



**ОБЛИГАЦИОННЫЙ ЗАЕМ
ООО «ЛСП-Инвест»
2 000 000 000 рублей**

Информационный меморандум

Организаторы выпуска



Ноябрь 2006 г.

СОДЕРЖАНИЕ

О ПОРЯДКЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ	3
1 ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ	5
2 КРАТКИЙ ПОРТРЕТ ГРУППЫ ЛСР	8
3 ОСНОВНЫЕ ФАКТЫ О ГРУППЕ ЛСР	11
3.1 Профиль Группы, история образования	11
3.2 Структура Группы	12
3.3 Акционеры и органы управления головной компании	13
4 ОБЗОР БИЗНЕС-НАПРАВЛЕНИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГРУППЫ ЛСР	17
4.1 Строительные материалы	17
4.1.1 Обзор рынка	17
4.1.2 Группа ЛСР на рынке строительных материалов	23
4.2 Девелопмент и строительство	32
4.2.1 ОБЗОР РЫНКА	32
4.2.2 КОНКУРЕНТНАЯ СИТУАЦИЯ	36
4.2.3 ГРУППА ЛСР НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ	38
4.3 Транспортно-механизированные услуги	56
4.4 Сопутствующие производства	57
4.5 Ближайшие планы Группы ЛСР	58
5 ОБЗОР ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ГРУППЫ ЛСР	61
6 ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРОГРАММА ГРУППЫ ЛСР	74
7 КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКАХ ВЫПУСКА	77

О порядке использования информации

Настоящий меморандум носит исключительно информационный характер и не является документом или частью пакета документов, подлежащих предоставлению в регистрирующие или иные государственные органы Российской Федерации или какого-либо иностранного государства в связи с регистрацией ценных бумаг, упомянутых в данном документе. При ознакомлении с данным меморандумом каждому потенциальному инвестору рекомендуется самостоятельно ознакомиться с Проспектом ценных бумаг, Решением о выпуске и другими официальными документами.

Данный меморандум не может рассматриваться в качестве средства побуждения к действиям любого характера с ценными бумагами Эмитента или компаний, которые упомянуты в настоящем документе. Основной целью Информационного меморандума является предоставление потенциальным инвесторам дополнительной информации об Эмитенте облигаций, Поручителях и других участниках размещения, сверх нормативного объема, предусмотренного российским законодательством.

Ни одно лицо не уполномочено предоставлять в связи с размещением облигаций какую-либо информацию или делать какие-либо иные заявления, за исключением информации и заявлений, содержащихся в Проспекте ценных бумаг, Решении о выпуске и Информационном меморандуме. Если такая информация была предоставлена или такое заявление было сделано, то на них не следует опираться как на информацию или заявления, санкционированные Эмитентом или Организаторами финансирования.

Эмитент принимает на себя ответственность за информацию, содержащуюся в Информационном меморандуме, и подтверждает, что эта информация является правдивой и точной во всех существенных фактах и не вводит в заблуждение. Мнения и намерения Эмитента, выраженные в настоящем документе, являются добросовестными мнениями и намерениями Эмитента.

Ни одна из российских или иностранных национальных, региональных или местных комиссий по рынку ценных бумаг или какой-либо иной орган, регулирующий порядок совершения операций с ценными бумагами, не давал никаких специальных рекомендаций по поводу приобретения облигаций. Кроме того, вышеуказанные органы не рассматривали настоящий документ, не подтверждали и не определяли его адекватность или точность.

Эмитент принимает на себя ответственность только за правильное воспроизведение представленной им вышеуказанной информации, не принимает на себя иных обязательств, не делает никаких иных заявлений и не предоставляет иных гарантий относительно такой информации. Ни Эмитент, ни другие участники сделки не принимают на себя никаких обязательств по обновлению данных, мнений и выводов, содержащихся в настоящем меморандуме после даты его опубликования.

Заявления, относящиеся к Поручителям и Организаторам, опираются на информацию, предоставленную ими Эмитенту, исключительно для использования в настоящем документе. Ни вручение Информационного меморандума, ни размещение облигаций ни при каких обстоятельствах не подразумевают отсутствия возможности неблагоприятных изменений в состоянии дел Эмитента после даты Информационного меморандума, либо после даты внесения последних изменений и/или дополнений в Информационный меморандум, равно как и то, что любая информация, предоставленная в связи с размещением облигаций, является верной на какую-либо дату, следующую за датой предоставления такой информации или за датой, указанной в документах, содержащих такую информацию, если эта дата отличается от даты предоставления информации.

В связи с тем, что вложения в ценные бумаги российских компаний сопряжены с риском, при принятии инвестиционного решения мы рекомендуем инвесторам самостоятельно определять для себя значимость информации, содержащейся в настоящем Информационном меморандуме, и при рассмотрении возможности приобретения облигаций опираться на исследования и иные проверки, которые могут быть сочтены необходимыми. Организаторы не принимали и не принимают на себя обязательств по изучению положения дел и финансового состояния Эмитента в течение срока действия договоренностей, предусмотренных Информационным меморандумом, и не обязуются консультировать кого-либо из инвесторов или потенциальных инвесторов в облигации относительно изложенной информации.

1 Инвестиционное предложение

Вниманию инвесторов предлагаются облигации ООО «ЛСР-Инвест» (ранее и далее – Эмитент) – дочерней структуры ОАО «Группа ЛСР» (далее – Компания, Группа), специально созданной в целях привлечения финансирования для предприятий Группы.

Объем размещаемого облигационного займа составляет 2 000 млн рублей, срок обращения выпуска – 3 года. Ставка 1-го купона по облигациям будет определена по итогам конкурса при размещении. Одновременно с утверждением даты начала размещения Эмитент примет решение о числе купонов, процентная ставка по которым будет приравнена к ставке 1-го купона, а также решение о приобретении облигаций по требованию их владельцев по окончании последнего купонного периода с известной ставкой.

Предприятия Группы ЛСР, включая головную компанию холдинга ОАО «Группа ЛСР», предоставляют обеспечение по выпуску облигаций ООО «ЛСР-Инвест» в форме поручительства в общем размере 2 630 млн руб. Каждый из Поручителей несет солидарную с Эмитентом и другими поручителями ответственность за исполнение обязательств по облигациям в пределах размера предоставленного обеспечения:

ОАО «Победа ЛСР»	552 300 тыс. руб.,
ОАО «Гранит-Кузнечное»	355 050 тыс. руб.,
ОАО «ПО «Баррикада»	253 795 тыс. руб.,
ОАО «СКВ СПб»	232 755 тыс. руб.,
ОАО «Ленречпорт»	226 180 тыс. руб.,
ОАО «Рудас»	199 880 тыс. руб.,
ЗАО «ДСК «Блок»	186 730 тыс. руб.,
ЗАО «Гатчинский ДСК»	151 225 тыс. руб.,
ОАО «ЛЕНСТРОЙКЕРАМИКА»	128 870 тыс. руб.,
ОАО «Объединение 45»	111 775 тыс. руб.,
ОАО «Группа ЛСР»	231 440 тыс. руб.

Поручительство распространяется на обязательства Эмитента по погашению номинальной стоимости облигаций и выплате купонного дохода, а также по приобретению облигаций по требованию их владельцев или по соглашению с владельцами облигаций.

Средства, полученные от размещения облигаций, планируется направить на реструктуризацию кредитного портфеля Группы (порядка 75% от объема выпуска) и финансирование инвестиционных проектов (25%).

Таблица 1. Основные условия выпуска облигаций

Эмитент	ООО «ЛСР-Инвест»
Поручители по займу	ОАО «Победа ЛСР» ОАО «Гранит-Кузнечное» ОАО «ПО «Баррикада» ОАО «СКВ СПб» ОАО «Ленречпорт» ОАО «Рудас» ЗАО «ДСК «Блок» ЗАО «Гатчинский ДСК» ОАО «ЛЕНСТРОЙКЕРАМИКА» ОАО «Объединение 45» ОАО «Группа ЛСР»

Форма выпуска	Неконвертируемые документарные процентные облигации на предъявителя с обязательным централизованным хранением
Серия	01
Государственный регистрационный номер выпуска	4-01-36148-R
Дата регистрации	06.06.2006
Номинальный объем выпуска	2 000 000 000 (Два миллиарда) рублей
Номинал одной облигации	1 000 (Одна тысяча) рублей
Срок обращения	3 года (1 099 дней)
Количество купонов	6
Купонный период	6 месяцев (1-й – 5-й купоны – 182 дня, 6-й купон – 189 дней)
Ставка купона	Ставка 1-го купона определяется по итогам конкурса в день начала размещения выпуска; одновременно с утверждением даты начала размещения Эмитент может принять решение об установлении процентной ставки по 2-му и любому количеству последующих купонов равными процентной ставке по 1-му купону (n – порядковый номер последнего купонного периода, по которому Эмитентом установлена процентная ставка, равная ставке 1-го купона); ставка последующих купонов назначается Эмитентом не позднее чем за 15 дней до даты окончания последнего известного купона
Приобретение облигаций по требованию владельцев с возможностью дальнейшего обращения (оферта)	По окончании n-го купонного периода по цене 100% от номинала (плюс НКД) Период предъявления требований: последние 15 дней n-го купонного периода Приобретение: при направлении уведомления в первые 10 дней периода предъявления – в дату выплаты n-го купона; при направлении уведомления в последние 5 дней периода предъявления – в 14-й день после окончания n-го купонного периода Агент по исполнению оферты: ООО «УРАЛСИБ Кэпитал»
Способ размещения	Открытая подписка на ЗАО «Фондовая биржа ММВБ», конкурс по определению процентной ставки 1-го купона
Цена размещения	100% от номинала
Обращение	ЗАО «Фондовая биржа ММВБ» и внебиржевой рынок
Депозитарий	Некоммерческое партнерство «Национальный депозитарный центр»

Организаторы выпуска	ОАО «Внешторгбанк», ФК «УРАЛСИБ»
Андеррайтер (продавец при размещении)	ОАО «УРАЛСИБ»
Платежный агент	Некоммерческое партнерство «Национальный депозитарный центр»

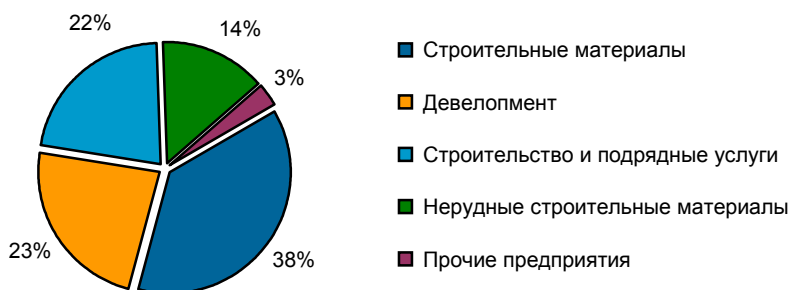
2 Краткий портрет Группы ЛСР

БИЗНЕС ГРУППЫ

Группа ЛСР является сегодня ведущим игроком строительной индустрии Северо-Западного региона и одним из ведущих игроков в строительной индустрии России. Основными направлениями деятельности Группы являются производство стройматериалов, строительство и девелопмент в сфере недвижимости.

Оборот Группы ЛСР в 2005 г. составил порядка 15,6 млрд руб (по данным консолидированной отчетности по МСФО). По итогам 1-го полугодия 2006г. данный показатель составил 9,3 млрд. руб. (по МСФО). Порядка 52% совокупного оборота Группы обеспечивает реализация строительных материалов (включая нерудные строительные материалы).

Рисунок 1. Структура совокупного оборота Группы ЛСР за 1 пол. 2006г. по направлениям деятельности



Источник: Группа ЛСР

В направлении строительных материалов Группа ЛСР представлена на рынке в двух ключевых сегментах: строительные материалы (кирпич, бетон, газобетон, железобетонные изделия) и нерудные стройматериалы (песок, гранитный щебень). По всему представленному ассортименту Группа является лидером регионального рынка Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

Кирпичное направление Группы ЛСР представляет сегодня крупнейший производитель керамического кирпича Северо-Западного региона – ОАО «Победа ЛСР», объединившее в 2005 г. три завода (НПО «Керамика», «Ленстройкерамика» и «Победа»). Общий объем производства кирпича предприятиями Группы ЛСР составил в 2005 г. 261 млн шт. Группа является на сегодняшний день ведущим производителем кирпича Санкт-Петербурга и Ленинградской области, ее совокупная доля рынка оценивается в 67%.

Одним из ключевых направлений развития Группы является производство товарного бетона и растворов. Компания, представляющая данное направление в рамках Группы ЛСР – ОАО «Объединение 45», лидер рынка товарного бетона Санкт-Петербурга. Объем производства бетона и растворов Группой ЛСР составил по итогам 2005 г. 862 тыс. м³, доля Группы на региональном рынке оценивается в 36%.

Общий объем отгрузки Группы ЛСР в сегменте ЖБИ в 2005 г. составил 345 тыс. м³. Совокупная доля Группы ЛСР на региональном рынке железобетонных изделий оценивается в 50%. Бизнес группы по производству ЖБИ объединяет семь заводов, шесть из которых расположены в Санкт-Петербурге (ОАО «ПО Баррикада») и один в Москве (ОАО «Завод ЖБИ-6»).

Входящий в Группу ЛСР «Рудас» является на сегодняшний день безусловным лидером рынка песка Санкт-Петербурга и Ленинградской области. «Рудас» осуществляет 100% поставок морского песка и

45% поставок карьерного песка в Санкт-Петербурге, совокупная доля предприятия на региональном рынке песка оценивается в 69%. Объем производства по итогам 2005 г. составил 9 млн м³.

Группа ЛСР является также одним из лидеров рынка гранитного щебня. Объем отгрузки щебня в 2005 г. входящим в Группу «Гранит-Кузнечным» составил 3,7 млн м³., доля рынка Санкт-Петербурга оценивается в 35%, Москвы – в 7 %.

Сильные позиции Группа занимает в сегменте панельного домостроения. На долю входящих в Группу ЛСР ЗАО «Гатчинский ДСК» и ДСК «Блок» приходится 70% общего объема панельного домостроения в городе.

Входящая в Группу Строительная Корпорация «Возрождение Санкт-Петербурга» является лидером сегмента элитного домостроения Санкт-Петербурга. Общая площадь сданной Корпорацией недвижимости в прошедшем году составила 71 тыс. м², доля корпорации в продажах элитного жилья составляет 26%.

Другая девелоперская компания Группы ЛСР - ООО «Гатчинский ДСК», за относительно короткое время с момента основания уверенно вышла на конкурентный рынок девелопмента жилья эконом-класса и на сегодняшний день является одним из основных его игроков, занимая около 4% рынка (является четвертой компанией по объему предложения на первичном рынке массового жилья в Санкт-Петербурге).

Входящее в Группу ОАО «Управление механизации №260» является ведущей компанией по обеспечению строительных объектов башенными кранами в Северо-Западном регионе. Доля рынка в данном направлении составляет 27%.

Группа ЛСР занимает лидирующее положение на рынке автоперевозок строительных материалов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. На данном рынке Группу представляет ОАО «ГАТП-1» с долей присутствия на рынке в 5,4%.

Таблица 2. Основные производственные показатели Группы ЛСР

			2003	2004	2005	2006П
Общестроительные материалы	Кирпич	млн.шт.	190	233	261	253
	Товарный бетон	тыс.м ³	120	694	862	1 214
	ЖБИ	тыс.м ³	338	356	345	504
	Газобетон (АЭРОК СПб)	тыс.м ³	-	-	89	255
Нерудные стройматериалы	Гранитный щебень	млн.м ³	2,5	3,5	3,7	3,7
	Песок	млн.м ³	5,8	7,4	9,0	11,0
Строительство	Крупнопанельное жилье	тыс.м ²	197	254	236	339
Девелопмент	Элитная недвижимость	тыс.м ²	44	62	71	48
	Недвижимость эконом-класса	тыс.м ²	36	18	91	100
	Недвижимость в Москве	тыс.м ²	0	0	0	42

Источник: Группа ЛСР

Отдельными направлениями деятельности Группы являются сопутствующие производства-производство оконных и дверных блоков, сухих строительных смесей.

СТРУКТУРА ГРУППЫ

Юридически Группа представляет собой холдинговую структуру во главе с ОАО «Группа ЛСР». По всем основным предприятиям степень контроля со стороны Группы с точки зрения акционерного

капитала стремится к 100%. Акционерами Эмитента – головной компании холдинга ЛСР – являются физические лица.

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Таблица 3. Основные финансовые показатели ОАО «Группа ЛСР» согласно данным сводной отчетности, млн руб. (по МСФО).

Показатель	2003*	2004*	2005	1П2006
Выручка	4 274	6 800	15 558	9 336
Валовая прибыль	1 183	2 273	4 024	3 184
Прибыль до уплаты процентов и налогов и амортизации (EBITDA)	287	642	1 953	1 713
Норма EBITDA	6,7%	9,4%	12,6%	18,4%
Валюта баланса	6 244	13 218	22 013	28 328
Собственный капитал	758	1 953	3 015	4 387
Долг	611	4 077	7 149	9 302
Заемные средства / Выручка	0,14	0,60	0,46	0,60***
Долг / EBITDA	2,13	6,35	3,66	3,4**
EBITDA / Проценты к уплате	7,24	4,29	2,53	4,01
Собственный капитал / Заемные средства	1,24	0,48	0,42	0,47

* данные за 2003-2004 гг. предоставлены в соответствии с официальной бухгалтерской отчетностью по РСБУ. Данные за 2005-1П2006 предоставлены в соответствии с МСФО.

** для расчета используется плановое соотношение Долг / EBITDA на 2006 год, при этом уровень долга составит 12 900 млн.руб., а EBITDA - 3 780 млн. руб.

*** для расчета используется плановое соотношение Заемные средства/Выручка на 2006 год, при этом ожидается, что выручка за год составит 19 500 млн.руб.

Источник: Группа ЛСР

3 Основные факты о Группе ЛСР

3.1 Профиль Группы, история образования

История Группы ЛСР, крупнейшего на сегодня объединения предприятий строительного комплекса Северо-Запада России, насчитывает уже 13 лет.

Начало Группе положило приобретение в 1993 г. производственного объединения **«Стройдеталь»**, специализировавшегося на производстве железобетонных изделий и металлоконструкций.

В следующем 1994 г. была основана **ОАО «Строительная Корпорация «Возрождение Санкт-Петербурга»**, которая быстро завоевала лидирующее положение на рынке элитной недвижимости северной столицы. В том же году было приобретено известное предприятие строительной индустрии региона, генеральный подрядчик по строительству и реконструкции зданий в центре Санкт-Петербурга – **ОАО «ГРСТ-6»**.

В 1996 г. было приобретено **ОАО «Ленстройреконструкция»** – компания, имя которой известно строителям всего региона, бывшее Управление капитального ремонта города Ленинграда, осуществляющее свою деятельность с 1950 г. и имеющее богатейший опыт в сфере строительства, капитального ремонта и реконструкции. Под маркой «Ленстройреконструкция» и выросло объединение ведущих компаний строительного комплекса Северо-Запада, с 2002 г. известное как Группа ЛСР.

В последующие годы шло приобретение предприятий по добыче и переработке сырья, производству строительных материалов. Так, в 1997 г. в состав Группы вошли производитель строительного кирпича **ОАО «Ленстройкерамика»** и поставщик морского и карьерного песка **ОАО «Рудас»**, в 1999 г. состав Группы пополнился еще одним кирпичным заводом – **ЗАО НПО «Керамика»**, а в 2000 г. было приобретено **ОАО «Гранит-Кузнечное»**, одно из крупнейших предприятий Северо-Западного региона по производству гранитного щебня.

В 2001 г. в состав промышленно-строительной группы ЛСР вошел **ЗАО «Гатчинский ДСК»**, специализирующийся на производстве крупнопанельных жилых домов. Для оптимизации работы и загрузки домостроительных комбинатов Группы ЛСР в том же 2001 г. была создана собственная девелоперская компания – **ООО «Гатчинский ДСК»**. Начала свою работу компания Группы, специализирующаяся на инвестициях в сфере недвижимости и девелопмента в Московском регионе – **ЗАО «Мосстройреконструкция»**.

2002-2004 гг. стали периодом активного развития Группы ЛСР, за это время заметно расширились состав предприятий, сфера и география деятельности Группы.

Так, в 2002 г. Группой были приобретены пакеты акций **ЗАО ДСК «Блок»** – строительство панельных жилых домов 137 серии, **ЗАО ПО «Баррикада»** – производство полной номенклатуры железобетонных изделий, **АООТ «Назиевский комбинат строительных материалов»**. Группа приступила к строительству завода по производству сухих строительных смесей, вышла на рынок товарного бетона.

В 2003 г. Группа ЛСР приняла решение о самостоятельном развитии подразделения **ОАО «Стройдеталь»** по производству окон, вследствие чего было образовано отдельное предприятия - **ЗАО «Вертикаль»** (производство оконных и дверных блоков и другой столярной продукции).

Также 2003 г. ознаменовался приобретением ряда предприятий, таких как **ОАО «Санкт-Петербургский речной порт»** – погрузо-разгрузочные работы, обработка и хранение грузов, **ОАО «Завод строительных конструкций №19»** – изготовление строительных материалов и железобетонных изделий (в 2004 г. предприятие было переименовано в **ОАО «Объединение 45»**), **ОАО «Ленинградский речной порт»** – единственное предприятие в регионе, осуществляющее промышленную добычу морского песка, **ОАО «ГАТП-1»** – ведущее предприятие Санкт-Петербурга по перевозке строительных материалов и лидер по перевозке цемента, **ЗАО «Управление механизации №260»** – предприятие, владеющее крупнейшим в Санкт-Петербурге парком башенных кранов. Во второй половине 2003 г. Группой ЛСР было открыто **ЗАО «Сканмикс СПб»** – завод по производству строительных смесей.

В 2004 г. произошло еще несколько значимых покупок: были приобретены **ЗАО «Победа»** – один из ведущих производителей кирпича в Северо-Западном регионе, **КНИ 458** – предприятие, владеющее лицензией на разработку месторождения щебня **«Кузнечное-1»** производственной мощностью до 1 млн м³ в год.

В 2005 г. Группа начала активно развивать бизнес-направление производства газобетона. Группа построила и ввела в эксплуатацию крупнейший в России завод по производству газобетона **«ЛСР-Газобетон»**, в дальнейшем переименованный в **«Аэрок СПб»**. В июле 2005 года Группа ЛСР объединила кирпичные заводы «Победа», «Ленстройкерамика» и «Керамика» в единое предприятие **ЗАО «Победа ЛСР»**, которые стало крупнейшим в России по производству кирпича.

С 2006 г. Группа ЛСР начала широкомасштабную региональную экспансию, в первую очередь, на целевые рынки Москвы и Московской области. Было приобретено **ОАО «ЖБИ-6»**, одно из крупнейших московских предприятий по производству железобетона, запущены в эксплуатацию два завода по производству товарного бетона и открыто московское представительство Группы ЛСР. В результате приобретения **Aeroc International** и **Aeroc AS** в Эстонии и **Aeroc Porobet SIA** в Латвии создан газобетонный субхолдинг, являющийся крупнейшим производителем газобетона в России и Северной Европе.

Результатом обширной инвестиционной программы последних лет стало заметное расширение сфер деятельности Группы, увеличение объемов производимой продукции и присутствия на рынке, модернизация и укомплектование новой техникой и оборудованием целого ряда предприятий. Группа ЛСР сегодня – один из ведущих игроков строительной индустрии Северо-Западного региона, занимающий крепкие позиции лидера в основных сегментах своего присутствия.

3.2 Структура Группы

На сегодняшний день Группа ЛСР объединяет 64 юридических лица, которые объединены в бизнес-единицы. Каждая бизнес-единица включает в себя предприятия, занятые одним видом бизнеса на разных рынках и предприятия, выполняющие отдельные функции соответствующего бизнеса (например, производство, продажи и т.д.).

В свою очередь, все бизнес-единицы объединяются в операционные сегменты по принципу однородности бизнеса. По этим же сегментам составляется консолидированная отчетность. Всего в компании выделяются 5 сегментов: Девелопмент, Строительство и услуги механизмов, Строительные материалы, Нерудные строительные материалы, Прочие.

По всем основным предприятиям степень контроля со стороны Группы с точки зрения акционерного капитала стремится к 100%. Юридически Группа представляет собой холдинговую структуру во главе с ОАО «Группа ЛСР», которой принадлежат акции большинства компаний Группы.

Являясь головной компанией холдинга, ОАО «Группа ЛСР» выполняет управляющую функцию, осуществляет стратегическое планирование, координацию и контроль.

Рисунок 2. Структура Группы ЛСР (основные юридические лица каждого сегмента). Для каждой компании указана доля прямого владения (доля уставного капитала в собственности ОАО «Группа ЛСР» / общая доля владения (в т.ч. косвенного – через прочие предприятия и акционеров Группы) по состоянию на 10.10.2006 г.

СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ	СТРОИТЕЛЬСТВО И УСЛУГИ МЕХАНИЗМОВ	НЕРУДНЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ОАО «Победа ЛСР» 99,87%	ЗАО «Гатчинский ДСК» 98,23%	ОАО «Гранит-Кузнечное» 95,09%
ОАО «Объединение 45» 93,83%	ЗАО «Домостроительный комбинат «Блок»» 100,00%	ОАО «Рудас» 86,55%
ООО «Объединение 45-М» 0/100%**	ОАО «УМ № 260» 97,11%	ОАО «Ленречпорт» 100%
ОАО «ПО «Баррикада» 95,35%	ОАО «ГАТП № 1» 74,62%	ПРОЧИЕ
ОАО «ЖБИ-6» 57,70 %	ЗАО «Стройтрест № 28» 0/50%*	ООО «БалтСтройКомплект» 100%
ООО «Аэрок СПб» 100 %	ДЕВЕЛОПМЕНТ	ООО «КвартираЛюксСервис» 100%
Aeroc International AS 74.40 %	ОАО «СКВ СПб» 71,96%	ООО «ПСГ ЛСР» 100%
ЗАО «Вертикаль» 100%	ООО «Гатчинский ДСК» 99/100%***	ЗАО «Промышленный лизинг» 0/100%
ЗАО «СКАНМИКС СПб» 100%	ООО «Особняк» 100,00%	СП «Майер-Мелнхоф Хольц Руссланд Бетайлигунг ГмбХ» 30,0%
NORDWEST BAUSTOFF BETEILIGUNGS GMBH 50,00%	ЗАО «Мосстройреконструкция» 99/100%****	
ООО «Цемент» 0/50%*****		

* указана доля владения через ООО «Строительный трест», которому принадлежит 89,63% акций ЗАО «Строительный трест №28»

** указана доля владения через ОАО «Объединение 45», которому принадлежит 100,00% доли в уставном капитале ООО «Объединение 45-М»

*** указана доля через ЗАО «Гатчинский ДСК», которому принадлежит 1% доли участия в уставном капитале ООО «Гатчинский ДСК»

**** указана доля через ОАО «Ленстройреконструкция», которому принадлежит 1% доли участия в уставном капитале ЗАО «Мосстройреконструкция»

***** указана доля через NORDWEST BAUSTOFF BETEILIGUNGS GMBH, которому принадлежит 100% доли участия в уставном капитале ООО «Цемент»

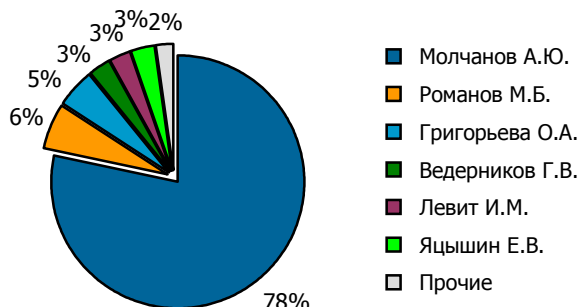
Источник: Группа ЛСР

3.3 Акционеры и органы управления головной компании

Уставный капитал головной компании холдинга ОАО «Группа ЛСР» по состоянию на 28.10.2006 г. разделен на 85 148 936 акций номинальной стоимостью 0,25 рублей.

Уставный капитал ОАО «Группа ЛСР» распределен среди 18 акционеров. Основным владельцем головной компании Группы является г-н Молчанов А.Ю. (78% уставного капитала), доли прочих участников в уставном капитале не превышают 6%.

Рисунок 3. Структура уставного капитала ОАО «Группа ЛСР»



Источник: Группа ЛСР

Органами управления общества в соответствии с его Уставом являются:

- общее собрание акционеров;
- Совет директоров;
- единоличный исполнительный орган – Генеральный директор.

Фактически руководство текущей деятельностью Группы осуществляется при непосредственном участии владельцев головной компании холдинга, являющихся одновременно и высшим управленческим звеном Группы ЛСР.

Краткая информация о менеджменте Группы:



Молчанов Андрей Юрьевич

Председатель Совета Директоров

Родился в 1971 г. в Ленинграде. Окончил экономический факультет Санкт-Петербургского государственного университета (1993 г.), Академию государственной службы при Президенте РФ по специальности «Государственное и муниципальное управление» (1998 г.). В 2003 г. присуждена ученая степень Доктора экономических наук.

Возглавляет Группу ЛСР с момента ее создания в 1993 г.

Вице-президент и член Правления Российского Союза Строителей

Член Общественного совета Санкт-Петербурга.



Левит Игорь Михайлович

Генеральный директор

Член Совета Директоров

Родился в 1971 г. в Ленинграде. В 1994 г. окончил Санкт-Петербургский государственный технический университет. В 2003 г. присуждена ученая степень Кандидата технических наук.

Работает в Группе ЛСР с октября 1994 г. С 1995 по 1997 гг. занимал должность коммерческого директора АООТ «Завод Тэкон». С 1997 г. – коммерческий директор ОАО «Ленстройкерамика». В 1999 г. перешел в ЗАО НПО «Керамика» на должность генерального директора. С 2002 г. – вице-президент, с 2004 г. – первый вице-президент Группы ЛСР.



Яцышин Евгений Владимирович

Управляющий директор. Девелопмент и строительство.

Член Совета Директоров

Родился в 1970 г. в Витебске. В 1993 г. окончил экономический факультет Санкт-Петербургского государственного университета, в 2001 г. – Санкт-Петербургский международный институт менеджмента по программе «Менеджер».

Работает в Группе ЛСР с 1993 г.

С 1996 г. – генеральный директор ОАО «ГРСТ-6». В 1999 г. перешел на должность генерального директора ОАО «Ленстройреконструкция». В 2000 г. стал генеральным директором ОАО «Строительная корпорация «Возрождение Санкт-Петербурга». С 2002 г. – вице-президент Группы ЛСР. С 2003 по 2005 гг. занимал должность председателя комитета по строительству Правительства Санкт-Петербурга, после чего вернулся на пост вице-президента Группы ЛСР.

Советник губернатора Санкт-Петербурга.



Ведерников Георгий Викторович

Управляющий директор. Строительные материалы и услуги

Член Совета Директоров

Родился в 1971 г. в Ленинграде. В 1993 г. окончил экономический факультет Санкт-Петербургского государственного университета. В 2004 г. присуждена ученая степень Кандидата технических наук.

Работает в Группе ЛСР с декабря 1993 г. С 1994 по 1996 гг. прошел путь от начальника отдела до генерального директора Строительной корпорации «Возрождение Санкт-Петербурга». В 1997 г. перешел на должность коммерческого директора АОЗТ «Ленстройкерамика», с 1997 по 2001 гг. являлся генеральным директором предприятия.

С 2001 г. – первый заместитель генерального директора ЗАО «Гатчинский ДСК». С 2002 г. – вице-президент Группы ЛСР.

Почетный строитель России.



Романов Михаил Борисович

Управляющий директор. Новые проекты

Член Совета Директоров

Родился в 1957 г. в Ленинграде. В 1978 г. окончил Ленинградское арктическое училище, а в 1983 г. – Ленинградское высшее инженерное мореходное училище им. Макарова.

Работает в Группе ЛСР с 1993 г. С 1993 г. – генеральный директор ОАО «Стройдеталь». С 2002 г. – вице-президент Группы ЛСР.



Туманова Елена Викторовна

Финансовый директор

Член Совета Директоров

Туманова Елена Викторовна

Родилась 19 марта 1958 г. в с. Лев-Толстой Лев-Толстовского района Липецкой области.

В 1991 г. окончила Ленинградский кораблестроительный институт.

В 1996 г. окончила Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов по специальности «Аудит и бухгалтерский учет».

Работает в Группе ЛСР с 1993г.

С 1996 по 1999 гг. – главный бухгалтер ОАО «Ленстройреконструкция».

С 1999 г. – заместитель генерального директора по финансам ЗАО «НПО «Керамика».

С 2002 г. – директор по финансам и экономике Группы ЛСР.

С 2006 г. – финансовый директор Группы ЛСР.

4 Обзор бизнес-направлений деятельности Группы ЛСР

4.1 Строительные материалы

4.1.1 Обзор рынка

Промышленность строительных материалов, изделий и конструкций является материальной основой строительного комплекса. Общий рост благосостояния населения страны в последние годы сопровождался ростом спроса на жилую недвижимость, а увеличение темпов и объемов строительства, в свою очередь, стало основным стимулом для восстановления промышленности строительных материалов. Сегодня можно утверждать, что хронический спад производства в промышленности строительных материалов, имевший место с начала 90-х гг., преодолен, наметилась положительная тенденция наращивания объемов производства.

Рынок строительных материалов активно развивается, обеспечивая растущие потребности строительного рынка. По оценкам экспертов, заметно выросло качество выпускаемой отечественными производителями продукции. Существенно возросли объем и разнообразие предложения, предприятия осваивают новые виды строительных материалов, появился широкий выбор товаров-субститутов. Сегодня российский рынок не испытывает дефицита практически по всем видам строительных материалов.

Неблагоприятная ситуация в российской промышленности в 90-е гг. позволила зарубежным компаниям обосноваться на российском рынке строительных материалов, обеспечив высокий уровень конкуренции, сохранившийся до настоящего момента на ряде сегментов рынка – например, в области лакокрасочных материалов, сухих строительных смесей. Но в то же время рынки многих материалов остаются локальными и отечественные производители занимают здесь прочные позиции. Большинство российских производителей строительных материалов ориентированы на внутренний рынок и в целом обеспечивает основные потребности строительного комплекса.

Обстановку в отрасли в целом можно назвать стабильной.

РЫНОК СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО РЕГИОНА

Особенностью рынка строительных материалов Северо-Западного региона является достаточно высокий уровень концентрации производства: по многим наименованиям на долю 3-4 крупнейших производителей приходится 60-70% регионального рынка – конкуренция носит олигополистический характер, причем, как правило, в каждом сегменте присутствует свой ярко выраженный лидер.

Тем не менее наличие достаточно большого количества более мелких предприятий, поставки из других регионов (в случае отсутствия или незначительности транспортных барьеров), а также наличие в ряде случаев избыточных производственных мощностей (как, например, на рынке железобетонных изделий, неразработанных или заброшенных, но не выработанных месторождений песка и гипса и др.) не допускают монопольного положения какого-либо одного производителя.

Таким образом, сложившаяся структура рынка, с одной стороны, обеспечивает возможность выхода на рынок новым производителям, а с другой стороны – позволяет лидерам рынка использовать преимущества крупного производства, снижая издержки, что, безусловно, выгодно потребителю.

Несмотря на то, что производители строительных материалов Санкт-Петербурга и Ленинградской области по многим наименованиям обеспечивают потребности регионального рынка, на рынке представлена и импортная продукция (например, в сегментах теплоизоляционных материалов, сухих строительных смесей).

ОБЩЕСТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

КИРПИЧ

Рынок кирпича сохраняет тенденцию умеренного роста.

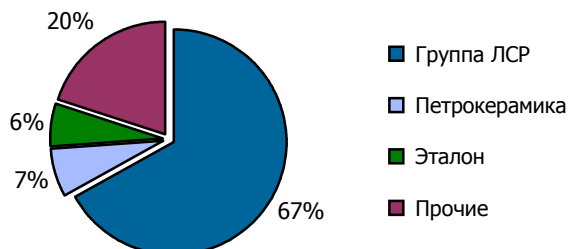
Емкость рынка керамического кирпича Санкт-Петербурга и Ленинградской области составляет порядка 345 млн шт условного кирпича. По данным компаний «Альт» и «Решение», к 2015 году объем рынка ожидается на уровне 421 млн.шт. условного кирпича, таким образом, произойдет увеличение объема рынка на 22% в натуральном выражении.

Одной из основных черт регионального рынка являются высокие барьеры для выхода на рынок новых производителей, в том числе из других регионов и зарубежных производителей.

На рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области представлена продукция 8 крупных и средних местных заводов и около 15 региональных. Концентрация производства на рынке высока: 3 крупнейших производителя занимают более 80% рынка.

Группа ЛСР является ведущим игроком на рынке кирпича Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Доля рынка ОАО «Победа ЛСР составляет 67%. Доля рынка ближайшего конкурента ЛСР сократилась до 7%. Остальные 20% рынка представлены керамическим кирпичом, привозимым из других российских городов, включая Новгород, Псков и Москву, а также Беларуси и стран Балтии.

Рисунок 4. Структура рынка кирпича Санкт-Петербурга и Ленинградской области по основным игрокам



Источник: Группа ЛСР

БЕТОН

Развитие рынка бетона связано с ростом объемов строительства, наблюдающимся в последние годы, а также увеличением доли кирпично-монолитных домов, для строительства которых требуются большие объемы данного строительного материала.

Емкость рынка бетона Санкт-Петербурга в 2005 г. составила около 2,4 млн м³.

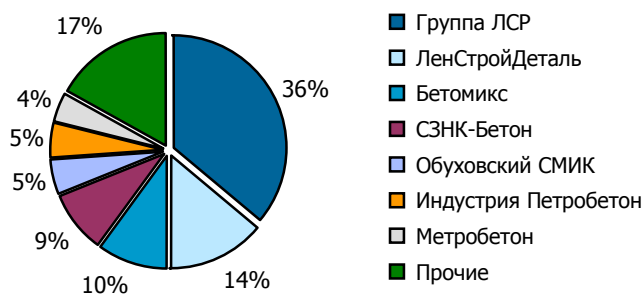
Рост цен на товарный бетон в 2005 г. составил порядка 12% (до 20% у различных производителей) и был связан с ростом цен на основные материалы, используемые при производстве товарного бетона и раствора – песок, щебень и цемент.

Рынок товарного бетона является локальным в связи с особенностями данного строительного материала (при перевозке на дальние расстояния бетон теряет свои свойства). На рынке Санкт-Петербурга присутствуют более 60 производителей товарного бетона. За последние 3-4 года концентрация производства значительно выросла: если в 2003 г. на долю 4 крупнейших

производителей приходилось около 40% рынка, в 2004 г. – уже 50%, то в 2005 г. – уже 66%. В настоящее время на долю 7 крупнейших производителей приходится более 80% объема производства товарного бетона.

Входящее в Группу ЛСР «Объединение 45» является лидером регионального рынка бетона, несмотря на относительно непродолжительную историю развития. Доля предприятия на рынке оценивается уже в 36%. Доля ближайшего конкурента – 14%. Уже в ближайшем будущем компания планирует увеличить присутствие на рынке до 45-50%.

Рисунок 5. Структура рынка бетона Санкт-Петербурга и Ленинградской области по основным игрокам



Источник: Группа ЛСР

В 2006 году Группа ЛСР начала работать на рынке товарного бетона и растворов Москвы. По оценкам Компании, общий объем рынка Москвы в 2006 г. составляет 5,1 млн м³ товарного бетона и 0,8 млн м³ раствора. По прогнозам, доля компании на данном рынке по итогам года составит 2,7%.

ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫЕ ИЗДЕЛИЯ (ЖБИ)

В настоящее время емкость рынка ЖБИ Санкт-Петербурга и Ленинградской области сохранилась на уровне предыдущего года и составила 620-630 тыс. м³ (без учета изделий полусухого вибропрессования).

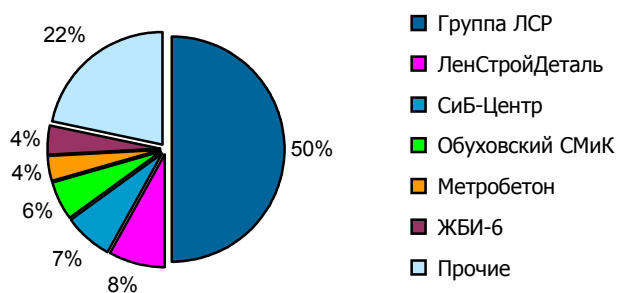
Ситуацию на рынке ЖБИ определяют, с одной стороны, – общий рост объемов строительства, сопровождаемый ростом спроса на железобетонные изделия, с другой стороны, сокращение доли кирпичного строительства, ведущее к сокращению спроса на некоторые виды ЖБИ.

Рынок железобетонных изделий Санкт-Петербурга и Ленинградской области является локальным, так как возить данный материал на дальние расстояния экономически нецелесообразно, а также в связи с тем, что заводы региона полностью обеспечивают потребности местного рынка.

На региональном рынке присутствуют 15 крупных и средних и более 20 мелких предприятий, суммарный объем мощностей которых используется сегодня лишь на 70%. Высокая стоимость организации нового производства и наличие избыточных производственных мощностей затрудняет выход на рынок новых игроков.

Общий объем отгрузки Группы ЛСР в сегменте ЖБИ на рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области в 2005 г. составил 345 тыс. м³. Совокупная доля Группы ЛСР на региональном рынке железобетонных изделий оценивается на уровне 50%. Доли основных конкурентов составляют (с учетом изделий полусухого вибропрессования): около 8% рынка занимает Ленстройдеталь, 7% - СиБ-Центр, 5,5% - Обуховский СММК.

Рисунок 6. Структура рынка ЖБИ Санкт-Петербурга и Ленинградской области по основным игрокам



Источник: Группа ЛСР

ГАЗОБЕТОН

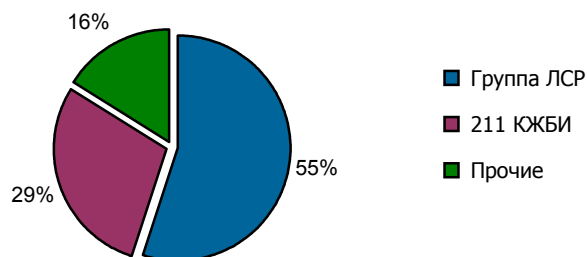
Группа ЛСР владеет заводами, производящими газобетон под маркой Аерос, в России (Санкт-Петербург), Эстонии и Латвии. Кроме названных основных рынков, продукция Компании также экспортируется в Литву и страны Скандинавии.

Объем рынка газобетона в Санкт-Петербурге и Ленинградской области составил 455 тыс. м³ в 2005г, что на 4% больше по сравнению с 437 тыс. м³ в 2004г., по данным Компании. В 2006 г. объем рынка оценивается на уровне 500 тыс. м³ в год. По прогнозам НААГ до 2008 г. рынок вырастет на 20% по сравнению с нынешним объемом.

Рынок газобетона Санкт-Петербурга представлен двумя местными производителями газобетона, включая Группу ЛСР, и импортным газобетоном, производимым двумя компаниями из Липецкой области в России и восьмью компаниями из Беларуси, прежде всего ОАО «Забудова». В настоящее время единственным местным конкурентом Группы ЛСР на рынке Санкт-Петербурга является КЖБИ №211, чья рыночная доля, по оценкам Группы увеличилась с 30% в 2004г. до 33% в 2005г. Несмотря на то, что Группа ЛСР открыла завод по производству газобетона только в 2005г. и в 2005г. он не работал на полную мощность, Группа ЛСР успешно завоевала значительную долю рынка в течение своего первого года работы на рынке, которая составила 15% в 2005г. Благодаря расширению местного производства газобетона в Санкт-Петербурге в 2005г., доля рынка белорусских производителей упала с 50% в 2004г. до 41% в 2005г., а доля липецких производителей – с 19% в 2004г. до 11% в 2005г.

По оценкам Группы, в первой половине 2006 г. ее доля на рынке газобетона в Санкт-Петербурге и Ленобласти выросла до 55%, и Компания ожидает ее дальнейший рост, учитывая, что завод по производству газобетона в Санкт-Петербурге достигнет своей проектной мощности в 2007г. Доля ближайшего конкурента – 211 КЖБИ – сократилась до 29%, а прочих производителей – до 16%.

Рисунок 7. Структура рынка газобетона Санкт-Петербурга и Ленинградской области по основным игрокам

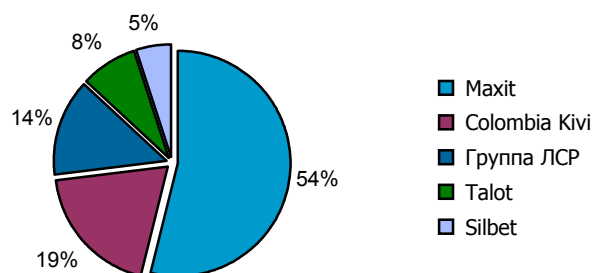


Источник: Группа ЛСР

Емкость рынка газобетона Эстонии составила 376 тыс. м³ в 2005г., что составляет рост на 44% по сравнению с 261 тыс. м³. в 2004г., согласно данным Группы.

Группа ЛСР является единственным производителем газобетона на рынке Эстонии с рыночной долей в 14% в 2005г. на рынке мелкоштучных стеновых материалов. Конкурентами Группы на Эстонском рынке являются производители других мелкоштучных стеновых материалов, таких как Maxit с рыночной долей 54% в 2005г., Colombia Kivi (19%), Talot (8%) и Silbet (5%).

Рисунок 8. Структура рынка мелкоштучных стеновых материалов Эстонии по основным игрокам

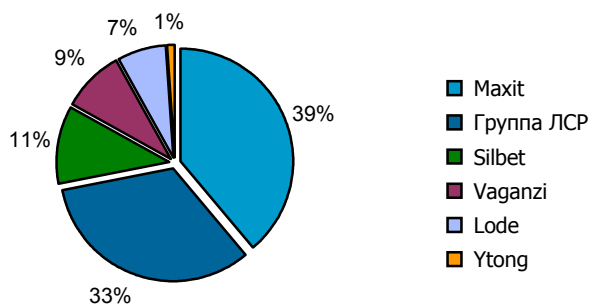


Источник: Группа ЛСР

Емкость рынка газобетона Латвии составила 375 тыс. м³ в 2005г., что составляет рост на 47 процентов по сравнению с 255 тыс. м³. в 2004г., согласно данным Группы.

Группа ЛСР является единственным производителем газобетона на рынке Латвии с рыночной долей в 33% в 2005г. на рынке мелкоштучных стеновых материалов. Конкурентами Группы на рынке Латвии являются производители других мелкоштучных стеновых материалов, таких как Maxit с рыночной долей 39% в 2005г., Silbet (11%), Vaganzi (9%), Lode (7%) и Ytong (1%).

Рисунок 9. Структура рынка мелкоштучных стеновых материалов Эстонии по основным игрокам



Источник: Группа ЛСР

НЕРУДНЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

По данным Росстата, в течение 2000-2005гг. производство нерудных строительных материалов, включая гравий, щебень, песок и другие инертные материалы (заполнители) в России рос в среднем на 6,2% в год. Общий объем производства составил 257 млн. м³ в 2005г., т.е. сокращение составило 0,8 процента по сравнению с 259 млн. м³ в 2004г. В первой половине 2006 г. объем производства нерудных материалов в России составил 115 млн. м³, что составило рост в 2,2% по сравнению с 113 млн. м³ в первой половине 2005г.

Компания является крупнейшим поставщиком нерудных материалов в России. Объем производства нерудных материалов Компанией в 2005 г. составил 12,7 млн. м³ (в том числе 9 млн. м³ песка и 3,7 млн. м³ щебня), что составляет 5% от общероссийского выпуска.

Основными рынками Компании в данном сегменте являются рынки щебня Центрального и Северо-Западного регионов России, включая прежде всего рынки Москвы и Санкт-Петербурга, и рынок песка Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

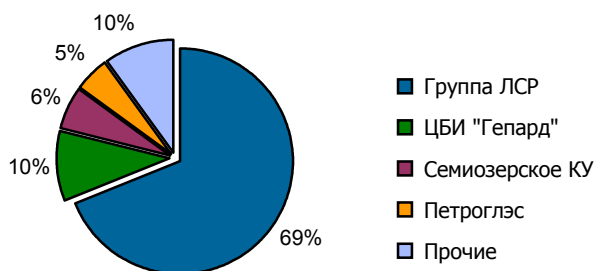
ПЕСОК

Основными категориями потребителей строительного песка являются заводы по производству ЖБИ, бетона и кирпича, строительные и дорожно-строительные организации. В зависимости от конкретных задач, выбирается морской или карьерный песок.

Рынок песка Санкт-Петербурга и Ленинградской области является локальным (экспорт и импорт отсутствуют), так как возить песок на большие расстояния экономически нецелесообразно. Всего на территории Ленинградской области насчитывается порядка 70 карьеров, из них постоянно действуют около 40.

Входящий в Группу ЛСР «Рудас» является на сегодняшний день безусловным лидером рынка песка Санкт-Петербурга и Ленинградской области с совокупной долей рынка около 69%. «Рудас» осуществляет 100% поставок морского песка и 45% поставок карьерного песка в Северо-Западном регионе. Доля ближайшего конкурента Группы ЛСР – ЦБИ «Гепард» – оценивается всего в 10%.

Рисунок 10. Структура рынка песка Санкт-Петербурга и Ленинградской области по основным игрокам



Источник: Группа ЛСР

ГРАНИТНЫЙ ЩЕБЕНЬ

Основными категориями потребителей щебня являются заводы по производству ЖБИ и бетона, строительные и дорожно-строительные организации. В зависимости от конкретных задач, выбираются различные фракции щебня.

По оценкам Компании, емкость рынка щебня в 2005 г. составила 30 млн. м³ в Центральном регионе России, в том числе 10,5 -12 млн. м³ в Москве, и 12 млн. м³ в Северо-Западном регионе России, в том числе 6,5 - 7 млн. м³ в Санкт-Петербурге.

В отличие от рынка песка, рынок щебня не является локальным: можно рассматривать как рынок всего Северо-Западного региона, так и объединенный рынок Северо-Западного и Центрального регионов. На рынке обоих регионов, помимо местных производителей, присутствуют производители Украины и Беларуси, суммарный объем поставок которых составляет порядка 15% рынка. В целом на российском рынке представлено около 50 отечественных производителей щебня (из них 10 расположены в Северо-Западном регионе) и около 10 производителей Украины и Беларуси.

В силу высокой стоимости организации нового производства (более 10 млн долл.) и необходимости получения лицензии для разработки месторождения, барьеры для выхода на рынок новых игроков существенны. Концентрация производства на региональном рынке высока: 4 крупнейших производителя занимают 80% рынка.

По оценкам Группы ее доля на рынке щебня в Санкт-Петербурге оценивается в 35%, в Москве – в 7%.

4.1.2 Группа ЛСР на рынке строительных материалов

В направлении строительных материалов Группа ЛСР представлена на рынке в двух ключевых сегментах: строительные материалы (кирпич, бетон, газобетон, железобетонные изделия) и нерудные стройматериалы (песок, гранитный щебень).

ОБЩЕСТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

КИРПИЧ

Направление «Кирпич» Группы ЛСР на сегодняшний день представляет крупнейшее предприятие Северо-Западного региона – **ОАО «Победа ЛСР»**, образованное 01.07.2005 г. путем объединения трех заводов: ЗАО НПО «Керамика», ОАО «Ленстройкерамика» и ЗАО «Победа».

Основной вид деятельности **завода «Керамика»** – производство всех видов керамического кирпича методом пластического формования (в т.ч. поризованный кирпич). Такой кирпич на 1 кг легче традиционного, обладает прочностью, достаточной для строительства многоэтажных домов, а его теплозащитные свойства в 2 раза выше теплозащитных свойств обычного кирпича. Современная техническая и технологическая база предприятия позволяют выпускать около 60 видов высококачественного кирпича и керамических изделий различного профиля, размеров, марок и оттенков.

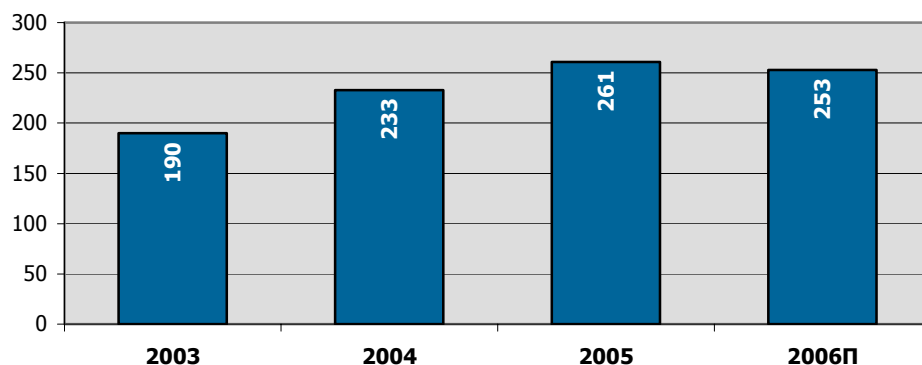
Основным видом деятельности **завода «Ленстройкерамика»** является выпуск пустотелого и полнотелого строительного керамического кирпича, обладающего уникальными показателями прочности. «Ленстройкерамика» – единственное предприятие, освоившее выпуск высокомарочного кирпича М250 – 300, позволяющего возводить кирпичные дома повышенной этажности (более 16 этажей).

Основным сырьем для высокопрочного кирпича служит голубая кембрийская глина, добываемая заводом на собственном месторождении – Чекаловском – крупнейшем в Европе. ОАО «Ленстройкерамика» добывает глину не только для собственного производства, но и является основным поставщиком сырья на заводы стройиндустрии Северо-Запада, которые используют ее в производстве кирпича, керамзита, керамической плитки.

В сентябре 2004 г. направление «Кирпич» Группы пополнилось еще одним крупным производителем – у немецкого концерна KNAUF был приобретен принадлежащий ему с 1993 г. **завод «Победа»**.

«Победа» – это преуспевающее производство уникальных для России строительных материалов. Ассортимент производимой продукции включает: кирпич керамический (полнотелый, строительный, печной; лицевой: красный, белый, цветной), камень керамический (лицевой, белый, строительный), керамические блоки и перемычки. Продукция предприятия зачастую просто не имеет аналогов на отечественном строительном рынке. К числу «революционных» для России строительных материалов относится, например, «теплая керамика» – пустотелый поризованный камень с великолепными теплоизоляционными свойствами.

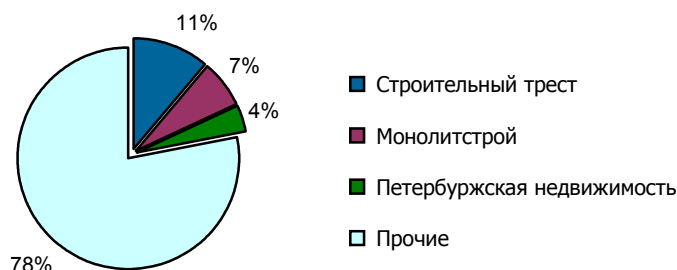
Объем производства керамического кирпича «Победой ЛСР» в 2006 г. планируется на уровне 253 млн шт.

Рисунок 11. Динамика выпуска кирпича предприятиями Группы ЛСР, млн шт

Источник: Группа ЛСР

ОАО «Победа ЛСР» является крупнейшим в России производителем керамического кирпича. Второй крупнейший производитель кирпича в России выпускает в два раза меньше, а ближайший конкурент компании на региональном рынке уступает ей по объемам производства более чем в семь раз.

Продукция компании реализуется в основном на рынках Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Доля компании на указанных рынках составляет 67%. Значительное место в структуре сбыта занимает Москва, куда отгружается порядка 10% продукции. Доля ОАО «Победа ЛСР» на московском рынке составляет 1,5%.

Рисунок 12. Структура потребителей кирпичной продукции Группы ЛСР

Основными потребителями кирпича традиционно являются строительные организации. На долю потребления внутри Группы приходится лишь порядка 4% общего объема отгрузки кирпича.

БЕТОН

Производство товарного бетона и растворов является одним из ключевых направлений развития Группы в настоящее время. Компания, представляющая данное направление в рамках Группы ЛСР, – **ОАО «Объединение 45»**, лидер рынка товарного бетона Санкт-Петербурга.

Проект «45`»

В 2002 г. руководством Группы ЛСР было принято решение о развитии проекта по производству товарного бетона и растворов – Проекта «45`». «45`» – в течении 45 минут – идеальное время доставки товарного бетона от бетоносмесительного узла до строительного объекта, так как именно это время позволяет наилучшим образом сохранить качество бетонной смеси.

Осуществление проекта началось на мощностях трех компаний, входящих в Группу ЛСР – ОАО «Стройдеталь», ПО «Баррикада» и ДСК «Блок». В 2003 г. к проекту присоединилось ОАО «ЗСК-19». В

июле 2004 г. централизованное руководство уже развитой к тому времени сети заводов было передано «ЗСК-19», а само предприятие было переименовано в ОАО «Объединение 45».

В настоящее время производство «Объединение 45» располагается на восьми площадках:

- БРУ «Крыленко» (Санкт-Петербург, ул. Крыленко, д. 8, площадь территории – 3,7 га, введен в эксплуатацию в 1975г., оборудование модернизированное, мощность 110 м³/час);
- БРУ «Химический» (Санкт-Петербург, Химический пер., д. 6, площадь территории – 1,9 га, введен в эксплуатацию в 1956 году, оборудование модернизированное, состоит из двух БСУ, совокупная мощность которых – 90 м³/час);
- БРУ «Парнас» (Санкт-Петербург, 3-й Верхний пер., д. 5, площадь территории – 0,5 га, введен в эксплуатацию в 2005 году, фактическая мощность – 140 м³/час);
- БРУ «Лахта» (Санкт-Петербург, Лахтинский пр., д. 2, площадь территории – 0,8 га, БРУ построен в 1992 году, введен в эксплуатацию в 2003 году, фактическая мощность – 60 м³/час);
- БРУ «Красненькое» (Санкт-Петербург, ул. Маршала Казакова, площадь территории – 1,0 га, БРУ построен в 1991 году, введен в эксплуатацию 2003 году, фактическая мощность – 160 м³/час);
- БРУ «Уманский» (Санкт-Петербург, Уманский пер., д. 71А, площадь территории – 4,4 га, БРУ построен в 1993 году, введен в эксплуатацию в 2004 году, фактическая мощность – 60 м³/час);
- БРУ «Долгопрудный» (Московская область, г. Долгопрудный, площадь территории – 0,74 га, БРУ построен в 1971 году, введен в эксплуатацию в 2006 году, фактическая мощность – 100 м³/час);
- БРУ «Новохохловская» (Москва, Новохохловская ул., д. 89, площадь территории - 1 га, БРУ построен в 1956 году, введен в эксплуатацию в 2006 году, фактическая мощность – 140 м³/час).

Коэффициент использования производственных мощностей заводов Санкт-Петербурга в 2005 году составил 0,86, в 2006 ожидается рост показателя до 0,91.

Шесть заводов в Санкт-Петербурге удачно расположены по всей территории города, и именно такое стратегическое расположение позволяет обеспечивать поставку готовых смесей на строительные объекты в любой район Санкт-Петербурга в кратчайшие сроки. Управление отгрузками всех заводов происходит из головного офиса в режиме реального времени. Клиент имеет возможность не только оформлять заказ, но и контролировать время и объем поставок в режиме on-line через Интернет.

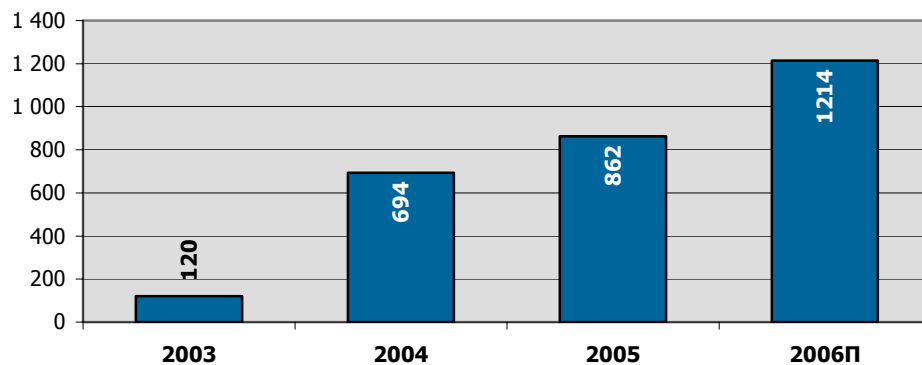
В 2006 году «Объединение 45» ввело в эксплуатацию два новых завода в Москве. По прогнозам, доля компании на данном рынке по итогам года составит 2,7%.

Собственный транспортный парк «Объединения 45» включает 72 автобетоносмесителей, окрашенных в сине-желтые цвета с фирменной символикой «45», и несколько автобетононасосов, способных подать бетонную смесь и растворы в любое место строительной площадки.

Объем производства бетона и растворов Группой ЛСР по итогам 2004 г. составил 694 тыс. м³. В пик строительного сезона 2004 г. объем отгрузки продукции «Объединения 45» достигал 65 тыс. м³ товарного бетона и растворов в месяц, что является рекордным показателем для Северо-Западного округа.

По итогам 2005 г. объем производства бетона и растворов вырос на 24% – до 862 тыс. м³. В 2006 году объемы производства планируется увеличить еще на 40%, до 1 214 тыс. м³.

Из общего объема отгрузки бетона «Объединением 45» на долю потребления внутри Группы приходится всего 4%.

Рисунок 13. Производство товарного бетона Группой ЛСР, тыс. м³

Источник: Группа ЛСР

В декабре 2006 года планируется запустить новый завод в Санкт-Петербурге БРУ «Софийский» мощностью 240 м³/час. На январь 2007 года запланирован запуск нового завода в Москве мощностью 220 м³/час, а на 2008 год – запуск еще двух заводов.

ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫЕ ИЗДЕЛИЯ (ЖБИ)

Направление ЖБИ в рамках Группы представляет **ОАО ПО «Баррикада»** – крупнейший производитель сборных железобетонных и бетонных конструкций в Северо-Западном регионе России. Номенклатура предприятия насчитывает около 4 000 наименований. Продукция ПО «Баррикада» используется при возведении жилых и промышленных зданий, коммерческих объектов, при строительстве и ремонте дорог города и Ленинградской области. Строительство около 70% зданий в Санкт-Петербурге осуществляется с использованием изделий ЗАО «ПО «Баррикада». В число постоянных потребителей продукции производственного объединения входят:

- крупнейшие компании-застройщики Санкт-Петербурга: ЗАО «Строймонтаж», ООО «Петербургская недвижимость», ЗАО «М-Индустрия», ЗАО «Строительный трест», ЗАО «Фирма «Петротрест» и многие другие;
- компании, проводящие сваебойные работы: ЗАО «Строительный трест 28», ЗАО «Статика Инжиниринг»;
- компании, работающие в сфере дорожно-коммунального строительства: ООО «Дорожник 92», ЗАО «Водолей», ГУП «ТЭК» и другие.

«ПО «Баррикада» объединяет 6 заводов в Санкт-Петербурге и 1 завод в Москве, специализирующихся на производстве широкого ассортимента железобетонных изделий:

- ЖБИ-1, 193177, СПб, ул. Тепловозная, д.32
- ЖБИ-2, 187310, Лен.обл., Кировский р-он пос. Назия
- ЖБИ-4, 193079, СПб, Октябрьская наб. д. 42
- ЖБИ-5, 193079, СПб, Октябрьская наб. д. 102
- ЖБИ-6, СПб, Химический пер. д. 10
- ЖБИ-8, 195027, СПб пр. Энергетиков. д. 9
- ЖБИ-6, 109052, Москва, ул.Новохохловская, 89

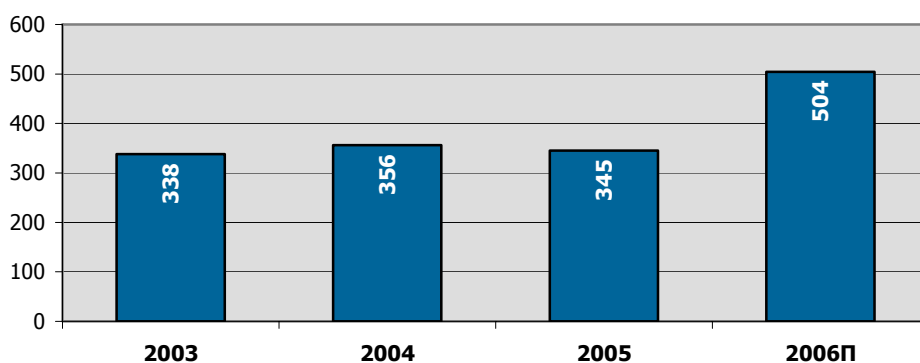
Компания является крупнейшим производителем железобетонных изделий в Санкт-Петербурге и Ленинградской области и выпускает более 4 тыс наименований продукции, включая

вентиляционные блоки, дорожные плиты и плиты ПАГ, кольца, опоры освещения, шахты лифтов, пустотные плиты перекрытий, ребристые плиты перекрытий, сваи, трубы, ТТ-плиты, элементы заборов и лестниц. Доля предприятия на указанных рынках составляет около 50%. Также предприятие осуществляет деятельность на рынке Москвы и Московской области, где работает ОАО «Завод ЖБИ-6», выпускающее такие виды продукции, как пустотные плиты перекрытий, сплошные и ребристые плиты перекрытий, сваи, элементы лестниц, шахты лифтов, дорожные плиты и элементы заборов. Доля предприятия на рынке Москвы и Московской области составляет около 4,5%.

Компания также поставляет свою продукцию и в другие регионы, включая Карелию, Мурманск, Архангельск, Псков, Новгород, Ростов-на-Дону, Новосибирск и Районы Крайнего Севера.

За 2005 г. ПО «Баррикада» произвело и отгрузило потребителям 345 тыс. м³ железобетонных изделий и конструкций, Ожидаемый объем отгрузки в 2006г. – 504 тыс. м³. (в т.ч. 99 тыс. м³. по заводу в Москве).

Рисунок 14. Динамика отгрузки ЖБИ Группой ЛСР, тыс. м³



Источник: Группа ЛСР

ГАЗОБЕТОН

В 2006 году Группой ЛСР был приобретен «Aeroc International» AS, которому принадлежит два завода – в Эстонии и Латвии, построенные соответственно в 2001 и 2004 г

Завод в Санкт-Петербурге - ООО «Аэрок Санкт-Петербург» - был построен Группой ЛСР в 2005 году.

Суммарная мощность трех заводов составляет около 600 тыс. м³.

«Aeroc International» AS производит газобетонные блоки, используемые для жилищного и промышленного строительства в качестве несущих конструкций и тепло и звукоизоляционного материала.

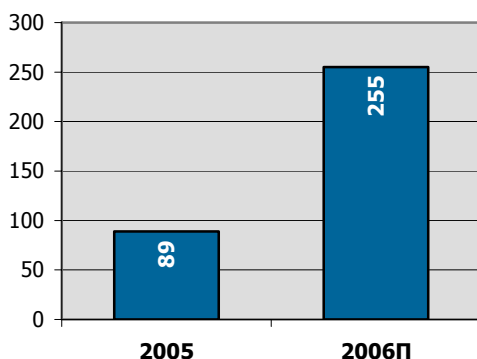
На рынке Санкт-Петербурга и Ленинградской области существует только два производителя газобетона, одним из которых является завод Группы ЛСР. Таким образом, в распоряжении Группы находится более 2/3 мощностей по производству газобетона на локальном рынке. По итогам 2006 года ожидаемая доля предприятия составит более 50% (на рынке Северо-Запада).

Завод в Эстонии является третьим игроком на местном рынке стеновых мелкоштучных материалов, по итогам 2005 года его доля составила 14%. Завод в Латвии является вторым игроком на местном рынке стеновых мелкоштучных материалов, по итогам 2005 года его доля составила 33%.

Все заводы компании введены в эксплуатацию в последние несколько лет и располагают самым современным и высокопроизводительным оборудованием. В частности, завод Aeroc в Санкт-

Петербурге запущен в 2005 году и оснащен современной импортной полностью автоматизированной линией WEHRHANN Plus. Мощность предприятия составляет около 320 тыс м³. Завод вышел на проектную мощность во втором полугодии 2006 года и в настоящее время загрузка мощностей составляет 100%. По результатам 2006 года производство газобетона ожидается на уровне 255 тыс м³.

Рисунок 15. Динамика отгрузки газобетона Группой ЛСР, тыс. м³



Продукция компании реализуется под широко известной торговой маркой AEROC, что обеспечивает дополнительную лояльность потребителей.

НЕРУДНЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

ПЕСОК

Специализация входящего в Группу **ОАО «Рудас»** – добыча и поставка морского и карьерного песка.

Морской песок, поставляемый ОАО «Рудас», добывается со дна Финского залива. Данный продукт имеет высокую степень очистки, практически свободен от посторонних включений, глинистых примесей, органики, что делает его универсальным строительным материалом. Морской песок, добываемый «Рудасом», широко используется абсолютно во всех сферах строительства – бетонном производстве, жилищном, дорожном строительстве и поставляется заказчикам с пяти производственных площадок, расположенных в различных частях города.

Добыча и транспортировка морского песка ведётся с помощью уникального флота ОАО «Ленинградский речной порт», включающего в себя плавучие краны, гидроперегрузатели, теплоходы грузоподъемностью до 3 300 тонн для транспортировки морского песка, а также уникальные землесосные снаряды и другие суда различного назначения. Таким образом, технологический цикл по добыче и переработке морского песка полностью замкнут в составе Группы ЛСР.

Наряду с переработкой морского песка компания осуществляет его поставки для образования намывных территорий. Данная технология широко используется при строительстве причалов морских и речных портов, намыве новых городских земель. Параллельно предприятие осуществляет геологическую разведку подводных месторождений.

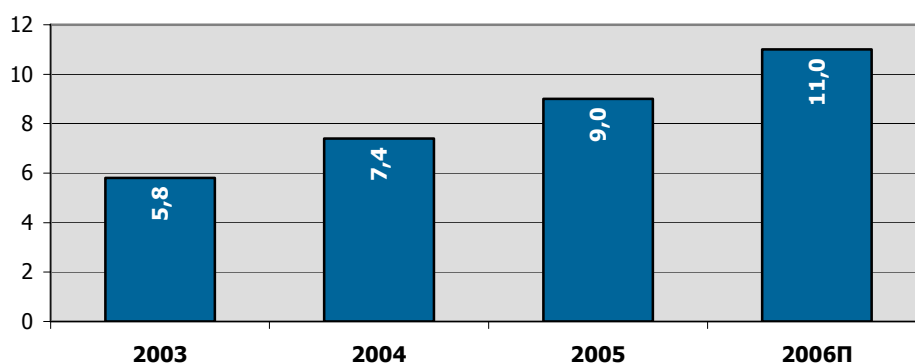
Помимо добычи и переработки морского песка, компания «Рудас» осуществляет добычу песков из береговых месторождений, расположенных на территории Ленинградской области. Карьерный песок используется в промышленном, гражданском, жилищном и дорожном строительстве.

Гидромеханизированная разработка карьеров с помощью карьерных земснарядов даёт возможность получения высококачественного намывного песка.

Стоимость доставки до объекта – важная составляющая цены любого строительного материала. Ключевым преимуществом ОАО «Рудас», наряду с высоким качеством поставляемого песка и щебня, является удобное расположение производственных площадок и карьеров, что позволяет предприятию поставлять материал в любые районы города с минимальными затратами на его транспортировку. Песок и щебень доставляются потребителям собственной колонной большегрузных самосвалов. Поставки могут вестись в любое время суток по требуемому заказчиком графику. ОАО «Рудас» поставляет свою продукцию более чем 300 организациям города и области. На долю потребления внутри Группы приходится 7% общего объема отгрузки песка.

По итогам 2005 г. компания «Рудас» увеличила объемы отгрузки морского песка на 13,5% до 4,2 млн м³, карьерного – на 30,5% до 4,7 млн. м³ (общий рост составил 22%). По итогам 2006 года Группа ЛСР ожидает производство песка на уровне 11,0 млн. м³.

Рисунок 16. Динамика отгрузки песка ОАО «Рудас», млн. м³



Источник: Группа ЛСР

ГРАНИТНЫЙ ЩЕБЕНЬ

Входящее в Группу ЛСР **ОАО «Гранит-Кузнечное»** занимает лидирующие позиции на рынке щебня в Северо-Западном регионе. Основная деятельность предприятия связана с разработкой карьеров с месторождениями гранитов, добычей горной массы, с последующей её переработкой до товарной продукции и реализацией. В состав предприятия входят три карьера по добыче сырья для гранитного щебня (в Приозерском районе Ленинградской области), три дробильно-сортировочных завода по выпуску гранитного щебня различных фракций, песочно-щебеночных смесей и песков из отсева дробления. Для отправки готовой продукции имеется девять пунктов погрузки-отгрузки для железнодорожного транспорта и три водных причала на Ладожском озере.

Высокое качество и широкий ассортимент выпускаемой продукции позволяют предприятию работать в пяти отраслевых сегментах рынка одновременно:

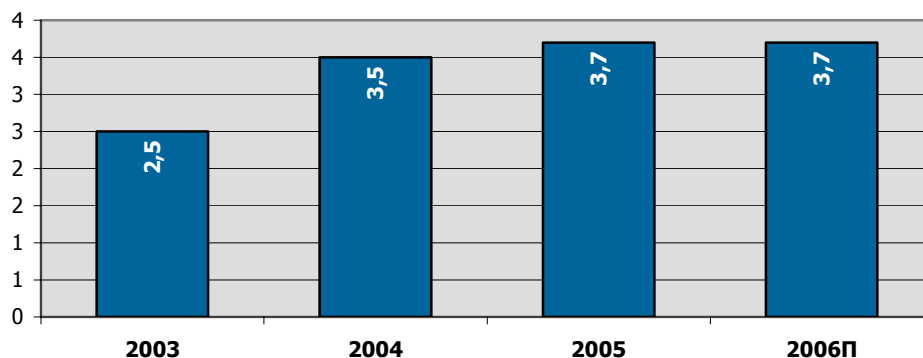
- Рынок щебня и фракционированного песка для домостроительных комбинатов и заводов железобетонных изделий;
- Рынок щебня для строительства железнодорожных путей;
- Рынок щебня для строительства автотранспортных магистралей;
- Рынок песочно-щебеночных смесей и фракционированного песка для жилищно-коммунального хозяйства и декоративно-парковой индустрии.

Среди основных потребителей предприятия – домостроительные комбинаты, заводы железобетонных изделий, асфальтобетонные заводы, дорожно-строительные управления, Октябрьская и Московская железные дороги. На долю потребления внутри Группы приходится 34% общего объема отгрузки щебня. Основная доля сторонних потребителей (53%) находится в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, вторым по значимости регионом сбыта является Москва и Московская область (47%).

По итогам 2004 г. объем производства щебня Группой ЛСР вырос относительно предыдущего года на 40% и составил 3,5 млн м³. Столь значительный рост производства был обусловлен, в частности, приобретением Группой в феврале 2004 г. КНИ 458, владеющего лицензией на разработку месторождения «Кузнечное-1», производственной мощностью до 1 млн м³ щебня в год. В минувшем году был также открыт новый дробильно-сортировочный завод предприятия в Приозерском районе Ленинградской области (поставку комплексного завода осуществила американская фирма «Телсмит»), проектной мощностью 1,5 млн м³.

Объем производства щебня Группой ЛСР в 2005 г. составил 3,7 млн. м³. По итогам 2006 года объем производства ожидается на уровне 2005 года.

Рисунок 17. Динамика производства щебня Группой ЛСР, млн м³.



Источник: Группа ЛСР

4.2 Девелопмент и строительство

4.2.1 ОБЗОР РЫНКА

Обзор рынка жилищного строительства в РФ

Российский рынок недвижимости в основном представлен жилой недвижимостью, составляющей более 80% от совокупной площади недвижимости в стране. По данным Росстата, из 66 млн м² недвижимости построенной в России в 2005 году, 82,7% пришлось на жилую недвижимость, 5,3% - на коммерческие площади, 3,8% - на промышленные объекты, 3,5% - на образовательные и медицинские учреждения и 4,8% на другие нежилые помещения.

В 2001-2005 гг. объемы жилищного строительства в РФ росли примерно на 7,5% в год и в 2005 году составили 43,5 млн м², то есть на 6% больше, чем в 2004 году. Интенсивные темпы роста сохранились и в 2006 году: по данным Росстата, в первые шесть месяцев 2006 года рост жилищного строительства составил 10% по сравнению с соответствующим периодом 2005 года.

Спад строительной отрасли, наблюдавшийся в стране в 1990-2000 годах, имел ограниченное влияние на Москву и Санкт-Петербург, которые имеют достаточно развитые рынки недвижимости, поддерживаемые спросом из регионов. Таким образом, спад строительства наблюдался здесь только в 1990-1993 гг., а затем последовал значительный рост отрасли. С 1994 по 2000 год ввод жилья в Москве вырос на 54%, в Санкт-Петербурге – на 41% и составил 3,3 млн м² и 1,1 млн м², соответственно.

Рост российского рынка жилой недвижимости в денежном выражении в последние пять лет в первую очередь происходил благодаря росту цен на жилье. По данным Росстата, с декабря 2000 года по декабрь 2005 года средняя стоимость м² жилья на первичном рынке в РФ выросла на 253% в номинальном рублевом выражении, то есть темпы роста составляли примерно 20% в год. За тот же период цены на вторичном рынке выросли на 288% или на 24% ежегодно. Такой интенсивный рост цен объяснялся небывалым увеличением спроса на жилье благодаря росту располагаемых доходов населения на фоне дефицита предложения нового жилья и исторически низкой обеспеченности населения жилой площадью.

Одним из факторов увеличения спроса на жилую недвижимость в России также является интенсивное развитие системы ипотечного кредитования в России в течение последних трех лет, в частности сокращение процентных ставок по кредитам (ставки по ипотечным кредитам в US\$ понизились на 1-2% в 2005, до 10-11% в 2006), увеличение средних сроков кредитования с 10-15 лет в 2000-2003 до 20-25 лет в первой половине 2006, а также увеличение доступности ипотечного кредитования для среднего класса.

Важнейшими факторами будущего роста строительного рынка России являются экономический рост и связанное с ним увеличение доходов населения, реализация национального проекта «Доступное и комфортное жилье» и развитие ипотеки в России.

Обзор рынка недвижимости Санкт-Петербурга

Санкт-Петербург с населением в 4,6 млн человек представляет из себя третий крупнейший строительный рынок в России. Его доля в совокупном объеме ввода жилья в РФ растет и, по данным Росстата, увеличилась с 2,5% в 1995 до 3,6% в 2000 и 5,2% в 2005 году.

За последние пять лет объем рынка жилищного строительства в Санкт-Петербурге значительно вырос, при этом цены на жилье увеличились более чем в три раза.

Экономический кризис августа 1998 года серьезно сказался на рынке жилой недвижимости Санкт-Петербурга, на котором средняя стоимость м² жилья упала примерно на 40%, с US\$ 500 в августе 1998 до US\$ 300 в августе 1999 года, и, по данным «Петербургской недвижимости», оставалась неизменной до 2000 года.

Спрос на жилье в Санкт-Петербурге стал восстанавливаться после кризисных 1998 и 1999 гг. и в 2001-2002 гг. обогнал рост строительного рынка благодаря улучшению благосостояния населения, а также увеличению влияния Санкт-Петербурга на российской экономической и политической арене. В результате, по данным «Петербургской недвижимости», средние цены на первичном рынке жилья в городе в 2001-2002 гг. росли примерно на 25-30% в год или на 1,9-2,2% в месяц.

Петербургский строительный рынок отреагировал на увеличение спроса и дефицит предложения в 2001-2002 гг. ростом объемов строительства нового жилья. В результате, по данным Росстата, в 2003 году ввод жилья в городе составил 1,76 млн м², то есть вырос на 44,8% по сравнению с 2002 годом.

По данным «Петербургской недвижимости», в декабре 2005 года средняя стоимость м² жилья в Санкт-Петербурге составила US\$ 1034, увеличившись за год на 1,5%. По мнению аналитиков, основной причиной стагнации цен в 2005 году стало избыточное предложение, возникшее в результате сокращения темпов увеличения спроса на жилье из-за значительного роста цен в 2003-2004 гг. В то же время объем жилищного строительства в Санкт-Петербурге вырос на 14,5% в 2004 и на 13% в 2005 году и составил в 2005 году 2,27 млн м², что составляет 33,2 тыс. квартир.

По данным «Петербургской недвижимости», в первой половине 2006 года средняя стоимость м² на первичном рынке жилья в Санкт-Петербурге составила US\$ 1530, то есть выросла на 48% по сравнению с декабрем 2005 года, среднемесячный рост, таким образом, составил 6,7%.

С одной стороны, рост цен в первой половине 2006 года был вызван растущим спросом на новое жилье благодаря улучшению благосостояния населения, бумом на рынке ипотечного кредитования и увеличением привлекательности недвижимости как объекта для инвестиций. По данным Санкт-Петербургского Городского Ипотечного Агентства, число выданных ипотечных кредитов ежегодно увеличивается в два раза, например, с 1470 в 2004 до 4530 в 2005. В первом квартале 2006 года в Петербурге было выдано 1800 ипотечных кредитов, то есть на 205 больше, чем в соответствующий период 2005 года.

С другой стороны, рост цен был вызван дефицитом предложения на первичном рынке из-за сокращения числа новых проектов 2005-2006 гг., что в свою очередь объясняется вступлением в силу 214-ФЗ в апреле 2005 года, уменьшением доступности и ростом цен на пятна под жилищное строительство. По данным «Петербургской недвижимости», в 2005 году предложение новых площадей на первичном рынке Санкт-Петербурга сократилось в 2005 году на 34%, с 2,8 млн м² в 2004 до 1,9 млн м² в 2005. В течение первой половины 2006 года на рынок было выведено 361 тыс м² нового жилья, то есть на 42% меньше чем в соответствующий период 2005 года и на 71% меньше, чем в первой половине 2004 года. В результате, по данным «Петербургской недвижимости», совокупный объем предложения на первичном рынке жилья сократился с 3,11 млн м² в 4 квартале 2005 года до 2,88 млн м² в 1 квартале 2006 года и до 1,76 млн м² во втором квартале 2006 года.

Программа развития города, утвержденная правительством Петербурга, предполагает следующие объемы жилищного строительства в Санкт-Петербурге: 2,3 млн м² в 2006 году, 2,3-2,4 млн м² в 2007 году и 2,5-2,6 млн м² в 2008-2010 гг.

Обзор рынка офисной недвижимости Санкт-Петербурга

Рынок офисной недвижимости Санкт-Петербурга характеризуется значительным дефицитом предложения качественных офисных площадей. По данным ГУИОН (Городское управление инвентаризации и оценки недвижимости), бизнес-центры категорий А, В и С занимают только 25%

совокупного рынка офисных площадей в городе, тогда как 75% офисов расположены в зданиях бывших исследовательских институтах и предприятий, административных зданиях, на первых этажах жилых зданий и т.п., которые не были изначально предназначены для размещения офисов и не соответствуют требованиям, предъявляемым к современным офисным помещениям.

По данным Colliers Int., общая площадь офисов категорий А, В и С в Санкт-Петербурге в 2005 году выросла примерно на 100 тыс м² и к концу года составила около 850 тыс м². Основной рост пришелся на офисы класса В, доля которых увеличилась с 24% в 2003 до 32% в 2005 году, тогда как доля офисов класса С в 2005 году сократилась с 71% до 64%, а доля офисов класса А осталась практически неизменной – 5% в 2004 и 4% в 2005 году.

В 2005 году на 1000 человек населения в Петербурге приходилось только 67 м² офисных площадей класса А и В. Соответствующий показатель в Москве составляет 452 м², в Праге – 1244 м², в Париже – 3527 м², в Лондоне – 5020 м² и в Стокгольме – 13758 м².

В Санкт-Петербурге наблюдается значительный спрос на офисы категорий А, В и С со стороны международных и российских компаний, планирующих начать или расширить свое присутствие в Санкт-Петербурге, а также со стороны значительного числа местных компаний, использующих в настоящее время офисы низкого качества. В этой связи, из-за дефицита предложения современных офисов и неадекватного объема строительства новых офисных центров, на рынке имеется лишь очень незначительный объем свободных офисных площадей. Так, по данным Colliers Int., доля свободных офисных площадей класса А сократилась с 1% в 2004 до 0% в 2005, офисов класса В – с 6% до 5%, офисов класса С – с 5% до 4%. Это указывает на значительный потенциал роста строительства современных бизнес-центров категории А и В в Санкт-Петербурге.

Ставки арендной платы на офисную недвижимость в Санкт-Петербурге характеризуются значительным разбросом в связи с высокой фрагментацией рынка и дефицитом свободных площадей. По данным, Colliers Int., в 2005 году ставки аренды на офисы категории А составляли с учетом эксплуатационных расходов US\$480-680, на офисы категории В - US\$270-480 и на офисы категории С - US\$160-300. Рост ставок по сравнению с 2004 годом составил 6-7% для офисов категории А, 7-9% для офисов категории В и 5-6% для офисов категории С.

Обзор рынка жилой недвижимости Москвы

Москва является наиболее развитым в экономическом плане регионом России и представляет из себя крупнейший рынок недвижимости и строительства в РФ, занимая 10,7% в совокупном вводе жилья по стране по итогам 2005 года.

За последние пять лет объемы жилищного строительства в столице интенсивно росли, причем наиболее значительный рост пришелся на 2000-2002 гг., когда темпы роста ввода жилья составляли 40% в год, с 3,1 млн м² в 1999 году до 4,3 млн м² в 2002 году. В последующие два года темпы роста замедлились до 4% в год в 2003 и 3,1% в 2004 году. Основной причиной замедления роста отрасли стала нехватка земельных участков для нового строительства и ограничения, вызванные ограниченностью мощностей региональной инфраструктуры, в основном, связанными с электроснабжением и газификацией новых домов. Ввиду этих обстоятельств значительная часть жилищного строительства, особенно в нижнее- и среднеценовом сегментах, была выведена за пределы в города в столичные пригороды, где имеется более значительный резерв земельных участков и свободные инфраструктурные мощности. В то же время цены на недвижимость в области – ниже, чем в Москве. Годовой объем ввода жилья в Московской области в 2002 году вырос на 20,8%, в 2003 – на 21,1%, в 2004 – на 38,7%, до 5,7 млн м², и, таким образом, превысил соответствующий показатель по Москве.

В 2005 году объем жилищного строительства в Москве достиг исторического максимума и составил 4,7 млн м², то есть увеличился на 1,5% по сравнению с 2004 годом. Несмотря на высокий спрос на жилье

в столице рост строительной отрасли в 2005 году был ограничен дефицитом земельных участков и инфраструктурных мощностей, а также введением закона 214-ФЗ в апреле 2005 года. Развитие жилищного строительства в Москве и других российских регионах было подорвано введением нормативных изменений со вступлением в силу 214-ФЗ, которые привели к продлению предпроектной стадии и ограничению возможностей финансирования строительства в связи с запретом продаж на ранних стадиях строительства и ограничением возможностей банковского кредитования девелоперов.

В 2006-2007 году ожидается минимальный рост строительства жилья в Москве. Исходя из планов правительства Москвы, объем ввода жилья в столице в 2006 году сохранится на уровне 4,7 млн м², а затем вырастет на 2% в 2007 году, на 10% в 2008 году и на 23% в 2009 году, до 6,5 млн м². По предварительным данным Мосгорстата, в первой половине 2006 года ввод жилья в Москве составил 2,6 млн м², то есть вырос на 1,1% по сравнению с соответствующим периодом в 2005 году. В то же время спрос на жилье в Москве значительно вырос в 2000-2005 гг. благодаря улучшению благосостояния населения и развитию ипотечного кредитования и превысил объем предложения доступного жилья на рынке, таким образом, стимулируя рост цен. По данным IRN, в 2000-2005 гг., средняя стоимость м² жилья в столице выросла более чем в три раза с USD\$ 700 в конце 1999 года до US\$ 2200 в конце 2005 года, то есть в среднем на 22% ежегодно. В 2005 году цены на жилье в столице выросли в среднем на 24%, с US\$ 1807 за м² в декабре 2004 года до US\$ 2232 за м² в декабре 2005. Средняя стоимость м² в сегменте панельного домостроения составила US\$ 2000-2200, в новых кирпично-монолитных домах - US\$ 2400-2600, и до US\$ 10000 в сегменте элитной недвижимости.

По данным, IRN, в течение первых шести месяцев 2006 года средняя стоимость жилья в Москве выросла на 50,5% по сравнению с декабрем 2005 года, то есть в среднем на 7% ежемесячно, и составила US\$ 3359 за м². По мнению аналитиков рынка, рекордный рост цен на жилье в столице был вызван накопленным в течение отраслевого спада в 2003-2005 гг. дефицита предложения. В июле 2006 года темпы роста цен на московском рынке жилья замедлились до 4% в месяц, однако все равно превышают нормальные показатели роста рынка, которые по мнению IRN, составляют 1-2% в месяц или 13-27% в год.

Строительство панельных домов в Москве в настоящее время снижается, постепенно замещаясь кирпично-монолитным домостроением. Доля панели в общем объеме строительства жилья в столице сократилась с 56% в 2004 году до 36,4% в 2005 году, тогда как доля кирпично-монолитного строительства за указанный период выросла с 44% до 64%. В абсолютном выражении объем панельного домостроения сократился в 2005 году на 33% и составил 1,7 млн м². В то же время объем кирпично-монолитного строительства вырос на 48%, до 3 млн м².

Сокращение объемов панельного домостроения в столице в 2005 году было вызвано в основном дефицитом земельных участков под многоэтажное жилищное строительство и смещением спроса в сегменты элитного жилья и жилья бизнес-класса, которые представлены преимущественно кирпично-монолитными домами. В результате панельное домостроение переместилось в Московскую область, где его доля остается значительной. В 2005 году доля кирпично-монолитного строительства в сегменте элитного жилья и жилья бизнес-класса в центре города составила 100%, в сегменте среднеценового жилья, расположенного в пределах границ города, - 59%, в сегменте более дешевого жилья на окраинах столицы - 59% и в сегменте жилья ближайшего Подмосковья (5-20 км от города) - 61%.

Обзор рынка жилой недвижимости Московской области

Московская область с населением в 6,6 млн человек представляет из себя второй крупнейший по объему рынок недвижимости в России после Москвы, а также самый крупный рынок по объему строительства жилья. Доля региона в совокупном вводе жилья по РФ выросла с 8,6% в 2000 году до 12,2% в 2005 году.

Объем строительства нового жилья в Московской области за последние пять лет вырос более чем в два раза. Наиболее интенсивный рост пришелся на период с 2002 по 2004 год, когда ежегодный рост составил 20,8% в 2002, 21,1% в 2003 и 38,7% в 2004 году. Впечатляющий рост объемов жилищного строительства в области во многом объяснялся нехваткой пятен под застройку в черте города, а также ограниченными инфраструктурными возможностями Москвы, что и побуждало девелоперов переносить строительную деятельность в ближайшее Подмосковье, в основном на территории в радиусе 20 км от города. В 2005 году объем жилищного строительства в Московской области превысил соответствующий показатель по Москве на 13,9% и составил 5,3 млн м², то есть на 7,7% меньше, чем в 2004 году. Сокращение объемов ввода жилья в 2005 году произошло по вине тех же факторов, что сдерживают развитие жилищного строительства в столице, включая вступление в силу 214-ФЗ, сокращение числа доступных пятен под многоэтажное строительство, а также ограниченность инфраструктурных возможностей региона, в первую очередь по электро- и газоснабжению. Дополнительно, дальнейшему расширению географии застройки в области препятствует неразвитость транспортной сети. В этой связи, принимая во внимание значительные объемы долгосрочных инвестиций, необходимых для развития инфраструктурных и транспортных возможностей региона, что вряд ли будет реализовано в ближайшем будущем, в ближайшие два года вряд ли следует ожидать значительного увеличения объемов жилищного строительства в Московской области.

Два основных направления жилищного строительства в Московской области – это возведение многоэтажных жилых зданий и индивидуальное жилищное строительство, представленное коттеджами/таунхаузами в существующих поселениях и организованными коттеджными поселками. По данным Мособлстата, доля этих двух сегментов за последние два года практически не менялась и в 2005 году составила 55% и 45%, соответственно.

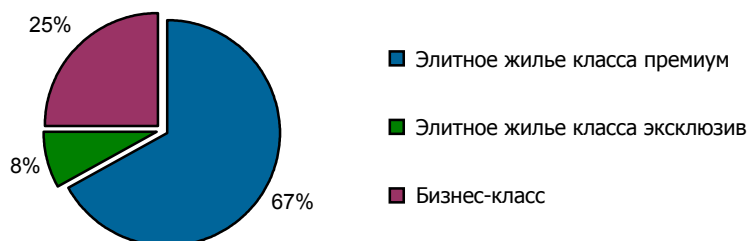
Достаточно сложно найти достоверные характеристики ценовых тенденций на рынке недвижимости Московской области ввиду значительного разброса цен в зависимости от расположения объектов, развитости транспортной системы и местной инфраструктуры, экологической обстановки и т.п. По данным IRN, средняя стоимость жилья на первичном рынке области в июне 2006 года составляла от US\$ 1290 до US\$ 2340 за м² в зависимости от расположения объекта. Месячный рост цен в мае-июне 2006 года составлял от 4 до 15%. Однако, в целом динамика роста цен на рынке жилья в области соответствует динамике роста цен на рынке Москвы. По данным Миэль, средняя стоимость жилья в многоэтажных домах в Московской области за последние пять лет выросла примерно в три раза, с US\$ 400 в 2000 году до US\$ 1121 за м² в декабре 2005 года.

4.2.2 КОНКУРЕНТНАЯ СИТУАЦИЯ

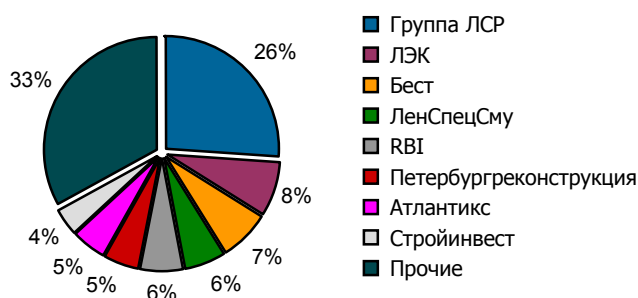
Девелопмент элитной жилой недвижимости в Санкт-Петербурге

Элитная жилая недвижимость, которая по наиболее распространенной классификации делится на класс премиум и эксклюзив, составила 10,8% от всего объема жилого строительства в Санкт-Петербурге в 4-м квартале 2005г. Ближайшим конкурирующим сегментом для элитной недвижимости Санкт-Петербурга является смежный сегмент бизнес-класса (жилье повышенной комфортности), который составила 16,4% от всего объема жилого строительства в Санкт-Петербурге в 4-м квартале 2005г.

Элитное домостроение в основном сконцентрировано в центральных районах Санкт-Петербурга, которые считаются наиболее престижным местом проживания. По оценкам Компании, в общем объеме продаж жилья в центральных районах Санкт-Петербурга в 2005г. 67% составило элитное жилье класса премиум, 8% элитное жилье класса эксклюзив и 25% жилье бизнес-класса.

Рисунок 18. Структура продаж жилья в центре Санкт-Петербурга

В настоящее время Компания является исключительным лидером на рынке элитного домостроения Санкт-Петербурга. По оценкам Компании, ее доля в общем объеме элитного домостроения возросла с 24% в 2004г. до 26% в 2005. Ближайшие конкуренты Компании занимали существенно меньшие доли в общем объеме продаж элитного жилья в 2005г.

Рисунок 19. Структура рынка элитного домостроения Санкт-Петербурга

Источник: Группа ЛСР

Девелопмент массового жилья в Санкт-Петербурге

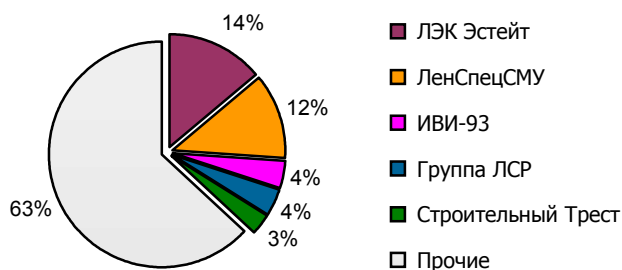
Сегмент массового жилья (эконом-класс), который в основном состоит из стандартизированных домов в низшем и среднем ценовом сегменте, исторически составляет большую часть жилищного домостроения в Санкт-Петербурге, занимавшую по оценкам Петербургской Недвижимости 72,3% от общего предложения жилой недвижимости на первичном рынке Санкт-Петербурга в начале 2005 г.

Сегмент объединяет достаточно большое число девелоперских компаний, и конкурентная ситуация на нем меняется вследствие процессов консолидации, в результате которых доля 10 крупнейших компаний выросла с 35% в 2003 г. до 46% в 2005г.

Учитывая значительное число мелких игроков, структура рынка девелопмента в сегменте массового домостроения относительно нестабильна. Основными конкурентами Компании в данном сегменте являются ЛЭК Эстейт и ЛенСпецСМУ, крупнейшие девелоперы массового жилья в Санкт-Петербурге, а также, Строительный Трест, Ленстройтрест, Строймонтаж, и ЮИТ Лентек.

По оценкам Компании, в 2005г. она занимала 4-ое место по объему завершенного массового жилья и доля рынка составляла 4%. Крупнейшими конкурентами Компании являлись ЛЭК Эстейт (14%), ЛенСпецСМУ (12%), ИВИ-93 (4%) и Строительный Трест (3%).

Рисунок 20. Структура рынка завершенного жилья в Санкт-Петербурге в 2005 г.



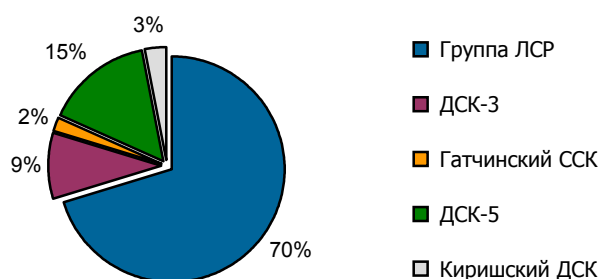
Источник: Группа ЛСР

Строительство и строительные услуги

Компания занимает ведущие позиции на рынке панельного домостроения в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, которые характеризуются высокой рыночной концентрацией. Крупнейшими игроками тут являются крупные домостроительные комбинаты, обычно осуществляющие весь цикл панельного домостроения: от производства панелей до возведения зданий.

По собственным данным Компании, ее доля в совокупном вводе панельного жилья в Санкт-Петербурге и Ленинградской области составляет 70%.

Рисунок 21. Структура рынка панельного жилья в Санкт-Петербурге и Ленинградской области.



Источник: Группа ЛСР

4.2.3 ГРУППА ЛСР НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Группа ЛСР является активным игроком рынка недвижимости Санкт-Петербурга, основные направления деятельности Группы на рынке недвижимости – это строительство и девелопмент.

СТРОИТЕЛЬСТВО

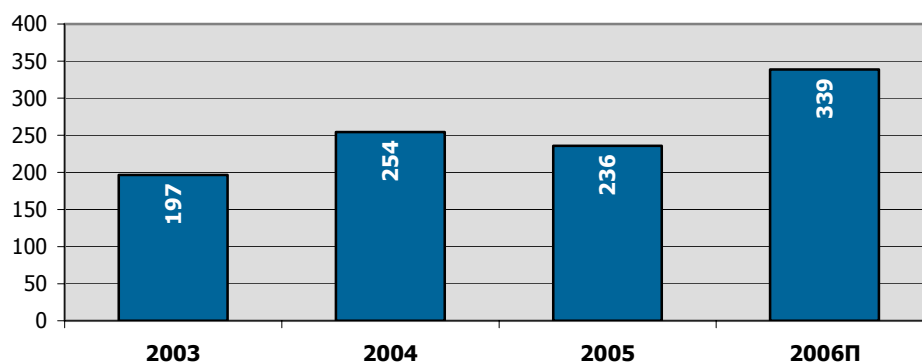
Ключевыми предприятиями в рамках строительного блока Группы ЛСР являются ЗАО «Гатчинский ДСК» и ДСК «Блок», занятые в сегменте панельного домостроения.

ЗАО «Гатчинский ДСК» было основано в 1963 году, в состав Группы входит с 2001 года. Основным направлением деятельности является производство железобетонных панелей для жилищного строительства и возведение готовых к эксплуатации жилых домов.

ЗАО «ДСК Блок» образовано в 1992 году, в состав Группы входит с 2002 года. Основным направлением деятельности является производство железобетонных панелей для жилищного строительства и возведение готовых к эксплуатации жилых домов.

Домостроительные комбинаты Группы ЛСР являются ведущими игроками рынка панельного домостроения в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, предлагая готовые к эксплуатации жилые дома модернизированных 121 и 137 серий из сборного железобетона с комфортными и удобными квартирами, а также встроенными помещениями социально-бытового назначения. Продукция предприятий отличается высоким качеством и характеризуется: соответствием требованиям инсоляции и естественного освещения, удобными планировочными решениями, эстетической привлекательностью зданий, высококлассной внешней и внутренней отделкой, благоустроенной прилегающей территорией (детские и спортивные площадки, прогулочные дорожки, зеленые насаждения и т.п.).

Рисунок 22. Динамика панельного домостроения предприятиями Группы, тыс.м²



Источник: Группа ЛСР

Система сбыта продукции предприятий построена с учетом наличия двух основных типов заказчиков: государственные (различные целевые бюджетные программы, реализуемые либо на Федеральном уровне за счет бюджета РФ, либо на уровне субъекта РФ – города Санкт-Петербурга и Ленинградской области) и коммерческие (заказ предприятий Группы ЛСР и сторонний заказ). По итогам первого полугодия 2006 года 30,2% продаж комбинатов пришлось на Группу ЛСР. На сторонних коммерческих заказчиков и государственных заказчиков пришлось 45,5% и 24,3% сбыта, соответственно. Зависимость от покупателей незначительная, т.к. доля крупнейших из них (исключая Группу ЛСР) не превышает 10%.

ДЕВЕЛОПМЕНТ

Под «девелопментом» понимают профессиональную деятельность по организации процессов, связанных с созданием либо развитием объектов недвижимости, – решение всего комплекса производственных, экономических и правовых вопросов, требуемых для реализации того или иного проекта.

Многоступенчатый процесс «девелопмента» включает в себя подбор команды участников проекта, исследование рынка, маркетинг, проектирование, строительство, финансирование, бухгалтерский учет, управление имуществом. Это бизнес, чутко реагирующий на изменения в технологиях, экономике, демографии, архитектуре, законодательстве, социальной сфере; бизнес, требующий значительных инвестиций с длительным циклом на начальной стадии и способный генерировать регулярный поток денежной массы впоследствии.

Девелопмент недвижимости является одним из ключевых направлений деятельности Группы ЛСР. Девелоперские компании Группы управляют строительными проектами и проектами по реконструкции в области жилой и коммерческой недвижимости. География проектов охватывает Санкт-Петербург и Ленинградскую область, а также московский регион.

Основные виды продукции девелоперских компаний, входящих в Группу ЛСР:

- Высококачественная элитная недвижимость, недвижимость класса DE LUXE в центральных и исторических районах Санкт-Петербурга.
- Бизнес-центры класса А и А+
- Жилые комплексы эконом-класса, в которые входят типовые крупнопанельные дома модернизированных 121 и 137 серий, классические кирпичные и высотные кирпично-монолитные дома в удобно расположенных местах районов массовой застройки Санкт - Петербурга.
- Элитные коттеджные поселки, в полном объеме оснащенные всей инженерной инфраструктурой, комплексом объектов социальной инфраструктуры.
- Жилые комплексы в Москве и Московской области.

Две компании Группы – Строительная Корпорация «Возрождение Санкт-Петербурга» и ООО «Гатчинский ДСК» – специализируются на управлении девелоперскими проектами на территории Санкт-Петербурга.

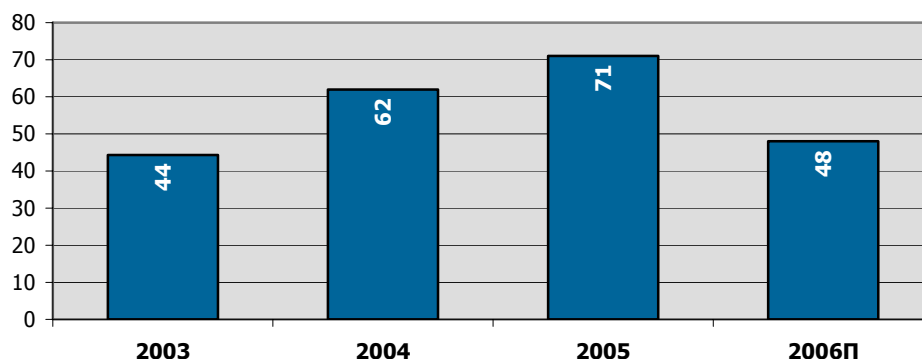
Элитная недвижимость в Санкт-Петербурге

Основной продукцией ОАО «Строительной корпорации «Возрождение Санкт-Петербурга» является элитная недвижимость в историческом центре Петербурга, а также коммерческая недвижимость класса А и А+ в лучших местах Петербурга.

Для строительства своих объектов руководство компании выбирает самые престижные места в историческом центре Санкт-Петербурга рядом с парками и памятниками культуры. Отличительная особенность как строящихся, так и уже построенных объектов ОАО «Строительной корпорации «Возрождение Санкт-Петербурга» это уникальность местоположения и архитектуры.

За 12 лет деятельности Корпорация реализовала 27 сложных проектов в самых престижных местах исторического центра города: 50 элитных жилых домов и 5 бизнес-центров.

Рисунок 23. Динамика сдачи в эксплуатацию объектов элитной недвижимости, тыс.м²



Источник: Группа ЛСР

Одним из значимых текущих проектов Корпорации является строительство «Парадного Квартала» - первого фешенебельного квартала в Петербурге, который станет «городом в городе», общей

площадью 10 га, построенных в лучших традициях европейских столиц, подобно «16-му кварталу» в Париже. Это принципиально новая страница в истории города: до настоящего времени в Северной столице не было целого квартала, который бы включал недвижимость класса de Luxe.

Описания реализованных проектов и проектов, находящихся на стадии реализации, указаны в Приложениях:

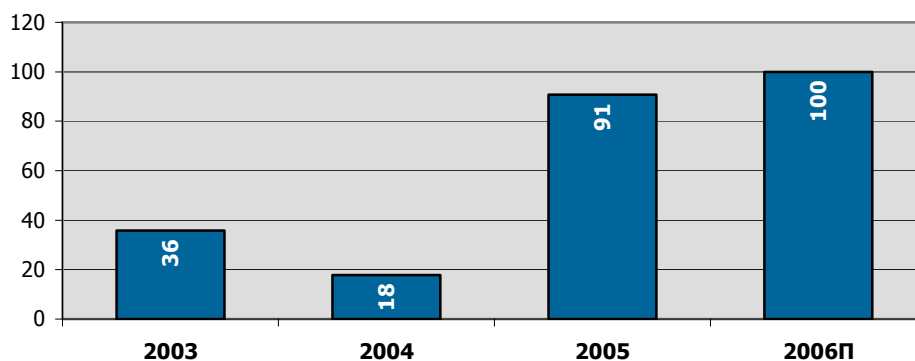
№ приложения	Наименование приложения
1	Проекты, реализованные в сегментах элитной и коммерческой недвижимости, в 1997-2003 гг.
2	Проекты, реализованные в сегментах элитной и коммерческой недвижимости в 2004 году
3	Проекты, реализованные в сегментах элитной и коммерческой недвижимости в 2005 году
4	Проекты элитной жилой недвижимости в стадии реализации
5	Проекты коммерческой недвижимости в стадии реализации

Недвижимость эконом – класса

Одной из основных сфер деятельности ООО «Гатчинский ДСК» является организация инвестирования и строительства жилых комплексов эконом-класса 121 и 137 серий из изделий ЗАО «Гатчинский ДСК» и ЗАО «ДСК «Блок» в разных районах Санкт-Петербурга.

ООО «Гатчинский ДСК» создает типовое (панельное) жилье в удобно расположенных местах районов массовой застройки Санкт-Петербурга, и каждый новый дом – индивидуален. Формулируя задание на проектирование нового объекта, специалисты ООО «Гатчинский ДСК» учитывают множество факторов (структура спроса района, где планируется строительство, предложение конкурентов, опыт предыдущих проектов и рекомендации клиентов). В итоге, благодаря тесному сотрудничеству с заводами Группы создаются новые типовые секции, максимально адаптированные под современные требования. В отличие от большинства застройщиков, ООО «Гатчинский ДСК» сдает свои дома с полной отделкой, в окнах устанавливаются металлопластиковые стеклопакеты. Большое внимание уделяется благоустройству прилегающей территории.

Рисунок 24. Динамика сдачи в эксплуатацию объектов недвижимости эконом-класса, тыс.м²



Источник: Группа ЛСР

Описания реализованных проектов и проектов, находящихся на стадии реализации, указаны в Приложениях:

№ приложения	Наименование приложения
6	Проекты, реализованные в сегменте недвижимости эконом-класса
7	Проекты недвижимости эконом-класса, находящиеся на стадии реализации

Недвижимость в Москве

В 2001 г. для выхода на московский строительный рынок руководство Группы ЛСР приняло решение о создании нового предприятия – **ЗАО «Мосстройреконструкция»**. Основное направление деятельности ЗАО «Мосстройреконструкция» - строительство элитных жилых комплексов, а также жилья бизнес-класса и эконом-класса в престижных районах Москвы и Подмосковья.

Несмотря на достаточно жесткую конкуренцию, ЗАО «Мосстройреконструкция» за сравнительно небольшой для девелоперского бизнеса срок сумела выйти на Московский рынок и закрепиться на нем. Доля компании в сегменте жилья бизнес-класса составляет 0,8 %.

Сегодня компания возводит два жилых комплекса бизнес- класса.

Строительство первого объекта деятельности компании - жилого комплекса на ул. Давыдовской, вл. 19-19А близится к завершению. Строительство ведется с 2004 года в престижном, экологически благоприятном Западном округе Москвы рядом с Кутузовским проспектом. На сегодняшний день реализовано свыше 90 % квартир

В 2005 году ЗАО «Мосстройреконструкция» приступило к строительству жилого квартала «Грюнвальд» на Западе от Москвы. Элитный квартал Грюнвальд по своим качественным характеристикам сопоставим с элитным жильем Москвы, в частности квартала Остоженки. В престижных направлениях Подмосковья элитные кварталы малоэтажной застройки представлены только на Рублево-Успенском шоссе. На сегодняшний день, в границах 5 км. от МКАД, нет жилья, аналогичного по качественным характеристикам кварталу «Грюнвальд».

В 2006 году компания расширила сферу деятельности, приступив к освоению проекта коммерческой недвижимости. Бизнес-центр класса А+ «Новый Балчуг» будет построен в непосредственной близости от Кремля на ул. Садовническая, 9.

Описание проектов, находящихся на стадии реализации, указано в Приложении 8. В 2006 году Группа ЛСР планирует сдать 42 тыс. м² недвижимости в Москве.

Загородная недвижимость

Одним из новых направлений деятельности Группы в сфере девелопмента является реализация проектов в области загородного домостроения. С этой целью в 2004 г., по решению руководства Группы ЛСР, было создано ООО «Особняк», специализирующееся на строительстве коттеджных поселков.

ООО «Особняк» создает комфортную жизнь за городом за счет использования современных материалов и строительных технологий и высокого качества работ. Предлагаемые компанией дома в коттеджных поселках по стоимостным характеристикам и целевому сегменту приближены к предложению на рынке городского элитного жилья.

Проекты домов и поселков в целом разрабатываются ведущими проектными организациями Москвы и Петербурга. Компания планирует реализовать проекты с учетом комплексного развития территорий в рамках единого проекта застройки. Обязательным при строительстве коттеджных поселков является обеспечение современным комплексом инженерных сооружений и оборудования, дающих возможность круглогодичного проживания. Эксплуатировать загородные дома в поселках будет единая собственная служба эксплуатации, имеющая опыт аналогичной работы в домах, построенных Строительной корпорацией «Возрождение Санкт-Петербурга» и «Гатчинским ДСК». Поселки будут обеспечены широким спектром объектов социальной инфраструктуры (торговые и спортивные комплексы, детские учреждения) благоустроенные зоны отдыха.

Летом 2005 г. ООО «Особняк» представило свои первые проекты под Санкт-Петербургом. Так, в мае 2005 г. в районе Репино-Ленинское началась реализация коттеджного поселка «Новый мир», и сегодня можно с уверенностью сказать, что проект вызвал интерес рынка: за полгода в поселке было реализовано более 20% домов с земельным участками от общего количества лотов.

В 2006 г. компания вывела на рынок еще два коттеджных поселка: уже с начала года началась реализация домов в жилом комплексе «Жемчужина Разлива» близ озера Сестрорецкий Разлив и коттеджном поселке «Парквэй», расположенном в 50 км от города. Также в 2006 г. компания продолжит реализацию своего первого проекта коттеджного поселка «Новый мир».

Описание проектов, находящихся на стадии реализации, указано в Приложении 9.

1. Проекты, реализованные в сегментах элитной и коммерческой недвижимости, в 1997-2003 гг.

	Наименование объекта	Адрес, местонахождение	Назначение	Площадь квартир, офисов, м²	Дата завершения проекта (сдача ГК)	Примечание (описание особенностей объекта)
1	Наб. канала Грибоедова, 85	Наб. канала Грибоедова, 85/9	Жилой дом		25 декабря 1997	
2	Стремянная ул., 16	Стремянная ул., 16, литера А	Жилой дом со встроенными помещениями и автостоянкой	S жилая 3928 S офисов 1253	15 октября 1999	Дом построен в 1859 году архитектором Александром Христофоровичем Пелем (любимым учеником Момферана), полностью реконструирован с заменой всех сетей, воссозданы уникальные парадные двери.
3	Саперный пер., 24	Саперный пер., 24	Жилой комплекс со встроенными помещениями и автостоянкой	S жилая 4533 S офисов 1348	5 октября 1999	Дом построен в 1908 году по проекту рижского архитектора Гуго Гиренсона, полностью реконструирован, заменены все сети. Лестница в этом доме признана памятником архитектуры начала века.
4	Радищева ул., 34	Радищева ул., 34			13 ноября 1998	Реконструкция дома. Здание бывшего молокозавода. Первый в городе опыт переноса производства из исторического центра города.
5	Каменноостровский пр., 56	Каменноостровский пр., 56	Жилой дом со встроенными помещениями и автостоянкой	S жилая 2032 S офисов 375	08 декабря 1999	Проект трижды удостоивался наград – в 1997 он стал лауреатом Всероссийского конкурса архитектуры, в 2001 ему присудили диплом 2 степени на международном фестивале «Зодчество»; в 2002 правительство Санкт-Петербурга признало его лучшим жилым зданием, построенным за последние три года.
6	Воскова ул., 3	Воскова ул., 3 литера Б	Жилой дом	20 квартир	01 декабря 1999	Особенности: удачное зонирование квартир (разделение на хозяйственную, гостевую и спальную часть). В квартирах места под камин и гостевой санузел. Фасад украшают эркеры в стиле начала XX века.
7	7 Советская ул., 25	Дегтярная ул., 23/25	Жилой дом со встроенными помещениями	S жилая 2514 S офисов 421	15 декабря 2000	Новое здание.
8	Малодеткосельский пр., 28/30	Малодеткосельский пр., 28а	Жилой дом с подземным паркингом	53 квартиры	28 января 2000	Проект стал призером конкурса на лучший фасад международной строительной выставки BATIMAT-2000.
9	Крестьянский пер., 2	Крестьянский пер., 2	Жилой дом со встроенными помещениями	S жилая 2533 S офисов 320	05 ноября 2001	Новое здание. Невдалеке от Петропавловской крепости. Все квартиры в доме - трехкомнатные, с балконами и эркерами.
10	Гродненский пер., 15	Гродненский пер., 15	Административное здание		2 ноября 2001	
11	Наб. канала Грибоедова, 89	Наб. канала Грибоедова, 89	Жилой дом со встроенными помещениями и автостоянкой	S жилая 3800 S офисов - 201	26 декабря 2001	Дом князя Голицына - был воссоздан по старинным чертежам. Двухуровневые 4-5 комнатные квартиры со «вторым светом» и 2-3х комнатные квартиры с эркерами и террасами. Места для каминов в каждой квартире.

	Наименование объекта	Адрес, местонахождение	Назначение	Площадь квартир, офисов, м²	Дата завершения проекта (сдача ГК)	Примечание (описание особенностей объекта)
12	Ул. Марата, 47-49	Ул. Марата, 47-49	Многофункциональный комплекс (жилой дом, бизнес-центр, фитнес-центр) с автостоянкой	S жилая 4979 S офисов БЦ - 4455	1 оч. 28 марта 2002 года 2 оч. 08 апреля 2003 года 03 оч. 19 ноября 2004 года	Ансамбль из четырех зданий, расположенных в центре Петербурга, образует современный комплекс с большим внутренним двором и подземной парковкой.
13	Конная ул., 14	Конная ул., 14	Жилой дом с автостоянкой и встроенными помещениями	S жилая 5020 S встройки 632; S гаражей 1486	31 декабря 2003	Дом состоит из двух флигелей, объединенных цокольным этажом. Между корпусами - уютный благоустроенный двор. Гордость проекта - огромный атриум - многоярусное остекленное пространство парадной лестницы, залитое солнцем. Мансардные квартиры с террасами.
14	Конная ул., 24	Конная ул., 24	Жилой дом с автостоянкой и встроенными помещениями	В доме всего 18 квартир площадью от 47 до 150 кв. м. S жилая 1608 S встройки 229; S гаражей 250	27 февраля 2003	Проект разработан в мастерской «Студия 44» Новый дом отличается изысканным дизайном фасада, необычными окнами, остеклением, создающими в гостиных простор.
15	Мичуринская ул., 6	Мичуринская ул., 6	Жилой комплекс с автостоянкой и встроенными помещениями	S жилая 7762 S офисов 1158	30 сентября 2003	Ансамбль у Петровской набережной состоит из полностью воссозданного дома XIX века (архитектор А. Красовский) и трех новых корпусов. Комплекс на Мичуринской ул., 4-6 был признан лучшим в номинации «Постройки» (премия Архитектон).
16	Галерная ул., 34	Галерная ул., 34	Жилой комплекс с автостоянкой и встроенными помещениями	S жилая 3192 S офисов 228	31 декабря 2003	Воссоздано фасадное здание 18 века, построен новый внутренний флигель. С верхних этажей открывается вид на Неву.
17	Каменный остров	2-я Березовая аллея, 13-15	Жилой комплекс с автостоянкой и встроенными помещениями	S жилая 12390 (60кв-р) S коммерции 584 (в т.ч. фитнес-центр 334м)	Лит. Д.В. 31 декабря 2003г Лит Ж 10 декабря 2003 г. Лит.Б 06 августа 2004 г.	Капитальная реконструкция двух зданий, оставшихся от усадьбы Елисеева; рядом возведены шесть небольших кирпичных домов, выдержанные, как и старинные постройки, в духе архитектуры модерна. Восстановлен Безымянный канал, соединяющий Большую Невку с прудом.

2. Проекты, реализованные в сегментах элитной и коммерческой недвижимости в 2004 году

	Наименование объекта	Адрес, местонахождение	Назначение	Площадь квартир, офисов, м ²	Дата завершения проекта (сдача ГК)	Примечание (описание особенностей объекта)
18	Галерная ул., 10	Галерная ул., 10	Здание под административные цели – бизнес-центр класса В	S здания 2379	11 мая в 2004г.	Новый бизнес-комплекс состоит из двух корпусов, образующих закрытый двор с проездом через арку. Старинное двухэтажное здание с мансардой, выходящее на улицу, реконструировано и переоборудовано с одновременной реставрацией фасада. Во дворе построен новый шестиэтажный корпус в современном стилизованном витражным остеклением.
19	Невский пр., 137	Невский пр., 137	Жилой комплекс с автостоянкой и встроенными помещениями	S жилья 3205 S коммерческие помещения 2001	30 апреля 2004	Проект был одобрен Президиумом Градостроительного совета Петербурга, получил положительные отклики со стороны архитекторов, завоевал золотой диплом на Международном архитектурном фестивале «Зодчество – 2001». В качестве мотива проекта был выбран российский архитектурный стиль – конструктивизм. На первом этаже нового дома разместились магазины, на втором – офисы. И магазины, и офисы имеют отдельные входы с Невского проспекта. В квартиру можно будет подняться на панорамном лифте прямо из гаража.
20	Косая дорожка	Крестовский остров, Морской пр., дом 11	Жилой комплекс с автостоянкой	S жилья 7758	22 сентября 2004	Современный жилой комплекс с лаконичными чертами постмодерна в экологически чистой зоне.
21	Большой пр. 100	Наб. реки Карповки, дом 10	Жилой комплекс с автостоянкой и встроенными помещениями	S жилья - 10253 S коммерческие помещения 975	15 марта 2004	Дом с изысканной архитектурой располагается между набережной Карповки и Каменноостровским проспектом, в самом центре Петроградской стороны.
22	В.О., 11 линия, 4	В.О., 11 линия, 4	Жилой комплекс со встроенными помещениями и гаражом	S жилья 2510 S встройка - 294	24 декабря 2004 года	В доме надстроен мансардный этаж, благоустроена прилегающая территория. В целях повышения комфортности жилья произведено утепление наружных стен и произведена перепланировка. Подвалы переоборудованы под технические помещения.
23	Шпалерная ул., 54	Шпалерная ул., 54 Впервые в Санкт-Петербурге продажа офисов в бизнес-центре.	Бизнес-центр класса В+ с подземным паркингом	S коммерческих помещений 8734	19 октября 2004	Концепция бизнес-центра на Шпалерной, 54 была разработана при участии английского консультационного бюро Sebastian FitzLyon. В БЦ предусмотрены кафе и магазин.

3. Проекты, реализованные в сегментах элитной и коммерческой недвижимости в 2005 году.

	Наименование объекта	Адрес, местонахождение	Назначение	Площадь квартир, офисов, м ²	Дата завершения проекта (сдача ГК)	Примечание (описание особенностей объекта)
24	В.О., 14 линия, 7-А	В.О., 14 линия, 7-А	Бизнес-центр класса В с подземным паркингом	S офисов - 6988	29 апреля 2005 года	
25	Ул. Большая Морская, дом 4.	Ул. Большая Морская, дом 4.	Жилой комплекс с автостоянкой и встроенными помещениями	S жилая 2838 S встройка 444	23 сентября 2005	Отреставрирован фасад, выходящий на ул. Большая Морская. Флигель, выходящий на набережную реки Мойки, разобран, и на его месте возведено новое жилое здание в классическом петербургском стиле.
26	Наб. Робеспьера, 4	Наб. Робеспьера, 4	Жилой комплекс с автостоянкой и встроенными помещениями	1 очередь: S жилая 16538 S встройка 1099	1оч.: 7 ноября 2005	Это образец автономного «жилого центра», уже вошедшего в моду на Западе, но уникального для Санкт-Петербурга. В нем есть все необходимое для комфортного проживания: магазины, кафе, фитнес-центр, бассейн, сауна.... Четыре корпуса состоят из разновысоких секций от 7 до 12 этажей. Из выходящих на набережную квартир - открывается замечательная панорама Невы.
27	Шпалерная ул. ,60	Шпалерная ул. ,60	Жилой комплекс с автостоянкой и встроенными помещениями	S жилая 19793 S коммерческих помещений 3922	1оч: 29 июля 2005 2оч.:27 декабря 2005	Ансамбль состоит из восьми башен, их верхние этажи соединяют прозрачные галереи. На главной оси комплекса находится Смольный собор, между башнями лежит обширная зеленая эспланада. С высоты четырех остекленных галерей открывается захватывающий вид на совершенное творение великого Растрелли. Корпуса объединены общим цокольным этажом, в котором находится паркинг. Весь ансамбль поднят над уровнем улицы на полтора метра, образуя небольшой отдельный квартал. В нижних этажах располагаются офисы, магазины и фитнес-зал. Архитекторы бюро «Земцов, Кондаин и партнеры» стремились сделать каждую квартиру максимально открытой солнцу, светлой и уютной. Большинство квартир - видовые: из окон, лоджий и с террас жители смогут любоваться панорамой городского центра, Смольным собором и Таврическим дворцом. Проект комплекса на Шпалерной был отмечен одной из высших архитектурных премий Санкт-Петербурга - «Архитектон», и Золотым дипломом Международного фестиваля «Зодчество-2003».

4. Проекты элитной жилой недвижимости в стадии реализации.

Адрес объекта	Назначение объекта	Продаваемая площадь, м ²	Сроки реализации объекта	Дата начала продаж	Проданная площадь, %	Сумма закл. договоров на 01.10.06 тыс.руб.	Оплачено по закл. договорам на 01.10.06 тыс.руб.	Плановый объем продаж, тыс.руб.	Плановые затраты, тыс.руб.
Ул. Шпалерная, 60 - 1,2 очереди	Жилой дом со встроенными нежилыми помещениями и подземной автостоянкой	22 553,70	3 кв. 2002 г. – 4 кв. 2005 г.	мар.03	99,98%	1 001 860,60	990 243,00	1 072 173,65	817 278,77
Ул. Шпалерная, 60 - 3-ая очередь	Жилой дом со встроенными нежилыми помещениями и подземной автостоянкой	4 994,00	2 кв.2006 - 3 кв.2008	Еще не начаты	0%	-	-	696 663,00	273 050,82
Наб.Робеспьера, 4	Жилой комплекс со встроенными нежилыми помещениями и подземной автостоянкой	47 601,00	4 кв. 2002 г. – 4 кв. 2006 г.	июл.03	99%	1 944 464,73	1 932 870,00	1 982 439,70	1 557 383,00
Каменноостровский пр., 56-58	Комплекс жилых домов со встроенными помещениями и гаражом-стоянкой	4 737,40	1 кв. 2005 г. - 2 кв. 2007 г.	ноя.04	100%	274 373,44	261 724,24	274 373,44	225 726,69
Каменноостровский пр., 56-62	Комплекс жилых домов со встроенными помещениями и гаражом-стоянкой	13 679,19	2 кв. 2006 г. – 4 кв. 2008 г.	Еще не начаты	-	-	-	1 908 247,01	632 471,82
Парадный квартал, ограничен Кирочной ул, ул. Радищева, Виленским переулком и Парадной ул.	Элитный жилой комплекс с подземным паркингом, 1 очередь	73 577,64	4 кв. 2005 г. – 3-4 кв. 2008 г.	окт.05	41%	3 766 691,93	1 807 187,59	7 055 909,00	3 943 729,02
	Элитный жилой комплекс с подземным паркингом, 2,3 очередь	82 556,28	2 кв. 2007 г. – 1 кв.2012 - 4 кв.2013	Еще не начаты	-	-	-	14 075 845,00	4 473 584,47
Ул.Радищева, 39	Жилой дом с подземным паркингом	20 687,00	3 кв.2008-02 кв.2010	Еще не начаты	-	-	-	3 527 133,50	1 678 333,59
Крестовский остров, наб.Мартынова, 62	Жилой комплекс со встроенными помещениями и заглубленным гаражом	11 602,50	4 кв. 2004 г. – 4 кв. 2007 г.	дек.04	24%	426 978,98	303 671,66	2 170 000,00	672 794,17
Крестовский остров, наб.Мартынова, 74	Жилой комплекс со встроенными помещениями и заглубленным гаражом	24 516,50	3 кв. 2004 г. – 3 кв. 2007 г.	Сент. 2004 г.	34%	1 438 729,95	812 776,22	4 388 347,38	1 271 597,31
Крестовский остров, наб.Мартынова, 70, литера А	Жилой дом со встроенными помещениями и подземным паркингом	1 237,71	4 кв. 2006 г. -4 кв. 2007 г.	Еще не начаты	-	-	-	334 181,70	95 356,47
Г.Выборг, Северный вал, 3	Жилой дом	3 611,60	1 кв. 2005 г. – 4 кв. 2006 г.	Еще не начаты	-	-	-	317 517,84	141 009,13

Суворовский пр, 32	Жилой комплекс со встроенной автостоянкой	26 800,00	3 кв. 2007 г. – 4 кв. 2009 г.	Еще не начаты	-	-	-	2 990 880,00	1 384 987,88
Суворовский пр, 63	Жилой комплекс со встроенной автостоянкой	49 125,00	3 кв.2006 - 4 кв.2008	Еще не начаты	-	-	-	5 482 350,00	3 005 475,15
Зоологический 2-4	Жилой комплекс со встроенной автостоянкой	6 549,23	1 кв.2008 -3 кв.2010	Еще не начаты	-	-	-	1 197 854,17	602 062,96
Ул.Смольного, 4	Административно-жилой комплекс со встроено-пристроенными помещениями, подземными и полуподземными автостоянками	38 679,50	4 кв. 2012 г	Еще не начаты	-	-	-	6 266 079,00	2 366 411,81
ИТОГО		432 508,25			-	8 853 099,62	6 108 472,71	53 739 994,38	23 141 253,04

5. Проекты коммерческой недвижимости в стадии реализации.

Адрес объекта	Назначение объекта	Площадь объекта, м²	
Каменнострровский пр., 58-60	Многофункциональный бизнес-центр с апартамент отелем	8 100,00	Объект площадью 8 100,00 кв.м. будет сдан в аренду
Парадный квартал, ограничен Кирочной ул, ул. Радищева, Виленским переулком и Парадной ул.	Бизнес-центр с подземным паркингом, 1 очередь	14 159,00	Объект площадью 14 159,00 кв.м. будет сдан в аренду
	Магазины в ОЖК-1,2,3	2 343,47	Объект площадью 2 343,47 кв.м. будет сдан в аренду
	Бизнес-центр с подземным паркингом, 2,3 очередь	12 084,27	Объект площадью 12084,27 кв.м. будет сдан в аренду
Ул. Куйбышева 13	Бизнес-центр с подземным паркингом	7 500,00	Объект площадью 7 500 кв.м. будет сдан в аренду
Пр. Медиков, 10 (территория завода «Электрик»)		266 420,00	Объект площадью 266 420,00 кв.м. будет сдан в аренду
Г.Выборг, Ленинградский пр, 17	Торгово-офисный центр	6 228,60	Объект площадью 6 228,6,00 кв.м. будет сдан в аренду
Г.Выборг, уч-к ограниченный Ленинградским пр, ул.Ростовской, ул Димитрова и Северной ул.	Бизнес-центр с подземным паркингом	56 000,00	Объект площадью 56 000,00 кв.м. будет сдан в аренду
Пр. Добролюбова, 12	Бизнес-центр с заглубленной автостоянкой	6 643,64	Объект площадью 6 643,64 кв.м. будет сдан в аренду
Зоологический, 2-4		9 607,50	будет сдан в аренду
Невский 1	Гостиница	7 500,00	будет сдан в аренду
Ул.Смольного, 4		153 610,00	Объект площадью 190 000,00 кв.м. будет сдан в аренду
ИТОГО		550 196,48	

6. Проекты, реализованные в сегменте недвижимости эконом-класса.

Наименование объекта	Адрес, местонахождение	Назначение	Площадь квартир, офисов, кв.м.	Дата завершения проекта	Примечание (описание особенностей объекта)
Озеро Долгое, кв. 28	Комендантский пр., д. 16, корп. 2	16 этажный панельный дом 121 серии.	15 127	Декабрь 2003 г.	Квартиры с полной отделкой (стеклопакеты, межкомнатные двери, обои пастельных тонов, современное сантехническое оборудование). Единое уличное фасадное остекление балконов и лоджий. Благоустройство территории, размещение стоянок.
СУН, кв. 23А	Пересечение пр.Большевиков и ул. Тельмана.	10-17 этажный жилой комплекс 137 серии	38 553	1 оч. – ноябрь 2003, 2 оч. – июнь 2004 г.	Трехслойные наружные панели толщиной от 350 до 400 мм, с высокими теплозвукоизолирующими характеристиками. Фасады покрыты новой долговечной краской и декорированы. Квартиры с полной отделкой, проведено комплексное благоустройство прилегающей территории.
Озеро Долгое, кв. 23А	Приморский район, пересечение пр. Королева и ул. Мартыновской). Ул.Королева, д. 39, корп. 1	Жилой дом 137 серии.	11 345	Июль 2005 г.	Единое фасадное остекление , современная отделка «под ключ».
Озеро Долгое, кв. 25А, корп. 46, 46А, 47, 45	Приморский район, Комендантский пр, д. 17,корп. 1)	Жилой 16 этажный дом 121 серии	72 246	Корп.46 – 02.2005 г., Корп.46А – 07.2005 г., Корп. 47 – 12.2005 г., Корп. 45 – 03.2006 г.	Жилой комплекс «Дом у Комендантской площади». Жилой 16 этажный панельный дом 121 серии с мансардами и встроенными коммерческими помещениями в кирпично-монолитном исполнении. Единое уличное фасадное остекление лоджий, подземная отапливаемая автостоянка, квартиры с полной современной отделкой.
Ржевка-Пороховые, квартал 4 Корп. 36, 35	Красногвардейский р-н (пересечение ул. Косыгина и пр. Коммуны), Пр. Косыгина, д. 34, к. 1	Жилой дом 137 серии	34 739,1	Корп. 35 – 09.2005 г., Корп. 36 – 12.2005 г.	Единое фасадное остекление, отделка «под ключ».

7. Проекты недвижимости эконом - класса, находящиеся на стадии реализации

Адрес объекта	Корп.	Назначение объекта	Продаваемая площадь, кв.м	Сроки реализации объекта	Дата начала продаж	Проданная площадь, %	Сумма закл. договоров на 01.10.06 тыс.руб.	Оплачено по закл. договорам на 01.10.06 тыс.руб.	Плановый объем продаж, тыс.руб.	Плановые затраты, тыс.руб.
Озеро Долгое 25А, Комендантский пр., д. 17, корп. 1	48	Жилой комплекс	18689,36	4 кв. 2003- 4 кв. 2006 г.	07.2004 г.	100%	619196,3	549405,2	619196,3	516 889,00
	48 А		12795,96	3 кв. 2004– 4 кв. 2008.	03.2006 г.	42%	265978,2	157740,6	752084,1	443 482,38
	49		19 856,00	4 кв. 2004 г. – 2009 г.	Продажи еще не начались				1354179,2	712 790,69
Ржевка-Пороховые, квартал 4	57	Жилой комплекс	10259,32	Май 2004 – 4 кв. 2006	07.2005 г.	96%	311573,7	225173,1	364196,7	251 098,75
Пулковское шоссе, д. 30, литера К	1	Жилой комплекс	8605,67	2 кв. 2004 – 4 кв. 2006 г.	03.2005 г.	90,60%	250588,9	187732,7	294213,6	214 433,48
	2		13340,6	2 кв. 2004 - 4 кв. 2006	03.2005 г.	96,53%	358124,7	332728,4	385513,1	320 798,50
	13		6351,74	2 кв. 2004 - 4 кв. 2006	03.2005 г.	98,85%	197550,9	172082,6	201750,5	164 913,78
	14		6374,23	2 кв. 2004 – 4 кв. 2006	03.2005 г.	98,23%	192216,9	175186	198421,1	165 359,90
	3		4 140,44	4 кв. 2005 – 1 кв. 2005	мар.06	34%	57532,4	42938,9	210081,8	138 878,64
	4		16 836,27	4 кв. 2005 – 4 кв. 2007	фев.06	76,10%	482233,4	347652,5	701824,3	482 257,83
	5		17192,47	1 кв. 2006 – 2 кв. 2008	июн.06	36%	293675,3	169077,4	911770,73	630 124,78
	6		4850	Продажи еще не начались					263112,5	181 171,75
	7		3160	Продажи еще не начались					166532	117 062,20

	8		5970	Продажи еще не начались					323872,5	222 269,07
	9		7970	Продажи еще не начались					420019	291 789,67
	10		7225	Продажи еще не начались					380757,5	265 410,38
	11		9090	Продажи еще не начались					479043	332 793,99
	12		9315	Продажи еще не начались					548653,5	343 919,12
Западнее д. 45, корп. 1, по ул.Тельмана (кв.36 р на СУН, на пятне корп. 11)		Жилой комплекс	15586,66	1 кв. 2005 – 4 кв. 2006	мар.05	84,17%	428250,1	368505,2	567547	437 270,64
Ул. Маршала Захарова, уч. 1 (юго-западнее дома № 45, литера А, по пр. Маршала Жукова), (квартал 7 района Юго-Запад, на пятнах корп. 28, 29, 32 и 34 Ул. Космонавтов, д. 63, литера А		Жилой комплекс	25528,86	1 кв. 2005 – 4 кв. 2006	мар.05	95,70%	795761,6	655893,9	862844,5	671 642,57
		Жилой комплекс	134445	Срок сдачи 2010 г.	Продажи еще не начались				8223059,5	5 526 335,18
Ул. Чудновского, участок 1, (южнее д. 4, корп. 2 по ул. Чудновского).		Жилой комплекс	22442,36	4кв. 2007 г.	Продажи еще не начались				1321855,0	787 828,47
Долгоозерная ул.,участок 1 (восточнее пересечения с Парашютной ул.)		Жилой комплекс	102519,9	Срок сдачи 2010 г.	Продажи еще не начались				5491787,1	3 848 705,34
Мебельная ул., участок 2, (западнее пересечения с Туристской ул.)		Жилой комплекс	69561	Срок сдачи 2008-2009	Продажи еще не начались				3342406,1	2 461 262,95
Ленинский пр., участок 1,2,3,6,7,8(северо-восточнее пересечения с ул. Доблести)		Жилой комплекс	275922	Срок сдачи 2010-2011 год	Продажи еще не начались				15182608,1	10 838 315,08
ИТОГО			787195,2				4252682,4	3384116,5	43 567 328,64	30 366 804,14

8. Проекты в Москве, находящиеся на стадии реализации

Адрес	Назначение	Площадь квартир, кв.м.	Сроки реализации объекта	Дата начала продаж на объекте	Проданная площадь на 01.07.06, %	Сумма заключ. договоров на 01.10.06, тыс. руб.	Оплачено по закл. договорам на 01.10.06, тыс.руб.	Плановый объем продаж, тыс.руб	Плановые затраты, тыс.руб
ул. Давыдовская, 19-19а	жилищно- административный комплекс	16 577,82	IV кв. 2002 - IV кв. 2006	Май 2004	86,8%	1 164 344,2	1 135 897, 1	1 495 308,1	965 303, 5
пос. Заречье (ЖК «Грюнвальд»)	жилой комплекс	23 138,06	III кв. 2002 - III кв. 2008	Сентябрь 2005	41,8%	968 016,0	655 625, 9	3 308 300,7	1 632 121,0
ул. Садовническая, д. 9, стр. 1,2,3	Бизнес-центр класса А+ «Новый Балчуг»	Площадь офисов 15 815,0	II кв. 2006 - III кв. 2009	Продажи еще не начались				4 413 780,0	2 800 872,2
ИТОГО		55 530,88				2 132 360,2	1 791 523,0	9 217 388, 8	5 398 296, 7

9. Проекты загородной недвижимости, находящиеся на стадии реализации

Адрес объекта	Назначение объекта	Продава- емая площадь, кв.м.	Сроки реализации объекта	Дата начала продаж	Проданная площадь, %	Сумма закл. договоров на 01.10.06 тыс.руб.	Оплачено по закл. договорам на 01.10.06 тыс.руб.	Плановый объем продаж, тыс.руб.	Плановые затраты, тыс.руб.
Урочище Алакуль, Ленинской волости, Выборгского района Ленинградской области.	Элитный коттеджный поселок повышенного класса комфортности «Новый Мир»	15 800	2004 г. – 4 кв. 2008 г.	Июнь 2005 г.	46%	363 110	220 798	15 131 830	6 479 131
	Коттеджный поселок класса «Комфорт» - «Парквей»	5 700	2004 г. – 2 кв. 2008 г.	Март 2006 г.	11 %	31 470	13 609		
	7 поселков различного класса комфортности	139 160	2004-2014г.	Продажи еще не начались					
Курортный район, г. Сестрорецк, др. к шалашу Ленина, участок 1 (северо- восточнее садоводства "Разлив"), (квартал 10Б, по. Александровская)	Элитный коттеджный поселок повышенного класса комфортности	7 600	2004 г. – 2008 г.	Январь 2006 г.	33 %	227 440	161 291	844 660	399 761
ИТОГО		168 270				622 020	395 698	15 976 490	6 878 892

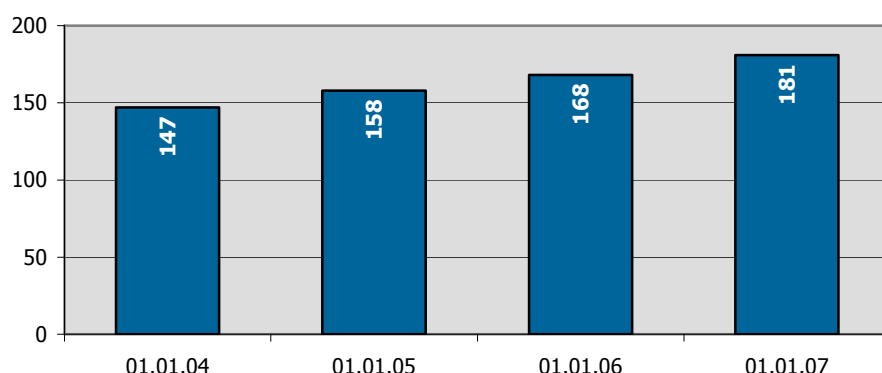
4.3 Транспортно-механизированные услуги

На предоставление транспортно-механизированных услуг в рамках Группы специализируются ОАО «Управление механизации №260» и ОАО «Грузовое автотранспортное предприятие №1».

ОАО «Управление механизации №260» является ведущим предприятием Санкт-Петербурга в сфере механизации строительно-монтажных работ.

Предприятие располагает самым крупным в городе парком башенных кранов. На сегодняшний день общий парк УМ-260 насчитывает более 170 машин, в том числе более 30 башенных кранов производства германской фирмы Liebherr. Помимо кранов предприятие имеет 10 подъемников иностранных производителей: GEDA (Германия), STROS (Чехия), SAFI (Италия).

Рисунок 25. Динамика прироста парка башенных кранов



Источник: Группа ЛСР

Рыночная доля компании (по величине кранового парка) составляет 27%. Основными конкурентами являются УМ-1 с долей 23%, УМ-3 с долей в 22% и УМ-2 с долей в 10%.

Предприятие расширяет географию своей деятельности, в качестве приоритетного направления рассматривая развитие бизнеса в Москве. На середину 2006 г. в Москве Компания имела 6 кранов, занимая рыночную долю около 1%. Таким образом, Группа только приступает к масштабному освоению данного рынка. Конкурентами УМ-260 в данном регионе являются предприятия «МСМ-5», «Вертикаль», УМ-1, СУ-155, Рентакран.

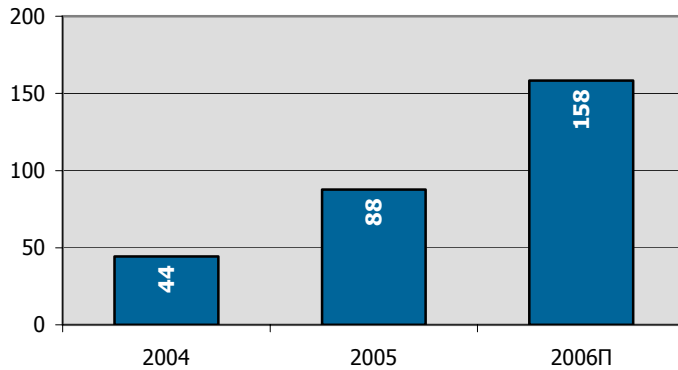
Одним из основных направлений развития предприятия является дальнейшее пополнение парка техники современными кранами и подъемниками ведущих мировых производителей. В 2006-2007 годах, в соответствии с заключенными договорами, парк компании пополнится 24 башенными и 5 самомонтирующимися кранами фирмы POTAİN (Франция), 24 башенными кранами LIEBHERR. Именно увеличение доли импортных кранов в парке, несмотря на их высокую стоимость, позволяет предприятию планомерно снижать общий объем затрат на ремонт техники, что ведет к повышению рентабельности предприятия.

ОАО «Грузовое автотранспортное предприятие №1» является ведущим предприятием в Санкт-Петербурге в сфере комплексных строительных перевозок. Крупных перевозчиков с сопоставимым с ГАТП-1 объемом и структурой автопарка, на данный момент нет.

Компания оказывает комплексные транспортные услуги на строительном рынке и располагает полным спектром автотранспорта для комплексного обслуживания строительных проектов:

шаландами, в том числе длинномерными, панелевозами, самосвалами, гидроманипуляторами, цементовозами, а также автомобилями для перевозки негабаритных по высоте, ширине и длине изделий.

Рисунок 26. Динамика объема транспортировки грузов, млн. тоннокилометров



Источник: Группа ЛСР

Автопарк, в настоящее время, состоит из более чем 250 большегрузных автомобилей, что обеспечивает надежность и регулярность перевозок почти любого объема груза. В своем развитии предприятие делает ставку на использовании современного импортного автотранспорта. Автопарк предприятия на 65% состоит из новой импортной техники и размещен на трех площадках: в северной и южной частях Санкт-Петербурга, а также на юге Ленинградской области, на территории одного из предприятий Группы. Такое расположение позволяет оперативно доставлять строительные материалы в любую точку города, повышать эффективность использования автомашин за счет полной загрузки и снижения порожнего пробега.

Основной целью компании является сохранение и укрепление лидирующей позиции на рынке автоперевозок строительных грузов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области и достижение доли рынка в 20%, а также выход на рынок Москвы и другие перспективные региональные рынки.

4.4 Сопутствующие производства

Среди предприятий, представляющих в рамках Группы сопутствующие производства следует отдельно сказать о следующих компаниях.

ЗАО «Вертикаль» является крупнейшим производителем оконных систем в Северо-Западном регионе. Сегодня предприятие имеет два основных вида деятельности: изготовление элитных деревянных и деревянноалюминиевых окон, а также металлопластиковых окон и конструкций.

Доля компании на рынке деревянных окон оценивается в 25%, на высококонкурентном (более 200 производителей) рынке металлопластиковых окон – 4-5%.

Наиболее значимыми проектами последнего времени стали: производство оконных конструкций для Государственного Эрмитажа, Санкт-Петербургской академической филармонии им. Д.Д. Шостаковича, Мариинского дворца (здание Законодательного собрания Санкт-Петербурга).

ЗАО «Сканмикс СПб» является одним из самых современных предприятий по выпуску сухих строительных смесей.

Завод был создан в сотрудничестве с одним из лидеров в области научно-технических разработок растворов строительного назначения – финской компанией Scanmix Int. Oy, имеющей более чем 20-летний опыт производства полного ассортимента сухих строительных смесей. Новое предприятие получило право на использование товарного знака Scanmix.

Ассортиментный ряд предприятия охватывает все области ремонта и отделки современного строительства.

4.5 Ближайшие планы Группы ЛСР

Новый кирпичный завод.

Основными элементами стратегии кирпичного направления Группы будут являться сохранение доли на существующих рынках, рост прибыльности за счет снижения издержек и изучение возможностей территориальной экспансии.

В 2006 году руководством группы ЛСР принято решение о строительстве нового завода в Кировском районе Ленинградской области, оснащенного современным европейским оборудованием и в непосредственной близости к сырьевым источникам, принадлежащим компании. После ввода в строй нового завода в 2009 году два действующих производства («Ленстройкерамика» и «НПО Керамика») будут закрыты, а земельные участки использованы под проекты Девелопмента.

Мощность нового завода составит 220 млн. штук условного кирпича. Совокупная же мощность кирпичного производства Группы ЛСР не изменится и составит 270-280 млн. штук условного кирпича в год. Планируемые инвестиции в создание завода – около 125 млн евро.

Экономическая эффективность проекта определяется следующими факторами:

- применением прогрессивной импортной технологии, обеспечивающей выпуск высококачественной продукции широкой номенклатуры, ориентированной на стабильный спрос региональных потребителей,
- высокой рентабельностью продукции, благодаря существенному снижению издержек производства за счет низкой себестоимости местной глины и добавок,
- низкими удельными затратами тепло-энергоресурсов на выпуск эффективных изделий по импортным технологиям на тепловых агрегатах большой единичной мощности,
- увеличением производительности труда за счет высокой степени механизации и автоматизации производственных процессов,
- прогнозируемым высоким спросом на лицевой кирпич и эффективную керамику (поризованные блоки, клинкерные изделия и пр.)

Новый цементный завод.

Реализацией проекта по строительству нового цементного завода вблизи г. Сланцы Ленинградской области занимается ООО «Цемент», созданное Группой ЛСР в 2005г.

Рыночными предпосылками строительства собственного цементного завода Группы ЛСР являются следующие аспекты:

- Ожидается, что рынок цемента Северо-Запада будет расти и удвоится к 2010 году.

- Цементное производство становится привлекательным с точки зрения бизнеса особенно с учетом организации конкурентоспособного технологичного производства
- Мощности существующих предприятий по производству цемента на Северо-Западе не покроют будущую рыночную потребность
- Дефицит рынка цемента будет покрываться привозным цементом, что скорее всего повысит его цену
- Наличие техногенных месторождений, образовавшихся в результате добычи сланца (после извлечения сланца отходы известняка складировались на поверхности в виде отвала) вблизи г.Сланцы Ленинградской области, загрязняющих окружающую среду и возможность их утилизации в процессе производства цемента.

В связи с этим организация цементного производства становится чрезвычайно актуальной, т.к. это позволит обеспечить собственную потребность Группы ЛСР и выйти на рынок цемента в регионе и оказывать влияние на рыночные цены.

Запуск производства цемента планируется на 2009 год. Планируемая общая мощность завода – 1.5 млн тонн. Планируемые инвестиции в создание завода – 200 млн евро.

На сегодняшний день, по результатам проделанной работы, ООО «Цемент» имеет:

1. Выбранную площадку в размере 40 га вблизи г.Сланцы Ленинградской области.
2. Техногенное месторождение известняков (отходы сланцедобычи) в размере 50 млн. м³, являющееся сырьем для производства цемента.
3. Лицензию на использование природных месторождений известняка и глины, расположенных около выбранной площадки.
4. Лицензию «Заказчика-застройщика».
5. Согласования с Правительством Ленинградской области о реализации проекта.

ООО «Цемент» проводит работу по подготовке необходимой проектной документации; проводит испытания цементного сырья с привлечением иностранных компаний для выбора оптимального способа производства цемента и, соответственно, технологической схемы производства; проводит тендер на поставку комплектного оборудования цементного завода, к участию в котором приглашены мировые машиностроительные фирмы, имеющие колоссальный опыт строительства цементных заводов по заданной технологии.

В настоящее время в окрестностях г. Сланцы скопилось более 50 млн. м³ отходов, полученных при добыче, переработке и обогащении горючего сланца на предприятиях ОАО «Ленинградсланец» и завод ОАО «Сланец». Указанные отходы в виде «Плоского» отвала известняка, терриконов золы и отстойников гидроудаления золы занимают в общей сложности более 160 гектар выведенных из оборота землепользования продуктивных сельскохозяйственных земель и угодий.

Таким образом, в результате создания цементного производства Группа ЛСР может помочь существенно улучшить экологическую обстановку в районе города Сланцы.

Доля участия Группы ЛСР в данном проекте составляет 50%.

Лесоперерабатывающий комплекс.

Для целей реализации проекта по строительству лесоперерабатывающего комплекса в Бокситогорском районе Ленинградской области австрийской компанией Mayr-Melnhof Holz и Группой ЛСР было создано совместное предприятие Mayr-Melnhof Holz Russland Beteiligung GmbH -

Непосредственно лесоперерабатывающим производством будет заниматься ООО «ММ-Ефимовский» - российское дочернее предприятие Mayr-Melnhof Holz Russland Beteiligung GmbH. Оно будет

осуществлять комплексную лесопереработку и выпускать пиломатериалы, клееный брус, биотопливо-пеллеты.

Одним из элементов стратегии Группы ЛСР является партнерство с профессионалами высочайшего класса в своем деле. Mayr-Melnhof Holz – чрезвычайно опытная в лесоперерабатывающей отрасли компания, занимающаяся выращиванием леса, его переработкой и утилизацией отходов. Она была основана в 1850 году и входит в десятку крупнейших лесопильных предприятий Европы.

Строительство первой очереди комплекса (лесопильное производство) началось 15 июня 2006 года. Пуск запланирован на третий квартал 2007 года. Инвестиции в первую очередь составят 50 млн евро. Объем производства – 300 тыс. м³ пиломатериалов в год. Количество сотрудников предприятия – 400 человек.

Строительство второй очереди комплекса – завод клееной древесины и производство биотоплива – планируется завершить в 2008 году. Дополнительные инвестиции во вторую очередь составят ориентировочно 30 млн евро. Планируется, что в будущем количество работников предприятия составит 600 человек.

По соглашению с администрацией Ленинградской области и следуя корпоративной экологической политике Группы ЛСР, «ММ-Ефимовский» будет не только использовать лесной фонд области, но и активно заниматься его восстановлением. Бережное отношение к лесным природным ресурсам – одна из задач проекта. Она будет реализовываться следующими методами:

- Восстановление леса. Для этого в проекте предусмотрены значительные суммы на выращивание саженцев и проведение лесовосстановительных работ.
- Проведение мероприятий по осуществлению лесозаготовки таким образом, чтобы максимально бережно относиться к существующим зеленым насаждениям.

Доля участия Группы ЛСР в данном проекте составляет 30%.

5 Обзор финансовых показателей Группы ЛСР

В целях финансового анализа вниманию инвесторов предлагается официальная консолидированная финансовая отчетность за 2005 год и 1 половину 2006 года, подготовленная в соответствии с Международными Стандартами Финансовой Отчетности (МСФО). Аудит отчетности был проведен KPMG. Группа ЛСР перешла на МСФО в 2005 году.

Прилагаемая консолидированная финансовая отчетность за 2005 год и 1 половину 2006 года подготовлена в соответствии с МСФО 34 «Промежуточная финансовая отчетность». В предшествующие периоды Группа не подготавливала полную консолидированную финансовую отчетность в соответствии с российскими принципами бухгалтерского учета (составлялись только Баланс и Отчет о прибылях и убытках). Соответственно, сверка между показателями консолидированной промежуточной финансовой отчетности и отчетностью, составленной в соответствии с российскими принципами бухгалтерского учета, не проводилась.

Дочерними являются предприятия, находящиеся под контролем Группы. Контроль существует тогда, когда у Группы есть возможность прямо или косвенно управлять финансовой и производственной политикой предприятия с целью получения экономических выгод от его деятельности. Финансовая отчетность дочерних предприятий включается в консолидированную финансовую отчетность Группы на протяжении периода с момента установления такого контроля до момента, когда такой контроль прекращается.

В консолидированную отчетность включены дочерние общества ОАО «Группа ЛСР».

Таблица 4. Список дочерних предприятий по состоянию на 30 июня 2006 года

Существенные дочерние предприятия	Доля участия / голосующих акций на 31 июня 2006 года
ЗАО «Гатчинский ДСК»	98,23%
ОАО «СКВ СПб»	71,98%
ООО «Гатчинский ДСК»	100,00%
ОАО «Ленстройреконструкция»	99,99%
ОАО «Гранит-Кузнечное»	95,09%
ОАО «Рудас»	86,55%
ОАО «Ленинградский речной порт»	100,00%
ЗАО «Сканмикс СПб»	100,00%
ЗАО «Вертикаль»	100,00%
ОАО ПО «Баррикада» (ранее ЗАО ПО «Баррикада»)	95,35%
ЗАО «ДСК Блок»	100,00%
ОАО «УМ-260» (ранее ЗАО «УМ-260»)	97,11%
ОАО «Санкт-Петербургский речной порт»	100,00%
ОАО «Объединение 45»	96,92%
ЗАО «Мосстройреконструкция»	100,00%
ОАО «ГАТП-1»	74,62%
ОАО «Победа ЛСР» (ранее ЗАО «Победа ЛСР»)	99,86%
ООО «Аэрок Санкт-Петербург»	100,00%
ООО «Особняк»	100,00%
ООО «Квартира ЛюксСервис»	100,00%
ЗАО «Стройтрест 28»	89,63%
ООО «Стройтрест 28»	50,00%
ЗАО ГСК «Петростройинвест»	100,00%
ООО Торговый дом «Гранит-Кузнечное»	100,00%
ЗАО «Парадный квартал» (Набережная Европы)	100,00%
ООО «Невский портал»	100,00%
ООО «Новый квартал»	100,00%
ООО «Ниск»	74,00%
ООО «ЛСК-экология»	50,00%
ООО «Промышленно-строительная Группа ЛСР»	90,00%
ЗАО «Промышленный лизинг» (ранее ООО «Промышленный лизинг»)	100,00%
ООО «Мартиновка»	100,00%
ЗАО «Назиевский комбинат»	96,90%
ЗАО «Выборгстройреконструкция»	80,00%
ООО «Юна»	100,00%
Компании «ГДСК Инвест»*	20,00%
ОАО «Завод железобетонных изделий-6»	57,70%
ООО «Цемент»	100,00%
ЗАО «Галерная» (ранее ООО «Галерная»)	100,00%
ООО «ГДСК Юго-Запад» (ранее «ООО ГДСК-инвест-35»)	100,00%
ООО «ГДСК-инвест Приморский» (ранее ООО «ГДСК-инвест-49»)	100,00%
ООО «Заречье»	100,00%
ООО ЛССМО «Промстроймонтаж»	100,00%
ООО «Смольный квартал»	100,00%
ЗАО «Северная Венеция»	100,00%
ЗАО «Всеволожское СМП»	100,00%
ООО «Якорная»	99,00%
ООО «Балтстройкомплект»	100,00%
Аэрок Интернешнл	74,40%
Объединение 45М	100,00%
ООО «ЛСР-инвест»	100,00%
ЗАО «Чифко Плюс»	100,00%

* Указанные дочерние предприятия являются предприятиями специального назначения, в которых Группа не имеет прямого владения и голосующих акций.

Таблица 5. Данные официальной консолидированной аудированной отчетности ОАО «Группа ЛСР»*, тыс. руб. (по МСФО).

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС

АКТИВЫ	2004	2005	1П2006
<i>Внеоборотные активы</i>			
Основные средства	7 200 994	8 121 466	8 352 698
Строящаяся инвестиционная собственность	34 009	178 040	269 262
Инвестиционная собственность	0	0	1 038 834
Нематериальные активы	23 081	24 269	510 464
Прочие финансовые вложения	125 381	37 200	63 275
Отложенные налоговые активы	148 239	304 381	183 268
Прочие внеоборотные активы	10 195	477	156 468
Всего необоротные активы	7 541 899	8 665 833	10 574 269
<i>Оборотные активы</i>			
Прочие финансовые вложения	352 981	574 668	1 420 974
Запасы	5 399 499	8 321 742	8 865 341
Дебиторская задолженность по налогу на прибыль	16 112	13 049	30 028
Дебиторская задолженность	1 899 261	3 661 381	6 622 510
Денежные средства и их эквиваленты	158 282	776 045	814 641
Всего оборотные активы	7 826 135	13 346 885	17 753 494
Итого активы	15 368 034	22 012 718	28 327 763

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	2004	2005	1П2006
Чистые активы, приходящиеся на долю акционеров	1 547 180	2 559 147	4 026 050
Доля меньшинства	884 021	455 858	361 279
<i>Долгосрочные обязательства</i>			
Кредиты и займы	1 817 229	1 500 559	4 415 937
Отложенные налоговые обязательства	841 790	743 464	884 552
Кредиторская задолженность	878	3 119	8 183
Всего долгосрочные обязательства	2 659 897	2 247 142	5 308 672
<i>Краткосрочные обязательства</i>			
Банковские овердрафты	5 400	9 467	10 800
Кредиты и займы	2 854 582	5 639 038	4 875 034
Задолженность по налогу на прибыль	19 131	78 420	106 733
Кредиторская задолженность	6 985 767	10 703 900	13 608 393
Резервы	412 056	319 746	30 802
Всего краткосрочные обязательства	10 276 936	16 750 571	18 631 762
Итого обязательства и чистые активы, приходящиеся на долю акционеров	15 368 034	22 012 718	28 327 763

Источник: Группа ЛСР

* - до 14.08.2006г. ООО «Группа ЛСР».

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

	2005	1П2005	1П2006
Выручка от реализации	15 557 769	4 721 707	9 336 450
Себестоимость реализации	-11 534 303	-3 591 694	-6 152 181
Валовая прибыль	4 023 466	1 130 013	3 184 269
Коммерческие расходы	-672 688	-132 564	-608 228
Административные расходы	-2 369 810	-919 853	-1 459 502
Прочие расходы	-96 113	-58 362	-82 346
Финансовые доходы	136 372	96 274	178 104
Финансовые расходы	-829 914	-327 775	-491 169
Прибыль до налогообложения	191 313	-212 267	721 128
Налог на прибыль	-77 954	84 168	-220 802
Чистая прибыль от продолжающейся деятельности за период	113 359	-128 099	500 326
Чистая прибыль от прекращенной деятельности	0	-119 049	0
Чистая прибыль за период	113 359	-247 148	500 326
Приходящаяся на:			
Аktionеров Материнской компании	10 563	-246 425	454 177
Долю меньшинства	102 796	-723	46 149

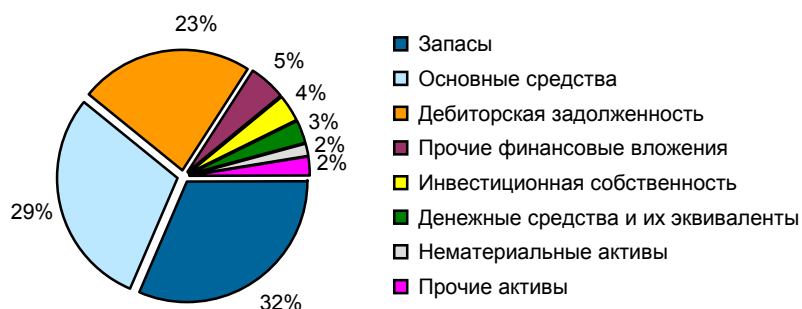
Источник: Группа ЛСР

СТРУКТУРА БАЛАНСА

Как видно из приведенных данных сводной отчетности, за весь исследуемый период наблюдался динамичный рост активов Группы. В 2005 году валюта баланса увеличилась почти на 43% – с 15 368 до 22 012 млн руб. Рост активов в 1 половине 2006 г. составил еще порядка 29% – по состоянию на 30.06.2006 г. валюта баланса Группы составляет 28 327 млн руб.

Рост наблюдался по всем основным статьям активов баланса. Так, величина основных средств на балансе увеличилась за полтора года на 16% – с 7 201 до 8 353 млн руб. В 1 половине 2006 года в строке баланса инвестиционная собственность были отражены активы блока Девелопмент, которые составили 1 039 млн руб. Более чем на 60% увеличился объем запасов, а дебиторская задолженность выросла в 3,5 раза.

Удельный вес в структуре баланса Нематериальных активов (510 млн руб. на 30.06.2006 г.) и Прочих финансовых вложений (1 484 млн руб.) соответственно вырос до 2% и 5%.

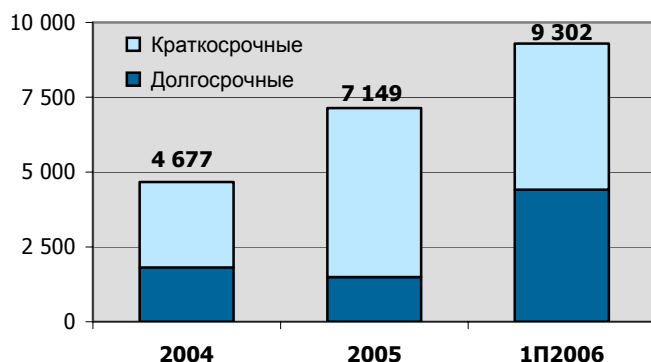
Рисунок 27. Структура активов по состоянию на 30 июня 2006 года

Источник: данные Группы ЛСР

Финансирование роста активов Группы происходило за счет всех источников: собственного капитала, краткосрочных и долгосрочных обязательств.

Величина краткосрочной кредиторской задолженности выросла в 2 раза – до 13 608 млн руб.

По мере расширения масштабов деятельности, освоения новых сегментов рынка и приобретения новых предприятий Группа начала активно использовать заемный капитал. Если на конец 2004 г. объем привлеченных кредитов и займов составлял всего порядка 4 677 млн руб., то по состоянию на конец 1 половины 2006 г. эта величина выросла в 2 раза и достигла 9 302 млн руб. Порядка 47% долговых обязательств носит долгосрочный характер.

Рисунок 28. Динамика привлеченных кредитов и займов, млн руб.

Источник: Группа ЛСР

Следует отметить, что в рамках обозначенной суммы внешних долговых обязательств лишь незначительная часть – всего порядка 15% – приходится на финансирование текущей деятельности Группы.

Основная доля существующей долговой нагрузки была привлечена в инвестиционных целях. Информация об объеме осуществленной инвестиционной программы по годам (с учетом инвестиций в девелоперские проекты) представлен ниже:

2003 г. - общий объем инвестиционной программы Группы составил порядка 4 млрд руб. В этот год были приобретены Санкт-Петербургский и Ленинградский речные порты, предприятия «ЗСК-19», «УМ-260», «ГАТП-1», «Петербургстройтранс», открыт завод «Сканмикс».

2004 г. - общий объем инвестиционной программы составил порядка 6,6 млрд руб. (в т.ч. был приобретен завод «Победа», начато строительство нового завода по производству газобетона, приобретены два предприятия по производству гранитного щебня ОАО «КНИ 458» и ЗАО «Карьер»).

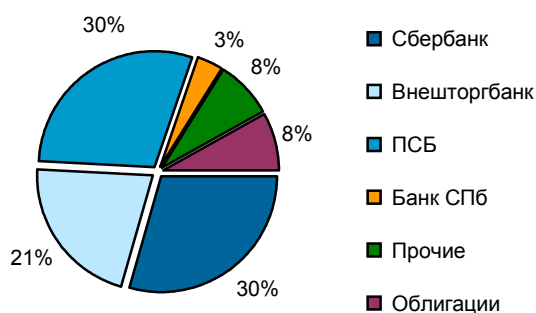
2005 г. – общий объем инвестиционной программы 2005 г. составил порядка 7,0 млрд руб. (в т.ч. был приобретен в Москве завод «ЖБИ-6», завершено строительство нового завода по производству газобетона).

2006 г. – общий объем инвестиционной программы 2006 г. должен составить порядка 14,0 млрд руб. (в т.ч. приобретение следующих активов: акции «Aeros International» AS, акции завода «Электрик», акции завода «Стройфарфор», офис в Москве).

Более подробная структура внешних кредитных обязательств Группы ЛСР, направленных на финансирование инвестиционных проектов, представлена в приложении к настоящему разделу.

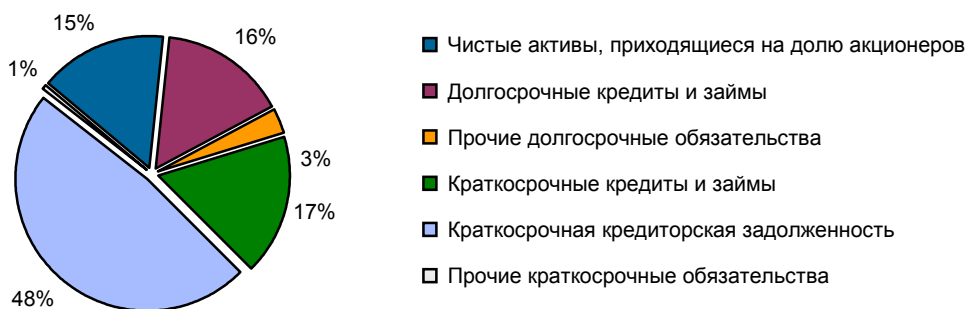
Таблица 6. Структура кредитных обязательств Группы ЛСР по источникам привлечения (по состоянию на 01.10.2006г.)

Банк-кредитор	Сумма кредита, \$ млн.
Сбербанк	\$116,2
Внешторгбанк	\$83,4
ПСБ	\$116,6
Банк СПб	\$13,5
Прочие	\$32,6
Облигации	\$31,2
Всего	\$393,5



Источник: Группа ЛСР

Рисунок 29. Структура пассивов по состоянию на 30 июня 2006 года



Источник: данные Группы ЛСР

Как видно из приведенного графика, основную часть пассивов составляет краткосрочная кредиторская задолженность, доля которой по состоянию на 30 июня 2006 года составила 48%.

РАСЧЕТНЫЕ БАЛАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Таблица 7. Коэффициенты ликвидности

Показатель	2004	2005	1П2006
Текущая ликвидность	0,76	0,80	0,95
Критическая ликвидность	0,24	0,30	0,48
Дебиторская задолженность / Кредиторская задолженность	0,27	0,34	0,49
(Дебиторская задолженность + Запасы) / Кредиторская задолженность	1,04	1,12	1,14

Источник: данные Группы ЛСР, расчеты Организаторов

При анализе коэффициентов ликвидности Группы необходимо отметить рост показателей текущей ликвидности, критической ликвидности и коэффициента Дебиторская задолженность/Кредиторская задолженность. Рост этих показателей объясняется в первую очередь ростом краткосрочных активов. В частности, по результатам 1 полугодия 2006 года дебиторская задолженность выросла на 81%, а кредиторская задолженность выросла лишь на 27%. В целом можно отметить, что показатели ликвидности находятся на приемлемых уровнях.

Таблица 8. Коэффициенты финансовой устойчивости

Показатель	2004	2005	1П2006
Собственный капитал / Валюта баланса	0,13	0,14	0,15
Заемные средства / Валюта баланса	0,27	0,32	0,33
Собственный капитал / Заемные средства	0,48	0,42	0,47
Долгосрочный долг / Заемные средства	0,39	0,21	0,47
Краткосрочные заемные средства / Выручка	0,42*	0,36	0,30**

* для расчета использовались данные выручки за 2004 г. по РСБУ.

** Коэффициент рассчитан из планируемой выручки 19 500 млн. рублей и краткосрочного долга на конец 2006г. в объеме 5 900 млн. рублей.

Источник: данные Группы ЛСР, расчеты Организаторов

При анализе коэффициентов финансовой устойчивости Группы следует отметить достаточно стабильный уровень собственного капитала в структуре баланса, упоминавшееся ранее начало активного использования заемного капитала для финансирования приобретений и инвестиционных программ и – как следствие – смещение акцента в общей структуре капитала в сторону заемных средств. В частности, доля долгосрочных обязательств в структуре заемных средств заметно увеличилась, что подтверждается ростом показателя Долгосрочный долг/Заемные средства. Напротив уровень краткосрочных обязательств снизился на 13,5%, что в сочетании со значительным ростом выручки выразилось в снижении показателя Краткосрочные обязательства/Выручка. В результате проведенного анализа можно сделать вывод, что Группа обладает удовлетворительной финансовой устойчивостью.

Таблица 9. Оценка оборачиваемости

Показатель	2005	1П2006
Оборачиваемость активов в днях	516	554
Оборачиваемость ТМЗ в днях	263	263
Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях	86	129
Оборачиваемость кредиторской задолженности в днях	339	404

Источник: данные Группы ЛСР, расчеты Организаторов

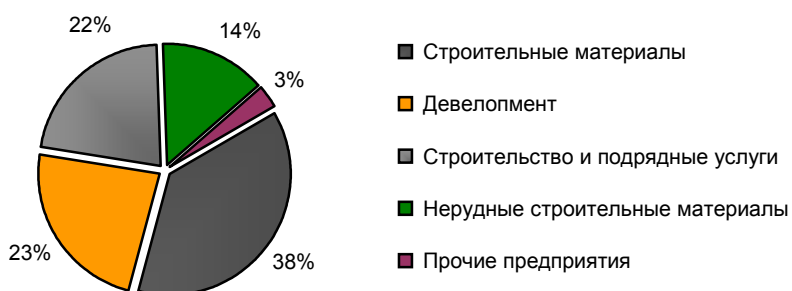
Учитывая, что основной статьей активов консолидированного баланса является Незавершенное строительство, а также принимая во внимание продолжительность строительного цикла, можно считать показатели оборачиваемости активов соответствующими норме. Положительным моментом следует считать значительное превышение скорости оборачиваемости дебиторской задолженности по сравнению с кредиторской.

ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

В целом операционные показатели деятельности Группы ЛСР отражают динамичное развитие бизнеса, обеспечиваемое как включением в состав Группы новых предприятий, так и ростом производственных показателей и эффективности существующих.

Оборот Группы ЛСР в 2005 г. составил порядка 15,6 млрд руб (по данным консолидированной отчетности по МСФО). По итогам 1-го полугодия 2006г. данный показатель составил 9,3 млрд. руб. (по МСФО). Порядка 52% совокупного оборота Группы обеспечивает реализация строительных материалов (включая нерудные строительные материалы).

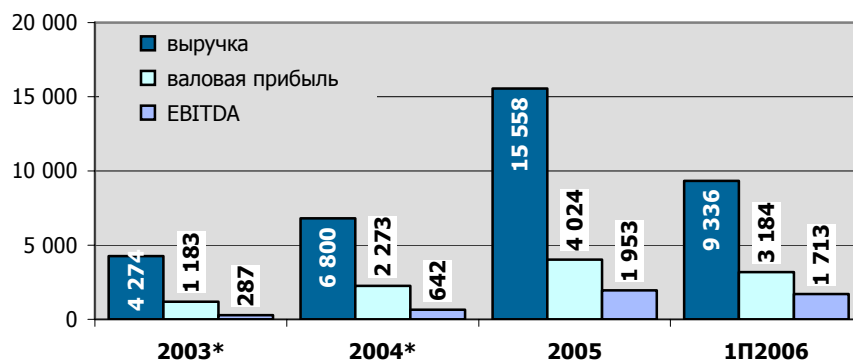
Рисунок 30. Структура консолидированной выручки Группы ЛСР за 1 полугодие 2006 г. по направлениям деятельности



Источник: Группа ЛСР

Опережающими темпами растут показатели валовой прибыли и прибыли до уплаты процентов, налогов и амортизации.

Рисунок 31. Основные операционные показатели, млн руб.



* данные за 2003-2004 гг. предоставлены в соответствии с официальной бухгалтерской отчетностью по РСБУ. Данные за 2005-1П2006 предоставлены в соответствии с МСФО.

Источник: Группа ЛСР

Таблица 10. Показатели рентабельности операционной деятельности

Показатель	2003*	2004*	2005	1П2005	1П2006
Валовая рентабельность	27,7%	33,4%	25,9%	23,9%	34,1%
Норма прибыли до уплаты процентов и налогов (норма EBITDA)	6,7%	9,4%	12,6%	12,0%	18,4%
Чистая рентабельность	1,1%	0,1%	0,7%	отр.	5,4%

* данные за 2003-2004 гг. предоставлены в соответствии с официальной бухгалтерской отчетностью по РСБУ. Данные за 2005-1П2006 предоставлены в соответствии с МСФО.

Источник: данные Группы ЛСР, расчеты Организаторов

Как видно из приведенных данных показателей рентабельности, на уровне валовой прибыли и прибыли до уплаты процентов и налогов наблюдается ощутимый и стабильный рост. Показатели рентабельности в 1 полугодии 2006 года значительно выросли по сравнению с 1 полугодием 2005 года, что объясняется значительным ростом выручки при удержании контроля над затратами. Так, выручка в 1 полугодии 2006 года выросла на 97,7% по сравнению с 1 полугодием 2005 года, при этом норма прибыли до уплаты налогов и амортизации (норма EBITDA) выросла до 18,4%.

Таблица 11. Показатели рентабельности капитала

Показатель	2003*	2004*	2005	1П2006
Рентабельность капитала	3,5%	0,1%	1,1%	7,3%
Рентабельность собственного капитала	6,4%	0,4%	3,8%	22,8%
Рентабельность активов	0,8%	0,1%	0,5%	3,5%

* данные за 2003-2004 гг. предоставлены в соответствии с официальной бухгалтерской отчетностью по РСБУ. Данные за 2005-1П2006 предоставлены в соответствии с МСФО.

Источник: данные Группы ЛСР, расчеты Организаторов

Из приведенных данных видно, что по результатам 1 полугодия 2006 года значительно выросли показатели рентабельности капитала, что объясняется ростом доходов, увеличением чистой прибыли по сравнению с предыдущими периодами и повышением эффективности управления Группой в целом.

Таблица 12. Показатели долгового покрытия

Показатель	2003*	2004*	2005	1П2006
Заемные средства / Выручка	0,14	0,60	0,46	0,6***
Долг / EBITDA	2,13	6,35	3,66	3,4**
EBITDA / Проценты к уплате	7,24	4,29	2,53	4,01

* данные за 2003-2004 гг. предоставлены в соответствии с официальной бухгалтерской отчетностью по РСБУ. Данные за 2005-1П2006 предоставлены в соответствии с МСФО.

** для расчета используется плановое соотношение Долг / EBITDA на 2006 год, при этом уровень долга составит 12 900 млн.руб., а EBITDA - 3 780 млн. руб.

*** для расчета используется плановое соотношение Заемные средства/Выручка на 2006 год, при этом ожидается, что выручка за год составит 19 500 млн.руб.

Источник: данные Группы ЛСР, расчеты Организаторов

С привлечением кредитов и займов в 2003-2005 г. расчетные показатели долговой нагрузки заметно возросли. Однако то, что привлеченный заемный капитал финансирует не столько текущую операционную деятельность, сколько инвестиционную составляющую, призванную повысить объемы и рентабельность продаж, имеет эффект – так, по итогам 2005 г., несмотря на продолжающийся рост абсолютной величины долга, рост рентабельности бизнеса позитивно сказался на показателях долговой нагрузки.

По результатам 1 полугодия 2006 года в результате значительного роста рентабельности бизнеса заметно улучшились показатели долгового покрытия. В частности, высокий уровень EBIT позволяет покрывать текущий уровень долговой нагрузки и обеспечивает стабильное финансовое положение Группы в целом.

Приложение 10:

Таблица 13. Расшифровка внешних кредитных обязательств Группы ЛСР, направленных на финансирование инвестиционных проектов

Заемщик (предприятие Группы)	Форма привлечения	Валюта	Сумма кредита в рублях, млн	Выбранная на 01.10.2006 г. сумма кредита в рублях, млн	Цель привлечения	Банк-кредитор	Срок погашения по договору
ЗАО «УМ №260»	возобновляемая кредитная линия	RUR	105,0	105,0	Финансирование прочих инвестиционных проектов Группы (развитие парка башенных кранов)	Сбербанк	июнь 2007
ЗАО «УМ №260»	невозобновляемая кредитная линия	RUR	95,0	95,0	Финансирование прочих инвестиционных проектов Группы (развитие парка башенных кранов)	Сбербанк	декабрь 2006
ЗАО «ПО «Баррикада»	невозобновляемая кредитная линия	USD	227,6	227,6	Финансирование проекта по строительству завода по производству газобетона	МБСП	декабрь 2006
ОАО «СКВ»	невозобновляемая кредитная линия	USD	803,4	803,4	Приобретение акций ОАО «Завод Электрик»	ПСБ	июль 2011
ОАО «СКВ СПб»	возобновляемая кредитная линия	RUR	500,0	300,0	Финансирование проектов Девелопмента	Сбербанк	февраль 2007
ООО «ГДСК»	кредит	RUR	300,0	300,0	Финансирование проектов Девелопмента	Сбербанк	февраль 2007
ЗАО «ДСК Блок»	невозобновляемая кредитная линия	USD	803,4	803,4	Финансирование прочих инвестиционных проектов Группы	ПСБ	август 2009
ООО «АЭРОК СПб»	невозобновляемая кредитная линия	RUR	750,0	447,2	Финансирование проекта по	ПСБ	сентябрь 2011

Заемщик (предприятие Группы)	Форма привлечения	Валюта	Сумма кредита в рублях, млн	Выбранная на 01.10.2006 г. сумма кредита в рублях, млн	Цель привлечения	Банк-кредитор	Срок погашения по договору
					строительству завода по производству газобетона		
ООО «АЭРОК СПб»	невозобновляемая кредитная линия	EUR	208,6	146,0	Финансирование проекта по строительству завода по производству газобетона	ПСБ	февраль 2010
ОАО «Группа ЛСР»	невозобновляемая кредитная линия	EUR	820,6	489,1	Приобретение акций кирпичного завода ЗАО «Победа»	Сбербанк	июль 2009
ОАО «Группа ЛСР»	невозобновляемая кредитная линия	RUR	400,0	400,0	Приобретение акций завода ОАО «ЖБИ-6»	Сбербанк	март 2011г.
ОАО «Группа ЛСР»	облигационный заем	RUR	1 000,0	836,6	Реструктуризация кредитного портфеля Группы (75%) и финансирование прочих инвестиционных проектов	-	март 2008
ООО «ПСГ ЛСР»	невозобновляемая кредитная линия	USD	535,6	535,6	Финансирование прочих инвестиционных проектов Группы	ПСБ	сентябрь 2009
ООО «ПСГ ЛСР»	невозобновляемая кредитная линия	RUR	800,0	800,0	Финансирование прочих инвестиционных проектов Группы	ПСБ	декабрь 2006
ЗАО «ГСК Петростройинвест»	кредит	RUR	400,0	400,0	Финансирование прочих инвестиционных проектов Группы	Внешторгбанк	май 2007
ЗАО «Гатчинский ДСК»,	невозобновляемая	EUR	364,8	364,8	Финансирование прочих	Внешторгбанк	декабрь 2008

Заемщик (предприятие Группы)	Форма привлечения	Валюта	Сумма кредита в рублях, млн	Выбранная на 01.10.2006 г. сумма кредита в рублях, млн	Цель привлечения	Банк-кредитор	Срок погашения по договору
	кредитная линия				инвестиционных проектов Группы		
ОАО «ПО «Баррикада»,	невозобновляемая кредитная линия	EUR	438,8	438,8	Финансирование прочих инвестиционных проектов Группы	Внешторгбанк	декабрь 2008
ОАО «Объединение 45»	невозобновляемая кредитная линия	EUR	419,1	419,1	Финансирование прочих инвестиционных проектов Группы	Внешторгбанк	декабрь 2008
ИТОГО:			8 971,9	7 911,6			

Источник: Группа ЛСР

6 Инвестиционная программа Группы ЛСР

Как упоминалось выше, Группа ЛСР ведет активную инвестиционную программу. Следует выделить два основных направления инвестиций: 1) инвестиции в развитие – направленные на приобретение новых предприятий, модернизацию и обновление действующих производств; 2) инвестиции в рамках девелопмента недвижимости (которые в свою очередь можно разделить на инвестиции по текущим проектам и инвестиции на развитие новых проектов).

По итогам 2005 г. совокупный объем инвестиционной программы Группы составил порядка 7 млрд руб. Из них инвестиции в развитие составили около 2 млрд руб., инвестиции в рамках девелоперской деятельности – 5 млрд руб.

Планом на 2006 г. предусмотрена инвестиционная программа в объеме около 14 млрд руб. Инвестиции в развитие предполагаются на уровне 4 млрд руб., инвестиционные потребности девелоперских проектов на текущий год оцениваются в 10 млрд руб.

Таблица 14. Основные инвестиционные проекты Группы в 2005 г.

Предприятие – объект инвестиций	Основные инвестиционные проекты	Общая сумма инвестиций по предприятию, млн руб.
ОАО «ЖБИ-6»	Приобретение акций предприятия	321,5
ООО «АЭРОК СПб»	Строительство нового завода по производству газобетона мощностью 180 тыс. м ³ в год	311,3
ЗАО «УМ №260»	Приобретение башенных кранов и подъемников по договорам лизинга	272,3
ЗАО «Сканмикс СПб»	Приобретение оборудования	1,3
ЗАО «ГАТП №1»	Приобретение автотранспортных средств, в т.ч. по договорам лизинга	93
ОАО «Рудас»	Замена устаревшей производственной техники по договорам лизинга	141,4
ОАО «Ленинградский речной порт»	Приобретение радиооборудования, оргтехники и материалов для снабжения судов	56
ЗАО «Строительный трест №28»	Приобретение бурильной установки	20,6
ЗАО «Вертикаль»	Приобретение основных средств	3,5
ОАО «Объединение 45»	Ввод в эксплуатацию нового бетонно-растворного узла	84,1
	Приобретение по договорам лизинга автобетоносмесителей и самосвалов	
	Обновление автопарка	
	Лизинговые платежи по договорам, заключенным до 2005 г.	
ЗАО «ДСК Блок»	Разработка и проектирование новых блок-секций	82
	Капитальные затраты на поддержание существующей базы основных средств	
	Замена устаревшего оборудования и доукомплектация производственного процесса, приобретение нового оборудования	
ЗАО «Победа ЛСР»	Приобретение производственного оборудования, строительно-монтажные работы	100
ЗАО «ПО Баррикада»	Изготовление оборудования	133,2
	Приобретение оборудования по лизинговым договорам	
	Оргтехмероприятия	
ОАО «Гранит-Кузнечное»	Приобретение нового дробильно-сортировочного завода по производству гранитного щебня, оборудования для него и автотехники по договорам лизинга	128,5
ЗАО «Гатчинский ДСК»	Внедрение новой техники и оборудования для повышения эффективности производства, ремонтно-строительные работы	50,7
ИТОГО		1 799,4

Источник: Группа ЛСР

Таблица 15. Основные инвестиционные проекты Группы в 2006 г.

Предприятие – объект инвестиций	Основные инвестиционные проекты	Общая сумма инвестиций по предприятию, млн.руб.
Офис в Москве	Приобретение и ремонт бизнес-центра в Москве	800
«AEROC International»	Приобретение акций предприятия	420
ОАО «ЖБИ-6»	Приобретение акций предприятия	81,6
ООО «АЭРОК СПб»	Повышение производственной мощности завода по производству газобетона до 300 тыс. м ³ в год	96,1
ЗАО «УМ №260»	Приобретение башенных кранов и подъемников по договорам лизинга	336,6
ЗАО «Сканмикс СПб»	Приобретение основных средств	5
ЗАО «ГАТП №1»	Приобретение автотранспортных средств, в т.ч. по договорам лизинга	166,4
ОАО «Рудас» и ОАО «Ленинградский речной порт»	Замена устаревшей производственной техники по договорам лизинга, модернизация судов, гидроперегрузателя ГП-18, приобретение оборудования для ввода глобальной морской спутниковой системы безопасности	431
ЗАО «Строительный трест №28»	Приобретение гидравлической бурильной установки	36,5
	Приобретение буровой установки	
ЗАО «Вертикаль»	Приобретение основных средств	4,9
ОАО «Объединение 45»	Приобретение по договорам лизинга автобетоносмесителей и самосвалов	611,6
	Ввод в эксплуатацию новых заводов по производству бетонных смесей в г. С-Петербург	
	Ввод в эксплуатацию нового завода и реконструкция двух старых заводов по производству бетонных смесей в г. Москва	
ЗАО «ДСК Блок»	Разработка и проектирование новых блок-секций, а также дополнительная корректировка существующих проектов.	126,3
	Строительство котельной	
	Замена устаревшего оборудования и доукомплектация производственного процесса, приобретение нового оборудования, кап. затраты на поддержание существующей базы основных средств	
ОАО «ЖБИ-6»	Реконструкция производства безнапорных труб и колец, реконструкция цехового БУС	35,5
	Приобретение и установка линии пустотных настилов	
	Формирование цеха под свайное производство	
	Замена производственного оборудования	
ОАО «Победа ЛСР»	Строительно-монтажные работы	64,1
	Ввод новой линии по подаче песка	
	Приобретение автотехники и автотранспорта	
ОАО «ПО Баррикада»	Закупка производственного оборудования	264,6
	Изготовление оборудования	
	Приобретение автотранспорта	
ОАО «Гранит-Кузнечное»	Приобретение оборудования по лизинговым договорам	287,3
	Приобретение нового дробильно-сортировочного завода по производству гранитного щебня, оборудования для него и автотехники по договорам лизинга	
	Приобретение нового производственного оборудования и техники, в т.ч. по договорам лизинга	
ЗАО «Гатчинский ДСК»	Внедрение новой техники и оборудования для повышения эффективности производства, ремонтно-строительные работы	64,2
ИТОГО		3 831,7

Источник: Группа ЛСР

Таблица 16. Инвестиционная деятельность на 2005-2006 гг. в рамках девелоперских проектов, млн руб.

Предприятия Группы	2005		2006	
	инвестиции по текущим проектам	развитие новых проектов	инвестиции по текущим проектам	развитие новых проектов
СКВ СПб	1 569,80	391,9	2 230,8	2 121,3
Гатчинский ДСК	2 187,50	80,4	3 068,3	634,8
Мосстройреконструкция	418,2	-	628,9	1 041,3
Особняк	312,8	-	333,4	229,5
ИТОГО	4 488,3	472,3	6 261,4	4 026,9

Источник: Группа ЛСР

7 Краткая информация об участниках выпуска

ЭМИТЕНТ

Общество с ограниченной ответственностью «ЛСР-Инвест»

190031, г. Санкт-Петербург, ул. Казанская, д. 36

Тел., факс: (812) 312-30-69

www.lsrgroup.ru

ПОРУЧИТЕЛИ

Открытое акционерное общество «Победа ЛСР»

196652, г. Санкт-Петербург, Колпино, ул. Загородная, д. 9

Тел., факс: (812) 334-87-55

Открытое акционерное общество «Гранит-Кузнечное»

188751, Ленинградская обл., Приозерский р-н, п. Кузнечное

Тел., факс: (812) 702-26-70

Закрытое акционерное общество «Производственное объединение «Баррикада»

195248, г. Санкт-Петербург, пр. Энергетиков, д. 9

Тел., факс: (812) 224-31-06

Открытое акционерное общество «Строительная корпорация «Возрождение Санкт-Петербурга»

191014, г. Санкт-Петербург, Саперный пер., д. 24, пом. 3Н, лит. А

Тел., факс: (812) 312-07-78

Открытое акционерное общество «Ленинградский речной порт»

187330, Ленинградская обл., Кировский р-н, г. Отрадное, ул. Кирпичная, д. 10

Тел., факс: (812) 462-18-65

Открытое акционерное общество «Рудас»

190000, г. Санкт-Петербург, ул. Казанская, д. 60

Тел., факс: (812) 314-92-45

Закрытое акционерное общество «Домостроительный комбинат «Блок»

194292, г. Санкт-Петербург, 3-й Верхний пер., д. 5

Тел., факс: (812) 334-23-03

Закрытое акционерное общество «Гатчинский ДСК»

188350, Ленинградская обл., г. Гатчина, Промзона №1, квартал №1, корпус №1

Тел., факс: (81371) 2-12-25

Открытое акционерное общество «ЛЕНСТРОЙКЕРАМИКА»

187026, Ленинградская обл., Тосненский р-н, г. Никольское, ул. Заводская, д. 1

Тел., факс: (81361) 5-29-98

Открытое акционерное общество «Объединение 45»

193230, г. Санкт-Петербург, ул. Крыленко, д. 8

Тел., факс: (812) 441-45-45

Открытое акционерное общество «Группа ЛСР»

190031, г. Санкт-Петербург, ул. Казанская, д. 36

Тел., факс: (812) 312-30-69

СОВМЕСТНЫЙ ОРГАНИЗАТОР

Открытое акционерное общество «Банк внешней торговли»

127055, г. Москва, ул. Новослободская, д. 41

Тел.: (495) 775-71-30, факс: (495) 956-38-92

www.vtb.ru

СОВМЕСТНЫЙ ОРГАНИЗАТОР, АНДЕРРАЙТЕР,

Финансовая корпорация «УРАЛСИБ»

119048, г. Москва, ул. Ефремова, д. 8

Бизнес-блок по рынкам долгового капитала

Тел.: (495) 723-78-62, факс: (495) 788-61-78

Бизнес-блок по операциям с долговыми инструментами

Тел.: (495) 788-08-88, факс: (495) 785-12-06

www.uralsibcap.ru

АГЕНТ ПО ИСПОЛНЕНИЮ ОФЕРТЫ

Общество с ограниченной ответственностью «УРАЛСИБ Кэпитал»

119048 г. Москва, ул. Ефремова, д. 8

www.uralsibcap.ru

УПОЛНОМОЧЕННЫЙ ДЕПОЗИТАРИЙ, ПЛАТЕЖНЫЙ АГЕНТ

Некоммерческое партнерство «Национальный депозитарный центр» («НДЦ»)

125009, г. Москва, Средний Кисловский пер, д. 1/13, стр. 4

Тел.: (495) 956-27-90, 956-27-91, факс: (495) 956-27-92

www.ndc.ru

ФОНДОВАЯ БИРЖА

Закрытое акционерное общество «Фондовая биржа ММВБ»

125009, г. Москва, Большой Кисловский пер., д. 13, стр. 1

Тел.: (495) 234-48-11, факс: (495) 705-96-22

www.micex.ru