

Информационный меморандум

Закрытое акционерное общество Специализированное Строительно- Монтажное Объединение «ЛенСпецСМУ» (ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»)

облигационный заем серии 01
2 000 000 000 руб.



Организаторы



ноябрь 2009

СОДЕРЖАНИЕ

Резюме	3
ЛенСпецСМУ – крупнейшая строительная компания Северо-Запада РФ	4
Рынок недвижимости – новая реальность	6
Миссия и стратегия ЛенСпецСМУ	9
Акционеры и менеджмент	11
Операционная деятельность	14
Кредитный рейтинг. Устойчивость на фоне кризиса	19
Финансовое состояние	20
Приложение 1. Объекты ЛенСпецСМУ, построенные и сданные в 1996-2009гг.	27
Приложение 2. Адресная программа (Портфель проектов) ЛенСпецСМУ, 4К2009 – 2014гг.	30
Приложение 3. Дочерние и ассоциированные компании ЛенСпецСМУ, 6М2009г.	31
Приложение 4. Основные показатели консолидированной финансовой отчетности ЛенСпецСМУ, подготовленной в соответствии с МСФО, тыс. руб.	32
Приложение 5. Кредитная история Группы ЛенСпецСМУ по состоянию на 20.11.2009г.	35

Крупнейшая строительная компания Северо-Западного региона РФ. Доля рынка Санкт-Петербурга в 2008г.: 12,8% по объему ввода в эксплуатацию и 14,1% по количеству заключенных с клиентами сделок, в 2009 году 16,0% и 29,8% соответственно.

Наивысший международный кредитный рейтинг среди восточноевропейских и российских отраслевых аналогов. S&P присвоил ЛенСпецСМУ (ЛСС) рейтинг В/Стабильный/В. В течение 2009 года данный рейтинг подтверждался трижды.

Аудированная отчетность по МСФО с 2003г. и консервативные стандарты признания выручки.

Низкая долговая нагрузка и ее планомерное снижение. На 20.11.2009 долг сокращен на 37,4% по сравнению с началом года, до 4.1 млрд. рублей. Чистый долг/ЕВITDA составляет x0.7, при величине ЕВITDA/Проценты на уровне x9.1.

Сохранение темпов роста в период кризиса. В 2008г. рост выручки на 46% до 13 млрд. руб., увеличение ЕВITDA до 3.8 млрд. руб. (+ 83.5% к уровню 2007г.). За 6М2009г: двукратное увеличение выручки до 9.6 млрд. руб., рост ЕВITDA до 3.8 млрд. руб. (+ 224% к уровню 6М2008г.).

Стабильная динамика продаж. По итогам 10М2009г. поступление средств: 10,4 млрд. руб. (+29,7% к уровню 10М2007г.), что превышает совокупный долг ЛСС в 2,4 раза.

Рост рентабельности ЕВITDA до 30% по итогам 2008г. и до 40% по итогам 6М2009г.

Участие в капитале финансового инвестора с высокой репутацией. Основные конечные бенефициары ЛСС: семья Заренковых (68,3%), топ-менеджеры (16,7%) и Baring Vostok Capital Partners (15%).

Вертикально-интегрированная модель бизнеса ЛСС. Эффективный контроль затрат и рисков в период кризиса. Вертикальная интеграция 24 предприятий, охватывающих создание добавленной стоимости на всех основных этапах инвестиционно-строительного процесса.

Диверсифицированный портфель проектов включает 60 объектов, площадью 2,33 млн. кв. м. и горизонтом освоения до 2014г. В структуре портфеля 61% занимает жилая и 22% – коммерческая недвижимость.

Сильный бренд. За 22 года существования, ЛСС построил более 70 объектов общей площадью 2,27 млн. м².

Успешная публичная кредитная история. К настоящему времени размещено 2 выпуска рублевых облигаций и 1 выпуск еврооблигаций. В обращении остаются амортизируемые еврооблигации на \$24,4 млн. и 30% 2-го выпуска облигаций (580 млн. руб.).

До конца 2009г. ЛСС планирует размещение выпуска облигаций ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ» объемом 2 млрд. рублей. Средства, от размещения планируется направить на погашение 2го облигационного займа в объеме 580 млн. руб. Прочие средства – на финансирование текущих проектов компании.

Возможность включения бумаги в Ломбардный Список ЦБ. ЦБ РФ включил ЛенСпецСМУ в перечень организаций, чьи векселя и задолженность по кредитам принимается в залог по кредитам, предоставляемым коммерческим банкам. Уровень рейтинга S&P удовлетворяет требованиям ЦБ РФ.

Standard&Poor's: В/Стабильный/В

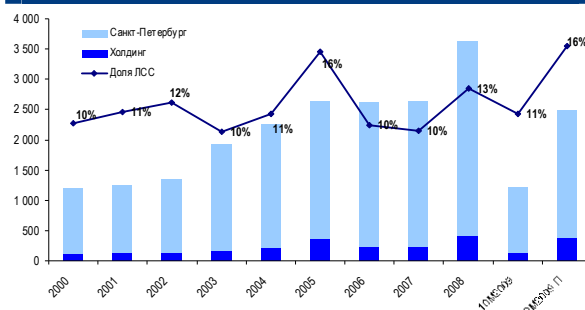
Группа компаний «ЛенСпецСМУ»

Ключевые финансовые показатели и коэффициенты 2007 – 2011Пгг.

МСФО, млн. руб.	2007	2008	2009П	2010П	2011П
Выручка	8 903	13 024	15 105	20 947	13 241
ЕВITDA	2 138	3 863	4 514	7 146	3 564
Чистая прибыль	1 077	1 307	2 861	5 508	2 155
Чистый долг	5 980	5 220	4 021	3 111	1 601
Чистый долг / ЕВITDA	2,80	1,35	0,89	0,44	0,45

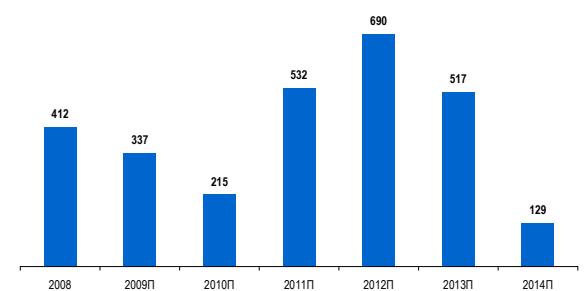
Источник: отчеты компании

Ввод в эксплуатацию жилых домов в Санкт-Петербурге и доля ЛСС, 2000 – 2009Пгг.



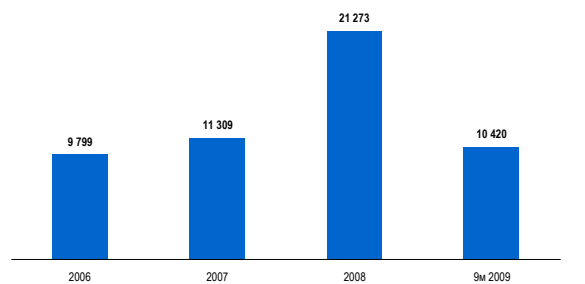
Источник: ФСГС, данные компании, расчеты Организаторов

График ввода в эксплуатацию объектов недвижимости ЛСС, 2008- 2014Пгг.



Источник: данные компании, расчеты Организаторов

Поступления денежных средств от покупателей 2006-9М2009г., млн. руб.



Источник: данные компании, расчеты Организаторов

ЛСС – крупнейшая инвестиционно-строительная компания Северо-Запада РФ

ЛенСпецСМУ (ЛСС) – крупнейшая вертикально-интегрированная строительная компания, основанная в 1987г. и ведущая свою деятельность преимущественно в Санкт-Петербурге. Санкт-Петербург представляет собой второй по значимости региональный рынок РФ после Москвы. В течение последних 5 лет ЛСС обеспечивает максимальный объем ввода жилья в эксплуатацию по г. Санкт-Петербургу.

Основными конечными бенефициарами ЛСС является семья Заренковых (В.А. Заренков, Г.Н. Заренкова и Д.В. Заренков), которые в сумме владеют 68,3% холдинговой компании контролирующей ЛСС на 99,9%. Миноритарными бенефициарами являются топ-менеджеры ЛСС. Также в марте 2008г. в капитал холдинга, контролирующего ЛСС, вошел Baring Vostok Capital Partners (BVCP) с 15% долей участия. Специалисты оценивают стоимость проданного пакета акций в сумму более \$150 млн.

По итогам 2008г. ЛСС ввел в эксплуатацию 12,8% общего объема первичной жилой недвижимости Санкт-Петербурга, увеличив свою рыночную долю на 3,2% в сравнении с предыдущим годом. Несмотря на общий спад в количестве сделок по продаже недвижимости в Санкт-Петербурге за 6 мес. 2009г., компания увеличила рыночную долю по данному показателю с 14,1% до 29,8% в сравнении с 2008г.

Вертикально-интегрированная модель бизнеса ЛСС, позволяющая осуществлять эффективный контроль затрат и рисков, доказала жизнеспособность компании в сравнении с положением, в котором оказалось большинство крупных игроков рынка в период кризиса. В структуру ЛСС входит 24 предприятия, охватывающих создание добавленной стоимости на всех основных этапах инвестиционно-строительного процесса, от получения инвестиционных прав на земельные участки до реализации жилой недвижимости и ее последующей эксплуатации.

Диверсифицированный портфель проектов является неотъемлемой частью бизнес-стратегии ЛСС. В настоящий момент портфель проектов компании включает более 60 объектов, общей площадью 2,33 млн. кв. м., что обеспечивает девелоперскую деятельность ЛСС до 2014г. В структуре портфеля 61% занимает жилая недвижимость, 22% – коммерческая и 16% – гаражи. Все проекты ЛСС сосредоточены в Санкт-Петербурге, за исключением двух проектов: «Изумрудные холмы» в Московской области (г. Красногорск) и «Дом у Ратуши» в Калининградской области (г. Гусев).

В целях повышения степени продуктовой диверсификации компания наращивает свое присутствие в сегменте промышленного строительства. В настоящее время ЛСС успешно выполняет ряд заказов на промышленное строительство, для таких компаний как Nissan, Toyota, GM, Ленэнерго, Северсталь и др.

История бренда на рынке недвижимости – важное конкурентное преимущество ЛСС в условиях кризиса, которое позволяет компании закреплять лидирующие позиции на рынке в условиях его естественной консолидации. За 22 года существования, ЛСС построил более 70 объектов общей площадью 2,27 млн. м². При этом все проекты были завершены в срок, и ни разу не возникало претензий со стороны регулирующих органов.

В настоящее время ЛСС обладает самым высоким международным рейтингом в отрасли (В/Стабильный; ruA) от агентства Standard&Poor's. В течение 2009 г. данный рейтинг подтверждался трижды (30.01.2009, 26.03.2009, 01.09.2009). Для сравнения, суверенный рейтинг РФ за тот же период снизился на одну ступень и в настоящее время находится на уровне BBB. За весь период рейтингования, начиная с декабря 2006 г., изменения касались лишь прогноза и рейтинга по национальной шкале (12.12.2007 прогноз по рейтингу повышен со 'Стабильный' до 'Позитивный' и рейтинг по национальной шкале повышен с 'ruA-' до 'ruA'; 07.10.2008 прогноз изменен с 'Позитивный' на 'Стабильный'). Текущий уровень кредитного рейтинга ЛСС обеспечит включение его долговых инструментов в Ломбардный список ЦБ РФ.

Корпоративная прозрачность и консервативные методы признания выручки – характерная черта ЛСС, повышающая его кредитное качество. Компания готовит консолидированную аудированную отчетность по стандартам МСФО на ежегодной (с 2003 г.) и полугодовой (с 2007 г.) основе. Аудитор компании – ассоциированный член международной аудиторской сети Nexia International.

Планомерная политика оптимизации долговой нагрузки ЛСС также явилась важным фактором успеха компании в условиях кризиса. По состоянию на 20 ноября 2009г. общий долг компании сократился на 37,4% по сравнению с началом года и составил 4.1 млрд. рублей. При этом, ЛСС, не допуская просрочек и дефолтов, погасило несколько крупных кредитов, а также успешно провело с инвесторами переговоры по изменению параметров

еврооблигаций (CLN) на более приемлемые в условиях новых реалий отрасли и финансового рынка.

Финансовое состояние ЛСС, прежде всего, характеризуется самым низким уровнем долговой нагрузки среди российских строительных компаний. Согласно результатам МСФО за 6М2009 значение коэффициента Чистый долг/ЕБИТДА составляет $\times 0.7$ (для сравнения: в 2008 году – $\times 1.4$, в 2007 году – $\times 2.8$), при величине ЕБИТДА/Проценты на уровне $\times 9.1$ (в 2008 году – $\times 6.6$, в 2007 году – $\times 6.5$). Чистый долг ЛСС на 20.11.2009 г. равен 4.1 млрд. руб., что составляет всего 12% от валюты баланса.

Сохранение темпов роста выручки, ЕБИТДА и чистой прибыли компании в кризисных условиях стало возможным благодаря уменьшению затрат, гибкой политике продаж и фиксации цен ЛСС в условных единицах. Политика осуществления финансирования строительства объектов ЛСС преимущественно за счет авансов покупателей повышает финансовую устойчивость компании.

В 2008г. выручка компании по МСФО увеличилась на 46% к уровню предыдущего года и составила 13 млрд. руб., в то время как показатель ЕБИТДА за тот же период составил 3.8 млрд. руб. (+ 83.5% к уровню 2007г.). По итогам 6М2009г. ЛСС зарегистрировал двукратное увеличение выручки к уровню 6М2008г. при ее абсолютной величине на уровне 9.6 млрд. руб., в то время как показатель ЕБИТДА за тот же период составил 3.8 млрд. руб. (+ 224% к уровню 6М2008г.).

Общая стоимость активов ЛСС по итогам 6М2009г. составила 34,2 млрд. руб., увеличившись на 7% к уровню аналогичного периода предыдущего года. При этом собственные средства возросли на 88% и составили 6 млрд. руб. Такое увеличение стало возможным благодаря капитализации прибыли и высокой рентабельности чистой прибыли. За 6М2009г. рентабельность увеличилась до 40% (для сравнения 30% по окончании 2008г.)

Благодаря последовательному размещению двух выпусков облигаций и размещению дебютного выпуска еврооблигаций, компания обладает успешной публичной историей на российском и международном рынках долгового капитала. В настоящее время в обращении находится амортизируемый выпуск еврооблигаций ЛСС объемом \$24,4 млн. и 580 млн руб. второго выпуска облигаций ЗАО «ЦУН» (дочерняя компания ЛСС, входящая в контур консолидации группы).

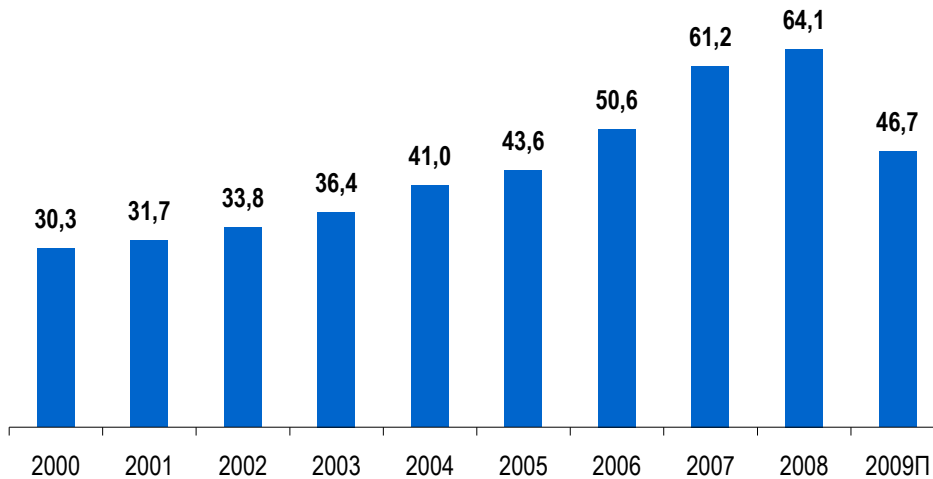
До конца 2009г. ЛСС планирует размещение нового выпуска облигаций ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ» объемом 2 млрд. рублей. Средства, привлеченные при размещении облигаций данного выпуска, будут использованы для финансирования текущих проектов компании, при этом часть средств в объеме 580 млн. руб. планируется использовать для погашения 2го облигационного займа ЗАО «ЦУН».

Рынок недвижимости – новая реальность

В настоящее время российский рынок недвижимости, некогда один из самых привлекательных, переживает стадию спада, подобно большинству прочих сегментов российской экономики.

Объем работ в строительстве снизился за 9 мес. 2009 г. на 18%, что в абсолютном выражении составляет порядка 2.6 трлн. руб. Основными чертами некогда перспективного рынка являются падение спроса, снижение цен с последующей стагнацией, усиление концентрации рынка на фоне хронической нехватки финансирования проектов. Многие, ранее серьезные игроки первичного рынка жилой недвижимости покинули рынок или сменили владельцев, не имея достаточно средств на обслуживание значительного объема долговых обязательств, привлеченных под реализацию проектов.

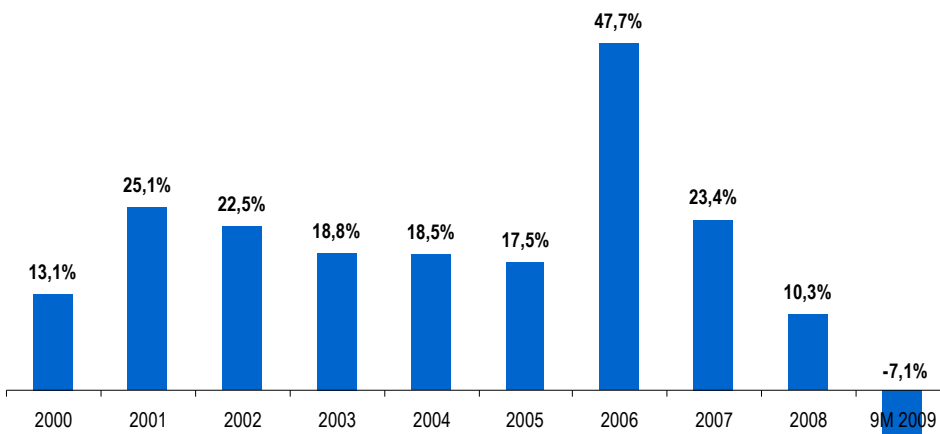
Диаграмма 1. Динамика ввода в действие жилых домов в РФ 2000-2009Г, млн. кв. м



Источник: ФСГС, прогнозы Организаторов

По итогам 2008г. объем жилого строительства вырос на 4,7% и составил 64,1 млн. кв.м. По итогам 2009г. мы ожидаем снижение показателя до 46,7 млн. кв.м. Двухзначный рост цен на рынке жилой недвижимости сменился падением. По итогам 2008г. рост средней цены в рублях составил 10,3%, в то время как по итогам 2009г. ожидается снижение данного показателя на уровне 7,1%.

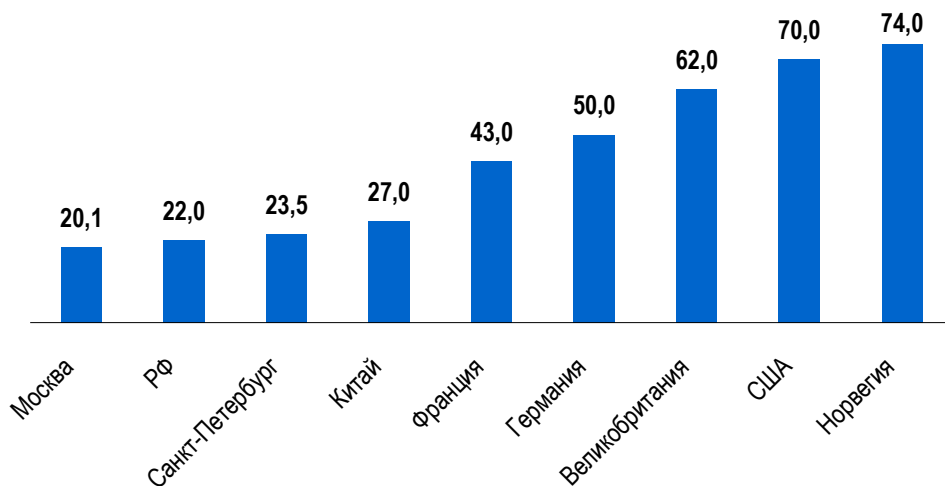
Диаграмма 2. Индексы цен на первичном рынке жилья по Российской Федерации 2000–2009Г, %



Источник: ФСГС, прогнозы Организаторов

В тоже время, показатель жилой площади на душу населения продолжает оставаться на крайне низком уровне. По обеспеченности жильем РФ отстает от Китая на 20%, от Франции – на 50% от США – на 70%, что при определенных условиях делает рынок привлекательным в перспективе для тех компаний, которые смогли сохранить лидерство и приспособиться к новым реалиям.

Диаграмма 3. Жилая площадь на душу населения, кв.м. на 1 чел.

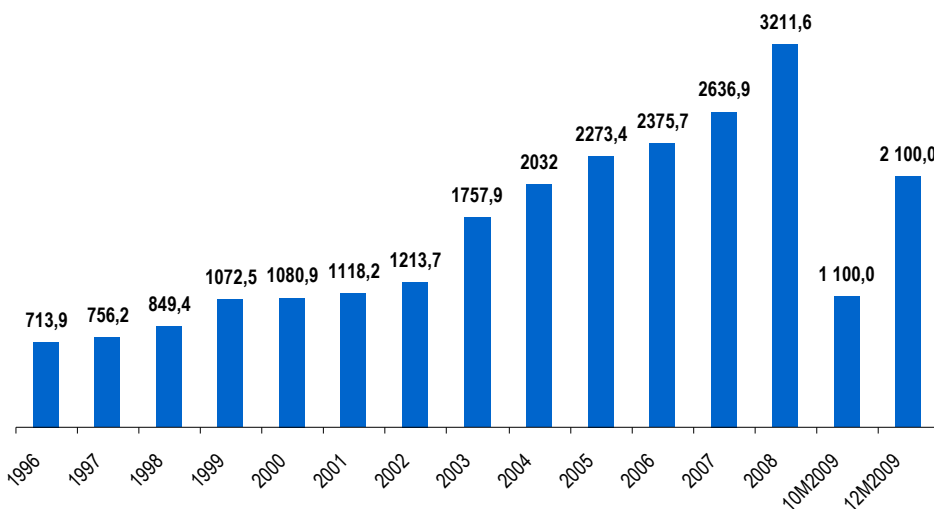


Источник: ФСГС, расчеты Организаторов

Крупнейший после Москвы рынок Санкт-Петербурга, доля которого в общем объеме российского рынка недвижимости составляет 4,5-5,0%, не стал исключением. По данным Петростата за 10 месяцев 2009 г. в Санкт-Петербурге введено в эксплуатацию 1 100 тыс. кв. м. жилья. Учитывая, что значительный объем площадей традиционно сдается в четвертом квартале, данный показатель к концу года может увеличиться до 2 100 тыс. кв.м.

Таким образом, прогнозируемый объем ввода жилой недвижимости по Санкт-Петербургу в 2009 г. снизится на 35% к уровню 2008г. и на 13% к уровню 2007г. Также, отмечается снижение объемов строительства в целом по рынку. Завершение значительной части проектов, ожидавшихся к сдаче в 2009 г., будет перенесено на 2010 г.

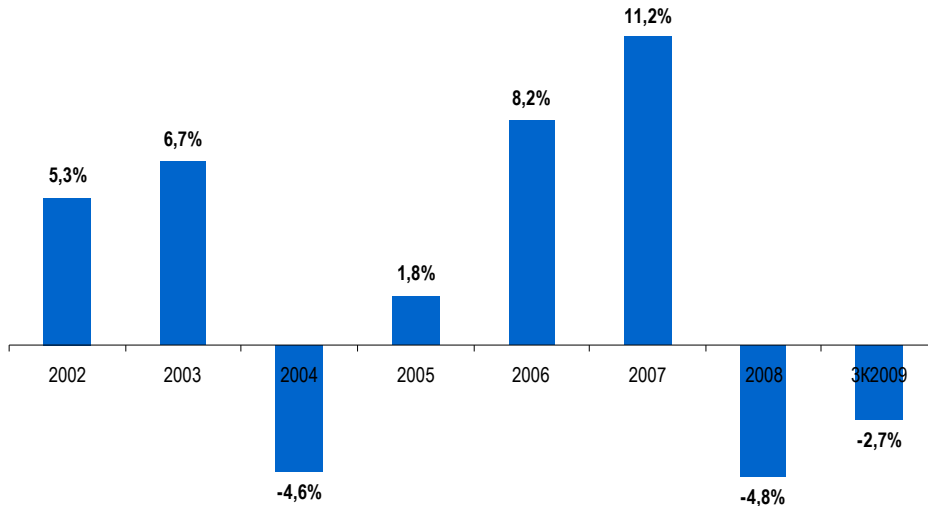
Диаграмма 4. Динамика ввода в эксплуатацию объектов недвижимости в г. Санкт-Петербурге, тыс. кв.м



Источник: ФСГС, расчеты Организаторов

Начиная с сентября 2008 г. на рынке первичного жилья Санкт-Петербурга отмечается снижение цен. В период с сентября 2008г. по октябрь 2009г. средняя цена за кв. м снизилась на 10-15% и в настоящее время составляет 72,3 тыс. руб. за кв. м.

Диаграмма 5. Индексы цен на рынке жилья г. Санкт-Петербург, на конец квартала в % к концу предыдущего квартала



Источник: ФСГС, расчеты Организаторов

За последние полгода резко сократилось количество операторов, активно ведущих строительство в городе. По данным холдинга RBI, из 80 застройщиков массового жилья в Санкт-Петербурге 33 в настоящий момент не ведут строительство ни на одном объекте, 20 сократили число объектов и только 27 компаний (в том числе ЛСС) продолжают строительные работы на всех своих объектах в полном объеме.

Правительство Санкт-Петербурга осуществляет комплекс мер по поддержке городского жилищного сектора, который включает:

- выделение 40 млрд. руб. на финансирование строительства жилья и социальных объектов;
- увеличение ежегодного бюджетного заказа 2009г. до 800 тыс. кв. м. (+60% к уровню 2008г.);
- перенос платежей в городской бюджет по инвестиционным обязательствам строительных компаний на конец года.

Уход с рынка нескольких крупных игроков также является характерной посткризисной чертой регионального рынка недвижимости Санкт-Петербурга. Совокупная доля ушедших с рынка компаний оценивается Организаторами в 2008г. в общем объеме строительства недвижимости по Санкт-Петербургу примерно в 11%. Таким образом, наиболее крупными операторами рынка продолжают оставаться ЛСС (12%) и ЛСР (3%). Уменьшение количества крупных операторов рынка, несомненно, будет благоприятствовать оставшимся в бизнесе компаниям в будущем.

Диаграмма 6. Крупнейшие игроки рынка С.Петербурга в 2008г., доля в объеме строительства жилой недвижимости



Источник: Петростат, расчеты Организаторов

Миссия и стратегия ЛСС

Миссия ЛСС - предоставление широкого спектра услуг по созданию, эксплуатации и управлению объектами недвижимости различного назначения с целью удовлетворения потребностей клиентов по инвестированию в оптимально пригодную для их нужд недвижимость.

Основные ценности, которые видит для себя ЛСС, выглядят следующим образом:

- Ответственность перед клиентами компании.
- Ответственность перед менеджментом и сотрудниками компании.
- Высокая деловая репутация компании в течение многих лет.
- Социальная ответственность компании.
- Качество товаров и услуг компании.
- Профессионализм, эффективность и совершенствование компании.

ЛСС ведет свою деятельность, руководствуясь следующими принципами:

- В общей стратегии: органичный рост и увеличение рыночной стоимости компании.
- В рыночной стратегии: увеличение доли рынка и количества клиентов в развивающихся регионах.
- В бизнес-стратегии: рост и развитие компании в качестве девелопера за счёт вертикальной интеграции.
- В финансовой стратегии: поступательное использование финансовых инструментов сообразно развитию компании.

Компания строит свою деятельность исходя из следующих аспектов стратегии:

Общая стратегия:

- Успешное развитие в течение более чем 20 лет основывается на понимании компанией рынка и его тенденций.
- Поэтому ЛСС уверен, что его Рыночная стратегия должна определять Бизнес-стратегию и Финансовую стратегию.
- ЛСС также понимает, что одна цель может быть достигнута несколькими путями. Поэтому, учитывая потенциальные угрозы и возможности, возникающие на пути каждый день, компания использует «спонтанные стратегии» (Emergent strategy).

Рыночная стратегия

- Формирование узнаваемого бренда.
- Географическая экспансия в девелоперские проекты России и Европы.
- Поддержание доли рынка в базовом регионе (Санкт-Петербурге) на уровне порядка 15%.
- Расширение продуктовой линейки за счет увеличения доли коммерческой недвижимости и промышленного строительства.
- Предоставление сопутствующих (дополнительных) услуг клиентам
- Чёткое позиционирование продуктов и услуг ЛСС.
- Расширение ценового диапазона производимых товаров и услуг.

Бизнес-стратегия

- Усиление вертикальной структуры группы и минимизация операционных рисков.
- Вступление в альянсы и организация совместных венчуров для реализации крупных девелоперских проектов.
- Включение в адресную программу земельных участков, позволяющих осуществлять комплексную квартальную застройку.
- Постоянный контроль за качеством и себестоимостью на всех стадиях производства товаров и услуг.

Финансовая стратегия

- Снижение средневзвешенной цены капитала (WACC).
- Приоритет в использовании необеспеченного публичного долга.
- Обеспечение постоянного наличия источников для рефинансирования / поддержания ликвидности компании.
- Расширение базы кредиторов.
- Широкое раскрытие информации и обеспечение прозрачности компании.

Бизнес-модель ЛСС предполагает приверженность стратегии, направленной на усиление степени вертикальной интеграции компании, точечной географической диверсификации и ограниченное развитие продуктовой диверсификации.

Наиболее приоритетными стратегическими задачами, которые ставит перед собой ЛСС на 2010-2014гг. являются:

- Оптимизация кредитного портфеля компании (удлинение срока заимствований, погашение остатков выпуска еврооблигаций и 2-го выпуска рублевых облигаций в 2010г., размещение 4го облигационного займа в 2009г.).
- Продолжение строительства и реализация текущих объектов недвижимости исходя из критерия их привлекательности в текущих условиях рынка.
- Подготовка документации по перспективному портфелю проектов в целях обеспечения максимального роста бизнеса к моменту выхода отрасли из кризиса.
- Рассмотрение возможности пополнения земельного банка компании за счет приобретения первоклассных земельных участков в собственность.
- Формирование альянсов по организации совместной реализации крупных перспективных проектов на рынке недвижимости.
- Рост социальной роли компании на ключевых рынках присутствия.

Акционеры и менеджмент

ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ», головная компания Группы ЛСС, на 98,5% входит в холдинг ЗАО «Управляющая компания – Строительный холдинг «Эталон-ЛенСпецСМУ» (Россия). Миноритарный пакет в УК ЗАО «ССМО ЛенСпецСМУ» принадлежит Директору по экономике Чулгаевой В.С.

Компания ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ» владеет и контролирует 24 операционные компании. Доли участия в компаниях, в которых ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ», принадлежит менее 100%, разделены между УК ЗАО «Управляющая компания – Строительный холдинг «Эталон-ЛенСпецСМУ» и руководством Холдинга. Доля участия менеджмента в дочерних и зависимых компаниях ЛСС не превышает 10%. Подробная структура владения и контроля внутри группы ЛСС приводится в Приложении 3.

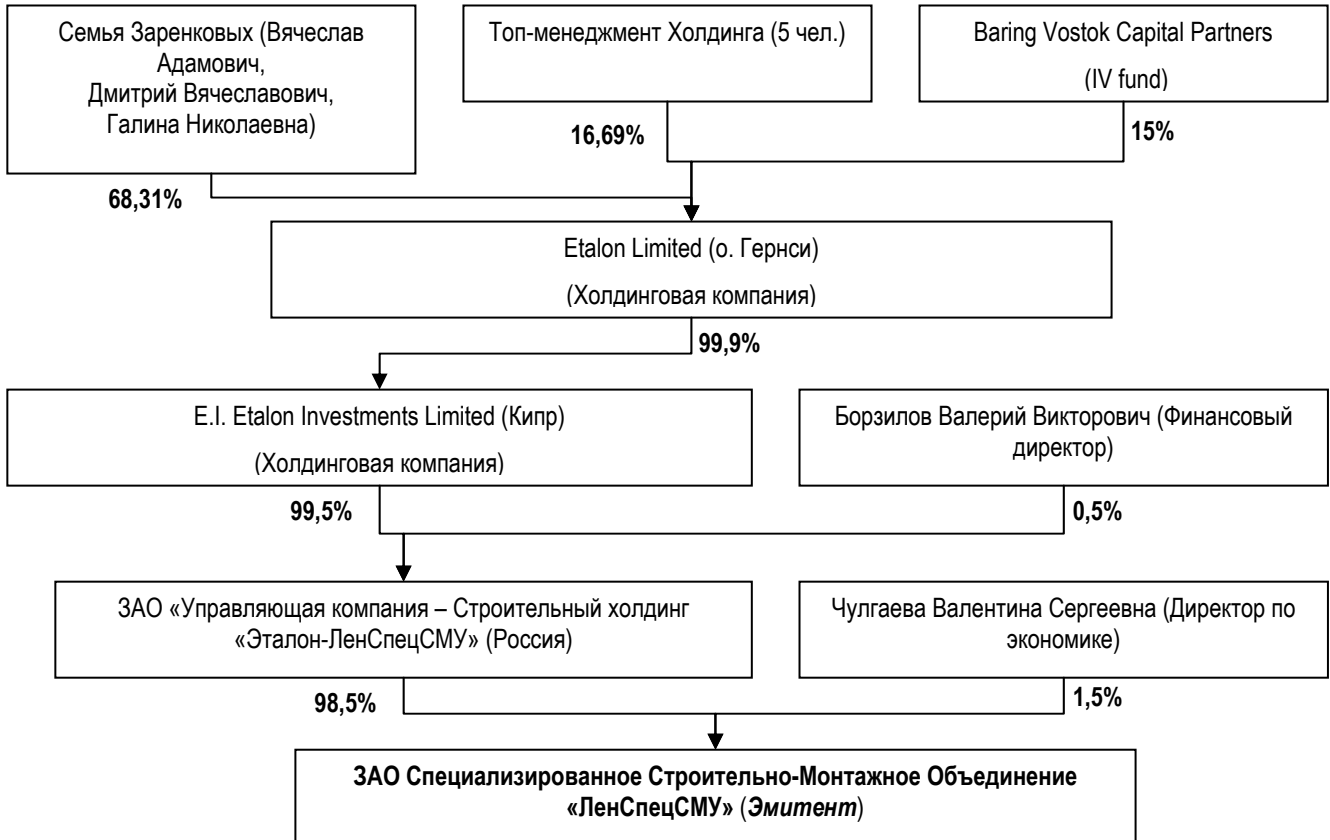
Основными конечными бенефициарами ЛСС является семья Заренковых (В.А. Заренков, Г.Н. Заренкова и Д.В. Заренков), которые в сумме владеют 68,3% холдинговой компании Etalon Limited (о. Гернси). Кроме того, миноритарными акционерами Etalon Limited являются топ-менеджеры ЛСС. В марте 2008г. в состав акционеров Etalon Limited, высоко оценив достигнутые результаты и перспективы роста, также вошел IV фонд Baring Vostok Capital Partners (BVCP).

Etalon Limited в свою очередь, обладает контрольным (99,9%) пакетом УК E.I. Etalon Investments Limited (Кипр), которой принадлежит 99,5% УК ЗАО «Управляющая компания – Строительный холдинг «Эталон-ЛенСпецСМУ». Миноритарным акционером (0,5% уставного капитала) ЗАО «Управляющая компания – Строительный холдинг «Эталон-ЛенСпецСМУ» является Финансовый директор ЛСС В.В. Борзилов

Весь бизнес ЛСС осуществляется на территории России.

В результате сделки по вхождению в капитал, BVCP получил 15%-ную долю компании. Размер сделки не разглашается, по информации Ведомостей стоимость проданного пакета акций оценивается в сумму, превышающую \$150 млн. Средства от сделки были направлены на финансирование текущей деятельности и приобретение проекта «Изумрудные холмы» в Московской области (Красногорск).

Диаграмма 7. Структура акционерного капитала ЛСС




Источник: данные Компании


ЛСС возник в конце 1980х годов, когда в объединении Союзэлектронстрой было сформировано Ленинградское специализированное ремонтно-строительное управление (ЛенСпецРСУ), позднее сменившее название на ЛенСпецСМУ. Первоначально, головная компания группы ЛСС – ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ» владела всеми активами группы. Затем, по мере расширения бизнеса, отдельные направления деятельности выделялись в самостоятельные юридические лица в составе холдинга.


В настоящее время общая численность персонала Компании составляет свыше 4 000 человек.


Большая часть топ-менеджеров компании работает в Холдинге с момента ее основания и имеет многолетний опыт работы в строительной отрасли, финансах, маркетинге, юриспруденции, экономике и управлении проектами. Области ответственности в компании четко распределены, что упрощает управление Холдингом.


Диаграмма 8. Топ-менеджеры ЛСС


	Вячеслав Адамович Заренков – Председатель Совета директоров холдинга «Эталон-ЛенСпецСМУ»
	Доктор экономических наук
	Профессиональный опыт: 40 лет в строительстве 30 лет на руководящих должностях
	Основатель компании (1987)


	Дмитрий Вячеславович Заренков – Президент холдинга «Эталон-ЛенСпецСМУ», генеральный директор ЗАО «Управляющая компания – Строительный холдинг «Эталон-ЛенСпецСМУ»
	Кандидат технических наук
	Профессиональный опыт: 14 лет в строительстве 13 лет на руководящих должностях
	Присоединился к Компании в 1998г.


	Кирилл Олегович Вязовский – вице-президент холдинга «Эталон-ЛенСпецСМУ» (юридические вопросы)
	Кандидат юридических наук
	Профессиональный опыт: 13 лет в юриспруденции 11 лет на руководящих должностях
	Присоединился к Компании в 1996г.

	Антон Викторович Евдокимов – вице-президент холдинга «Эталон-ЛенСпецСМУ» (экономика, финансы)
	МВА
	Профессиональный опыт: 18 лет в экономике и финансах 19 лет на руководящих должностях
	Присоединился к Компании в 1998г.

	Михаил Иванович Иванов – вице-президент холдинга «Эталон-ЛенСпецСМУ», генеральный директор ЗАО «ЦУН» (продажи и маркетинг_
	Кандидат философских наук
	Профессиональный опыт: 30 лет в строительстве 17 лет на руководящих должностях
	Присоединился к Компании в 1994г.

	Геннадий Филиппович Щербина – генеральный директор ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»
	Профессиональный опыт: 7 лет в строительстве 10 лет на руководящих должностях
	Присоединился к Компании в 2003г.

	Петр Григорьевич Майоров – генеральный директор ЗАО «Санкт-Петербургский Мировой Финансовый и Торговый Центр»
	Профессиональный опыт: 17 лет в строительстве 27 лет на руководящих должностях
	Присоединился к Компании в 2001г.

	Валерий Викторович Борзилов – финансовый директор холдинга «Эталон-ЛенСпецСМУ»
	МВА
	Профессиональный опыт: 16 лет в финансах 16 лет на руководящих должностях
	Присоединился к Компании в 2002г.

Операционная деятельность

ЛСС – вертикально-интегрированная группа компаний, включающая в себя 24 компании, которые полностью охватывают все этапы создания добавленной стоимости инвестиционно-строительного цикла.

Текущая структура ЛСС позволяет централизованно контролировать себестоимость и управлять всем инвестиционным и строительным процессом (оценка эффективности инвестиций, планирование денежных потоков, анализ и управление рисками, прогнозы по развитию рынка).

В настоящее время операционная структура ЛСС представлена следующими бизнес-направлениями: Строительство, Производство строительных материалов, Риэлтерский бизнес, Эксплуатация недвижимости и прочие сопутствующие виды деятельности, дополняющие вертикальную интеграцию.

Головной компанией ЛСС является ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ», которое также является основной компанией-застройщиком группы.

Операционный цикл ЛСС в среднем длится 1,5-2,5 года.

Диаграмма 9. Операционный цикл ЛСС



Источник: данные Компании

Основное направление деятельности ЛСС – строительство, реализация и последующая эксплуатация жилой и коммерческой недвижимости. Кроме того, повышая продуктивную диверсификацию, ЛСС осуществляет подрядную деятельность в области промышленного строительства. В роли заказчиков сегмента промышленного строительства выступают Ford, Nissan, General Motors, Toyota, Северсталь, Адмиралтейские верфи, Пулковская таможня, Ленэнерго, Больница им. Алмазова и др.

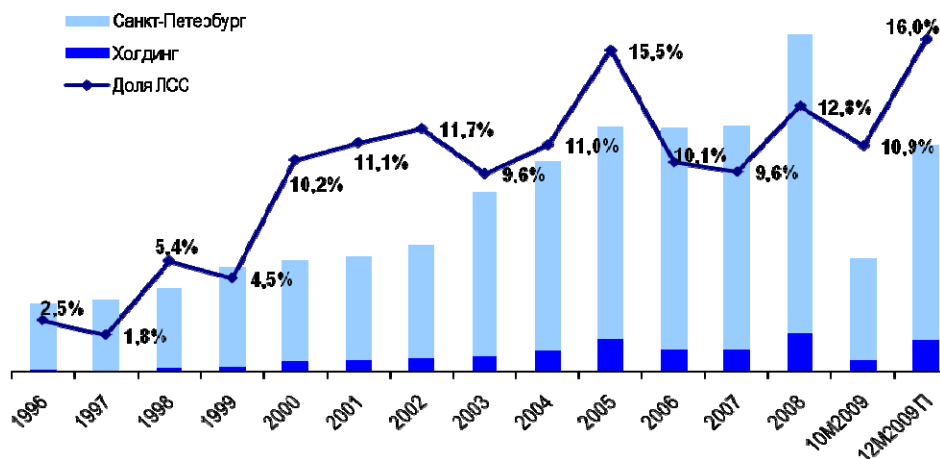
В последние годы ЛСС стремится приобретать земельные участки у владельцев в собственность ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ» (застройщика и головной компании группы). Такой подход позволяет сделать процесс приобретения более прозрачным, и добиться более гибких параметров реализации проекта. В качестве альтернативного метода приобретения участков ЛСС также участвует в торгах, проводимых администрацией города.

Домашним регионом деятельности является С.Петербург. С момента начала своей деятельности ЛСС построил и ввел в эксплуатацию более 70 жилых и коммерческих объектов недвижимости. Общая площадь завершенных и реализованных покупателям объектов достигла к настоящему времени отметки в 2,2 млн. м². Информация о сданных Холдингом объектах представлена в Приложении 1.

Все объекты были завершены и введены в эксплуатацию в срок без каких-либо значительных претензий со стороны регулирующих органов и конечных потребителей. Бренд ЛСС и его более чем 20-летняя репутация на рынке недвижимости С.Петербурга представляют собой важное конкурентное преимущество в условиях кризиса строительной отрасли и падения доверия потребителей к застройщикам.

ЛСС – крупнейшая строительная компания С.Петербурга по объемам ввода первичного жилья в эксплуатацию. В 2000-2008гг. доля ЛСС в общем объеме ежегодно сдаваемых в С.Петербурге площадей колебалась от 9,6% до 12,8%. По итогам 2009г. компания прогнозирует сдачу 337 тыс. кв. м, что составит примерно 16,0% от общего объема ввода в эксплуатацию. ЛСС специализируется на строительстве кирпично-монолитных домов в среднем-верхнем и среднем-среднем ценовых сегментах рынка.

Диаграмма 10. Ввод площадей в С.Петербурге и доля ЛСС в 2001-2009гг, тыс. кв. м



Источник: данные Компании

Жилая недвижимость занимает основную долю в портфеле ежегодно сдаваемых ЛСС площадей. По итогам 10M2009г. доля жилой недвижимости составила 63,8%. Остальная часть приходится на коммерческую недвижимость (как правило, это прилегающие помещения или помещения нижних этажей, пригодные для использования в качестве коммерческой недвижимости) – 30,2% и автостоянки – 2,7%.

Так называемая, непродаваемая площадь (технические помещения, места общего пользования, т.п.) составляет за 10M2009г. 3,4% от общей площади.

Компания осуществляет преимущественно, так называемую, квартальную застройку. Поэтому количество ежегодно сдаваемых объектов сравнительно невелико, но показатель их площадей является репрезентативным.

Таблица 1. Количество завершенных ЛСС объектов, объем и структура сданных площадей по типам в 2004-10M2009г.

	2004	2005	2006	2007	2008	10M2009
Сдано объектов	17	26	15	7	11	5
Площадь, тыс. кв. м.	222,5	352,8	240,0	232,0	411,9	143,3
Жилая	77,9%	77,5%	59,9%	84,2%	76,2%	63,8%
Коммерческая недвижимость	11,5%	7,0%	21,7%	6,1%	7,2%	30,2%
Автостоянки	5,9%	11,2%	14,9%	7,2%	13,7%	2,7%
Непродаваемая площадь	4,7%	4,3%	3,5%	2,5%	2,9%	3,4%

Источник: данные Компании

Прогноз ввода площадей в эксплуатацию в 2009г. предполагает сдачу 337 тыс. кв. м площадей. Таким образом, ЛСС планирует дополнительно ввести в эксплуатацию 194 тыс. кв. м до конца 2009г.

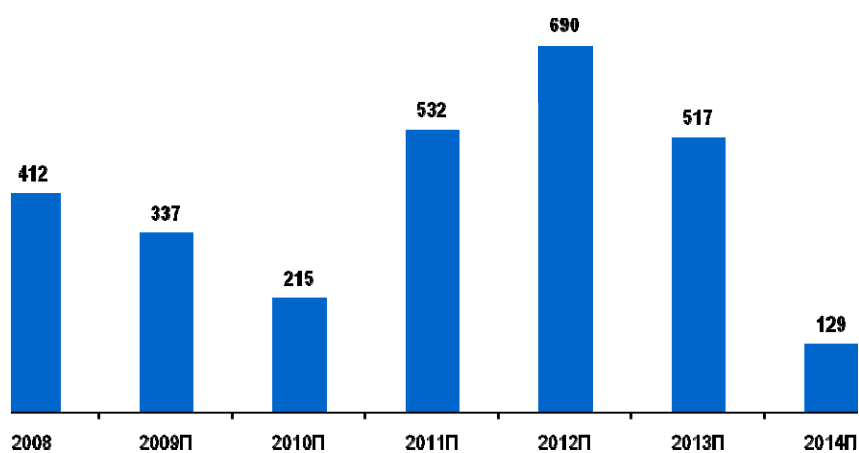
В настоящее время портфель проектов ЛСС до конца 2014г. включает в себя 67 объектов, из которых 56 находятся на территории С.Петербурга, 10 в Московской области (Красногорск) и 1 в Калининградской области (г.Гусев). Общая площадь проектов составляет 2,42 млн. кв. м. при общей площади земельных участков, на которых реализуются данные проекты, на уровне 141,4 га. Портфель проектов ЛСС на 4K2009-

4К2014г. приводится в Приложении 2. Собственником и застройщиком всех проектов, за исключением проекта в Красногорске, выступает ЗАО «ССМО ЛенСпецСМУ» (головная компания ЛСС).

С 2008г. ЛСС уделяет значительное внимание точечной географической диверсификации, и реализует проект «Изумрудные Холмы» в г.Красногорск (Московская обл.), а также проект по строительству жилого дома в г. Гусев (Калининградская обл.). Проект в г. Гусев, общей площадью 6,9 тыс. кв.м. планируется завершить в 3К2010г., в то время как микрорайон в Красногорске общей площадью 1.14 млн. кв. м будет сдаваться очередями проектов, начиная с 2К2011г. и заканчивая 2К2014г.

В период с 2009г. по 2014г. ЛСС планирует ввести в эксплуатацию 2419 тыс. кв. м. недвижимости. Этот объем не предусматривает начала новых проектов, а будет обеспечен за счет текущего портфеля проектов. Пик сдачи площадей недвижимости (690 тыс. кв. м) придется на 2012 г., что, по мнению компании, обеспечит ей лидерство на рынке в момент активного возрождения спроса и позволит максимизировать прибыль от реализации.

Диаграмма 11. План ввода в эксплуатацию жилых площадей ЛСС в 2009-2014гг., тыс. кв. м



Источник: данные Компании

На фоне снижения цен на жилую недвижимость в Санкт-Петербурге политика продаж и формирование цены реализации недвижимости строится следующим образом:

- Предварительные продажи начинаются на стадии нулевого цикла строительства, и к моменту сдачи объекта в эксплуатацию объем проданной площади достигает более 95%

Таблица 2. Реализованная площадь на момент завершения проектов в % от общего объема площади объектов, в натуральном выражении

2004	2005	2006	2007	2008	10М2009
94,2%	93,8%	94,1%	97,4%	92,9%	97,3%

Источник: данные Компании

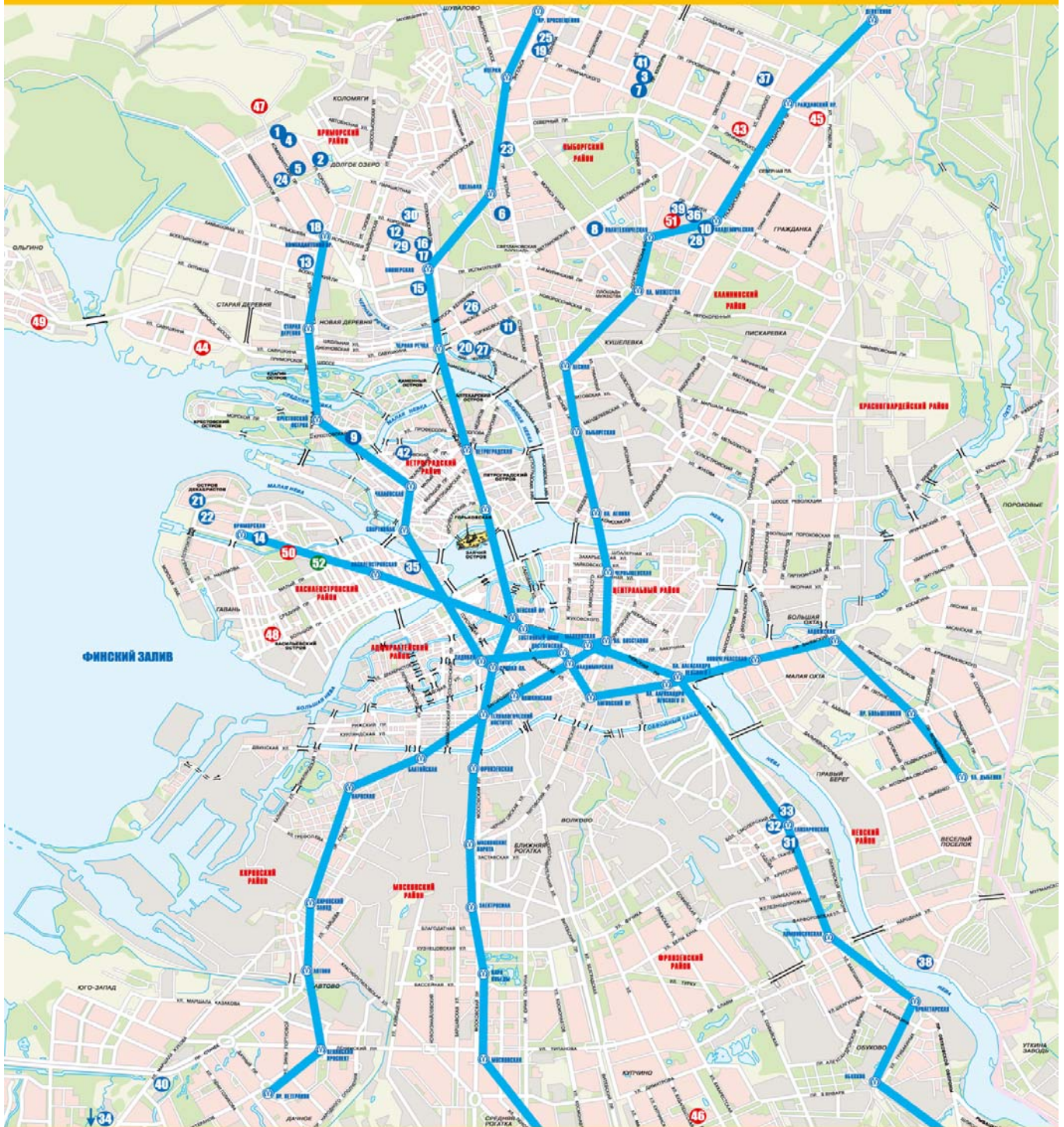
- Цена реализации фиксируется в условных единицах и привязана к курсу, который устанавливает ЛСС исходя из экономической целесообразности. В настоящее время 1 условная единица составляет 32 руб.
- Минимальная предоплата составляет 10%-20% от общей стоимости квартиры. Остальная часть стоимости в большинстве случаев вносится до окончания срока сдачи объекта. В небольшом ряде случаев компания предоставляет покупателям рассрочку, но не более года с момента сдачи объекта госкомиссии.

В случае внесения повышенной предоплаты ЛСС может рассмотреть вопрос о предоставлении скидок, рассрочек или дополнительных услуг.

Диаграмма 12. Географическое расположение объектов ЛСС в С.Петербурге

Объекты ЛенСпецСМУ

НА КАРТЕ ПЕТЕРБУРГА



Готовые объекты

1. Комендантский пр, 39/1
2. Ул. Мартыновская, 2
3. Пр. Культуры, 6
4. Комендантский пр, 33/4
5. Комендантский пр, 27/1
6. Пр. Энгельса, 50
7. Пр. Луначарского, 76/2
8. Ул. Курчатова, 6/4
9. Пр. Динамо, 23
10. Пр. Науки, 19/2
11. Ул. Торжковская, 13/1
12. Серебристый бульвар, 21
13. Ул. Гаккелевская, 22/1
14. Ул. Одоевского, 28

15. Коломяжский пр., 20
16. Аллея Поликарпова, 2
17. Коломяжский пр., 26
18. Комендантский пр, 12/1
19. Пр. Луначарского, 52/1,2
20. Ул. Торжковская, 1/2
21. Морской Фасад
22. Морской Каскад
23. Живой Родник
24. Ул. Долгоозерная, 14
25. Пр. Луначарского, 54
26. Ланской квартал
27. Ул. Старобельская, 2
28. Новая Гражданка
29. Аллея Поликарпова, 10

30. Серебристый бульвар, 29/1
31. Ул. Ткачей, 5
32. Ул. Ольминского, 10
33. Ул. Ольминского, 5
34. Ул. Авангардная, 26/1
35. У Рostrальных колонн
36. Гражданка Сити
37. Ул. Бряцеева, 15/2
38. Пр. Большевиков, 79/4
39. Гражданка Сити-2
40. Полежаевские дома
41. Ул. Руднева, 9/3
42. Петроградский Эталон

Строящиеся объекты

43. Живой Ручей

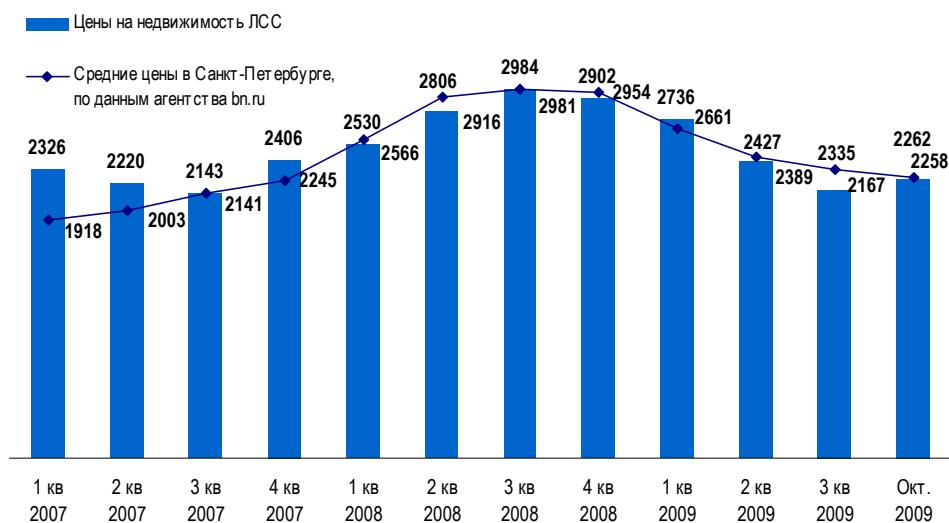
44. Золотая Гавань
45. Новое Созвездие
46. Радуга
47. Юбилейный квартал
48. Биржевой комплекс
49. Дизайнерский центр интерьерных товаров «АУРА»
50. Торгово-деловой комплекс «На реке Смоленке»
51. Гражданка Сити-3

Новые проекты

52. Талисман

На протяжении 2008г. и первых 3-х кварталов 2009г. отпускная цена ЛСС в долларовом эквиваленте снижалась в соответствии с тенденциями рынка и к концу октября составила \$2262 за 1 кв. м. Общее снижение отпускной цены ЛСС в период с января по октябрь 2009 г. составило 34%. Компания прогнозирует некоторую стабилизацию цен реализации на данных уровнях до конца 2009 г.

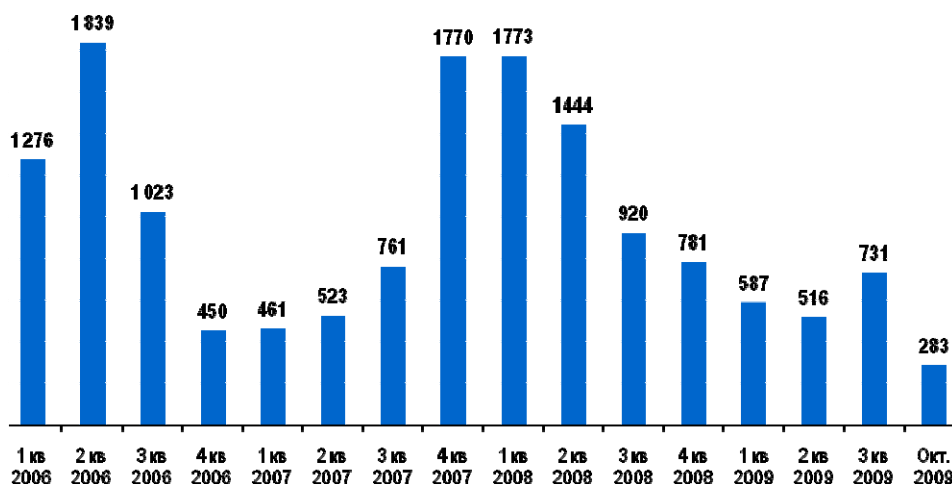
Диаграмма 13. Средние цены на жилую недвижимость в С.Петербурге в 2007-2010гг. и цены реализации ЛСС, \$ за кв. м.



Источник: данные Компании

По итогам 1П2009г. доля ЛСС в объеме договоров (сделок), заключенных на приобретение первичной недвижимости, увеличилась с 14,1% до 29,8% от общего количества договоров, заключенных на первичном рынке недвижимости в Санкт-Петербурге. Такое увеличение произошло преимущественно за счет ухода с рынка ряда игроков, а также роста общей неуверенности покупателей в целом на фоне их высокого доверия к репутации ЛСС.

Диаграмма 14. Статистика заключения сделок клиентами ЛСС на первичном рынке жилья в С.Петербурге, количество договоров в квартал



Источник: данные Компании

Кредитный рейтинг. Устойчивость на фоне кризиса.

ЛСС обладает самым высоким международным кредитным рейтингом среди предприятий строительной отрасли РФ и Восточной Европы. В настоящее время ЛСС присвоен международный кредитный рейтинг агентства Standard & Poor's на уровне В/Стабильный/В.

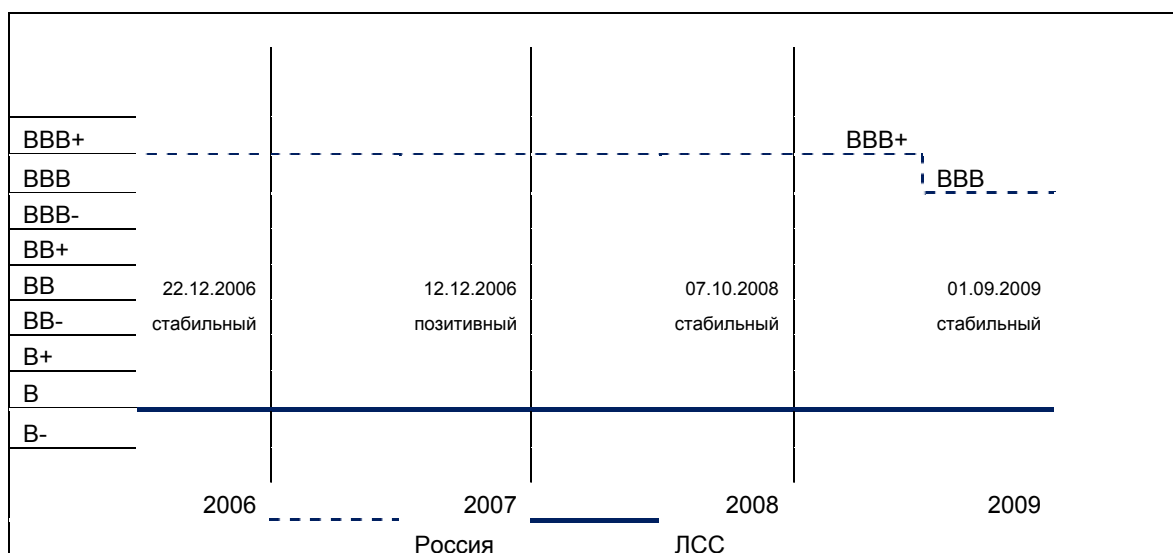
Впервые рейтинг был присвоен компании 22.12.2006г. и с тех пор аналитики агентства осуществляют мониторинг деятельности компании на ежегодной основе и при наступлении событий, которые могут оказать существенное воздействие на бизнес ЛСС. В течение 2009 г. рейтинг подтверждался трижды (30.01.2009, 26.03.2009 и 01.09.2009).

Последний раз Standard&Poor's подтвердило рейтинг ЛСС 01.09.2009. Рейтинг подтвержден на уровне В/Стабильный/В, что отражает высокую устойчивость бизнеса компании в условиях общего кризиса в отрасли. На протяжении всего трехлетнего периода с момента присвоения рейтинга, рейтинг ЛСС ни разу не был понижен. При этом прогноз по изменению рейтинга был изменен с «Позитивного» на «Стабильный» 07.10.2008г., отражая общую неопределенность, которая наступила к тому моменту в секторе строительства.

Согласно последнему пресс-релизу S&P, агентство отмечает в качестве факторов, поддерживающих рейтинг:

- ведущие позиции ЛСС на основном рынке
- способность ЛСС контролировать все этапы реализации проекта, что позволяет ей эффективно управлять затратами
- способность ЛСС эффективно решать важнейшие проблемы административно-правового характера
- способность ЛСС сокращать количество новых проектов застройки и устойчивый приток заказов клиентов в последние несколько месяцев
- устойчивость ЛСС к сокращению доступа к ипотечному финансированию
- сохранение высоких показателей рентабельности в 2009 г.
- более высокие относительно требований S&P для данного рейтинга показатели кредитоспособности: в 1П2009г. – Долг/ЕБИТДА около $x1,3^1$, Долг/Собственный капитал – около 50%.
- успехи ЛСС в удлинении дюрации долга и общее улучшение структуры кредитного портфеля.

Диаграмма 15. Международный кредитный рейтинг ЛСС и суверенный рейтинг России по шкале Standard & Poor's в 2006-2009гг.



Источник: Standard & Poor's

¹ Показатель ЕБИТДА рассчитывается в соответствии с методологией Standard&Poor's

Финансовое состояние

ЛСС готовит консолидированную аудированную финансовую отчетность по МСФО с 2003г.; с 2007г. – на полугодовой основе. В контур консолидации финансовой отчетности ЛСС входят 11 юридических лиц:

- центр консолидации: ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ» (Эмитент)
- дочерние компании: ЗАО «ЦУН» (поручитель), ЗАО «АКТИВ», ЗАО «СПб МФТЦ», ОАО «СМУ «Электронстрой», ООО «Каменка», ООО «Вертикаль»
- ассоциированные компании ЗАО «ЛенСпецСМУ-Реконструкция», ЗАО «Завод стройматериалов «Эталон», ЗАО «Затонское», ЗАО «АБТВ»

Международным аудитором ЛСС на протяжении последних 5 лет является российский ассоциированный член международной сети Nexia International, ЗАО «МКПЦН». Nexia International объединяет 520 компаний по всему миру и занимает 10 место в рейтинге глобальных международных аудиторских сетей.

Важные особенности учетной политики

Существенным отличием учетной политики ЛСС от других компаний отрасли, которые также готовят отчетность по международным стандартам, является метод признания выручки. Компания использует метод полного завершения (full completion) при признании выручки.

Выручка по объекту строительства признается только после ввода объекта в эксплуатацию, обмера Проектно-инвентаризационным Бюро (ПИБ), полной оплаты квартиры покупателем и подписания с ним дополнительного соглашения об окончательной стоимости квартиры. Совершение этих действий позволяет точно оценить размер выручки и передать риски на покупателя. При этом признание выручки происходит не по всему объекту сразу, а по каждой квартире в отдельности.

Реализация объектов строительства ЛСС осуществляется, как правило, еще на этапе строительства путем заключения договоров паенакопления (долевого участия) с будущими собственниками недвижимости (дольщиками), или путем заключения предварительных договоров купли-продажи. Таким образом, риски, связанные со строящимися объектами переходят на покупателя после приемки объектов недвижимости Государственной комиссией.

До этого момента незавершенные объекты недвижимости учитываются в составе запасов, в разделе «Незавершенное производство». Запасы оцениваются по наименьшей из двух величин: себестоимости и возможной чистой стоимости реализации.

Предоплата, полученная ЛСС от покупателей объектов строительства, отражается по статье «Авансы полученные по основной деятельности».

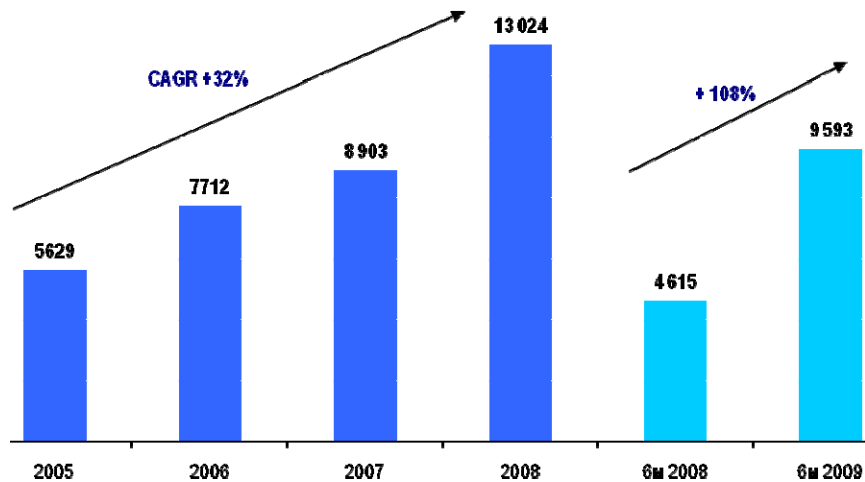
Таблица 3. Основные финансовые показатели ЛСС, 2005-1П2009гг. МСФО

млн. руб.	2003	2004	2005	2006	2007	2008	1П 2008	1П 2009
Выручка	1 965	6 145	5 629	7 712	8 903	13 024	4 615	9 593
ЕБИТДА	47	202	547	754	2 138	3 863	1 180	3 826
Чистая прибыль	20	105	303	393	1 077	1 307	643	1 924
Совокупный долг	214	268	1 568	2 606	6 655	6 619	5 345	6 638
Краткосрочный долг	214	266	38	255	2 487	3 683	976	5 032
Денежные средства	77	41	242	2 025	674	1 400	1 210	1 758
Чистый долг	136	227	1 326	581	5 980	5 220	4 135	4 879
Авансы от клиентов	4 108	4 974	5 775	7 652	10 325	20 079	19 794	16 041
Собственный капитал	138	337	654	1 068	2 053	3 884	3 219	6 042
Всего активы	5 227	6 685	9 728	13 585	20 979	36 055	32 077	34 205
Маржа ЕБИТДА	2,4%	3,3%	9,7%	9,8%	24,0%	29,7%	25,6%	39,9%
ЕБИТДА / проц. Расходы	11,9	36,2	14,5	6,5	6,8	6,7	4,2	9,2
Долг / ЕБИТДА	4,6	1,3	2,9	3,5	3,1	1,7	3,3	1,0
Чистый долг / ЕБИТДА	2,9	1,1	2,4	0,8	2,8	1,4	2,5	0,7
Совокупный Долг / Собственный капитал	1,6	0,8	2,4	2,4	3,2	1,7	1,7	1,1

Источник: данные Компании

Несмотря на кризис в строительной отрасли, ЛСС удалось добиться увеличения выручки в 2008г. (+46% год-к-году) и за 6М2009 г. (+108% год-к-году). Основной фактор существенного роста финансового результата компании в первом полугодии 2009 г. – ввод в эксплуатацию порядка 280 тыс.кв.м. недвижимости во втором полугодии 2008 г. (задержка в признании выручки объясняется необходимостью завершения всех процедур по сверке и проведению окончательных расчетов с покупателями).

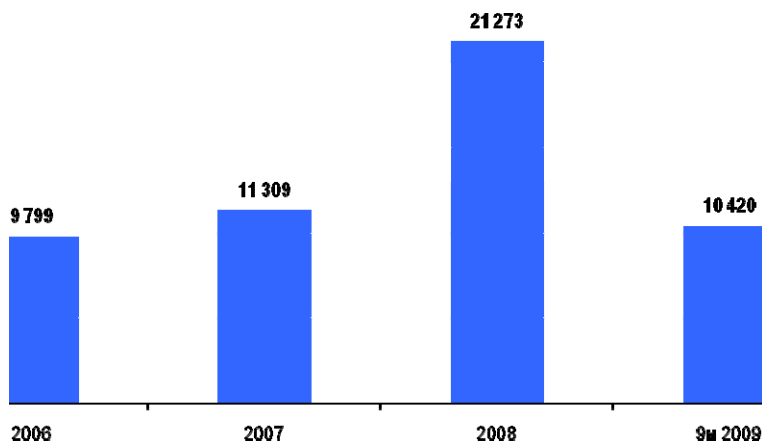
Диаграмма 16. Рост выручки ЛСС, 2005-1П2009гг. млн. руб.



Источник: данные Компании

Принимая во внимание особенности учета и отражения выручки ЛСС, для понимания реальных показателей роста масштабов бизнеса не менее важным является оценка объемов поступления денежных средств от покупателей. Поступления средств покупателей в качестве предоплаты отражаются по статье «Авансы полученные по основной деятельности». После наступления всех существенных событий, необходимых для признания выручки (ввод объекта в эксплуатацию, обмера ПИБ, подписания доп.соглашения с покупателем), накопленные денежные средства покупателя (учитываемые на балансе в составе пассивов в разрезе каждого договора), признаются в качестве Выручки.

Диаграмма 17. Поступления денежных средств покупателей ЛСС 2006-9М2009, млн. руб.



Источник: данные Компании

За 2008 г. поступления денежных средств от покупателей составили 21,3 млрд. руб., что в 1,9 раз превысило уровень 2007 г.

Циклический спад в строительной отрасли, снижение инвестиционной привлекательности недвижимости в результате падения цен, снижение покупательской способности населения и ограничение ипотечного кредитования во 2П2008г. и 1КВ2009 г. обусловили снижение объемов привлечения денежных средств ЛСС от покупателей. При этом, даже с учетом рецессии в отрасли, ЛСС в течение всего 2009 г. привлекало денежные средства от покупателей в объеме, превосходящем уровень 2007 г.

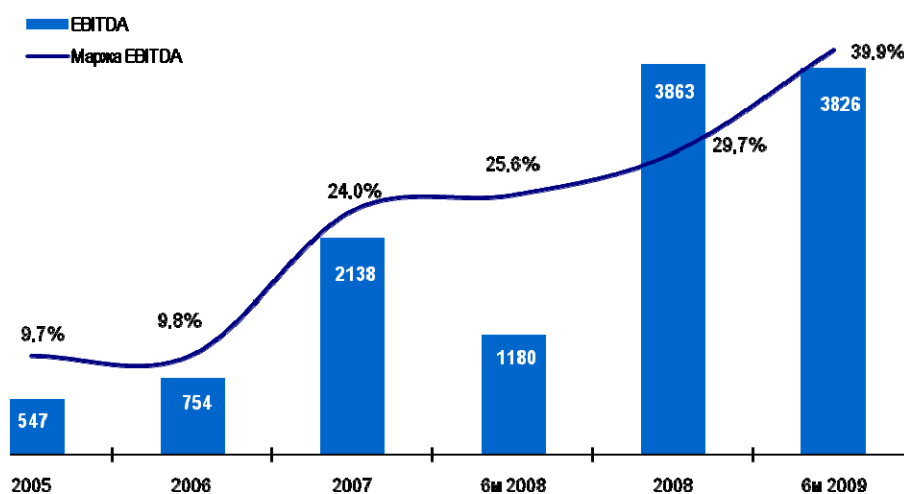
Основным фактором продолжения роста денежных поступлений стало доверие к бренду ЛСС на фоне ухода с рынка ряда компаний, в том числе достаточно крупных игроков. Начиная с июня 2009 г. на фоне макроэкономической стабилизации ЛСС отмечает некоторое восстановление покупательского спроса и увеличение притока денежных средств от покупателей.

ЛСС обладает одними из самых высоких показателей рентабельности в отрасли. Основные факторы, влияющие на рентабельность бизнеса компании: цены на недвижимость и себестоимость строительства. При негативном изменении рыночных цен на недвижимость за последние полтора года компания осуществляла эффективный контроль над себестоимостью, используя ослабление рубля и механизм вертикальной интеграции.

Уровень цен, зафиксированный в договорах купли-продажи на докризисном уровне одновременно со снижением стоимости строительных работ и материалов во втором полугодии 2008 г. и 1 полугодии 2009 г. позволил ЛСС нарастить операционную рентабельность до максимального за последние пять лет уровня.

По итогам 6М2009г. рентабельность EBITDA компании составила 39,9%, увеличившись на 14,3% к уровню аналогичного показателя предыдущего года.

Диаграмма 18. EBITDA и рентабельность ЛСС в 2005-1П2009, млн. руб.



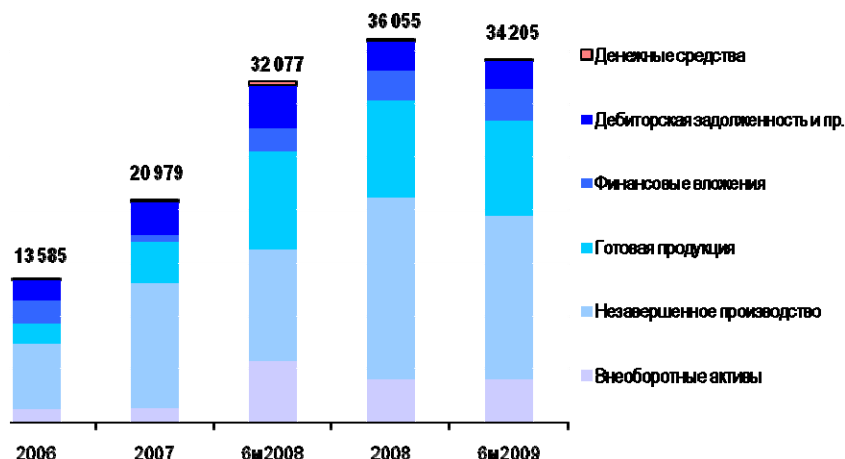
Источник: данные Компании

В структуре себестоимости ЛСС наибольший удельный вес приходится на расходы по строительно-монтажным работам (арматура, цемент, другие стройматериалы) – 59%, Инженерное обеспечение – 11%, Права на землю – 6%, Коммерческие расходы – 10%, Финансовые расходы – 6%, Управление и охрана – 5%, Проектирование – 3%, а также расходы на заработную плату персонала.

Стоимость активов ЛСС в 2006-2008гг. возросла в 2,6 раза, с 13,6 млрд. руб. – до 36,1 млрд. руб. Столь значительный рост явился в первую очередь следствием увеличения масштабов бизнеса. По состоянию на 30.06.2009 г. активы компании снизились до 34,2 млрд. руб., что обусловлено переводом объектов «Незавершенного производства» в раздел «Готовая продукция» с их последующей реализацией и переоформлением прав собственности на покупателей.

В структуре активов традиционно наибольшую долю составляют запасы (71% валюты баланса на 30.06.2009 г.). Такая специфика обусловлена методикой отражения на балансе стоимости незавершенных и готовых объектов недвижимости до момента передачи рисков на покупателей.

Диаграмма 19. Структура активов ЛСС в 2005-1П2009, млн. руб.



Источник: данные Компании

Деньжные средства традиционно составляют не более 1% от валюты баланса, при этом компания располагает резервом ликвидности в размере порядка 8% от консолидированных активов. Данный резерв отражается по статье «Финансовые вложения». Указанные активы включают в себя депозиты и имущественные паи в гаражно-строительных кооперативах, предназначенные для продажи.

Таблица 4. Финансовые вложения ЛСС, МСФО, млн. руб.

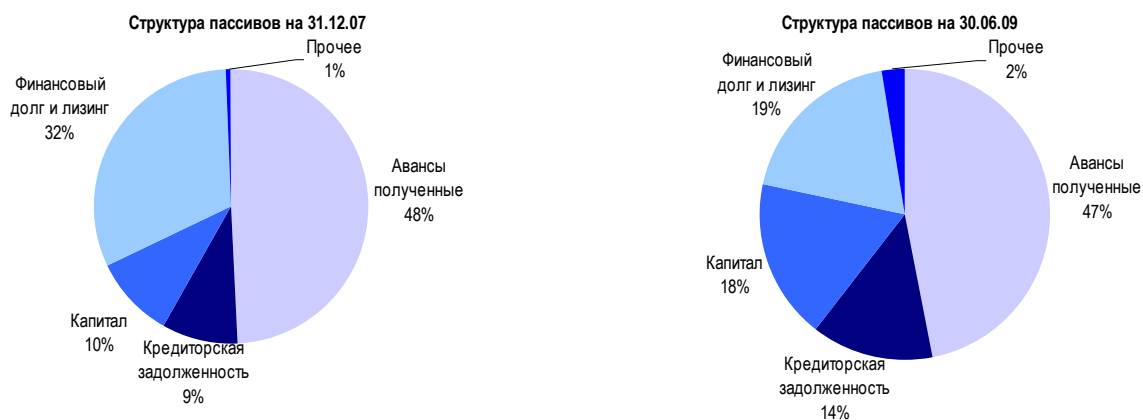
	2006	2007	6M2008	2008	6M2009
Депозиты	1 942	507	1 265	1 265	1 598
Финансовые активы	240	116	937	1 448	1 289
Доля фин. вложений в активах	16%	3%	7%	8%	8%

Источник: данные Компании

Дебиторская задолженность и прочие оборотные активы на 30.06.2009 г. составили 2,7 млрд. руб. (8% активов). Наиболее крупные внешние дебиторы компании: ОАО «ЛенЭнерго», ОАО «Санкт-Петербургские электрические сети», ОАО «ТГК-1». Дебиторская задолженность данных контрагентов обусловлена авансами за электро и теплоэнергию, предоплатой за обеспечение технической возможности присоединения к электрическим сетям, а также за прокладку кабельных сетей электроснабжения.

Собственный капитал демонстрирует наиболее высокие темпы роста среди источников финансирования ЛСС. За счет высоких показателей рентабельности и капитализации чистой прибыли собственный капитал ЛСС за период с 31.12.2006г. по 30.06.2009г. вырос практически в шесть раз, с 1,1 млрд. руб. до 6,0 млрд. руб.

Диаграмма 20. Структура пассивов ЛСС



Источник: данные Компании

По состоянию на 1П2009г. общий финансовый долг ЛСС составил 6,6 млрд. руб., что примерно соответствует уровню данного показателя по состоянию на конец 2008г. Более репрезентативной является динамика чистого долга компании, рассчитанного как разница общего долга и денежных средств и краткосрочных депозитов. По состоянию на 30.06.2009 г. чистый финансовый долг сопоставим с размером собственного капитала ЛСС. Показатель Чистый долг / EBITDA на 30.06.2009 г. составлял всего 0,7х.

Общий финансовый долг находится в консервативных границах (в пределах 1/5 от валюты баланса), что достигается реализацией большей части объектов недвижимости еще на этапе строительства.

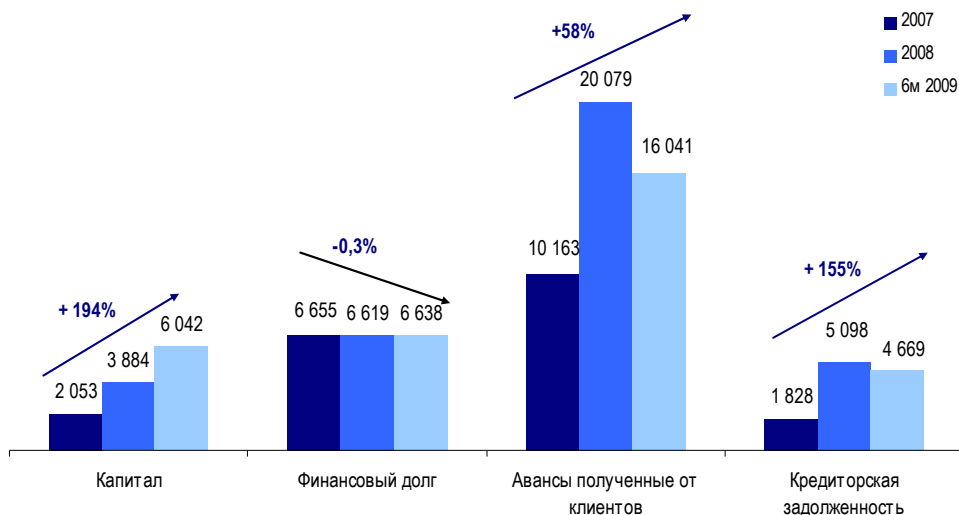
Авансы полученные от покупателей объектов недвижимости являются наиболее крупной статьей пассивов ЛСС. Рост данной статьи отражает увеличение объема денежных средств клиентов, инвестированных в объекты, строящиеся ЛСС.

В настоящее время доля отказов от квартир, проданных на этапе строительства, и дефолтов по обязательствам является незначительной. За 9 месяцев 2009 г. было расторгнуто 289 договоров, что составляет менее 5% от общего числа действующих договоров. Сумма выплаченных средств по расторгнутым договорам за 9 месяцев 2009 г. составила 7,1% от числа привлеченных средств от продаж за этот же период.

В соответствии с условиями договоров с покупателя при расторжении договора удерживался штраф от 5 до 10% от суммы заключенного договора (в зависимости от того, когда он был заключен), а возврат средств прописывался по графику в течение 6-18 месяцев.

Реализация большей части объектов недвижимости на условиях предоплаты позволяет ЛСС минимизировать сбытовые риски и снижает зависимость от заемных источников финансирования.

Диаграмма 21. Источники финансирования бизнеса ЛСС 2007-6М2009гг., млн. руб.

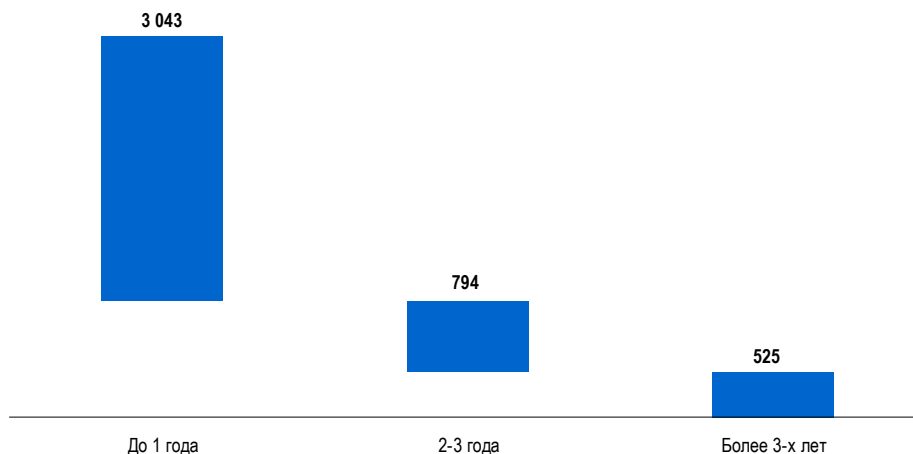


Источник: данные Компании

Кредитный портфель компании состоит из банковских кредитов, кредитных нот и выпуска рублевых облигаций. В структуре долга ЛСС преобладают валютные заимствования с короткой дюрацией, что обусловлено конъюнктурой финансовых рынков и стремлением кредиторов минимизировать инвестиционные риски.

Несмотря на то, что денежный поток ЛСС номинирован преимущественно в рублях, снижение валютных рисков по обязательствам достигается за счет максимальной привязки цен реализации объектов недвижимости в договорах с покупателям к курсу доллара США. По мере улучшения ситуации на финансовых рынках компания будет стремиться удлинить дюрацию долга и снизить валютные риски.

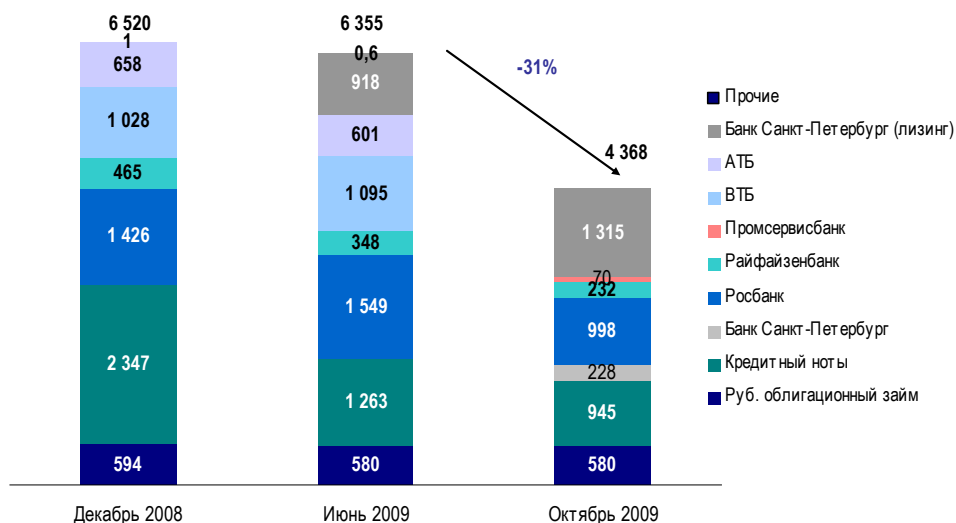
Диаграмма 22. Структура финансового долга (кредитного портфеля) ЛСС на 31.10.09 по срокам погашения, млн. руб.



Источник: данные Компании

По состоянию на ноябрь 2009г. ЛСС удалось значительно сократить кредитный портфель по сравнению с уровнем июня 2009г., выплатив два очередных транша амортизации кредитных нот, погасив два кредита Амстердамского Торгового Банка (в общей сложности \$19,2 млн.) и два кредита ВТБ (всего \$35 млн.), а также снизив объем заимствований в остальных банках. Столь быстрый и значительный делевериджинг оправдан и обусловлен высокой кредитоспособностью ЛСС, отражая способность компании управлять долгом на фоне финансового кризиса в отрасли.

Диаграмма 23. Снижение финансового долга ЛСС и его структура на 31.10.2009 г., млн. руб.



Источник: данные Компании

Снижению долговой нагрузки в немалой степени способствовали изменения, внесенные в структуру выпуска еврооблигаций ЛСС-2010 объемом \$ 100 млн. размещенных среди международных и российских инвесторов в 2007г.

Изначально структура выпуска предполагала наличие опциона пут 26.04.2009г. и погашение займа 26.04.2012г. В целях выравнивания денежных потоков до наступления опциона компания подписала с владельцами еврооблигаций соглашение об изменении условий структуры выпуска. Соглашение было подписано 03.03.2009 (за два месяца до первоначальной даты исполнения опциона).

Новые условия выпуска в соответствии с подписанным соглашением предусматривают отмену пут-опциона и амортизацию выпуска шестью равными долями на протяжении 2009–2010 гг. К настоящему времени ЛСС своевременно и в полном объеме осуществил три из шести амортизационных платежей в адрес инвесторов во 2К2009г.–4К2009г.

Также, в соответствии с новыми условиями выпуска, смягчен режим соблюдения финансовых ковенант и, таким образом, снижены риски досрочного предъявления облигаций к погашению.

Успешному завершению переговоров с владельцами облигаций способствовало увеличение ЛСС ставки купона с 9,75% до 12%, выплата единовременной комиссии в размере 5%, наличие запаса ликвидности и позитивные результаты операционной деятельности.

Рейтинговое агентство S&P подтвердило кредитный рейтинг ЛСС в связи с планами по реструктуризации условий выпуска кредитных нот, расценив данное событие как проактивную меру по управлению ликвидностью.

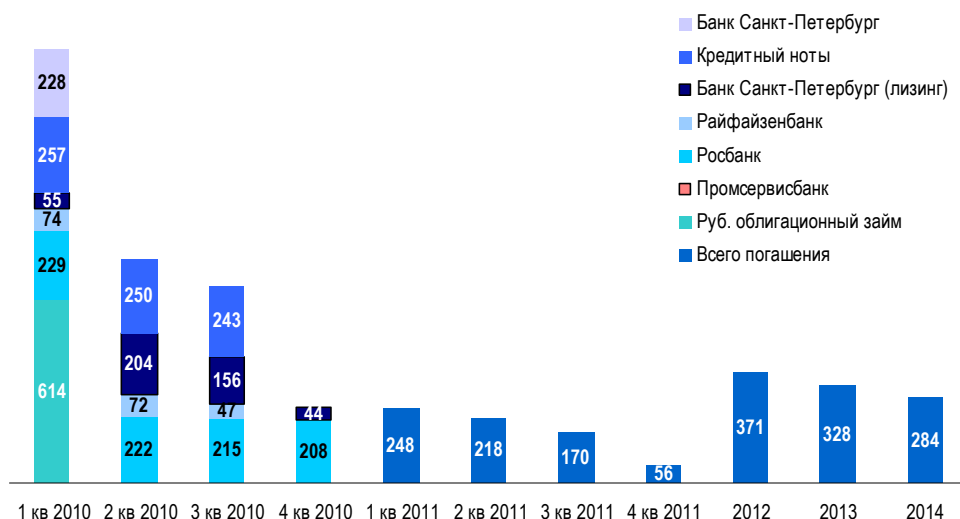
Выпуск рублевых облигаций ЗАО «ЦУН» (дочерняя компания ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ») серии 02 объемом 1 500 млн. руб. был в значительном объеме выкуплен компанией в ходе оферты в июле 2008 г.

По состоянию на 31.10.2009 г в обращении находятся облигации на 580 млн. руб., которые предстоит погасить 20.01.2010 г. Для погашения долга ЛСС обладает резервом ликвидности и способно осуществить данное погашение из собственных средств и доступных банковских лимитов. Кроме того ЛСС планирует до конца 2009г. разместить новый облигационный заем в объеме 2 млрд. руб.

Крупнейшими банками-кредиторами ЛСС являются: Банк Санкт-Петербург, Росбанк и Райффайзенбанк. За годы работы на строительном рынке, ЛСС привлек заемных средств на общую сумму 3,81 млрд. руб. и \$458 млн. Кредиторами ЛСС выступали Сбербанк, ВТБ, МДМ Банк, Альфа-банк, Амстердамский торговый банк. Полная кредитная история ЛСС представлена в Приложении 6.

Статус крупнейшей строительной компании на рынке Санкт-Петербурга и Северо-Западного региона, устойчивая деловая репутация, значительный поток заказов клиентов, высокая рентабельность бизнеса, консервативный финансовый менеджмент и способность адаптироваться к изменениям на рынке обеспечивают ЛСС расширенный доступ к рынку кредитных ресурсов.

Диаграмма 24. График выплат по финансовому долгу (кредитному портфелю) ЛСС 2010-2014гг., млн. руб.



Источник: данные Компании

Приложение 1. Объекты ЛСС, построенные и сданные в 1996-2009гг.

	Год ввода в эксплуатацию	Общая полезная площадь, кв.м.	Итого общая полезная площадь по годам, кв.м
оз. Долгое, квартал 26А, корп.43	1996	9 860,5	9 860,5
оз. Долгое, квартал 23А, корп.12	1996	4 525,4	14 385,9
Шувалово-Озерки, квартал 27, корп.26 (I очередь)	1996	3 357,3	17 743,2
оз. Долгое, квартал 26А, корп.45	1997	13 444,6	13 444,6
Шувалово-Озерки, квартал 27, корп.26	1998	10 741,1	10 741,1
пр. Энгельса, 50	1998	14 337,0	25 078,1
оз. Долгое, квартал 26А, корп.13	1998	18 839,1	43 917,2
ул. Дубровская, д.13а	1998	1 660,5	45 577,7
пр. Динамо, 23-15 (I очередь)	1999	6 961,0	6 961,0
пр. Динамо, 23-15 (II очередь)	1999	3 608,2	10 569,2
г. Гатчина, Красноармейский пр., 13	1999	5 161,2	15 730,4
Шувалово-Озерки, квартал 27, корп.26	1999	10 681,4	26 411,8
ул. Курчатова, 6	1999	13 432,3	39 844,1
ул. Дубровская, д.13а, встроен	1999	939,5	40 783,6
ул. Одоевского, 28 (секция А-1, без встроен.)	1999	7 662,8	48 446,4
БКА, квартал 3, корп.27	2000	7 563,9	7 563,9
БКА, квартал 7В, корп.3	2000	2 017,1	9 581,0
БКА, квартал 7В, корп.25	2000	32 437,5	42 018,5
оз. Долгое, квартал 22А, корп.18	2000	1 760,6	43 779,1
Шувалово-Озерки, квартал 27, корп.26, встроен В11 (21-Н)	2000	26,6	43 805,7
Шувалово-Озерки, квартал 27, корп.26, встроен В8 (14-Н)	2000	162,9	43 968,6
Шувалово-Озерки, квартал 27, корп.26, встроен В1 (11-Н)	2000	128,1	44 096,7
Шувалово-Озерки, квартал 27, корп.26, встроен 20Н (20-Н)	2000	24,3	44 121,0
Шувалово-Озерки, квартал 27, корп.26, встроен В2 (12-Н)	2000	44,8	44 165,8
Шувалово-Озерки, квартал 27, корп.26, встроен 03 (2-Н)	2000	73,3	44 239,1
Шувалово-Озерки, квартал 27, корп.26, встроен 02 (1-Н)	2000	156,1	44 395,2
Шувалово-Озерки, квартал 27, корп.26, встроен В7 (7-Н)	2000	159,6	44 554,8
Шувалово-Озерки, квартал 27, корп.26, встроен В4 (9-Н)	2000	56,5	44 611,3
Шувалово-Озерки, квартал 27, корп.26, встроен В6 (6-Н)	2000	92,1	44 703,4
Шувалово-Озерки, квартал 27, корп.26, встроен В10 (26-Н)	2000	73,2	44 776,6
Шувалово-Озерки, квартал 27, корп.26, встроен В3 (10-Н)	2000	181,0	44 957,6
Шувалово-Озерки, квартал 27, корп.26, встроен В5 (13-Н)	2000	53,5	45 011,1
Гражданский пр., квартал 10, корп.1	2000	30 577,8	75 588,9
Гражданский пр., квартал 10, корп.1, встроен В6	2000	56,1	75 645,0
Гражданский пр., квартал 10, корп.1, встроен В9	2000	127,9	75 772,9
Гражданский пр., квартал 10, корп.1, встроен В8 (11-Н)	2000	106,2	75 879,1
Гражданский пр., квартал 10, корп.1, встроен П5а (49-Н)	2000	224,0	76 103,1
Гражданский пр., квартал 10, корп.1, встроен П1 (41-Н)	2000	59,7	76 162,8
Гражданский пр., квартал 10, корп.1, встроен П3 (48-Н)	2000	80,4	76 243,2
Гражданский пр., квартал 10, корп.1, встроен В3 (21-Н)	2000	208,6	76 451,8
ул. Курчатова, 6, корп.4, встроен (2-Н)	2000	745,7	77 197,5
ул. Одоевского, 28 (секция А), встроен (4-Н)	2000	132,7	77 330,2
ул. Одоевского, 28 (секции В, Г)	2000	15 256,0	92 586,2
ул. Торжковская, 15	2000	18 018,5	110 604,7
ул. Одоевского, 28 (секция Б - жилой дом, секция А - встроен., гараж)	2001	20 347,6	20 347,6
БКА, квартал 7В, корп.25	2001	11 162,8	31 510,4
БКА, оз. Долгое, квартал 31А, корп.9Б	2001	16 925,0	48 435,4
БКА, квартал 7В, корп.3	2001	7 486,4	55 921,8
БКА, квартал 7В, корп.3А	2001	6 215,1	62 136,9
БКА, квартал 7В, корп. 3, 3А, 31А, 31Б	2001	14 673,3	76 810,2
БКА, квартал 7А (гараж)	2001	8 151,9	84 962,1
оз. Долгое, квартал 28, корп.33	2001	29 512,4	114 474,5
ул. Курчатова, 6, корп.4, встроен (4-Н)	2001	160,1	114 634,6
Гражданский пр., квартал 10, корп.1, автостоянка, встроен	2001	4 242,6	118 877,2
Гражданский пр., квартал 10, корп.1, встроен В10 (12-Н)	2001	158,1	119 035,3
Гражданский пр., квартал 10, корп.1, встроен П2 (42-Н)	2001	79,2	119 114,5
Гражданский пр., квартал 10, корп.1, встроен В18 (18-Н)	2001	183,1	119 297,6
Гражданский пр., квартал 10, корп.1, встроен В1 (3-Н)	2001	228,2	119 525,8
Гражданский пр., квартал 10, корп.1, встроен В12 (7-Н)	2001	169,7	119 695,5
Гражданский пр., квартал 10, корп.1, встроен В13 (8-Н)	2001	140,2	119 835,7
Гражданский пр., квартал 10, корп.1, встроен В16а (16-Н)	2001	319,8	120 155,5
Гражданский пр., квартал 10, корп.1, встроен В15 (17-Н)	2001	211,7	120 367,2
Гражданский пр., квартал 10, корп.1, встроен (22-Н)	2001	92,9	120 460,1
Гражданский пр., квартал 10, корп.1, встроен В18 (54-Н)	2001	106,1	120 566,2
Гражданский пр., квартал 10, корп.1, встроен (22-Н)	2001	100,8	120 667,0
Мебельная, д. 1	2001	3012,5	123 679,5
БКА, квартал 7В, корп.25	2002	26 743,3	26 743,3
Шувалово-Озерки, квартал 17, корп.35	2002	8 321,6	35 064,9
Шувалово-Озерки, квартал 17, корп.37	2002	21 433,1	56 498,0
Шувалово-Озерки, квартал 27, корп.26, встроен	2002	104	56 602,0
ул. Генерала Хрулева, 15	2002	1 219,8	57 821,8
БКА, квартал 3, корп.20	2002	8 807,3	66 629,1
БКА, квартал 3, корп.20А	2002	20 973,9	87 603,0

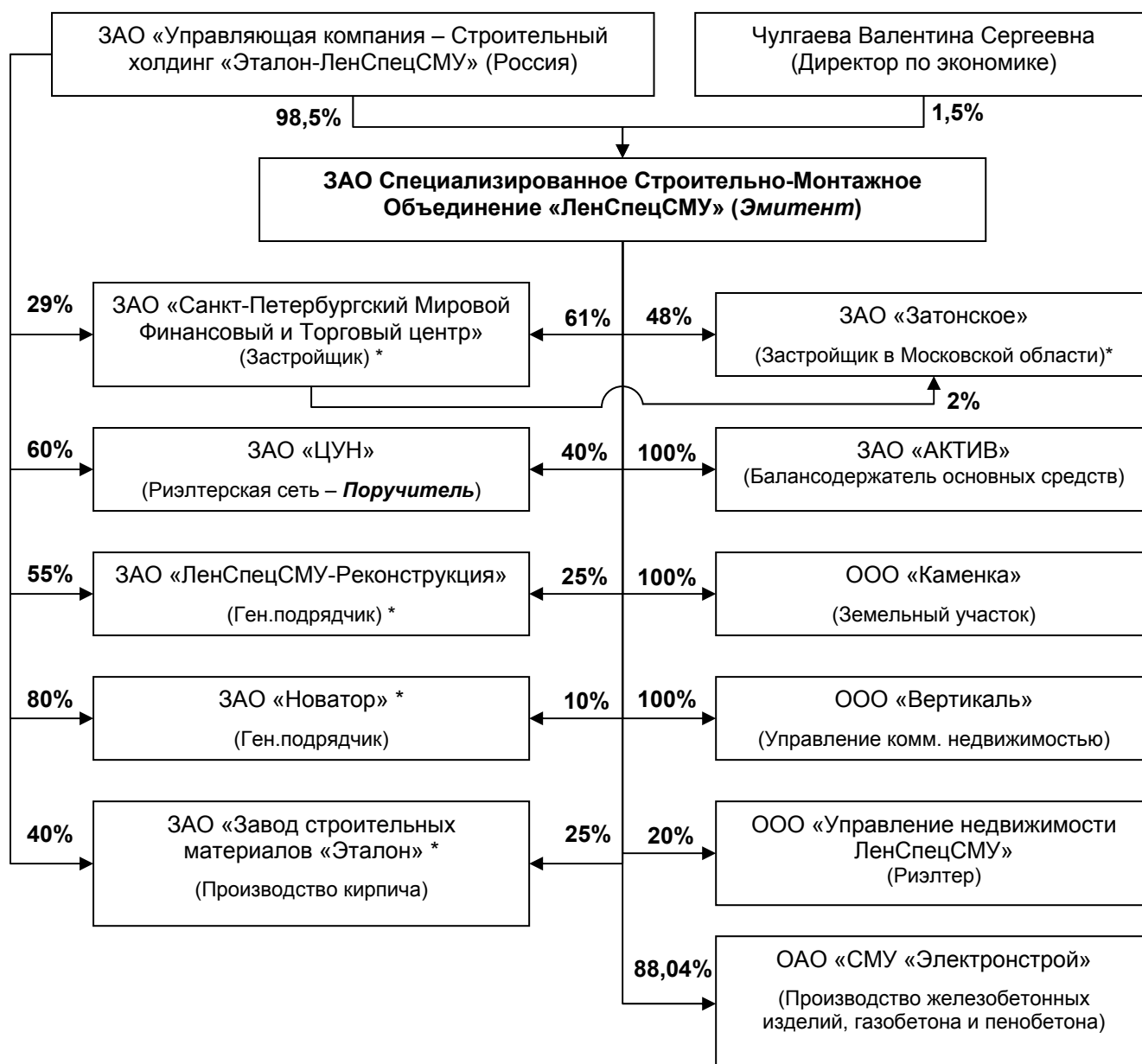
БКА, квартал 3, корп.27Е	2002	4 110,1	91 713,1
ул. Торжковская, 3	2002	18 158,5	109 871,6
В.О. 3АII, корп. 1, жилье, а/с	2002	31 984,2	141 855,8
ул. Курчатова, 6, корп. 4, встроен (16-Н)	2002	52,4	141 908,2
ул. Курчатова, 6, корп. 4, встроен (15-Н)	2002	37,5	141 945,7
ул. Курчатова, 6, корп. 4, встроен (14-Н)	2002	112,4	142 058,1
ул. Курчатова, 6, корп. 4, встроен (5-Н)	2002	137,6	142 195,7
ул. Курчатова, 6, корп. 4, встроен (3-Н)	2002	257,2	142 452,9
БКА, квартал 3, корп.27	2003	51 367,9	51 367,9
БКА, квартал 3, корп.27-Н, адм.здание	2003	2 397	53 764,9
БКА, квартал 7В, корп.25, гараж	2003	3 569,2	57 334,1
ул. Торжковская, 3, гаражи	2003	1 985,7	59 319,8
БКА, квартал 7В, корп.26-26А	2003	38 973,7	98 293,5
БКА, квартал 7В, корп.26, гараж	2003	1 970,3	100 263,8
БКА, квартал 7В, корп.38, блок А	2003	4 303,2	104 567,0
БКА, квартал 7В, корп.38, блок Б	2003	6 591,7	111 158,7
БКА, квартал 7В, корп.38, блок В	2003	13 292,9	124 451,6
БКА, квартал 7В, корп.26, магазин	2003	3 870,8	128 322,4
В.О. 3АII, корп. 3А, жилье, встроен., адм., гаражи	2003	33 016,5	161 338,9
В.О. 3АII, корп. 1, встроен	2003	5 439,8	166 778,7
В.О. 3АII, энергоблок №1	2003	1 367	168 145,7
БКА, квартал 9В, корп.3	2004	3 766,3	3 766,3
Ланское шоссе, I оч., корп. 1,3	2004	22 255,2	26 021,5
Ланское шоссе, I оч., корп. 2,4	2004	22 823,9	48 845,4
пр. Энгельса, 99 - I оч., пристроенное помещение В-1	2004	622,4	49 467,8
пр. Энгельса, 99 - I оч., встроен	2004	1 497,9	50 965,7
пр. Энгельса, 99 - I оч., встроен 1:3 секции	2004	8 715,9	59 681,6
пр. Энгельса, 99 - I оч., встроен 2:4 секции	2004	22 274,7	81 956,3
пр. Энгельса, 99 - I оч. (гараж)	2004	2 282,6	84 238,9
пр. Энгельса, 99 - I оч. (котельная)	2004	106,9	84 345,8
оз. Долгое, квартал 27А, корп.34	2004	15 595,7	99 941,5
Ш.О., квартал 17, корп.35А	2004	7 871,8	107 813,3
Морской фасад, кв.3АII	2004	37 137,5	144 950,8
Морской фасад, кв.3АII (гаражи)	2004	3 586,7	148 537,5
Морской фасад, кв.3АII (энергоблок №2)	2004	852,6	149 390,1
Морской фасад, кв.3АII (корп.4, секции 5,6,7,8,11)	2004	13 184,3	162 574,4
Морской фасад, кв.3АII (корп.2, секции 2,3,4,12,13)	2004	30 593,1	193 167,5
Морской каскад, кв.3АI (корп.5,6)	2004	29 352	222 519,5
Ланское шоссе, II оч., корп. 5,6	2005	31 354,6	31 354,6
Ланское шоссе, II оч., корп. 7	2005	16 948,9	48 303,5
Ланское шоссе, II оч., а/с, павильоны	2005	14 707	63 010,5
Ланское шоссе (ТП)	2005	231,9	63 242,4
ул. Торжковская, д.3 (+ТП)	2005	1 534	64 776,4
ул. Старобельская, д.2	2005	4 999,2	69 775,6
Гражданка, квартал 10	2005	44 707,5	114 483,1
Гражданка, квартал 10 (гараж)	2005	7 789,6	122 272,7
Морской каскад, кв.3АI (корп.4, а/с 7,8)	2005	25 400,3	147 673,0
Морской фасад, кв.3АII (корп.4, секции 2,3,4,9)	2005	11 884,4	159 557,4
Морской фасад, кв.3АII (а/с 2)	2005	2 939,8	162 497,2
Морской каскад, кв.3АI (корп.3, а/с 5,6)	2005	23 045,5	185 542,7
Морской фасад, кв.3АII (корп.4, секции 1,10)	2005	16 311	201 853,7
Морской фасад, кв. 3АII (корп.3Б)	2005	5 071,7	206 925,4
Морской фасад, кв. 3АII (корп.2Б)	2005	7 836,5	214 761,9
ул. Ткачей, д.5	2005	6 910,9	221 672,8
БКА, квартал 9В, корп.45А, 45Б, 45В (Серебристый бул., д.29, корп.2)	2005	34 329,4	256 002,2
ул. Ольминского, д.5	2005	14 684,1	270 686,3
ул. Ольминского, д.10	2005	8 488,5	279 174,8
Нежилая зона "Парнас"	2005	3 266,3	282 441,1
пр. Энгельса, 99 - II оч. (жилье)	2005	28 145,5	310 586,6
пр. Энгельса, 99 - II оч. (комм.)	2005	1 710,6	312 297,2
пр. Энгельса, 99 - II оч. (РТП)	2005	194,6	312 491,8
пр. Энгельса, 99 - II оч. (котельная)	2005	107,7	312 599,5
пр. Энгельса, 99 - III оч.	2005	40 094,2	352 693,7
пр. Энгельса, 99 - III оч. (котельная)	2005	107,7	352 801,4
Гражданский пр., д.36, лит.Б (РТП)	2006	88,4	88,4
ул. Ткачей, д.4, корп.2, лит.А	2006	5 281,9	5 370,3
Золотая Гавань - I оч. (ул. Яхтенная, д.1, корп.1, лит.А)	2006	26 692,1	32 062,4
Морской каскад, кв.3АI (корп.2, а/с 3,4) (ул. Кораблестроителей, д.30, лит. А)	2006	21 133,5	53 195,9
Морской фасад, кв. 3АII (корп.3, ОАС 3) (ул. Кораблестроителей, д.32, корп.3, лит.А)	2006	2 411,5	55 607,4
Морской фасад, кв. 3АII (корп.6 с а/с) (Морская наб., д.21, корп.1, лит.А)	2006	8 583,4	64 190,8
Морской фасад, кв. 3АII (ОАС 4) (ул. Капитанская, д.4, лит.А)	2006	3 243,2	67 434,0
Морской фасад, кв. 3АII (корп.5 с а/с) (Морская наб., д.21, корп.2, лит.А)	2006	18 385,7	85 819,7

Морской каскад, кв.3А1 (корп.1, а/с 1,2) (ул. Кораблестроителей, д.30, лит.А)	2006	18 926	104 745,7
У Ростральных колонн (Волховский пер., д.4, лит.А)	2006	36 300	141 045,7
У Ростральных колонн (Биржевой пер., д.6)	2006	2 260,7	143 306,4
У Ростральных колонн (Биржевой пер., д.2)	2006	6 288,7	149 595,1
Золотая Гавань - II оч., корп.2 (ул. Яхтенная, д.3, корп.1, лит.А)	2006	34 796,9	184 392,0
Урицк, кв.11, южнее д.24 по Авангардной ул. (ул. Авангардная, д.26, корп.1)	2006	28 362,1	212 754,1
У Ростральных колонн (Волховский пер., д.4, лит.Б и Г, Биржевая ул., д.12, III оч., корп.6, 7)	2006	27 231,6	239 985,7
Золотая Гавань - III оч., корп.3 (ул. Яхтенная, д.3, корп.2, лит.А)	2007	21 301,2	21 301,2
Гражданка Сити 1,2 оч. (пр. Науки, д.17, корп.6, лит.А)	2007	49 565,9	70 867,1
Золотая Гавань - V оч., 1 ПК (Приморский пр., д.37, корп.1, лит.А), ТП№2 (корп.4, лит.А), ТП№3 (корп.5, лит.А)	2007	40 678,2	111 545,3
ул. Брянцева, д. 15, корп. 2, лит. А	2007	22 915,6	134 460,9
Золотая гавань - V оч., 2 ПК (Приморский пр., д. 137, корп. 1, лит.А), ТП№4 (корп.1, лит.В)	2007	32 883,7	167 344,6
Октябрьская набережная (пр. Большевиков, д.79, корп. 4, лит. А), ТП№13348 (корп. 5, лит. А)	2007	20 714,1	188 058,7
Гражданка Сити 2 (пр. Науки, д.17, кор. 2, лит. А), ТП№3/1 (кор. 8, лит. А), ТП№3/2 (кор. 9, лит. А)	2007	43 905,1	231 963,8
Руднева ул., д. 9 (кор. 3, лит. А), ТП (кор. 4, лит. А)	2008	12 141,3	12 141,3
Золотая Гавань - IV оч., 4 ПК (Приморский пр., д. 137, кор. 2, лит. А)	2008	32 916,8	45 058,1
Новое созвездие - I оч., кор. 2,3 (пр. Просвящения, д. 99, лит. А)	2008	47 061,7	92 119,8
Петроградский эталон (Петрозаводская ул., д. 13, лит. А)	2008	40 520,8	132 640,6
Полежаевские дома (пр. Маршала Жукова, д. 48, кор. 1, лит. А)	2008	32 906,1	165 546,7
Торгово-выставочный комплекс "АУРА"	2008	14 320	179 866,7
Юбилейный квартал 75А (кор. 4) (Комендантский пр., д. 53, кор. 1, лит. А)	2008	32 329	212 195,7
Золотая Гавань - V оч., 3 ПК, кор. 5.3 (Приморский пр., д. 137, кор. 1, лит. А)	2008	55 073,8	267 269,5
Живой ручей (ул. Ушинского, д. 2, кор. 1, лит. А)	2008	53 780,9	321 050,4
Живой ручей (ул. Ушинского, д. 2, кор. 1, лит. Б) (гараж)	2008	5 470,5	326 520,9
Новое созвездие - II, III оч., кор. 1,4 (пр. Просвящения, д. 99, лит. А; лит. Б - РТП)	2008	85 357	411 877,9
Торгово-деловой комплекс "На реке Смоленке" (наб.р. Смоленки, д. 33, лит. А)	2009	16 385,9	16 385,9
Радуга - I оч., кор. 3 (Загребский бул., д. 9, лит. А, Малая Каштановая аллея, д. 11, кор. 2, лит. А)	2009	35 502,9	51 888,8
Радуга - I оч., кор. 4 (Малая Каштановая аллея, д. 9, кор. 1, лит. А, кор. 2, лит. А)	2009	35 933,5	87 822,3
Юбилейный квартал 75А (кор. 5) (Комендантский пр., д. 53, кор. 3, лит. А), в т.ч а/с	2009	32 228,6	120 050,9
Биржевой комплекс - I оч. (26-я линия В.О., д. 15, кор. 2, лит. А)	2009	23 227,4	143 278,3
ИТОГО		2 272 521,3	

Приложение 2. Адресная программа (Портфель проектов) ЛСС, 4К2009-2014гг.

	Площадь земельного участка, га	Вводимая площадь, кв.м.	Количество м/м	Начало по РГ	Планируемый срок сдачи	
Жилой комплекс Радуга 2 оч.(1 корпус)	7,2	28 946		1 кв. 2005	4 кв. 2009	
Жилой комплекс Радуга 2 оч.(2 корпус)		34 264		1 кв. 2005	4 кв. 2009	
Жилой комплекс Радуга, а/с 1,2		5 461	200	1 кв. 2005	4 кв. 2009	
Жилой комплекс Радуга, а/с 3,4		5 625	200	1 кв. 2005	4 кв. 2009	
Радуга ФОК		4 977		1 кв. 2005	1 кв. 2010	
Радуга детский сад		3 633		1 кв. 2005	4 кв. 2009	
Радуга школа		11 932		1 кв. 2005	4 кв. 2009	
Этюд (ул. Седова, 24)	0,4	18 737		2 кв. 2007	2 кв. 2011	
Этюд - гараж (ул. Седова, 24)		2 800		2 кв. 2007	2 кв. 2011	
Талисман (15 линия Васильевского острова, 76)	0,5	15 280		4 кв. 2007	2 кв. 2010	
Юбилейный квартал кв.75А кор.1	37,0	51 786		2 кв. 2007	4 кв. 2009	
Юбилейный квартал кв.75А кор.1, гараж		6 577	198	2 кв. 2007	4 кв. 2009	
Юбилейный квартал кв.75А кор.2		63 213		1 кв. 2007	4 кв. 2009	
Юбилейный квартал кв.75А, кор.2, гараж		8 710	309	1 кв. 2007	4 кв. 2009	
Юбилейный квартал кв.75А кор.3		46 658		3 кв. 2007	2 кв. 2010	
Юбилейный квартал кв.75А кор.3, гараж		6 199	212	3 кв. 2007	2 кв. 2010	
Юбилейный квартал кв.75А кор.5		28 301		2 кв. 2007	4 кв. 2009	
Юбилейный квартал кв.75А кор.5, гараж		3 928	125	2 кв. 2007	4 кв. 2009	
Юбилейный квартал кв.75А кор.6		27 823		3 кв. 2007	4 кв. 2009	
Юбилейный квартал кв.75А кор.6, гараж		4 253	135	3 кв. 2007	4 кв. 2009	
Юбилейный квартал кв.78 А кор.1		51 783		2 кв. 2007	3 кв. 2010	
Юбилейный квартал кв.78 А кор.1, гараж		5 823	179	2 кв. 2007	3 кв. 2010	
Юбилейный квартал кв.78 А кор.2		56 639		1 кв. 2008	3 кв. 2012	
Юбилейный квартал кв.78 А кор.2, гараж		9 372	253	1 кв. 2008	3 кв. 2012	
Юбилейный квартал кв.78 А кор.3		29 012		1 кв. 2008	3 кв. 2010	
Юбилейный квартал кв.78 А кор.3, гараж		4 883	153	1 кв. 2008	3 кв. 2010	
Юбилейный квартал кв.78 А кор.4		29 126		1 кв. 2008	2 кв. 2012	
Юбилейный квартал кв.78 А кор.4, гараж		3 427	100	1 кв. 2008	2 кв. 2012	
Юбилейный квартал кв.78 А кор.5		28 886		1 кв. 2008	4 кв. 2012	
Юбилейный квартал кв.78 А кор.5, гараж		3 606	99	3 кв. 2008	4 кв. 2012	
Юбилейный квартал кв.78 А кор.6		61 370		3 кв. 2007	3 кв. 2010	
Юбилейный квартал кв.78 А кор.6, гараж		8 475	275	3 кв. 2007	3 кв. 2010	
Юбилейный квартал кв.78 А кор.7		30 493		3 кв. 2007	3 кв. 2010	
Юбилейный квартал кв.78 А кор.7, гараж		3 891	114	3 кв. 2007	3 кв. 2010	
Орбита, кор.1		7,9	61 384		4 кв. 2007	3 кв. 2011
Орбита, кор.1 - гараж			8 310	222	4 кв. 2007	3 кв. 2011
Орбита, кор.2			34 509		4 кв. 2007	1 кв. 2013
Орбита, кор.2 - гараж			5 790	175	4 кв. 2007	1 кв. 2013
Орбита, кор.3			48 124		4 кв. 2007	1 кв. 2013
Орбита, кор.3 - гараж			5 015	130	4 кв. 2007	1 кв. 2013
Орбита, кор.4			43 246		4 кв. 2007	2 кв. 2011
Орбита, кор.4 - гараж			6 955	199	4 кв. 2007	2 кв. 2011
Орбита, надземный паркинг			4 050	125	4 кв. 2007	4 кв. 2011
Оптиков, кор.1			1,5	31 533		4 кв. 2008
Оптиков, кор.1, гараж		1,5	3 000	100	4 кв. 2008	2 кв. 2012
Оптиков, кор.2			31 533		4 кв. 2008	2 кв. 2012
Оптиков, кор.2, гараж		1,5	3 000	100	4 кв. 2008	2 кв. 2012
Оптиков, кор.3	31 600			4 кв. 2008	3 кв. 2012	
Оптиков, кор.3, гараж	1,5	3 000	100	4 кв. 2008	3 кв. 2012	
Оптиков, кор.4		31 350		4 кв. 2008	3 кв. 2012	
Оптиков, кор.4, гараж	1,5	3 000	100	4 кв. 2008	3 кв. 2012	
Биржа 1 очередь (бизнес-центр)		0,6	23 397		1 кв. 2007	4 кв. 2009
Биржа 2 очередь (жилой комплекс)	17 605			1 кв. 2008	4 кв. 2011	
Бизнес-центр, пр.Богатырский 1-3 (собств.)	0,3	15 624		2 кв. 2008	4 кв. 2012	
Бизнес-центр "Удельный парк"	1,1	67 875	513	4 кв. 2007	4 кв. 2012	
Изумрудные холмы, 1 оч., 1 компл.	80,0	108 680		2 кв. 2008	2 кв. 2011	
Изумрудные холмы, 1 оч., 2 компл.		56 750		3 кв. 2008	4 кв. 2011	
Изумрудные холмы, 2 оч., 1 компл.		114 655		2 кв. 2009	2 кв. 2012	
Изумрудные холмы, 2 оч., 2 компл.		66 750		2 кв. 2009	2 кв. 2012	
Изумрудные холмы, 3 оч., 1 компл.		93 156		3 кв. 2009	4 кв. 2012	
Изумрудные холмы, 3 оч., 2 компл.		146 243		1 кв. 2010	4 кв. 2012	
Изумрудные холмы, 4 оч., 1 компл.		91 597		2 кв. 2010	2 кв. 2013	
Изумрудные холмы, 4 оч., 2 компл.		154 133		4 кв. 2010	3 кв. 2013	
Изумрудные холмы, 5 оч.		177 624		4 кв. 2010	4 кв. 2013	
Изумрудные холмы, 6 оч.		129 000		3 кв. 2011	2 кв. 2014	
Жилой дом (Калининградская область, г. Гусев)		0,4	6 900		2 кв. 2008	3 кв. 2010
ИТОГО	141,4	2 331 277	4 316			

Приложение 3. Дочерние и ассоциированные компании ЛСС, 6М2009г.



* Прочие доли принадлежат топ-менеджерам компании

**Приложение 4. Основные показатели консолидированной финансовой отчетности
ЛСС, подготовленной в соответствии с МСФО, тыс. руб.**

Баланс, 2003-6М2009гг.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	6М2008	6М2009
АКТИВЫ								
Основные средства	439 452	416 007	831 587	987 679	880 793	1 071 364	2 513 888	995 190
Инвестиционная собственность					85 643	121 234	63 681	120 844
Нематериальные активы				752	3 594	4 797	4 368	5 915
Гудвилл							1 721 198	
Инвестиции в ассоциированные компании	3 441	20 678	9 903	19 941	27 100	1 765 114	32 923	1 762 872
Долгосрочные финансовые вложения	214 428	598 308	38 845	24 846	46 287	31 188	44 390	78 889
Долгосрочная дебиторская задолженность и авансы	22		129 127	166 170	199 617	951 972	713 700	1 017 322
Прочие долгосрочные инвестиции							613 248	
Отложенные налоговые активы	36 236	65 944	106 109	41 574	118 119	176 827	48 541	144 944
Прочие внеоборотные активы		7 455	3 287					
Внеоборотные активы	693 579	1 108 392	1 118 858	1 240 962	1 361 153	4 122 496	5 755 937	4 125 976
Запасы	3 968 796	4 419 115	6 916 107	8 099 254	15 710 177	26 248 827	19 787 574	24 320 872
Финансовые вложения	46 525	301 241	18 534	2 182 119	622 583	2 713 305	2 202 140	2 886 751
Дебиторская задолженность и авансы	417 762	709 987	1 393 582	1 905 018	3 050 561	2 827 814	3 965 488	2 702 962
Денежные средства и их эквиваленты	77 223	34 895	242 160	83 550	167 603	134 832	328 078	160 342
Прочие оборотные активы	23 281	111 444	38 417	74 288	67 046	7 846	37 504	8 246
Оборотные активы	4 533 587	5 576 682	8 608 800	12 344 229	19 617 970	31 932 624	26 320 784	30 079 173
Итого активы	5 227 166	6 685 074	9 727 658	13 585 191	20 979 123	36 055 120	32 076 721	34 205 149
ПАССИВЫ								
Акционерный капитал	200	200	200	1 237	1 237	1 237	1 237	1 237
Нераспределенная прибыль	15 622	113 966	398 833	1 003 306	1 739 854	3 046 809	2 710 521	4 970 636
Прочие собственные средства	119 084	212 925	212 615					
Капитал и резервы, принадлежащие собственникам Группы	134 906	327 091	611 648	1 004 543	1 741 091	3 048 046	2 711 758	4 971 873
Доля меньшинства	2 745	9 563	41 920	63 223	312 346	835 685	507 193	1 070 418
Итого капитал	137 651	336 654	653 568	1 067 766	2 053 437	3 883 731	3 218 951	6 042 291
Долгосрочные кредиты и займы полученные	213 618	2 040	1 530 268	2 350 994	4 167 308	2 936 118	4 369 152	1 605 902
Авансы полученные по основной деятельности	1 197 993	3 106 597	2 672 053	2 439 362	161 303		542 209	
Кредиторская задолженность и прочие обязательства		67 776	49 367	754 232		229 391		
Отложенные налоговые обязательства	2 017	10 676	94 793	30 460	114 281	363 884	320 081	729 664
Долгосрочные обязательства	1 413 628	3 187 089	4 346 481	5 575 048	4 442 892	3 529 393	5 231 442	2 335 566
Краткосрочные кредиты и займы полученные		265 628	38 223	254 574	2 487 495	3 683 321	976 280	5 031 824
Авансы полученные по основной деятельности	2 909 798	1 867 208	3 102 682	5 212 429	10 163 240	20 078 920	19 251 931	16 041 221
Кредиторская задолженность и прочие обязательства	766 089	1 028 495	1 586 704	1 475 374	1 832 059	4 879 755	3 398 117	4 754 247
Краткосрочные обязательства	3 675 887	3 161 331	4 727 609	6 942 377	14 482 794	28 641 996	23 626 328	25 827 292
Итого капитал и обязательства	5 227 166	6 685 074	9 727 658	13 585 191	20 979 123	36 055 120	32 076 721	34 205 149
	5 227 166	6 685 074	9 727 658	13 585 191	20 979 123	36 055 120	32 076 721	34 205 149

Отчет о прибылях и убытках

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	6M2008	6M2009
Выручка от реализации	1 964	6 145	5 629	7 711	8 903 190	13 023	4 614 686	9 593 341
Себестоимость реализованной продукции	-1 877	-5 880	-5 295	-6 763	-5 874	577	-2 880 997	-5 575 412
Амортизация	534	899	042	718	969	-8 783 477	-58 330	-61 423
Налоги	-33 523	-48 463	-44 768	-39 604	-80 650	-118 286		
Валовая прибыль	87 353	264 269	334 180	948 252	3 028 221	4 240 100	1 733 689	4 017 929
Коммерческие расходы	-79 400	949	-36 204	-92 548	-166 128	-99 137	-119 501	-31 202
Общие и административные расходы	-32 818	-34 942	-24 931	-45 741	-586 019	-499 582	-453 019	-244 198
Амортизация	-964	0	-204	-1 508	-8 108	-3 843	-4 348	-3 438
Налоги, кроме налога на прибыль	-13 333	-13 909	-8 231	-25 480	-71 973	-72 421	-24 797	-35 068
Налог на имущество	-10 012	-6 702	-7 944					
Налог за пользование природными ресурсами	-2 737	-5 960						
Прочие	-584	-1 211	-244					
Прочие операционные доходы/ расходы (сальдо)	37 314	41 861	228 991	-96 658	-226 779	99 884	-43 574	18 809
Операционная прибыль	-884	139 329	493 805	687 825	1 977 322	3 668 844	1 092 798	3 726 270
Доля в результатах деятельности ассоциированных компаний (нетто)	3 374	17 236	3 535	11 258	11 932	25 166	9 170	9 758
Чистые финансовые доходы (расходы)	3 558	-4 521	-19 248	-39 876	-90 888	-1 235 939	62 347	-932 171
Проценты к получению	6 007	1 052	18 530	81 244	92 214	70 265	40 250	66 626
Проценты к уплате	-3 942	-5 572	-37 778	-115 949	-315 625	-577 441	-280 529	-415 409
Прибыль/(убыток) от операций с иностранной валютой	1 493	-1	0	-5 171	173 834	-1 013 683	194 144	-375 936
Изменение амортизируемой стоимости финансовых активов					-41 311	272 504	105 229	-217 374
Финансовый доход по финансовой аренде						12 416	3 255	9 922
Прибыль до налогообложения и доли меньшинства	6 048	152 045	478 092	659 207	1 898 366	2 458 071	1 164 315	2 803 857
Налог на прибыль	16 613	-40 382	-142	-238 697	-508 819	-618 807	-315 354	-645 297
Текущий налог на прибыль	-17 605	-61 932	880		-492 952	-427 912	-316 858	-247 634
Отложенный налог на прибыль	34 218	21 550	-24 877		-15 867	-190 895	-135 616	-397 663
Чистая прибыль	22 661	111 663	335 335	420 510	1 389 547	1 839 264	848 961	2 158 560
Доля меньшинства	2 745	6 820	32 257	27 153	312 179	532 309	205 533	234 733

Отчет о движении денежных средств

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	6М2008	6М2009
ПОТОКИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ								
Прибыль до налогообложения и доли меньшинства:	6 048	152 045	478 092	698 745	1 898 366	2 458 071	1 164 315	2 803 857
Корректировки с целью привести прибыль до налогообложения в соответствие с денежными средствами от операционной деятельности	66 480	27 777	-3 398	205 447	94 763	1 320 793	73 194	863 132
Амортизация (Прибыль)/убыток от реализации активов			44 972	41 112	88 758	122 129	62 678	64 861
(Прибыль)/убыток от курсовых разниц			-84 113	-36 393	-40 252	-160 561	29 069	-150 012
Процентные расходы			16 559	-39 538	-173 834	1 013 683	-194 144	375 936
Процентные доходы			37 778	115 949	315 625	577 441	280 529	415 409
Доходы от участия в капитале зависимых компаний			-18 530	-81 244	-92 214	-82 681	-40 248	-76 548
Резерв по сомнительным долгам			-9 008	-228	-11 932	-25 967	-9 170	-9 758
Прочие доходы и расходы			0	0	-23 249	25 023	20 103	20 033
Операционная прибыль до изменений оборотного капитала	72 528	179 822	8 944	205 789	31 861	-148 274	-75 623	223 211
(Увеличение)/уменьшение дебиторской задолженности и авансов	-379 225	-296 208						
(Увеличение)/уменьшение запасов	-3 988 660	-454 310	-2 507 541	167	-6 176 262	091	211	516
Увеличение/(уменьшение) кредиторской задолженности и авансов полученных по основной деятельности	4 791 222	977 265	1 171 192	1 685 003	2 421 868	9 454 308	10 342 616	-3 978 986
Изменение прочих активов и обязательств	-75 812	-241 877	148 230	-32 584	7 549	59 200	29 542	-400
Денежные средства от операционной деятельности	420 053	164 692	-1 448 349	750 757	-2 848 760	2 509 297	2 975 693	555 447
Уплаченный налог на прибыль			-88 170	-261 379	-721 295	-424 071	-193 001	-73 442
Чистые денежные средства от операционной деятельности	420 053	164 692	-1 536 519	489 378	-3 570 055	2 085 226	2 782 692	482 005
ПОТОКИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ								
Приобретение основных средств и нематериальных активов	-407 645	-371 936	-524 612	-109 391	-1 487 791	-371 723	-394 652	-87 384
Поступление от продажи основных средств и нематериальных активов				16 928	2 946	8 263	3 923	773
Приобретение/продажа ценных бумаг и иных финансовых вложений	-236 398	-127 530	796 452	527 642	329 420	-46 310	-561 397	-419 198
Открытие/закрытие депозитов				-1 802				
Займы выданные	-23 274	-73 207	-446 394	-113 259	-50 406	-24 824	-19 404	-59 374
Возврат займов выданных	3 211	59 957	429 897	2 625	22 781	7 935		23 701
Проценты полученные	2 915	154	1 071	81 198	90 438	68 564	40 616	354 359
Дивиденды полученные (доход от участия в др организациях)	35	1 053		228	6 030	6 747	2 502	11 375
Чистые денежные средства, использованные в инвестиционной деятельности	-661 156	-511 509	256 414	503	348 083	458	-1 303 607	-509 219
ПОТОКИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ								
Получение кредитов и займов	215 974	317 184	3 020 030	2 081 220	6 697 752	7 104 145	4 135 606	917 634
Погашение полученных кредитов и займов	6 856	-110 489	-1 380 968	-1 128 774	-2 575 939	-7 502 657	-5 097 207	-801 817
Проценты уплаченные			-110 834	-161 979	-464 209	-715 331	-336 916	-477 476
Средства, полученные от продажи долей		103 000						
Дивиденды уплаченные		-5 079	-40 693	-41 952	-344 813	-8 163	-6 070	
Чистые денежные средства, использованные в финансовой деятельности	222 830	304 616	1 487 535	748 515	3 312 791	-1 122 006	-1 304 587	-361 659
Влияние изменения обменного курса на денежные средства и их эквиваленты	-731	-127	-165		-6 766	42 467	-13 985	216 743
Чистое увеличение/(уменьшение) денежных средств и их эквивалентов	-19 004	-42 328	207 265	-158 610	84 053	-32 771	160 513	-172 130
Денежные средства и их эквиваленты на начало периода	96 228	77 223	34 895	242 160	83 550	167 603	167 603	134 832
Денежные средства и их эквиваленты на конец периода	77 224	34 895	242 160	83 550	167 603	134 832	328 116	-37 298

Приложение 5. Кредитная история Группы ЛенСпецСМУ по состоянию на 20.11.2009 г.

№	Банк-кредитор	Инструмент	Заёмщик / Лизингополучатель	Поручитель	Сумма	Дата выдачи	Остаток задолженности на отчетную дату	Срок погашения	
								по договору	факт
1	Сбербанк	Овердрафт	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	-	9 290 000 р	12.05.2000	0 р	09.06.2000	09.06.2000
2	Балтийский банк	Овердрафт	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	-	9 000 000 р	14.06.2000	0 р	11.02.2002	21.12.2001
3	Балтийский банк	Кредит	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	-	\$ 2 500 000	12.07.2000	\$ 0	25.06.2002	18.06.2002
4	Балтинвест	Лизинг	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	-	\$ 217 000	17.11.2000	\$ 0	20.11.2003	20.11.2003
5	Балтинвест	Лизинг	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	-	\$ 95 000	05.02.2001	\$ 0	20.02.2004	20.02.2004
6	Балтийский банк	Овердрафт	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	-	9 000 000 р	14.02.2001	0 р	13.08.2001	13.08.2001
7	Балтийский банк	Кредит	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	-	\$ 445 000	05.07.2001	\$ 0	22.06.2002	28.12.2001
8	Балтийский банк	Овердрафт	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	-	9 000 000 р	16.08.2001	0 р	11.02.2002	11.02.2002
9	Балтийский банк	Овердрафт	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	-	9 000 000 р	21.02.2002	0 р	21.08.2002	21.08.2002
10	Балтонэнексим банк	Лизинг	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	-	4 700 000 р	13.09.2002	0 р	05.02.2005	05.02.2005
11	Балтийский банк	Овердрафт	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	-	9 000 000 р	23.08.2002	0 р	23.02.2003	23.02.2003
12	Балтийский банк	Овердрафт	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	-	30 000 000 р	29.04.2003	0 р	31.12.2003	31.12.2003
ЗАО «ЦУН»									
13	Балтийский банк	Кредит	ЗАО «СПб МФТЦ»	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	\$ 16 500 000	31.07.2003	\$ 0	28.12.2005	20.12.2005
14	Балтийский банк	Овердрафт	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	-	30 000 000 р	05.01.2004	0 р	27.02.2004	27.02.2004
15	Балтийский банк	Овердрафт	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	-	30 000 000 р	01.03.2004	0 р	27.04.2004	27.04.2004
ЗАО «ЦУН»									
16	Банк Санкт-Петербург	Кредит	ПЖСК «Живой Родник»	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	\$ 5 000 000	18.03.2004	\$ 0	16.03.2005	09.03.2005
17	Балтийский банк	Овердрафт	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	-	60 000 000 р	20.05.2004	0 р	19.05.2005	19.05.2005
ЗАО «ЦУН»									
18	Сбербанк	Кредит	ПЖСК «Золотая гавань»	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	\$ 12 500 000	19.07.2004	\$ 0	18.07.2007	31.07.2006
19	Балтинвестбанк	Лизинг	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	-	4 053 000 р	07.06.2004	0 р	07.05.2006	07.05.2006
20	Сбербанк	Кредит	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	ЗАО "ЦУН"	\$ 18 500 000	22.02.2005	\$ 0	21.02.2010	05.05.2006
21	Банк Санкт-Петербург	Овердрафт	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	-	60 000 000 р	01.04.2005	0 р	01.04.2006	09.02.2006
ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»									
22	Облигационный заём (серия 01)	Публичное заимствование	ЗАО «ЦУН»	ЗАО «СПб МФТЦ»	1 000 000 000 р	28.04.2005	0 р	22.04.2010	21.02.2008

№	Банк-кредитор	Инструмент	Заёмщик / Лизингополучатель	Поручитель	Сумма	Дата выдачи	Остаток задолженности на отчетную дату	Срок погашения	
								по договору	факт
ЗАО "ЦУН"									
23	Импэксбанк	Кредит	ЖСК «Авангард»	ЗАО ССМО "ЛенСпецСМУ"	\$ 5 000 000	14.06.2005	\$ 0	31.07.2007	11.05.2006
24	Банк Санкт-Петербург	Кредит	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	-	\$ 10 000 000	23.08.2005	\$ 0	28.03.2008	17.05.2006
25	Банк Санкт-Петербург	Овердрафт	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	-	90 000 000 р	26.02.2006	0 р	22.02.2007	22.02.2007
ЗАО «АКТИВ»									
26	Амстердамский торговый банк	Кредитная линия	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	ЗАО «ЦУН»	\$ 12 000 000	12.05.2006	\$ 0	28.02.2011	23.10.2009
ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»									
27	Облигационный заём (серия 02)	Публичное заимствование	ЗАО «ЦУН»	ЗАО «СП6 МФТЦ»	1 500 000 000 р	26.07.2006	579 947 000 р	20.01.2010	-
28	Банк Санкт-Петербург	Овердрафт	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	-	180 000 000 р	26.03.2007	0 р	19.03.2008	06.12.2007
29	Амстердамский торговый банк	Кредитная линия	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	ЗАО «ЦУН»	\$ 7 000 000	05.04.2007	\$ 0	04.09.2008	04.09.2008
ЗАО «АКТИВ»									
ЗАО «ЦУН»									
30	РОСБАНК	Кредитная линия	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	ЗАО «СП6 МФТЦ»	\$ 30 000 000	20.04.2007	\$ 0	18.04.2008	24.01.2008
ЗАО «АКТИВ»									
ЗАО «ЦУН»									
31	Кредитные ноты (CLN)	Публичное заимствование	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	ЗАО «СП6 МФТЦ»	\$ 100 000 000	26.04.2007	\$ 24 400 000	20.08.2010	-
ЗАО «АКТИВ»									
32	Банк ВТБ	Кредитная линия	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	ЗАО «СП6 МФТЦ»	\$ 33 450 000	03.10.2007	\$ 0	30.03.2008	07.03.2008
33	Банк Санкт-Петербург	Овердрафт	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	-	300 000 000 р	14.01.2008	0 р	13.01.2009	12.01.2009
34	МДМ Банк	Кредитная линия	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	-	\$ 25 000 000	21.01.2008	\$ 0	30.06.2008	28.05.2008
35	Альфа-банк	Кредитная линия	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	ЗАО «ЦУН»	\$ 12 000 000	23.01.2008	\$ 0	22.01.2009	16.01.2009
ЗАО «АКТИВ»									
ЗАО «ЦУН»									
36	РОСБАНК	Кредитная линия	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	ЗАО «СП6 МФТЦ»	\$ 50 000 000	30.01.2008	\$ 34 342 216	30.01.2011	-
ЗАО «АКТИВ»									
ЗАО «ЦУН»									
37	РОСБАНК	Кредитная линия	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	ЗАО «СП6 МФТЦ»	91 406 900 р.	15.07.2008	0 р	30.01.2011	03.07.2009

№	Банк-кредитор	Инструмент	Заёмщик / Лизингополучатель	Поручитель	Сумма	Дата выдачи	Остаток задолженности на отчетную дату	Срок погашения	
								по договору	факт
				ЗАО «АКТИВ» ЗАО «ЦУН»					
38	РОСБАНК	Кредитная линия	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	ЗАО «СП6 МФТЦ»	74 567 787 р.	15.07.2008	0 р	30.01.2011	03.07.2009
39	Райффайзенбанк	Кредит	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	ЗАО «СП6 МФТЦ»	\$ 20 000 000	02.06.2008	\$ 8 000 000	02.08.2010	-
				ЗАО «АКТИВ»					
40	Банк ВТБ	Кредитная линия	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	ЗАО «СП6 МФТЦ»	\$ 15 000 000	07.07.2008	\$ 0	08.07.2009	08.07.2009
				ЗАО «АКТИВ»					
41	Банк ВТБ	Кредитная линия	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	ЗАО «СП6 МФТЦ»	\$ 20 000 000	23.07.2008	\$ 0	22.07.2009	22.07.2009
42	Амстердамский торговый банк	Кредитная линия	ЗАО «ЦУН»	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	\$ 15 000 000	08.09.2008	\$ 0	08.09.2009	08.09.2009
43	Банк Санкт-Петербург	Овердрафт	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	ЗАО «ЦУН»	300 000 000 р	02.02.2009	274 983 988 р	02.02.2010	-
44	Банк Санкт-Петербург	Возвратный финансовый лизинг	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	-	\$ 26 127 936	28.05.2009	\$ 26 127 936	20.05.2014	-
45	Банк Санкт-Петербург	Возвратный финансовый лизинг	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	-	\$ 16 774 281	20.07.2009	\$ 16 774 281	15.07.2014	-
46	Банк Санкт-Петербург	Возвратный финансовый лизинг	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	-	\$ 2 372 434	09.09.2009	\$ 2 372 434	20.08.2014	-
47	ПромСервисБанк	Кредит	ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ»	ЗАО «ЦУН»	\$ 2 400 000	16.10.2009	\$ 2 400 000	14.10.2011	-
	Итого:			номинированные в долларах	457 881 651		114 416 867		
				номинированные в рублях	3 809 017 687		854 930 988		
	ИТОГО			долларов США по курсу ЦБ РФ на 20.11.2009	590 388 119		144 157 838		

Информация

ОАО «Промсвязьбанк»
Россия, Москва, 109052, ул. Смирновская, д. 10,
стр. 22

Инвестиционный департамент

Денис Тулинов, Руководитель Департамента
(+7 495) 777-1020 доб. 70-47-38
Денис Зибарев, Руководитель Департамента
(+7 495) 777-1020 доб. 70-47-77
Мария Субботина, Заместитель Руководителя
Департамента,
(+7 495) 777-1020 доб. 70-47-33

Торговые операции

Анатолий Павленко, трейдер (торговля и продажи)
(7 495) 705-90 69, (+7 495) 777-1020 доб. 70-47-23
Юлия Рыбакова, трейдер (торговля и продажи)
(7 495) 705-90 68, (+7 495) 777-1020 доб. 70-47-41
Александр Панфилов, размещение и синдикация
(7 495) 782-62 19, (7 495) 228-39 22
Ирина Галямина, размещение и синдикация
(7 495) 705-97 56, (+7 495) 777-1020 доб. 70-47-85
Иван Хмелевский, размещение и синдикация
(7 495) 411-51 37, (+7 495) 777-1020 доб. 70-47-18

Аналитическая поддержка

Дмитрий Монастрышин, Заместитель начальника
отдела анализа предприятий и отраслей
(7 495) 777-10 20, доб. 70-20-10

Долговой рынок капитала

Денис Никитин, Руководитель управления рынков
капитала (7 495) 777-10 20 доб. 70-47-30
Айгуль Шайхутдинова, Руководитель Управления
структурирования и сопровождения деятельности
на рынке ценных бумаг (7 495) 777-10 20 доб. 70-
47-42

Альфа-Банк (Москва)
Россия, Москва, 107078, пр-т Академика Сахарова, 12

Управление долговыми ценными бумагами и деривативов

Саймон Вайн, Руководитель Управления
(+7 495) 745-7896

Торговые операции

Константин Зайцев, вице-президент по торговым операциям
(7 495) 785-74 08

Михаил Грачев, вице-президент по торговым операциям
(7 495) 785-74 04

Сергей Осмачек, трейдер

(7 495) 783 51 02

Игорь Панков, вице-президент по продажам

(7 495) 786-48 92

Владислав Корзан, вице-президент по продажам

(7 495) 783-51 03

Олег Артеменко, директор по финансированию

(7 495) 785-74 05

Дэвид Мэтлок, директор по международным продажам

(7 495) 974-25 15 доб. 7050

Татьяна Мерлич, старший менеджер по международным
продажам

(7 495) 786-48 97

Ольга Паркина, менеджер по продажам

(7 495) 785-74 09

Мария Широкова, вице-президент по продажам на долговом
рынке капитала (7 495) 755-59 26

Аналитическая поддержка

Екатерина Леонова, старший аналитик по внутреннему долгу
(7 495) 785-96 78

Михаил Авербах, аналитик по внешнедолговому рынку

(7 495) 783-50 29

Денис Воднев, старший кредитный аналитик

(7 495) 792-58 47

Екатерина Журавлева, кредитный аналитик

(7 495) 974-2515 доб. 7121

Долговой рынок капитала

Александр Гуня, Директор по работе на долговом рынке
капитала (7 495) 974-25 15

Наталья Юркова, Старший менеджер (7 495) 785-9671

Данный материал предназначен ОАО «Альфа-Банк» и ОАО «Промсвязьбанк» (далее – Организаторы) для распространения в Российской Федерации. Он не предназначен для распространения среди частных инвесторов. Несмотря на то, что приведенная в данном материале информация получена из источников, которые, по мнению Организаторов, являются надежными, Организаторы, его руководящие и прочие сотрудники не делают заявлений и не дают заверений ни в прямой, ни в косвенной форме, относительно своей ответственности за точность, полноту такой информации и отсутствие в данном материале каких-либо важных сведений. Любая информация и любые суждения, приведенные в данном материале, могут быть изменены без предупреждения. Организаторы не дают заверений и не заявляют, что упомянутые в данном материале ценные бумаги и/или суждения предназначены для всех его получателей. Данный материал и содержащиеся в нем сведения носят исключительно информативный характер и не могут рассматриваться ни как приглашение или побуждение сделать оферту, ни как просьба купить или продать ценные бумаги или другие финансовые инструменты, или осуществить какую-либо иную инвестиционную деятельность. Организаторы и связанные с ним компании, руководящие сотрудники и прочие сотрудники всех этих структур, в т.ч. лица, участвующие в подготовке и издании данного материала, могут иметь отношения с маркет-мейкерами, а иногда и выступать в качестве таковых, а также в качестве консультантов, брокеров или представителей коммерческого или инвестиционного банка в отношении ценных бумаг, финансовых инструментов или компаний, упомянутых в данном материале, либо входить в органы управления таких компаний. Ценные бумаги с номиналом в иностранной валюте подвержены колебаниям валютного курса, которые могут привести к снижению их стоимости, цены или дохода от вложений в них. Кроме того, инвесторы, вкладывающие средства в ценные бумаги типа АДР, стоимость которых изменяется в зависимости от курса иностранных валют, принимают на себя валютный риск. Инвестиции в России и в российские ценные бумаги сопряжены со значительным риском, поэтому инвесторы, прежде чем вкладывать средства в такие бумаги, должны провести собственное исследование и изучить экономические и финансовые показатели самостоятельно. Инвесторы должны обсудить со своими финансовыми консультантами риски, связанные с таким приобретением. Организаторы и их дочерние компании могут публиковать данный материал в других странах. Поскольку распространение данной публикации на территории других государств может быть ограничено законом, лица, в чьем распоряжении окажется данный материал, должны быть информированы о таких ограничениях и соблюдать их. Любые случаи несоблюдения указанных ограничений могут рассматриваться как нарушение закона о ценных бумагах и других соответствующих законов, действующих в той или иной стране.