



ОПИГ

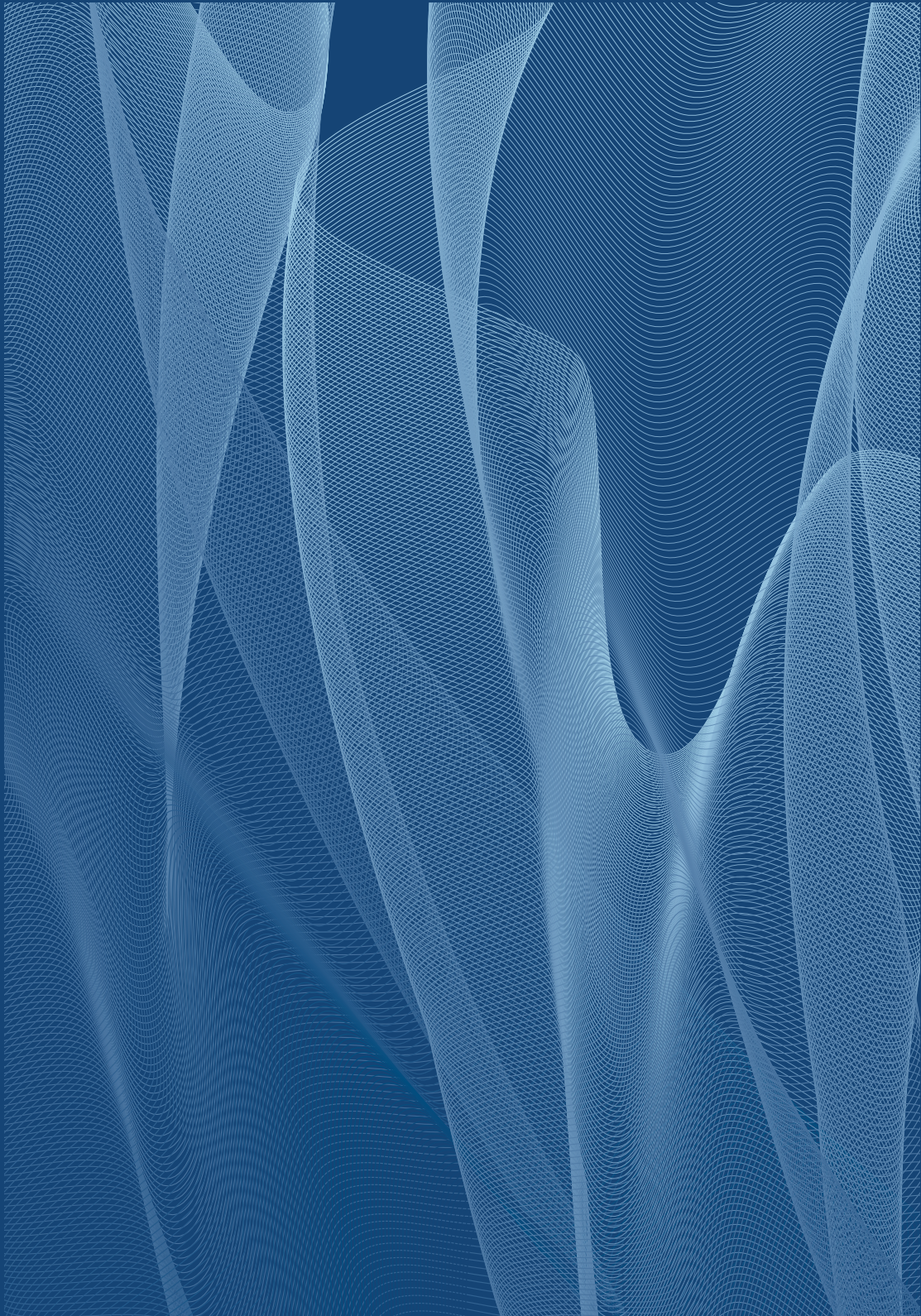
ИНВЕСТИЦИОННО
ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ
ГРУППА

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ

2009

СОДЕРЖАНИЕ

03	Обращение Генерального директора
05	Обращение Председателя Совета директоров
09	Основные финансовые показатели
11	Цели и стратегия Компании
16	Корпоративная структура Группы
17	Топ-менеджмент Компании
20	Корпоративное управление
30	Основные результаты 2009–2010 годов
33	Ситуация на рынке недвижимости в 2009 году
68	Основные факторы риска, связанные с деятельностью Компании
93	Обзор результатов деятельности и корпоративное развитие за 2009 год
98	Кадровая политика и управление персоналом
101	Уставный капитал и рынок акций Компании
103	Информация для акционеров
106	Контакты
108	Аудиторское заключение
126	Приложения



ОБРАЩЕНИЕ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ОАО «ОПИН» А. КАРЦЕВА



УВАЖАЕМЫЕ АКЦИОНЕРЫ!

В 2009 году ОАО «ОПИН» продемонстрировало следующие финансовые результаты. По данным финансовой отчетности, составленной в соответствии с РСБУ, активы ОПИН на 31 декабря 2009 года выросли на 4,6% по сравнению с началом года и составили 78,1 миллиарда рублей, капитал акционеров материнской компании увеличился на 1,5% и составил 67,9 миллиарда рублей. Выручка за 2009 год снизилась на 3,3% по сравнению с 2008 годом и составила 108,5 миллионов рублей. В 2009 году чистая прибыль акционеров материнской компании, определяемая в соответствии с РСБУ, уменьшилась почти в 0,64 раза по сравнению с 2008 годом и превысила 1 миллиард рублей.

Конечно, финансовые результаты 2009 года могли бы быть лучше, но на деятельность Компании по-прежнему влиял мировой финансовый кризис 2008 года. Его негативные последствия затронули все отрасли российской экономики и не могли не сказаться на показателях деятельности ОПИН.

Тем не менее, Компания достаточно оперативно скорректировала свою бизнес-стратегию с учетом кризиса. Нами был разработан антикризисный план, который параллельно направлен на сокращение издержек и концентрацию финансовых и организационных усилий на наиболее подготовленных к завершению проектах. В результате предпринятых усилий Компания смогла сохранить достаточно серьезное присутствие на рынке отечественного девелопмента.

Компания продолжила свою деятельность в секторе девелопмента загородной недвижимости, сконцентрировав свои усилия на развитии тех проектов, которые находятся в высокой стадии завершенности (Павлово-1, Павлово-2, Мартемьяново, Пестово).

Ведутся продажи блокированных и малоэтажных домов, а также коттеджей в поселке «Павлово-2». На конец 2009 года объем заключенных контрактов в таунхаусах составил около 98,17 миллионов долларов США, что соответствует реализации 54% от общего числа квартир. Контракты заключены на 48% от общего числа квартир в малоэтажных домах на общую сумму 42,43 миллиона долларов США. Также были заключены договора на 40 участков под строительство домов, что составляет 27% от общего количества земельных участков на общую сумму 48,31 миллионов долларов США.

Объем продаж в поселке «Павлово-1» за 2009 год составил 38,03 миллиона долларов США. По состоянию на 31 декабря 2009 года были заключены инвестиционные контракты на 96% от общего числа земельных участков на общую сумму 302,5 миллиона долларов США.

На конец 2009 года объем заключенных контрактов строящегося поселка «Пестово» составил 197,5 миллионов долларов США, что соответствует реализации 51% общего числа земельных участков.

В феврале 2008 года стартовал проект реализации земельных участков с подведенными коммуникациями в поселке «Мартемьяново». По состоянию на 31 декабря

2009 года заключено 147 контрактов, на общую сумму 31,99 миллион долларов США.

В рамках реализации скорректированной бизнес-стратегии ОПИН в течение 2009 года продолжил формирование земельного банка путем приобретения крупных и средних земельных участков с привлекательным месторасположением в Московской и Тверской областях. На сегодняшний день земельный банк Компании превышает 32 000 га.

В долгосрочной перспективе ОПИН может использовать имеющийся земельный банк для жилищного и офисного строительства, а также для комплексного развития территорий.

Мы вполне удовлетворены результатами деятельности нашей Компании в 2009 году, которые свидетельствуют о правильности избранной стратегии и создают необходимый базис для дальнейшего развития.

Хочу выразить благодарность за поддержку действий команды менеджеров со стороны акционеров, а также поблагодарить весь коллектив ОАО «ОПИН» за эффективную работу в сегодняшних непростых условиях.



Генеральный директор ОАО «ОПИН»
А. Карцев

ОБРАЩЕНИЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ОАО «ОПИН» С. БАЧИНА



УВАЖАЕМЫЕ АКЦИОНЕРЫ!

2009 год был очень непростым не только для компании ОПИН, но и для всего девелопмента. Продолжали сказываться негативные последствия мирового финансового кризиса, разразившегося в 2008 году. Да, самое тяжелое время уже позади. Пик кризиса пройден, рынок недвижимости постепенно стабилизируется, но еще полгода-год будет находиться в достаточно депрессивном состоянии. И в этом плане 2010 год потребует от Компании не меньших усилий с точки зрения преодоления последствий кризиса.

Перед компанией стояла задача разработать стратегию развития в рамках жесткого экономического кризиса, с чем менеджмент успешно справился. А именно: реализация части активов на рынке; концентрация всех ресурсов на завершении наиболее готовых проектов и, сле-

довательно, предложении на рынок достроенного продукта, а не продажа сильно дисконтированного недостроя; а также жесткая экономия на непроизводительных затратах.

Таким образом, представляется целесообразным «пересидеть» два-три года, готовясь к последующему росту. Сократить расходы, уменьшить затраты, достроить лучшее, отказаться от надуманных проектов, готовиться к новой фазе роста – в этом, на мой взгляд, рецепт успеха девелопера и компании ОПИН, в частности.

В условиях пересмотра дальнейшей стратегии развития и сроков реализации проектов было принято решение сконцентрировать свои усилия только на развитии тех проектов, которые находятся в высокой степени завершенности (Павлово-1, Павлово-2, Мартемьяново, Пестово).

В целях финансирования текущей операционной деятельности, обеспечения ликвидности и исполнения текущих заемных обязательств в первом полугодии 2009 года Компания совершила ряд сделок по продаже активов компаниям-партнерам группы «ИНТЕРРОС».

В результате на рыночных условиях были реализованы активы проектов «Большое Завидово», «Лукино», ТРК «Павлово Подворье» совместно с комплексом социальной и инженерной инфраструктуры «Большого Павлово», бизнес-центр класса А «Мейерхольд» и гостиница Novotel Moscow Centre, а также отдельные земельные участки, расположенные в Ярославской области.

В сентябре 2009 года была завершена на рыночных условиях сделка по продаже группе инвесторов 100% долей в уставном капитале ООО «Сахарова Бизнес Плаза», реализующего проект по строительству бизнес-центра «Домников». 100% долей уставного капитала ООО «Сахарова Бизнес Плаза» были проданы за 2 млрд. 991 млн. 278 тыс. руб. Кроме этого, покупатель принял на себя в полном объеме обязательства по кредиту Сбербанка на сумму свыше 250 миллионов долларов США, а также все расходы, связанные с завершением строительства данного объекта, его вводом в эксплуатацию и сдачей в аренду.

В то же время продолжалось наращивание земельного банка. В течение 2009 года было приобретено 22 470 га земли в Московской и Тверской областях. На 31 марта 2010 года земельный банк Компании превысил 32 000 га, расположенный на территориях вдоль наиболее развитых транспортных магистралей.

В условиях ограниченности доступного заемного финансирования, в течение 2009 года ОПИН произвел реструктуризацию кредитного портфеля.

Весной 2009 года ОПИН осуществил частичное погашение кредита от Росбанка в размере 5 миллионов долларов США, а позднее рефинансировала кредит от ЗАО «Райффайзенбанк» в размере 50 миллионов долларов США.

В декабре 2009 года компания также осуществила рефинансирование двух кредитов (CLN) на общую сумму 100 миллионов долларов США. Кредитором по данным сделкам является Банк ВТБ Германия.

Уставный капитал Компании на 31 декабря 2009 года составлял 15 280 221 обыкновенных акций номинальной стоимостью 1 000 рублей.

Капитализация Компании на 31 декабря 2009 года составила порядка 720 миллионов долларов США. В соответствии с общими тенденциями российского рынка, капитализация Компании за 2009 год снизилась по сравнению с 2008 годом примерно на 25% за счет уменьшения цены акций.

В 2009 году рассматривался вопрос об увеличении уставного капитала Общества. 23 января 2009 года Совет директоров рассмотрел вопрос об увеличении уставного капитала путем размещения дополнительных обыкновенных именных бездокументарных акций посредством открытой подписки. Однако единогласного решения, как это требуется в соответствии с законодательством, по данному вопросу принято не было.

Хочу подчеркнуть, что в своей деятельности Компания неуклонно следует принципам информационной открытости и прозрачности. ОПИН обеспечивает своим акционерам и инвесторам равный и своевременный доступ к раскрываемой информации в соответствии с Федеральным законом «О рынке ценных бумаг», Положением о раскрытии информации

эмитентами ценных бумаг, а также другими нормативно-правовыми актами. ОПИН постоянно раскрывает информацию о существенных фактах в новостных лентах информационных агентств (Интерфакс и АК&М), в печатных средствах массовой информации, на корпоративном сайте.

Аудитором российской бухгалтерской отчетности является одна из крупнейших в России аудиторских компаний «Росэкспертиза». Кроме того, работает Контрольно-ревизионная служба Общества, подчиняющаяся Совету директоров, а также Комитет по аудиту Общества в составе Совета директоров.

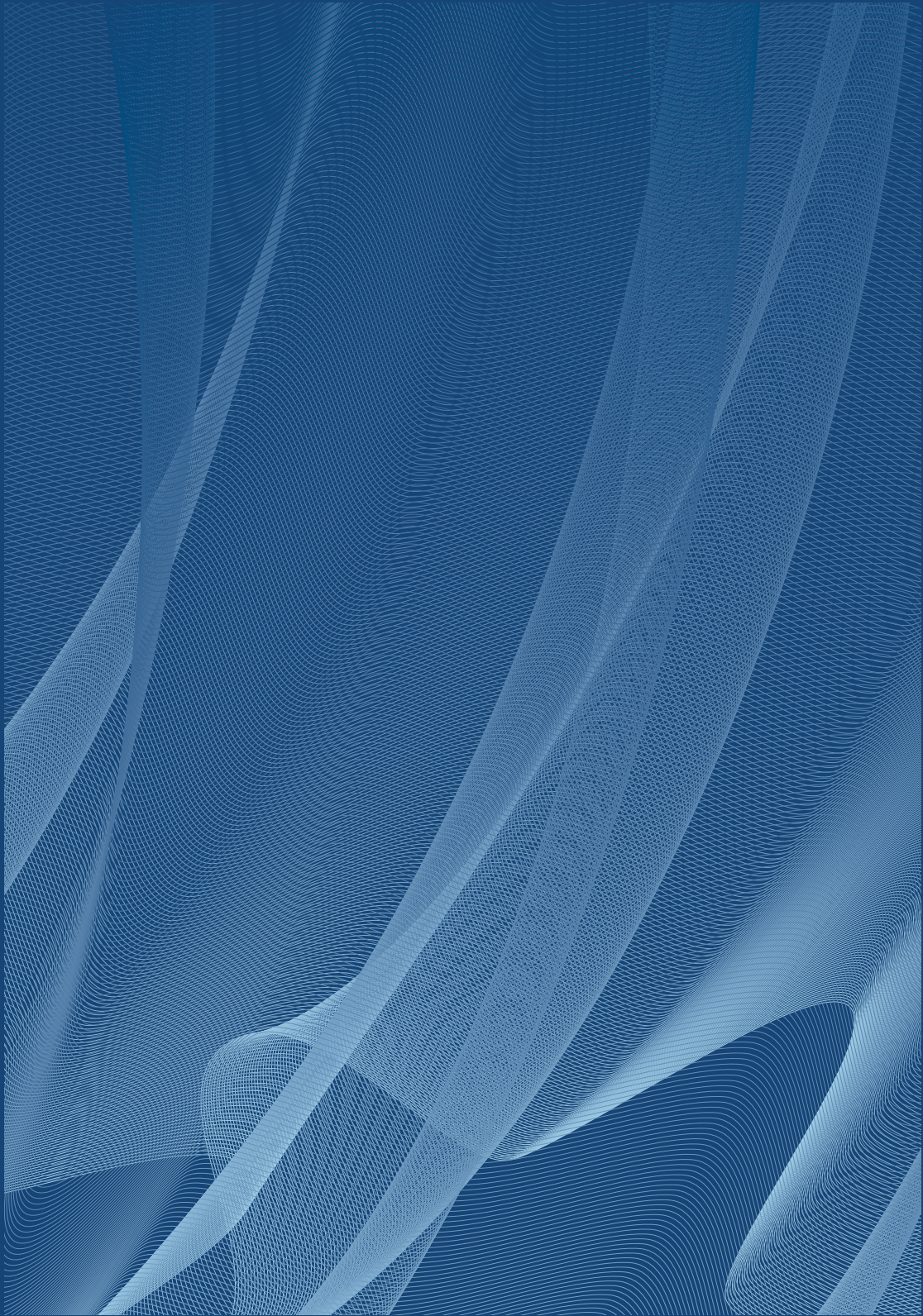
Особо хочу отметить, что Совет директоров Общества поддерживает действия менеджмента по разработке и реализации антикризисной программы в интересах всех акционеров. Слаженная работа Совета директоров и менеджмента не только позволяет рассчитывать на успешное пре-

одоление Компанией последствий кризиса и готовность к дальнейшему развитию и росту в меняющихся рыночных условиях, но и гарантирует соблюдение баланса интересов всех акционеров Общества.

От имени Совета директоров мне хотелось бы поблагодарить всех сотрудников Компании за эффективную работу в нелегких посткризисных условиях. Хочу также выразить благодарность нашим акционерам за поддержку и доверие, которые они оказывают менеджменту Компании.



Председатель Совета директоров
ОАО «ОПИН»
С. Бачин



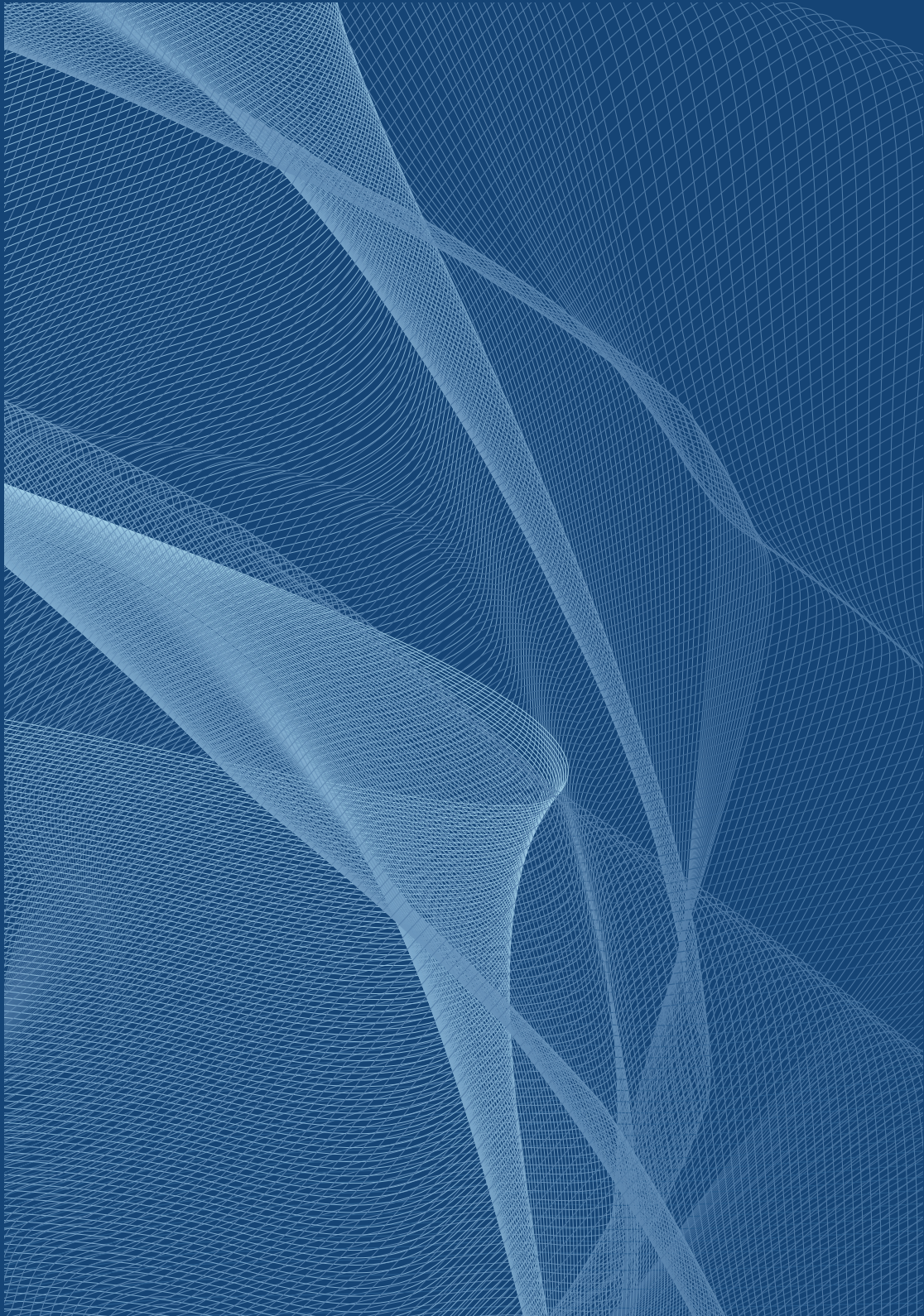
ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Основные финансовые показатели ОАО «ОПИН»
за год, закончившийся 31 декабря 2009 года

(в тыс.рублях или как указано)*

	2009	2008
Выручка	108 528	112 174
Валовая прибыль	82 470	59 747
Чистая прибыль,	1 026 841	1 606 075
Денежные средства и их эквиваленты	82 897	9 626
Активы	78 136 610	74 683 416
Долгосрочные кредиты и займы	8 573 891	6 200 492
Прочие долгосрочные обязательства	132 485	68 834
Капитал акционеров материнской компании	67 867 395	66 836 750
Текущие обязательства	1 562 839	1 577 340
Общее количество обыкновенных акций, разрешенных к выпуску, штук	15 280 221	15 280 221

* - По данным финансовой отчетности ОАО«ОПИН», подготовленной в соответствии с РСБУ



ЦЕЛИ И СТРАТЕГИЯ КОМПАНИИ

КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

В сентябре 2002 года для консолидации активов и операций, связанных с недвижимостью, ЗАО «Холдинговая компания ИНТЕРРОС» было учреждено Открытое акционерное общество «Открытые инвестиции» (ОАО «ОПИН»). Перед менеджерами была поставлена цель - сделать Компанию одним из крупнейших игроков на российском рынке недвижимости, обеспечить высокий уровень доходности на вложенный капитал, а также создать ликвидный и растущий рынок акций Компании на крупнейших биржевых площадках России, а впоследствии - на международных биржах.

Сегодня ОПИН успешно развивает девелоперские проекты и управляет собственными активами в области недвижимости.

Портфель проектов в сфере недвижимости включает:

Офисные центры класса А:

- Бизнес-центр класса А «ОПИН Плаза», строительство которого планируется в районе Москва-Сити.

Проекты комплексного развития территорий:

- Поселок «Павлово», строительство которого завершается на Новорижском шоссе, включающий «Павлово-1» и «Павлово-2»;
- Поселок «Пестово», строительство которого ведется на Дмитровском шоссе;
- Поселок «Мартемьяново», строительство которого ведется на Киевском шоссе.

Каркасно-панельное домостроение:

- Компания «Viceroy Homes Limited».

Управление девелоперскими проектами и консультирование:

- Горнолыжный курорт «Роза Хутор»;

Другие проекты:

- Торгово-развлекательный комплекс «Центр искусства, культуры и досуга им. А.И. Райкина», строительство которого ведется в Москве.

Дополнительные земельные участки:

- Земельные участки на северном и западном направлениях от Москвы;
- Земельные участки по Киевскому шоссе;
- Земельные участки по Дмитровскому шоссе;
- Прочие земельные участки.

В сентябре 2004 года Компания прошла процедуру листинга на фондовой бирже РТС по включению своих акций в котировальный список «Б» в целях максимального расширения круга потенциальных инвесторов перед проведением предложения своих акций (IPO). А в ноябре 2004 года успешно провела первичное размещение своих акций (IPO) среди широкого круга международных и российских инвесторов на сумму 68,8 миллиона долларов США. Данный шаг позволил Компании стать первой публичной компанией на российском рынке недвижимости, а также привлечь инвестиции для своих проектов на рынке коммерческой и жилой недвижимости. Акции Компании учитываются при расчете индекса РТС и РТС-2.

В апреле 2006 года было успешно завершено размещение второго дополнительного выпуска акций Компании на сумму около 90 миллионов долларов США.

В октябре 2006 года Компания объявила о завершении третьего дополнительного размещения своих акций (SPO). Объем предложения составил 4 875 488 акций общей стоимостью около 881 миллиона долларов США.

В мае 2007 года Компания завершила дополнительный выпуск акций общим объемом 1 798 063 штуки. Объем дополнительной эмиссии составил около 325 миллионов долларов США. В октябре 2007 года Компания завершила пятое дополнительное размещение своих акций (SPO). Объем предложения составил 2 038 930 акций общей стоимостью около 591 миллиона долларов США. В июне 2008 года Компания завершила дополнительный выпуск акций общим объемом 1 692 252 штуки. Объем дополнительной эмиссии составил около 491 миллион долларов США.

По данным финансовой отчетности, составленной в соответствии с РСБУ, активы ОАО «ОПИН» на 31 декабря 2009 года выросли на 4,6% по сравнению с началом года и составили 78,1 миллиарда рублей, капитал акционеров материнской компании увеличился на 1,5% и составил 67,9 миллиарда рублей. Выручка за 2009 год снизилась на 3,3% по сравнению с 2008 годом и составила 108,5 миллионов рублей. Чистая прибыль, принадлежащая акционерам материнской компании, за 2009 год снизилась на 36,1% по сравнению с 2008 годом и составила 1,03 миллиарда рублей.

ЦЕЛИ КОМПАНИИ

Цель Компании - стать одной из крупнейших корпораций в сфере недвижимости в России, а также обеспечить адекватный уровень прибыльности осуществляемых капиталовложений.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ КОМПАНИИ

Важнейшими стратегическими задачами «ОПИН» являются:

- Поддержание высокого качества строящихся объектов недвижимости.
- Существенное наращивание объема активов и стоимости чистых активов – основного финансового показателя для оценки компаний, работающих в сфере недвижимости.
- Расширение количества реализуемых проектов и увеличение размера «земельного банка».
- Завершение строительства текущих проектов за счет собственных средств.
- Постоянный поиск инвестиционных возможностей и формирование портфеля новых девелоперских проектов.

БИЗНЕС-СТРАТЕГИЯ КОМПАНИИ

В долгосрочной перспективе «ОПИН» намерен сохранять позиции крупной российской инвестиционно-девелоперской группы, работающей на рынке недвижимости.

В краткосрочной перспективе (2-3 года) Компания, на период рецессии вследствие мирового финансового кризиса, планирует сконцентрировать свои усилия на завершении строительства и вводе в эксплуатацию своих основных проектов, а также завершить сделки по приобретению земельного банка, находящиеся в проработке. Кроме того, Компания будет рассматривать различные варианты увеличения денежных поступлений, включая без ограничения

возможную продажу отдельных активов и/или организацию дополнительного акционерного и/или заемного финансирования.

Бизнес-стратегия «ОПИН» основана на следующих ключевых принципах:

Основное направление деятельности – девелопмент

«ОПИН» концентрирует усилия именно на девелоперской деятельности, инвестируя в развитие новых строительных проектов.

Работа в наиболее привлекательных сегментах рынка

Компания уделяет основное внимание привлекательным сегментам рынка недвижимости, в которых возможен доход после восстановления экономического роста. Приоритетными направлениями для «ОПИН» остаются жилая загородная недвижимость, в частности премиум и бизнес-класса, а также развитие офисных центров класса А.

Загородная жилая недвижимость

По оценкам Компании, в долгосрочной перспективе строительство жилья в ближайшем Подмосковье остается привлекательным сегментом рынка недвижимости. Реализация крупномасштабных проектов, сочетающих такие факторы, как удачное расположение, хорошая транспортная доступность, современное жилье с низкой плотностью застройки и наличие инфраструктуры, позволяет предложить клиентам высокий уровень качества жизни, нетипичный для города.

В текущей экономической ситуации в сегменте загородной недвижимости Компания планирует завершить строительство уже начатых за счет собственных средств объектов, чтобы обеспечить законченность поселков и, предотвратив «долго-

строй», увеличить привлекательность загородных объектов. Более того, в текущий период крайней нестабильности подавляющее большинство покупателей предпочитают приобретать полностью завершенные объекты. В долгосрочной перспективе «ОПИН» также планирует увеличивать долю объектов, построенных на собственные средства. Особенно актуален этот подход в сочетании с использованием передовых технологий каркасного домостроения.

Офисные здания класса А

Компания полагает, что офисные помещения класса А по европейским стандартам являются привлекательным сегментом на российском рынке недвижимости. Этот сегмент остается приоритетным. Компания планирует продолжить строительство высококачественных офисных зданий.

«ОПИН» не исключает возможности участия и в других сегментах рынка недвижимости. К ним можно отнести строительство складских помещений и участие в различных инфраструктурных проектах. Кроме того, Компания постоянно отслеживает изменения на рынке и в законодательстве. Степень сосредоточения ресурсов в том или ином сегменте может пересматриваться, если становится очевидным изменение его привлекательности.

Наращивание земельного банка

«ОПИН» продолжит наращивание земельного банка по ключевым направлениям Московской области и в других наиболее перспективных регионах. Компания планирует приложить необходимые усилия для завершения сделок по увеличению земельного банка, которые находятся в разработке.

Концентрация усилий на крупномасштабных проектах

«ОПИН» концентрирует свои усилия на крупных проектах для более эффективного использования управленческих и финансовых ресурсов.

В сегменте жилой недвижимости Компания планирует продолжать развитие крупномасштабных проектов, предлагая покупателям качественные современные поселки, расположенные на перспективных транспортных направлениях, с наличием необходимой инфраструктуры, что позволяет обеспечивать создание привлекательного стиля жизни.

Предложение домов, возводимых с использованием каркасно-панельных технологий

«ОПИН» стремится обеспечить надежность и качество предлагаемых каркасно-панельных домов. Эта технология впервые была применена для строительства коттеджей в поселке «Мартемьяново». Компания полагает, что производство таких домов позволит существенно сократить время на строительные работы по сравнению с традиционной технологией. Для получения доступа к данным технологиям Общество в 2008 году завершило приобретение 100% акционерного капитала компании Viceroy Homes Limited (Viceroy), канадского производителя каркасно-панельных домов.

Оптимизация структуры капитала

В долгосрочной перспективе Компания считает оптимальным соотношение 50/50 между объемом заемного капитала и размером собственного капитала. По мере начала реализации новых девелоперских проектов, «ОПИН» в будущем планирует сбалансировать соотношение заемного и акционерного финансирования. Необ-

ходимо отметить, что в настоящий момент нестабильности привлечение заемного финансирования крайне затруднено и может предоставляться на условиях, характеризующихся высокой стоимостью привлекаемого капитала, серьезными дисконтами применяемыми кредиторами при определении залоговой стоимости активов, а также целым рядом возможных дополнительных требований по обеспечению таких сделок.

Сохранение высокой степени прозрачности

Для решения главных задач, которые «ОПИН» ставит перед собой, важно сохранять высокую степень прозрачности в части структуры собственности, правил корпоративного управления, подготовки и ведения проектов, финансовой отчетности и взаимоотношений с инвесторами.

КОРПОРАТИВНАЯ СТРУКТУРА ГРУППЫ

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА В ГРАФИЧЕСКОМ ВИДЕ



На 1 января 2010 года

ТОП-МЕНЕДЖМЕНТ КОМПАНИИ



**АЛЕКСАНДР
АЛЕКСАНДРОВИЧ
КАРЦЕВ**

Генеральный директор

Александр Карцев окончил Московский государственный инженерно-физический институт, Московский государственный институт международных отношений, а также получил степень MBA в Московском государственном институте инженеров гражданской авиации.

Имеет богатый опыт в организации бизнеса и открытии офисов в регионах России. Занимал руководящие должности в международной корпорации «Марс» и ОАО «Аэрофлот». С 2004 года – руководитель проекта строительства многофункционального офисного центра класса А «Домников».



**АРКАДИЙ
ОЛЕГОВИЧ
КАЛАЧНИКОВ**

**Заместитель
Генерального директора**

Аркадий Калачников окончил Московский институт химического машиностроения.

До прихода в Группу занимал должность председателя Совета директоров ОАО «Гостиница «Звездная» и ОАО «Гостиница «Заря». Ранее занимал руководящие позиции в нескольких компаниях, специализирующихся на недвижимости и потребительских товарах. Был активно вовлечен в реализацию девелоперских проектов – офисного центра «Мейерхольд» и строительства гостиницы Novotel Moscow Centre.



**АНДРЕЙ
МИХАЙЛОВИЧ
МАЖАРОВ**

**Заместитель
Генерального директора**

Андрей Мажаров окончил Финансовую Академию при Правительстве РФ, а также Международный Университет в Москве по специальности «менеджмент».

Работал в крупнейшей консалтинговой компании Arthur Andersen в подразделении бизнес-консультирования. Имеет богатый управленческий опыт работы в сфере продаж недвижимости. До прихода в Компанию работал в должности Генерального директора компании «Терра-недвижимость».



**ВАЛЕНТИН
АЛЕКСАНДРОВИЧ
ПОРЖЕНКО**

**Директор
Юридического
департамента**

Валентин Порженко окончил Московскую Государственную Юридическую Академию.

Имеет обширный опыт в правовом сопровождении девелоперских проектов, а также в разработке программ потребительского и ипотечного кредитования. Занимал руководящие должности в компаниях «DC Mortgage Finance Netherlands B.V.», ЗАО «Банк «Русский Стандарт», Управляющей компании Банковской Группы «СБС-АГРО», Urban Institute (Институт экономики города; Частный научно - исследовательский институт, США). Принимал участие в правовом сопровождении проектов строительства Центра им. Вс. Мейерхольда и гостиницы «Новослободской».



**ЕВГЕНИЙ
ВЛАДИМИРОВИЧ
СЕРОВ**

**Директор
Департамента финансово-
го контроля и отчетности,
Финансовый контролер**

Евгений Серов окончил Братский Государственный Технический Университет, а также получил степень MBA в Buckinghamshire Business School в Лондоне, Великобритания.

Евгений является членом ассоциации профессиональных бухгалтеров АССА. Имеет обширный опыт работы в аудиторской и финансовой сфере. Занимал руководящие позиции в международных аудиторских компаниях Horwath Rus (Horwath International) и Ernst and Young. Принимал активное участие в подготовке и проведении ОАО «ОПИН» вторичного размещения акций (SPO) и реализации прочих проектов Группы.



КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Политика Открытого акционерного общества «Открытые инвестиции» (именуемого в данном разделе «Общество») направлена на поддержание прозрачности в части структуры собственности, правил корпоративного управления, финансовой отчетности и взаимоотношений с инвесторами. Общество придерживается политики полного раскрытия информации согласно действующему законодательству Российской Федерации. В частности, Общество соблюдает Кодекс корпоративного поведения, рекомендованный ФСФР России (Распоряжение от 04.04.2002 г. №421/р «О применении кодекса корпоративного поведения»), отчеты о соблюдении Обществом норм корпоративного поведения регулярно направляются Обществом на биржу РТС.

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ ОБЩЕСТВА

Бачин Сергей Викторович
Председатель Совета директоров Общества с ноября 2009 года.

Член Совета директоров Общества с 2005 года.

Владеет 150 329 обыкновенными именными акциями Общества, доля в уставном капитале Общества составляет 0,98%.¹

Родился в 1963 году, гражданин Российской Федерации.

В 2003–2004 годах работал Генеральным директором Общества с ограниченной ответственностью «ОИ – управляющая компания», управляющей организации Общества; с 1 января 2005 года по 26 ноября 2009 года занимал должность Генерального директора Общества.

С июня 2009 года по настоящее время –

1. По состоянию на 31.12. 2009

Генеральный директор ООО «Роза Хутор». С 2001 года по настоящее время - член Совета директоров ОАО «Гостиница «Новослободская».

Г-н Бачин имеет высшее образование, окончил Московский Государственный Университет им. М.В. Ломоносова и Университет Хардфорд (США).

19 января 2009 года Бачиным С.В. была совершена 1 сделка по отчуждению 158 614 обыкновенных акций Общества на основании Договора купли-продажи б/н от 05 ноября 2008 года.

Войтович Ольга Валерьевна
Член Совета директоров Общества с 2004 года.
Акционером Общества не является.

Родилась в 1969 году, гражданка Российской Федерации.

С 2008 года по настоящее время – Первый заместитель директора Юридического департамента ЗАО «Холдинговая компания ИНТЕРПРОС». С 2007 года по настоящее время - Председатель Совета директоров ООО «Парк». С 2008 года по настоящее время – член Совета директоров ЗАО «ОтелСервисГрупп», с 2009 года по настоящее время – Исполнительный директор Некоммерческой организации «ФОНД СОВРЕМЕННОЙ ИСТОРИИ».

В 2004-2005 годах г-жа Войтович работала начальником юридического управления ООО «Интегрированные финансовые системы». 2006 году г-жа Войтович занимала должность Генерального директора ООО «Инвест Гарант». С 2006 года по 2007 год была членом Совета директоров ООО «Роза Хутор».

Г-жа Войтович имеет высшее образование, окончила Московский Государственный Университет им. М.В. Ломоносова, про-

грамму Института бизнеса и делового администрирования Академии народного хозяйства при Правительстве РФ «Executive MBA. Стратегическое управление».

Карцев Александр Александрович
Член Совета директоров Общества с декабря 2008 года.

Председатель Совета директоров Общества с декабря 2008 года по ноябрь 2009 года.

Владеет 14 327 обыкновенными именными акциями Общества, доля в уставном капитале Общества составляет 0,094%.²

Родился в 1963 году, гражданин Российской Федерации.

С 27 ноября 2009 года по настоящее время – Генеральный директор Общества.

В настоящее время – Генеральный директор ООО «ОПИН Девелопмент», ООО «Инстрой», ООО «Амалья», ООО «Строй Групп» и ООО «Строй Инвест Групп».

В 2003-2007 годах работал Заместителем Генерального директора ООО «ИР Девелопмент», в 2007-2008 годах занимал должность первого заместителя генерального директора ОАО «ОПИН», в 2005-2009 годах работал Генеральным директором ООО «Сахарова Бизнес Плаза».

Имеет богатый опыт в организации бизнеса и открытии офисов в регионах России. Занимал руководящие должности в международной корпорации «Марс» и ОАО «Аэрофлот».

Г-н Карцев окончил Московский государственный инженерно-физический институт, Московский государственный институт международных отношений, а также получил степень MBA в Московском государственном институте инженеров гражданской авиации.

2. По состоянию на 31.12. 2009

Разумов Дмитрий Валерьевич
Член Совета директоров Общества
с декабря 2008 года.
Акционером Общества не является.

Родился в 1975 году, гражданин Российской Федерации.

С 2007 года по настоящее время – Генеральный директор ООО «Группа ОНЭКСИМ».

С 2008 года по настоящее время - член Совета директоров UNITED COMPANY RUSAL LIMITED, ООО «Управляющая компания «Интергео», Директор Nor-Med Limited.

С 2009 года по настоящее время – Председатель Совета директоров ОАО АКБ «МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КЛУБ», член Совета директоров ОАО ГМК «Норильский никель», Renaissance Financial Holdings Limited.

В 2001-2005 годах г-н Разумов работал Заместителем Генерального директора ОАО ГМК «Норильский никель».

Г-н Разумов окончил факультет международного права МГИМО МИД РФ, имеет диплом юриста-международника со знанием иностранного языка по специальности юриспруденция.

Сальникова Екатерина Михайловна
Член Совета директоров Общества
с 2008 года.
Акционером Общества не является.

Родилась в 1957 году, гражданка Российской Федерации.

С 2007 года по настоящее время – Заместитель финансового директора ООО «Группа ОНЭКСИМ».

С 2006 года по настоящее время – член Совета директоров ОАО «Полюс Золото»,

с 2008 года по настоящее время – член Совета директоров ООО «СК «Согласие», ОАО «ТГК-4», ОАО АКБ «МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КЛУБ».

С 1998 по 2005 годы г-жа Сальникова являлась заместителем финансового директора по вопросам корпоративного управления ЗАО «Холдинговая компания ИНТЕРРОС».

В разное время Е.Сальникова состояла в Советах директоров таких компаний, как СИДАНКО, РОСБАНК, Издательский дом Проф-Медиа, Силовые машины, АПК Агрос.

Г-жа Сальникова окончила Московский институт управления им. С.Орджоникидзе, а второе образование получила в Российской академии Государственной службы при Президенте РФ. Является кандидатом экономических наук.

Сванидзе Георгий Эдуардович
Член Совета директоров Общества
с декабря 2008 года.
Акционером Общества не является.

Родился в 1969 году, гражданин Российской Федерации.

С ноября 2009 года по настоящее время – начальник управления методологии и бухгалтерского учета ЗАО «Холдинговая компания ИНТЕРРОС».

С 2007 года по ноябрь 2009 года – Заместитель финансового директора ООО «Интегрированные финансовые системы».

С 2006 по 2007 годы г-н Сванидзе занимал должность Заместителя финансового директора ЗАО «НКС-Инвест», в 2007 году занимал должность Главного бухгалтера – Заместителя финансового директора ОАО «Национальные кабельные сети».

Г-н Сванидзе окончил МГТУ им. Н.Э.Баумана и Всероссийский финансово-экономический институт. Кандидат экономических наук.

Сенько Валерий Владимирович
Член Совета директоров Общества с декабря 2008 года.

Акционером Общества не является.

Родился в 1979 году, гражданин Республики Беларусь.

С 2007 года по настоящее время – Директор по инвестициям ООО «Группа ОНЭК-СИМ». С 2008 года по настоящее время – член Совета директоров ООО «СК «Согласие», ОАО «ТГК-4».

Ранее г-н Сенько занимал ряд позиций в ОАО «ГМК Норильский никель», где отвечал за вопросы корпоративного развития, реализацию международных проектов компании и связи с инвесторами.

Г-н Сенько окончил МГИМО МИД РФ.

Сосновский Михаил Александрович
Член Совета директоров Общества с декабря 2008 года.

Акционером Общества не является.

Родился в 1975 году, гражданин Российской Федерации.

С 2007 года по настоящее время – Заместитель Генерального директора ООО «Группа ОНЭКСИМ». С 2008 года по настоящее время – член Совета директоров ОАО АКБ «МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КЛУБ». С 2009 года по настоящее время – член Совета директоров.

Г-н Сосновский имеет богатый опыт корпоративного права и корпоративного управления. С 2004 по 2006 годы занимал позицию Вице-президента и советника Генерального директора ОАО «ГМК Норильский никель»,

а также представлял компанию в Совете директоров компании Gold Fields.

Ранее г-н Сосновский работал в юридических фирмах Akin, Gump, Strauss, Hauer & Feld, а также Eckstein & Partners и Firestone Duncan Legal Services Ltd.

Г-н Сосновский окончил с отличием факультет международного права МГИМО МИД РФ.

Черный Антон Викторович
Член Совета директоров Общества с декабря 2008 года по февраль 2010 года.³

Акционером Общества не является.

Родился в 1972 году, гражданин Российской Федерации.

С 2008 по 2009 год – Заместитель Генерального директора по инвестициям, член Совета директоров ЗАО «Холдинговая компания ИНТЕРПРОС».

С 2000 по 2005 годы работал в лондонском офисе «Меррилл Линч», занимал должности от заместителя директора до вице-президента в управлении корпоративных финансов и рынков капиталов в Европе.

С 2005 по 2008 годы занимал должность Управляющего директора в компании «Ренессанс Капитал».

Г-н Черный с отличием окончил факультет международных отношений МГИМО, в 2000 получил диплом MBA в школе INSEAD (Фонтенбло, Франция).

Согласно требованиям Федерального закона «Об акционерных обществах» и устава Общества Совет директоров Общества избирается годовым общим собранием акционеров сроком на один год. Совет директоров Общества состоит из девяти членов.

3. 18 февраля 2010 года на внеочередном общем собрании акционеров ОАО «ОПИН» вместо г-на Черного А.В. в состав Совета директоров Общества был избран г-н Башкиров Алексей Владимирович.

По состоянию на 01.01.2009 года в состав Совета директоров Общества входили следующие члены Совета директоров, избранные на внеочередном Общем собрании акционеров Общества 11 декабря 2008 года (протокол б/н от 11.12.2008 г.):

1. Бачин Сергей Викторович;
2. Войтович Ольга Валерьевна;
3. Карцев Александр Александрович;
4. Разумов Дмитрий Валерьевич;
5. Сальникова Екатерина Михайловна;
6. Сванидзе Георгий Эдуардович;
7. Сенько Валерий Владимирович;
8. Сосновский Михаил Александрович;
9. Черный Антон Викторович.

На годовом Общем собрании акционеров Общества, состоявшемся 30 июня 2009 года, все члены Совета директоров Общества были переизбраны на новый срок.

Независимыми членами Совета директоров Общества являются: Войтович Ольга Валерьевна, Разумов Дмитрий Валерьевич, Сальникова Екатерина Михайловна, Сванидзе Георгий Эдуардович, Сенько Валерий Владимирович, Сосновский Михаил Александрович и Черный Антон Викторович.

ВАЖНЫЕ ЗАСЕДАНИЯ, РЕШЕНИЯ, ОДОБРЕНИЕ СДЕЛОК, ОТЧЕТЫ

В отчетном году Совет директоров Общества провел 11 заседаний, на которых были рассмотрены вопросы:

- увеличения уставного капитала Общества;
- предварительного утверждения результатов деятельности Общества по итогам 2008 финансового года;
- одобрения сделок, в совершении которых имеется заинтересованность;
- избрания нового Генерального директора Общества;
- иные вопросы процедурного характера, относящиеся к компетенции Совета директоров в соответствии с Федеральным

законом «Об акционерных общества» и Уставом Общества.

Далее приведено краткое описание рассмотренных Советом директоров вопросов и принятых решений.

Увеличение уставного капитала Общества

- 23 января 2009 года Совет директоров Общества рассмотрел вопрос об увеличении уставного капитала Общества путем размещения дополнительных обыкновенных именных бездокументарных акций посредством открытой подписки. Однако единогласного решения, как этого требуется в соответствии с законом, по данному вопросу принято не было.

Предварительное утверждение результатов деятельности Общества по итогам 2008 финансового года

25 мая 2009 года было проведено заседание Совета директоров Общества, на котором были:

- предварительно утверждены годовой отчет Общества и годовая бухгалтерская отчетность Общества за 2008 финансовый год;
- принято к сведению Заключение Комитета по аудиту Общества об оценке заключения аудитора по финансовой (бухгалтерской) отчетности за 2008 год.

Одобрение сделок, в совершении которых имеется заинтересованность

- 05 октября 2009 года Совет директоров Общества принял ряд решений по одобрению сделок, связанных с внутрикорпоративным оборотом.

Избрание нового Генерального директора Общества и Председателя Совета директоров Общества

26 ноября 2009 года состоялось заседание

Совета директоров Общества, на котором члены Совета директоров единогласно приняли решение о досрочном прекращении полномочий Генерального директора Общества Сергея Бачина по собственному желанию.

Члены Совета директоров также проголосовали за избрание с 27 ноября 2009 года Генеральным директором ОАО «ОПИН» сроком на три года Александра Карцева, занимавшего ранее в компании пост Председателя Совета директоров. Одновременно Сергей Бачин был избран Председателем Совета директоров ОАО «ОПИН».

В течение 2009 года Совет директоров Общества принимал также решения по вопросам избрания Председателя Совета директоров и Секретаря Общества, по процедурным вопросам, связанным с подготовкой к проведению годового и внеочередных Общих собраний акционеров Общества.

Отчет о выплате объявленных (начисленных) дивидендов по акциям акционерного общества

В отчетном году решения о выплате (объявлении) дивидендов по итогам 2008 года, первого квартала, полугодия и девяти месяцев 2009 года уполномоченным органом Общества (Общим собранием акционеров) не принимались.

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА

В 2009 году ОАО «ОПИН» продемонстрировало следующие финансовые результаты. По данным финансовой отчетности, составленной в соответствии с РСБУ, активы ОАО «ОПИН» на 31 декабря 2009 года выросли на 4,6% по сравнению с началом года и составили 78,1 миллиарда рублей, капитал акционеров материнской компании увеличился на 1,5% и составил

67,9 миллиарда рублей. Выручка за 2009 год снизилась на 3,3% по сравнению с 2008 годом и составила 108,5 миллионов рублей. В 2009 году чистая прибыль акционеров материнской компании ОАО «ОПИН», определяемая в соответствии с РСБУ, уменьшилась почти в 0,64 раза по сравнению с 2008 годом и превысила 1 миллиард рублей.

2009 год был отмечен следующими ключевыми событиями:

- Продолжено наращивание земельного банка. В течение 2009 года было приобретено 22 470 га земли в Московской и Тверской областях. На начало 2010 года земельный банк Компании, расположенный на территориях вдоль наиболее развитых транспортных магистралей, превысил 32 000 га.

- В апреле 2009 года компания рефинансировала кредит от АКБ «Росбанк» (ОАО) в размере 72,4 миллионов долларов США.

- В мае 2009 года Компания рефинансировала кредит от ЗАО «Райффайзенбанк» в размере 50 миллионов долларов США.

- В декабре 2009 года Компания также осуществила рефинансирование двух кредитов (CLN) на общую сумму 100 миллионов долларов США. Кредитором по данным сделкам является Банк ВТБ Германия.

- Компания продолжила свою деятельность в секторе девелопмента загородной недвижимости. Ведутся продажи блокированных и малоэтажных домов, а также коттеджей в поселке «Павлово-2». На конец 2009 года объем заключенных контрактов в таунхаусах составил около 98,17 миллионов долларов США, что соответствует реализации 54% от общего числа квартир. Контракты заключены на 48% от общего числа квартир в малоэтажных домах на общую сумму 42,43 миллиона долларов

США. Также были заключены договоры на 40 участков под строительство домов, что составляет 27% от общего количества земельных участков на общую сумму 48,31 миллиона долларов США. Объем продаж в поселке «Павлово-1» за 2009 год составил 38,03 миллиона долларов США. По состоянию на 31 декабря 2009 года были заключены инвестиционные контракты на 96% от общего числа земельных участков на общую сумму 302,5 миллиона долларов США. На конец 2009 года объемом заключенных контрактов строящегося поселка «Пестово» составил 197,5 миллионов долларов США, что соответствует реализации 51% общего числа земельных участков. В феврале 2008 года стартовал проект реализации земельных участков с подведенными коммуникациями в поселке «Мартемьяново». По состоянию на 31 декабря 2009 года заключено 147 контрактов, на общую сумму 31,99 миллионов долларов США.

- В 2009 году Компания продолжила свою деятельность управляющей компании по развитию и последующей эксплуатации горнолыжного курорта «Роза Хутор». В рамках договора об Управлении в течение 2009 года Компания оказала содействие в привлечении 6 траншей общим объемом порядка 150 млн. долларов США из общей кредитной линии в размере 750 млн. долларов США, представляемой на строительства курорта ВНЕШЭКОНОМБАНКОМ.

- На конец 2009 года кредитный портфель Компании составил около 320 миллионов долларов США.

ЕДИНОЛИЧНЫЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ОРГАН

Должность единоличного исполнительного органа Общества – Генерального директора – с 1 января 2005 года по 26 ноября 2009 года занимал Бачин Сергей

Викторович, сведения о нем представлены в составе сведений о членах Совета директоров.

С 27 ноября 2009 года по настоящее время Генеральным директором Общества является Карцев Александр Александрович, сведения о нем представлены в составе сведений о членах Совета директоров.

Размер вознаграждения Генерального директора Общества определяется Советом директоров Общества и фиксируется в трудовом договоре, подписываемом с Генеральным директором от имени Общества Председателем Совета директоров Общества.

РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ

Общество в своей деятельности придерживается принципа максимальной прозрачности, ограниченной только рамками действующего законодательства и требованиями о соблюдении конфиденциальности, предусмотренными законом или договором.

Общество обеспечивало и обеспечивает равный и своевременный доступ к раскрываемой информации своим акционерам и инвесторам.

В соответствии с Федеральным законом «О рынке ценных бумаг» и нормативно-правовыми актами федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг в отчетном году Общество раскрывало информацию в лентах новостей информационных агентств Интерфакс и АК&М, в печатных средствах массовой информации, на сайте Общества.

Общество публиковало иную информацию, подлежащую опубликованию в периодических печатных изданиях, в газете «Независимая газета».

На сайте Общества www.opin.ru размеща-

ется информация, предусмотренная Федеральным законом «О рынке ценных бумаг» и нормативно–правовыми актами федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг, финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с Российскими стандартами бухгалтерского учета (РСБУ) и в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), проспекты ценных бумаг и решения о выпуске (дополнительном выпуске) ценных бумаг.

АУДИТ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО РСБУ

Аудит финансовой отчетности Общества за 2009 год, подготовленной в соответствии с Российскими стандартами бухгалтерского учета, был проведен аудиторской организацией ООО «Росэкспертиза».

ОЦЕНКА АКТИВОВ НЕЗАВИСИМЫМИ ОЦЕНЩИКАМИ

Оценка активов для целей подготовки финансовой отчетности ОАО «ОПИН» по РСБУ в 2009 году не проводилась.

ПЕРЕЧЕНЬ СОВЕРШЕННЫХ ОБЩЕСТВОМ В ОТЧЕТНОМ ГОДУ СДЕЛОК, ПРИЗНАВАЕМЫХ В СООТВЕТСТВИИ С ФЕДЕРАЛЬНЫМ ЗАКОНОМ «ОБ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВАХ» КРУПНЫМИ СДЕЛКАМИ, А ТАКЖЕ СДЕЛОК, НА СОВЕРШЕНИЕ КОТОРЫХ В СООТВЕТСТВИИ С УСТАВОМ ОБЩЕСТВА РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ ПОРЯДОК ОДОБРЕНИЯ КРУПНЫХ СДЕЛОК, С УКАЗАНИЕМ ПО КАЖДОЙ СДЕЛКЕ ЕЁ СУЩЕСТВЕННЫХ УСЛОВИЙ И ОРГАНА УПРАВЛЕНИЯ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА, ПРИНЯВШЕГО РЕШЕНИЕ ОБ ЕЁ ОДОБРЕНИИ

В 2009 году Общество не совершало сде-

лок, признаваемых в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» крупными сделками.

Устав Общества не содержит положений об ограничении полномочий единоличного исполнительного органа на совершение каких-либо сделок, которые подлежат одобрению в порядке, предусмотренном для одобрения крупных сделок.

ПЕРЕЧЕНЬ СОВЕРШЕННЫХ ОБЩЕСТВОМ В ОТЧЕТНОМ ГОДУ СДЕЛОК, ПРИЗНАВАЕМЫХ В СООТВЕТСТВИИ С ФЕДЕРАЛЬНЫМ ЗАКОНОМ «ОБ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВАХ» СДЕЛКАМИ, В СОВЕРШЕНИИ КОТОРЫХ ИМЕЛАСЬ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ, С УКАЗАНИЕМ ПО КАЖДОЙ СДЕЛКЕ ЗАИНТЕРЕСОВАННОГО ЛИЦА (ЛИЦ), СУЩЕСТВЕННЫХ УСЛОВИЙ И ОРГАНА УПРАВЛЕНИЯ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА, ПРИНЯВШЕГО РЕШЕНИЕ ОБ ЕЁ ОДОБРЕНИИ

В 2009 году Обществом было совершено 11 сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, в том числе:

- 10 сделок по предоставлению займов дочерним обществам (одобрены на заседаниях Совета директоров Общества 28 января и 19 августа 2008 года);
- 1 сделка по страхованию ответственности членов Совета директоров Общества и единоличного исполнительного органа Общества (одобрена внеочередным Общим собранием акционеров Общества 15 сентября 2009 года).⁴

СВЕДЕНИЯ О СОБЛЮДЕНИИ ОБЩЕСТВОМ КОДЕКСА КОРПОРАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ

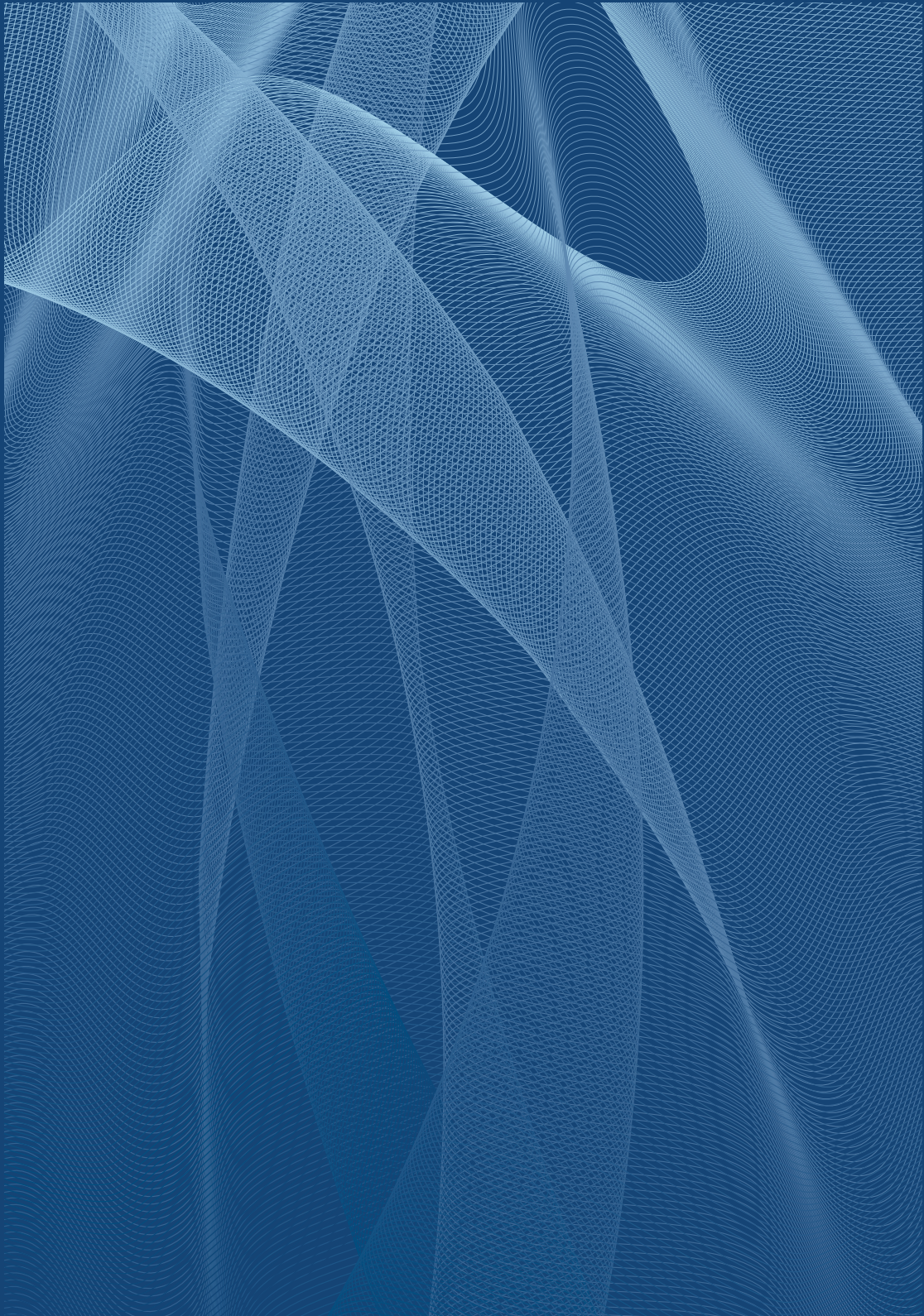
Общество соблюдает требования Кодекса корпоративного поведения, утвержденного Распоряжением ФКЦБ от 04.04.2002 г. № 421/р. Выполнение указанных требова-

4.Перечень сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» сделками, в совершении которых имелась заинтересованность, опубликован в Приложении №2 к Годовому отчету ОАО «ОПИН».

ний обеспечено закреплением их в уставе Общества и/или во внутренних документах Общества.

В составе Совета директоров 2009 года работают семь независимых членов, создан Комитет по аудиту.

Обществом приняты и неуклонно соблюдаются положение об информационной политике, Положение об инсайдерской информации, процедуры внутреннего контроля, положение о контрольно-ревизионной службе. Наличие и соблюдение этих и других внутренних положений и процедур обеспечивает высокий уровень корпоративного управления в Компании, а также соответствие Компании требованиям биржи РТС.



ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ 2009-2010 ГОДОВ

В 2009 году чистая прибыль акционеров материнской компании ОАО «ОПИН», определяемая в соответствии с РСБУ, уменьшилась почти в 0,64 раза по сравнению с 2008 годом и превысила 1 миллиард рублей, активы ОАО «ОПИН» на 31 декабря 2009 года выросли на 4,63% по сравнению с началом года и составили 78,1 миллиардов рублей.

Объем продаж в поселке «Павлово-1» за 2009 год составил 38,03 миллиона долларов США. По состоянию на 31 декабря 2009 года были заключены инвестиционные контракты на 96% от общего числа земельных участков на общую сумму 302,5 миллиона долларов США.

На конец 2009 года объем заключенных контрактов строящегося поселка «Пестово» составил 197,5 миллионов долларов США, что соответствует реализации 51% общего числа земельных участков.

Компания продолжила свою деятельность в секторе девелопмента загородной недвижимости. Ведутся продажи блокированных и малоэтажных домов, а также коттеджей в поселке «Павлово-2». На конец 2009 года объем заключенных контрактов в таунхаусах составил около 98,17 миллионов долларов США, что соответствует реализации 54% от общего числа квартир. Контракты заключены на 48% от общего числа квартир в малоэтажных домах на общую сумму 42,43 миллиона долларов США. Также были заключены договоры на 40 участков под строительство домов, что составляет 27% от общего количества земельных участков на общую сумму 48,31 миллионов долларов США.

В феврале 2008 года стартовал проект реализации земельных участков с подведенными коммуникациями в поселке «Мартемьяново». По состоянию на 31 декабря 2009 года заключено 147 контрактов, на общую сумму 31,99 миллион долларов США.

В 2009 году Компания продолжила работу по наращиванию своего Земельного банка. В течение 2009 года было приобретено 22 470 га земли в Московской и Тверской областях. На 31 марта 2010 года Земельный банк Компании превысил 32 000 га.

В апреле 2009 года компания рефинансировала кредит от АКБ «Росбанк» (ОАО) в размере 72,4 миллионов долларов США.

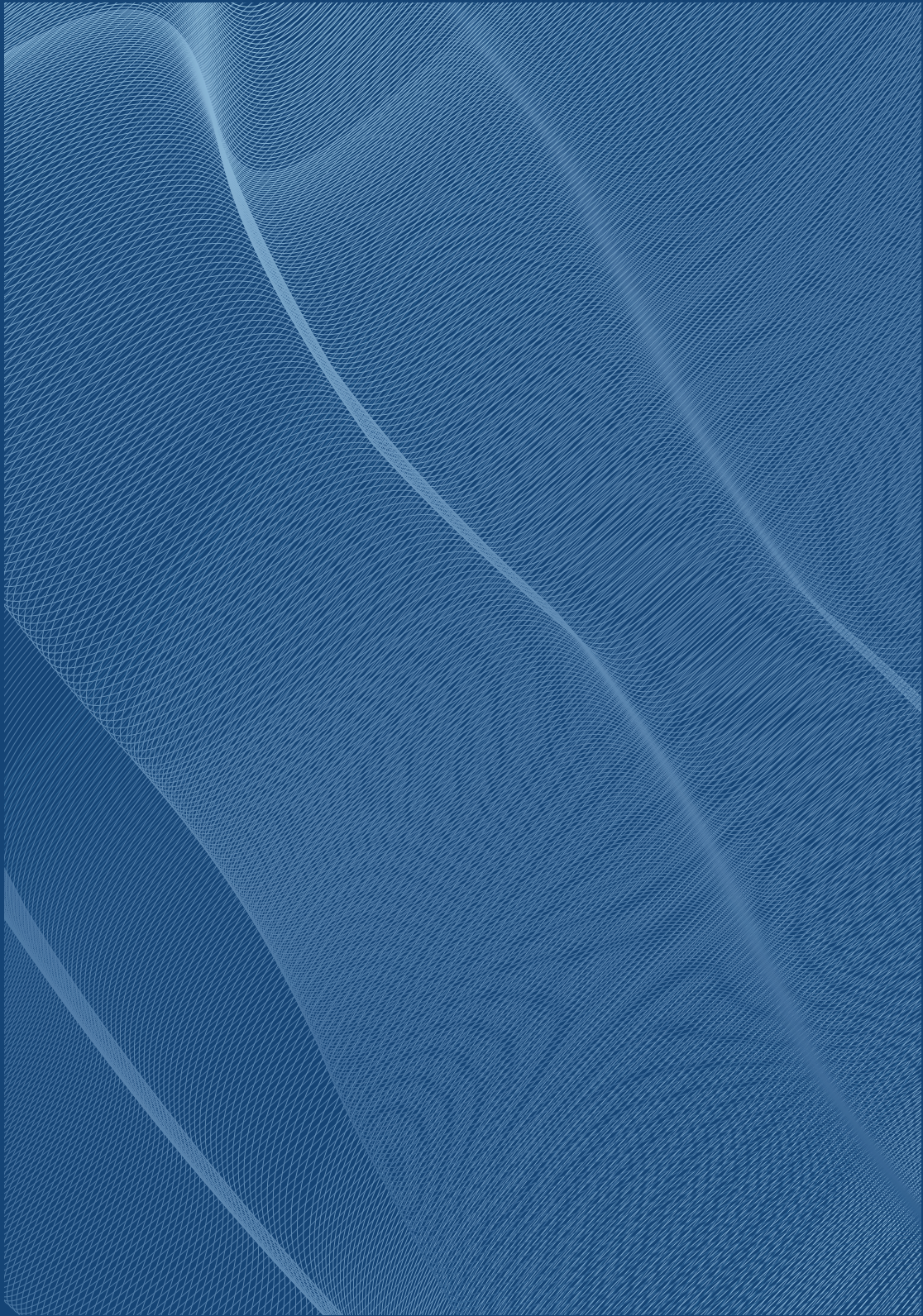
В мае 2009 года Компания рефинансировала кредит от ЗАО «Райффайзенбанк» в размере 50 миллионов долларов США.

В декабре 2009 года Компания так же осуществила рефинансирование двух кредитов (CLN) на общую сумму 100 миллионов долларов США. Кредитором по данным сделкам является Банк ВТБ Германия.

Компания продолжает свою деятельность управляющей компании по развитию и последующей эксплуатации горнолыжного курорта «Роза Хутор». Данный проект предполагает создание уникального круглогодичного спортивно-туристического комплекса, построенного на уровне современных мировых стандартов, сочетающего возможности горнолыжного спорта и приморского отдыха.

В рамках договора об Управлении в течение 2009 года Компания оказала содействие в привлечении 6 траншей общим объемом порядка 150 млн. долларов США из общей кредитной линии в размере 750 млн. долларов США, представляемой на строительства курорта ВНЕШЭКОНОМБАНКОМ.

На конец 2009 года кредитный портфель Компании составил около 320 миллионов долларов США.



СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В 2009 ГОДУ

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Экономическое развитие России в 2009 году происходило под влиянием мирового финансового кризиса и не было равномерным. Резкое ухудшение внешнеэкономических условий, падение экспорта, отток капитала и приостановка банковского кредита привели к значительному сокращению инвестиционной активности и спаду в промышленности в первом полугодии. По данным Министерства экономического развития РФ снижение ВВП в первом полугодии к соответствующему периоду 2008 года составило 10,4%.

К середине 2009 года экономический спад в России приостановился. С июня наблюдается ежемесячный рост ВВП. В результате в III квартале сезонно скорректированная динамика производства приняла положительное значение, в IV квартале рост ускорился.

Спад ВВП в 2009 году связан, в значительной степени, с обвалом инвестиционного спроса. Инвестиции в основной капитал сократились на 17%. Обвал инвестиций в I квартале составил 8,1% к уровню предыдущего квартала, во II и III кварталах спад продолжился при его постепенном замедлении и только к концу года динамика инвестиций стабилизировалась.

В 2009 году снижение объема работ по виду деятельности «Строительство» составило 16%. Падение объемов строительства было связано со свертыванием строительных работ на объектах производственного назначения, в то время как жилищное строительство снизилось в 2009 году всего на 6,7%. После снижения на 18,4% за январь-сентябрь 2009 года к соответствующему периоду 2008 года, в IV квартале объемы работ в строительстве начали быстро восстанавливаться, что стало одним из основных факторов восстановления ВВП.

Промышленное производство за 2009 год снизилось на 10,8% к уровню 2008 года. В основном это связано с падением обрабатывающих производств (на 16%).

Наибольшее снижение в промышленном производстве произошло в I квартале, когда спад с исключением сезонного и календарного факторов составил 6,4%, а в обрабатывающих производствах – 11,1%. С начала лета, в результате восстановления внешнего спроса и активизации антикризисных мер, в целом промышленное производство стало характеризоваться положительной динамикой - с исключением сезонности в III квартале рост составил 2,8% (в обрабатывающих производствах – 5,1%), в IV квартале – 1,5% (0,2%).

В меньшей степени, чем инвестиции и промышленное производство, кризис затронул конечное потребление домашних хозяйств. По итогам года снижение оборота розничной торговли составило 5,5% к уровню 2008 года. После падения в I квартале 2009 года помесечная динамика оборота розничной торговли с учетом сезонности стабилизировалась с небольшими разнонаправленными изменениями, чему способствовало снижение инфляции и восстановление реальных доходов населения. Объем платных услуг снизился в 2009 году на 4,3%.

Рост реальных располагаемых денежных доходов населения по итогам 2009 года составил 1,9%. При этом реальная заработная плата снизилась на 2,8%. С исключением сезонного и календарного факторов ежемесячное снижение реальной заработной платы наблюдалось с конца 2008 года до середины 2009 года. В III и IV кварталах рост реальной заработной платы возобновился.

На рынке труда в 2009 году численность безработных возросла на 1,5 млн. человек и составила в среднем за год 6,3 млн. человек, или 8,4% экономически активного

населения, что лишь на 2 п.п. превышает уровень 2008 года.

Экспорт товаров в 2009 году составил, по оценке, 303,3 млрд. долларов США, сократившись в долларовом выражении на 35,7% в результате снижения цен на сырьевые товары в начале года. При этом сокращение экспортных физических поставок составило только 3,5%. Начиная с апреля, темпы роста стоимостных объемов экспорта имели положительное значение, что вызвано в основном восстановлением роста цены на нефть (с 43,5 долларов США за баррель в I квартале до 74,1 долларов США за баррель – в IV квартале).

Импорт товаров составил, по оценке, 192,7 млрд. долларов США, снизившись по сравнению с 2008 годом на 34% в долларовом выражении. Практически полностью сокращение стоимостных объемов импорта было связано со снижением физических объемов закупок, которые снизились на 34,4%. Основное сокращение импорта также пришлось на начало года. Устойчивый рост наблюдался с июня 2009 года в основном в результате более быстрого восстановления стоимости рубля, а также увеличения спроса на запасы.

Чистый отток капитала из частного сектора в 2009 году составил 52 млрд. долларов США. В течение года направление потоков капитала было изменчивым. В I и III кварталах происходил достаточно сильный вывод средств из экономики (около 34 млрд. долларов США за квартал) за счет погашения долгов банковским сектором и роста иностранных активов. Во II и IV кварталах наблюдался приток капитала (5 млрд. долларов США во втором и 12 млрд. долларов США четвертом квартале) во многом в результате снижения спроса на иностранные активы со стороны банков и спроса на иностранную валюту со стороны населения.

Валютные резервы Банка России за счет операций платежного баланса увеличились за 2009 год на 3 млрд. долларов США В последнем квартале года в результате притока капитала и увеличения профицита текущего счета резервы выросли на 28 млрд. долларов США.

Дефицит федерального бюджета в 2009 году составил, по предварительным данным Минфина России, 2326,1 млрд. руб., или 6% ВВП против профицита в 1707,5 млрд. руб. (4,1% ВВП) годом ранее. При этом доходы бюджета составили

7336,0 млрд. руб., или 18,8 ВВП (9274,1 млрд. руб., или 22,3% ВВП в 2008 году), а расходы бюджета – 9662,2 млрд. руб., или 24,8% ВВП против 7566,6 млрд. руб. (18,2% ВВП) за двенадцать месяцев предыдущего года.

По сравнению с 2008 годом рост цен в России существенно замедлился из-за падения спроса в условиях кризиса. По итогам 2009 года инфляция составила 8,8%. За январь-декабрь 2009 г. рост цен производителей промышленной продукции составил 13,8%.

Суверенный рейтинг

Агентство	До кризиса		В кризис	
Standard & Poor's	BBB+	Позитивный	BBB	Негативный
Moody's	Baa1	Позитивный	Baa1	Негативный
Fitch	BBB+	Стабильный	BBB	Негативный

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Предложение

По данным Blackwood, в 2009 г. рынок офисной недвижимости Московского региона увеличился почти на 2 млн. кв. м. Из них на класс «А» пришлось 40% помещений, класс «В» составил 60%. Таким образом, совокупный объем предложения качественных офисных помещений во вновь построенных и реконструированных объектах класса «А» и «В» составляет порядка 10 млн. кв. м.

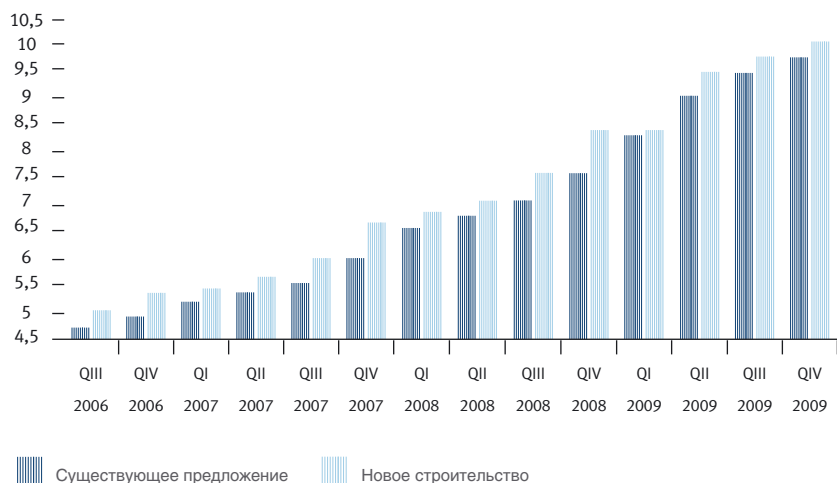
Тенденция роста уровня вакантного предложения в сегменте качественных офисов сохранялась весь год, некоторые крупные объекты на момент выхода на рынок были вакантны на 100%. На конец 2009 г. доля вакантных помещений в классе «А» составила около 20%, в классе «В» – 25-28%.

При этом наибольшая доля вакантных офисов наблюдается в сегменте предложения в состоянии shell&core.

Основные кризисные тенденции, которые рынок демонстрировал в течение 2009 г., включали:

- существенное увеличение доли вакантных помещений за счет больших объемов ввода на фоне низкого спроса;
- рост доли сегмента субаренды как весомого источника вакантного предложения: его объем превышает 200 тыс. кв. м;
- дополнительное пополнение вакантного предложения за счет освобождаемых помещений по истечению сроков договоров аренды либо их разрыва.

Ситуация на рынке кредитования коммерческой недвижимости остается тяжелой, что по-прежнему отражается в корректировке девелоперских планов, переносе

Динамика объемов предложения, млн. кв. м

Источник: Blackwood

сроков ввода объектов, заморозке либо изменении параметров планируемых к строительству проектов с офисной составляющей.

Спрос

В течение 2009 г. спрос на аренду и покупку качественных офисных площадей по-прежнему демонстрировал кризисные тенденции, оставаясь существенно сниженным в объеме и измененным по структуре относительно докризисных показателей.

В 2009 году по виду сделки 74% заявок в агентства недвижимости пришлось на аренду помещений и 26% – на покупку.

В структуре спроса на аренду помещений по классу зданий лидером оказался класс «С» – по итогам года на него пришлось 38% всех заявок. При этом доля этого сегмента относительно 2008 г. возросла более чем на 30 процентных пунктов, при этом доля заявок на класс «А» в 2009 г. снизилась от-

носительно прошлого года на 40 процентных пунктов – с 55 до 15%.

Структура спроса на аренду офисных помещений в зависимости от метража за 2009 г. не претерпела столь кардинальных изменений: наибольшая доля заявок, поступивших в агентства недвижимости, как и в докризисный период, приходится на самые маленькие блоки. В то же время, доля заявок на аренду самых больших блоков по сравнению с прошлым годом увеличилась с 15% до 18%, что свидетельствует о некотором росте спроса на офисы больших площадей на фоне существенного снижения запрашиваемых собственниками ставок аренды.

В структуре спроса на покупку офисов по классу зданий безоговорочным лидером в течение 2009 г. оставался класс «В-» – на него пришелся 81% всех заявок, а доля этого сегмента по сравнению с прошлым годом возросла на 35 процентных пунктов.

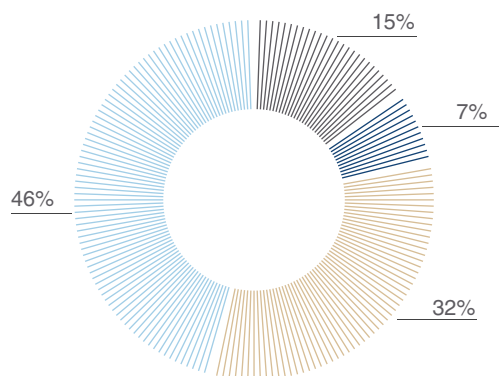
Структура спроса на покупку офисных помещений по метражу, несмотря на значительные колебания, по итогам 2009 г. оказалась близкой аналогичной структуре 2008 г.: большинство заявок было равномерно распределено на самые большие блоки – от 501-1500 кв. м и более 1500 кв. м.

Таким образом, основные тенденции в спросе на офисную недвижимость в 2009 г. таковы: спрос на аренду и покупку существенно сокращен, наиболее популярными остаются небольшие блоки с отделкой; с середины лета наблюдается некоторый рост спроса на покупку офисных активов и увеличение доли заявок на более крупные блоки в аренду, что свидетельствует от приближении ценовых показателей предложения к ожиданиям потенциальных покупателей и арендаторов и желании последних заключить долгосрочные договора по существенно сниженным ставкам.

Ближе к концу года можно было наблюдать общий рост спроса как на аренду, так и на покупку помещений, в том числе, в инвестиционных целях, однако в целом объем поглощения качественных офисных помещений оказался ниже объема вышедшего на рынок нового предложения.

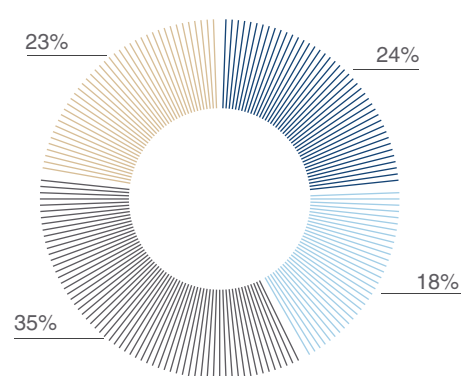
Распространенной практикой в течение 2009 г. стал пересмотр условий существующих договоров аренды по инициативе арендаторов (renegotiations), а также оптимизации расходов на аренду за счет переезда в более доступные по цене объекты. Спрос на аренду и покупку качественных офисных площадей по-прежнему существенно снижен в объеме и изменен по структуре относительно докризисных показателей.

Структура спроса на аренду офисных помещений по классу зданий



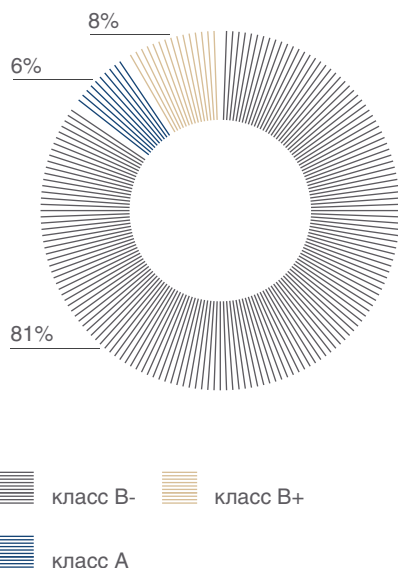
Источник: Blackwood

Структура спроса на аренду офисных помещений по метражу зданий



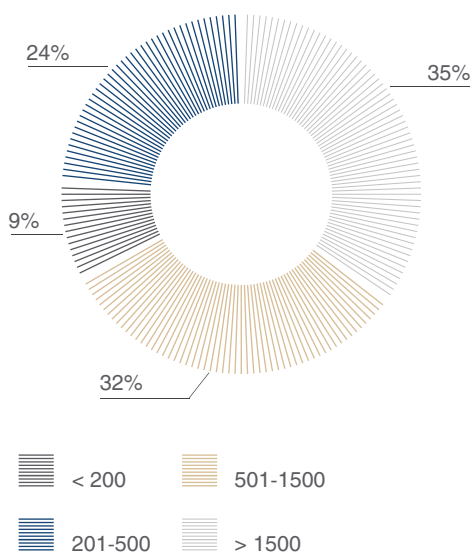
Источник: Blackwood

Структура спроса на покупку офисных помещений по классу зданий



Источник: Blackwood

Структура спроса на покупку офисных помещений по метражу зданий



Источник: Blackwood

Арендные ставки и цены продажи

Положительной динамики в ценовом тренде рынка офисной недвижимости в 2009 г. не наблюдалось: за истекший период ставки снизились на 30-35% в классе «А», на 35-40% – в классе «В+», и на 40-45% в классе «В-». При этом темпы снижения ставок аренды были самыми высокими в первом полугодии 2009 г., к середине же 3 квартала они существенно замедлились. К началу осени 2009 г. ставки относительно стабилизировались и до конца года зафиксировались на следующих уровнях: для офисных помещений класса «А» ставки находятся в диапазоне 450-900 долларов США за кв. м в год, в классе «В+» ставки варьируются от 350 до 600 долларов США за кв. м в год, в классе «В-» – от 250 до 400 долларов США за кв. м в год (все ставки без учета НДС и эксплуатационных расходов). Эксплуатационные расходы за рассматриваемый период составили в среднем 75-110 долларов США за кв. м в год для помещений класса «А», 50-80 долларов США – для класса «В+», 35-50 долларов США – для класса «В-».

Цены продаж в течение 2009 г. также снижались, но весьма неоднородно – разброс запрашиваемых цен по разным объектам был существенный: для офисов класса «А» цена варьировалась от 3 000 до 10 000 долларов США за кв. м, класса «В+» – 2 500-7 000 долларов США за кв. м, для помещений класса «В-» – 1 500-4 000 долларов США за кв. м. При этом торг при заключении сделок в течение всего 2009 г. оставался общепринятой рыночной практикой – при заключении сделки дисконт от заявленной ставки аренды или цены продажи мог составлять от 15 до 30% и даже более. При этом по нашим оценкам большинство сделок в 2009 г. были совершены в следующих ценовых диапазонах: Аренда: класс «А» - 400-700 долларов США, класс «В» - 200-400 долларов США за кв. м в год;

Покупка: класс «А» - 3000-4500 долларов США, класс «В» - 1500-2500 долларов США за кв. м.

Значимые события и сделки 2009 года

Большинство сделок аренды, заключенных в 2009 г., были заключены на площади до 10 тыс. кв. м. Ряд компаний приобрели здания в собственность для собственных нужд, что в связи со значительным снижением цен продажи сделало покупку выгодной альтернативой долгосрочной аренде.

Крупные инвестиционные сделки в 2009 г. были единичны.

Основные события и тенденции на рынке офисов в 2009 г.:

Пересмотр девелоперами стратегий развития и реструктуризации портфелей за счет приостановки или заморозки проектов, реализации активов и пересмотра концепций перспективных и реализуемых проектов:

- компания RGI заморозила все проекты

на ранних стадиях (порядка 80% всего портфеля), с тем, чтобы завершить реализацию ключевого проекта ТЦ на Цветном Бульваре;

- компания Midland Development приняла решение приостановить на год строительство порядка 1 млн. кв. м недвижимости, завершив реализацию БЦ Diamond Hall (61,5 тыс. кв. м) и ТРЦ «Парус» (35,5 тыс. кв. м), на которые ранее были получены кредитные линии в Сбербанке;

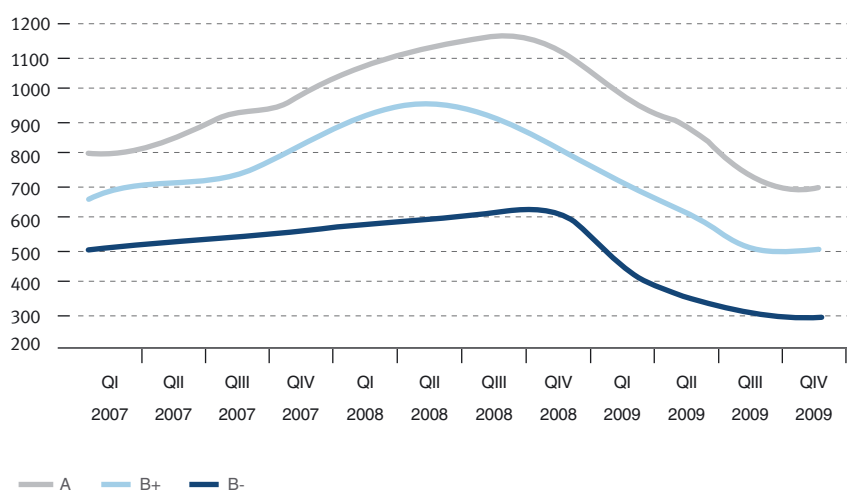
- девелопер Horus Capital продал более половины своего портфеля, оставляя в активе порядка 200 тыс. кв. м;

- строительство технопарка Nagaino-i-land продлится на 2 года дольше запланированного - до 2013 г.;

- сроки реализации 3-й и 4-й очередей бизнес-парка «Аврора» были перенесены на конец 2012 и 2014 гг. соответственно;

- Европейская подшипниковая корпорация (ЕПК) отказалась от проекта создания бизнес-парка «Галилей» на территории завода «Московский подшипник» стоимостью 490 млн. долларов США;

Динамика средневзвешенной по площади ставки аренды офисов, долларов США за кв.м в год



Источник: Blackwood

- реализация МФК «Парк Победы» на ул. Василисы Кожинной (136 тыс. кв. м, инвесторы – МТЗ «Рубин» и ИГ «Создание») перенесена с 2010 до 2015 г.

Крупные банки продолжали консолидировать заложенные офисные активы:

- Сбербанк – часть «Города Столиц» в ММДЦ «Москва-Сити»;
- Банк ВТБ – 51% акций компании «Система Галс», Nordstar Tower, Залог 80% Imperia Tower (MosCityGroup);
- ВЭБ – БЦ «Новинский Пассаж», активы банка Глобэкс;
- Альфа-банк – «Федерация», Mirax Plaza, «Северное Сияние» (продан фонду Evans Randall), штаб-квартира Kopernik Group на Красной Пресне, 22.

С учетом того факта, что госбанки являются крупнейшими кредиторами строительного сектора, этот процесс только начинается, и уже к концу года ряд банков стал ведущими игроками рынка коммерческой недвижимости.

Изменения в ММДЦ «Москва-Сити»:

- Заморозка строительства: башня «Россия» (девелопер «СТ Тауэрс»), гостиница Moscow City Hotel (AFI Development), небоскреб City Palace с дворцом бракосочетания;
- сокращение этажности строящейся башни «Запад» в ДЦ «Федерация» на 30 этажей (до уровня уже функционирующей башни «Восток»). Наиболее крупные проекты, заявленные к реализации в 3 квартале 2009 г.

Прогноз

Несмотря на оживление спроса на качественную офисную недвижимость, отмечаемое в последние месяцы 2009 г., основные тренды рынка офисов по-прежнему носят негативный «кризисный» характер: сроки ввода многих объектов переносятся,

реализация крупных новых проектов либо откладывается, либо отменяется. Аналитики рынка недвижимости прогнозируют сохранение этих тенденций в первой половине 2010 г. Дальнейший рост спроса в сегменте бизнес-недвижимости возможен при условии сохранения текущего уровня ценовых показателей и отсутствия новых экономических потрясений.

Предпосылок к росту арендных ставок и цен продажи по-прежнему нет: общий объем вакантного предложения по-прежнему остается очень высоким (около 2 млн. кв. м).

Что касается ценовой ситуации, то на протяжении первого полугодия 2010 г. она будет оставаться стабильной, возможны незначительные колебания в ту или иную сторону в разных деловых районах.

Спрос на качественные офисные помещения в ближайшее время будет по-прежнему сосредоточен в сегменте наиболее качественных проектов, находящихся на высоких стадиях готовности, с удачным местоположением и грамотной концепцией. Доля предварительных договоров аренды на помещения в строящихся объектах будет оставаться минимальной.

Наименьшим спросом будут пользоваться помещения в состоянии shell&core, расположенные далеко за пределами центра, особенно класса «В-».

Ввод новых качественных офисных объектов в 2010 г. составит не более 1 млн. кв. м.

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Предложение

В течение 2009 г. предложение профессиональной торговой недвижимости в Мо-

скве увеличилось на 950 000 кв. м общей площади, из которых арендопригодная площадь составила около 530 000 кв. м. Таким образом, на конец 2009 г. общая площадь качественной торговой недвижимости Москвы приблизилась к показателю 5 млн. кв. м и составила 4,9 млн. кв. м, из них торговая площадь – около 2,6 млн. кв. м. В результате обеспеченность Москвы профессиональной торговой недвижимостью на конец 2009 г. составляла 248 кв. м арендопригодной площади на 1 000 жителей.

Стоит обратить внимание, что доля реально введенных объектов от общего количества заявленных на начало года по итогам 2009 г. была выше, чем в 2008 г. Если в прошлом году она составила немногим более трети, то на конец 2009 г. показатель находится на уровне около 60%. Данный факт обусловлен тем, что в 2009 г. на рынок вышли те объекты, которые изначально были заявлены на 2008 г. или даже ранее и уже на начало 2009 г. они находились в высокой степени строительной готовности и сдачи в аренду.

Важной характерной чертой нового предложения профессиональной торговой недвижимости в 2009 г. стало лишь частичное функционирование как торговой галереи, так и якорных арендаторов на момент открытия объекта. В 2009 г. доля функционирующих секций в только что открытых торговых центрах, как правило, находилась на уровне 30-50% от общего объема торговых площадей. Данная тенденция, наблюдаемая как в Москве, так и в региональных городах, обуславливается финансовыми трудностями у торговых операторов.

Как и в предшествующие года, открытие торговых центров происходило крайне неравномерно в течение года, что было особенно заметно на региональных рынках

торговой недвижимости: в первом полугодии 2009 г. на рынок вышел всего 1 крупный торговый центр, во втором – 9, из которых 6 было открыто в декабре.

Спрос

Спрос на помещения торговой недвижимости в течение 2009 г. оставался нестабильным. Начиная с конца 2008 г. и в течение первого полугодия 2009 г. наблюдалась низкая активность торговых операторов и, как следствие, снижение спроса как на помещения в торговых центрах, так и в сегменте street retail. Однако уже осенью арендаторы стали более активны: увеличилось количество сделок аренды, что привело к прекращению падения арендных ставок (а для ряда наиболее успешных объектов, а также для некоторых торговых коридоров был отмечен рост) и снижению уровня вакантных помещений.

Тем не менее, 2009 год можно считать тяжелым для торговых операторов: многие констатировали снижение оборотов торговли, подавляющее большинство сократили программы развития (прежде всего, в региональных городах). Ряд операторов оказались вынуждены покинуть рынок и признать себя банкротом – в основном это касается мелких сетей, имевших слабые позиции в докризисное время. С другой стороны, крупные сетевые операторы упрочили свои рыночные позиции путем активной экспансии, в том числе за счет приобретения менее успешных и разорившихся участников рынка.

Особо стоит отметить международные бренды, вышедшие в 2009 г. на российский рынок. По большей части это магазины одежды, открывшиеся в ТРЦ «Метрополис» на Ленинградском шоссе: H&M, Gap, New Look, Bebe, Ipekyol, River Island, IKKS, Coast. Открывшийся осенью торговый центр «Золотой Вавилон Ростokino»,

вопреки ожиданиям, вывел на российский рынок только один новый бренд: сеть магазинов женской одежды Lindex, входящая в группу Stockmann.

Если говорить о не-одежных сегментах, то можно отметить состоявшееся в апреле открытие гипермаркета мебели и аксессуаров для дома Kika на Новорижском шоссе. Второй гипермаркет сети был открыт в ноябре в Самаре. Торговый оператор работает в среднем ценовом сегменте, ранее в России представлен только магазинами IKEA, площадь гипермаркетов составляет около 10 000 - 15 000 кв. м.

Особого внимания заслуживает выход на российский рынок второго в мире торгового оператора Carrefour. Первый гипермаркет был открыт в июне в торгово-развлекательном центре «Филион» в Багратионовском проезде, позднее состоялось открытие гипермаркета в Краснодаре. Однако уже в октябре последовало заявление оператора об уходе из России. Компания планирует продать свои объекты, объясняя свое решение невозможностью занять лидирующие позиции на рынке в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Однако в конце октября стало известно о том, что Carrefour все-таки рассматривает вариант сохранения присутствия на российском рынке путем продажи франшиз другим торговым операторам.

По итогам 2009 г. так и не состоялся выход на отечественный рынок британской сети магазинов игрушек Hamleys и сети предприятий быстрого питания Burger King, однако, уже 21 января 2010 г. состоялось открытие первой закусочной сети в ТРЦ «Метрополис».

Среди новых торговых проектов российских сетей и девелоперов можно выделить сеть по продаже печатной продукции

и мультимедиа «СМАРТ МЕДИА» (X5 Retail Group), сети магазинов товаров для детей Kids Garden (ГК «Ташир») и «Сказка» (дистрибьютор европейских марок одежды, обуви и аксессуаров F.D.Lab).

Ставки аренды

Наблюдавшаяся в конце 2009 г. стабилизация ставок аренды как для помещений в торговых центрах, так и в сегменте street retail стала поводом для оптимистических заявлений участников рынка о прохождении «дна кризиса» и начале этапа стабилизации и роста на рынке торговой недвижимости.

Однако стоит помнить, что ставки аренды определяются соотношением спроса и предложения. В этой связи можно заметить, что как в Москве, так и в региональных городах сегодня происходит существенный прирост предложения: на рынок постепенно выходят многочисленные проекты, заявленные в период «бума» и успевшие до наступления кризиса выйти на существенный уровень строительной готовности. При этом активная экспансия торговых операторов сегодня сдерживается отсутствием роста оборотов торговли, динамика которых, в свою очередь, определяется доходами населения и, что немаловажно, его ожиданиями относительно улучшения ситуации в стране. В результате, рассчитывать на скорый и интенсивный рост ставок аренды сегодня не приходится. С высокой вероятностью он будет происходить спустя 1-2 года, когда на рынке возникнет дефицит нового предложения недвижимости – последствие того, что сейчас участники рынка практически не заявляют новые проекты.

Сегмент street retail

В течение первого полугодия 2009 г. в сегменте street retail отмечалась низкая ак-

тивность: происходили единичные сделки аренды и купли-продажи, арендные ставки продолжали снижаться, доля вакантных помещений – увеличиваться. В результате по основным торговым коридорам снижение ставок аренды составило 40-60% от докризисного уровня, а уровень вакантных площадей достигал 10-15%. Летний период характеризовался практически полным отсутствием сделок, рыночные показатели не менялись.

Однако уже в конце III квартала 2009 г. в сегменте стали появляться признаки оживления: возросло количество сделок, стала снижаться доля вакантных помещений, прекратилось падение ставок аренды. Причиной этого можно считать желание собственников помещений на фоне усиления деловой активности после традиционного летнего спада, а также частых заявлений ряда участников рынка о прохождении т.н. «дна» кризиса сдать свои торговые площади по заметно более высоким ставкам.

Данная тенденция к росту ставок и снижению уровня вакантных помещений сохранялась до конца года. Дополнительным фактором, способствующим укреплению сегмента, является ограниченность предложения в краткосрочной и долгосрочной перспективах, особенно если речь идет о качественных помещениях, расположенных в популярных торговых коридорах с высокими пешеходными потоками.

Тем не менее, нельзя забывать, что для продолжения фазы роста необходимо стабильное улучшение экономической ситуации в стране, чтобы рост потребления способствовал росту оборотов торговых операторов.

Инвестиционные сделки

Основными тенденциями рынка инвестиций в торговую недвижимость в 2009 г. стала практически полная утрата прозрачности и уход крупных институциональных инвесторов. Неопределенность относи-

Уровень вакантных площадей и арендные ставки предложения в торговых коридорах г. Москвы по состоянию на конец 2009 г.

Торговый коридор	Доля вакантных площадей, %	Ставка аренды, долларов США за кв. м
Тверская	2,0	1 900 - 5 200
1-я Тверская-Ямская	2,5	1 000 - 3 200
Арбат	н/д	1 450 - 2 500
Новый Арбат	10	1 500 - 2 300
Пятницкая	5,9	1 300 - 1 650
Петровка	1	2 950 - 4 500
Садовое кольцо	4,5	1 100 - 2 800
Кутузовский проспект	н/д	1 100 - 2 250

Источник: Blackwood

тельно сроков выхода экономики России и мира в целом из кризиса послужили причиной того, что как продавцы, так и покупатели недвижимости заняли выжидательную позицию: последние рассчитывают на дальнейшее снижение стоимости активов, в то время как первые не желали продавать объекты по заниженной стоимости. Новыми игроками на рынке становятся банки, получившие значительное количество объектов недвижимости, находящихся в разной степени готовности, в качестве обеспечения по кредитам в процессе реструктуризации долгов девелоперских компаний.

Прогноз

В 2010 г., ожидается, на рынок Москвы выйдут около 10 профессиональных торговых центров суммарной общей площадью около 1,5 млн. кв. м (из них арендопригодная площадь - около 0,6 млн. кв. м). По большей части это объекты, которые были заявлены еще в период «бума» на рынке торговой недвижимости и которые смогли решить вопросы финансирования до наступления кризиса.

С высокой долей вероятности, до тех пор, пока торговые операторы продолжают испытывать трудности, обусловленные снижением оборотов торговли и недоступностью заемных средств, можно прогнозировать, что девелоперы строящихся торговых объектов будут иметь проблемы со сдачей площадей в аренду. Особенно остро это может проявляться для проектов, имеющих недостатки в концепциях и обладающих плохими характеристиками местоположения. Также можно ожидать, что по-прежнему сложно будет осуществляться сдача объектов в региональных городах.

Доля вакантных площадей в функционирующих торговых центрах будет колебаться в

пределах 5-10% в успешных ТЦ и 10-15% в менее успешных объектах. На основных торговых улицах уровень вакантных площадей также не будет существенно меняться, но продолжится тенденция к его сокращению.

Если говорить о ставках аренды, то в 2010 г. при отсутствии дальнейших экономических потрясений в России и в мире можно ожидать прекращение падения, а для наиболее успешных проектов – дальнейший поступательный рост на фоне медленно прирастающего предложения качественной торговой недвижимости.

С учетом того, что в 2009 г. на рынке профессиональной торговой недвижимости не было заявлено новых крупных проектов, то можно прогнозировать, что по мере выхода из кризиса вновь возникнет дефицит качественного предложения, что будет способствовать новому витку роста арендных ставок. Однако ожидать этого ранее, чем через 1,5-2 года, преждевременно.

ГОСТИНИЦЫ

Предложение

На протяжении 2009 г. рынок гостиничной недвижимости Москвы пребывал в состоянии рецессии. Сроки ввода большей части проектов были перенесены, значительно снизились показатели гостиничной деятельности.

В 2009 г. в городе были введены в строй 8 гостиниц, с совокупным номерным фондом около 1000 номеров, а также в башне «Федерация» открылись апартаменты под управлением гостиничного оператора Hyatt. При этом новое предложение почти в равной степени представлено гостиницами категории 3* и 4* (в сумме более 90% от общего объема нового предложения), в то время как верхний сегмент гостинично-

го рынка по итогам года пополнился лишь одним объектом - апартаментами под управлением гостиничного оператора Hyatt.

Помимо Grand Hyatt Residences&SPA в Москве открылись еще два объекта под управлением международных гостиничных операторов: Holiday Inn Moscow Simonovsky (Intercontinental Hotel Group) и Ibis Moscow Paveletskaya (Accor). Кроме того, в подмосковных Химках на территории аэропорта Шереметьево-2 открылся первый в России отель капсульного типа «Воздушный экспресс».

В целом, стоит отметить, что за период с 2005 по 2009 г. качественный номерной фонд столицы увеличился на 5 000 номеров, и на конец 2009 г. объем столичного номерного фонда, находящегося под управлением международных операторов, составил порядка 6850 номеров.

Сроки ввода в эксплуатацию многих проектов, открытие которых было запланировано на 2009 г., были перенесены на 2010 г. Таким образом, в 2010 г. ожидается выход на рынок нескольких крупных гостиничных проектов под управлением международных операторов, причем все заявленные объекты относятся к верхнему сегменту.

Спрос

На протяжении последних лет столичный рынок гостиничной недвижимости развивался в условиях острого дефицита качественного номерного фонда, что поддерживало загрузку отелей на высоком уровне и провоцировало постоянный рост цен на размещение. Однако, под влиянием мирового финансового кризиса ситуация довольно резко изменилась — спрос на размещение сократился во всех сегментах.

За период с января по декабрь 2009 г. загрузка московских отелей в среднем по

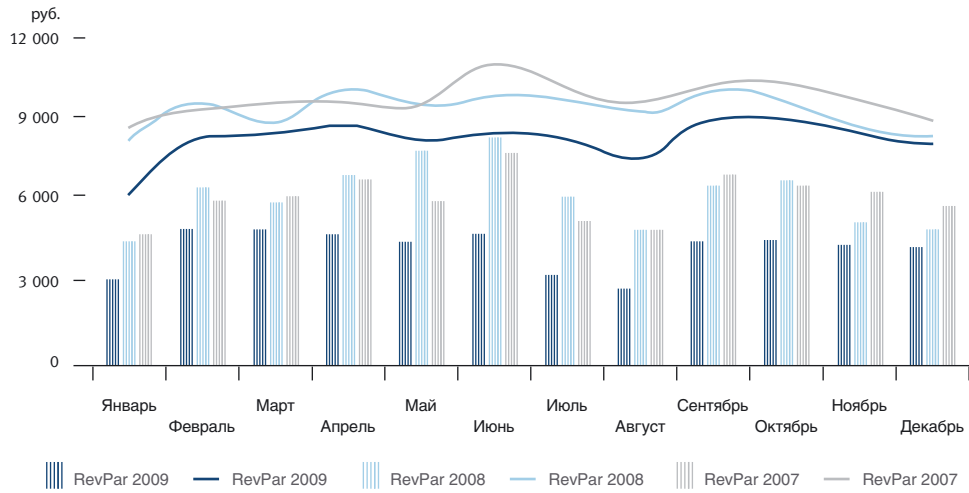
рынку сократилась на 28 п.п. по сравнению с аналогичным периодом 2008 г., составив порядка 50%. Наиболее существенно снизилась заполняемость отелей низкой и средней ценовых категорий (на 33 и 30 п.п. соответственно). Загрузка гостиниц верхнего ценового сегмента снизилась на 14 п.п. по сравнению с 2007 г. и на 11 п.п. по сравнению с 2008 г.

Отчасти сокращение загрузки было обусловлено снижением туристического потока, который по предварительным оценкам сократился на 10%. В то же время, более значительное падение загрузки по сравнению с изменением турпотока свидетельствует о том, что туристы а) сократили сроки пребывания и б) выбирали альтернативные средства размещения на время своего пребывания в Москве.

Принимая во внимание тот факт, что в Москве наиболее развит бизнес-туризм, загрузка городских гостиниц традиционно зависит от деловой активности: летом, а также в период новогодних праздников наблюдается спад заполняемости московских отелей, пик же загрузки приходится на сентябрь-октябрь. В условиях снижения в результате кризиса деловой активности данная тенденция стала еще более выраженной. При этом фактору сезонности наиболее сильно, как и ожидалось, оказались подвержены объекты верхнего ценового сегмента: разница между загрузкой гостиниц в выходные и рабочие дни достигала 40 п.п.

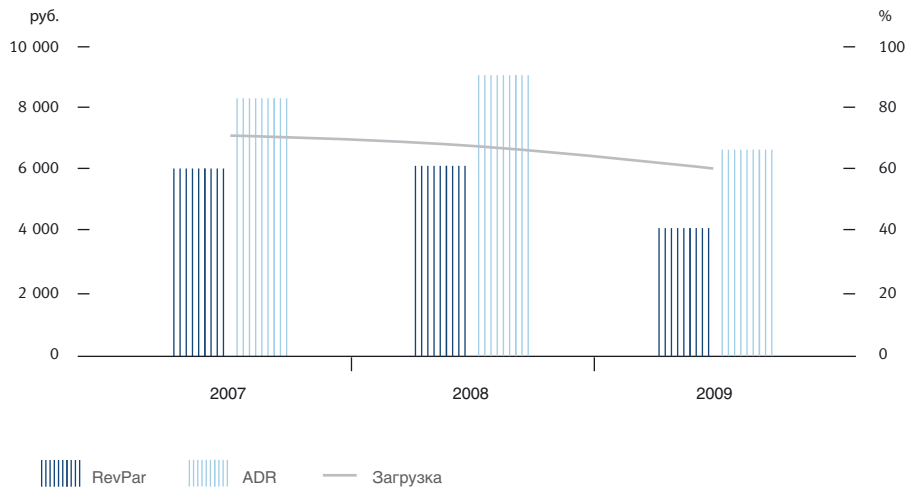
На протяжении последних пяти лет столичный гостиничный рынок демонстрировал рекордные скорости роста дохода на номер (RevPar). Начиная с 2000 г. этот показатель увеличился более чем в 2,5 раза, достигнув по итогам 2008 г. уровня 6 300 руб. Однако под влиянием мирового кризиса темпы его роста сначала замедлились, а впоследствии RevPar

RevPar и загрузка отелей верхнего сегмента



Источник: Blackwood

ADR, RevPar и загрузка отелей верхнего сегмента



Источник: Blackwood

начал снижаться. В 2009 г. доход на номер в среднем по рынку сократился более чем на 40%, что было обусловлено одно-временным снижением цены продажи и загрузки гостиниц.

Стоимость проживания

В 2009 г. наиболее действенным инструментом в борьбе за клиента являлась цена номера. При этом гостиничные операторы предпочитали придерживаться политики опосредованного регулирования цен на размещение, внедряя спецпредложения, предлагая своим клиентам дополнительные услуги и поощрительные бонусы, в частности предоставление бесплатных ночевочек при условии проведения в отеле определенного количества дней. Такие акции предлагали своим гостям Marriott, Four Seasons и другие операторы.

В целом по рынку средняя цена номера (ADR) составила 4 050 руб., что ниже показателя 2008 г. на 15%. Максимальное снижение было отмечено в верхнем сегменте - 26% до 6750 руб., в среднем сегменте ADR уменьшилась на 14,5%, составив 3180 руб., тогда как в нижнем ценовом сегменте ADR увеличилась на 14% до 1780 руб.

Заявленные проекты

Среди основных событий 2009 г. с точки зрения реализации новых проектов можно отметить:

- подписание соглашения между Крокус групп и InterContinental Hotels Group об открытии в Москве самого большого отеля сети под брендом Holiday Inn на 1000 номеров. Строительство отеля планируется начать в 2011 г., а открытие заявлено на 2014 г;
- заявление о реализации проекта по освоению территории завода «Серп и Молот», где планируется возведение гостиницы категории 4 и 2 звезды, а также объектов жи-

лой и коммерческой недвижимости, общей площадью более 4 млн. кв. м;

- заявление о реализации гостинично-делового комплекса общей площадью более 50 000 кв. м по адресу Садовническая ул., вл. 31;
- подписание азиатской гостиничной компанией Shangri-La Hotels and Resorts соглашения об управлении пятизвездочным отелем в Москве. Гостиница на 400 номеров, планируемая к открытию в 2012 г, будет расположена на верхних этажах МФК Парк Хуамин;
- объявление об открытии в 2011 г. гостиницы Mandarin Oriental на 237 номеров, расположенной на Тверской улице;
- объявление компанией Lotte Group планов по завершению в 2012 г. строительства МФК на Профсоюзной улице, площадью 60 тыс. кв. м;
- объявление об открытии на месте здания редакции «Московских новостей» отеля класса люкс на 110 номеров;
- объявление о возведении в составе центрального ядра «Москва-Сити» комплекса площадью более 50 тысяч кв. м, большую часть которого займет гостиница Novotel сети Accor на 400 номеров;
- обнародование новой концепции развития гостиничного комплекса «Измайлово», в рамках которой планируется построить новый корпус и апарта-отель;
- обнародование планов возведения над станцией метро «Улица 1905 года» многофункционального гостинично-делового комплекса, в состав которого войдет гостиница на 300 номеров и 60 апартаментов;
- заявление компании MCG о планах по реконструкции гостиницы «Будапешт» с доведением объекта до категории люкс;
- принятие на градостроительном совете решения о строительстве над станцией метро Маяковская гостиницы категории 4 звезды вместимостью 300 номеров.

Тенденции и прогнозы

В течение последних лет гостиничный рынок Москвы развивался на фоне дефицита предложения и высокого спроса на средства размещения. В конце 2008 г. под влиянием мирового кризиса ситуация кардинальным образом изменилась: на протяжении 2009 г. показатели гостиничной деятельности снижались.

В условиях сокращения туристического потока и обострившейся конкуренции управляющие компании проводили различные маркетинговые акции и разрабатывали специальные программы для стимулирования спроса.

Минимизация последствий снижения доходности осуществлялась и путем оптимизации издержек. Многие сети активно продвигали свои услуги посредством интернет продаж. Так по данным компании Expedia Inc количество отелей, подключённых к её сайтам бронирования, в 2009 г. увеличилось более, чем на 80%.

С началом кризиса усилилась тенденция увеличения сроков реализации проектов: большая часть проектов, открытие которых ожидалось в 2008-09 гг., так и не была введена в эксплуатацию. Кроме того, некоторые громкие проекты, заявленные к реализации ранее, были отменены.

Формирование тенденции по заключению договоров на управление за несколько месяцев до планируемого выхода объекта на рынок также стало реакцией рынка на развернувшийся кризис.

В краткосрочной перспективе заполняемость столичных отелей в среднем по рынку сохранится на уровне 55–60%. Загрузка отелей верхнего сегмента останется на уровне выше среднерыночного, однако ожидаемое увеличение номерного

фонда будет способствовать ее коррекции. Темпы данной коррекции будут зависеть от того насколько своевременно будут реализовываться заявленные планы ввода новых объектов.

Дальнейшего значительного снижения средней цены продажи не ожидается. Однако возвращение цен на докризисный уровень маловероятно раньше конца 2011 – начала 2012 гг.

Тенденция децентрализации гостиничного сегмента также пока откладывается. Тем не менее, большая часть заявленных отелей средней ценовой категории будет строиться за пределами ТТК. Так, самый крупный отель Holiday Inn будет открыт на территории Крокус-Сити. Начало его строительства намечено на 2011 г.

В более же долгосрочной перспективе, несмотря на кризис, который, безусловно, скорректировал многие планы, интерес, проявляемый международными операторами к столичному, равно как и к российскому гостиничному рынку в целом, сохранится на высоком уровне — потенциал российского рынка по-прежнему остается одним из наиболее высоких.

ЗАГОРОДНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

По данным Intermarksavills на территории Московской области в течение 2009 года первичные продажи велись более, чем в 330 организованных коттеджных поселках (ОКП) и поселках таунхаусов. К загородным проектам высшей ценовой категории – премиум и бизнес-классу – можно отнести около 170 из них (в т.ч. 20 поселков таунхаусов).

Высокобюджетные загородные комплексы, строящиеся в настоящее время, суммарно включают около 22 тыс. домовладений и занимают территорию примерно 6 тыс. га.

Из общего числа представленных на первичном рынке высокобюджетных загородных проектов к наиболее престижному премиум-классу можно отнести лишь пятую часть поселков (20%). В совокупности они включают 4 тыс. домовладений и занимают площадь в 1,8 тыс. га. Остальные высокобюджетные проекты относятся к бизнес-классу.

В 2009 году общее число коттеджных поселков в Московской области возросло более чем на 10% по сравнению с концом 2008 года. В основном, прирост обеспечен за счет проектов эконом-класса, в том числе реализующих участки без строительного подряда.

При этом доля проектов бизнес и премиум класса в течение 2009 года уменьшилась примерно на 10%.

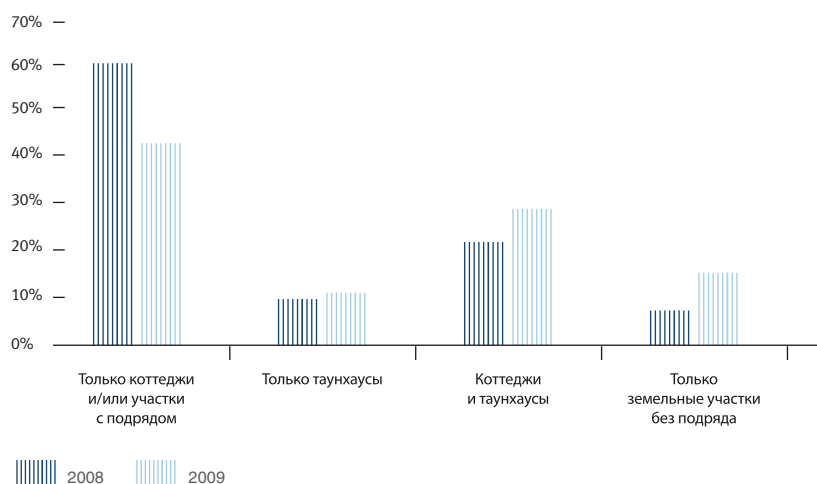
В III квартале 2009 года рынок высокобюджетного жилья по разным причинам покинуло 8 проектов.

Еще несколько поселков бизнес-класса изменили концепцию и продолжили реализацию в формате земельных участков без строительного подряда:

- «Баден-Баден», Калужское шоссе, 12 км от МКАД;
- «Булгаков», Калужское шоссе, 35 км от МКАД;
- «Нахабино Парк», Новорижское шоссе, 25 км от МКАД.

В 2009 году в связи с кризисом замедлился выход на рынок новых проектов высшей ценовой категории: за прошедшие 12 месяцев первичные продажи открылись лишь в 6 поселках премиум и бизнес-класса, что почти в 5 раз мень-

Распределение высокобюджетных поселков, представленных на рынке в 2008-2009 гг., по типу недвижимости



Источник: Intermarksavills

ше, чем в 2008 году. При этом большинство «новичков» имеет формат клубных поселков с числом коттеджей, не превышающим 10.

Наиболее крупными новыми проектами в высоко-бюджетном сегменте стали:

- «Резиденция Рублево» / Новорижское шоссе / 1 км от МКАД / площадь 24 га / 134 таунхауса;
- «НОНКА № 1. Загородный комплекс на Истре» / Новорижское шоссе / 43 км от МКАД / площадь 7 га / 25 коттеджей.

Кроме того, в течение 2009 года завершилась первичная реализация в 8 высокобюджетных поселках, вышедших на рынок в прошлые годы.

В 2009 году усредненная по всем проектам площадь условного организованного поселка высшей ценовой категории составила около 70 га, среднее количество домовладений – около 110 объектов.

Неизменными лидерами по числу высокобюджетных загородных проектов, как и в конце 2008 года, являются Новорижское (около 30% поселков), Рублево-Успенское (14%) и Калужское шоссе (13%). Как и в 2008 году, примерно 30% реализуемых поселков в сумме приходится на Дмитровское, Киевское, Пятницкое и Минское шоссе. Остальные проекты сосредоточены вдоль Ленинградского, Ярославского, Алтуфьевского и других шоссе. Быстрыми темпами развивается строительство организованных коттеджных поселков на Симферопольском шоссе, однако большинство из них соответствует эконом-классу.

В 2009 году продолжилось сокращение доли поселков высшей ценовой категории в зоне удаленности до 15 км от МКАД: 5 из 8 завершенных в прошедшем году проектов находились именно в данной

территориальной зоне. Одновременно растет доля высокобюджетных коттеджных поселков на расстоянии 25 км от МКАД и дальше. Если в 2007 году здесь располагалось лишь около 22% проектов, то в 2009 году – уже более 30%.

В подобных проектах удаленность от мегаполиса компенсируется удачным расположением объекта в лесу или у водоема, а также высококачественными и экологичными строительными материалами.

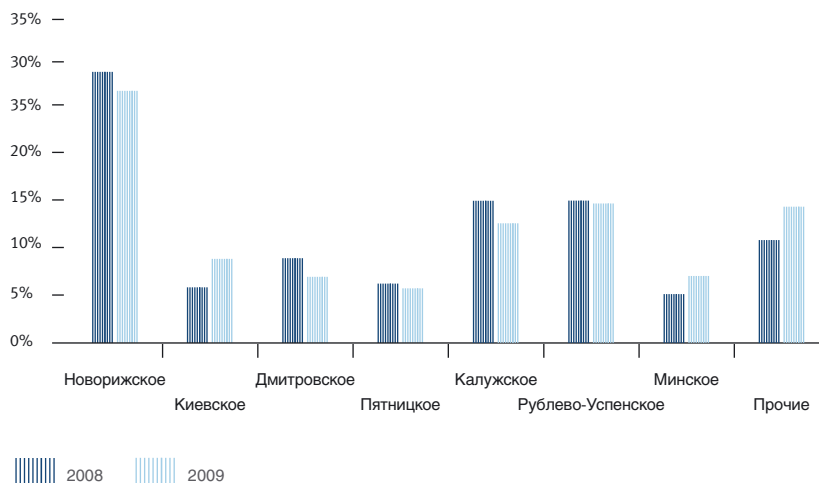
Наибольшая концентрация поселков высшей ценовой категории (40% от общего числа) сохраняется в зоне от 15 до 25 км от МКАД, где обеспечивается баланс разумной транспортной доступности и экологического благополучия.

Одним из последствий кризиса в 2009 году стало изменение продуктовой линейки поселков бизнес и премиум-класса. По сравнению с 2008 годом доля поселков, реализующих только готовые коттеджи или участки со строительным подрядом, сократилась на 16%.

В два раза увеличилось число высокобюджетных загородных проектов бизнес и премиум-класса, реализующих земельные участки без обязательного подряда на строительство. На 7% увеличилось число поселков с комбинированной продуктовой линейкой, где покупателю предлагается выбор между готовым коттеджем, таунхаусом (лэйнхаусом, дуплексом) или земельным участком.

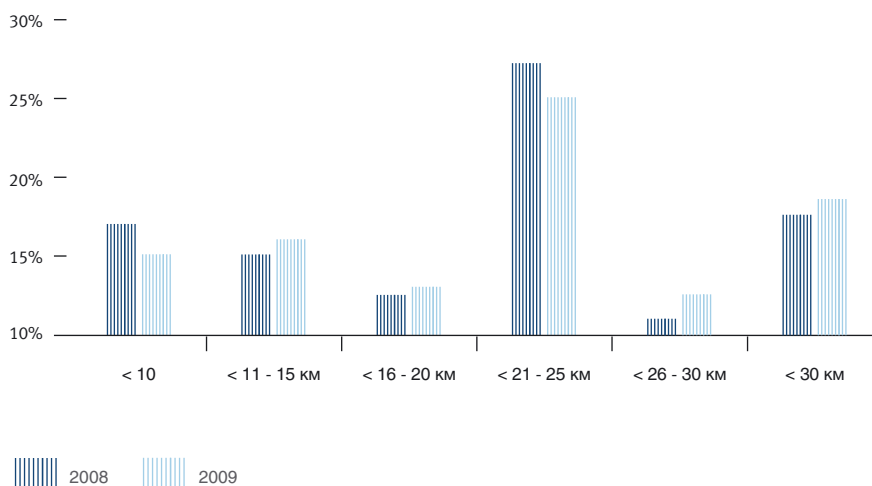
Усредненные параметры жилого объекта (коттеджа / таунхауса) высшего ценового диапазона в 2009 году несколько уменьшились. По всем представленным на рынке проектам премиум- и бизнес-класса, средняя площадь коттеджа составила порядка 470 кв. м (по сравнению с 500 кв. м в 2008 г. и с 560 кв. м в 2007 г.), таунхауса

Распределение высокобюджетных поселков, представленных на рынке в 2008-2009 гг., по основным направлениям



Источник: Intermarksavills

Распределение высокобюджетных поселков, представленных на рынке в 2008-2009 гг., по удаленности от МКАД



Источник: Intermarksavills

– примерно 245 кв. м (в 2008 году – 260, в 2007 году – 300 кв. м). Усредненные площади земельных участков остались без изменений: для коттеджа – около 0,25 га, для таунхауса – 0,03 га.

Как и в предыдущем году, в 2009 в большинстве загородных проектов покупателям предлагались домовладения без чистовой внутренней отделки, лишь в 18 поселках реализовывались коттеджи и таунхаусы с отделкой «под ключ», либо имелся выбор качества отделки.

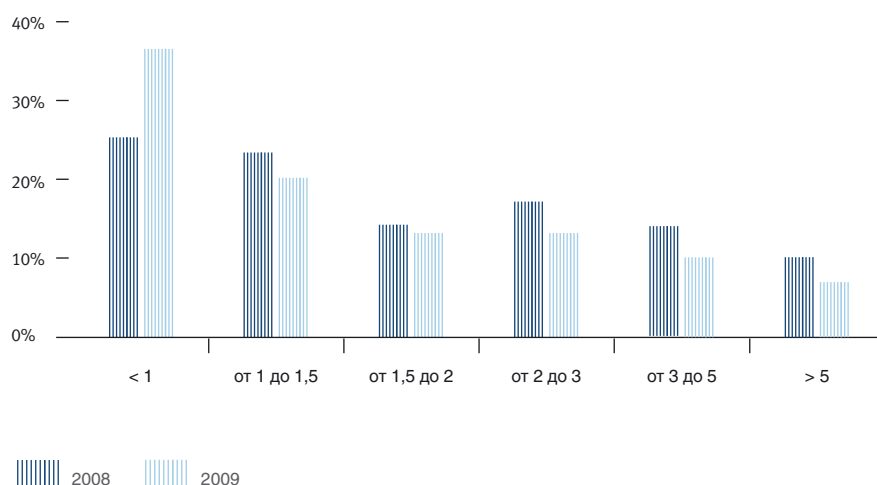
Ощутимые изменения в 2009 году произошли в бюджетной структуре объектов высшей ценовой категории. Так, в 70% проектов средневзвешенный бюджет покупки домовладения (коттеджа, таунхауса или участка с подрядом) лежал в диапазоне от 450 тыс. до 2,0 млн. долларов США. Тогда как в 2008 году эта доля таких объектов составляла

около 30%. Самые дорогостоящие проекты (со средним бюджетом более \$US 3 млн. за объект) сегодня занимают примерно 16% от общего количества поселков (по сравнению с 20% в 2008 году).

Усредненный бюджет покупки коттеджа в 2009 году составил порядка \$US 2,0 млн. (на 30% меньше, чем в 2008 году), таунхауса – около \$US 750 тыс. (на 25% меньше показателя 2008 года).

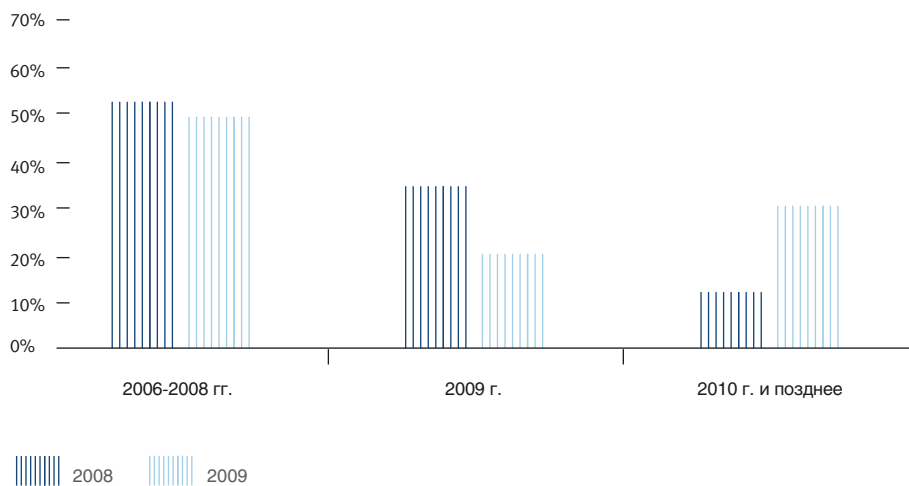
На 15% по сравнению с предыдущим годом уменьшилось число сданных Госкомиссии поселков, находящихся в первичной продаже. В 20-ти проектах премиум и бизнес-класса сроки сдачи в эксплуатацию были перенесены застройщиками на 2010 год.

Распределение высокобюджетных поселков, представленных на рынке в 2008-2009 гг., по средним бюджетам, млн. долларов США



Источник: Intermarksavills

Распределение высокобюджетных поселков, представленных на рынке в 2008-2009 гг., по году сдачи в эксплуатацию



Источник: Intermarksavills

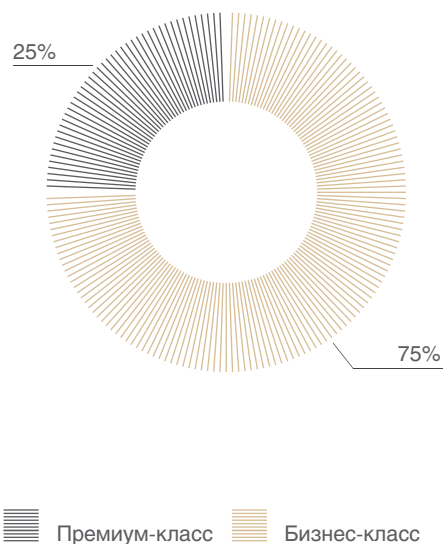
Спрос

Совокупный объем реализованного платежеспособного спроса на загородные объекты в строящихся поселках бизнес- и премиум-класса за 2009 год составил порядка 1 тыс. совершенных первичных сделок (в два раза меньше, чем в 2008 году), из которых 65% приходится на сделки с коттеджами, 35% – с таунхаусами.

В течение года в высокобюджетных поселках было продано порядка 350 тыс. кв. м общей площади домов (в 2,5 раза меньше, чем в 2008 году). Денежная емкость данного сегмента рынка загородной жилой недвижимости составила 1,5 млрд. долларов США (в 2,6 раза меньше показателя 2008 года), при средневзвешенной цене проданного коттеджа в 1,3 млн. долларов США и таунхауса – 650 тыс. долларов США.

Финансовый кризис ощутимо повлиял на количество сделок с элитной загородной

Качественная структура спроса на коттеджи/таунхаусы в высокобюджетных поселках



Источник: Intermarksavills

недвижимостью: с октября 2008 по июнь 2009 года на загородном рынке зафиксирована отрицательная динамика покупательской активности (за эти месяцы было совершено менее 650 сделок с дорогими коттеджами/таунхаусами).

Заметная активизация спроса наблюдалась с августа 2009 года: в III и IV кварталах 2009 года суммарное число заключенных первичных сделок достигло 680.

На долю коттеджей/таунхаусов в поселках премиум-класса приходится порядка 25% совершенных в течение года сделок. Остальной спрос реализован покупателями в сегменте бизнес-класса.

В территориальной структуре фактического спроса бесспорное лидерство по-прежнему принадлежит поселкам вдоль Новорижского шоссе (в совокупности более 35% сделок с коттеджами и 25% – с таунхаусами).

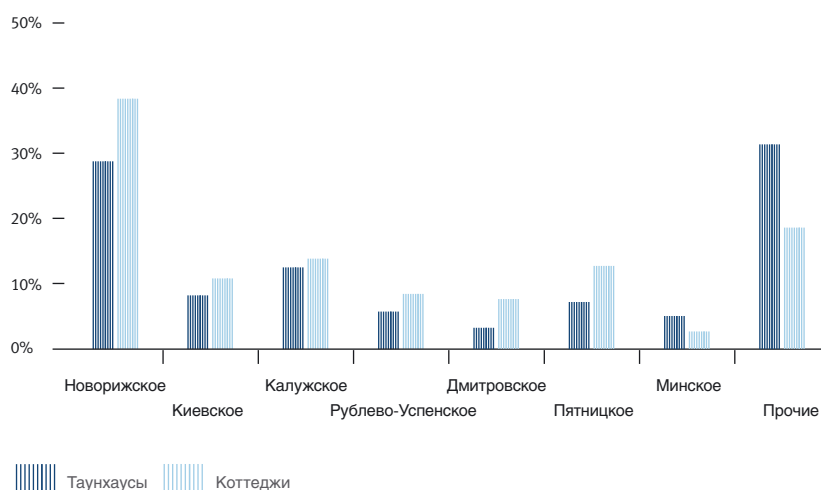
Повышенная востребованность Новорижского шоссе обусловлена высокой транспортной доступностью, видовыми характеристиками и престижностью данного направления.

Остальные сделки распределены (по убывающей) между Калужским, Киевским, Дмитровским, Рублево-Успенским, Пятницким, Минским и рядом других направлений.

Завершенная осенью 2009 года реконструкция Киевского шоссе добавила данному направлению привлекательности для покупателей, и активизировала спрос.

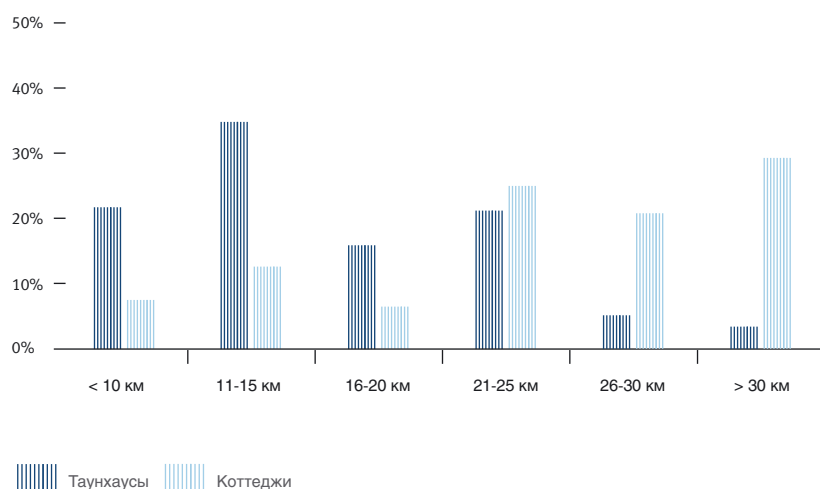
Заметно утратило свои позиции на первичном загородном рынке Рублево-Успенское шоссе: в течение 2009 года число проданных объектов не превысило 7% от общего числа покупок элитных коттеджей и таунхаусов, что во многом связано с временной приостановкой реализации в некоторых проектах на данном направлении.

Структура спроса на коттеджи/таунхаусы в высокобюджетных поселках по направлениям



Источник: Intermarksavills

Структура спроса на коттеджи/таунхаусы в высокобюджетных поселках по удаленности от МКАД



Источник: Intermarksavills

В 2009 году, как и в 2008 году, число сделок с коттеджами в проектах, расположенных на удалении до 20 км от Москвы, составило около 30% от общего числа (в 2007 году – более 50%).

Постепенное уменьшение числа реализуемых проектов на небольшом удалении от столицы влечет за собой повышение цены предложения и сокращение спроса (числа заключенных сделок).

Как следствие, покупательский спрос реализуется в сегменте более удаленных от Москвы объектов (25 км и дальше). Так, к концу 2009 года, число сделок с объектами в данном поясе удаленности превысило 50% от общего числа.

Как и в предыдущий период, в 2009 году наблюдался спрос на таунхаусы, располагающиеся в непосредственной близости

от мегаполиса: почти 70% всех сделок зафиксированы с объектами в зоне до 20 км от МКАД, 26% – с объектами от 20 до 30 км от МКАД. В прошедшем году, в отличие от 2008 года (тогда доля купленных таунхаусов на удалении от 30 км от МКАД составила 25%), покупатели предпочли не рисковать и приобретали таунхаусы ближе к столице, очевидно, учитывая их ликвидность.

По сравнению с предыдущим годом, в 2009 году бюджетная сегментация спроса претерпела серьезные изменения. Так, основная доля сделок с коттеджами (75%) приходилась на сегмент до 1,5 млн. долларов США, сделок с таунхаусами – до 800 тыс. долларов США (75% от общего числа всех купленных заблокированных домов).

На долю бюджетов, превышающих 2,0 млн. долларов США за объект, прихо-

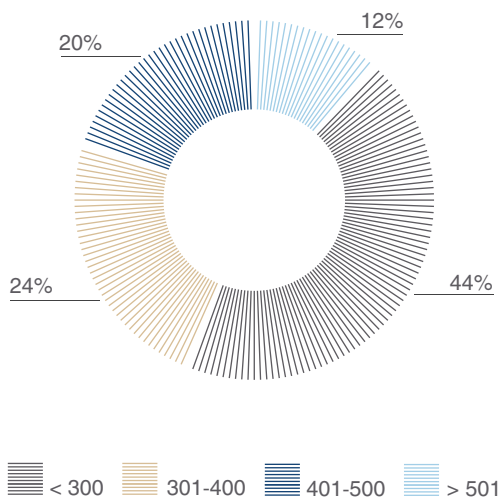
дится примерно 10% фактического спроса на коттеджи. Напомним, что в конце 2008 года число таких сделок составляло около 25% от общего числа.

В 2009 году спрос на коттеджи с большими участками (более 0,3 га) заметно снизился. Число сделок с землевладениями данного размера составило 5% от общего числа (против 15% в 2008 году).

Также в 2009 году существенно снизились площади домов, востребованные покупателями. Доля сделок с коттеджами площадью до 300 кв. м составила 68% (в 2008 году – 60%), тогда как с большими коттеджами (от 500 кв. м и выше) в 2009 году было совершено только 12% сделок (в 2008 году – 21%).

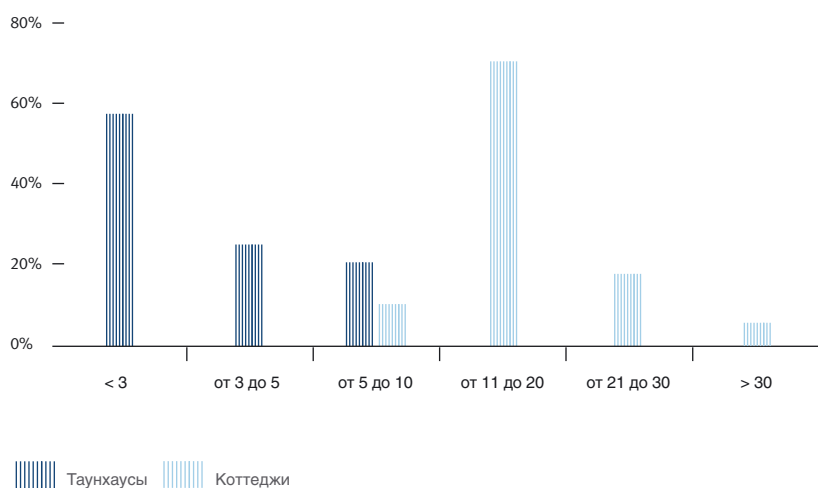
В структуре спроса на таунхаусы доминируют сделки с квартирами-секциями площадью менее 200 кв. м: 64% всех заключенных в 2009 году сделок (при 31% в 2008 году). В течение 2009 года в два раза

Структура спроса на коттеджи в высокобюджетных поселках по площади домов, кв. м



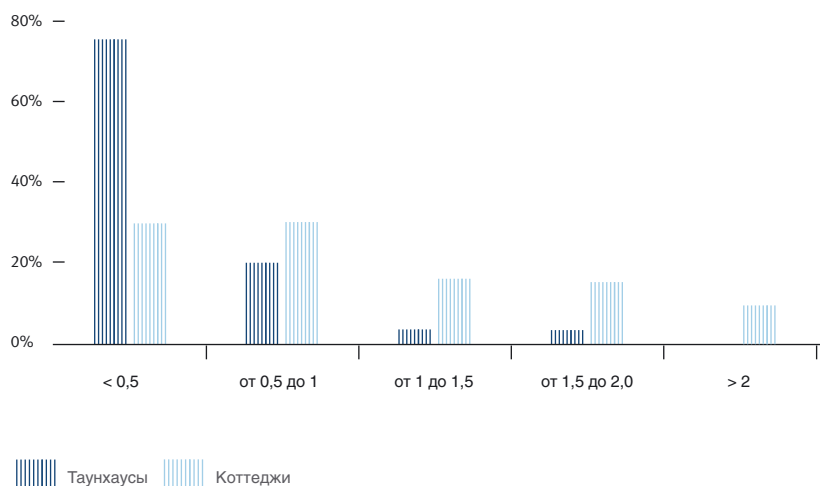
Источник: Intermarksavills

Структура спроса на коттеджи/таунхаусы в высокобюджетных поселках по площади участков, соток



Источник: Intermarksavills

Структура спроса на коттеджи/таунхаусы в высокобюджетных поселках по бюджетам сделок, млн. долларов США



Источник: Intermarksavills

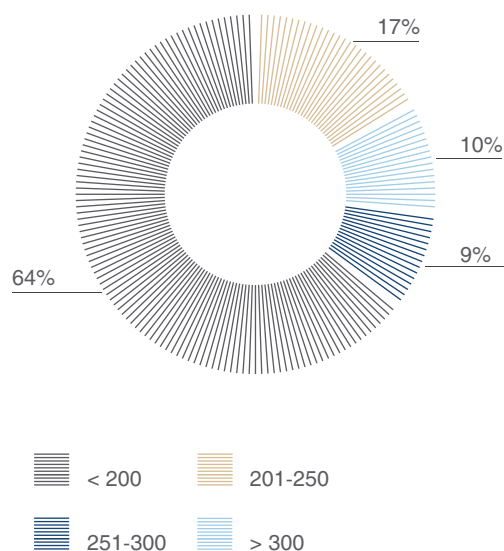
уменьшилось число проданных «больших» таунхаусов (от 300 кв. м и выше) – 10% всех сделок (против 25% в 2008 году).

В целом усредненная (по рассматриваемому сегменту рынка) площадь проданного в течение 2009 года коттеджа составила около 350 кв. м на участке 0,17 соток, а таунхауса – около 200 кв. м на участке 0,04 сотки. Эти характеристики уступают аналогичным показателям 2008 года примерно на 20%.

Предложение

Общее первичное предложение коттеджей, участков с подрядами и таунхаусов в строящихся организованных поселках бизнес- и премиум-класса на конец 2009 года составило порядка 7,3 тыс. объектов (на 12% меньше, чем в конце 2008 года). Это примерно 2,8 млн. кв. м общей площади (на 15% меньше, чем годом ранее).

Структура спроса на квартиры-секции в таунхаусах в высокобюджетных поселках по общей домов, кв. м



Источник: Intermarksavills

Как и в предыдущие годы, объем фактического предложения элитных домовладений существенно превышает ретроспективный годовой спрос (количество сделок): в премиум-классе почти в 5 раз, в поселках бизнес-класса – в 7 раз.

В 2009 году Новорижское шоссе сохранило первенство в территориальной структуре предложения: там располагалось 40% предлагаемых к продаже единиц коттеджей и около 30% таунхаусов. Существенная доля предложения приходилась на Калужское, Киевское, Дмитровское шоссе. По итогам прошедшего года уступило свои позиции Рублево-Успенское направление: были приостановлены продажи в двух крупных поселках таунхаусов «Ромашково XXI» и «Полянка De Luxe». В остальном, структура предложения коттеджей/таунхаусов осталось неизменной по сравнению с прошлым годом: вновь вышедшие в 2009 году клубные проекты (с суммарным количеством объектов менее 200) не внесли существенных изменений.

В 2009 году продолжало сокращаться предложение коттеджей и таунхаусов в 10-километровой зоне удаленности от МКАД. Число новых проектов здесь уменьшается с каждым годом. В остальных поясах удаленности наблюдается сбалансированность структур спроса и предложения.

Существующее предложение дорогих загородных объектов в течение 2009 года активно реагировало на меняющийся спрос. Так, по сравнению с 2008 годом, на 20% выросла доля коттеджей и таунхаусов с бюджетами до 500 тыс. долларов США. Почти на 40% сократилось предложение коттеджей с бюджетами более 2 млн. долларов США. Таким образом, к концу 2009 года основное предложение (65% от общего числа выставленных на продажу коттеджей и 93% таунхаусов)

сосредоточилось в сегменте до 1,5 млн. долларов США.

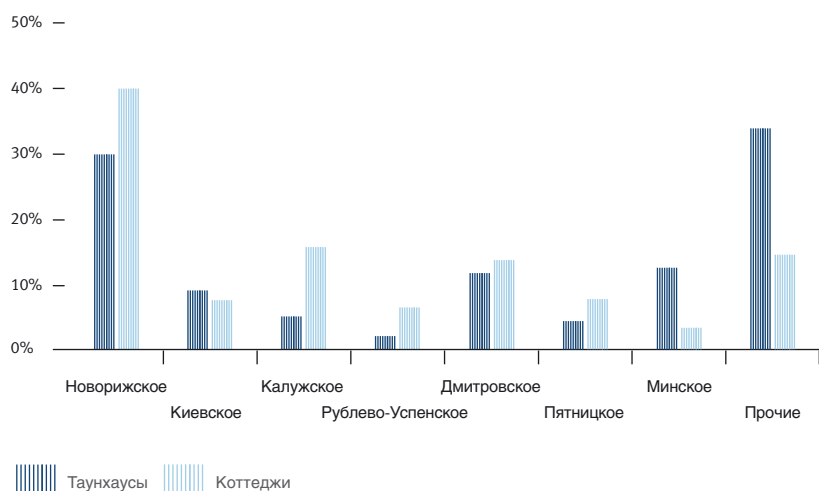
Около 35% текущего предложения в поселках бизнес- и премиум-класса приходится на таунхаусы (и их производные) при аналогичной доле спроса.

Блокированная застройка в Московской области продолжает динамично развиваться, что продиктовано как растущей популярностью таунхаусов у покупателей, так и желанием девелоперов увеличить прибыль с площадок за счет уплотнения застройки.

Общая тенденция к уменьшению продаваемых площадей загородных объектов отразилась и на структуре существующего предложения по площади землеотводов. Так, доля компактных участков при таунхаусах (до 0,3 га) увеличилась на 10% по сравнению с концом 2008 года. И наоборот, доля крупных участков при коттеджах (более 25 соток) сократилось до 15%.

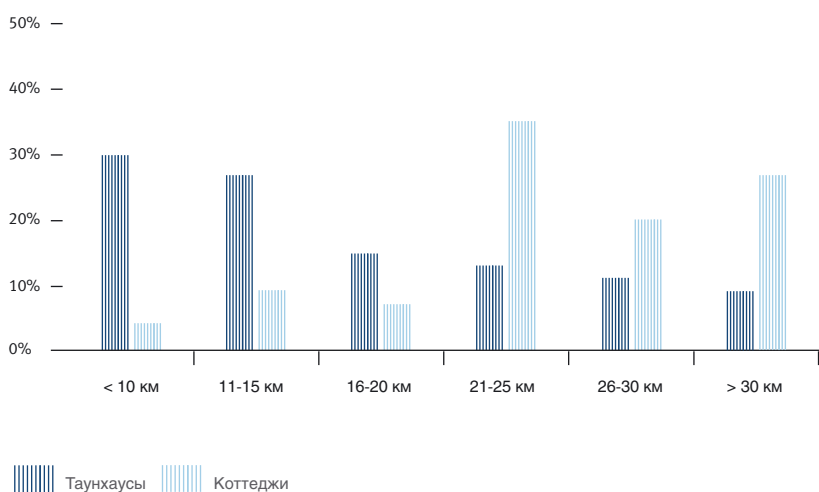
В структуре предложения по площади домовладений увеличилась доля коттеджей площадью до 400 кв. м (на 6% по сравнению с 2008 годом). В сегменте таунхаусов произошло ощутимое смещение в сторону уменьшения площадей квартир-секций: по сравнению с концом 2008 года почти на четверть выросло предложение небольших секций (до 200 кв. м). Отметим, что во всех условно выделенных диапазонах площадей текущее предложение с многократным «запасом» покрывает потенциальный годовой спрос.

Распределение предложения коттеджей/таунхаусов в высокобюджетных поселках по направлениям



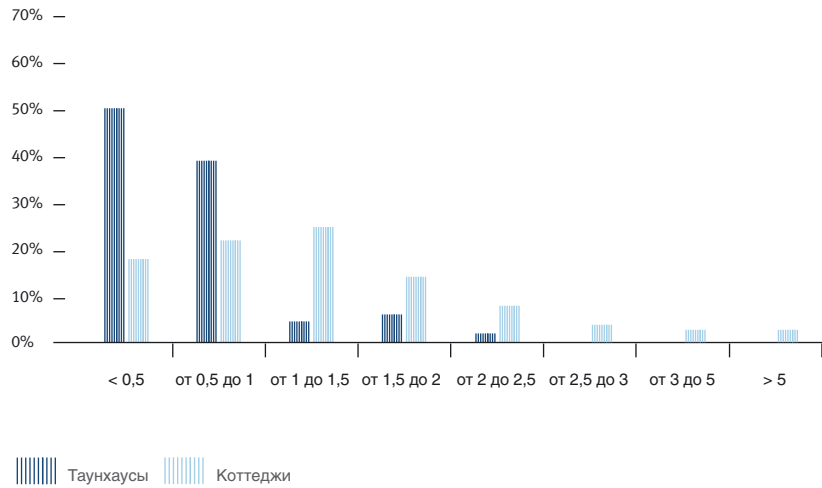
Источник: Intermarksavills

Распределение предложения коттеджей/таунхаусов в высокобюджетных поселках по удаленности от МКАД, км



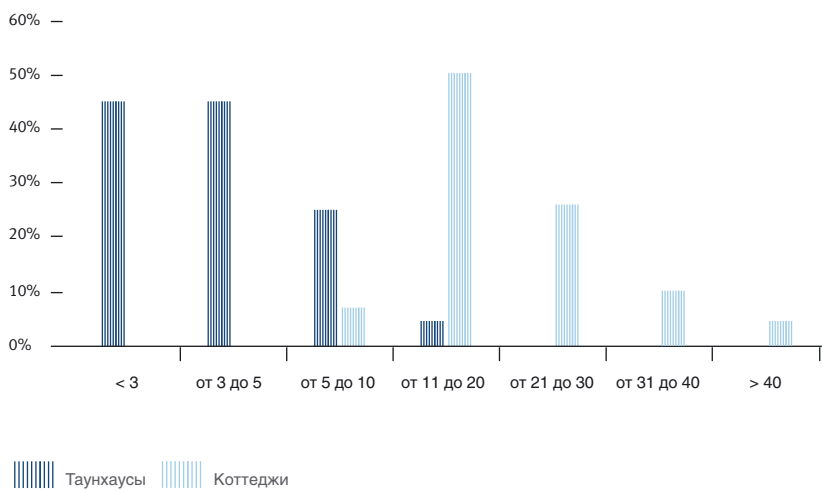
Источник: Intermarksavills

Распределение предложения коттеджей/таунхаусов в высокобюджетных поселках по бюджетам, долларов США



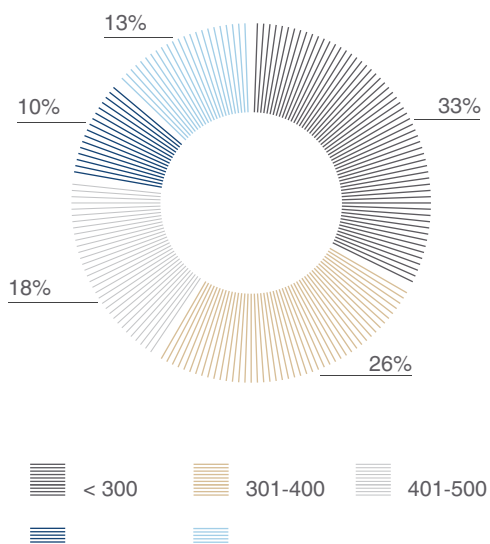
Источник: Intermarksavills

Распределение предложения коттеджей/таунхаусов в высокобюджетных поселках по площади участков, соток



Источник: Intermarksavills

Распределение предложения коттеджей/таунхаусов в высокобюджетных поселках по площади домов, кв. м



Источник: Intermarksavills

Цены

Средневзвешенная повсемпроектная бизнес и премиум-класса удельная цена коттеджа/таунхауса в Подмоскowie на конец декабря 2009 года составила долларов США 3 580 за кв. м (включая стоимость участка), что на 26% уступает аналогичному показателю 2008 года. При этом первое существенное падение цены на загородном рынке (на 15%) было зафиксировано в конце января, когда рост курса доллара по отношению к рублю составил более 20%. Второй порог снижения был пройден в июне, когда в результате пересмотра официальных прайсов многими застройщиками средневзвешенная цена понизилась на 10%.

Среднерыночная удельная цена отдельного стоящего коттеджа в высокобюджетном сегменте на конец 2009 года составила 3 760 долларов США; таунхауса

– 2 900 долларов США за кв. м. По состоянию на конец 2009 года среднерыночная цена коттеджей премиум-класса составила 5 780 долларов США (снижение за год – на 11%); бизнес-класса – 3 200 долларов США за кв. м (снижение на 30%). Максимальная цена предложения отдельных домовладений в клубных поселках премиум-класса в конце 2009 года достигала 16 000 долларов США за кв. м, в поселках бизнес-класса – 11 000 долларов США.

Среднерыночная цена таунхаусов премиум-класса в течение 2009 года выросла на 5% (до 4 300 долларов США); бизнес-класса, напротив, снизилась на 31% (до 2 520 долларов США за кв. м). Максимальная цена таунхаусов премиум-класса в конце 2009 года достигла 7 000 долларов США за кв. м, в поселках бизнес-класса – 6 300 долларов США за кв. м. Рост цен на таунхаусы премиум-класса продиктован ограниченностью числа данных объектов, преимущественно реализуемых в уже готовых поселках с развитой инфраструктурой.

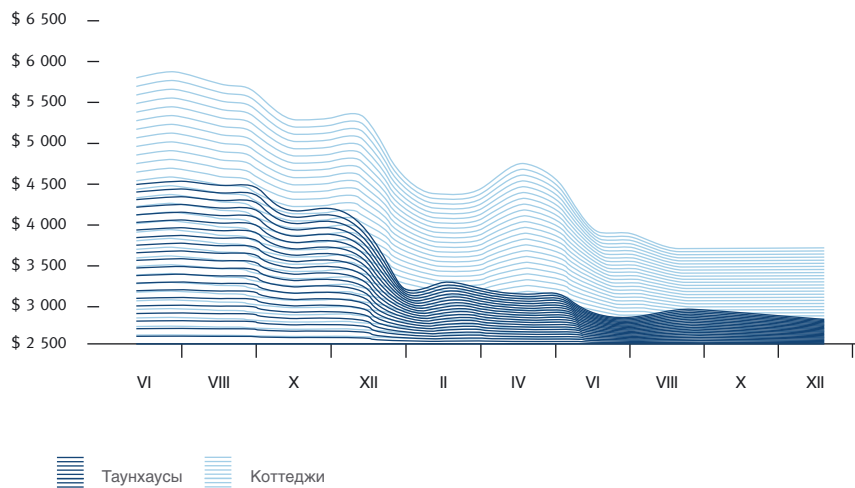
В течение 2009 года происходило равномерное понижение цен по всем основным направлениям.

Наименьшей ценовой коррекцией (снижение на 18%) подверглись коттеджи и таунхаусы на Рублево-Успенском, Новорижском, Киевском шоссе во многом благодаря стабильному спросу на данные направления у покупателей.

Несмотря на тенденцию к уменьшению средней цены загородных объектов, в 2009 году в 10-километровой зоне удаленности от МКАД зафиксирован рост стоимости коттеджей на 14%. Средняя цена на таунхаусы на данном расстоянии от Москвы, наоборот, снизилась на 10%.

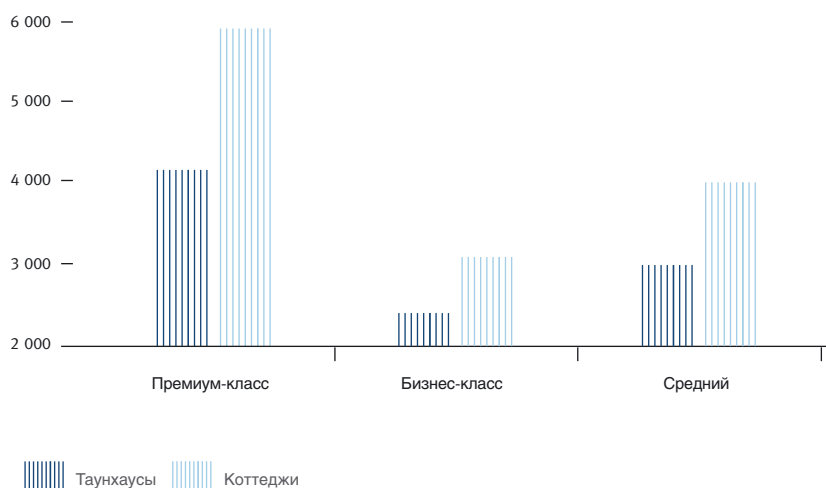
В остальных поясах удаленности снижение цены коттеджей/таунхаусов в 2009 году

**Динамика среднерыночной цены кв. м коттеджей и таунхаусов
в высокобюджетных загородных жилых комплексах,
июнь 2008 - декабрь 2009 гг.**



Источник: Intermarksavills

**Средняя цена квадратного метра коттеджа/таунхауса
в высокобюджетных поселках
в зависимости от класса поселка, долларов США**



Источник: Intermarksavills

в среднем составило 30%. Можно прогнозировать, что сокращающееся предложение и растущий спрос будут и в будущем стимулировать рост цен на приближенные к столице объекты.

Наибольшее снижение цены (около 40% за 2009 год) зафиксировано на объекты в поселках, находящихся в начальной стадии строительства.

Спрос на подобные объекты в течение 2009 года был крайне низок: покупатели предпочитали не рисковать и приобретать готовые или практически готовые дома.

Во втором полугодии 2009 года на загородном рынке высокобюджетного жилья наметилась стабилизация цен. Эта ситуация была во многом продиктована активизировавшимся спросом и отсутствием резких скачков курса валют в период

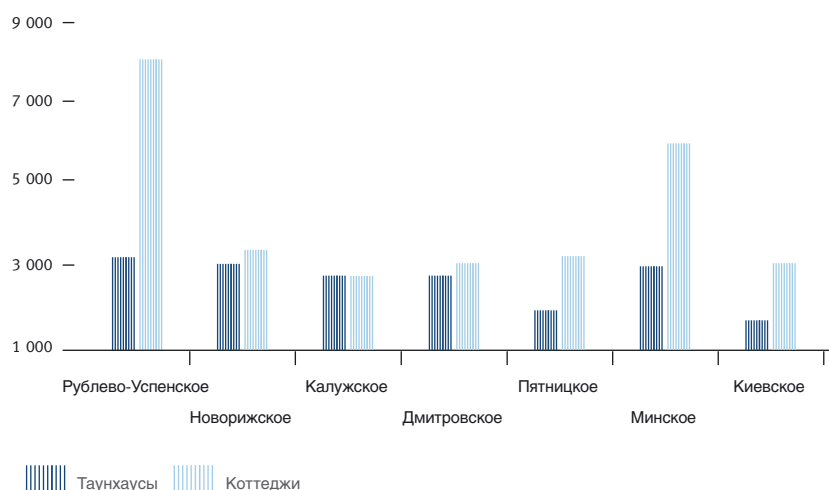
с июня по ноябрь 2009 года. Учитывая постепенное сокращение числа готовых объектов, отложенный спрос и вновь обогнавшийся рост американской валюты, на загородном рынке элитного жилья можно ожидать рост цен в начале будущего года.

Нестабильная ситуация на загородном рынке отразилась и на сегменте земельных участков без подряда.

Учитывая, что большинство новых поселков эконом-класса и отдельные проекты бизнес-класса, вышедшие на рынок в 2009 году, реализуется именно в этом формате, конкуренция между ними довольно высокая.

Снижение средневзвешенных по всем проектам цен на земельные участки составило в среднем 35%. Основное предложение земельных участков в организованных

Средняя цена квадратного метра коттеджа/таунхауса в высокобюджетных поселках в зависимости от направления, долларов США



Источник: Intermarksavills

высокобюджетных поселках сосредоточено на Рублево-Успенском, Новорижском, Калужском, Киевском направлениях.

В 2009 году одним из немногих вновь вышедших проектов бизнес-класса, реализующих земельные участки без подряда, стал поселок «Новогорск-7» (Ленинградское шоссе / 7 км от МКАД / 150 лесных участков). Большим спросом у покупателей пользуется проект эконом-класса «Новорижский» от «ИНКОМ-Девелопмент» (Новорижское шоссе / 25 км от МКАД / 34 га / 200 участков без подряда).

Тенденции развития рынка в 2009 году

Уменьшение в 2009 году числа реализуемых проектов бизнес- и премиум-класса на 5% в результате приостановки, либо завершения первичных продаж в ряде поселков. Несколько проектов перешли исключительно на реализацию земельных участков без строительного подряда.

Резкое сокращение числа новых вышедших на рынок проектов высшей ценовой категории, среди которых преобладают клубные проекты с небольшим числом коттеджей/таунхаусов.

Снижение числа первичных сделок с коттеджами и таунхаусами (по сравнению с 2008 годом – в 2 раза).

В целом за 2009 год снижение средневзвешенных цен на высокобюджетные загородные объекты составило более 25%. Вместе с тем, в IV квартале 2009 года падение цен практически прекратилось: цена коттеджа «потеряла» менее 1% за квартал, таунхауса - менее 3%.

Платежеспособный спрос в 2009 году переключился на коттеджи с бюджетом до 1,5 млн. долларов США и таунхаусы стоимостью до 800 тыс. долларов США.

Смещение большинства застройщиков в сегмент загородных проектов эконом-класса, в котором на сегодняшний день сосредоточен основной объем платежеспособного спроса.

Несмотря на ожидания покупателей, в будущем не предвидится больших скидок на элитные загородные объекты. Застройщики данных поселков зачастую не спешат объявлять большие скидки и готовы дожидаться окончания кризиса.

Прогноз на 2010 год

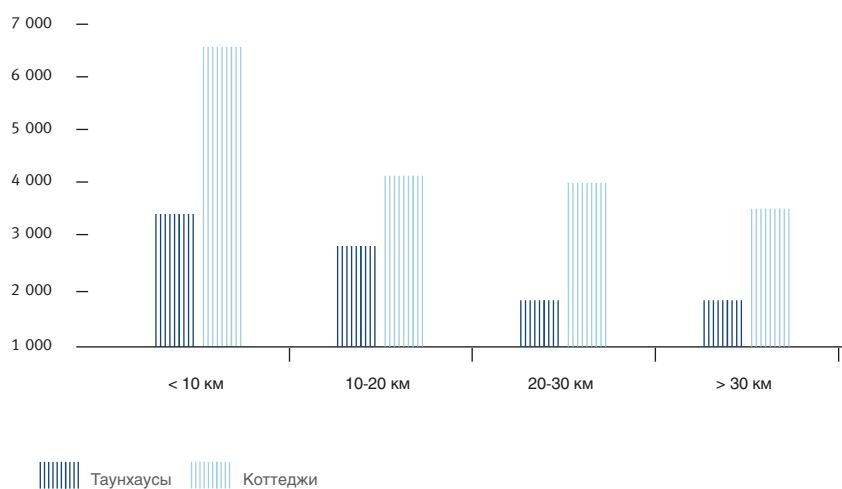
Текущие средние цены на загородные объекты бизнес- и премиум-класса близки к уровню поддержки со стороны покупателей. В первом полугодии вероятно окончание отрицательной коррекции (снижение цен на 5-10% к текущему уровню) и начало стабилизации. Начиная с третьего квартала и до конца 2010 года, можно прогнозировать плавный рост долларовых цен (в среднем на 1% в месяц). Опережающие темпы роста будут наблюдаться на домовладения в готовых поселках, где остаются единичные предложения.

В 2010 году продолжится активизация спроса: по итогам года число заключенных сделок возрастет на 30-40% по сравнению с предыдущим годом. Этому будет способствовать как расширение бюджетных линеек проектов, так и восстановление доверия покупателей к застройщикам, пережившим кризис.

Фактическое предложение сохранится на уровне конца текущего года. Поглощение загородных объектов будет компенсироваться за счет роста числа новых проектов, выходящих на рынок.

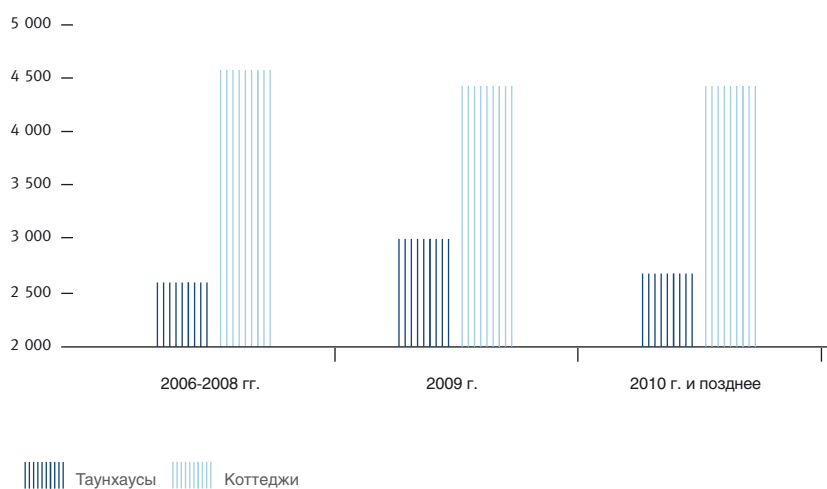
На рынок начнут выходить проекты, лежащие на стыке бизнес- и эконом-класса, предусматривающие компактные дома (от 150 до 250 кв. м) и земельные участки

**Средняя цена квадратного метра коттеджа/таунхауса
в высокобюджетных поселках
в зависимости от удаления от МКАД, долларов США**



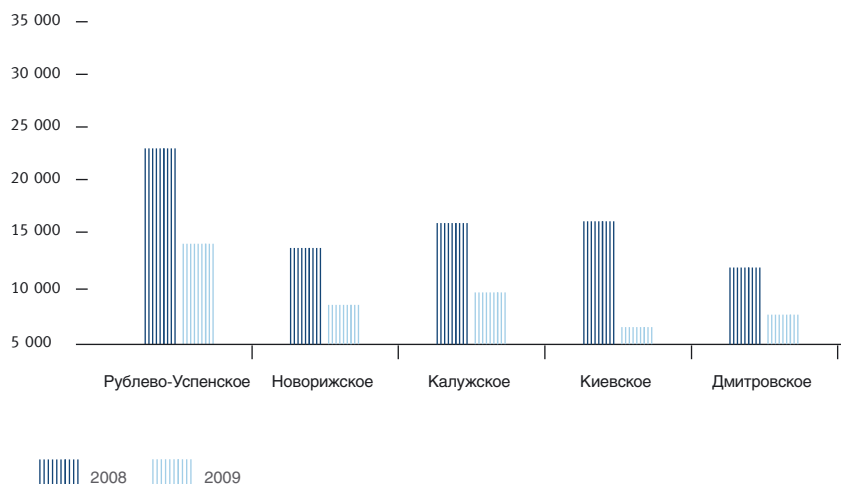
Источник: Intermarksavills

**Средняя цена квадратного метра коттеджа/таунхауса
в высокобюджетных поселках в зависимости
от сдачи поселка в эксплуатации, долларов США**



Источник: Intermarksavills

**Минимальная стоимость сотки земельных участков
без подряда в высокобюджетных поселках
по основным направлениям в 2008-2009 гг., долларов США**



Источник: Intermarksavills

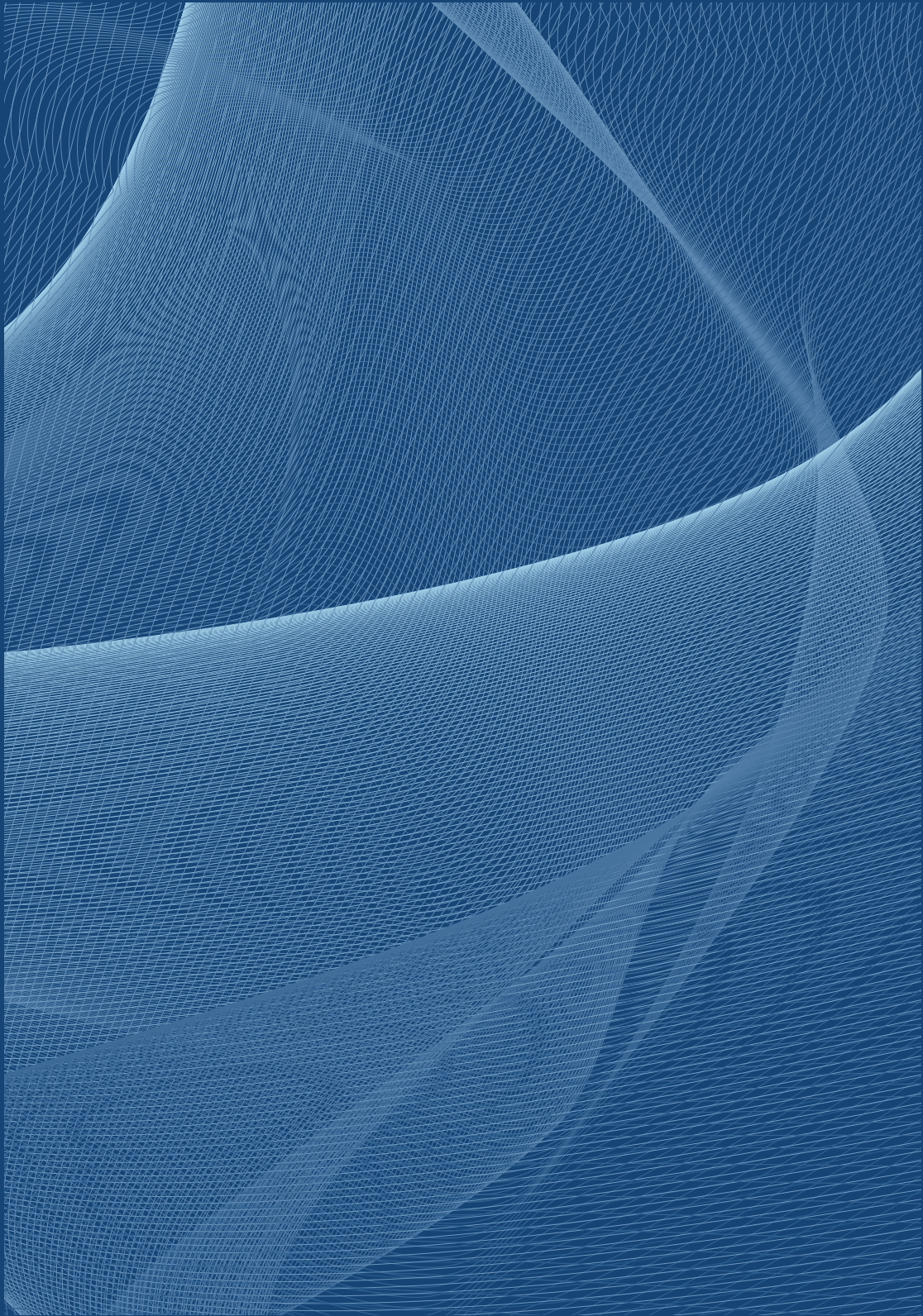
(от 7 до 12 соток). В высокобюджетном сегменте расширится использование технологий быстрого возведения жилья, в первую очередь – каркасно-панельное домостроение (по канадским, немецким, американским технологиям).

В уже реализуемых проектах получит развитие тенденция к оптимизации объектов с точки зрения размеров домов и земельных участков. В результате средняя по рынку площадь домовладения к концу 2010 года составит около 420 кв. м для коттеджей и 200 кв. м для таунхаусов.

Активизация спроса возродит интерес к загородному сегменту со стороны институциональных инвесторов.

Можно прогнозировать оживление в сегменте продажи крупных землеотводов для реализации загородных проектов. Кроме того, получит большее распространение

создание альянсов между землевладельцами, инвесторами, девелоперскими и риэлторскими компаниями, целью которых будет совместная реализация загородных проектов на условиях участия в прибылях.



ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РИСКА, СВЯЗАННЫЕ С ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КОМПАНИИ

ОТРАСЛЕВЫЕ РИСКИ

Влияние возможного ухудшения ситуации в отрасли Компании на ее деятельность и исполнение обязательств по ценным бумагам. Наиболее значимые, по мнению Компании, возможные изменения в отрасли (отдельно на внутреннем и внешнем рынках).

Риски, связанные с усилением конкуренции:

Высокий уровень конкуренции может привести к уменьшению рыночной доли Компании и к уменьшению ее доходов.

Деятельность в области строительства, а также деятельность, связанная с недвижимостью, в России характеризуется высоким уровнем конкуренции. Компания конкурирует со значительным количеством российских и международных компаний. В последние годы рост спроса на недвижимость в России привлек новых

участников рынка и привел к усилению конкуренции. Некоторые конкуренты Компании, присутствующие на рынке в настоящее время, а также те, которые планируют выходить на российский рынок, являются крупными международными компаниями и обладают большими возможностями по привлечению ресурсов по сравнению с Компанией. Выход дополнительных игроков, включая превосходящих Компанию по финансовым и прочим возможностям, на российский рынок может еще более обострить конкурентную борьбу.

Если данный процесс будет интенсивным, то конкуренция может существенно усилиться, что может неблагоприятно повлиять на принадлежащую Компании долю рынка и ее конкурентное положение. Способность Компании сохранять ее конкурентное положение зависит от ее возможностей предлагать конкурентные цены и услуги. Не может быть гарантии, что Компания сможет и в будущем успешно

конкурировать с существующими или новыми конкурентами.

Эти и иные факторы, а также экономическая конъюнктура рынка могут привести к дальнейшему обострению конкуренции и оказать неблагоприятное воздействие на бизнес, финансовое положение и результаты операционной деятельности Компании.

Мировой финансовый кризис, затронувший, в том числе и строительную отрасль России, может привести к тому, что часть конкурентов Компании могут начать использовать практику ценового демпинга, что может существенно осложнить Компании возможность ведения продаж, привести к снижению продаж, денежных поступлений и повлечь существенное падение ее капитализации.

Риски, связанные с интенсивным ростом:

Расширение Компании путем приобретения других обществ или их активов может быть связано с различными рисками, которые могут оказать существенное негативное влияние на хозяйственную деятельность Компании и ее финансовое положение.

Компания расширяла в прошлом и планирует расширять далее свою деятельность путем приобретений. Использование данных возможностей предполагает возникновение определенных рисков, связанных с неспособностью выделить подходящие для приобретения объекты и/или провести адекватную комплексную проверку операций и/или финансового положения приобретаемых обществ.

При этом также существует риск невозможности ассимиляции деятельности и персонала приобретенных обществ, а также риск выхода на рынки, на кото-

рых у Компании отсутствует опыт, или он незначителен, а также риск прерывания постоянной деятельности и рассеивания управленческих ресурсов Компании. Если приобретенные активы окажутся неподходящими для развития Компании, то такие неудачи могут оказать существенное неблагоприятное воздействие на ее финансовое положение и на операционные результаты.

Невозможность привлечь достаточный капитал, особенно в условиях международного финансового кризиса, может воспрепятствовать реализации планов Компании по расширению своей деятельности.

Внедрение стратегии роста Компании может потребовать привлечения финансовых ресурсов. Невозможно гарантировать, что потоков денежных средств от деятельности Компании и/или заимствований от финансовых учреждений или финансовых средств, привлекаемых с фондового рынка, будет достаточно для финансирования ее запланированных расходов в ближайшем будущем. Если Компания не сможет получить достаточные потоки денежных средств или привлечь достаточный капитал для финансирования своих запланированных затрат, то, возможно, ей придется сократить или прекратить расширение. Это в свою очередь может привести к необходимости замораживать уже начатые проекты и/или расторгать уже частично профинансированные сделки, при этом, в условиях финансового кризиса не может быть гарантий, что в случаях такого расторжения контрагенты компании смогут в полном объеме возратить ранее выданные Компанией авансы, а незавершенные проекты могут быть реализованы без существенной потери стоимости. Это может привести к существенным убыткам, негативно отразиться на ликвидности Компании и привести к существенной потере капитализации. Более того, Компания в целях завершения отдельных

проектов может быть вынуждена привлекать дополнительное внешнее финансирование, что в ситуации международного финансового кризиса сопряжено с крайне высокой стоимостью привлекаемого капитала, а также существенным объемом активов, которые Компания может быть вынуждена передать в залог кредиторам с высоким уровнем дисконта при определении залоговой стоимости.

Резкий рост Компании может привести к нехватке административных, производственных и финансовых ресурсов.

Объем деятельности Компании очень быстро рос в последние годы. Резкий рост может привести к значительной нехватке административных, оперативных и финансовых ресурсов. В результате, Компании потребуется, в частности, продолжить совершенствование своих операционных и финансовых систем, а также административного управления. Компании также придется обеспечивать строгое координирование деятельности технического, бухгалтерского, юридического, финансового, маркетингового и иного персонала. Если Компании не удастся успешно справиться с вышеуказанными задачами, или если Компания не сможет поддерживать свою информационно-управленческую систему, системы по финансовой отчетности и внутреннему контролю на адекватном уровне, то это может негативно отразиться на деятельности и финансовом положении Компании.

Риски, связанные с инвестициями в недвижимое имущество:

Нехватка надежной информации о рынке недвижимого имущества в Российской Федерации затрудняет оценку стоимости недвижимого имущества, принадлежащего Компании.

Количество надежной информации и ис-

следований, касающихся рынка недвижимости в России, ограничено. Доступная информация в России является менее полной, чем аналогичная информация о рынках недвижимости в других индустриальных странах. Нехватка информации затрудняет оценку рыночной стоимости и стоимости аренды недвижимого имущества в России. Поэтому не может быть уверенности, что оценка стоимости недвижимого имущества Компании, отражает ее рыночную стоимость.

Невозможность приобрести права на подходящую недвижимость на приемлемых коммерческих условиях, защитить права Компании на недвижимое имущество или построить новые здания на приобретенных земельных участках может оказать существенное негативное влияние на хозяйственную деятельность и ее финансовое положение Компании.

Способность Компании строить объекты недвижимости в значительной степени зависит от выявления и последующей аренды и/или приобретения подходящих земельных участков на экономически разумных условиях. Рынок недвижимости, особенно в крупных городах России, является высококонкурентным, и, когда экономические условия являются благоприятными, то конкуренция, а, следовательно, и стоимость высококачественных объектов может увеличиваться. У Компании имеется опытная команда, специализирующаяся в области недвижимости, которая, своевременно приобретала право собственности на необходимые объекты недвижимости. Если Компания по какой-либо причине, включая конкуренцию со стороны других участников рынка, заинтересованных в аналогичных объектах, не сможет своевременно выявить и получить новые объекты, это может оказать негативное воздействие на ее предполагаемый рост. Даже если Компания получит права на соответствующие объекты, она может испытывать

трудности или задержки при получении разрешений от различных органов власти (в том числе региональных), необходимых для обеспечения прав Компании по использованию зданий или их ремонту, или переоборудованию. Следовательно, невозможно гарантировать, что Компания успешно сможет выявить, арендовать и/или приобрести подходящие объекты недвижимости на приемлемых условиях.

Риски, связанные с нехваткой профессиональных строительных подрядчиков:

Способность Компании строить и реализовывать построенные объекты исключительно важна для ее стратегии и коммерческого успеха. На рынках, на которых работает Компания, существует нехватка высококвалифицированных подрядчиков, способных строить новые здания с соблюдением всех сроков и в соответствии со стандартизированными требованиями Компании. Более того, в условиях финансового кризиса увеличивается количество подрядчиков, которые испытывают серьезные финансовые трудности, из-за чего неспособны исполнять свои обязательства. Невозможно гарантировать, что Компания сможет в будущем находить высококвалифицированных подрядчиков, либо иных лиц, участвующих в строительстве, в частности, проектировщиков, что позволило бы ей своевременно строить и реализовывать построенные объекты. Неспособность Компании строить и реализовывать построенные объекты может оказать существенное неблагоприятное воздействие на ее способности придерживаться стратегии и соответственно достигать требуемого финансового положения и операционных результатов.

Оспаривание прав Компании на недвижимое имущество или прекращение проектов Компании по строительству новых зданий может оказать существен-

ное негативное влияние на хозяйственную деятельность и финансовое положение Компании.

Деятельность Компании включает приобретение прав собственности и аренды земельных участков и зданий. Российское законодательство сложно и иногда противоречиво как на федеральном, так и на региональном уровнях. В частности, не всегда ясно, какой государственный орган имеет право сдавать землю в аренду по отношению к определенным земельным участкам; процедуры одобрения строительства сложны, их можно оспорить или полностью аннулировать; строительные и природоохранные правила часто содержат требования, которые невозможно полностью соблюсти на практике. В результате, права Компании на строения и земельные участки могут оспариваться органами государственной власти и третьими лицами, а ее строительные проекты могут быть задержаны или аннулированы.

Согласно российскому законодательству сделки с недвижимостью можно оспорить по разным причинам, среди которых: отсутствие у продавца недвижимости или правообладателя прав распоряжаться данной недвижимостью, нарушение внутренних корпоративных требований противоположной стороны и отсутствие регистрации перехода прав в едином государственном реестре. В результате нарушения, совершенные в прошлых сделках с недвижимостью, могут привести к недействительности подобных сделок в будущем с такими объектами недвижимости, что будет иметь влияние на права Компании на данную недвижимость.

Кроме того, согласно российскому законодательству, некоторые обременения недвижимости (в том числе, аренда менее чем на год и договоры безвозмездного пользования) не требуют регистра-

ции в едином государственном реестре. В дополнение, в законах не указываются сроки, в течение которых обременение, подлежащее регистрации в едином государственном реестре, должно быть в этот реестр занесено. Поэтому, всегда существует риск, что третьи стороны могут успешно зарегистрировать или объявить о наличии обременений (неизвестных ранее Компании) на имущество, которым владеет или которое арендует Компания.

Возможное ухудшение ситуации в отрасли Компании, в частности уменьшение стоимости инвестиций, осуществленных Компанией в недвижимое имущество, может негативно повлиять на ее деятельность и выплату дивидендов.

Компания осуществляет значительные инвестиции в недвижимое имущество. Компания и ее дочерние общества подпадают под влияние рисков, типичных для строительной деятельности в России, поскольку бизнес Компании состоит из таких видов деятельности, как приобретение, строительство, управление, продажа, сдача в аренду и маркетинг объектов недвижимости.

Рынок любого товара, включая коммерческую и жилую недвижимость, подвержен колебаниям. Рыночная цена недвижимости может снижаться в результате различных обстоятельств, в частности из-за:

- а) обострения конкуренции на рынке;
- б) уменьшения привлекательности недвижимости как на рынке Российской Федерации в целом, так и на рынках регионов, в которых расположены объекты недвижимости Компании в силу страновых и региональных рисков;
- в) ухудшения финансового положения потенциальных покупателей недвижимости Компании, снижающее их возможности приобретать объекты недвижимости.

В результате любого неблагоприятного

изменения на рынке недвижимости стоимость имущества, приобретенного Компанией или ее дочерними обществами, может снизиться, что может отрицательно отразиться на стоимости активов Компании. В результате в случае реализации такого имущества Компания не сможет компенсировать затраты на его создание и приобретение, что может негативно повлиять на финансовое положение Компании.

Более того, в условиях финансового кризиса вся отрасль недвижимости подверглась серьезному негативному влиянию, что выражается в следующих негативных явлениях:

- падение рыночной стоимости и ликвидности объектов недвижимости во всех сегментах;
- резкое снижение возможностей привлечения заемного и акционерного капитала для финансирования строительства новых и рефинансирования действующих объектов;
- существенное увеличение стоимости как акционерного так и заемного капитала;
- резкое увеличение размера дисконтов, которые применяют кредиторы при определении залоговой стоимости;
- существенное сокращение количества платежеспособных клиентов и общего объема платежеспособного спроса;
- падение ставок аренды, а также необходимость предоставления целого ряда дополнительных услуг и скидок потенциальным арендаторам (например, необходимость самостоятельного производства всех отделочных работ при сдаче офисных и части торговых помещений, невозможность получения возмещения со стороны арендаторов полной себестоимости эксплуатационных расходов владельца офисных и торговых центров);
- резкое сокращение инвестиционного спроса на все виды объектов недвижимости, более того, ряд объектов купленных ранее клиентами в инвестиционных целях в настоящий момент выставляются

на рынок в связи с тем, что их собственники испытывают финансовые затруднения или столкнулись с необходимостью обслуживания или погашения ипотечных кредитов. Увеличение количества продаваемых объектов также приводит к дальнейшему еще более серьезному падению цен и ликвидности активов недвижимости;

- резкое сокращение возможностей получения ипотечных кредитов, также приводит к сокращению платежеспособного спроса и падению стоимости и ликвидности реализуемых объектов;

- в результате серьезной девальвации рубля значительное количество собственников объектов недвижимости, имеющих ипотечные кредиты, выданные в иностранной валюте (в основном в долларах США или Евро), получили существенные убытки в виде отрицательных курсовых разниц. Более того, существенное увеличение размера денежных средств в рублевом эквиваленте, которое такие собственники вынуждены направлять на обслуживание долга, в ряде случаев приводит к их неспособности погасить все свои заемные обязательства, к изъятию объектов недвижимости кредиторами и выставлению таких объектов на продажу на рынке, что приводит к дальнейшему падению цен и ликвидности объектов;

- в результате существенного увеличения безработицы, падения доходов населения, а также резкого сокращения программ кредитования населения банками происходит сжатие платежеспособного спроса со стороны розничных покупателей, что приводит к падению цен на предлагаемые к продаже объекты жилой недвижимости, снижению их ликвидности и залоговой стоимости;

- рост количества подрядчиков, которые испытывают серьезные финансовые трудности, и неспособны исполнить свои обязательства перед заказчиками, что приводит к существенным задержкам в реализации проектов, а, следовательно, к падению их рыночной стоимости и ликвидности.

В результате вышеперечисленных негативных явлений, происходящих в отрасли недвижимости, Компания может также подвергнуться существенному негативному влиянию, что может привести к реализации убытков, потере стоимости активов, ухудшению ликвидности, а также к падению капитализации Компании.

Уменьшение уровня рыночных арендных ставок, увеличение процента свободных площадей в офисном и розничном секторах, изменение качества и удаленности расположения объектов коммерческой и жилой недвижимости конкурентов, общие рыночные тенденции, финансовые трудности, банкротство и несостоятельность арендаторов могут негативно повлиять на объем дохода Компании от сдачи в аренду принадлежащих ей площадей коммерческой недвижимости.

Строительная деятельность трудоемка, требует значительных финансовых инвестиций и зависит от получения различных лицензий и разрешений от соответствующих федеральных, региональных и местных органов государственной власти. Сложности получения всех необходимых лицензий и разрешений могут повлечь увеличение сроков реализации проектов, вплоть до невозможности их завершения, и привести к увеличению расходов Компании и ее дочерних обществ и возникновению убытков. Увеличение операционных расходов, рост стоимости страхового покрытия, возможное ужесточение требований налогового и природоохранного законодательства могут негативно повлиять на рентабельность деятельности Компании и ее дочерних обществ.

В результате влияния вышеуказанных факторов может снизиться валовой доход Компании и ее дочерних обществ от продажи или аренды недвижимости и, как следствие, могут возникнуть труд-

ности с ликвидностью и исполнением денежных обязательств. Уменьшение доходности деятельности Компании может негативно отразиться на возможности принятия компетентным органом Компании решения о выплате дивидендов по ценным бумагам, на рыночной стоимости ценных бумаг и их ликвидационной стоимости.

Предполагаемые действия Компании в случае изменений в отрасли:

В случае возникновения одного или нескольких вышеописанных рисков, Компания предпримет все возможные меры по уменьшению влияния сложившихся негативных изменений. Определение в настоящее время конкретных действий Компании при наступлении какого-либо из перечисленных в факторах риска события не представляется возможным, так как разработка адекватных соответствующим событиям мер затруднена неопределенностью развития ситуации в будущем. Параметры проводимых мероприятий будут зависеть от особенностей создавшейся ситуации в каждом конкретном случае. Компания не может гарантировать, что действия, направленные на преодоление возникших негативных изменений, приведут к существенному изменению ситуации, поскольку большинство приведенных рисков находится вне контроля Компании.

В случае ухудшения ситуации в отрасли Компания в зависимости от сложившихся обстоятельств планирует:

- а) по возможности, далее расширять свою деятельность, чтобы за счет масштабов снизить себестоимость строительства и диверсифицировать некоторые риски;
- б) осуществить диверсификацию между проектами и отдать предпочтение наиболее выгодным проектам, а также между непосредственно девелоперской деятельностью и деятельностью по управлению

существующими объектами недвижимости;

в) расширить территорию своей деятельности, выбирая наиболее выгодные с точки зрения перспектив роста регионы Российской Федерации;

г) провести адекватные изменения в ценовой политике для поддержания спроса на объекты недвижимости на необходимом уровне;

д) оптимизировать расходы;

е) приостановить реализацию части проектов;

ж) реализовать отдельные активы;

з) рассмотреть возможность организации различных вариантов привлечения дополнительного заемного и/или акционерного финансирования;

и) продолжить работу по привлечению высококлассных специалистов, а так же заключать договоры только с надежными партнерами, контрагентами, подрядчиками, что позволит в дальнейшем минимизировать риски и проводить детальный анализ планируемой деятельности Компании в целях уменьшения себестоимости вложений, минимизации структуры расходов и получения большей прибыли;

Риски, связанные с возможным изменением цен на сырье, услуги, используемые Компанией в своей деятельности (отдельно на внешнем и внутреннем рынках), и их влияние на деятельность Компании и исполнение обязательств по ценным бумагам:

Рост расходов Компании может негативно сказаться на доходности ее деятельности.

Стоимость реализуемых Компанией проектов и затраты по управлению (эксплуатации) объектами недвижимости Компании в значительной мере зависят от цен на сырье и услуги, используемые ей в своей деятельности, а также от иных расходов, связанных с реализацией проектов. Важными рисками, связанными с возмож-

ным изменением цен на сырье и услуги, а также увеличением иных текущих расходов, являются следующие:

а) рост цен на земельные участки (иное недвижимое имущество) и размера арендной платы за пользование ими. В большинстве субъектов РФ, включая Москву, федеральные и местные власти являются основными владельцами значительных земельных участков и, соответственно, принимают решения относительно продажи или сдачи земли в аренду. В частности, Правительство Москвы предпочитает не продавать, а сдавать землю в долгосрочную аренду, становясь тем самым ключевым игроком на рынке недвижимости. Изменение процедур согласования и получения прав аренды, необходимых лицензий и разрешений на строительство, а также изменение местного градостроительного законодательства может существенно повлиять на финансовую деятельность Компании;

б) увеличение стоимости услуг подрядчиков, услуг по изысканиям, строительных материалов, оборудования для инженерных коммуникаций и коммунальных систем, строительной техники. В условиях финансового кризиса и произошедшей серьезной девальвации рубля по отношению к основным мировым валютам существенно возрастает себестоимость оборудования, материалов и услуг, импортируемых Компанией или ее подрядчиками из других стран;

в) рост заработной платы сотрудников;

г) увеличение стоимости энергоносителей и электричества, а также иных услуг, предоставляемых национальными, локальными монополистами или рыночными игроками, контролирующими существенную долю соответствующего рынка;

д) увеличение затрат в связи с ужесточением требований действующего законодательства, применимых к деятельности Компании. Изменение процедур согласования и получения прав на земельные участки (в том числе права аренды), изме-

нение процедур согласования и получения необходимых лицензий и разрешений на строительство, изменение применимых к деятельности Компании норм и правил, в частности, градостроительного законодательства, налогового и природоохранного законодательства, могут повлечь для Компании и ее дочерних обществ увеличение стоимости реализуемых проектов и увеличение сроков их реализации.

Рост цен на сырье и услуги, а также рост иных расходов Компании могут, в конечном итоге, негативно сказаться на доходности деятельности Компании в случае, если Компания не сможет адекватно повысить отпускные цены, в частности, из-за низкой покупательной способности населения. Рост цен на сырье и материалы, получаемые Компанией со стороны иностранных поставщиков Компании, также может негативно сказаться на доходности деятельности Компании. Снижение доходности может негативно отразиться на возможности принятия компетентным органом Компании решения о выплате дивидендов по ценным бумагам и на рыночной стоимости ценных бумаг Компании и их ликвидационной стоимости.

На случай наступления вышеуказанных неблагоприятных факторов Компания планирует:

а) заключать долговременные контракты на поставку строительных материалов с фиксированной ценой;

б) заключать с надежными строительными компаниями, обладающими хорошей репутацией, договоры строительного подряда, предусматривающие фиксированную стоимость работ по возведению объектов недвижимости;

в) заключать договоры аренды, предусматривающие соответствующее увеличение арендной платы в случае увеличения стоимости энергоносителей, либо содержащие условия о самостоятельной оплате арен-

даторами потребляемых энергоносителей;
 г) приостанавливать реализацию отдельных проектов;
 д) реализовывать отдельные проекты до момента их полного завершения;

Так же при увеличении вышеуказанных цен и соответственного увеличения себестоимости производимых объектов и оказываемых услуг, Компания планирует в дальнейшем создавать объекты недвижимости, соответствующие высоким стандартам качества и обладающие наибольшей ликвидностью и потенциалом роста стоимости, что позволит Компании, по мнению ее руководства, увеличить стоимость продажи объектов недвижимости и (или) арендную плату, установив ее на уровне конкурентоспособной цены выше среднерыночной.

Риски, связанные с возможным изменением цен на продукцию и/или услуги Компании (отдельно на внутреннем и внешнем рынках), их влияние на деятельность Компании и исполнение обязательств по ценным бумагам:

Прибыль, полученная Компанией в результате инвестирования в объекты недвижимости, зависит от изменения рыночной стоимости зданий, находящихся в собственности Компании, а также от объема выручки, получаемой от сдачи в аренду помещений, поэтому основными рисками являются уменьшение рыночной стоимости объектов недвижимости, возводимых, реализуемых или эксплуатируемых Компанией или ее дочерними обществами, и снижение размера арендных ставок.

В целях управления вышеуказанными рисками Компания планирует предлагать более выгодные условия аренды для поддержания бизнеса с постоянными клиентами, производить тщательный отбор качественных арендаторов помещений, осу-

ществлять эффективное управление объектами, находящимися в эксплуатации, осуществлять их регулярное техническое обслуживание и иметь страховые полисы от страховых компаний с надежной репутацией.

В случае ухудшения экономической положения отдельных арендаторов у Компании существует возможность предложить свои помещения другим компаниям-арендаторам или же пересмотреть политику формирования арендной платы.

Однако ряд компаний сектора недвижимости и частные владельцы конкурируют с Компанией в части получения доходов от сдачи в аренду объектов недвижимости во всех секторах деятельности Компании. Гарантий того, что в условиях усиливающейся конкуренции Компания сможет работать так же успешно, не существует.

Иные риски:

Объединение работников Компании в профсоюзы, может оказать влияние на ее финансовое положение и операционные результаты

В настоящее время большинство работников Компании не входят и не являются членами никаких профсоюзов. Если значительная часть сотрудников Компании станет членами профсоюзов, это может оказать значительное влияние на затраты Компании, на зарплату и/или разрешение трудовых конфликтов, что может оказать существенное негативное воздействие на финансовое положение и операционные результаты Компании.

В настоящее время Компания не осуществляет и не планирует осуществление строительства и девелопмента за пределами Российской Федерации. В связи с этим не идентифицируются и не описываются риски, свойственные строительной и де-

велоперской деятельности, осуществляемой за пределами Российской Федерации (на внешних рынках).

Риски, связанные с отвлечением административных и финансовых ресурсов на реализацию новых проектов:

Отвлечение внимания руководства Компании и любые трудности, возникающие в любом интеграционном процессе, может оказать существенное негативное влияние на способность Компании для управления ее деятельностью.

Кроме того, такая будущая деятельность может увеличить потенциальные риски Компании, включая риски, связанные с ассимиляцией новых проектов и персонала, интеграции ИТ-систем, систем учета и других операционных и контрольных систем, непредвиденные или скрытые обязательства, отвлечение ресурсов Компании от текущих проектов, неспособность генерировать достаточные поступления для покрытия текущих расходов, расходов на поглощения, расходов на возможные потери или ущерб. Кроме того, возможны расходы для покрытия убытков по вине персонала и внешних сторон, возникающей в результате интеграции новых предприятий или действующих альянсов или совместных предприятий.

Кроме того, стратегические инвестиции, создание союзов или совместных предприятий, в силу своего характера, могут быть предметом разногласий между соответствующим руководством и / или акционерами партнеров в совместном предприятии или в альянсе. Также существует риск того, что соответствующие партнеры могут не выполнить свои обязательства.

Будущие приобретения, стратегические инвестиции, создание альянсов или совместных предприятий, также могут потребовать от Компании брать на себя долг,

при этом проблема долга или ценных бумаг, акций, может ослабить интерес существующих акционеров к Компании. Любые такие обстоятельства могли бы оказать существенное негативное влияние на бизнес Компании, результаты ее деятельности, финансовое состояние и перспективы.

СТРАНОВЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ РИСКИ

Риски, связанные с политической и экономической ситуацией в стране (странах) и регионе, в которых Компания зарегистрирована в качестве налогоплательщика и/или осуществляет основную деятельность при условии, что основная деятельность Компании в такой стране (регионе) приносит 10 и более процентов доходов за последний заверченный отчетный период:

Поскольку Компания осуществляет свою основную деятельность в Российской Федерации, основные страновые и региональные риски, влияющие на деятельность Компании, это риски, связанные с Российской Федерацией. В связи с усиливающейся глобализацией мировой экономики существенное ухудшение экономической ситуации в мире может привести к заметному спаду экономики России, и, как следствие, снижению спроса на объекты недвижимости и услуги Компании.

Компания осуществляет свою деятельность в г. Москве, Московской области и в г. Сочи. Данные регионы отличаются политической и экономической стабильностью. Компания не ведет никакой деятельности в регионах с неустойчивой политической и экономической обстановкой. В случае участия Компании в проектах в регионах с напряженной политико-экономической ситуацией, ей будут присущи региональные риски, связанные с нестабильностью и возможностью вовлечения в религиозно-этнические конфликты. Деятельность Компании подвержена

таким рискам, как политическая нестабильность в стране, а также последствия потенциальных конфликтов между федеральными и местными властями по различным спорным вопросам, включая налоговые сборы, местную автономию и сферы ответственности органов государственного регулирования.

Несмотря на то, что в последние несколько лет в России происходили позитивные изменения во всех общественных сферах - росла экономика, достигнута определенная политическая стабильность, Российская Федерация все еще представляет собой государство с быстро развивающейся и меняющейся политической, экономической и финансовой системой. Еще остаются риски снижения промышленного производства, негативной динамики валютных курсов, увеличения безработицы и пр., что может привести к падению уровня жизни в стране и негативно сказаться на деятельности Компании. Помимо рисков экономического характера, Российская Федерация в большей мере, чем страны с развитой рыночной экономикой, подвержена политическим и регулятивным рискам.

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ

Подверженность Компании рискам, связанным с изменением процентных ставок, курса обмена иностранных валют, в связи с деятельностью Компании либо в связи с хеджированием, осуществляемым Компанией в целях снижения неблагоприятных последствий влияния вышеуказанных рисков. Подверженность финансового состояния Компании, ее ликвидности, источников финансирования, результатов деятельности и т.п. изменению валютного курса (валютные риски).

Компания подвержена влиянию следующих основных финансовых рисков:

- валютные риски;
- риски изменения процентных ставок;

- иные рыночные риски, в том числе риски ликвидности;
- риск роста темпов инфляции;
- риски осуществления банковских операций;
- риски трансфертного ценообразования.

Валютные риски:

Существенное изменение валютного курса может оказать влияние на экономику в стране в целом и привести к снижению платежеспособного спроса, а также к прямым убыткам Компании в виде отрицательных курсовых разниц.

Резкие колебания курса рубля относительно иностранных валют могут негативно повлиять на финансовое состояние Компании. Финансовое состояние Компании, ее ликвидность, источники финансирования, результаты деятельности в некоторой степени зависят от изменения валютного курса. В недавнем прошлом Компания привлекла ряд кредитов в долларах США, и резкое усиление курса доллара США может привести к увеличению выплат по данным кредитам.

Действия Компании по хеджированию валютных рисков:

Для целей хеджирования валютных рисков Компании в договорную базу с рядом контрагентов внесены формулировки, касающиеся фиксации базовых расценок в иностранной валюте:

- долларах США и/или;
- Евро.

Риски изменения процентных ставок:

Поскольку в своей деятельности Компания использует заемные средства, рост ставки процента по банковским кредитам или иным инструментам заемного финансирования может увеличить расходы Компании, связанные с обслуживанием долговых

обязательств, а также ограничить возможности Компании по привлечению кредитно-финансовых ресурсов для финансирования своих проектов, что в целом может негативно повлиять на финансовое положение Компании. В прошлом процентные ставки (прежде всего, в России) были подвержены значительным колебаниям. В условиях финансового кризиса произошло резкое удорожание заемного финансирования и сокращение количества альтернативных источников такого финансирования. Более того, кредиторы предъявляют повышенные требования по объему и качеству залогов и применяют достаточно высокие дисконты при определении залоговой стоимости активов.

Предполагаемые действия Компании на случай отрицательного влияния изменения валютного курса и процентных ставок на деятельность Компании:

В случае отрицательных изменений валютного курса и процентных ставок, Компания планирует проводить жесткую политику по снижению затрат. Следует учитывать, что часть риска не может быть полностью нивелирована, поскольку указанные риски в большей степени находятся вне контроля Компании, а зависят от общеэкономической ситуации в стране.

В случае возникновения отрицательного влияния изменения валютного курса, инфляции и процентных ставок на деятельность Компания планирует осуществить следующие мероприятия:

- пересмотреть структуру финансирования;
- оптимизировать затратную часть деятельности;
- пересмотреть программы капиталовложений и заимствований;
- приостановить реализацию отдельных проектов;
- реализовать отдельные проекты и/или объекты недвижимости;

- рассмотреть возможности привлечения дополнительного заемного или акционерного финансирования.

Риск ликвидности:

Существуют риски, связанные с получением убытков и/или потерей инвестиций в результате роста стоимости, низкого качества, срыва сроков завершения проектирования и строительства, срыва поставок строительных материалов, оборудования, инженерных систем, роста их себестоимости, неисполнения существенных обязательств подрядчиками, несвоевременного получения необходимых лицензий, разрешений, согласований или иных документов от органов государственной власти, снижения ставок аренды или иных доходов, а также роста расходов к моменту ввода строящегося объекта в эксплуатацию, возникновения затруднений вплоть до невозможности сдачи объекта в аренду или его продажи в запланированные сроки и по запланированной цене, а также прочие риски, связанные с частичной или полной утратой объекта в результате обрушений, пожаров, стихийных бедствий или иных событий, возникновения претензий и судебных исков к Компании и ее дочерним обществам со стороны третьих лиц в связи с их строительной деятельностью. Кроме того, неплатежеспособность арендаторов может привести к расторжению договоров аренды и снижению доходов от сдачи в аренду.

Также существуют риски падения цен на земельные участки и объекты недвижимости, которыми владеет Компания, а также снижение рыночного уровня ставок аренды или иных доходов, получаемых Компанией по своим проектам в результате ухудшения рыночной конъюнктуры.

Наличие обязательств Компании по уже заключенным кредитным договорам

и договорам займа могут: (а) ограничить способность Компании привлекать дополнительное финансирование, (б) дать конкурентам, имеющим более низкую долговую нагрузку, преимущество в конкурентной борьбе, (в) повлечь потерю контроля Компании над ее дочерними предприятиями или собственностью, (г) повлечь необходимость направлять существенную долю доходов Компании на обслуживание долга и ограничить способность Компании финансировать свою основную деятельность.

Вышеприведенные риски формируют риск ликвидности, т.е. вероятность получения убытка из-за нехватки денежных средств в требуемые сроки и, как следствие, неспособность Компании выполнить свои обязательства. Наступление такого рискового события может повлечь за собой штрафы, пени, ущерб деловой репутации Компании и т.д.

Управление риском ликвидности осуществляется Компанией путем анализа планируемых денежных потоков.

Предполагаемые действия Компании на:

Существенное увеличение темпов роста цен может привести к росту затрат Компании, стоимости заемных средств и стать причиной снижения показателей рентабельности. Поэтому в случае значительного превышения фактических показателей инфляции над прогнозами Правительства Российской Федерации, Компания планирует принять необходимые меры по ограничению роста иных затрат (не связанных с закупкой продукции для реализации), снижению дебиторской задолженности и сокращению ее средних сроков.

В случае увеличения валютного курса, а, следовательно, издержек, Компания может увеличить цены на реализуемые объекты недвижимости или цены на предлагаемые услуги.

В случае возникновения отрицательного влияния изменения валютного курса, инфляции и процентных ставок на деятельность, Компания планирует осуществить следующие мероприятия:

- пересмотреть (на сколько это возможно) структуру финансирования;
- оптимизировать затратную часть деятельности;
- пересмотреть программы капиталовложений и заимствований;
- принять меры по повышению оборачиваемости дебиторской задолженности;
- приостановить реализацию отдельных проектов;
- реализовать отдельные проекты и/или объекты недвижимости;
- рассмотреть возможности привлечения дополнительного заемного или акционерного финансирования.

Риски осуществления банковских операций:

Банковская и другие финансовые системы России не являются хорошо развитыми и регулируемые, и российское законодательство, касающееся банков и банковских счетов, толкуется неоднозначно и применяется не единообразно. Финансовый кризис августа 2008 г. и продолжившийся в 2009 г., привел к банкротству и ликвидации многих российских банков и практически полностью разрушил развивающийся рынок коммерческих банковских кредитов, существовавший в то время. Кроме того, многие российские банки не соблюдают международные и отечественные стандарты банковской деятельности, а прозрачность российского банковского сектора в некоторых отношениях отстает от общепринятых международных норм осуществления банковских операций. При недостаточно строгом надзоре со стороны регулирующих органов некоторые банки не соблюдают установленные Центральным банком нормы, касающиеся критериев, которыми надлежит руковод-

ствовать при предоставлении кредитов, качества кредитов, резервов под возможные потери по ссудам или диверсификации структуры заемщиков. Кроме того, в России, как правило, банковские депозиты, внесенные юридическими лицами, не страхуются. Введение более строгих правил или более строгое толкование действующих норм могут привести к недостаточности капитала и неплатежеспособности отдельных банков.

В последнее время наблюдается небольшой рост совокупного кредитования, предоставляемого российскими банками, что, по мнению многих, сопровождается ухудшением кредитного качества заемщиков и сектора кредитования в целом. Кроме того, устойчивый рост внутреннего рынка корпоративных долгов приводит к тому, что в инвестиционном портфеле российских банков накапливается все большее число рублевых облигаций, выпущенных российскими обществами, а это еще более ухудшает рискованные характеристики российских банковских активов. Серьезные недостатки российского банковского сектора в сочетании с ухудшением качества кредитных портфелей российских банков могут привести к тому, что банковский сектор окажется в большей мере подвержен негативному влиянию спада рыночной конъюнктуры или замедления темпов роста экономики, в том числе, негативному влиянию, обусловленному дефолтами российских обществ по их обязательствам, которые могут произойти во время какого-либо подобного спада рыночной конъюнктуры или замедления темпов роста экономики. Кроме того, с 2004 г. Центральный банк отозвал лицензии у порядка 900 российских банков и около 20 лицензий было отозвано в 2009 г., что привело к появлению на рынке слухов о том, что будет также закрыт и ряд других банков, и многие вкладчики поспешили изъять свои сбережения. Если произойдет банковский кризис, российские общества

будут испытывать жесткую нехватку ликвидных средств из-за ограниченности притока сбережений в отечественные банки и потери возможности воспользоваться зарубежными источниками финансирования, которые имели бы место во время подобного рода кризиса.

В настоящее время существует ограниченное число достаточно кредитоспособных российских банков, большинство которых находится в Москве. Компания попыталась уменьшить свой риск, переведя расчетно-кассовое обслуживание, получая и храня свои денежные средства в нескольких российских банках, в том числе в Сбербанке, Внешторгбанке, Газпромбанке и Росбанке, однако несостоятельность хотя бы одного из банков может оказать существенное негативное влияние на бизнес Компании. Если произойдет банковский кризис или банки, в которых Компания хранит свои денежные средства, станут неплатежеспособными или будут объявлены банкротами, то это может привести к существенному неблагоприятному воздействию на деятельность Компании, ее финансовое положение и операционные результаты.

Показатели финансовой отчетности Компании, наиболее подверженные изменению в результате влияния указанных финансовых рисков, в том числе: риски, вероятность их возникновения и характер изменений в отчетности:

Риски	Вероятность их возникновения	Характер изменений в отчетности
Рост процентных ставок	Высокая	Рост процентных ставок увеличит стоимость заимствований для Компании, соответственно это может негативно отразиться на финансовом состоянии Компании, в частности увеличит операционные расходы Компании и уменьшит прибыль.
Изменение курса доллара США относительно рубля	Высокая	Плавное изменение курса не должно иметь сильного влияния, т.к. задолженность, доходы и расходы Компании, в основном, привязаны к иностранной валюте (доллару США). Резкие колебания курсов валют могут привести к увеличению расходов Компании и уменьшению прибыли.
Риск ликвидности	Высокая	Неспособность Компании своевременно выполнить свои обязательства может привести к выплатам штрафов, пени и т.д., что приведет к незапланированным расходам и сократит прибыль Компании. В этой связи Компания проводит политику планирования бюджета и денежных потоков.

Наибольшее негативное влияние вышеуказанные финансовые риски могут оказать на объем затрат и прибыли, получаемой Компанией, а следовательно на капитализацию Компании.

ПРАВОВЫЕ РИСКИ

Слабость российской правовой системы и несовершенство российского законодательства создают неопределенную среду для инвестиций и хозяйственной деятельности.

Эффективная правовая система, необходимая для функционирования рыночной

экономики в России, все еще находится в стадии формирования. Многие ключевые законы вступили в силу только в недавнее время. Недостаточный консенсус относительно объема, содержания и сроков экономической и политической реформы, быстрое развитие российской правовой системы, не всегда совпадавшее с направлением развития рыночных отношений, в ряде случаев выразились в неоднозначности, несогласованности и непоследовательности положений законов и подзаконных актов. В дополнение к этому, российское законодательство часто носит отсылочный характер к нор-

мативным актам, которые еще только предстоит принять, оставляя существенные пробелы в механизме правового регулирования. В некоторых случаях новые законы и нормативные акты принимаются без всестороннего обсуждения заинтересованными участниками гражданско-правового оборота и не содержат адекватных переходных положений, что ведет к возникновению существенных сложностей при их применении.

Недостатки российской правовой системы могут негативно повлиять на возможности Компании реализовывать свои права в соответствии с контрактами, а также на способность защищаться от исков третьих лиц. Кроме того, Компания не может гарантировать, что государственные и судебные органы, а также третьи лица не будут оспаривать выполнение Компанией требований законов и подзаконных актов.

Компания подвержена влиянию следующих основных правовых рисков:

Риски, связанные с изменением валютного регулирования:

Валютное законодательство Российской Федерации подвержено достаточно частым изменениям. В связи с этим существуют риски изменения порядка регулирования осуществления ряда валютных операций. Существенные изменения в законодательстве о валютном регулировании и валютном контроле могут привести к затруднению исполнения обязательств по договорам с контрагентами. По мнению руководства Компании, данные риски влияют на Компанию так же, как и на всех субъектов рынка.

Изменение правил валютного регулирования может негативно отразиться на деятельности Компании. В частности, некоторые компании, арендующие помещения, принадлежащие Компании, являются

либо дочерними обществами нерезидентов либо их филиалами, соответственно, ужесточение правил валютного регулирования может привести к неспособности указанных арендаторов продолжать вести деятельность на территории РФ и обернуться для Компании непредвиденными расходами по поиску новых арендаторов;

Риски, связанные с изменением правил таможенного контроля и пошлин:

Изменение правил таможенного контроля и пошлин могут негативно сказаться на доходности деятельности Компании в случае, если Компания не сможет адекватно повысить отпускные цены, в частности, из-за низкой покупательной способности населения. Снижение доходности может негативно отразиться на возможности принятия компетентным органом Компании решения о выплате дивидендов по ценным бумагам и на рыночной стоимости ценных бумаг Компании и их ликвидационной стоимости.

Риски, связанные с изменением налогового законодательства:

Налоговое законодательство Российской Федерации подвержено достаточно частым изменениям. Данные риски влияют на Компанию так же, как и на всех субъектов рынка.

Негативно отразиться на деятельности Компании могут следующие изменения:

- внесение изменений или дополнений в акты законодательства о налогах и сборах, касающихся увеличения налоговых ставок;
- введение новых видов налогов;
- иные изменения в российской налоговой системе.

Данные существенные, так же как и иные изменения в налоговом законодательстве,

могут привести к увеличению налоговых платежей и как следствие - снижению чистой прибыли Компании. Изменения российской налоговой системы могут оказать существенное негативное влияние на привлекательность инвестиций в акции Компании.

Российские общества выплачивают значительные налоговые платежи по большому количеству налогов. Эти налоги, в частности, включают:

- налог на прибыль;
- налог на добавленную стоимость;
- единый социальный налог;
- земельный налог;
- налог на имущество.

Законодательные и подзаконные нормативные акты, регулирующие указанные налоги, не имеют большой истории применения по сравнению с другими странами, таким образом, правоприменительная практика часто неоднозначна или еще не успела сложиться. В настоящее время существует лишь ограниченное количество общепринятых разъяснений и толкований налогового законодательства. Часто различные министерства и органы власти имеют различные мнения относительно трактовки налогового законодательства, создавая неопределенность и возможности для конфликта. Налоговые декларации и некоторые другие юридические документы, например, таможенные материалы, согласно применимому законодательству могут быть проверены различными инспекторами, имеющими право наложить штрафы, пени и проценты за просрочку платежа. Обычно полнота и правильность уплаты налогов могут быть проверены в течение трех лет по истечении налогового года. Факт проверки полноты и правильности уплаты налогов за какой-либо год не исключает возможности проверки той же декларации снова в течение трехлетнего периода. Эти факторы создают российские налоговые

риски, которые существенно выше, чем такие же риски в странах с более развитой налоговой системой.

Налоговая система в России часто изменяется, а налоговое законодательство иногда непоследовательно применяется на федеральном, региональном и местном уровнях. В некоторых случаях новые налоговые правила получают обратную силу. В дополнение к существенному налоговому бремени, эти обстоятельства усложняют налоговое планирование и принятие соответствующих решений. Нечеткость законодательства подвергает Компанию риску выплаты существенных штрафов и пеней, несмотря на стремление Компании соответствовать законодательству, и может привести к повышению налогового бремени. В России могут быть введены новые налоги. Соответственно, Компания может быть вынуждена платить существенно более высокие налоги, что может оказать существенное негативное влияние на бизнес Компании. В последние годы в рамках налоговой реформы налоговая система Российской Федерации претерпела значительные изменения. Новые законы уменьшили количество налогов и общее налоговое бремя на бизнес, а также упростили налоговое законодательство. Тем не менее, новое налоговое законодательство по-прежнему оставляет большой простор действий для местных налоговых органов и значительное количество открытых вопросов, что усложняет налоговое планирование и принятие соответствующих решений.

Финансовая отчетность российских обществ Компании для целей налогового учета является неконсолидированной. Таким образом, каждое российское юридическое лицо платит российские налоги отдельно, и не может использовать убыток других обществ, для снижения налогового бремени;

Риски, связанные с изменением требований по лицензированию основной деятельности Компании, либо лицензированию прав пользования объектами, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы):

Основная деятельность Компании не подлежит лицензированию в рамках действующего законодательства о лицензировании. Вместе с тем, сама Компания осуществляет один вид деятельности на основании лицензии, и некоторые общества Компании также имеют лицензии. Введение новых требований лицензирования тех видов деятельности Компании, для которых на настоящий момент не требуется лицензия, а также ужесточение требований, предъявляемых к получению и продлению имеющихся у Компании лицензий, могут негативно повлиять на операционную деятельность Компании и ее дочерних обществ. Сложности получения и продления всех необходимых лицензий и разрешений могут повлечь увеличение сроков реализации проектов, вплоть до невозможности их завершения, и привести к увеличению расходов Компании и ее дочерних обществ и возникновению убытков.

Риски, связанные с изменением судебной практики по вопросам, связанным с деятельностью Компании:

Изменение судебной практики по вопросам, связанным с деятельностью Компании, которые могут негативно сказаться на результатах ее деятельности, а также на результаты текущих судебных процессов:

Компания не участвует в судебных процессах, которые могли бы существенным образом негативно сказаться на финансово-хозяйственной деятельности Компании. Однако изменения судебной практики

по вопросам, касающимся лицензирования, защиты прав потребителя, защиты имущественных прав, налогообложения и по другим вопросам, имеющим существенное значение для деятельности Компании, может негативно сказаться на результатах ее деятельности, в случае, если соответствующие судебные споры возникнут.

Риски, связанные с природоохранным законодательством:

Требования природоохранного законодательства Российской Федерации могут налагать на Компанию различные дополнительные обязательства, в частности, по проведению очистительных мероприятий на загрязненных участках, компенсации за изъятие сельскохозяйственных земель и компенсационного озеленения территорий. Выполнение данных экологических обязательств может существенно отразиться на результатах операционной деятельности, особенно, если издержки на выполнение природоохранного законодательства были недооценены.

Кроме того, Компании в судебном порядке могут быть предъявлены иски, касающиеся экологических вопросов. Принятие неблагоприятных для Компании решений по подобным вопросам может иметь существенное отрицательное воздействие на операционные результаты деятельности. Подобного рода судебные разбирательства могут потребовать от Компании существенных денежных и временных затрат.

Компания подвержена также следующим дополнительным видам правовых рисков:

Некоторые сделки с участием дочерних обществ Компании могут быть признаны сделками с заинтересованными лицами. Подобного рода сделки могут, в частно-

сти, включать договоры купли-продажи готовой продукции, приобретения акций, оказания услуг. Если подобные сделки или существующие одобрения по ним будут успешно оспорены, либо в будущем будет предотвращено получение одобрений на сделки обществ Компании, требующие особого одобрения в соответствии с законодательством Российской Федерации, это может ограничить гибкость обществ Компании в операционных вопросах и оказать неблагоприятное воздействие на результаты ее операционной деятельности.

На практике стандарты корпоративного управления во многих российских обществах остаются на невысоком уровне, миноритарные акционеры этих обществ могут испытывать затруднения с реализацией своих законных прав и нести убытки. Хотя Федеральный закон «Об акционерных обществах» дает акционеру, владеющему не менее чем 1% размещенных акций общества, право подать иск против руководителей, причинивших ущерб обществу, российские суды не имеют достаточного опыта работы с исками такого рода. Соответственно, практические возможности инвестора получить от Компании компенсацию могут быть ограничены, и в результате защита интересов миноритарных акционеров является ограниченной.

Гражданский кодекс и Федеральный закон «Об акционерных обществах» предусматривают, что акционеры акционерного общества не несут ответственности по его обязательствам и несут только риск потери сделанных инвестиций. Однако в случае, если банкротство юридического лица вызвано учредителями (участниками), собственником имущества юридического лица или другими лицами, которые имеют право давать обязательные для этого юридического лица указания, либо иным образом имеют возможность определять

его действия, на таких лиц в случае недостаточности имущества юридического лица может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам. Соответственно, являясь материнской компанией по отношению к дочерним обществам, в которых Компания владеет прямо или косвенно более 50% уставного капитала, Компания может нести ответственность по их обязательствам в случаях, описанных выше. Ответственность по обязательствам дочерних обществ может оказать существенное негативное влияние на Компанию.

Обеспечение прав акционеров в соответствии с российским законодательством может привести к дополнительным расходам, что может привести к ухудшению финансовых показателей Компании. Согласно российскому законодательству, акционеры, проголосовавшие против, или не принявшие участия в голосовании по некоторым вопросам, имеют право требовать у Компании выкупа своих акций по рыночной стоимости в соответствии с российским законодательством. Вопросы, при голосовании по которым возникает такое право у акционеров, которые голосовали против принятия соответствующего решения или не принимали участия в голосовании, включают:

- реорганизацию;
- совершение крупной сделки, решение об одобрении которой принимается Общим собранием акционеров;
- внесение изменений и дополнений в устав Компании или утверждение устава Компании в новой редакции, ограничивающей права акционеров.

Обязательства Компании по выкупу акций могут оказать существенное негативное влияние на потоки денежных средств Компании и ее способность обслуживать задолженность Компании.

По решению российского суда российское юридическое лицо может быть принудительно ликвидировано:

Законодательством Российской Федерации предусмотрен ряд требований, выполнение которых обязательно при создании и реорганизации российских хозяйственных обществ, а также при осуществлении ими хозяйственной деятельности. Определенные положения российского законодательства позволяют суду принимать решения о ликвидации российского юридического лица, в частности, в случае допущенных при его создании грубых нарушений закона, если эти нарушения носят неустрашимый характер, либо осуществления деятельности с неоднократными или грубыми нарушениями закона или иных правовых актов. В отдельных случаях российское юридическое лицо может быть признано фактически прекратившим свою деятельность и исключено из единого государственного реестра юридических лиц даже без соответствующего решения суда.

Несмотря на то, что некоторые решения российских судов, в том числе Конституционного суда Российской Федерации, свидетельствуют о том, что в настоящее время в судебной практике преобладает разумный подход к решению споров о принудительной ликвидации юридических лиц, существует риск того, что даже незначительные формальные недостатки и процедурные нарушения, которые имеют у многих российских хозяйственных обществ, могут быть использованы заинтересованными лицами с тем, чтобы создать угрозу ликвидации или добиться ликвидации российского юридического лица.

Решение российского суда или иного государственного органа о принудительной ликвидации или прекращении деятельности какого-либо дочернего юридического лица Компании, или о ликвидации или

прекращении деятельности какого-либо контрагента Компании может негативно отразиться на деятельности Компании и привести к дополнительным финансовым затратам, что может негативно отразиться на финансовом положении, и операционных результатах Компании.

РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КОМПАНИИ

Компания подвержена влиянию следующих основных рисков, связанных с ее деятельностью:

Риски, связанные с текущими судебными процессами:

Риски, связанные с текущими судебными процессами, в которых участвует Компания, отсутствуют, поскольку в течение времени, предшествующего дате подписания настоящего Годового отчета, Компания не участвовал в судебных процессах, участие в которых может существенно негативным образом отразиться на финансово-хозяйственной деятельности Компании.

Риски, связанные с лицензированием основной деятельности Компании:

Основная деятельность Компании не подлежит лицензированию. Вместе с тем, поскольку Компания осуществляет один вид деятельности на основании лицензии, существует риск, что такая лицензия не будет продлена или переоформлена. Регулирующие органы серьезно относятся к выдаче и продлению лицензий и разрешений, контролю за соблюдением получателями лицензий содержащихся в них условий, интерпретации и исполнению применимых законов и нормативных актов. Если регулирующие органы выявят нарушения условий лицензий, допущенные Компанией или ее дочерними обществами, то это может привести к приостановке

новке, изменению, аннулированию или отказу в продлении лицензий и разрешений, выданных Компании или ее дочерним обществам, или к требованию отказаться от осуществления отдельных видов деятельности, причем каждый из указанных факторов может оказать существенное негативное влияние на бизнес, финансовое положение и результаты деятельности Компании.

Риски, связанные с возможной ответственностью Компании по долгам третьих лиц, в том числе дочерних обществ Компании:

В соответствии с Гражданским кодексом РФ и Законом «Об акционерных обществах» основное общество, которое имеет право давать дочернему обществу, в том числе по договору с ним, обязательные для него указания, отвечает солидарно с дочерним обществом по сделкам, заключенным последним во исполнение таких указаний.

В случае несостоятельности (банкротства) дочернего общества по вине основного общества, последнее несет субсидиарную ответственность по его долгам.

При этом основное общество считается имеющим право давать дочернему обществу обязательные для последнего указания только в случаях, предусмотренных законодательством. Вероятность наступления рисков, связанных с возможностью ответственности Компании по долгам своих дочерних обществ, представляется низкой, поскольку в уставах Компании и дочерних обществ вышеуказанное право не предусмотрено, договоров между Компанией и дочерними обществами с соответствующими условиями нет.

Риски, свойственные исключительно Компании:

Риски, связанные с наличием незанятых работников:

Успех деятельности Компании во многом зависит от ключевых сотрудников. Уход данных сотрудников может оказать существенное материальное воздействие на Компанию. В соответствии с трудовыми договорами, заключенными между обществами Компании и вышеназванными лицами, они могут отказаться от своих должностей путем подачи уведомления за один месяц, а в некоторых случаях за две недели до увольнения.

Компания не застрахована от ущерба, который может быть причинен Компании в частности в случае утраты (увольнения) ее ведущих специалистов и руководителей.

Компания стремится привлекать наиболее квалифицированных и опытных сотрудников, и структурирует свои компенсационные пакеты в соответствии с изменяющимися стандартами российского рынка труда.

Потеря одного или нескольких руководящих сотрудников либо неспособность привлечь и мотивировать дополнительных высококвалифицированных сотрудников, необходимых для эффективного управления более масштабным бизнесом, может оказать существенное неблагоприятное воздействие на бизнес, результаты операционной деятельности и финансовое положение Компании.

Риски, связанные с потерей существенных потребителей:

У Компании на настоящий момент отсутствуют потребители, на оборот с которыми приходится не менее чем 10 процентов общей выручки от продажи продукции (работ, услуг) Компании.

Риски, связанные с реализацией долгосрочной стратегии Компании:

Успех реализации стратегии Компании будет зависеть от различных факторов, находящихся как в сфере контроля Компании, так и вне ее. К таким факторам относятся:

- возможность привлечения достаточных средств для осуществления капитальных вложений. В случае если Компании не удастся привлечь достаточно средств для расширения строительства в планируемых масштабах, то ей, возможно, придется значительно ограничить масштабы экспансии, и она может оказаться в проигрышном положении по сравнению с конкурентами, которые будут развивать свой бизнес более высокими темпами, что может привести к потере доли на рынке и ухудшению результатов деятельности;
- возможности существующей команды специалистов реализовать проекты по расширению бизнеса и впоследствии, управлять ими. Возможности существующей команды менеджеров по управлению бизнесом могут оказаться недостаточными для поддержания эффективности деятельности при динамичном расширении ее масштабов. В результате расширения бизнеса возрастает сложность управления Компанией в операционном плане, а также повышается нагрузка на персонал. Поэтому потребуется усовершенствование операционных и финансовых систем, а также мер контроля и процедур управления. Если Компания будет не в состоянии своевременно совершенствовать управленческую систему, это может оказать неблагоприятное воздействие на бизнес, результаты

операционной деятельности и финансовое положение;

- успех региональной экспансии Компании будет во многом зависеть от ее способности выявлять привлекательные возможности на рынках ожидаемого роста, а также от способности управлять операционной деятельностью на новых локальных рынках. Таким образом, Компания может не получить ожидаемых выгод и/или потерять часть средств, инвестированных в новые проекты;
- реализация эффективной маркетинговой стратегии, которая позволит обеспечить не меньшую или не намного меньшую эффективность продаж, чем Компания реализовывала в прошлом;
- наличие необходимых площадей и земельных участков для строительства новых зданий. На рынке может не оказаться достаточного количества площадей, пригодных для строительства новых зданий Компании, что может привести к замедлению темпов экспансии по сравнению с запланированными и потере доли рынка Компании;
- при замедлении экономического роста на региональных рынках, стратегия географической экспансии может оказаться не такой успешной, как запланировано Компанией, что может негативно отразиться на росте бизнеса и рентабельности Компании.

Риски, связанные с защитой интеллектуальной собственности:

Если Компания не сможет защитить свои права на интеллектуальную собственность или противостоять требованиям третьих лиц на интеллектуальную собственность, связанным с нарушением их прав, то Компания может лишиться своих прав или понести серьезную ответственность за причинение ущерба.

При осуществлении и защите своих прав на интеллектуальную собственность Компания полагается, прежде всего, на автор-

ские права, права на товарные знаки, законодательство об охране коммерческой тайны, на свою политику в отношении пользователей, на лицензионные договоры и на ограничения по раскрытию информации. Несмотря на указанные меры предосторожности, третьи лица могут иметь возможность несанкционированно копировать или иным образом получать и использовать интеллектуальную собственность Компании. Российская Федерация, в целом, предлагает меньшую защиту прав на интеллектуальную собственность, чем многие другие государства с развитой рыночной экономикой. Неспособность Компании защитить принадлежащие ей права на интеллектуальную собственность от нарушения или незаконного присвоения может негативно отразиться на её финансовом положении и способности Компании развивать коммерческую деятельность. Кроме того, Компания может быть вовлечена в судебные процессы по защите принадлежащих ей прав на интеллектуальную собственность или для установления действительности и объема прав других лиц. Любое судебное разбирательство может привести к значительным расходам, к отвлечению руководства и ресурсов Компании, что может негативно отразиться на деятельности и финансовом положении Компании.

Риски, связанные с недостаточностью страхового покрытия для компенсации убытков, возникающих в связи с приостановлением деятельности, причинением ущерба имуществу Компании, или ответственностью перед третьими лицами:

Для покрытия своих рисков Компания использует, в частности, следующие виды страхования имущества и гражданской ответственности: уничтожение, повреждение или утрата недвижимого имущества вследствие взрыва, падения пилотируемых летательных аппаратов, пожара, залива, стихийных бедствий и противоправных действий

третьих лиц; страхование транспортных средств (АвтоКАСКО и ОСАГО); страхование строительно-монтажных работ; страхование гражданской ответственности перед третьими лицами при проведении строительно-монтажных работ. На настоящий момент не существует уверенности в том, что покрытия, предоставляемого имеющимися у Компании полисами, будет достаточно для покрытия всех возможных существенных убытков, в частности, убытков, вызванных приостановлением деятельности Компании или причинением ущерба имуществу Компании в результате иных обстоятельств. Также не существует уверенности в том, что такого покрытия будет достаточно для покрытия убытков в случаях возникновения существенной гражданско-правовой ответственности Компании перед третьими лицами. Отсутствие страхования или недостаточность страховых выплат для покрытия таких убытков или ответственности может существенным образом негативно повлиять на деятельность Компании, её финансовое состояние и результаты деятельности.

Регулирование импорта и тарифов может повлиять на бизнес Компании:

Способность Компании развивать свои проекты, зависит не только от собственной деятельности и деятельности подрядчиков, но и регулирования импорта некоторых строительных материалов.

В дополнение к многочисленным строительным материалам и техническим системам, необходимым для строительства офисов и жилья Класса А, и реализации будущих проектов, ориентированных на потребителей из среднего и массового среднего класса, необходимо использование высококачественных современных сборных деревянных панелей, которые в настоящее время не производятся в России.

Однако российские государственные органы осуществляют строгий контроль

за ввозом иностранных товаров, и процесс импорта товаров в Россию является длительным и сложным, в том числе выполнение требований российского таможенного законодательства, расчеты тарифов и соблюдение соответствующих нормативных требований, таких, как получение сертификатов соответствия на строительные материалы.

Задержки или непредвиденные расходы, связанные с импортом товаров в Россию, понесенные Компанией или ее подрядчиками, в том числе по причине ограниченного количества подходящих морских портов в России, и их низкой эффективности по переработке грузов, могут повлиять на длительность реализации проектов Компании и на бюджет, что может оказать существенное негативное влияние на бизнес Компании, результаты ее деятельности, финансовое состояние и перспективы.



ОБЗОР РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И КОРПОРАТИВНОЕ РАЗВИТИЕ ЗА 2009 г.

ПРОЕКТЫ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

Павлово

Поселок объединяет в единую агломерацию существующий элитный коттеджный поселок «Павлово-1» и строящийся поселок «Павлово-2».

Поселок «Павлово-1»

Поселок класса De Luxe с развитой инженерной и социальной инфраструктурой для проживания в односемейных жилых домах расположен в Истринском районе Московской области, в 14 км от МКАД по Новорижскому шоссе в районе д. Веледниково, в 4 км от магистрали, на земельном участке общей площадью 69 га.

Основные характеристики проекта:

- закрытая охраняемая территория;
- отличная транспортная доступность;
- около 200 односемейных жилых домов

площадью 400-700 кв. м;

- классический архитектурный стиль, в отделке фасадов домов используется искусственный камень и технология «мокрой штукатурки», покрытие кровли – мягкая черепица;
- площадь индивидуальных земельных участков – от 20 до 70 соток;
- все инженерные коммуникации поселка – центральные;
- уникальная социальная инфраструктура, создаваемая в рамках проекта «Павлово-Подворье».

Начало реализации проекта – III квартал 2003 года.

Начало продаж – 2003 год.

Строительство поселка завершено.

На 31 марта 2010 года предлагаются к продаже 5 готовых домов в состоянии «под финишную отделку» на общую сумму 11 811 943 долларов США.

Поселок «Павлово-2»

Проект «Павлово-2» является второй очередью поселка «Павлово». Он позиционируется как элитный поселок смешанной застройки. Предлагаемые для реализации проекта земельные участки расположены на расстоянии 14 км от МКАД в Истринском районе Московской области по Новорижскому шоссе, вблизи д. Новинки в 4 км от магистрали, вблизи поселка «Павлово-1». Общая площадь земельных участков под строительство новой очереди поселка составляет около 80 га.

Основные характеристики проекта:

- современный поселок смешанной застройки на охраняемой территории, включающий в себя три типа застройки;
- коттеджная застройка на 146 дом площадью от 300 кв. м до 800 кв. м на участках от 20 до 77 соток;
- 71 блокированный жилой дом (таунхаусы) на 290 квартир площадью от 150 кв. м до 250 кв. м;
- 8 жилых многоквартирных малоэтажных домов на 380 квартир площадью от 40 кв. м до 105 кв. м;
- предлагается значительное количество стандартных проектов домов, а также возможно строительство по индивидуальным проектам в соответствии с единым архитектурным стилем;
- классический архитектурный стиль; в отделке фасадов используется искусственный камень и технология «мокрой штукатурки», покрытие кровли – мягкая черепица;
- центральные инженерные коммуникации.

Начало реализации проекта – IV квартал 2006 года.

Начало продаж квартир в блокированных и малоэтажных домах – 2007 год.

На 31 марта 2010 года предлагаются к продаже 1 прилесной участок без подряда на общую стоимость – 1 361 659 долларов США, 26 земельных участков с подрядом на общую стоимость - 24 607 059 долларов США, 75 коттеджей, 162 квартир в многоквартирных домах, 126 блокированных жилых домов (таунхаусов) на общую сумму 245 330 827 долларов США.

Поселок «Пестово»

Поселок премиум-класса находится в 22 км от Москвы по Дмитровскому шоссе в Мытищинском районе Московской области. Поселок расположен на живописном берегу Пестовского водохранилища, на участке площадью около 129 га. На территории поселка находится большой массив леса площадью около 50 га.

Поселок по составу и качеству инфраструктуры уникален: наличие собственной бухты и причала для яхт, около 2,5 км укрепленной береговой линии, прогулочные набережные с пляжем, система внутренних прудов и озер. Большая площадь отведена под общественные территории, в том числе экопарк. Поблизости находятся элитный гольф-клуб, горнолыжные курорты и Ломоносовская частная школа.

Основные характеристики проекта:

- около 400 индивидуальных жилых домов;
- площадь порядка 90% домов – от 350 до 500 кв. м, площадь порядка 10% домов – более 500 кв. м;
- современная актуальная архитектура, лаконичность форм, большие площади остеклений, в отделке применяются преимущественно натуральные материалы;
- площадь порядка 90% земельных участков – от 20 до 25 соток, порядка 10% земельных участков – более 25 соток;
- на выбор покупателям представлены стандартные проекты домов, а также проекты в средиземноморском стиле («южный квартал»);

• в инфраструктуру «Пестово» входят: административные здания, магазины, яхт-клуб, фитнес-центр, спортивная площадка, два ресторана.

Начало реализации проекта – II квартал 2005 года.

Начало продаж – IV квартал 2005 года.

На 31 марта 2010 года предлагаются к продаже 98 коттеджей, на общую сумму 105 927 354 долларов США, 6 участков без подряда на общую сумму 2 589 357 долларов США, 80 участков с подрядом на общую сумму 34 225 461,51 долларов США.

Поселок «Мартемьяново»

Компании принадлежат высоколиквидные земельные участки, основная часть которых находится в категории ИЖС, в Наро-Фоминском районе Московской области на расстоянии 27 км от МКАД по Киевскому шоссе, вблизи д. Мартемьяново. Киевское направление характеризуется хорошей транспортной доступностью, как на личном, так и на общественном транспорте. Общая площадь участков как для целей строительства поселков и их инфраструктуры, так и для увеличения земельного банка, составляет около 229 га.

Основные характеристики проекта:

- концепция проекта предполагает строительство современных поселков бизнес-класса и для среднего класса;
- в настоящее время осуществляется продажа 153 земельных участков без подряда площадью 0,2-0,5 га. Все участки имеют доступ к инженерной и коммунальной инфраструктуре;
- в строительстве поселка бизнес-класса в настоящий момент применяются современные каркасно-панельные технологии деревянного домостроения. Группа приобретает дома у Viceroy Homes Limited

(www.viceroy.com), канадского производителем каркасно-панельных домов;

Начало реализации проекта – II квартал 2005 года.

Начало продаж земельных участков без подряда – I квартал 2007 года. По состоянию на 31 марта 2009 года заключены контракты на около 75 % от общего числа земельных участков, включая выставленные на продажу «прилесные участки» (10 участков) на общую сумму 7 949 115 долларов США., 110 участков без подряда на 3 поля на общую сумму 30 090 876 долларов США, 46 домовладений на общую сумму 29 192 409 долл. США.

VICEROY HOMES

В 2007 г. Компания начала собственный проект развития деревянного домостроения. Его целью является создание востребованного и высококачественного продукта, адаптированного к российскому рынку и позволяющего значительно сократить себестоимость и сроки строительства по сравнению с традиционными технологиями.

В качестве меры, позволяющей в сжатые сроки использовать проверенные временем импортные технологии, «ОПИН» приобрел канадскую компанию Viceroy Homes Ltd, мирового лидера в производстве домов по деревянно-каркасной технологии. Следующим шагом стало создание дочерней компании – «Вайсрой Хоумз Дистрибьюшн» («ВХД»), ставшей эксклюзивным дистрибьютором продукции компании Viceroy Homes Ltd на рынках России и стран СНГ.

В 2008 году «ВХД» начал создавать региональную сеть дилеров, занимающихся продажами и строительством домов Viceroy. Эта сеть создается для того, чтобы дать возможность клиентам в любом городе

России построить дом, произведенный и построенный с неукоснительным соблюдением канадской деревянно-каркасной технологии, обладающий безупречным качеством и новаторской архитектурой – дом Viceroy. На начало 2009 года было подписано 10 дилерских соглашений с компаниями из крупнейших городов России и стран СНГ – от Санкт-Петербурга и Москвы до Екатеринбурга, Уфы, Минска и Киева.

Тогда же началась кампания активного продвижения марки Viceroy на российский рынок – принято участие в более чем десяти выставках, выпущены каталоги проектов на русском языке, созданы другие рекламные материалы.

Справка о канадской Viceroy Homes:

Viceroy Homes была основана в 1955 г. и за время своего существования поставила более 60 000 домов своим клиентам более чем в 40 странах мира. На заводах Viceroy Homes с общим объемом производства до 2000 домов в год - один в Порт Хоупе, провинция Онтарио в восточной части страны и другой в Ванкувере, Британская Колумбия на западном побережье - занято более 400 человек. В июне 2002 года Viceroy получил сертификацию на соответствие международному стандарту менеджмента качества ISO 9001:2000 и ежегодно подтверждает его требования.

Дома Viceroy Homes производятся из канадской хвойной древесины на высокотехнологичном оборудовании. В настоящее время они поставляются в Россию из Канады в виде полностью готовых к монтажу домокомплектов, которые собираются под финишную отделку за 2-4 недели (в зависимости от площади дома).

ЗЕМЕЛЬНЫЙ БАНК

В соответствии с инвестиционной стратегией по осуществлению комплексного развития территорий Компания в 2009 году продолжила программу наращивания земельного банка. В течение первого полугодия Компанией было приобретено свыше 22 470 га земли. По состоянию на 31 марта 2010 года земельный банк составил свыше 32 000 га, расположенный на территориях вдоль наиболее развитых транспортных магистралей.

В долгосрочной перспективе «ОПИН» может использовать имеющийся земельный банк для жилищного и офисного строительства, для комплексного развития территорий, а также в качестве обеспечения сделок по финансированию проектов.



КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА И УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Компания использует современные технологии управления персоналом. Кадровая политика направлена на привлечение высококвалифицированных специалистов и подразумевает их поддержку в профессиональном, материальном и социальном плане.

КАДРОВОЕ ДЕЛОПРОИЗВОДСТВО

Для ведения кадрового делопроизводства в Компании внедрена современная система учета кадров.

ПОИСК ПЕРСОНАЛА

Для поиска персонала используются все доступные открытые источники. Компания успешно сотрудничает с ведущими кадровыми и консалтинговыми агентствами. Информация о вакансиях размещается на сайте Компании. Прием на работу производится по итогам конкурсного отбора кандидатов. Корпоративная культура Ком-

пании определяет характер основных требований к кандидатам — высокий профессиональный и образовательно-культурный уровень.

АДАПТАЦИЯ

Для новых сотрудников проводятся вводные семинары, содержащие исчерпывающую и разноплановую информацию о Компании. По результатам испытательного срока работу каждого сотрудника оценивает непосредственный руководитель структурного подразделения. Сотрудник получает оценку своей работы за истекший период, а также рекомендации по дальнейшему развитию в Компании.

КОМПЕНСАЦИОННЫЙ ПАКЕТ

Компенсационные условия отвечают требованиям рынка и учитывают результаты оценки деятельности каждого специалиста. Компания регулярно проводит мониторинг

обзоров рынка труда, что позволяет поддерживать конкурентоспособный уровень заработных плат. Кроме гарантий, предоставляемых сотрудникам в соответствии с трудовым законодательством РФ, Компания организует добровольное медицинское страхование сотрудников в ведущих клиниках Москвы и регионов, оказывает материальную поддержку сотрудникам, оказавшимся в неблагоприятных обстоятельствах, а также реализует мотивационные программы:

«Программа быстрого вознаграждения», которая позволяет непосредственному руководителю отметить достижение в работе сотрудника;

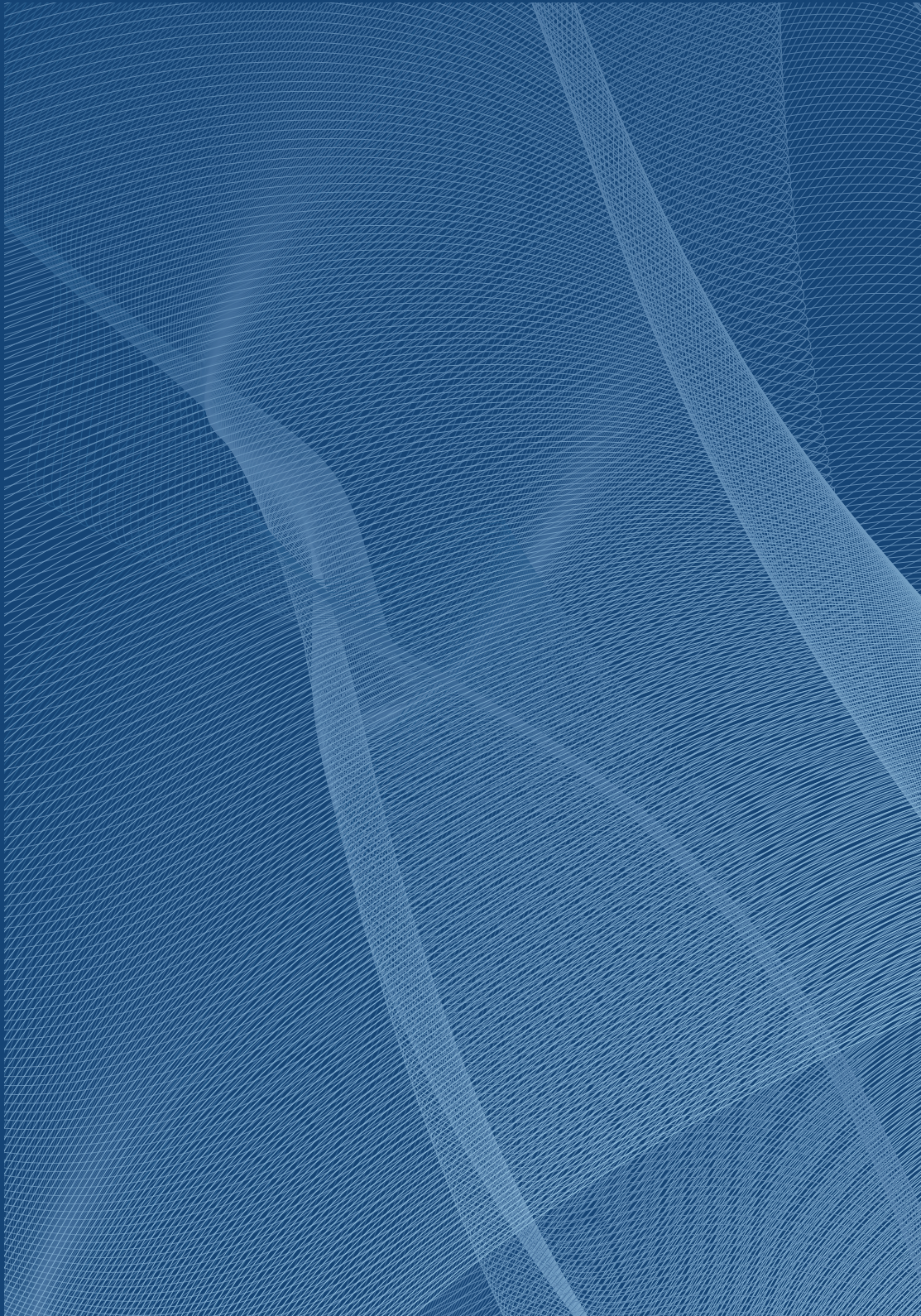
«Программа поддержки материнства и детства», которая включает материальную помощь при рождении детей, а также в отпуске по уходу за ребенком.

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА

Одним из принципов кадровой политики является ежегодная оценка эффективности деятельности персонала. Для оценки в Компании используется система компетенций. Такая система позволяет регулировать соответствие профессиональных и личностных качеств сотрудника уровню поставленных перед ним задач и предоставляет возможности для профессионального развития и дальнейшего карьерного роста внутри Компании. Результаты оценки деятельности используются, в частности, для планирования развития и обучения сотрудников. Специальные образовательные программы, семинары и тренинги, предоставляемые сотрудникам Компании, являются одним из путей такого развития.

ЧИСЛЕННОСТЬ СОТРУДНИКОВ В 2009 ГОДУ

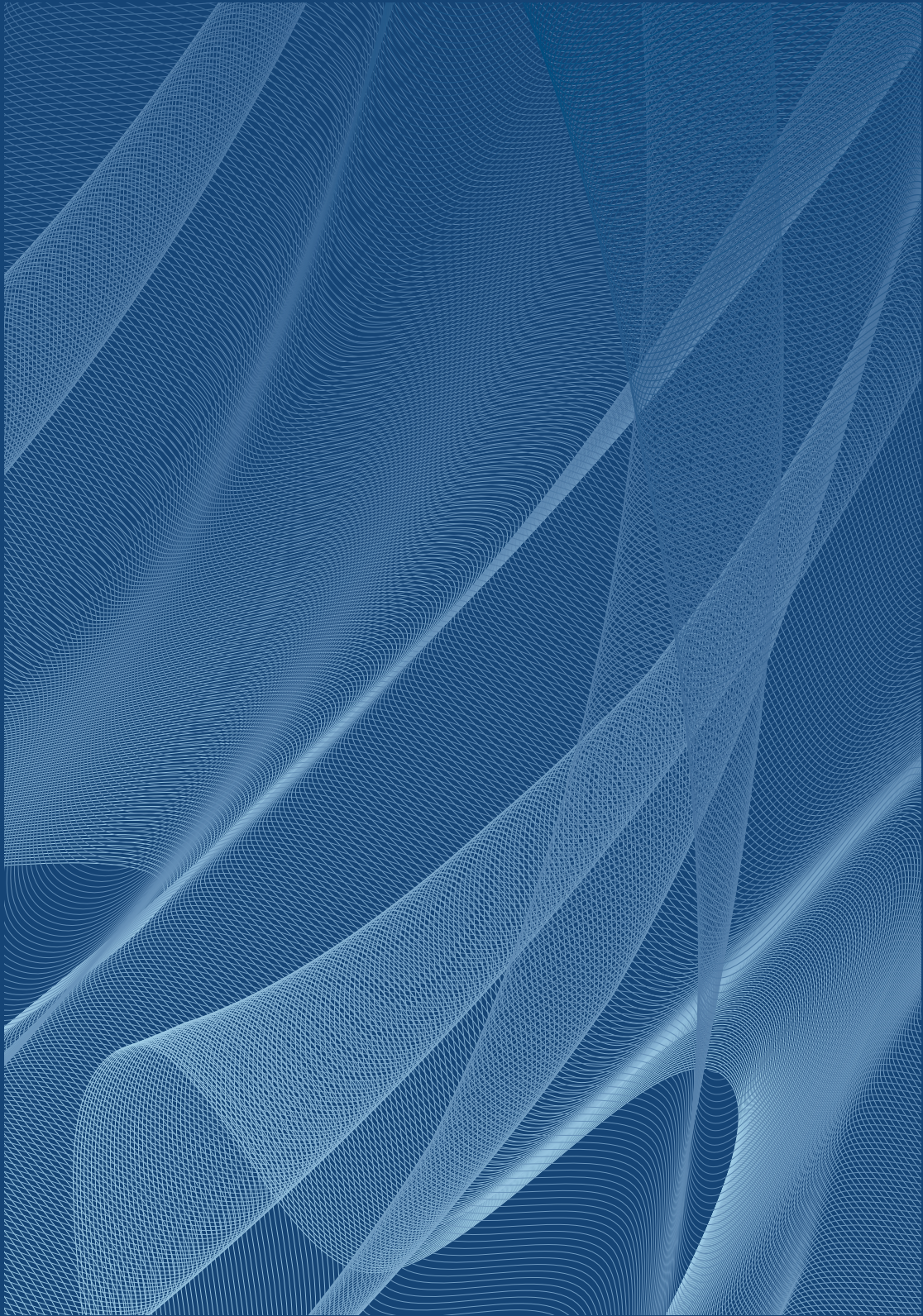
Январь	303
Февраль	290
Март	292
Апрель	291
Май	289
Июнь	288
Июль	287
Август	285
Сентябрь	284
Октябрь	255
Ноябрь	242
Декабрь	240



УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ И РЫНОК АКЦИЙ КОМПАНИИ

Уставный капитал Компании на 31 декабря 2009 года составлял 15 280 221 обыкновенных акций номинальной стоимостью 1 000 рублей.

Капитализация Компании на 31 декабря 2009 года составила порядка 720 миллионов долларов США. В соответствии с общими тенденциями российского рынка, капитализация Компании за 2009 год снизилась по сравнению с 2008 годом примерно на 25% за счет уменьшения цены акций.



ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АКЦИОНЕРОВ

Годовое собрание

Общее годовое собрание акционеров ОАО «ОПИН» назначается Советом директоров Компании и планируется к проведению в конце июня 2010 года.

Сведения о реестродержателе

Держателем Реестра акционеров (регистратором) ОАО «ОПИН» является Закрытое акционерное общество «НАЦИОНАЛЬНАЯ РЕГИСТРАЦИОННАЯ КОМПАНИЯ» (ЗАО НРК).

Полное и сокращенное фирменные наименования регистратора:

Закрытое акционерное общество «НАЦИОНАЛЬНАЯ РЕГИСТРАЦИОННАЯ КОМПАНИЯ» (ЗАО НРК)

Место нахождения регистратора:

121357, Москва, ул. Вересаева, 6
тел.: (495) 440-63-24/25
факс: (495) 440-63-55
электронная почта: info@nrcreg.ru

Номер, дата выдачи, срок действия лицензии регистратора на осуществление деятельности по ведению реестра владельцев ценных бумаг, орган, выдавший указанную лицензию:

Дата выдачи: 06 сентября 2002 года.
Номер: 10-000-1-00252
Бланк: серия 03–000397
Срок действия: бессрочно
Выдана: ФКЦБ России

НАЦИОНАЛЬНАЯ РЕГИСТРАЦИОННАЯ КОМПАНИЯ (НРК) –

одна из крупнейших компаний-регистраторов РФ, независимый регистратор, с 1995 года осуществляющий деятельность по ведению реестров владельцев именных ценных бумаг.

На российском рынке регистраторских услуг НРК занимает уникальную позицию: с 2003 года входит в международную Группу компаний Computershare, крупнейшего регистратора в мире. Высокая репутация Группы - дополнительная гарантия надежности для всех инвесторов.

НРК обслуживает более 800 клиентов (свыше 1,3 млн. лицевых счетов), которые представлены как крупными корпорациями, так и небольшими акционерными обществами. Среди наших клиентов такие компании как: Аэрофлот, Вымпел-Ком, ЛОМО, Монди СЛПК, НОВАТЭК, Новороссийское морское пароходство, Норильский Никель, Полюс Золото, ОГК-3, РУСАЛ, Сильвинит, Объединенная Финансовая Группа Инвест, холдинг СУЭК.

Размер собственных средств ЗАО НРК превышает 400 млн. рублей – это гарантирует соответствие лицензионным требованиям ФСФР (100 млн. руб. с 01.01.2009г.). С июня 2009 года НРК включена в глобальную систему страхования Computershare – условия договора являются беспрецедентными для российских учетных институтов. Более 10 лет НРК является членом ПАРТАД (Профессиональная Ассоциация Регистраторов, Трансфер-Агентов и Депозитариев), активно участвует в работе Комитетов ПАРТАД, представлена в Совете Директоров.

С момента создания ЗАО НРК является членом Профессиональной Ассоциации Регистраторов, Трансфер-агентов и Депозитариев (ПАРТАД).

Представители компании активно участвуют в работе Комитета регистраторов, Комитета по стандартизации и сертификации, Рабочей группы по раскрытию информации.

ЗАО НРК входит в Группу компаний Computershare, которая является одним из международных лидеров в области регистраторских услуг и представлена в 20 странах мира.

Ответственность ЗАО НРК застрахована на сумму 5 млн. долларов, договор заключен со страховой компанией СОАО «ИНГОССТРАХ».



КОНТАКТЫ

По вопросам, касающимся владением акциями, акционерам рекомендуется обращаться к реестродержателю (регистратору) ОАО «ОПИН» – ЗАО НРК.

Место нахождения регистратора:
121357, Москва, ул. Вересаева, 6
тел.: (495) 440-63-24/25
факс: (495) 440-63-55
электронная почта: info@nrcreg.ru

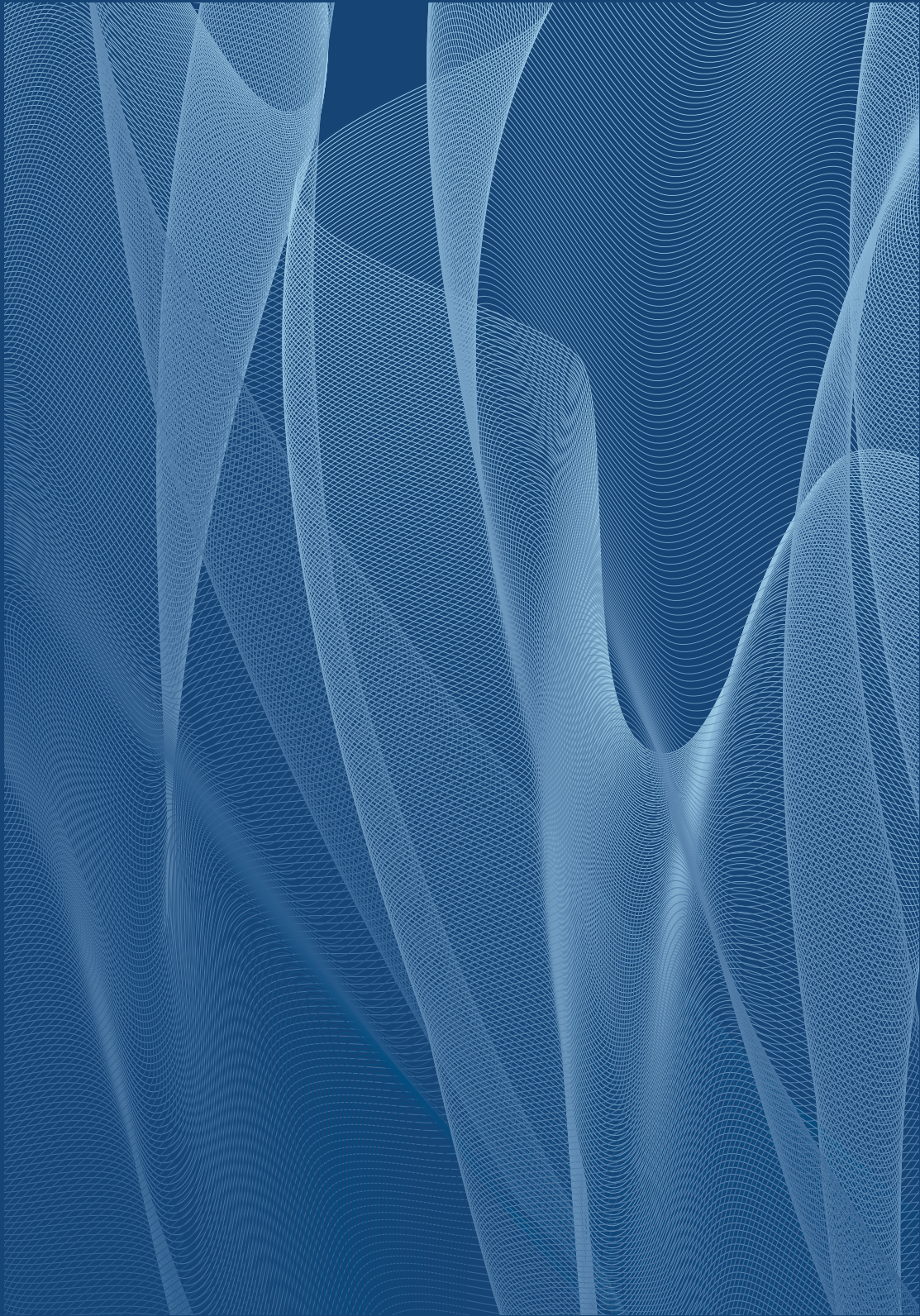
Акционеры могут также обратиться непосредственно в ОАО «ОПИН»:

Управление корпоративных финансов и рынков капитала ОАО «ОПИН»:
тел.: (495) 363-14-57 или (495) 363-14-58;

Управление корпоративного права и комплексных юридических проверок Юридического департамента ОАО «ОПИН»:

Начальник управления –
Пронякина Светлана Вадимовна
тел.: (495) 363-14-57 или (495) 363-14-58
электронная почта: pronyakinasv@opin.ru

Адрес: 127055, Российская Федерация,
Москва, ул. Новослободская, 23;
ОАО «ОПИН»



АКЦИОНЕРАМ ОТКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА
«ОТКРЫТЫЕ ИНВЕСТИЦИИ»

АУДИТОРСКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ

независимой аудиторской компании ООО «Росэкспертиза»
по финансовой (бухгалтерской) отчетности
Открытого акционерного общества «Открытые инвестиции»
за 2009 год

Аудируемое лицо

- Наименование: Открытое акционерное общество «Открытые инвестиции»
- Местонахождение: 129090, г. Москва, ул. Щепкина, д.32, стр.1
- Свидетельство о государственной регистрации серии 77 №004200303, выдано Инспекцией МНС России № 2 по ЦАО г. Москвы 04.09.2002 г., за основным государственным регистрационным номером 1027702002943.

Аудитор

- Наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Росэкспертиза».
- Свидетельство о государственной регистрации ООО «Росэкспертиза» № 183142 выдано Московской регистрационной палатой 23 сентября 1993 года.
- Свидетельство о внесении 27 сентября 2002 года записи в Единый государственный реестр юридических лиц о юридическом лице, зарегистрированном до 01 июля 2002 года, за основным государственным номером 1027739273946.
- Юридический адрес: Российская Федерация, 107078, г. Москва, ул. Маши Порываевой, дом 11.
- Почтовый адрес: Российская Федерация, 127055, г. Москва, Тихвинский пер. дом 7, строение 3.
- Член СРОА «НП «Российская коллегия аудиторов», регистрационный номер записи о внесении в Реестр аудиторов и аудиторских организаций саморегулируемых организаций аудиторов 10205006556.

Мы провели аудит прилагаемой финансовой (бухгалтерской) отчетности Открытого акционерного общества «Открытые инвестиции» за период с 01 января по 31 декабря 2009 года включительно. Финансовая (бухгалтерская) отчетность состоит из:

- бухгалтерского баланса;
- отчета о прибылях и убытках;
- приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках;
- пояснительной записки.

Данная отчетность подготовлена исполнительным органом Открытого акционерного общества «Открытые инвестиции» исходя из Федерального Закона от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете», «Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации», утвержденного приказом Министерства финансов РФ от 29.07.1998 № 34н, «Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99, утвержденного приказом Министерства финансов РФ от 06.07.1999 № 43н, Приказа Министерства финансов РФ от 22.07.2003 № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

Ответственность за подготовку данной отчетности несет исполнительный орган Открытого акционерного общества «Открытые инвестиции». Наша обязанность заключается в том, чтобы выразить мнение о достоверности во всех существенных отношениях данной отчетности и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации на основе проведенного аудита.

Мы проводили аудит в соответствии с Федеральным законом от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности», Федеральными Правилами (стандартами) аудиторской деятельности (Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 № 696 в ред. Постановлений Правительства РФ от 04.07.2003 № 405, от 07.10.2004 № 532, от 16.04.2005 № 228, от 25.08.2006 № 523, от 22.07.2008 № 557, от 19.11.2008 № 863), а также внутрифирменными стандартами.

Аудит планировался и проводился таким образом, чтобы получить разумную уверенность в том, что финансовая (бухгалтерская) отчетность не содержит существенных искажений. Аудит проводился на выборочной основе и включал в себя изучение на основе тестирования доказательств, подтверждающих числовые показатели и раскрытие в финансовой (бухгалтерской) отчетности информации о финансово-хозяйственной деятельности, оценку соблюдения принципов и правил бухгалтерского учета, применяемых при подготовке финансовой (бухгалтерской) отчетности, рассмотрение основных оценочных показателей, полученных руководством аудируемого лица, а также оценку представления финансовой (бухгалтерской) отчетности. Мы полагаем, что проведенный аудит предоставляет достаточные основания для выражения нашего мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации.

По нашему мнению финансовая (бухгалтерская) отчетность Открытого акционерного общества «Открытые инвестиции» отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение на 31 декабря 2009 года и результаты финансово-хозяйственной деятельности за период с 01 января по 31 декабря 2009 года включи-

тельно в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации в части подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности.

29 марта 2010 г.

Заместитель Генерального директора
(по доверенности № 3 от 31.12.2009г.)
Квалификационный аттестат аудитора
024752 от 28.01.1999 г.
в области общего аудита,
срок действия не ограничен



Н.Е. Суслова

Руководитель аудиторской проверки
Квалификационный аттестат аудитора
№ К 015975 от 27.02.1995 г.
в области общего аудита,
срок действия не ограничен



Н.А. Степанян

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

на 31 декабря 2009 г.

Актив	Код Показателя	На начало отчетного года, в тыс. руб.	На конец отчетного периода, в тыс. руб.
1	2	3	4
I. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	110	365	315
Основные средства	120	465 012	24 292
Незавершенное строительство	130	1 769 341	1 853 354
Долгосрочные финансовые вложения	140	51 481 573	52 594 053
Отложенные налоговые активы	145	33 017	55 591
Итого по разделу I	190	53 749 308	54 527 606
II. Оборотные активы			
Запасы	210	55 795	55 947
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	1 701	1 729
расходы будущих периодов	216	54 094	54 218
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	270 664	174 073
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	14 230 425	6 191 918
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	240	380 156	17 077 581
в том числе:			
покупатели и заказчики	241	24 716	2 506
Краткосрочные финансовые вложения	250	5 980 839	26 588
Денежные средства	260	9 626	82 897
Итого по разделу II	290	20 927 505	23 609 004
БАЛАНС (сумма строк 190 + 290)	300	74 676 812	78 136 610

Пассив	Код показателя	На начало отчетного года, в тыс. руб.	На конец отчетного периода, в тыс. руб.
1	2	3	4
III. Капитал			
Уставный капитал	410	15 280 221	15 280 221
Добавочный капитал	420	49 291 913	49 291 913
Резервный капитал	430	48 226	128 530
в том числе:			
резервные фонды, образованные в соответствии с законодательством	431	48 226	128 530
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	2 220 193	3 166 731
Итого по разделу III	490	66 840 553	67 867 395
IV. Долгосрочные обязательства			
Займы и кредиты	510	6 200 492	8 573 891
Отложенные налоговые обязательства	515	52 036	62 729
Прочие долгосрочные обязательства	520	6 391	69 756
Итого по разделу IV	590	6 258 919	8 706 376
V. Краткосрочные обязательства			
Займы и кредиты	610	1 481 425	1 532 674
Кредиторская задолженность в том числе:	620	95 915	30 165
поставщики и подрядчики	621	90 800	13 618
задолженность перед персоналом организации	622	-	21
задолженность по налогам и сборам	624	2 521	10 347
прочие кредиторы	625	2 594	6 178
Итого по разделу V	690	1 577 340	1 562 839
БАЛАНС (сумма отрок 490 + 590 + 690)	700	74 676 812	78 136 610

Справка о наличии ценностей,
учитываемых на забалансовых счетах

	Код подразделения	На начало отчетного года, в тыс. руб.	На конец отчетного периода, в тыс. руб.
Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов	940	-	29 958
Обеспечения обязательств и платежей выданные	960	(587 345)	-
Бланки строгой отчетности	960	1	1
Основные средства, сданные в аренду	992	-	6

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

за Январь - Декабрь 2009 г.

Показатель	За отчетный период, в тыс. руб.	За аналогич- ный период предыдущего года, в тыс. руб.
------------	---------------------------------------	---

наименование	код		
1	2	3	4
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)	010	108 528	112 174
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	(26 058)	(52 427)
Валовая прибыль	029	82 470	59 747
Управленческие расходы	040	(214 361)	(363 005)
Прибыль (убыток) от продаж	050	(131 891)	(303 258)
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	060	2 898 698	2 134 022
Проценты к уплате	070	(952 375)	(635 857)
Прочие доходы	090	24 721 215	11 179 108
Прочие расходы	100	(25 243 210)	(10 579 747)
Прибыль (убыток) до налогообложения	140	1 292 437	1 794 268

Отложенные налоговые активы	141	22 581	19 292
Отложенные налоговые обязательства	142	(10 667)	(60 736)
Текущий налог на прибыль	150	(277 486)	(144 139)
Корректировка ОНО за прошлые годы	180	(26)	-
Корректировка ОНА за прошлые годы	180	(6)	-
Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	180	8	(2 610)
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	190	1 026 841	1 606 075
СПРАВОЧНО:			
Постоянные налоговые обязательства (активы)	200	7 084	(245 042)

Расшифровка отдельных прибылей и убытков

Показатель	код	За отчетный период		За аналогичный период предыдущего года	
		прибыль	убыток	прибыль	убыток
наименование					
1	2	3	4	5	6
Штрафы, пени и неустойки, признанные или по которым получены решения суда (арбитражного суда) об их взыскании	210	17	-	1 229	-
Курсовые разницы по операциям в иностранной валюте	240	5 015 376	(5 541 556)	2 085 446	(2 320 192)
Списание дебиторских и кредиторских задолженностей, по которым истек срок исковой давности	260	-	(29 958)	-	-

ОТЧЕТ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ КАПИТАЛА

за Январь – Декабрь 2009 г.

I. Изменения капитала

Показатель	Уставной капитал		Добавочный капитал		Резервный капитал		Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)		Итого
	код								
наименование	код								
1	2	3	4	5	6	7			
Остаток на 31 декабря года, предшествующего предыдущему	010	13 587 969	39 280 601	15 784	953 968	53 838 322			
Переоценка финансовых вложений, выраженных в у.е.	020	X	-	-	(311 212)	(311 212)			
Остаток на 1 января предыдущего года	030	13 587 969	39 280 601	15 784	642 756	53 527 110			
Чистая прибыль	032	X	X	X	1 606 075	1 606 075			
Отчисления в резервный фонд	040	X	X	32 441	(32 441)	-			
Увеличение величины капитала за счет:									
дополнительного выпуска акций	051	1 692 252	X	X	X	1 692 252			
дополнительной эмиссии	054	-	10 011 312	-	-	10 011 312			
Остаток на 31 декабря предыдущего года	070	15 280 221	49 291 913	48 226	2 216 390	66 836 750			
Пересчет отложенных налоговых активов и обязательств	080	X	-	-	3 804	3 804			
Остаток на 1 января отчетного года	100	15 280 221	49 291 913	48 226	2 220 194	66 840 554			
Чистая прибыль	102	X	X	X	1 026 841	1 026 841			
Отчисления в резервный фонд	110	X	X	80 304	(80 304)	-			
Остаток на 31 декабря отчетного года	140	15 280 221	49 291 913	128 530	3 166 731	67 867 395			

II. Резервы

Показатель Остаток, Поступило, Использовано, Остаток,
в тыс. руб. в тыс. руб. в тыс. руб. в тыс. руб.

наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Резервы, образованные в соответствии с законодательством:					
Данные предыдущего года	151	15 784	32 442	-	48 226
Данные отчетного года	152	48 226	80 304	-	128 530

Справки

Показатель Остаток на начало отчетного года в тыс. руб. Остаток на конец отчетного периода, в тыс. руб.

наименование	код		
1	2	3	5
Чистые активы	200	66 840 553	67 867 395

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

За Январь – Декабрь 2009

Показатель		За отчетный период, в тыс. руб.	За аналогичный период предыдущего года, в тыс. руб.
наименование	код		
1	2	3	4
Остаток денежных средств на начало отчетного года	010	9 626	3 051
Движение денежных средств по текущей деятельности			
Средства, полученные от покупателей, заказчиков	020	153 310	232 019
Прочие доходы	110	8 159	7 819
Денежные средства, направленные:	120	(1 496 865)	(920 521)
на оплату приобретенных товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов	150	(85 466)	(337 030)
на оплату труда	160	(118 990)	(202 992)
на выплату дивидендов, процентов	170	(947 123)	-
на расчеты по налогам и сборам	180	(253 611)	(347 344)
на прочие расходы	190	(91 675)	(33 155)
Чистые денежные средства от текущей деятельности	200	(1 335 396)	(680 683)
Движение денежных средств по инвестиционной деятельности			
Выручка от продажи объектов основных средств и иных внеоборотных активов	210	630 738	810
Выручка от продажи ценных бумаг и иных финансовых вложений	220	200 905	2 824 955
Полученные проценты	240	580 501	1 064 193
Поступления от погашения займов, предоставленных другим организациям	250	13 602 106	11 663 388
Поступления по денежным средствам размещенным на депозитных счетах	260	11 181 096	62 824 831
Приобретение дочерних организаций	280	-	(150 000)

Приобретение объектов основных средств, доходных вложений в материальные ценности и нематериальных активов	290	(94 893)	(913 386)
Приобретение ценных бумаг и иных финансовых вложений	300	(2 241 034)	(530 990)
Займы, предоставленные другим организациям	310	(20 454 350)	(27 964 322)
Размещение денежных средств на депозитных счетах	320	(4 298 038)	(61 204 718)
На выплату процентов по кредитам и займам	320	-	(564 269)
Чистые денежные средства от инвестиционной деятельности	340	(892 969)	(12 949 508)
Движение денежных средств по финансовой деятельности			
Поступления от эмиссии акций или иных долевых бумаг	350	-	11 703 566
Поступления от займов и кредитов, предоставленных другими организациями	360	1 614 595	187 419
Поступление банковских кредитов и займов	370	3 862 855	4 757 471
Возврат банковских кредитов и займов	370	(1 597 490)	(2 757 150)
Погашение займов и кредитов (без процентов)	390	(1 578 324)	(254 540)
Прочие расходы	410	-	(868)
Чистые денежные средства от финансовой деятельности	430	2 301 636	13 636 766
Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов	440	73 271	6 575
Остаток денежных средств на конец отчетного периода	450	82 897	9 626
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	460	(77 627)	42 976

ПРИЛОЖЕНИЕ К БУХГАЛТЕРСКОМУ БАЛАНСУ

За Январь – Декабрь 2009

Нематериальные активы

Показатель	Наличие на начало отчетного года, в тыс. руб.	Поступило, в тыс. руб.	Выбыло, в тыс. руб.	Наличие на конец отчетного периода, в тыс. руб.	
наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на результаты интеллектуальной собственности)	010	485	-	-	485
в том числе:					
у владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров	014	485	-	-	485

Показатель	На начало отчетного года, в тыс. руб.	На конец отчетного периода, в тыс. руб.	
наименование	код		
1	2	3	4
Амортизация нематериальных активов - всего	050	120	170
в том числе: товарные знаки	051	120	170

Основные средства

Показатель	Наличие на начало отчетного года, в тыс. руб.	Поступило, в тыс. руб.	Выбыло, в тыс. руб.	Наличие на конец отчетного периода, в тыс. руб.	
наименование	код				
1	2	3	4	5	6
Здания	070	518 250	-	(518 250)	-
Машины и оборудование	080	55 079	5 258	(13 268)	47 069

Транспортные средства	085	6 792	25	(527)	6 290
Производственный и хозяйственный инвентарь	090	1 074	23 525	-	55 199
Другие виды основных средств	110	14 135	-	-	14 135
Итого	130	595 331	5 315	(532 045)	68 601

Показатель		На начало отчетного года, в тыс. руб.	На конец отчетного года, в тыс. руб.
наименование	код		
1	2	3	4
Амортизация основных средств - всего	140	130 319	44 309
в том числе:			
зданий и сооружений	141	97 146	-
машин, оборудования, транспортных средств	142	21 063	27 197
других	143	12 110	17 112

Финансовые вложения

Показатель	код	Долгосрочные		Краткосрочные	
		на начало отчетного года	на конец отчетного периода	на начало отчетного года	на конец отчетного периода
1	2	3	4	5	6
Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций - всего	510	8 922 111	8 922 111	-	-
в том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ	511	8 922 111	8 922 111	-	-
Ценные бумаги других организаций - всего	520	2 859 369	4 884 932	-	-
в том числе долговые ценные бумаги (облигации, векселя)	521	2 859 369	4 884 932	-	-
Предоставленные займы	525	39 700 093	38 787 010	25 088	26 588
Депозитные вклады	530	-	-	5 955 751	-
Итого	540	51 481 573	52 594 053	5 980 839	26 588

Дебиторская и кредиторская задолженность

Показатель		Остаток на начало отчетного года, в тыс. руб.	Остаток на конец отчетного периода, в тыс. руб.
наименование	код		
1	2	3	4
Дебиторская задолженность:			
краткосрочная - всего	610	380 156	17 077 581
в том числе: расчеты с покупателями и заказчиками	611	24 716	2 506
авансы выданные	612	248 440	222 930
прочая	613	107 000	16 852 144
долгосрочная - всего	620	14 230 425	6 191 918
в том числе: расчеты с покупателями	621	28 293	-
авансы выданные	622	14 202 132	22
прочая	623	-	6 191 895
Итого	630	14 610 582	23 269 499
Кредиторская задолженность:			
краткосрочная - всего	640	1 577 340	1 562 839
в том числе: расчеты с поставщиками и подрядчиками	641	90 800	13 618
авансы полученные	642	876	6 004
расчеты по налогам и сборам	643	2 521	10 347
кредиты	644	1 472 999	1 529 642
займы	645	8 426	3 032
прочая	646	1 717	196
долгосрочная - всего	650	6 206 883	8 643 647
в том числе: кредиты	651	6 012 382	8 385 150
займы	652	188 111	188 741
расчеты с поставщиками и подрядчиками	653	6 391	69 756
прочие	653	6 391	69 756
Итого	660	7 784 223	10 206 486

Расходы по обычным видам деятельности (по элементам затрат)

Показатель		За отчетный год, в тыс. руб.	За предыдущий год, в тыс. руб.
наименование	код		
1	2	3	4
Материальные затраты	710	2 804	7 457
Затраты на оплату труда	720	125 802	215 947
Отчисления на социальные нужды	730	13 915	26 239
Амортизация	740	20 106	27 958
Прочие затраты	750	77 792	137 831
Итого по элементам затрат	760	240 419	415 432
Изменение остатков (прирост [+], уменьшение [-]): расходов будущих периодов	766	124	23 114

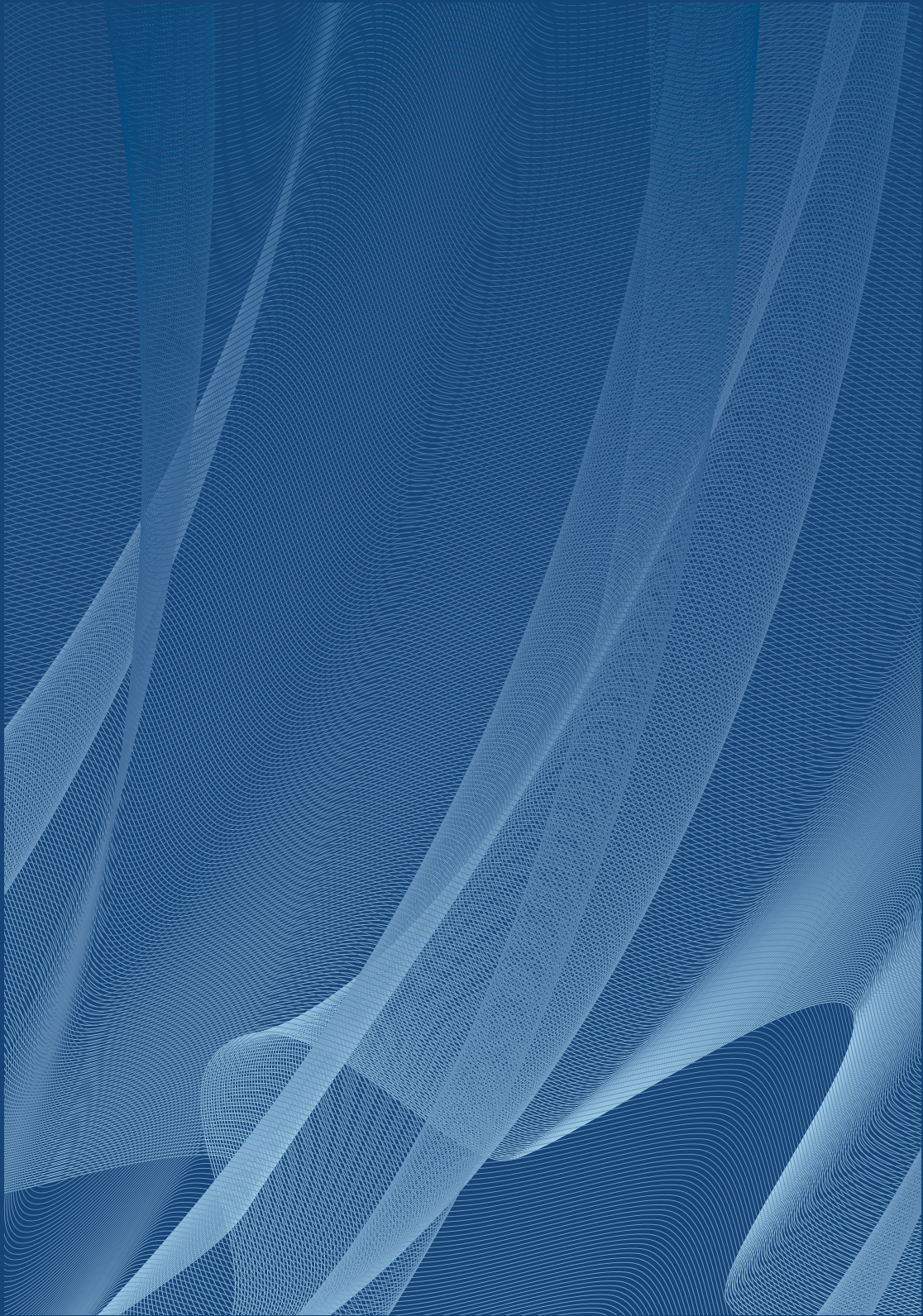
Приложение к Порядку оценки стоимости чистых активов акционерных обществ (утвержден приказом Минфина России и ФКЦБ России от 29 января 2003 г. №10н/03-6/пз)

РАСЧЕТ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ЧИСТЫХ АКТИВОВ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА

Наименование показателя	Код строки бухгалтерского баланса	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
I. Активы			
1. Нематериальные активы	110	365	315
2. Основные средства	120	465 012	24 292
3. Незавершенное строительство	130	1 769 341	1 853 354
4. Доходные вложения в материальные ценности	135	-	-
5. Долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения <1>	140+250-252	57 462 412	52 620 642
6. Прочие внеоборотные активы <2>	150	33 017	55 591
7. Запасы	210	55 795	55 947
8. Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	270 664	174 073
9. Дебиторская задолженность <3>	230+240-244	14 610 581	23 269 499
10. Денежные средства	260	9 626	82 897
11. Прочие оборотные активы	270	-	-
12. Итого активы, принимаемые к расчету (сумма данных пунктов 1-11)		74 676 813	78 136 610
II. Пассивы			
13. Долгосрочные обязательства по займам и кредитам	510	6 200 492	8 573 891
14. Прочие долгосрочные обязательства <4>, <5>	520	6 391	132 485
15. Краткосрочные обязательства по займам и кредитам	610	1 481 425	1 532 674
16. Кредиторская задолженность	620	95 915	30 165
17. Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	630	-	-

18. Резервы предстоящих расходов	650	-	-
19. Прочие краткосрочные обязательства <5>	660	52 037	-
20. Итого пассивы, принимаемые к расчету (сумма данных пунктов 13-19)		7 836 260	10 269 215
Стоимость чистых активов акционерного общества (итого активы, принимаемые к расчету (стр. 12), минус итого пассивы, принимаемые к расчету (стр. 20).)		66 840 553	67 867 395

- <1> За исключением фактических затрат по выкупу собственных акций у акционеров.
- <2> Включая величину отложенных налоговых активов.
- <3> За исключением задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал
- <4> Включая величину отложенных налоговых обязательств.
- <5> В данных о величине прочих долгосрочных и краткосрочных обязательств приводятся суммы созданных в установленном порядке резервов в связи с условными обязательствами и с прекращением деятельности.



ПРИЛОЖЕНИЯ К ГОДОВОМУ ОТЧЕТУ ОАО «ОПИН» ЗА 2009 ГОД

РЕШЕНИЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ОБЩЕСТВА ОБ ОДОБРЕНИИ СДЕЛОК,
В СОВЕРШЕНИИ КОТОРЫХ ИМЕЕТСЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ
(ВСЕ КОНТРАГЕНТЫ ПО ЭТИМ СДЕЛКАМ – ЕГО ДОЧЕРНИЕ ОБЩЕСТВА):

1. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договора займа с Growth Technologies (Russia) Limited.
2. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договора займа с ONIGOMATI INVESTMENT LIMITED.
3. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договора займа с Viceroy Homes Ltd.
4. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договора займа с ООО «Вайсрой Хоумз Дистрибьюшн».
5. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договора займа с ООО «Павлово».
6. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «Жилая и коммерческая недвижимость».

7. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «Инвестпроект Групп».
 8. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «Инвест Групп».
 9. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «Проект Капитал».
 10. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «Инвест Сервис».
 11. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «Пестово».
 12. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «ЭкспоДом».
 13. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «ОПИН Инжиниринг».
 14. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «ИСТОК».
 15. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «Региональное развитие».
 16. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «Земельный капитал».
 17. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «Сельские зори».
 18. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа ООО «Агросистема».
 19. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «Строй Групп».
 20. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «Строй Инвест Групп».
 21. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «Амалья».
 22. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «Инстрой».
-

23. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «ИР Девелопмент».
24. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «Эко-Полис».
25. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «ОПИН Плаза».
26. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «Капитал Индустрия».
27. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «ОПИН-Конаково».
28. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «КП «Мартемьяново».
29. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «Мартемьяново».
30. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «Вайсрой-Завидово».
31. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «Эко-Центр».
32. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «Эстейт Менеджмент».
33. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «ОИ-управляющая компания».
34. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «ОПИН Юг».
35. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «Тимонино».
36. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «ТМ Групп».
37. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «Старт Полис».
38. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «Строй Парк».

39. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «Новорижский».
40. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «Проект Строй».
41. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «Инвест Недвижимость».
42. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договор займа с ООО «Капитал Сервис».
43. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договоры цессии с ООО «Эстейт Менеджмент».
44. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – договоры цессии с ООО «ОИ-управляющая компания».
45. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – внесение Обществом дополнительного вклада в уставный капитал ООО «Эстейт Менеджмент».
46. Об одобрении сделки, в совершении которой имеется заинтересованность – внесение Обществом дополнительного вклада в уставный капитал ООО «ОИ-управляющая компания».

**ПРИЛОЖЕНИЕ № 2
К ГОДОВОМУ ОТЧЕТУ ОАО «ОПИН» ЗА 2009 ГОД**

Перечень совершенных Обществом в отчетном году сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным законом «об акционерных обществах» сделками, в совершении которых имелась заинтересованность, с указанием по каждой сделке заинтересованного лица (лиц), существенных условий и органа управления акционерного общества, принявшего решение об её одобрении:

1) описание сделки:

Сделка, в совершении которой имеется заинтересованность акционера Общества, владеющего более чем 20 процентами голосующих акций Общества, совершенная в рамках договора займа с ООО «Волжские просторы» со следующими существенными условиями:

Стороны договора:	Займодавец: ОАО «ОПИН» Заемщик: ООО «Волжские просторы»
Предмет договора:	Займодавец передает в собственность Заемщику деньги, а Заемщик обязуется возвратить Займодавцу такую же сумму займа.
Сумма займа:	600 000 (Шестьсот тысяч) рублей.
Срок возврата займа:	не позднее 29 апреля 2011 года.
Процентная ставка:	2,5% годовых.
Цель займа:	не определяется.

Сделка, в совершении которой имеется заинтересованность, одобрена Советом директоров Общества 19 августа 2008 года (протокол № 87 от 19.08.2008).

2) описание сделки:

Сделка, в совершении которой имеется заинтересованность акционера Общества, владеющего более чем 20 процентами голосующих акций Общества, совершенная в рамках договора займа с ООО «ГОРИЗОНТ» со следующими существенными условиями:

Стороны договора:	Займодавец: ОАО «ОПИН» Заемщик: ООО «ГОРИЗОНТ»
Предмет договора:	Займодавец передает в собственность Заемщику деньги, а Заемщик обязуется возвратить Займодавцу такую же сумму займа.
Сумма займа:	390 000 (Триста девяносто тысяч) рублей.
Срок возврата займа:	не позднее 25 мая 2011 года.
Процентная ставка:	2,5% годовых.
Цель займа:	не определяется.

Сделка, в совершении которой имеется заинтересованность, одобрена Советом директоров Общества 19 августа 2008 года (протокол № 87 от 19.08.2008).

3) описание сделки:

Сделка, в совершении которой имеется заинтересованность акционера Общества, владеющего более чем 20 процентами голосующих акций Общества, совершенная в рамках договора займа с ООО «ИСТОК» со следующими существенными условиями:

Стороны договора:	Займодавец: ОАО «ОПИН» Заемщик: ООО «ИСТОК»
Предмет договора:	Займодавец передает в собственность Заемщику деньги, а Заемщик обязуется возвратить Займодавцу такую же сумму займа.
Сумма займа:	130 000 000 (Сто тридцать миллионов) рублей.
Срок возврата займа:	не позднее 24 сентября 2010 года.
Процентная ставка:	2,5% годовых.
Цель займа:	не определяется.

Сделка, в совершении которой имеется заинтересованность, одобрена Советом директоров Общества 19 августа 2008 года (протокол № 87 от 19.08.2008).

4) описание сделки:

Сделка, в совершении которой имеется заинтересованность акционера Общества, владеющего более чем 20 процентами голосующих акций Общества, совершенная в рамках договора займа с ООО КП «Мартемьяново» со следующими существенными условиями:

Стороны договора:	Займодавец: ОАО «ОПИН» Заемщик: ООО «КП «Мартемьяново»
Предмет договора:	Займодавец передает в собственность Заемщику деньги, а Заемщик обязуется возвратить Займодавцу такую же сумму займа.
Сумма займа:	92 200 000 (Девяносто два миллиона двести тысяч) рублей.
Срок возврата займа:	не позднее 24 февраля 2011 года.
Процентная ставка:	13,0% годовых.
Цель займа:	не определяется.

Сделка, в совершении которой имеется заинтересованность, одобрена Советом директоров Общества 19 августа 2008 года (протокол № 87 от 19.08.2008).

5) описание сделки:

Сделка, в совершении которой имеется заинтересованность акционера Общества, владеющего более чем 20 процентами голосующих акций Общества, совершенная в рамках договора займа с ООО «Лукино» со следующими существенными условиями:

Стороны договора:	Займодавец: ОАО «ОПИН»
-------------------	------------------------

Предмет договора:	Заемщик: ООО «Лукино» Займодавец передает в собственность Заемщику деньги, а Заемщик обязуется возвратить Займодавцу такую же сумму займа.
Сумма займа:	14 000 000 (Четырнадцать миллионов) рублей.
Срок возврата займа:	не позднее 18 февраля 2011 года.
Процентная ставка:	13,0 % годовых.
Цель займа:	не определяется.

Сделка, в совершении которой имеется заинтересованность, одобрена Советом директоров Общества 19 августа 2008 года (протокол № 87 от 19.08.2008).

6) описание сделки:

Сделка, в совершении которой имеется заинтересованность акционера Общества, владеющего более чем 20 процентами голосующих акций Общества, - договор займа с ООО «ОПИН-Конаково» со следующими существенными условиями:

Стороны договора:	Займодавец: ОАО «ОПИН» Заемщик: ООО «ОПИН-Конаково»
Предмет договора:	Займодавец передает в собственность Заемщику деньги, а Заемщик обязуется возвратить Займодавцу такую же сумму займа.
Сумма займа:	3 000 000 (Три миллиона) рублей.
Срок возврата займа:	не позднее 26 февраля 2010 года.
Процентная ставка:	9,0% годовых.
Цель займа:	не определяется.

Сделка, в совершении которой имеется заинтересованность, одобрена Советом директоров Общества 28 января 2008 года (протокол № 77 от 28.01.2008).

7) описание сделки:

Сделка, в совершении которой имеется заинтересованность акционера Общества, владеющего более чем 20 процентами голосующих акций Общества, - договор займа с ООО «ОПИН Плаза» со следующими существенными условиями:

Стороны договора:	Займодавец: ОАО «ОПИН» Заемщик: ООО «ОПИН Плаза»
Предмет договора:	Займодавец передает в собственность Заемщику деньги, а Заемщик обязуется возвратить Займодавцу такую же сумму займа.
Сумма займа:	13 000 000 (Тринадцать миллионов) рублей.
Срок возврата займа:	не позднее 24 сентября 2010 года.
Процентная ставка:	2,5% годовых.
Цель займа:	не определяется.

Сделка, в совершении которой имеется заинтересованность, одобрена Советом

директоров Общества 19 августа 2008 года (протокол № 87 от 19.08.2008).

8) описание сделки:

Сделка, в совершении которой имеется заинтересованность акционера Общества, владеющего более чем 20 процентами голосующих акций Общества, - договор займа с ООО «Пестово» со следующими существенными условиями:

Стороны договора:	Займодавец: ОАО «ОПИН» Заемщик: ООО «Пестово»
Предмет договора:	Займодавец передает в собственность Заемщику деньги, а Заемщик обязуется возвратить Займодавцу такую же сумму займа.
Сумма займа:	350 000 000 (Триста пятьдесят миллионов) рублей.
Срок возврата займа:	не позднее 11 августа 2011 года.
Процентная ставка:	0,5% годовых.
Цель займа:	не определяется.

Сделка, в совершении которой имеется заинтересованность, одобрена Советом директоров Общества 19 августа 2008 года (протокол № 87 от 19.08.2008).

9) описание сделки:

Сделка, в совершении которой имеется заинтересованность акционера Общества, владеющего более чем 20 процентами голосующих акций Общества, совершенная в рамках договора займа с ООО «Региональное развитие» со следующими существенными условиями:

Стороны договора:	Займодавец: ОАО «ОПИН» Заемщик: ООО «Региональное развитие»
Предмет договора:	Займодавец передает в собственность Заемщику деньги, а Заемщик обязуется возвратить Займодавцу такую же сумму займа.
Сумма займа:	9 500 000 (Девять миллионов двенадцать миллионов двести пятьдесят тысяч) рублей.
Срок возврата займа:	не позднее 19 февраля 2010 года.
Процентная ставка:	9,0% годовых.
Цель займа:	не определяется.

Сделка, в совершении которой имеется заинтересованность, одобрена Советом директоров Общества 28 января 2008 года (протокол № 77 от 28.01.2008).

10) описание сделки:

Сделка, в совершении которой имеется заинтересованность акционера Общества, владеющего более чем 20 процентами голосующих акций Общества, - договор займа с ООО «Строй Групп» со следующими существенными условиями:

Стороны договора:	Займодавец: ОАО «ОПИН» Заемщик: ООО «Строй Групп»
Предмет договора:	Займодавец передает в собственность Заемщику деньги, а Заемщик обязуется возвратить Займодавцу такую же сумму займа.
Сумма займа:	687 000 000 (Шестьсот восемьдесят семь миллионов) рублей.
Срок возврата займа:	не позднее 04 мая 2011 года.
Процентная ставка:	13,0% годовых.
Цель займа:	не определяется.

Сделка, в совершении которой имеется заинтересованность, одобрена Советом директоров Общества 19 августа 2008 года (протокол № 87 от 19.08.2008).

11) описание сделки:

Сделка, в совершении которой имеется заинтересованность всех членов Совета директоров Общества, - договор страхования ответственности членов Совета директоров и единоличного исполнительного органа Общества со следующими условиями:

Страхователь:	ОАО «ОПИН»;
Страховщик:	ООО СК «ВТБ Страхование»;
Предмет договора:	Страховщик обязан при наступлении предусмотренных в договоре (Полисе) страховых случаев (рисков) возместить вред, причиненный вследствие этих случаев имущественным интересам третьих лиц в результате профессиональной деятельности лица, застрахованного по договору в качестве единоличного исполнительного органа (Генеральный директор), члена Совета директоров (Директор), посредством выплаты страхового возмещения в пределах определенной договором страховой суммы (лимита ответственности);
Страховой случай -	гражданская ответственность Застрахованных лиц, связанная с их обязанностью возместить ущерб, нанесенный третьим лицам вследствие непреднамеренных ошибочных действий, которые совершены Застрахованными лицами в качестве должностных лиц Страхователя – в соответствии с Правилами страхования;
Застрахованные лица:	лица, которые занимают должности Генерального директора, членов Совета директоров; становятся Генеральным директором, членами Совета директоров; были в течение срока страхования Генеральным директором, членами Совета директоров;
Лимит ответственности:	10 000 000 долларов США;
Срок страхования:	1 год;
Страховая премия:	105 000 (Сто пять тысяч) долларов США.
Выгодоприобретатель:	лицо, указанное в страховом полисе.

Страховые выплаты по данному договору страхования не производились.

Сделка, в совершении которой имеется заинтересованность, одобрена внеочередным Общим собранием акционеров Общества 15.09.2009 (Протокол б/н от 17.09.2009).

ПРИЛОЖЕНИЕ №3
К ГОДОВОМУ ОТЧЕТУ ОАО «ОПИН» ЗА 2009 ГОД

СВЕДЕНИЯ О СОБЛЮДЕНИИ ОБЩЕСТВОМ КОДЕКСА
КОРПОРАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ

№	Положение Кодекса корпоративного поведения	Соблюдается или не соблюдается	Примечание
---	--	--------------------------------	------------

Общее собрание акционеров

1.	Сообщение о проведении общего собрания акционеров должно делаться не менее чем за 30 дней до его проведения, если законодательством не предусмотрен больший срок.	Соблюдается	Данная норма внесена в устав Общества
2.	Порядок сообщения о проведении общего собрания акционеров должен обеспечивать акционерам возможность надлежащим образом подготовиться для участия в нем.	Соблюдается	Сообщение о собрании публикуется в печатном средстве массовой информации
3.	Наличие у акционеров возможности знакомиться со списком лиц, имеющих право на участие в общем собрании акционеров, начиная со дня сообщения о проведении общего собрания акционеров и до закрытия очного общего собрания акционеров, а в случае заочного общего собрания акционеров – до даты окончания приема бюллетеней для голосования	Соблюдается	Информация о лицах, владеющих 5 и более процентами голосующих акций Общества, раскрывается в соответствии с требованиями нормативных актов федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг. Список лиц, имеющих право на участие в общем собрании акционеров, предоставляется Обществом для ознакомления по требованию лиц, включенных в этот список и обладающих не менее чем 1 процентом голосов.
4.	Наличие у акционеров возможности знакомиться с информацией (материалами), подлежащей предоставлению при подготовке к проведению общего собрания акционеров, посредством электронных средств связи.	Соблюдается	Общество готово рассматривать запросы акционеров на предоставление такой информации средствами электронной связи.
5.	Наличие у акционера возможности внести вопрос в повестку дня общего	Соблюдается	

собрания акционеров или потребовать созыва общего собрания акционеров без предоставления выписки из реестра акционеров, если учет его прав на акции осуществляется в системе ведения реестра акционеров, а в случае, если его права на акции учитываются на счете депо, - достаточность выписки со счета депо для осуществления вышеуказанных прав.

Работа Совета директоров

1. Наличие в уставе акционерного общества полномочия Совета директоров по ежегодному утверждению финансово-хозяйственного плана акционерного общества	Соблюдается	Компетенция Совета директоров в соответствии с уставом Общества включает в себя: «определение приоритетных направлений деятельности Общества, утверждение концепции и стратегии развития Общества, утверждение годового финансово-хозяйственного плана Общества и изменений к нему, утверждение участия Общества в инвестиционных проектах и бизнес-планов этих проектов».
2. Наличие в уставе акционерного общества права Совета директоров утверждать условия договоров с Генеральным директором	Соблюдается	В соответствии с уставом Общества условия трудового договора с Генеральным директором Общества утверждаются Советом директоров
3. Наличие в составе совета директоров акционерного общества не менее 3 независимых директоров, отвечающих требованиям Кодекса корпоративного поведения	Соблюдается	В составе Совета директоров 2009 года действовало семь членов совета директоров, соответствующих требованиям Кодекса корпоративного поведения к независимым директорам.
4. Отсутствие в составе Совета директоров акционерного общества лиц, которые признавались виновными в совершении преступлений в сфере экономической деятельности или преступлений против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления или к которым применялись административные наказания за правонарушения в области пред-	Соблюдается	

принимательской деятельности или в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг

5. Отсутствие в составе Совета директоров акционерного общества лиц, являющихся участником, Генеральным директором (управляющим), членом органа управления или работником юридического лица, конкурирующего с акционерным обществом	Соблюдается	
6. Проведение заседаний Совета директоров акционерного общества в течение года, за который составляется годовой отчет акционерного общества, с периодичностью не реже одного раза в шесть недель	Соблюдается	В отчетном году проведено 11 заседаний Совета директоров, то есть заседания проводились в среднем один раз в 5 недель
7. Наличие во внутренних документах акционерного общества порядка проведения заседаний Совета директоров	Соблюдается	Порядок описан в Положении о Совете директоров
8. Наличие во внутренних документах акционерного общества права членов Совета директоров на получение от исполнительных органов и руководителей основных структурных подразделений акционерного общества информации, необходимой для осуществления своих функций	Соблюдается	Предусмотрено в Положении о Совете директоров. Кроме того, полное информационное обеспечение достигается посредством участия в заседаниях Совета Генерального директора Общества
9. Наличие комитета Совета директоров (комитета по аудиту), который рекомендует Совету директоров аудитора акционерного общества и взаимодействует с ним и ревизионной комиссией акционерного общества	Соблюдается	Создан комитет по аудиту
10. Наличие утвержденных Советом директоров внутренних документов акционерного общества, предусматривающих порядок формирования и работы комитетов Совета директоров	Соблюдается	Имеются Положения о комитете по аудиту
11. Во внутренних документах Общества должны быть предусмотрены обязанности членов Совета директоров,	Соблюдается	Указанное обязательство отражено в разделе 3 Положения об информационной политике Открытого акционер-

членов коллегиального исполнительного органа управления, лица, осуществляющего функции единоличного исполнительного органа, в том числе управляющей организации и ее должностных лиц, раскрывать информацию о владении ценными бумагами Общества, а также о продаже и (или) покупке ценных бумаг Общества

ного общества «Открытые инвестиции» (утверждено решением Советом директоров, протокол заседания Совета директоров от 30 мая 2005 года № 27)

Исполнительные органы

- | | | |
|--|----------------------|---|
| 1. Наличие во внутренних документах акционерного общества процедуры согласования операций, которые выходят за рамки финансово-хозяйственного плана акционерного общества | Соблюдается частично | Внутреннего нормативного акта, регулирующего процедуру согласования, нет. На практике при необходимости решением Совета директоров вносятся изменения в утвержденные бизнес – планы. |
| 2. Отсутствие в составе исполнительных органов лиц, являющихся участником, Генеральным директором (управляющим), членом органа управления или работником юридического лица, конкурирующего с акционерным обществом | Соблюдается | |
| 3. Отсутствие в составе исполнительных органов акционерного общества лиц, которые признавались виновными в совершении преступлений в сфере экономической деятельности или преступлений против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления или к которым применялись административные наказания за правонарушения в области предпринимательской деятельности или в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг | Соблюдается | |
| 4. Наличие во внутренних документах акционерного общества обязанности исполнительных органов воздерживаться от действий, которые приведут или потенциально способны привести к возникновению конфликта между их интересами и интересами акционерно- | Соблюдается | Требование об обязанности воздерживаться от действий, которые приведут или потенциально способны привести к возникновению конфликта между их интересами и интересами акционерного общества содержатся в Положении об инсайдерской информации (утверж- |

го общества, а в случае возникновения такого конфликта - обязанности информировать об этом Совет директоров		дено Советом директоров 19 июля 2005 года № 29)
5. Представление исполнительными органами акционерного общества ежемесячных отчетов о своей работе Совету директоров	Частично соблюдается	Генеральный директор представляет отчет о своей работе ежегодно. Ежемесячной отчетности исполнительных органов документами Общества не предусмотрено.
6. Во внутренних документах Общества должны быть предусмотрены обязанности членов Совета директоров, членов коллегиального исполнительного органа управления, лица, осуществляющего функции единоличного исполнительного органа, в том числе управляющей организации и ее должностных лиц, раскрывать информацию о владении ценными бумагами Общества, а также о продаже и (или) покупке ценных бумаг Общества.	Соблюдается	В настоящее время, указанное обязательство отражено в разделе 3 Положения об информационной политике Открытого акционерного общества «Открытые инвестиции» (утверждено решением Советом директоров, протокол заседания Совета директоров от 30 мая 2005 года № 27).
17. Установление в договорах, заключаемых акционерным обществом с Генеральным директором (управляющей организацией, управляющим) ответственности за нарушение положений об использовании конфиденциальной и служебной информации	Соблюдается	Требование о соблюдении конфиденциальной информации имеется в трудовом договоре с Генеральным директором Общества.

Корпоративный секретарь

1. Наличие в акционерном обществе специального должностного лица (секретаря общества), задачей которого является обеспечение соблюдения органами и должностными лицами акционерного общества процедурных требований, гарантирующих реализацию прав и законных интересов акционеров общества	Соблюдается	В Обществе назначен Секретарь Общества
2. Наличие в уставе или внутренних документах акционерного общества порядка назначения (избрания) секретаря общества, обязанностей секретаря общества	Соблюдается	Указанный порядок и обязанности установлены пунктами 25.4., 25.5. устава Общества, разделом 5 Положения о Совете директоров Открытого акционерного общества «Открытые инвестиции» (утверждено общим собранием акционеров, протокол от 30 июня 2009 года)

Существенные корпоративные действия

- | | |
|--|-------------|
| 1. Отсутствие в уставе акционерного общества освобождения приобретателя от обязанности предложить акционерам продать принадлежащие ему обыкновенные акции общества (эмиссионные ценные бумаги, конвертируемые в обыкновенные акции) при поглощении | Соблюдается |
|--|-------------|

Раскрытие информации

- | | | |
|--|-------------|---|
| 1. Наличие утвержденного Советом директоров внутреннего документа, определяющего правила и подходы акционерного общества к раскрытию информации (Положения об информационной политике) | Соблюдается | Положение об информационной политике Открытого акционерного общества «Открытые инвестиции» утверждено решением Советом директоров, протокол заседания Совета директоров от 30 мая 2005 года № 27. |
| 2. Наличие во внутренних документах акционерного общества перечня информации, документов и материалов, которые должны предоставляться акционерам для решения вопросов, выносимых на общее собрание акционеров | Соблюдается | Перечень информации, документов и материалов содержится в Положении об общем собрании акционеров Открытого акционерного общества «Открытые инвестиции» (утверждено общим собранием акционеров Общества; протокол от 18 сентября 2008 года). |
| 3. Раскрытие финансовой информации о деятельности акционерного общества | Соблюдается | Раскрывается, в том числе в виде консолидированной финансовой отчетности по международным стандартам (МСФО). |
| 4. Использование дополнительных форм и способов раскрытия информации | Соблюдается | Периодически проводятся встречи с инвесторами и роуд-шоу, Обществом раскрываются пресс-релизы о существенных событиях в деятельности Общества. |
| 5. Во внутренних документах Общества должны быть предусмотрены обязанности членов Совета директоров, членов коллегиального исполнительного органа управления, лица, осуществляющего функции единоличного исполнительного органа, в том числе управляющей организации и ее должностных лиц, раскрывать информацию | Соблюдается | В настоящее время, указанное обязательство отражено в разделе 3 Положения об информационной политике Открытого акционерного общества «Открытые инвестиции» (утверждено решением Советом директоров, протокол заседания Совета директоров от 30 мая 2005 года № 27). |

о владении ценными бумагами Общества, а также о продаже и (или) покупке ценных бумаг Общества.

<p>6. Эмитент должен раскрывать информацию о размере вознаграждений, получаемых членами Совета директоров, членами коллегиального исполнительного органа и лицом, осуществляющим функции единоличного исполнительного органа, в том числе управляющей организацией и управляющим.</p>	<p>Соблюдается</p>	<p>Указанная информация раскрывается в рамках ежеквартального отчета Общества и Проспекта акций.</p>
<p>7. Наличие у акционерного общества веб-сайта в сети Интернет и регулярное раскрытие информации об акционерном обществе на этом веб-сайте</p>	<p>Соблюдается</p>	<p>Адрес в Интернете: www.opin.ru</p>
<p>8. Наличие во внутренних документах акционерного общества требования о раскрытии информации о сделках акционерного общества с лицами, относящимися в соответствии с уставом к высшим должностным лицам акционерного общества, а также о сделках акционерного общества с организациями, в которых высшим должностным лицам акционерного общества прямо или косвенно принадлежит 20 и более процентов уставного капитала акционерного общества или на которые такие лица могут иным образом оказать существенное влияние</p>	<p>Соблюдается частично</p>	<p>Соблюдается в части исполнения требований законодательства о сделках с заинтересованностью и нормативно – правовых актов федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг.</p>
<p>9. Наличие во внутренних документах акционерного общества требования о раскрытии информации обо всех сделках, которые могут оказать влияние на рыночную стоимость акций акционерного общества</p>	<p>Соблюдается</p>	<p>Соблюдается в рамках требования правовых актов федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг; требование содержится в Положении об информационной политике.</p>
<p>10. Наличие утвержденного Советом директоров внутреннего документа по использованию существенной информации о деятельности акционерного общества, акциях и других ценных бумагах общества и сделках с ними, которая не является общедоступной и раскрытие</p>	<p>Соблюдается</p>	<p>Соответствующие положения содержатся в Положении об информационной политике</p>

которой может оказать существенное влияние на рыночную стоимость акций и других ценных бумаг акционерного общества

Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью

- | | | |
|---|-------------|--|
| 1. Наличие утвержденных Советом директоров процедур внутреннего контроля за финансово-хозяйственной деятельностью акционерного общества | Соблюдается | Советом директоров Общества утверждены Положение о контрольно – ревизионной службе и Процедуры внутреннего контроля за финансово – хозяйственной деятельностью Открытого акционерного общества «Открытые инвестиции» (протокол от 30 мая 2005 года №27). |
| 2. Наличие специального подразделения акционерного общества, обеспечивающего соблюдение процедур внутреннего контроля (контрольно-ревизионной службы) | Соблюдается | В структуре Общества имеется Контрольно – ревизионная служба |
| 3. Наличие во внутренних документах акционерного общества требования об определении структуры и состава контрольно-ревизионной службы акционерного общества Советом директоров | Соблюдается | В соответствии с Положением о контрольно – ревизионной службе. |
| 4. Отсутствие в составе контрольно-ревизионной службы лиц, которые признавались виновными в совершении преступлений в сфере экономической деятельности или преступлений против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления или к которым применялись административные наказания за правонарушения в области предпринимательской деятельности или в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг | Соблюдается | |
| 5. Отсутствие в составе контрольно-ревизионной службы лиц, входящих в состав исполнительных органов акционерного общества, а также лиц, являющихся участниками, генеральным директором (управляющим), чле- | Соблюдается | |

нами органов управления или работниками юридического лица, конкурирующего с акционерным обществом

6. Наличие во внутренних документах акционерного общества обязанности контрольно-ревизионной службы сообщать о выявленных нарушениях комитету по аудиту, а в случае его отсутствия - Совету директоров акционерного общества	Соблюдается	Обязанность установлена Положением о контрольно – ревизионной службе.
7. Наличие утвержденного Советом директоров внутреннего документа, определяющего порядок проведения проверок финансово-хозяйственной деятельности акционерного общества ревизионной комиссией	Соблюдается	Советом директоров утверждены Процедуры внутреннего контроля за финансово – хозяйственной деятельностью Открытого акционерного общества «Открытые инвестиции» (протокол от 30 мая 2005 года №27).
8. Осуществление комитетом по аудиту оценки аудиторского заключения до представления его акционерам на общем собрании акционеров	Соблюдается	В соответствии с Положением о Комитете по аудиту

Годовой отчет предварительно утвержден Советом директоров ОАО «ОПИН» 25 мая 2010 года (протокол №107).

Годовой отчет утвержден Годовым общим собранием акционеров ОАО «ОПИН» 30 июня 2010 года.

Генеральный директор ОАО «ОПИН»



А.А. Карцев

Главный бухгалтер ОАО «ОПИН»



О.М. Сливка

