

## «Сенатор»: бизнес в центре

### Портрет Сети бизнес-центров «Сенатор»

«Сенатор» является единственной в Санкт-Петербурге сетью бизнес-центров, объединенных под одним брендом. По состоянию на начало 2007 года СБЦ «Сенатор» занимала около 18% рынка офисных помещений класса «А» и «В» Санкт-Петербурга.

Согласно оценке Colliers International на рынке качественных офисных площадей Санкт-Петербурга в течение ближайших трех лет, несмотря на значительные запланированные объемы ввода объектов, по-прежнему будет наблюдаться дефицит предложения и постепенный рост цен при низком уровне вакантных площадей.

Бизнес-модель СБЦ «Сенатор» предполагает реконструкцию приобретаемых объектов, дальнейшее владение и получение дохода от сдачи площадей в аренду.

В собственности Сети находятся 9 действующих бизнес-центров площадью 73,6 тыс. кв.м. Кроме того, Сетью реконструируется 4 объекта, площадь которых после завершения работ составит 121 тыс. кв.м. На конец 2006 года рыночная стоимость инвестиционной собственности Сети составила 260 млн. долл.

Сеть бизнес-центров «Сенатор» характеризуется низким уровнем долговой нагрузки: по итогам 2006 года доля долга в активах составила лишь 11%, соотношение долга и капитала – 0,16х, а долга и EBITDA (без переоценки) – менее 3,3х.

Поручителями по займу выступают крупнейшие балансодержатели Сети, владеющие 4мя действующими и одним строящимся бизнес-центрами, площадью 44,6 тыс. кв.м. и 65 тыс.кв.м. (после реконструкции) соответственно. Совокупная рыночная стоимость объектов, принадлежащих поручителям, составляет 171 млн. долл.

Средства, привлеченные за счет размещения облигационного займа, будут направлены на рефинансирование наиболее краткосрочных и дорогих кредитов Сети, продолжение реализации текущих проектов, а также приобретение новых объектов недвижимости для дальнейшей реконструкции под бизнес-центры.

Основные финансовые показатели  
Группы «Сенатор», тыс. руб.

Показатель	2005 г.	2006 г.
Активы	5 658 339	7 665 076
Собственный капитал	3 964 632	5 058 788
Займы и кредиты	355 641	819 933
Выручка	233 626	434 544
ЕБИТДА (без переоценки)	102 377	251 663
Чистая прибыль	1 981 160	1 094 156
Рентабельность ЕБИТДА	43,82%	57,91%
Долг/Активы	0,06	0,11
Долг/Капитал	0,09	0,16
Долг/ ЕБИТДА	3,47	3,26

Источник: Сенатор, расчеты Ист Кэпитал

## Структура займа

Эмитентом является ООО «УК Сенатор» – компания, созданная для управления Сетью бизнес-центров «Сенатор» (СБЦ «Сенатор», Сеть, «Сенатор»). Поручители: ЗАО «Н.Ф.Г.» (владеет двумя бизнес-центрами класса «В+» и одним класса «А» общей площадью более 38 тыс. кв.м.) и ОАО «ФХК «Империя»» (владеет функционирующим и строящимся бизнес-центрами класса «В+», площадь которых составляет 6,3 тыс. кв.м. – работающего и 65 тыс. кв.м. – строящегося, после завершения реконструкции). Совокупная стоимость объектов, принадлежащих поручителям, составляет 171 млн. долл.

### Облигационный заем Сети бизнес-центров «Сенатор»

Параметр	Облигационный заем
Гос. регистрация	4-01-36257-R от 24 мая 2007 года
Объем займа	1 000 млн. руб.
Срок обращения	4 года
Оферта	2 года
Купон	Полугодовой
Эмитент	ООО «УК Сенатор»
Поручители	ЗАО «Н.Ф.Г.», ОАО «ФХК «Империя»»
Организатор	ООО «ИК Ист Кэпитал»

Выбранная структура обеспечивает заем достаточным уровнем покрытия обязательств активами и денежными потоками, так как поручители по займу являются крупнейшими держателями активов в структуре СБЦ «Сенатор» и самостоятельно осуществляют сдачу имеющихся площадей в аренду.

## Общие сведения

Сеть бизнес-центров «Сенатор» специализируется на приобретении объектов недвижимости промышленных предприятий в центральной части Санкт-Петербурга и реконструкции их под современные офисные комплексы класса «В+» и «А».

История Сети бизнес-центров «Сенатор» фактически началась в 2001 году, когда был введен в эксплуатацию первый бизнес-центр «Сенатор» (ул. 2-я Советская, д. 7), площадью 6,1 тыс. кв.м. В последующие годы Сеть активно развивалась и к настоящему времени в нее входит 9 действующих бизнес-центров общей площадью 73.6 тыс. кв.м. Кроме того, на стадии проектирования и строительства находится еще 2 новых и дополнительные корпуса 2-х действующих бизнес-центров, совокупной площадью около 121 тыс. кв.м.

В 2006 году СБЦ «Сенатор» стала лауреатом проводившегося в рамках IV Всероссийской конференции «Коммерческая недвижимость России» конкурса «Лучший девелоперский проект 2005-2006» в номинации «Офисная недвижимость». В 2007 году бизнес-центр «Сенатор» на ул. Садовая, д. 10 стал номинантом премии Commercial Real Estate Federal Awards 2007 в номинации «Бизнес-центр класса А – Санкт-Петербург», а бизнес-центр «Сенатор» на ул. Профессора Попова, д. 37 – победителем этой премии в номинации «Бизнес-центр класса Б – Санкт-Петербург».

Среди крупнейших арендаторов Сети можно отметить Банк «Русский Стандарт», Natur Produkt, Импэксбанк, МТС, РОСНО. Общее количество арендаторов Сети превышает 300 компаний различных сфер деятельности.

«Сенатор» является единственной в городе сетью бизнес-центров, объединенных под одним брэндом. По состоянию на начало 2007 года СБЦ «Сенатор» занимала около 18% рынка офисных помещений класса «А» и «В» Санкт-Петербурга. Соотношение площадей БЦ данных классов в портфеле «Сенатора» соответствует аналогичному соотношению сегментов рынка, что свидетельствует о следовании Сети рыночным тенденциям.

Сеть бизнес-центров «Сенатор» – основной актив Холдинга «Империя», контролирующим

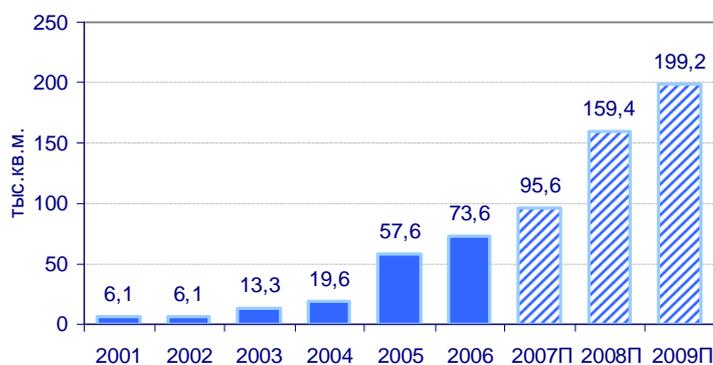
собственником которого является Фоменко Андрей Николаевич. Структура Сети чрезвычайно проста: конечные собственники напрямую владеют практически всеми входящими в нее компаниями.

### **Конкурентные преимущества СБЦ «Сенатор»**

#### ***Значительный опыт успешной реализации проектов***

Сеть бизнес-центров «Сенатор» существует уже 6 лет. За это время было построено и введено в эксплуатацию 9 БЦ и накоплен значительный опыт в реализации такого рода проектов. Совершенствуя свои знания и навыки от объекта к объекту команда менеджеров Сети смогла выйти в 2006 году на новый для себя уровень – были введены два бизнес-центра класса «А». Сегодня СБЦ «Сенатор» является одним из немногих игроков на своем рынке, который может похвастаться наличием достаточно большого портфеля реализованных проектов и столь долгой историей. Прирост совокупной площади объектов Сети в 2001-2006 гг. составил около 66% в среднем за год. Согласно планам данный показатель в 2006-2009 гг. составит более 39%.

**Динамика совокупной площади объектов СБЦ «Сенатор»**



Источник: Сенатор

#### ***Лидирующие позиции на динамично развивающемся рынке***

«Сенатор» занимает лидирующие позиции на рынке качественных бизнес-центров Санкт-Петербурга, контролируя около 18% рынка офисных помещений класса «А» и «В». Эксперты единодушны в позитивной оценке перспектив рынка бизнес-центров города. Несмотря на достаточно быстрое увеличение предложения на этом рынке (более 20% в год), значительный объем и уверенный рост спроса позволяет уже на протяжении 5-и лет сохранять стабильно низкий уровень вакантных офисных площадей (5%-6%) при постоянном росте арендных ставок. Согласно прогнозам, в ближайшие годы сохранится высокий уровень спроса на качественные офисные помещения, что позволит девелоперам значительно увеличить предложение при сохраняющемся низком уровне вакантных площадей и стабильном росте ставок.

#### ***Структура капитала и финансовая устойчивость компании***

До настоящего времени основным источником финансирования деятельности Сети являются собственные средства: их доля в пассивах по итогам 2006 года составила 66%. В связи с реализацией крупных проектов «Сенатор» наращивает свою долговую нагрузку, однако она остается чрезвычайно низкой: доля долга в пассивах составляет менее 11%, а его соотношение с капиталом – лишь 0,16х (капитал превышает долг более чем в 6 раз). Соотношение долга и EBITDA (без переоценки) по итогам 2006 года составило менее 3,3х, а доходы превысили процентные платежи более чем в 6 раз. Согласно планам Сети соотношение ее долгов и операционного дохода по итогам 2007 года составит 3,1х (с учетом облигационного займа), а по итогам 2008 года – 3,8х. Уже по итогам 2009 года, в котором состоится оферта по займу Сети, планируется существенное сокращение данного показателя до 2,2х.

## Рынок офисной недвижимости Санкт-Петербурга\*

### Общая экономическая ситуация

ВРП Санкт-Петербурга последние пять лет непрерывно рос, причем темпами, превышающими средние по стране. Политика городских властей, направленная на привлечение инвестиций (в первую очередь иностранных) в экономику города дала свои результаты: прямые иностранные инвестиции в 2006 году выросли почти в 2 раза по сравнению с 2006 годом.

Согласно прогнозам, в ближайшие годы рост ВРП города продолжится и к 2010 году достигнет 1,7-1,8 трлн. руб., что почти в 2 раза выше уровня 2006 года, при этом реальный рост ВРП (в сопоставимых ценах) будет составлять около 8,5%-9% в год. Также ожидается, что объем инвестиций в основной капитал (за счет всех источников финансирования) вырастет со 178 млрд. руб. в 2006 году до 340 млрд. руб. в 2010 году.

Прогноз динамики показателей развития экономики Санкт-Петербурга



Источник: Комитет экономического развития, промышленной политики и торговли Санкт-Петербурга

### Инвестиции в коммерческую недвижимость

В 2006 году особенно активными на рынке недвижимости Санкт-Петербурга стали западные инвестиционные фонды. Были совершены пилотные сделки по покупке инвестиционно-привлекательных объектов. Крупные международные игроки, известные своим консерватизмом, готовы пересмотреть свои взгляды и принимать участие в девелоперских проектах. Это обусловлено явным недостатком качественных завершенных объектов недвижимости. Так, крупным событием на рынке офисной недвижимости стало приобретение бизнес-центра класса В+ «Петровский форт» общей площадью 48 000 кв. м. швейцарской инвестиционной компанией Eastern Property Holdings (EPH) за 65 млн. долл. Ставка капитализации оценивается в 10%.

В 2006 году в строительство новых объектов коммерческой недвижимости было инвестировано более 1,4 млрд. долл. (85% – в торговую недвижимость).

Ставки капитализации для качественных объектов коммерческой недвижимости постепенно снижаются, однако уровень доходности и рисков инвестирования в недвижимость в Санкт-Петербурге по-прежнему превышает показатели многих городов Центральной и Восточной Европы. Текущие ставки капитализации для объектов класса А: офисная недвижимость – 9%; торговая недвижимость – 10,5%; складская недвижимость – 11%.

\*По материалам Colliers International

## Предложение офисных площадей

На конец 2006 года общий объем офисных площадей класса А и В составил около 420 тыс. кв. м. Более 105 тыс. кв. м офисных площадей было введено в эксплуатацию в течение года, при этом к вводу было запланировано более 170 тыс. кв. м. Прирост объема предложения в 2006 году составил 25%.

Динамика рынка офисных площадей (класс А и В)



\*Прогнозный прирост площадей указан исходя из заявленных объемов ввода и традиционной задержки ввода на уровне около 30%-35% от заявленного

Источник: Colliers International, Ист Кэпитал

Сегмент офисных площадей класса А насчитывает около 64 тыс. кв. м. Предложение высококачественных площадей увеличилось в 2006 году в 2 раза. Общий объем офисных центров класса А, введенных в эксплуатацию за год составил 32,9 тыс. кв. м (запланировано было 60 тыс. кв. м). На рынке появились 8 новых бизнес-центров высокого класса. Шведская компания Ruric AB представила на рынке три бизнес-центра класса А: «Густаф» и «Магнус» на Васильевском острове, а также «Оскар» на набережной реки Фонтанки, д. 13. Управление осуществляет компания Henry Chichester.

Летом 2006 года на офисном рынке класса А появилось несколько новых бизнес-центров, в том числе 2-я очередь «Северной столицы» и «Лангензипен». В июле состоялось официальное открытие бизнес-центра сети «Сенатор» компании «Империя» на ул. Чайковского, д. 1. Еще один открывшийся бизнес-центр «Сенатор» на Садовой ул., д. 10 сдан целиком одному арендатору – отделению «Импэксбанка».

Общий объем существующих офисов класса В в Санкт-Петербурге на конец 2006 года достиг 356 тыс. кв. м. Объем вновь построенных офисных помещений класса В в течение года составил около 75 тыс. кв. м, при этом к вводу в эксплуатацию было запланировано более 110 тыс. кв. м. Прирост предложения за 2006 год составил около 25%.

Некоторые бизнес-центры, введенные в эксплуатацию в 2006 г. (площадью более 5 тыс. кв. м)

Название	Адрес	Класс	Офисная площадь, кв. м	Запрашиваемая арендная ставка*, долл./кв.м. в год
«Сенатор»	Чайковского ул., д. 1	А	5 600	638
«Лангензипен»	Малая Монетная ул., д. 2, лит. А	А	5 500	580–660
«Северная столица» (2 очередь)	Волынский пер., д. 3	А	5 200	638
«Магнус»	9-я линия Васильевского острова, д. 34	А	5 100	460–510
«Келлерманн-Центр» («Первомайская заря»)	10 Красноармейская, д. 22	В	9 000	464
«Русские Самоцветы»	Пл. Фаберже	В	8 400	420–479
«Прогресс»	Наб. Черной речки, д. 41	В	7 800	310–348
«Гренадерский»	Выборгская наб., д. 47	В	6 000	348–464
«Аврора/Преображенский»	14-я линия Васильевского острова, д. 7а	В	5 000	305–356
«Призма-Центр»	Воронежская ул., д. 5	В	5 000	411

\*Включая эксплуатационные расходы, без НДС  
Источник: Colliers International

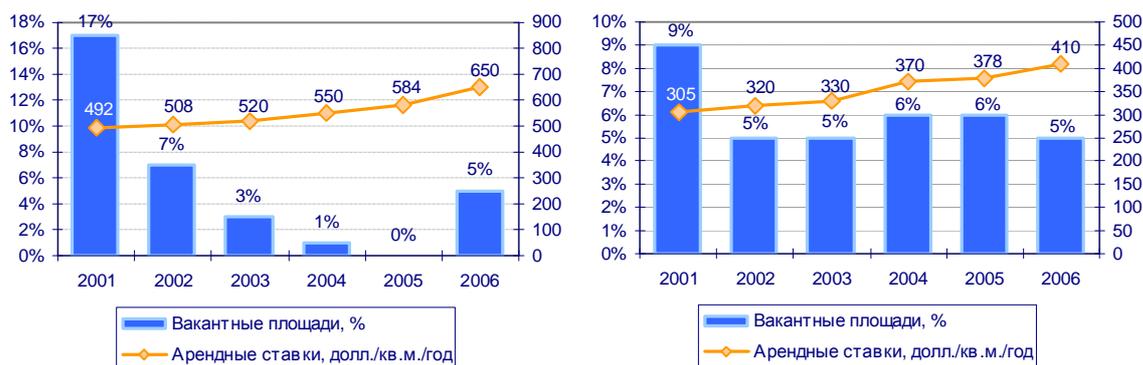
## Спрос на офисные помещения

Офисный рынок характеризуется стабильным ростом спроса на качественные офисные помещения. Общий объем арендованных и купленных офисных площадей класса А и В в 2006 году составил около 110 тыс. кв. м. Заполняемость офисных центров остается на высоком уровне – 94–96%. Свободные помещения можно найти только в недавно введенных в эксплуатацию или строящихся бизнес-центрах.

В офисных центрах А класса, где большинство арендаторов представлено крупными международными и московскими компаниями, большим спросом традиционно пользуются помещения 250–500 и более кв. м. Постепенно уменьшается доля компаний, заинтересованных в небольших офисах – до 150 кв. м.

Запрашиваемые ставки на офисные помещения в бизнес-центрах класса А находятся в диапазоне 500–940 долл. за кв.м. в год, включая эксплуатационные расходы, без НДС. Для офисных центров класса В диапазон арендных ставок составляет 300–560 долл. за кв.м. в год, также включая эксплуатационные расходы и без НДС. За 2006 год ставки аренды выросли в среднем на 9%–11% по бизнес-центрам класса А и на 8%–10% по центрам класса В.

Средний уровень вакантных помещений и арендных ставок по офисным площадям  
Класс А Класс В



Источник: Colliers International

## Наиболее крупные сделки аренды в 2006 году

Арендатор	Адрес/Проект	Класс	Площадь, кв. м
«Балтинвестбанк»	М. Монетная ул., д. 2 / «Лангензипен»	А	2 900
«Импэксбанк»	Садовая ул., д. 10 / «Сенатор»	А	2 500
«Райффайзенбанк»	Волынский пер., д. 1 / «Северная столица»	А	2 200
«Фортум Энергия»			970
«Рош-Москва»			400
«Сан Майкросистемс СПб»	10 Красноармейская ул., д. 22 / «Келлерманн-Центр»	В	6 000
«Рексофт»	Пархоменко ул. / «Сереан»	В	3 500
Natur Produkt	Проф. Попова ул., д. 37 / «Сенатор»	В	2 100

Источник: Colliers International

## Тенденции рынка

К тенденциям рынка коммерческой недвижимости в целом необходимо отнести дальнейший редевелопмент промышленных территорий в черте города, поощряемый администрацией города. В 2007 г. ожидается еще большая активность международных инвестиционных фондов. Выход на рынок планируют следующие фонды: Altarea, NIAM, Invesco, Capital Land и другие. Соответственно и спрос на высококачественную коммерческую недвижимость будет только расти.

Что касается рынка офисных помещений, то можно выделить следующие основные тенденции:

- n Стабильный рост спроса на качественные помещения классов А и В.
- n Появление крупных проектов строительства офисных центров класса А и В (в том, числе, в составе торгово-развлекательных и жилых комплексов), реализация которых приведет к значительному увеличению объема рынка. Среди них можно отметить проекты компаний «Теорема» (Свердловская наб.), «Возрождение Санкт-Петербурга» (Смольная наб.), «РГС-Недвижимость» (Ушаковская наб.), ВТБ («Невская ратуша», Дегтярный пер.).
- n Конкуренция на офисном рынке в сегменте класса А относительно низкая, тем не менее, появление проектов нового строительства ведет к повышению качества новых площадей. Для офисных площадей класса В характерен постоянный прирост предложения, который компенсируется стабильно увеличивающимся спросом.
- n Дальнейший рост спроса на большие помещения – от 1 000 кв. м. Среди основных арендаторов таких помещений можно выделить крупные банки и IT-компании.
- n Продолжающееся развитие деловых зон за пределами центра. В связи с напряженной транспортной ситуацией и нехваткой парковочных мест в центре города интерес арендаторов и девелоперов перемещается в другие районы. В настоящий момент в качестве деловых зон интенсивно развиваются набережные, в перспективе для строительства бизнес-центров будут осваиваться и более отдаленные территории, в том числе вблизи КАД.
- n По оценке Colliers, в 2007 г. планируется ввод в эксплуатацию около 330 тыс. кв. м (включая 70 тыс. кв. м, ввод которых перенесен с 2006 г.).

## Описание бизнеса

Основным видом деятельности Сети бизнес-центров «Сенатор» является приобретение объектов недвижимости, имевших ранее промышленное назначение, в центре Санкт-Петербурга, их реконструкция под современные бизнес-центры (класса «В+» и «А») и дальнейшая эксплуатация (сдача в аренду) этих объектов.

### **Конкурентные преимущества бизнес-центров Сети:**

- n **Месторасположение объектов:** бизнес-центры «Сенатор» расположены в центральной части Санкт-Петербурга: Центральном, Петроградском и Василеостровском районах. Эти районы традиционно являются центром деловой активности города и в них находится подавляющее большинство качественных бизнес-центров.

Бизнес-центры «Сенатор» на карте Санкт-Петербурга



Источник: Сенатор

- п **Преимущества сетевой организации работы на рынке:** объединение бизнес-центров в сеть позволяет существенно экономить на издержках, связанных с продвижением услуг на рынке – рекламой, маркетингом, и т.д. Задав высокие стандарты обслуживания клиентов в первом бизнес-центре Сети, Компания распространяет их на другие аналогичного класса. Клиенты, по каким-либо причинам не удовлетворенные расположением в одном бизнес-центре всегда могут переехать в другой бизнес-центр Сети с аналогичным, или более высоким, качеством обслуживания. Кроме того, существует централизованная служба (call-центр), занимающаяся рекламой, сдачей в аренду площадей в разных объектах, что сокращает срок экспозиции площадей.
- п **Высокое качество обслуживания:** каждый новый бизнес-центр строится с учетом опыта строительства и эксплуатации уже существующих. Качество обслуживания клиентов непрерывно совершенствуется. Значительная часть помещений сдается крупным арендаторам в процессе строительства и окончательная планировка и отделка делаются на усмотрение будущего арендатора.

**Данные о функционирующих, строящихся и проектируемых объектах СБЦ «Сенатор»**

№	Адрес объекта	Общие данные			Финансовая информация		
		Общая площадь	Полезная площадь	Класс	Ввод в экспл.	Средняя ставка аренды, долл.*	Рыночная стоимость, тыс. долл.**
<b>Функционирующие объекты</b>							
1.	2-я Советская улица, д. 7	6 084	4 893	B+	2001 г.	46,0	18 500
2.	ВО, Большой пр., д. 80 (1, 2 очередь)	7 199	5 357	B+	2003 г.	44,8	21 000
3.	ПС, ул. Кропоткина, д. 1	6 295	4 938	B+	2004 г.	51,0	17 500
4.	ПС, ул. Чапаева д. 15	14 720	10 893	B+	2005 г.	48,2	31 000
5.	ВО, 7-я линия, д. 76	14 693	10 295	B+	2005 г.	43,3	27 500
6.	6-я Красноармейская ул. д.7	8 585	5 692	B+	2005 г.	51,1	15 000
7.	ПС, ул. Профессора Попова, д. 37 (1, 2 очередь)	4 716	4 716	B+	2006 г.	45,9	22 500
8.	ул. Чайковского, д. 1	8 887	2 974	A	2006 г.	67,7	30 000
9.	ул. Садовая, д.10	2 450	2 383	A	2006 г.	61,4	12 000
	<b>Итого</b>	<b>73 629</b>	<b>52 141</b>				<b>195 000</b>
<b>Строящиеся и проектируемые объекты</b>							
10.	ВО, 18-я линия, д. 31 (1, 2, 3 очередь)	65 000	46 100	B+	июль 2007 г. 2008-2009 гг.	49	65 000
12.	ул. Пушкинская, д. 22	8 965	5 820	B+	2008 г.	49	–
13.	ПС, ул. Профессора Попова, д. 37 (3, 4 очередь)	38 000	28 600	B+	2008 г.	49	–
14.	ВО, Большой пр., д. 80 (3 очередь)	8 744	4 956	B+	2009 г.	49	–
	<b>Итого</b>	<b>120 709</b>	<b>85 476</b>				<b>65 000</b>

Источник: Сенатор

\* в месяц за кв.м. с учетом коммунальных услуг и НДС

\*\* на 31.12.2006 по оценке ООО «Центр оценки «Аверс»

### **Реконструкция объектов**

Все работы по реконструкции объектов ведутся ООО «Невский берег», которое как и Сеть входит в Холдинг «Империя». ООО «Невский берег» при реконструкции и строительстве объектов выполняет функции генерального подрядчика, имея полный пакет разрешений и лицензий на осуществление своей деятельности. В качестве субподрядчиков в реализации проекта выступают компании, положительно зарекомендовавшие себя в ходе работ по реконструкции других объектов холдинга «Империя». В том числе:

- n ООО «ЭКОСТРОЙПРОЕКТ» (предпроектные проработки и рабочий проект);
- n ЗАО «АПАГАЗ» (работы по газификации);
- n ЗАО «АМАТИКО», (мощение тротуарной плиткой, установка бордюрного камня, устройство газонов);
- n ООО «АРТ-Глас» (остекление, установка цельностеклянных конструкций);
- n ЗАО «АЭРОПРОФ», ООО «Экосфера инжиниринг» (вентиляция и кондиционирование);
- n ООО «Галерея света-XXI» (поставка осветительного оборудования);
- n ООО «СК Галеон» (устройство кровли);
- n ООО «ОТИС Лифт» (установка лифта);
- n ООО «СТРОЙМОДА» (монтаж перегородок);
- n ООО «Энергия» (отопление, водоснабжение и канализация);
- n ООО «Энерго Комплекс» (электромонтажные работы).

По завершению реконструкции, объект сдается «под ключ» со всеми разрешительными документами (СЭС, МВД, Технадзор и проч.).

В июле 2007 года была закончена реконструкция первой очереди бизнес-центра на 18-й линии (ВО), площадью 22 тыс. кв.м. В настоящее время ведутся переговоры с потенциальными крупными арендаторами, для последующей подготовки помещений под их нужды.

### **Подбор арендаторов**

Заполнение бизнес-центров начинается незадолго до открытия и достигает 80%-90% через 9-10 месяцев после открытия в зависимости от размера бизнес-центра. По состоянию на июнь 2007 года средний процент заполнения бизнес-центров «Сенатор» класса В+ составил около 97%. Бизнес-центр класса А на Садовой, д. 10 полностью сдан в аренду Импэксбанку, а аналогичного уровня бизнес-центр на Чайковского, д. 1 заполнен на 90%. Необходимо отметить, что часть площадей бизнес-центра на Чайковского, д. 1 зарезервировано под переезд головного офиса Сети, который осуществляется в настоящее время из БЦ на Большом пр. (ВО), д. 80.

При сдаче помещений в аренду используется товарный знак (знак обслуживания) «Сенатор» (зарегистрирован в Роспатенте). Общее количество арендаторов сети превышает 300 компаний и организаций различных сфер деятельности.

При подборе арендаторов, Сеть делает акцент на крупных клиентах. Помещения таким клиентам сдаются блоками, что увеличивает процент полезной площади. С другой стороны для крупных клиентов офисы готовятся индивидуально с учетом их пожеланий и сдаются «под ключ».

### Крупнейшие арендаторы действующих бизнес центров Сети «Сенатор»

№ п/п	Компания	Арендуемая площадь, кв.м.	Бизнес-центр
1	«Банк Русский Стандарт»	2442	Попова, 37
2	Natur Produkt	2100	Попова, 37
3	«ИМПЭКСБАНК»	1975	Садовая, 10
4	«МТС»	1608	Чапаева, 15
5	«РОСНО»	1352	2-я советская
6	«Доминанта-Энерджи»	955	6-я Красноармейская
7	«Балтийская Жемчужина»	909	7-я линия
8	«Нефтехимпроект»	873	6-я Красноармейская
9	Страховая компания «Наста»	870	7-я линия
10	«Ингосстрах»	742	Кропоткина, 1
11	«Брокерская компания «Адекта»	726	Чапаева, 15
12	Банк «Возрождение»	724	Большой, 80
13	«Изовер»	603	Чапаева, 15
14	«ОМЕГА ПЛЮС»	562	Чапаева, 15
15	«БиоЛайн»	562	Чапаева, 15
16	«Юго-Западная ТЭЦ»	538	Кропоткина, 1
17	«Страховая компания «Согласие»	528	Чапаева, 15
18	«Ассоциация по сносу зданий»	493	Кропоткина, 1
19	«КЦК»	490	7-я линия
20	«Москоммерцбанк»	486	Чапаева, 15
21	«Спектрум Холдинг»	462	7-я линия
22	«ГСК «Югория»	430	Чайковского, 1
23	«ТРАНСТУР ТРЕВЕЛ НОРД»	429	2-я советская
24	«Мармелад Медиа» (Смешарики)	424	Большой, 80
25	Пред-во «Геден Рихтер»	414	6-я Красноармейская
26	«УСК Структура Девелопмент»	413	7-я линия
27	«Новатэк Северо-Запад»	400	Чайковского, 1

Источник: Сенатор

### Ценообразование

СБЦ «Сенатор» проводит единую политику ценообразования: по большинству офисов класса «В+» заявленная арендная ставка составляет 39 у.е. за кв.м. в мес. (у.е.=33 руб., т.е. ставка ~590 долл. в год), для класса «А» – 50-55 у.е. за кв.м. в мес. (~800 долл. в год). Группой практикуется снижение арендной ставки и рекламные акции на стадии заполнения бизнес-центра до момента достижения заполняемости уровня 75-80%. Кроме того, при дальнейшей пролонгации договоров арендная ставка может изменяться индивидуально для каждого из арендаторов. В итоге, действующие арендные ставки по бизнес-центрам класса В+ колеблются от 520 до 610 долл. в год, а по бизнес-центрам класса А – от 740 до 810 долл. в год.

Ставка арендной платы включает в себя все операционные, коммунальные расходы и НДС. Все договора аренды заключены с балансодержателями активов. Основанная часть всех договоров аренды заключены на срок менее года. В среднесрочной перспективе планируется заключение долгосрочных договоров аренды прежде всего с крупными арендаторами (банки, страховые компании, операторы сотовой связи). Так, например, договор с Импэксбанком был заключен на 5 лет.

### Эксплуатация

Обслуживание бизнес-центров осуществляется преимущественно компаниями Сети и аффилированными с ней структурами: уборка БЦ и предоставление услуг по уборке офисов осуществляется ООО «УК Сенатор», текущий ремонт - ООО «Невский Берег», охрана объектов – ЧОП «Мицар».

В настоящее время большинство клиентов бизнес-центров предъявляют особые требования к качеству телефонной связи и высокоскоростному доступу в Интернет. На протяжении последних двух лет ЗАО «Эквант» (независимая компания) обеспечивает большую часть клиентов Сети услугами цифровой телефонии и доступа в Интернет. Как альтернативный вариант клиенты могут воспользоваться услугами ПТС (ОАО «СЗТ»).

В настоящее время идет процесс получения лицензии принадлежащей Сети телекоммуникационной компании ООО «Сенатор телеком», которой в последствии планируется передать право предоставления услуг связи на территории бизнес-центров СБЦ «Сенатор».

### ***Прогноз денежного потока***

Прогноз денежного потока Сети до 2010 года основывается на поступлениях от функционирующих и строящихся бизнес-центров (описаны в данном меморандуме). Привлечение кредитов, которое заложено в данный прогноз, также предполагается лишь под указанные объекты, причем большая часть соответствующих кредитных договоров уже заключена.

Таким образом, прогноз позволяет в высокой степени достоверности оценить способность Сенатора обслуживать взятые на себя обязательства и производить необходимые инвестиции, используя лишь уже функционирующие объекты, а также объекты, ввод в эксплуатацию которых не вызывает сомнений.

Анализ прогноза денежного потока позволяет сделать вывод, что поступлений от операционной деятельности, кредитных ресурсов и средств, полученных в результате размещения облигационного займа, будет достаточно для того, чтобы обеспечить финансирование текущей деятельности и обслуживание обязательств СБЦ «Сенатор», а также строительство имеющихся объектов и приобретение новых.

В рассматриваемом периоде сальдо операционного денежного потока стабильно больше суммы, направляемой на погашение кредитов (кроме 3-го квартала 2007 года, в котором предусмотрено рефинансирование части кредитов за счет выпуска облигаций). Это свидетельствует о том, что кредитные ресурсы не используются Сетью для рефинансирования ранее взятых кредитов, а полностью направляются на инвестиционные цели. Об этом говорит и тот факт, что объем отчислений на строительство и развитие в 2007-2009 гг. превышает объем привлекаемых заемных средств.

В настоящее время полностью свободны от залогов объекты Сети, совокупной стоимостью более 130 млн. долл., а на конец года эта цифра составит около 110 млн. долл. (по стоимости объектов на начало года). Таким образом, даже без учета того факта, что рыночная стоимость заложенных объектов более чем в 2,5 раза превосходит сумму кредитов, «Сенатор» обладает достаточным количеством залогов для привлечения финансирования в необходимом объеме. Кроме того, основной объем инвестиций Сети приходится на 2007-2008 гг., а уже в 2009 году практически прекращается привлечение кредитных ресурсов и за счет доходов от операционной деятельности начинают аккумулироваться денежные средства. Это свидетельствует о том, что даже при предъявлении значительного объема облигаций в оферту, которая состоится в 2009 году, СБЦ «Сенатор» не составит труда привлечь средства банков в необходимом объеме для исполнения обязательств перед владельцами облигаций, вплоть до полного выкупа займа.

Прогноз денежного потока, тыс. долл.

Статья	2007		2008				2009				2010			
	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
<b>Операционная деятельность</b>														
<b>Поступление ДС</b>	<b>8 098</b>	<b>8 404</b>	<b>9 129</b>	<b>9 610</b>	<b>10 411</b>	<b>11 533</b>	<b>13 601</b>	<b>15 372</b>	<b>16 716</b>	<b>17 724</b>	<b>19 656</b>	<b>20 713</b>	<b>21 718</b>	<b>22 422</b>
платежи от арендаторов	8 098	8 404	9 129	9 610	10 411	11 533	13 601	15 372	16 716	17 724	19 656	20 713	21 718	22 422
<b>Выбытие ДС</b>	<b>-3 801</b>	<b>-3 341</b>	<b>-3 975</b>	<b>-4 569</b>	<b>-5 012</b>	<b>-5 422</b>	<b>-6 086</b>	<b>-6 504</b>	<b>-6 778</b>	<b>-6 954</b>	<b>-7 399</b>	<b>-7 568</b>	<b>-7 678</b>	<b>-7 707</b>
операционные расходы	-1 365	-1 415	-1 525	-1 601	-1 722	-1 890	-2 195	-2 458	-2 659	-2 811	-3 098	-3 257	-3 409	-3 517
налоги	-1 141	-1 185	-1 289	-1 358	-1 473	-1 634	-1 933	-2 189	-2 383	-2 528	-2 806	-2 959	-3 103	-3 204
проценты по кредитам	-1 294	-741	-1 161	-1 611	-1 817	-1 897	-1 957	-1 857	-1 736	-1 616	-1 495	-1 352	-1 166	-986
<b>Итого</b>	<b>4 298</b>	<b>5 063</b>	<b>5 155</b>	<b>5 041</b>	<b>5 399</b>	<b>6 111</b>	<b>7 515</b>	<b>8 869</b>	<b>9 938</b>	<b>10 770</b>	<b>12 257</b>	<b>13 145</b>	<b>14 039</b>	<b>14 714</b>
<b>Инвестиционная деятельность</b>														
<b>Поступление ДС</b>	<b>38 000</b>	<b>2 100</b>	<b>16 000</b>	<b>16 900</b>	<b>9 000</b>	<b>5 000</b>	<b>4 500</b>	<b>0</b>						
получение кредитов	0	2 100	16 000	16 900	9 000	5 000	4 500	0	0	0	0	0	0	0
облигационные займы	38 000													
<b>Выбытие ДС</b>	<b>-28 058</b>	<b>-23 465</b>	<b>-21 485</b>	<b>-22 105</b>	<b>-14 586</b>	<b>-11 420</b>	<b>-12 382</b>	<b>-7 804</b>	<b>-8 060</b>	<b>-5 290</b>	<b>-6 447</b>	<b>-6 364</b>	<b>-8 472</b>	<b>-5 876</b>
возврат кредитов	-13 366	-1 833	-2 083	-2 417	-2 417	-2 417	-2 917	-3 917	-3 917	-3 917	-3 917	-6 042	-5 931	-5 542
обслуживание облигационных займов			-2 214		-2 214		-2 214		-2 214		-2 214		-2 214	
отчисления на строительство и развитие	-14 436	-21 370	-16 920	-19 414	-9 675	-8 718	-6 959	-3 589	-1 626	-1 063	0	0	0	0
<b>Итого</b>	<b>10 198</b>	<b>-21 103</b>	<b>-5 217</b>	<b>-4 931</b>	<b>-5 306</b>	<b>-6 134</b>	<b>-7 590</b>	<b>-7 506</b>	<b>-7 756</b>	<b>-4 980</b>	<b>-6 131</b>	<b>-6 042</b>	<b>-8 144</b>	<b>-5 542</b>
<b>Остаток ДС на конец периода</b>	<b>16 106</b>	<b>65</b>	<b>3</b>	<b>113</b>	<b>206</b>	<b>183</b>	<b>108</b>	<b>1 471</b>	<b>3 653</b>	<b>9 443</b>	<b>15 569</b>	<b>22 672</b>	<b>28 567</b>	<b>37 739</b>

Источник: Сенатор

## Анализ финансового состояния

Анализ финансового состояния Сети бизнес-центров «Сенатор» выполнен на основе компилированной отчетности по МСФО, составленной «Бейкер Тилли Русаудит» на основе официальной отчетности по РСБУ компаний, входящих в Сеть, а также данных об оценочной стоимости объектов недвижимости, принадлежащих этим компаниям (действующие и реконструируемые бизнес-центры). Все договоры аренды заключаются с балансодержателями бизнес-центров и поступления от арендаторов полностью отражаются в официальной отчетности компаний. Прибыль компаний Сети в отчетности по РСБУ невелика в связи с тем, что капитальные расходы, связанные с реконструкцией бизнес-центров, частично относятся на себестоимость.

### Основные финансовые показатели Группы «Сенатор», тыс. руб.

Показатель	2005 г.	2006 г.
Активы	5 658 339	7 665 076
Инвестиционная собственность	5 283 590	6 846 086
Собственный капитал	3 964 632	5 058 788
Займы и кредиты	355 641	819 933
Выручка	233 626	434 544
ЕБИТДА*	102 377	251 663
Чистая прибыль	1 981 160	1 094 156
Рентабельность ЕБИТДА	43,82%	57,91%
ROAA	46,97%	16,42%
ROAE	66,61%	24,25%
Капитал/Активы	0,70	0,66
Долг/Активы	0,06	0,11
Долг/Капитал	0,09	0,16
Долг/Выручка	1,52	1,89
Долг/ ЕБИТДА	3,47	3,26
ЕБИТДА /проценты	5,43	6,18

Источник: Сенатор, расчеты Ист Кэпитал

\*Без учета дохода от переоценки.

Активы Сети практически на 90% состоят из инвестиционной собственности, отражающей рыночную стоимость бизнес-центров «Сенатор». Другими значимыми статьями активов являются основные средства (4,6% активов) и дебиторская задолженность (5,2% активов). Основные средства представлены преимущественно незавершенным строительством и оборудованием, а дебиторская задолженность – выданными авансами и торговой дебиторской задолженностью.

Основной статьей пассивов СБЦ «Сенатор» является собственный капитал, за счет которого на конец 2006 года было профинансировано 66% активов. Другой крупной статьей пассивов являются отложенные налоговые обязательства (почти 21% пассивов). Существенный размер данной статьи объясняется доначислением условных налогов по доходу от переоценки недвижимости.

Займы и кредиты формируют лишь около 11% пассивов и более чем на 74% представлены долгосрочными обязательствами. При финансировании своих проектов «Сенатор» использует в первую очередь собственные средства, чем и объясняется низкая долговая нагрузка Сети. Группа лишь в последнее время начала активно наращивать долг в связи с реализацией ряда крупных проектов (в 2006 году долг вырос в 2,3 раза по сравнению с 2005 годом), которые в ближайшие 3-4 года позволят Сети практически утроить объем площадей действующих бизнес-центров. Вместе с тем,

несмотря на рост объемов заимствований, который продолжится и в 2007 и в 2008 годах, компания жестко контролирует параметры долговой нагрузки с целью обеспечения высокого уровня финансовой устойчивости Сети. Прогнозный уровень долга на конец 2008 года (пик долговой нагрузки) составит немногим более 42% от текущей стоимости бизнес-центров Сети (которая при этом также будет расти).

На конец июня 2007 года задолженность СБЦ «Сенатор» перед банками составила 47,75 млн. долл. (около 1,2 млрд. руб.). Основным кредитором Сети является Москоммерцбанк, на которого приходится более 49% кредитного портфеля. Кроме того, 31% средств предоставлены Инвестсбербанком и около 20% - Банком ВТБ Северо-Запад (ПСБ).

Из имеющихся кредитов лишь немногим более 7% должно быть погашено Сетью в течение года, 20% - через 2 года, а остальное – более чем через 3 года. Ставка по долгосрочным кредитным договорам, заключенным в 2007 году составила 12% годовых.

Активы Сети в 2006 году выросли по сравнению с 2005 годом на 35%, что было обеспечено 30% ростом инвестиционной собственности, 2-кратным ростом основных средств и 3-кратным – дебиторской задолженности. В 2005 году рост стоимости активов был существенно выше – более 100%, что было обусловлено большими объемами ввода объектов сети в 2005 году.

Бизнес-центры, введенные в 2005 году достигли значительной степени заполнения уже к 2006 году, что обусловило 86% роста выручки СБЦ «Сенатор» (2006 год к 2005 году). Чистая прибыль Сети при этом сократилась, что было вызвано снижением прибыли от переоценки инвестиционной собственности, обусловленным меньшими объемами ввода объектов в 2006 году.

ЕБИТДА Сети в 2006 году выросла в 2,5 раза по сравнению с 2005 годом. Соответственно, операционная рентабельность увеличилась с 44% до 58%, что было обусловлено ростом арендных ставок и увеличением доли площадей, сдаваемых крупным арендаторам, что позволяет увеличить эффективность использования объектов. В дальнейшем, планируется продолжение роста операционной рентабельности как за счет роста ставок и расширения практики сотрудничества с крупными арендаторами, так и за счет выхода в 2007 году на полную мощность двух введенных в 2006 году бизнес-центров класса «А», эксплуатация которых имеет более высокий уровень маржинальности.

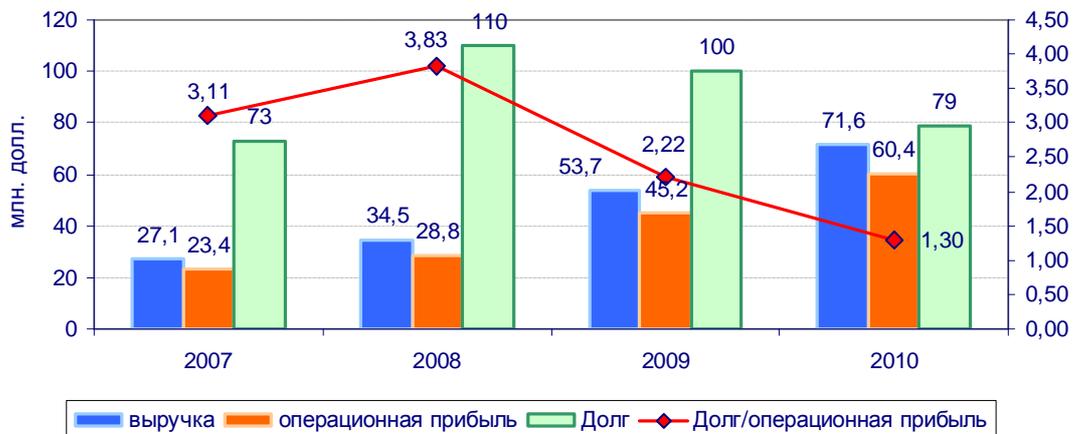
Рентабельность активов и собственного капитала в 2006 году снизились по сравнению с 2005 годом и составили 16% и 24% соответственно. Вместе с тем, данный уровень является нормальным для девелопера, имеющего значительный портфель реализованных проектов.

Несмотря на рост объема привлеченного долгового финансирования и увеличения доля долгов в пассивах, показатели покрытия долга доходами даже несколько улучшились. Покрытие долга ЕБИТДА (без переоценки) составило менее 3,3х, ЕБИТДА превысила процентные платежи в 6,2 раза. Эти показатели являются чрезвычайно низкими, учитывая капиталоемкий характер бизнеса девелопера, и свидетельствуют о чрезвычайно высоком уровне финансовой устойчивости Сети «Сенатор»

### **Прогноз основных финансовых показателей**

Согласно прогнозам «Сенатора» выручка Сети в 2007 году составит около 27,1 млн. долл., а в 2010 году превысит 71,6 млн. долл. Операционные доходы Сети в 2007 году составят 23,4 млн. долл., а по итогам 2010 года – более 60 млн. долл. При этом, пик долговой нагрузки Сети приходится на 2008 год, когда размер долга достигнет около 110 млн. долл., и в дальнейшем будет снижаться.

### Прогноз доходов и долга СБЦ «Сенатор»



Источник: Сенатор, расчеты Ист Кэпитал

Соотношение совокупного долга и операционных доходов компании по итогам 2007 года должно будет составить лишь около 3,1х. В 2008 году показатель Долг/операционная прибыль незначительно вырастет – до 3,8х, а уже с 2009 года планируется его резкое сокращение: до 2,2х и далее – до 1,3х в 2010 году. При этом долг компании будет преимущественно долгосрочным: операционные доходы Сети в рассматриваемом периоде стабильно превосходят суммы текущих платежей в счет погашения кредитов более чем в 3 раза.

**Приложение 1. Поступления от текущей деятельности Группы «Сенатор» в разбивке по источникам**

Бизнес-центр	Открытие	3 кв. 2007	4 кв. 2007	1 кв. 2008	2 кв. 2008	3 кв. 2008	4 кв. 2008	1 кв. 2009	2 кв. 2009	3 кв. 2009	4 кв. 2009	1 кв. 2010	2 кв. 2010	3 кв. 2010	4 кв. 2010
2-я Советская улица, д. 7	Работают	641	641	674	674	674	674	707	707	707	707	743	743	743	743
ВО, Большой пр., д. 80 (1, 2 очередь)		684	684	718	718	718	718	754	754	754	754	792	792	792	792
ПС, ул. Кропоткина, д. 1		718	718	754	754	754	754	791	791	791	791	831	831	831	831
ПС, ул. Чапаева д. 15		1 496	1 496	1 571	1 571	1 571	1 571	1 650	1 650	1 650	1 650	1 732	1 732	1 732	1 732
ВО, 7-я линия, д. 76		1 270	1 270	1 334	1 334	1 334	1 334	1 401	1 401	1 401	1 401	1 471	1 471	1 471	1 471
6-я Красноармейская ул. д.7		829	829	870	870	870	870	914	914	914	914	960	960	960	960
ПС, ул. Профессора Попова, д. 37 (1, 2 очередь)		617	617	648	648	648	648	680	680	680	680	714	714	714	714
ул. Чайковского, д. 1		574	574	603	603	603	603	633	633	633	633	664	664	664	664
ул. Садовая, д.10		417	417	438	438	438	438	460	460	460	460	483	483	483	483
Магазины		407	407	427	427	427	427	449	449	449	449	449	471	471	471
ВО, 18-я линия, д. 31 (1)	июль2007 года	147	441	772	1 080	1 389	1 698	2 107	2 431	2 674	2 674	2 808	2 808	2 808	2 808
Доп. услуги		298	309	321	333	345	357	368	380	389	389	389	389	389	389
<b>Итого гарантированный ден. поток</b>		<b>8 098</b>	<b>8 404</b>	<b>9 129</b>	<b>9 450</b>	<b>9 770</b>	<b>10 091</b>	<b>10 913</b>	<b>11 249</b>	<b>11 501</b>	<b>11 501</b>	<b>12 057</b>	<b>12 057</b>	<b>12 057</b>	<b>12 057</b>
ВО, 18-я линия, д. 31 (2)	май 2008 года	0	0	0	154	463	772	1 134	1 386	1 386	1 386	1 455	1 455	1 455	1 455
ВО, 18-я линия, д. 31 (3)	май 2009 года	0	0	0	0	0	0	0	162	486	810	1 191	1 532	1 872	2 212
ул. Пушкинская, д. 22	сентябрь 2008 года	0	0	0	0	0	154	486	810	896	896	941	941	941	941
ПС, ул. Профессора Попова, д. 37 (3)	июнь 2008 года	0	0	0	0	154	463	810	1 134	1 459	1 783	2 061	2 061	2 061	2 061
ПС, ул. Профессора Попова, д. 37 (4)	декабрь 2008 года	0	0	0	0	0	0	162	486	810	1 134	1 532	1 872	2 212	2 553
ВО, Большой пр., д. 80 (3 очередь)	декабрь 2009 года	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	170	511	801	801
Доп. услуги		0	0	0	6	24	53	94	145	178	214	250	285	318	342
<b>Итого</b>		<b>8 098</b>	<b>8 404</b>	<b>9 129</b>	<b>9 610</b>	<b>10 411</b>	<b>11 533</b>	<b>13 601</b>	<b>15 372</b>	<b>16 716</b>	<b>17 724</b>	<b>19 656</b>	<b>20 713</b>	<b>21 718</b>	<b>22 422</b>

Источник: Сенатор

## Приложение 2. Отчетность Группы «Сенатор»

### Консолидированный баланс

	31 декабря 2006 года	31 декабря 2005 года
<b>АКТИВЫ</b>		
<b>Долгосрочные активы</b>		
Основные средства	351 898	176 094
Нематериальные активы	77	28
Инвестиционная собственность	6 846 086	5 283 590
Займы выданные	18 579	20 812
Прочие долгосрочные активы	2 512	4 590
<b>Итого долгосрочные активы</b>	<b>7 219 151</b>	<b>5 485 114</b>
<b>Краткосрочные активы</b>		
Запасы	6 051	21 473
Дебиторская задолженность	397 449	137 717
Переплата по налогу на прибыль	2 623	597
Денежные средства и их эквиваленты	34 465	7 217
Отложенные налоговые активы	1 270	45
Займы выданные	4 066	6 175
<b>Итого краткосрочные активы</b>	<b>445 924</b>	<b>173 225</b>
<b>ВСЕГО АКТИВЫ</b>	<b>7 665 075</b>	<b>5 658 339</b>
<b>КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>		
<b>Капитал и резервы</b>		
Собственный капитал:		
Уставный капитал	174	174
Нераспределенная прибыль	4 958 857	3 882 764
Резерв по переоценке основных средств	0	0
Доля меньшинства	99 757	81 694
<b>Итого капитал</b>	<b>5 058 788</b>	<b>3 964 632</b>
<b>Долгосрочные обязательства</b>		
Кредиты и займы долгосрочные	608 860	115 703
Отложенные налоговые обязательства	1 573 346	1 222 451
<b>Итого долгосрочные обязательства</b>	<b>2 182 206</b>	<b>1 338 154</b>
<b>Краткосрочные обязательства</b>		
Кредиторская задолженность	208 861	115 046
Кредиторская задолженность по налогу на прибыль	4 147	568
Кредиты и займы	211 073	239 938
<b>Итого краткосрочные обязательства</b>	<b>424 081</b>	<b>355 553</b>
<b>ВСЕГО КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>	<b>7 665 076</b>	<b>5 658 339</b>

### Консолидированный отчет о прибылях и убытках

	За год, закончившийся 31 декабря 2006	За год, закончившийся 31 декабря 2005
Выручка	434 544	233 626
Себестоимость	-225 258	-126 775
<b>Валовая прибыль/(убыток)</b>	<b>209 286</b>	<b>106 850</b>
<b>Операционные расходы и доходы</b>		
Прочие доходы периода	101 442	12 583
Прочие расходы периода	-75 423	-18 540
Дооценка инвестиционной собственности	1 262 553	2 528 256
<b>Всего прочие доходы и расходы</b>	<b>1 288 572</b>	<b>2 522 299</b>
<b>Операционная прибыль/(убыток)</b>	<b>1 497 857</b>	<b>2 629 148</b>
Проценты к уплате	-40755	-18860
<b>Прибыль/(убыток) до налогообложения</b>	<b>1 457 102</b>	<b>2 610 288</b>
Налог на прибыль	-362 946	-629 128
<b>Прибыль</b>	<b>1 094 156</b>	<b>1 981 160</b>
Приходящаяся на:		
Основных акционеров	1 076 093	1 905 281
Долю меньшинства	18 063	75 879

**Дирекция корпоративных финансов ИК Ист Кэпитал**

Управляющий директор	Червов Андрей <a href="mailto:ACHervov@eastcapital.ru">ACHervov@eastcapital.ru</a>
Управляющий директор	Семенов Алексей <a href="mailto:ASemenov@eastcapital.ru">ASemenov@eastcapital.ru</a>
Исполнительный директор	Кулак Ростислав <a href="mailto:RKulak@eastcapital.ru">RKulak@eastcapital.ru</a>
Директор (организация долговых займов)	Громов Алексей <a href="mailto:AGromov@eastcapital.ru">AGromov@eastcapital.ru</a>
Директор (инвестиционное консультирование, слияния и поглощения)	Рожков Дмитрий <a href="mailto:DRozhkov@eastcapital.ru">DRozhkov@eastcapital.ru</a>
Директор (структурирование сделок)	Виричев Антон <a href="mailto:AVirichev@eastcapital.ru">AVirichev@eastcapital.ru</a>
Аналитика	Степаненко Алексей <a href="mailto:AStepanenko@eastcapital.ru">AStepanenko@eastcapital.ru</a>
	Орешкин Виктор <a href="mailto:VOreshkin@eastcapital.ru">VOreshkin@eastcapital.ru</a>
	Саватеева Анастасия <a href="mailto:ASavateeva@eastcapital.ru">ASavateeva@eastcapital.ru</a>
Структурирование и сопровождение эмиссий	Шведова Александра <a href="mailto:AShvedova@eastcapital.ru">AShvedova@eastcapital.ru</a>
	Серова Ольга <a href="mailto:OSerova@eastcapital.ru">OSerova@eastcapital.ru</a>
Юридическое консультирование	Скороходов Евгений <a href="mailto:ESkorohodov@eastcapital.ru">ESkorohodov@eastcapital.ru</a>
Управление продаж долговых инструментов	
Директор	Рожков Дмитрий <a href="mailto:Rozhkov@eastcapital.ru">Rozhkov@eastcapital.ru</a>
	Сысоева Олеся <a href="mailto:OSisoeva@eastcapital.ru">OSisoeva@eastcapital.ru</a>
	Шихов Юрий <a href="mailto:YShikhov@eastcapital.ru">YShikhov@eastcapital.ru</a>



Россия, 125009, Москва,  
ул. Краснопресненская, д.18Б  
Телефон: +7 495 792 59 57  
Факс: +7 495 792 51 19  
E-mail: [investbank@eastcapital.ru](mailto:investbank@eastcapital.ru)  
Internet: [www.eastcapital.ru](http://www.eastcapital.ru)

НАСТОЯЩИЙ ДОКУМЕНТ БЫЛ ПОДГОТОВЛЕН ОБЩЕСТВОМ С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ ИСТ КЭПИТАЛ» С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИСТОЧНИКОВ, КОТОРЫЕ ОН СЧЁЛ ДОСТОВЕРНЫМИ И ТОЧНЫМИ, НО ТОЧНОСТЬ ИЛИ ПОЛНОТА КОТОРЫХ НЕ МОЖЕТ БЫТЬ ГАРАНТИРОВАНА БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА. ИНФОРМАЦИЯ И СУЖДЕНИЯ, СОДЕРЖАЩИЕСЯ В НАСТОЯЩЕМ ДОКУМЕНТЕ, МОГУТ БЫТЬ ПОДВЕРГНУТЫ ИЗМЕНЕНИЯМ БЕЗ УВЕДОМЛЕНИЯ ОБ ЭТОМ И ПРЕДНАЗНАЧЕНЫ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ. НИ НАСТОЯЩИЙ ДОКУМЕНТ, НИ КАКИЕ ЛИБО ЗАЯВЛЕНИЯ, КОГДА-ЛИБО СДЕЛАННЫЕ (УСТНО ИЛИ ИНЫМ ОБРАЗОМ) В СВЯЗИ С НАСТОЯЩИМ ДОКУМЕНТОМ, НЕ ЯВЛЯЮТСЯ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ, ПРИГЛАШЕНИЕМ ИЛИ РЕКОМЕНДАЦИЕЙ ПРИОБРЕСТИ ИЛИ ПРОДАТЬ КАКИЕ-ЛИБО ЦЕННЫЕ БУМАГИ ИЛИ ЗАКЛЮЧИТЬ КАКУЮ-ЛИБО СДЕЛКУ. ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ КОНТРАГЕНТАМ РЕКОМЕНДУЕТСЯ ПРОВЕСТИ САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И/ИЛИ ПОЛУЧИТЬ НЕЗАВИСИМЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ И СДЕЛАТЬ СВОИ СОБСТВЕННЫЕ ВЫВОДЫ ОТНОСИТЕЛЬНО ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЫГОД И РИСКОВ ДАННОЙ СДЕЛКИ, А ТАКЖЕ ЮРИДИЧЕСКИХ, НОРМАТИВНЫХ, КРЕДИТНЫХ, НАЛОГОВЫХ И АУДИТОРСКИХ ВОПРОСОВ, ВОЗНИКАЮЩИХ В СВЯЗИ СО СПЕЦИФИКОЙ ИХ СИТУАЦИИ. РАСПРОСТРАНЕНИЕ НАСТОЯЩЕГО ДОКУМЕНТА НЕ ОБЯЗЫВАЕТ ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ ИСТ КЭПИТАЛ» ЗАКЛЮЧАТЬ КАКУЮ БЫ ТО НИ БЫЛО СДЕЛКУ. ЛЮБОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ БУДЕТ СДЕЛАНО ПОЗДНЕЕ ПРИ УСЛОВИИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ КОНТРАКТА, НАЛИЧИЯ УДОВЛЕТВОРЯЮЩЕЙ ТРЕБОВАНИЯМ ДОКУМЕНТАЦИИ, А ТАКЖЕ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПРЕДЫДУЩИХ СДЕЛОК И СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ. ИНФОРМАЦИЯ ОБ ЭМИТЕНТЕ И ПОРУЧИТЕЛЯХ, СОДЕРЖАЩАЯСЯ В НАСТОЯЩЕМ ДОКУМЕНТЕ, БЫЛА ПРЕДОСТАВЛЕНА ЭМИТЕНТОМ И ПОРУЧИТЕЛЯМИ СООТВЕТСТВЕННО. ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ ИСТ КЭПИТАЛ» НЕ ДАЁТ НИКАКИХ ГАРАНТИЙ НИ В ОТНОШЕНИИ КАКИХ БЫ ТО НИ БЫЛО ВОПРОСОВ, НИ В ОТНОШЕНИИ ТОЧНОСТИ ИЛИ ПОЛНОТЫ КАКОЙ БЫ ТО НИ БЫЛО ИНФОРМАЦИИ, СОДЕРЖАЩЕЙСЯ В НАСТОЯЩЕМ ДОКУМЕНТЕ ИЛИ КОГДА-ЛИБО ПРЕДОСТАВЛЕННОЙ УСТНО ИЛИ ИНЫМ ОБРАЗОМ В СВЯЗИ С НАСТОЯЩИМ ДОКУМЕНТОМ, ПРИ ЭТОМ ПРЯМО ИСКЛЮЧАЕТСЯ КАКАЯ БЫ ТО НИ БЫЛО ОТВЕТСТВЕННОСТЬ (ЗА НЕБРЕЖНОСТЬ ИЛИ ИНОЕ) В ОТНОШЕНИИ ЛЮБЫХ ТАКИХ ВОПРОСОВ ИЛИ ИНФОРМАЦИИ, ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ СЛУЧАЕВ МОШЕННИЧЕСТВА ИЛИ ПРЕДНАМЕРЕННОГО НЕИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ. НАСТОЯЩИЙ ДОКУМЕНТ РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ И ПРЕДНАЗНАЧЕН ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.