотовой связи РФ и увеличить его долю на уже сформированном рынке. По состоянию на 2 кв. 2008 г. основным претендентом на покупку ГК «СМАРТС» является МТС, уже подавшие заявку в ФАС. Переговоры также ведутся и с Мегафоном.

Анализ финансового состояния ГК «СМАРТС»

Анализ финансового состояния ГК «СМАРТС» производится по регулярно предоставляемой Группой агрегированной отчетности, не учитывающей внутренние обороты Группы и доли владения в компаниях.

Финансовое состояние ГК «СМАРТС» можно охарактеризовать как устойчивое. Агрегированная выручка ГК «СМАРТС» по результатам 2007 г. составила, 7,61 млрд. руб., что на 26,4% выше по сравнению с аналогичным периодом 2006 г.

При этом ОАО «СМАРТС», являясь основным активом Группы, генерирует 41% от консолидированной выручки.

В 2008 г. Группа прогнозирует выручку на уровне 6,95 млрд. руб. Уменьшение выручки связано с продажей компании ЗАО «Ульяновск GSM» Волгателекому, а также продажей ООО «ТЕЛЕКОМ-ЕВРАЗИЯ» Tele2.

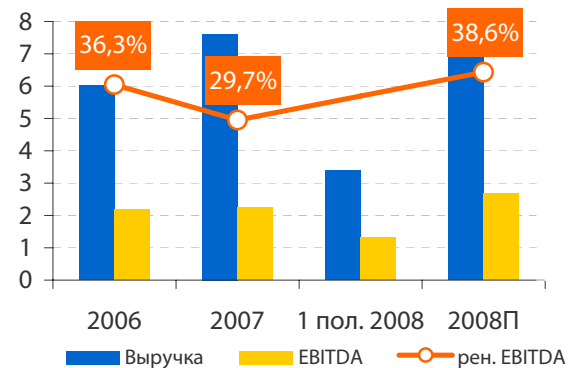


Рис. 7 Динамика агрегированной выручки и EBITDA, млрд. руб. и рентабельность агр. EBITDA, по компаниям Группы
Источник: данные Компании

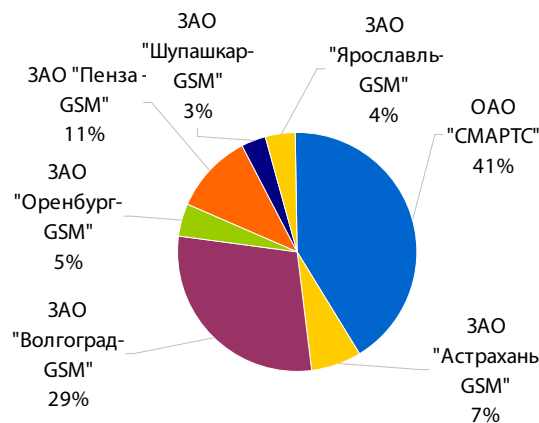


Рис. 8 Структура агрегированной выручки по компаниям Группы
Источник: данные Компании

Структура выручки ГК «СМАРТС» в целом соответствует общерыночному стандарту, но показывает большую, чем в среднем по федеральным сотовым операторам, долю входящего трафика, что обусловлено меньшими, по сравнению с ними, масштабами бизнеса.

Агрегированная EBITDA ГК «СМАРТС» в 2007 г. составила 2,25 млрд. руб. В 2008 г. Группой прогнозируется увеличение данного показателя до 2,68 млрд. руб. Это обусловлено продажей неэффективных активов, таких как проданного в конце 2007 г. ООО «ТЕЛЕКОМ-ЕВРАЗИЯ» - Краснодарского актива, так и не получившего полноценного развития вследствие рейдерской атаки на Группу и, соответственно, ограниченности ее финансовых ресурсов.

Темпы роста абонентских баз операторов большой тройки уменьшились с 60-125% в 2004 г. до 7-20% в 2007 г.

В 2008 г. выручка ГК «СМАРТС» прогнозируется на уровне 6,95 млрд. руб.

В 2008 г. показатель Фин. долг/EBITDA ГК «СМАРТС» прогнозируется на уровне 1,45 х.

В 2008 г. прогнозируется увеличение рентабельности EBITDA до 39%

Также на повышении эффективности влияет проводимая программа по сокращению издержек оператора. Таким образом, прогнозируется значительный рост рентабельности EBITDA, с 30% в 2007 г. до 39% в 2008 г.

Агрегированные активы Группы сокращались в свете проводимой ею программы по повышению качественной составляющей ее структуры. В 2007 г. были проданы, ТЕЛЕКОМ-ЕВРАЗИЯ и в июле 2008 г. Ульяновск GSM.

Структура агрегированных активов Группы по состоянию на 1 полугодие 2008 г. соответствует отраслевой. Преобладают внеоборотные активы, 80% от валюты баланса, 50% из которых представлены основными средствами. Следующей по весу статьей во внеоборотных активах является незавершенное строительство. По состоянию на 1 полугодие 2008 г. данная статья агрегированного баланса составляет 30% внеоборотных активов компании и представлена в основном оборудованием и модульными конструкциями базовых станций еще не запущенных в эксплуатацию. Всего по состоянию на 1 полугодие 2008 г. данная статья баланса равна 2,1 млрд. руб., незначительно сократившись по сравнению с 2007 г., что позволяет говорить о большом потенциале для развития Группы, по мере введения в действие данных производственных фондов. Долгосрочные финансовые вложения, следующая по весу статья агрегированных внеоборотных активов на 1 полугодие 2008 г. составила 1,05 млрд. руб. не изменившись с 2007 г. и полностью состоит из вложений в дочерние общества Группы. Уменьшение этой статьи в 2007 г. по сравнению с 2006 г. было обусловлено продажей компании Телеком-Евразия.

По состоянию на 1 полугодие 2008 г. оборотные активы на 90% состояли из дебиторской задолженности. Доля данного показателя выше, чем в среднем по отрасли, и обусловлена более лояльным отношением к абонентам Группы, вследствие ограничений, накладываемых высокой конкуренцией со стороны операторов «большой тройки» и выбранной социальной концепции развития «Семейный оператор».

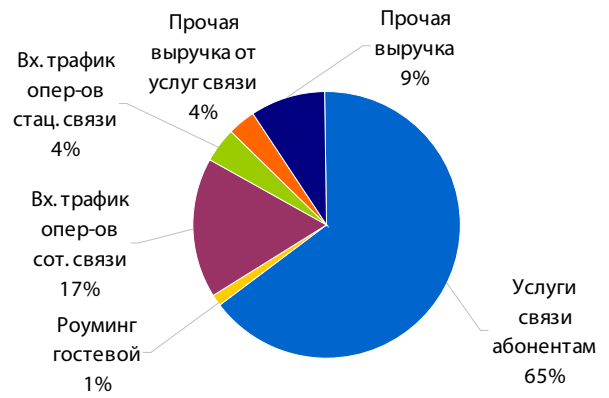


Рис. 9 Структура прогнозной агрегированной Группы выручки в 2008 г. Источник: данные Компании

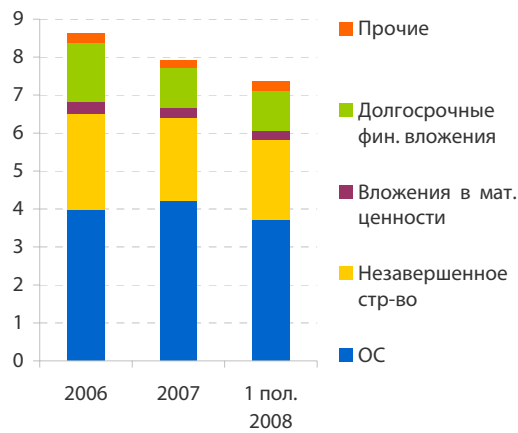


Рис. 10 Структура внеоборотных активов Группы по итогам 1 полугодия 2008 г., млрд. руб. Источник: данные Компании

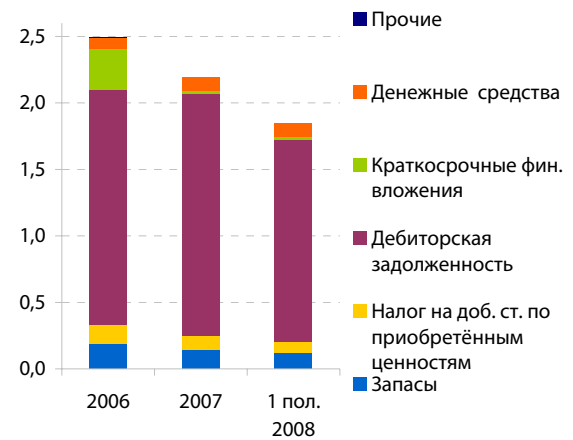


Рис. 11 Структура оборотных активов Группы по итогам 1 полугодия 2008 г., млрд. руб. Источник: данные Компании

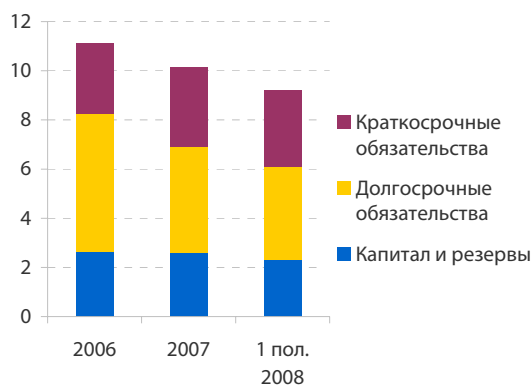


Рис. 12 Структура агрегированных пассивов Группы по итогам 1 полугодия 2008 г., млрд. руб. Источник: данные Компании

Структура агрегированных пассивов Группы, по итогам 2 квартала 2008 г., в целом демонстрирует преобладание заемных средств в их формировании, что имеет расхождение со среднеотраслевыми показателями. Собственный капитал составляет 25% от агрегированных пассивов, долгосрочные обязательства 41%, краткосрочные обязательства 33%.

По состоянию на 1 полугодие 2008 г. агрегированный собственный капитал Группы составил 2,3 млрд. руб., уменьшившись на 11,8%, прежде всего, за счет продажи Ульяновск GSM, а также выплатой компаниями Волгоград GSM и Пенза GSM дивидендов за счет нераспределенной прибыли.

Важнейшим результатом от проводимой Группой консервативной финансовой политики и мер по улучшению эффективности деятельности, является сокращение ее долговой нагрузки. Вырученные средства от продажи непрофильных, нерентабельных или спорных активов, а также части нераспределенной прибыли, используются на сокращение долговой нагрузки Группы. Таким образом, по итогам 1 полугодия 2008 г. финансовый долг ГК «СМАРТС» сократился до 4,93 млрд. руб. После продажи Ульяновск GSM по состоянию на 01.08.08. финансовый долг сократился еще на 626 млн. руб. до 4,3 млрд. руб.

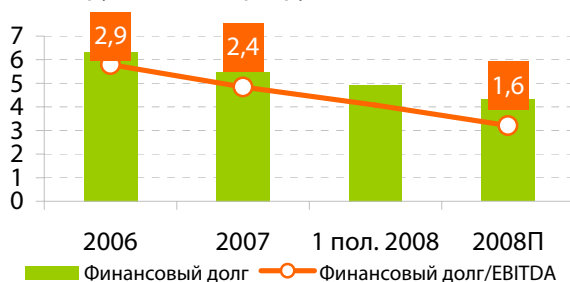


Рис. 9 Динамика финансового долга ГК «СМАРТС», (лев. шк., млрд. руб.) и показателя Фин. Долг / EBITDA, (x)
Источник: данные Компании

В текущем году ГК «СМАРТС» не намерена привлекать дополнительное финансирование, исключением является лишь рефинансирование облигационного займа третьей серии. Поэтому прогнозируется, что долг по итогам 2008 г. останется на уровне 4,3 млрд. руб. и показатель Финансовый долг/EBITDA за этот период снизится до 1,6х.

Прогнозируется, что долг по итогам 2008 г. останется на уровне 4,3 млрд. руб. и показатель Финансовый долг/EBITDA за этот период снизится до значения 1,6х.

Прохождение оферты 03.10.08 по облигациям ОАО «СМАРТС» третьей серии.

03.10.08 назначена оферта по третьему выпуску облигаций. Успешное прохождение оферты существенно зависит от возможности рефинансирования облигационного займа. При этом финансовая политика ГК «СМАРТС» последних лет была целиком направлена на сокращение долговой нагрузки и высвобождение активов от залогов.

Определение справедливой доходности по облигационному займу СМАРТС 3, после прохождения оферты, беря во внимание текущую конъюнктуру российского долгового рынка и в условиях несформировавшихся доходностей по основным бенчмаркам, является неприоритетной. Более важным показателем на данный момент является спред к доходностям облигаций операторов сотовой связи из «большой тройки», как главных претендентов на покупку ГК «СМАРТС». Поэтому, важно отметить три основных фактора инвестиционной привлекательности Группы, позволяющих судить о сокращении этого спреда:

- успешное отражение ГК «СМАРТС» затянувшейся с 2005 г. рейдерской атаки,
- сокращение долговой нагрузки Группы,
- покупка ее одним из операторов большой тройки.

После завершения сделки, риск по облигациям ГК «СМАРТС» станет квази риском оператора связи «большой тройки», что обеспечит уменьшение спреда между их облигациями вплоть до минимальных уровней.

Приложение 1.

Агgregированная отчетность ГК «СМАРТС»

	тыс. руб.		
	2Q 2008	2007	2006
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	7 365 989	7 932 581	8 637 146
Основные средства	3 717 812	4 211 388	3 968 919
Незавершенное строительство	2 101 476	2 178 777	2 548 185
Доходные вложения в материальные ценности	251 007	282 048	308 184
Долгосрочные финансовые вложения	1 054 952	1 054 952	1 556 650
Прочие	240 742	205 416	255 210
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	1 847 412	2 194 371	2 494 114
Запасы	117 630	145 709	191 599
Налог на добавленную стоимость по приобретённым ценностям	82 158	101 336	136 787
Дебиторская задолженность	1 526 610	1 823 599	1 773 536
Краткосрочные финансовые вложения	16 689	20 352	309 364
Денежные средства	104 275	103 103	78 650
Прочие	50	272	4 178
Итого активы:	9 213 401	10 126 952	11 131 260
СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ	2 308 585	2 619 537	2 663 513
Уставный капитал	650 100	650 200	650 200
Добавочный капитал	144 575	144 575	144 575
Резервный капитал	2 560	2 585	3 835
Нераспределённая прибыль (убыток)	1 511 350	1 822 177	1 864 903
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	3 803 254	4 273 055	5 574 263
Долгосрочные кредиты и займы	3 589 925	4 042 725	5 221 893
Прочие	213 329	230 330	352 370
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	3 101 562	3 234 360	2 883 217
Кредиторская задолженность	1 522 339	1 644 555	1 578 379
Краткосрочные кредиты и займы	1 346 083	1 429 860	1 098 452
Расчеты по дивидендам	189 368	102 819	148 161
Доходы будущих периодов	14 314	22 405	26 613
Прочие	29 458	34 721	31 612
Итого собственный капитал и обязательства:	9 213 401	10 126 952	11 131 260

	тыс. руб.		
	2Q 2008	2007	2006
ВЫРУЧКА	3 376 033	7 610 166	6 016 261
Операционные расходы	2 160 030	4 971 332	4 241 883
Валовая прибыль	1 216 003	2 638 834	1 774 378
Коммерческие расходы	187 129	362 604	425 365
Управленческие расходы	396 069	781 032	547 038
Прибыль от реализации	632 805	1 495 198	801 975
Проценты к получению	7 509	47 519	46 492
Проценты к уплате	297 831	676 337	716 301
Доходы от участия в других организациях	201 142	122 009	136 077
Прочие доходы	416 816	1 989 626	2 697 028
Прочие расходы	493 319	2 496 212	2 485 962
Прибыль до налогообложения	467 122	481 803	479 309
Налог на прибыль	96 387	219 780	129 174
Прочие дох./расх (налог. учет, чрезв. дох./расх и др.)	-2 291	-12 489	-20 679
Чистая прибыль	373 026	212 152	332 928

Основные финансовые коэффициенты	2Q 2008	2007	2006
Чистый долг, тыс. руб.	4831,73	5369,48	6241,70
Чистый долг/активы	0,52	0,53	0,56
Капитал/займы	0,47	0,48	0,42
Долгосрочный долг/заемные средства	0,73	0,74	0,83
Чистый долг/выручка	0,72	0,71	1,04
К-т текущей ликвидности	0,53	0,60	0,75
К-т абсолютной ликвидности	0,04	0,04	0,13
К-т финансовой независимости	0,25	0,26	0,24
К-т быстрой ликвидности	0,57	0,63	0,81
К-т деловой активности	0,73	0,75	0,54
К-т покрытия задолженности	0,64	0,71	0,93
Рентабельность активов	8%	2%	3%
Рентабельность акционерного капитала	32%	8%	12%
Рентаб-ть валовой прибыли	36%	35%	29%
Рентаб-ть продаж	19%	20%	13%
Рентаб-ть до налогообложения	14%	6%	8%
Рентаб-ть по чистой прибыли	11%	3%	6%
Рентабельность EBITDA	39%	30%	36%
Чистый долг/EBITDA	1,85	2,38	2,86
EBITDA/%	4,37	3,34	3,04

ОАО «Промсвязьбанк»

109052, Москва,
ул. Смирновская, 10, стр. 22

Круглосуточная**информационно-справочная служба банка:**

8 800 555-20-20 (звонок из регионов РФ бесплатный)
+7 (495) 787-33-34

Инвестиционный департамент

т.: +7 (495) 777-10-20 доб. 70-53-03, 70-20-00
ф.: +7 (495) 777-10-20 доб. 70-47-37
E-mail: ib@psbank.ru

**Руководство****Зибарев Денис Александрович**

Zibarev@psbank.ru

Руководитель департамента

70-47-77

Тулинов Денис Валентинович

Tulinov@psbank.ru

Руководитель департамента

70-47-38

Субботина Мария Александровна

Subbotina@psbank.ru

Заместитель руководителя департамента

70-47-33

Аналитическое управление**Бобовников Андрей Игоревич**

Bobovnikov@psbank.ru

Начальник отдела

70-47-31

Монастыршин Дмитрий Владимирович

Monastyrshin@psbank.ru

Заместитель начальника отдела

70-20-10

Шагов Олег Борисович

Shagov@psbank.ru

Заместитель начальника отдела

70-47-34

Крусткалн Ян Эдуардович

Krustkaln@psbank.ru

Главный аналитик

70-47-32

Грицкевич Дмитрий Александрович

Gritskevich@psbank.ru

Главный аналитик

70-20-14

Жариков Евгений Юрьевич

Zharikov@psbank.ru

Ведущий аналитик

70-47-35

Захаров Антон Александрович

Zakharov@psbank.ru

Аналитик

70-47-75

Управление торговли и продаж**Панфилов Александр Сергеевич**

Panfilov@psbank.ru

Синдикация и продажи

Прямой: +7(495)705-90-97
+7(495)777-10-20 доб. 70-20-13

Павленко Анатолий Юрьевич

APavlenko@psbank.ru

Треjder

Прямой: +7(495)705-90-69
+7(495)777-10-20 доб. 70-47-23

Рыбакова Юлия Викторовна

Rybakova@psbank.ru

Треjder

Прямой: +7(495)705-90-68
+7(495)777-10-20 доб. 70-47-41

Настоящий информационно-аналитический обзор предоставляется исключительно в информационных целях и не содержит рекомендаций или предложений о совершении сделок. ОАО «Промсвязьбанк» уведомляет, что использование представленной информации не обеспечивает защиту от убытков или получение прибыли. ОАО «Промсвязьбанк» и его сотрудники не несут ответственности за полноту и точность предоставленной информации, а также последствия её использования, и оставляют за собой право пересмотреть её содержание в любой момент без предварительного уведомления.

Настоящим уведомляем всех заинтересованных лиц о том, что при подготовке обзора использовалась информация, полученная из сети Интернет, а также других открытых источников информации, рассматриваемых нами на момент публикации как достоверные.

ОАО «Промсвязьбанк», Москва, ул. Смирновская, 10, т.: 777-10-20, web-сайт: www.psbank.ru
Аналитическое управление Инвестиционного Департамента, т. 777-10-20(доб. 704733), e-mail: ib@psbank.ru