



ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

**ВКЛЮЧЕНИЕ АКЦИЙ И ОБЛИГАЦИЙ
В ОФИЦИАЛЬНЫЙ СПИСОК ПО КАТЕГОРИИ «В»
АО «КАЗАХСТАНСКАЯ ФОНДОВАЯ БИРЖА»**

Финансовый консультант



АО «Астана-финанс»

г. Астана 2006г.

1. ПРЕДСТАВЛЕНИЕ И ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ	4
2. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ И ЕЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	5
2.1. Наименование Компании:	5
2.2. Данные об изменениях в наименовании Компании:	5
2.3. Регистрационный номер налогоплательщика:	5
2.4. Полный юридический и фактический адреса Компании и номера контактных телефонов, факса и адрес электронной почты и официального сайта в Интернете:	5
2.5. Банковские реквизиты Компании:	5
2.6. Сведения о государственной перерегистрации эмитента:	6
2.7. Лицензия на ведение основной деятельности:	6
2.8. Краткая история образования и деятельности эмитента. Цели создания и деятельности эмитента.	6
2.9. Основные бизнес - процессы Компании:	6
2.10. Миссия и стратегическое видение Компании.	7
2.11. Хронология основных событий эмитента.	7
2.12. Сведения о наличии рейтинга от международных и отечественных рейтинговых агентств / Сертификация.	7
2.13. Достижения и награды.	8
2.14. Дата принятия Кодекса корпоративного управления.	8
2.15. Структура органов управления эмитента.	8
2.16. Члены Совета Директоров Общества.	9
2.17. Коллегиальный исполнительный орган Общества (Правление)	10
2.18. Организационная структура Общества	10
2.19. Численность сотрудников	13
2.20. Сведения о руководителях структурных подразделений	13
2.21. Акционеры (участники) Компании	13
2.22. Информация обо всех сделках или серии сделок, приведших к смене контроля над акциями (долями) эмитента в размере пять и более процентов.	14
2.23. Сведения о лицах, не являющихся акционерами (участниками) эмитента, но контролирующими тридцать и более процентов в оплаченном уставном капитале эмитента через другие организации.	14
2.24. Сведения по юридическим лицам, в котором эмитент владеет пятью и более процентами оплаченного уставного капитала.	15
2.25. Сведения об аффилированных лицах должностного лица эмитента	15
2.26. Сведения о других аффилированных лицах.	16
2.27. Операции с участием аффилированных лиц.	16
2.28. Информация о промышленных, банковских, финансовых группах, холдингах, концернах, ассоциациях, консорциумах, в которых участвует эмитент.	16
3. ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ.....	17
3.1. Анализ рынка недвижимости и тенденции его развития.	17
3.2. Описание бизнес-процессов Компании.	18
3.3. Объемы реализованной продукции.	20
3.4. Факторы, влияющие на доходность продаж.	20
3.5. Деятельность эмитента по организации продажи своей продукции.	21
3.6. Сведения об условиях важнейших контрактов.	22
3.7. Ключевые факторы, влияющие на деятельность Компании.	23
3.8. Факторы риска и стратегия снижения рисков.	25
4. ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ (АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ).....	29
4.1. Анализ динамики состава и структуры баланса.	29
4.2. Анализ отчета о финансово-хозяйственной деятельности.	35
4.3. Анализ отчета о движении денежных средств.	38
4.4. Анализ объемов строительства и реализации объектов	38
5. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ.....	42
5.1. Стратегические цели Компании.	42
5.2. Мероприятия по достижению целей Компании.	43

6. СВЕДЕНИЯ О ВЫПУЩЕННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГАХ	45
7. СВЕДЕНИЯ О ПРЕДСТОЯЩЕМ ВЫПУСКЕ ОБЛИГАЦИЙ.....	46
7.1. ПАРАМЕТРЫ ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ.....	46
7.2. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДЕНЕГ ОТ РАЗМЕЩЕНИЯ ОБЛИГАЦИЙ.....	48
7.3. ИСТОЧНИКИ ПОГАШЕНИЯ ОБЛИГАЦИЙ.	49
7.4. ОГРАНИЧЕНИЯ В ОБРАЩЕНИИ ОБЛИГАЦИЙ	49
7.5. КРУГ ЛИЦ, СРЕДИ КОТОРЫХ ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ РАЗМЕСТИТЬ ОБЛИГАЦИИ	49
7.6. РАСЧЕТ ЗАТРАТ НА ВЫПУСК ОБЛИГАЦИЙ И СВЕДЕНИЯ О ТОМ КАКИМ ОБРАЗОМ ЭТИ ЗАТРАТЫ БУДУТ ОПЛАЧИВАТЬСЯ	50
7.7. ИНФОРМАЦИЯ О МЕСТАХ, ГДЕ ИНВЕСТОРЫ МОГУТ ОЗНАКОМИТЬСЯ С КОПИЕЙ УСТАВА ЭМИТЕНТА И ПРОСПЕКТА ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ	50
ПРИЛОЖЕНИЕ № 1	51
ПРИЛОЖЕНИЕ № 2	52
ПРИЛОЖЕНИЕ № 3	56
ПРИЛОЖЕНИЕ № 4	58
ПРИЛОЖЕНИЕ № 5.....	60



1. ПРЕДСТАВЛЕНИЕ И ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ

Настоящий Инвестиционный меморандум (далее - Меморандум) составлен на основании Бюджета АО «Астана-Недвижимость» (далее АО «Астана-Недвижимость», Эмитент, Компания или Общество) на 2006 год (далее – Программа развития), Стратегии развития Компании на 2006-2008 годы, финансовой отчетности и управленческой информации Компании, официальных статистических отчетов и других официальных источников.

Настоящим АО «Астана-Недвижимость» подтверждает, что Инвестиционный меморандум содержит всю необходимую информацию, относящуюся к его деятельности, и принимает на себя полную ответственность за предоставление данной информации.

Инвестиционный меморандум выпуска акций и облигаций АО «Астана-Недвижимость» составлен при непосредственном участии финансового консультанта АО «Астана-финанс» (государственная лицензия на занятие брокерско-дилерской деятельностью на рынке ценных бумаг с правом ведения счетов клиентов в качестве номинального держателя 0001201193 от 28 марта 2006; государственная лицензия на осуществление деятельности по управлению инвестиционным портфелем № 0003200425 от 25 апреля 2006 года).

Информация в настоящем Инвестиционном меморандуме приведена по состоянию на 01 июля 2006 года.



2. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ И ЕЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1. Наименование Компании:

Наименование Компании	Полное наименование	Сокращенное наименование
На казахском языке	"Астана-Недвижимость" акционерлік қоғамы	"Астана-Недвижимость" АК
На русском языке	Акционерное общество "Астана-Недвижимость"	АО "Астана-Недвижимость"
На английском языке	"Astana-Nedvizhimost" Joint Stock Company	"Astana-Nedvizhimost" JSC

2.2. Данные об изменениях в наименовании Компании:

Дата регистрации (перерегистрации)	Полное наименование	Сокращенное наименование
6 октября 1999 года	Товарищество с ограниченной ответственностью "Недвижимость-Консалтинг"	ТОО "Недвижимость-Консалтинг"
28 июня 2000 года	Открытое акционерное общество "Недвижимость-Консалтинг"	ОАО "Недвижимость-Консалтинг"
22 августа 2002 года	Открытое акционерное общество "Астана-Недвижимость"	ОАО "Астана-Недвижимость"
20 апреля 2005 года	Акционерное общество "Астана-Недвижимость"	АО "Астана-Недвижимость"

2.3. Регистрационный номер налогоплательщика:

РНН 620 300 005 727.

2.4. Полный юридический и фактический адреса Компании и номера контактных телефонов, факса и адрес электронной почты и официального сайта в Интернете:

Юридический адрес	010 000, Республика Казахстан, г. Астана, пр.Абая, 18
Фактический адрес	010 000, Республика Казахстан, г. Астана, пр.Абая, 18
Телефон	8 (3172) 32-52-69, 39-05-27, 39-05-20
Факс	8 (3172) 39-05-13
e-mail	an@an.kz
Официальный web-сайт	www.an.kz

2.5. Банковские реквизиты Компании:

АО "БанкТуранАлем", г. Астана	БИК	195 301 304
	ИИК	020 467 581 (KZT)
	ИИК	024 467 338 (KZT)
	ИИК	027 467 092 (KZT)
	ИИК	912 070 769 (USD)
	ИИК	003 070 144 (EUR)
АО "Казкоммерцбанк", г. Астана	ИИК	459 160 323 (RUR)
	БИК	195 301 716
	ИИК	008 467 210 (KZT)
	ИИК	004 070 708 (USD)(EUR)
	ИИК	114 070 426 (USD)
АО "Евразийский Банк", г. Астана	ИИК	006 160 289 (RUR)
	БИК	195 301 746
	ИИК	501 467 769 (KZT)
АО "БанкЦентрКредит", г. Астана	БИК	195 301 723
	ИИК	019 467 618 (KZT)
АО "Темирбанк", г. Астана	БИК	195 301 712
	ИИК	020 467 148 (KZT)
АО "Казинвестбанк", г. Астана	ИИК	500 467 054/000 (KZT)
	БИК	190 501 920

2.6. Сведения о государственной перерегистрации эмитента:

Свидетельство о государственной перерегистрации юридического лица № 8458-1901-АО от 20 апреля 2005 года, выданное Департаментом юстиции г. Астана Министерства Юстиции Республики Казахстан.

2.7. Лицензия на ведение основной деятельности:

Государственная лицензия 01-ГСЛ № 005944, выданная Департаментом архитектуры и градостроительства города Астаны на занятие видами работ (услуг) в сфере архитектурной, градостроительной и строительной деятельности. Дата переоформления лицензии – 24 июня 2005 года.

2.8. Краткая история образования и деятельности эмитента. Цели создания и деятельности эмитента.

Основной целью создания АО «Астана-Недвижимость» (до 22 августа 2002 года – «Недвижимость-Консалтинг») была организация строительства и реализация объектов недвижимости, в т.ч. через систему ипотечного кредитования, в рамках реализации программы жилищного строительства г. Астана. Финансирование программы осуществлялось АО «Астана-финанс». Источниками финансирования были кредитные ресурсы АО «Астана-финанс» и местного бюджета г. Астана.

На момент создания ТОО «Недвижимость – Консалтинг» Учредителями являлись:

- АО «Астана – финанс» - 99%;
- Аманбаев М.К. – 1%.

Компанией были получены все необходимые лицензии для осуществления деятельности: выполнение проектных и строительно-монтажных работ, совершение сделок с недвижимостью, оказание услуг по оценке недвижимого имущества. 28 июня 2000 года Компания была перерегистрирована в Акционерное общество.

В настоящее время Компания, являясь членом Ассоциации Застройщиков Казахстана, совместно с другими членами ассоциации содействует решению проблем, возникающих в сфере строительства, координации усилий по формированию организационных, правовых, финансовых, информационных и других условий деятельности участников рынка строительства.

За период деятельности, Компанией построено и введено в эксплуатацию 25 объектов недвижимости общей площадью 204,8 тыс. кв.м.

По состоянию на 01.07.2006 г. идет строительство 7 объектов площадью 278 тыс.кв.м. Из них планируется к сдаче в 2006 году – 164 тыс.кв.м. В то же время, Компания планирует начать до конца 2006 года строительство 2 новых объектов площадью более 44 тыс. кв.м.

2.9. Основные бизнес - процессы Компании:

1) Маркетинговые исследования

- а) Проведение маркетинговых исследований для выявления тенденций рынка недвижимости и определения спроса на недвижимость (по типу, планировке, качеству отделки и цене);

2) Осуществление проектных работ:

- а) Разработка инвестиционных намерений и технико-экономических обоснований на строительство;
- б) Получение и оформление исходных данных для проектирования;
- с) Разработка проектно-сметной документации (далее – ПСД);
- д) Техническое сопровождение проектов;

3) Организация строительства:

- а) Проведение конкурсов (тендеров), в целях определения наиболее оптимальных генеральных подрядчиков;
- б) Организация строительного производства силами подрядных организаций;
- с) Технический надзор за строительными работами;

4) Реализация объектов недвижимости:

- а) Организация рекламной кампании по реализации объектов недвижимости
- б) Непосредственно организация процесса продаж, начиная с момента заключения договора долевого участия до момента регистрации договора купли-продажи недвижимости в центре по недвижимости

5) Прочее:

- а) Услуги по инвентаризации объектов недвижимости прочим организациям;
- б) Подготовка тендерной документации для участия в конкурсах, торгах по проектированию, строительству или ремонту зданий и сооружений.

2.10. Миссия и стратегическое видение Компании.

Миссия Компании заключается в обеспечении качественной недвижимостью жителей и организаций столицы и других городов Казахстана, с использованием наиболее удобных форм и условий приобретения недвижимости и оказанием комплекса сопутствующих услуг.

Стратегическое видение Компании:

- § Основной заказчик жилой и коммерческой недвижимости в г. Астана;
- § Компания с развитой региональной сетью, имеющая уверенные конкурентные позиции в городах Республики Казахстан;
- § Крупнейшая компания - девелопер, оказывающая квалифицированные услуги по организации строительного производства от этапа идеи до последующей эксплуатации здания, включая подбор команды участников проекта, исследование рынка, маркетинг, проектирование, строительство, финансирование и бухгалтерский учет.

2.11. Хронология основных событий эмитента

Юридическая история Компании	
06 октября 1999 г.	Дата образования Компании: Зарегистрировано ТОО "Недвижимость-Консалтинг"
22 ноября 1999 г.	Получена государственная лицензия на право осуществления деятельности по оценке недвижимости, №0000081, выданная Комитетом регистрационной службы Министерства юстиции РК
28 июня 2000 г.	Дата акционирования Компании: регистрация ОАО "Недвижимость-Консалтинг"
22 августа 2000 г.	Государственная лицензия на занятие видами работ (услуг) в сфере архитектурной, градостроительной и строительной деятельности, АКМ №000621, выданная Госстройлицензией
11 июля 2001 г.	Государственная лицензия на занятие видами работ (услуг) в сфере архитектурной, градостроительной и строительной деятельности, ОІГСЛ №005944, выданная Департаментом архитектуры и градостроительства г. Астаны
22 августа 2002 г.	Перерегистрация компании в ОАО "Астана-Недвижимость"
22 ноября 2002 г.	Открытие филиала в г. Алматы
01 апреля 2003 г.	Создание структурного подразделения "Управление Проектных Работ"
07 мая 2004 г.	Вхождение в Ассоциацию Застройщиков Казахстана
29 июня 2004 г.	Открытие филиала в г. Кокшетау
02 августа 2004 г.	Открытие филиала в г. Караганда
20 апреля 2005 г.	Перерегистрация компании в АО "Астана-Недвижимость"
17 июня 2005 г.	Регистрация новой редакции устава. Увеличение уставного капитала до 50 млн. тенге. посредством выпуска дополнительных 25 тысяч простых именных акций номинальной стоимостью 1 000 тенге. Основание - внесение изменений в Закон Республики Казахстан "Об акционерных обществах" № 415-ІІ от 13.05.2006 г.
13 января 2006 г.	Регистрация новой редакции устава. Увеличение уставного капитала до 100 млн. тенге. посредством выпуска дополнительных 50 тысяч простых именных акций номинальной стоимостью 1 000 тенге. Основание - требования Листинговых правил, установленных АО "Казахстанская фондовая биржа", согласно которым эмиссия простых акций должна составлять не менее ста тысяч штук акций.

2.12. Сведения о наличии рейтинга от международных и отечественных рейтинговых агентств / Сертификация.

Один из важнейших вопросов при строительстве современной эффективной экономики является Качество системы менеджмента, которое является основой повышения конкурентоспособности, а значит и рентабельности бизнеса.

В основу этой системы положена модель совершенства в бизнесе, комплекс единых требований, охватывающий все структурные подразделения Компании. Соответствие данным требованиям является средством оценки системы управления Компанией на соответствие современному уровню менеджмента.

Общим итогом внедрения системы менеджмента качества на данный момент в АО «Астана-Недвижимость» стала разработка 42 процедур основных производственных процессов Компании в соответствии со стандартами ИСО 9001:2000.

Внедрение системы качества позволит Компании обеспечить высокое качество обслуживания потребителей продукции Компании, оптимизировать бизнес-процессы, повысить мотивацию персонала по обеспечению качества на всех этапах осуществления деятельности Компании. Внедрение системы качества по стандартам ИСО планируется в сентябре 2006 года

2.13. Достижения и награды.

Дата и место проведения выставки	Наименование выставки	Награды
сентябрь, 2001г, Алматы	КазБиנד 2001, организатор ТОО "Itesa"	сертификат за участие в 8-ой Казахстанской международной выставке "Строительство и интерьер, отопление и вентиляция"
июнь, 2002г, Астана	3 Казахстанская международная выставка-ярмарка "Караоткель 2002", организатор МВК "Атамент Экспо"	диплом за активное участие в выставке
февраль, 2003г, Астана	4 Казахстанская Международная выставка "Промстройиндустрия Астана", организатор МВК "Атамент Экспо"	диплом за лучшее оформление стенда
май, 2003г, Астана	5-ая юбилейная Казахстанская Международная выставка "АстанаБиנד-Строительство и интерьер, отопление и вентиляция", организатор ТОО "Itesa"	сертификат участника
2003 год	Благодарственное письмо ОАО "Астана-Недвижимость" за активное участие в Национальной выставке Казахстана в г. Москве, посвященной проведению Года Казахстана в России, от министра индустрии и торговли А. Джамбыбеова	
май, 2004г., Астана	6-ая Международная Казахстанская выставка "АстанаБиנד - Строительство и интерьер, Отопление и вентиляция", организатор ТОО "Itesa"	сертификат благодарности за участие
сентябрь, 2004г., Алматы	11-ая Международная казахстанская выставка "КазБинд - Строительство и интерьер, отопление и вентиляция", организатор ТОО "Itesa"	сертификат благодарности за участие
октябрь, 2004г. Астана	1-ая казахстанская выставка "Экспонедвижимость", организатор МВК "Атамент Экспо"	благодарственное письмо за многолетнее сотрудничество и постоянное участие на выставках, проводимых МВК Атамент Экспо
март, 2005г., Астана	"Идеальный дом и подарок", организатор ТОО "Скот Холланд Истейтс"	диплом за участие в выставке-ярмарке
сентябрь, 2005г., Алматы	12-ая Казахстанская Международная выставка "КазБинд - Строительство и интерьер, отопление и вентиляция", организатор ТОО "Itesa"	сертификат благодарности за участие
октябрь, 2005г. Астана	2-ая казахстанская выставка "Экспонедвижимость", организатор МВК "Атамент Экспо"	диплом за лучший дизайн стенда
октябрь, 2005г., Алматы	"Риэл Истейт Экспо", организатор международная выставочная организация TNT, Productions, Inc и Ассоциация Риэлторов Казахстана	диплом за лучший стенд на выставке, диплом за активное участие на выставке
2005 год	Диплом за III место в конкурсе "Лучший строительный объект года в номинации "Административные здания", объект : Административное здание по ул. Бигельдинова, 12, от Комитета по делам строительства и жилищно-коммунального хозяйства Министерства индустрии и торговли РК и акмата г. Астаны.	
март, 2006г., Астана	выставка-ярмарка "Идеальный дом и подарок", организатор ТОО "Скот Холланд Истейтс"	диплом за участие в выставке-ярмарке

2.14. Дата принятия Кодекса корпоративного управления.

2 февраля 2006 года Общим собранием акционеров АО «Астана - Недвижимость» был принят Кодекс корпоративного управления.

2.15. Структура органов управления эмитента

Высший орган управления – Общее собрание акционеров. Общее собрание акционеров правомочно принимать решения, если на момент окончания регистрации для участия в Общем собрании зарегистрированы акционеры, владеющие в совокупности пятьюдесятью и более процентами голосующих акций (имеющих право голоса на момент проведения Общего собрания).

Орган управления – Совет директоров. В промежутке между Общими собраниями акционеров и в той степени, в которой позволяют положения Закона, Устава Компании, общее руководство деятельностью Компании осуществляется Советом директоров, за исключением вопросов, отнесенных к исключительной компетенции Общего собрания.

Исполнительный орган – Правление. Руководство текущей деятельностью осуществляется исполнительным органом Компании – Правлением, возглавляемым Председателем. Правление выполняет решения Общего собрания акционеров и Совета директоров Компании. Правление действует от имени Компании, в том числе представляет ее интересы, совершает сделки от имени Компании в порядке,

установленном Уставом общества, утверждает штаты, издает решения (постановления, приказы и распоряжения) и дает указания, обязательные для исполнения всеми работниками Компании.

Контрольный орган – ревизионная комиссия. Для осуществления контроля за финансово-хозяйственной деятельностью Компании, решением общего собрания может создаваться ревизионная комиссия в составе не менее двух членов.

2.16. Члены Совета Директоров Общества.

Согласно решению Общего Собрания Акционеров от 3 мая 2006 года

Ф.И.О., год рождения членов Совета директоров	Занимаемые должности в настоящее время и за последние три года в хронологическом порядке	Доля участия в уставном капитале эмитента, в %	Доля участия в уставном капитале дочерних и зависимых компаний эмитента, в %
Горбунова Любовь Васильевна, 1954 г.р. Председатель Совета директоров	Генеральный директор ТОО "Инвестиционная компания "Capital Management" с 12. 2005 г. - Генеральный директор ТОО "Инвестиционная компания "Capital Management" 11. 2000 - 11. 2005 гг. Заместитель Председателя Правления АО "Астана-Финанс"	нет	нет
Исмаилов Алимжан Акимович, 1972 г.р.	Независимый директор АО "Астана-Недвижимость" Председатель Правления АО "Астана Сити Палас" с 03. 2001 г. - Председатель Правления АО "Астана Сити Палас"	нет	нет
Кудинов Владимир Викторович, 1970 г.р.	Управляющий директор ТОО "Инвестиционная компания "Capital Management" с 10.2005 г. - Управляющий директор ТОО "Инвестиционная компания "Capital Management" 2002 - 10.2005 гг. - Директор столичного филиала холдинга "Меломан-Арсенал"	нет	нет
Сабыржанов Боранбай Хажимуратович, 1975 г.р.	Председатель Правления АО "Астана-Недвижимость" с июня 2005 г. - Председатель Правления АО "Астана-Недвижимость" 02.2004 - 06.2005 гг. - Председатель Правления АО "Атырау-Недвижимость" в г. Атырау 03.1999 - 02.2004 гг. - Начальник юридического отдела ОАО "Астана-Финанс"	нет	нет
Ахмет Юлдыз 1954г.р.	Независимый директор АО "Астана-Недвижимость"	нет	нет

Изменения в составе Совета директоров в течение предыдущих двух лет:

- Протокол внеочередного Общего собрания акционеров АО «Астана-Недвижимость» от 10 октября 2006 г.:
Горбунова Л.В. – Председатель Совета директоров,
Исмаилов А.А.,
Кудинов В.В.,
Сабыржанов Б.Х.
- Протокол внеочередного Общего собрания акционеров АО «Астана-Недвижимость» от 01 апреля 2006 г.:
Исламов К.К. – Председатель Совета директоров,
Савчук А.В.,
Сабыржанов Б.Х.,
Горбунова Л.В.,
- Протокол внеочередного Общего собрания акционеров АО «Астана-Недвижимость» от 27 июля 2005 г.:
Исламов К.К. - Председатель Совета директоров,
Савчук А.В.,
Сабыржанов Б.Х.,
Полумордвинов О.И.,
- Протокол внеочередного Общего собрания акционеров ОАО «Астана-Недвижимость» от 01 марта 2005 г.:
Исламов К.К. - Председатель Совета директоров,

Савчук А.В.,
Джамбулатов Е.С.,
Полумордвинов О.И.,

- Протокол внеочередного Общего собрания акционеров ОАО «Астана-Недвижимость» от 29 апреля 2004г.:
Исламов К.К. - Председатель Совета директоров,
Савчук А.В.,
Аманбаев М.К.,
Полумордвинов О.И.,
- Протокол внеочередного Общего собрания акционеров ОАО «Астана-Недвижимость» от 01.02.2004 г.:
Табанов Э.Р. - Председатель Совета директоров,
Савчук А.В.,
Аманбаев М.К.,
Полумордвинов О.И.

2.17. Коллегиальный исполнительный орган Общества (Правление)

Ф.И.О., год рождения членов Правления	Занимаемые должности в настоящее время и за последние три года в хронологическом порядке	Доля участия в уставном капитале эмитента, в %	Доля участия в уставном капитале дочерних и зависимых компаний эмитента, в %
Сабыржанов Боранбай Хажимурастович, 1975 г.р.	Председатель Правления АО "Астана-Недвижимость" с июня 2005 г. - Председатель Правления АО "Астана-Недвижимость" 02.2004 - 06.2005 гг. - Председатель Правления АО "Атырау-Недвижимость" в г. Атырау 03.1999 - 02.2004 гг. - Начальник юридического отдела ОАО "Астана-Финанс"	нет	нет
Адилбекова Назгуль Шаршенбековна, 1972 г.р.	Заместитель Председателя Правления АО "Астана-Недвижимость" с 01.06.2006 г. - Заместитель Председателя Правления АО "Астана-Недвижимость" 01.01.2006 - 01.06.2006 гг. - начальник Инвестиционного отдела Общества 18.05.2004 -01.01.2006 гг. - начальник Отдела планирования и финансового анализа Общества 01.12.2003-18.05.2004 гг. - ведущий специалист Отдела планирования и финансового анализа Общества 11.04.2002-01.12.2003 гг. - специалист Отдела планирования и финансового анализа Общества	нет	нет
Баженова Надежда Сергеевна, 1960 г.р.	Заместитель Председателя Правления АО "Астана-Недвижимость" 03.2003 г. - Заместитель Председателя Правления АО "Астана-Недвижимость"	нет	нет
Литвинов Александр Николаевич, 1955 г.р.	Заместитель Председателя Правления АО "Астана-Недвижимость" 05.2000 г. - Заместитель Председателя Правления АО "Астана-Недвижимость"	нет	нет
Солодовник Елена Николаевна, 1961 г.р.	02.2006г. - Главный бухгалтер АО "Астана - Недвижимость" 2001 - 02.2006 гг. - Главный бухгалтер ГКП "Астанастройинжиниринг" Департамента строительства	нет	нет

2.18. Организационная структура Общества

С 2003 года Компания активно развивает новые направления бизнеса путем создания новых структурных подразделений Общества и дочерних предприятий. Увеличились объемы производства по основному виду деятельности, усилилась роль филиалов в связи с увеличением объемов совершаемых ими операций.

Развитие и расширение бизнеса предопределило внесение изменений в организационную структуру Компании.

Согласно последней, утвержденной решением Совета Директоров № 21/1 от 03.11.2005 года организационной структуре Компании и штатному расписанию, количество штатных сотрудников составило 133 человека. Главной целью при определении структуры Компании являлось четкое разграничение ответственности, прозрачность для анализа, усиление контроля за процессом строительства, использование сильных сторон каждого члена команды. Для успешного выполнения планируемого объема работ на 2006г. была определена организационная структура и штатное расписание Компании, представленное в **Приложении 1**.

Общее собрание акционеров – принимает решения по важнейшим вопросам деятельности Общества.

Совет директоров – выполняет задачи, поставленные общим собранием акционеров, вырабатывает общую стратегию развития Компании.

Правление Общества:

- **Председатель Правления** – осуществляет общее руководство Компанией, курирует все направления деятельности, определяет задачи подразделений, дочерних предприятий и филиалов. Управление капитального строительства, отдел продаж, отдел маркетинга и юридический отдел подчиняются непосредственно Председателю Правления.
 - **Управление капитального строительства** – осуществляет технический надзор за процессом строительства объектов недвижимости, является непосредственным участником процесса строительства объектов Общества и представляет интересы Общества во взаимоотношениях с подрядчиками.
 - **Отдел продаж** – реализация объектов недвижимости конечным потребителям, мониторинг договоров долевого участия и договоров купли-продажи недвижимости.
 - **Отдел маркетинга** - руководство разработкой и координацией маркетинговых, рекламных и PR-кампаний Общества, способствующих достижению кардинальных планов Общества по получению прибыли, завоеванию и удержанию рынков.
 - **Юридический отдел:** обеспечение соблюдения законности деятельности Общества, представление интересов Общества в судах и других органах при рассмотрении правовых вопросов.
- **Заместитель Председателя Правления (по экономике и финансам)** – курирует вопросы бюджетирования, анализа, планирования, привлечения займов и финансирования строительства, реализации инвестиционных проектов, создания и развития дочерних предприятий, бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Руководит отделами мониторинга, планирования и финансового анализа, инвестиционным отделом и бухгалтерией.
 - **Отдел мониторинга** - обеспечение своевременности и полноты исполнения денежных обязательств Общества перед юридическими и физическими лицами, предоставление достоверной информации по ожидаемым денежным поступлениям и выбытиям Общества, обеспечение рационального использования денежных ресурсов Общества, ведение точного оперативного учета финансово-хозяйственной деятельности Общества с целью принятия правильного управленческого решения.
 - **Отдел планирования и финансового анализа** - финансово-экономическое планирование деятельности, анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности, подготовка отчетов и иной информации по финансово-хозяйственной деятельности; поддержание текущей ликвидности Компании, привлечение займов для финансирования строительства объектов Общества.
 - **Инвестиционный отдел** - разработка и анализ инвестиционных проектов по созданию и участию в дочерних предприятиях, мониторинг финансово-хозяйственной деятельности дочерних предприятий, осуществление функций по управлению рисками Общества с целью их минимизации.
 - **Главный бухгалтер** – осуществляет работу по организации и ведению бухгалтерского учета и финансовой отчетности.
 - **Бухгалтерия** - обеспечение рациональной организации учета и отчетности, учета поступающих денежных средств, ТМЦ, ОС и пр., своевременное отражение на счетах бухгалтерского учета операции, связанные с результатами финансово-хозяйственной деятельности Общества.
- **Заместитель Председателя Правления (по развитию)** – курирует работу отдела технического обеспечения, управления проектными работами, сметного отдела и филиалов Общества.
 - **Отдел технического обеспечения:** осуществление взаимодействия Общества с проектными организациями и контроль за получением качественной проектно-сметной документации; обеспечение проектных организаций разрешительными документами, исходными данными и техническими условиями для проектирования объекта.
 - **Сметный отдел:** рассмотрение и согласование с проектными организациями замечаний и претензий строительно-монтажных организаций по сметной документации на отдельные объекты строительства; проверка документов, подтверждающих стоимость ежемесячно выполняемых работ подрядчиками на объектах строительства; осуществление учета незавершенного строительства, подготовка расчетов по стоимости объектов для участия в тендерах.

- Ø **Управление проектных работ** - разработка эскизных проектов и проектно-сметной документации по проектам Общества, а также сторонним организация по договорам подряда.
- Ø **Филиалы общества:** Заместитель Председателя Правления по развитию осуществляет общее руководство деятельностью филиалов. По вопросам планирования, бюджетирования, анализа деятельности, филиалы взаимодействуют с отделами мониторинга и планирования и финансового анализа и подчиняются Заместителю Председателя Правления, курирующему данное направление. По вопросам бухгалтерского учета филиалы взаимодействуют с бухгалтерией и подчиняются Главному бухгалтеру. По отдельным вопросам филиалы взаимодействуют с Заместителями Председателя Правления, курирующими соответствующие направления деятельности.

Филиал в г. Алматы:	
Полное наименование	Филиал в городе Алматы
Полный почтовый адрес	050 000, г. Алматы, проспект Аль-Фараби, 47/79
Дата учетной регистрации	17.05.2002
ФИО руководителя	Зайтов Шохрат Гайратович
Основной вид деятельности	Представление и защита интересов АО «Астана-Недвижимость», организация процесса строительства по объектам недвижимости возводимым в г. Алматы
Величина капитала, которым наделен филиал	Филиал не наделен капиталом
Филиал в г. Кокшетау	
Полное наименование	Филиал в городе Кокшетау
Полный почтовый адрес	020 000, г. Кокшетау, ул. Ауельбекова, 139а
Дата учетной регистрации	29.06.2004г.
ФИО руководителя	Бектенов Адилжан Мухтасифович
Основной вид деятельности	Представление и защита интересов АО «Астана-Недвижимость», организация процесса строительства по объектам недвижимости возводимым в г. Кокшетау
Величина капитала, которым наделен филиал	Филиал не наделен капиталом
Филиал в г. Караганды	
Полное наименование	Филиал в городе Караганды
Полный почтовый адрес	100 000, г. Караганды, ул. Ерубаяева, 20а
Дата учетной регистрации	02.08.2004г.
ФИО руководителя	Раков Сергей Сергеевич
Основной вид деятельности	Представление и защита интересов АО «Астана-Недвижимость» в г. Караганды
Величина капитала, которым наделен филиал	Филиал не наделен капиталом

- **Заместитель Председателя Правления (по общим вопросам)** – курирует работу следующих отделов: отдела производственного обеспечения, общего отдела, отдела кадров и канцелярии.
 - Ø **Отдел производственного обеспечения** - своевременное оформление соответствующих правоустанавливающих, разрешительных документов по земельным участкам, используемым Обществом под застройку, подготовка данного земельного участка под строительство объекта недвижимости, сдача объектов недвижимости в эксплуатацию, инвентаризация и регистрация объектов недвижимости в процессе их реализации, послепродажное обслуживание объектов недвижимости.
 - Ø **Общий отдел** - обеспечение требуемых условий труда работников Общества, учет бытового оборудования, инвентаря, мебели, организация и контроль работы хозяйственного и транспортного подразделений. Кроме того, общий отдел курирует подразделение информационных технологий: внедрение современных информационных технологий, обеспечение работоспособности существующих программно-аппаратных и телекоммуникационных сетей, обеспечение компьютерной информационной безопасности.
 - Ø **Отдел кадров и канцелярии** - выработка и реализация кадровой политики Общества, направленной на повышение эффективной деятельности Компании и организация

делопроизводства, обеспечение взаимодействия структурных подразделений Общества по вопросам контроля документооборота.

Дочерние предприятия и зависимые компании: каждое дочернее предприятие и зависимая компания по вопросам стратегического и тактического управления подчиняется Председателю Правления Общества. По вопросам финансово-хозяйственной деятельности каждое дочернее предприятие взаимодействует с инвестиционным отделом и подчиняется Заместителю Председателя Правления, курирующему данное направление. По отдельным вопросам дочерние предприятия взаимодействуют с Заместителями Председателя Правления, курирующими соответствующие направления деятельности. В группу компаний АО «Астана-Недвижимость» на текущую дату входит 3 (три) дочерние компании:

- ТОО «Информер Сервис»
- ТОО «Жас кайын»
- ТОО «Орныкты астана»

Подробная информация о дочерних предприятиях смотрите в разделе 2.24.

2.19. Численность сотрудников

Показатели	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005	01.07.2006
Численность сотрудников головного офиса по штату	129	102	114	120
Численность сотрудников филиалов по штату	6	14	12	13
Итого численность сотрудников по штату	135	116	126	133
Численность работников головного офиса по договорам на оказание услуг	14	23	21	4
Численность работников филиалов по договорам на оказание услуг	3	3	3	4
Итого численность работников по договорам на оказание услуг	17	26	24	8

2.20. Сведения о руководителях структурных подразделений

Правление	Председатель правления	Сабыржанов Боранбай Хажимурастович
	Заместитель Председателя правления	Адрибекова Назгуль Шаршенбековна
	Заместитель Председателя правления	Литвинов Александр Николаевич
	Заместитель Председателя правления	Баженова Надежда Сергеевна
	Главный бухгалтер	Солодовник Елена Николаевна
Управление капитального строительства	Начальник управления	Эржигитов Эндирбай Намазбаевич
	Зам. начальника управления	Володченко Сергей Юрьевич
Отдел продаж	И.о. начальника отдела	Дюйсен Алишер
Отдел маркетинга	Начальник отдела	Сандалов Азат Жалалитдинович
Юридический отдел	И.о. начальника отдела	Ахмедина Самал Куанышбековна
Бухгалтерия	Зам. главного бухгалтера	Щенсевич Валентина Сигизмундовна
Инвестиционный отдел	И.о. начальника отдела	Ахметова Асель Жаскайратовна
Отдел планирования и финансового	Начальник отдела	Сарсебекова Гульмира Кыялбаевна
Отдел мониторинга	Начальник отдела	Баширова Асемгуль Естаевна
Управление проектных работ	Начальник управления	Кыяшев Куаныш Каримжанович
	Заместитель начальника управления	Базыев Болат Заекулы
Отдел технического обеспечения	Начальник отдела	Дмитриенко Николай Григорьевич
Сметный отдел	Начальник отдела	Горбенко Дина Фатиевна
Отдел производственного обеспечения	Начальник отдела	Сюрняков Юрий Михайлович
Общий отдел	И.о. начальника отдела	Айтжанов Болат Жаленович
Отдел кадров и канцелярии	Начальник отдела	Газизова Гульнара Тастановна

2.21. Акционеры (участники) Компании

Полное/сокращенное наименование акционеров – юридических лиц или ФИО акционеров – физических лиц	Место нахождения акционеров – юридических лиц или паспортные данные и место жительства акционеров - физических лиц	Доля акционеров в уставном капитале Общества (в процентах)
ТОО "Инвестиционная компания "Capital Management"	г. Астана ул Бигельдинова д.54	85%
Джалшова Гаухар Амруллаевна	г. Алматы, ул. Муратбаева, дом 64, кв. 116	15%

2.22. Информация обо всех сделках или серии сделок, приведших к смене контроля над акциями (долями) эмитента в размере пять и более процентов.

Дата сделки	Документ, на основании которого проводилась сделка	Стороны сделки	Параметры сделки				Какой акционер на какого сменялся.
			Сумма сделки	кол-во акций	номинальная стоимость акций	в % от уставного капитала	
При размере уставного капитала 25 000 000 тенге (25 000 штук акций) соотношение долей акционеров составляло: АО "Астана-финанс" - 80%, Аманбаев М.К. - 20%							
23.12.2004	Договор продажи акций	Аманбаев М.К. и Джалипова Г.А.	3 750 000	3 750	3 750 000	15%	Аманбаев Мухит Канатевич на Джалипову Гаукар Амруллаевна
19.04.2005	Договор купли-продажи акций б/н	АО "Астана-финанс" и Аманбаев М.К.	5 000 000	1 250	1 250 000	5%	Доля Аманбаева М.К. уменьшилась на 5%, доля АО "Астана-финанс" увеличилась на 5%
При увеличении размера уставного капитала до 50 000 000 тенге (50 000 штук акций)							
21.06.2005	Договор (опциона на приобретение акций)	АО "Астана-Недвижимость" и Джалипова Г.А.	3 750 000	3 750	3 750 000	15%	Оплата уставного капитала Джалиповой Г.А. в целях сохранения доли в размере 15%
21.06.2005	Договор купли-продажи акций № 33	АО "Астана-Недвижимость" и АО "Астана-финанс"	21 250 000	21 250	21 250 000	85%	Оплата уставного капитала АО "Астана-финанс" в целях сохранения доли в размере 85%
Продажа акционером АО "Астана-финанс" своей доли новому акционеру ТОО "ICSM"							
30.09.2005	Договор купли-продажи акций б/н	АО "Астана-Финанс" и ТОО "ICSM"	46 250 000	42 500	42 500 000	85%	АО "Астана-Финанс" на ТОО "ICSM"
При увеличении размера уставного капитала до 100 000 000 тенге (100 000 штук акций)							
14.03.2006	Договор купли-продажи ценных бумаг б/н	АО "Астана-Недвижимость" и ТОО "ICSM"	42 500 000	42 500	42 500 000	85%	Оплата уставного капитала ТОО "ICSM" в целях сохранения доли в размере 85%
24.03.2006	Договор купли-продажи ценных бумаг № 32/1	АО "Астана-Недвижимость" и Джалипова Г.А.	7 500 000	7 500	7 500 000	15%	Оплата уставного капитала Джалиповой Г.А. в целях сохранения доли в размере 15%

2.23. Сведения о лицах, не являющихся акционерами (участниками) эмитента, но контролирующими тридцать и более процентов в оплаченном уставном капитале эмитента через другие организации.

Лиц, не являющихся акционерами (участниками) эмитента, но контролирующими тридцать и более процентов в оплаченном уставном капитале эмитента через другие организации, не имеется.

2.24. Сведения по юридическим лицам, в котором эмитент владеет пятью и более процентами оплаченного уставного капитала.

На 01.07.2006г. АО «Астана - Недвижимость» имеет 3 дочерние компании:

№ п/п	Полное наименование юридического лица	Доля участия в уставном капитале	Вид деятельности	Место нахождения	ФИО руководителя
1	ТОО "Информер Сервис"	100%	Электромонтажные работы	г.Астана Ул. Джангильдина, 7 - кв. 4	Бахтыбаев Бауржан Курмангалиевич
2	ТОО "Жас кайып"	100%	Гостинично ресторанный бизнес	г.Кокшетау Ул. Ауельбекова, 139а, оф. 101	Бектенов Адилжан Мухтасифович
3	ТОО "Орныкты астана"	100%	Эксплуатация и обслуживание домов	г. Астана Ул. Иманова, 17 - 4 подъезд	Бимурзин Марат Жаксыльшович

Отформатировано: Шрифт: 10 пт, полужирный

Отформатировано: Шрифт: 10 пт, полужирный

1. **ТОО «Жас кайып»** - создано АО «Астана - Недвижимость» 17 августа 2004 года. Лицензии не имеются.
2. **ТОО «Информер Сервис»** - приобретено АО «Астана - Недвижимость» 15 марта 2006 года. Имеет следующие лицензии:
 - Государственная лицензия на занятие деятельностью по монтажу, наладке и техническому обслуживанию средств охранной сигнализации;
 - Государственная лицензия на занятие деятельностью по монтажу, наладке и техническому обслуживанию средств пожарной сигнализации и противопожарной автоматики, производству противопожарной техники, оборудования и средств противопожарной защиты на территории РК;
 - Государственная лицензия на выполнение работ в области архитектурной, градостроительной и строительной деятельности на территории РК согласно прилагаемого перечня:
 - ♦ земляные работы;
 - ♦ работы по устройству наружных инженерных сетей и сооружений и внутренних инженерных систем:
 - сети электроснабжения, устройства электроосвещения;
 - линий и внутренние системы связи, радио, телекоммуникаций и телевидения;
 - вентиляция, кондиционирование воздуха, пневмотранспорт и аспирация;
 - электроснабжение, электроосвещения, электроотопление.
3. **ТОО «Орныкты астана»** - создано АО «Астана - Недвижимость» 18 апреля 2006 года. Лицензии не имеются.

2.25. Сведения об аффилированных лицах должностного лица эмитента

Ф.И.О. должностного лица эмитента	Лица, состоящие в близком родстве с должностными лицами: родители, супруг, сестра, брат, сын, дочь (Ф.И.О.)	Свойственность (брат, сестра, родитель, сын или дочь супруга (супруги) с физическим лицом, являющимся аффилированным лицом эмитента
Сабыржанов Боранбай Хажимураатович Председатель Правления	Мать – Сабыржанова Айтжан Абылмаксимовна Сестра – Сабыржанова Бина Хажимураатовна Брат – Сабыржанов Жалип Хажимураатович Супруга – Кожакметова Алина Андреевна	Отец супруги – Кожакметов Андрей Ельтаевич Мать супруги – Кожакметова Роза Брат супруги – Кожакметов Ринат Андреевич
Литвинов Александр Николаевич Заместитель Председателя Правления	Отец – Литвинов Николай Акимович Брат – Литвинов Владимир Николаевич Сестра – Гузик Галина Николаевна Сестра – Эрленбах Татьяна Николаевна Супруга - Литвинова Римма Романовна Сын - Литвинов Юрий Александрович Дочь - Литвинова Татьяна Александровна	Мать супруги - Хасанова Галима Фатимовна Сестра супруги – Юдина Лилия Романовна Сестра супруги – Сыромолотова Эгнандра Романовна Брат супруги – Хасанов Рамиз Романович
Баженова Надежда Сергеевна – Заместитель Председателя Правления	Мать - Пузач Анна Павловна Брат - Пузач Александр Сергеевич Сестра - Герасенко Валентина Сергеевна Дочь - Баженова Анастасия Александровна Сын - Баженов Роман Александрович	Мать супруга - Баженова Клавдия Яковлевна Брат супруга - Баженов Юрий Константинович Брат супруга - Баженов Сергей Константинович
Адибеева Назгуль Шаршенбековна – Заместитель Председателя Правления	Отец - Сарымсаков Шаршенбек Байжиевич Мать - Сарымсакова Кынар Токтоналиевна Сестра - Сарымсакова Анар Шаршенбековна Брат - Сарымсаков Улан Шаршенбекович Супруг - Адибеев Ермек Нурсагатович Дочь - Нурсагатов Нургуль Ермекекызы Сын - Нурсагатов Ерманат Ермекулы	Отец супруга - Адибеев Нурсагат Адибеевич Мать супруга - Сагындыкова Гульбагда Сагындыковна Брат супруга - Адибеев Нурлан Нурсагатович
Солодовник Елена Николаевна – Главный бухгалтер	Брат – Солодовник Александр Николаевич Сестра – Солодовник Ольга Николаевна	

2.26. Сведения о других аффилированных лицах.

Лиц, являющихся аффилированными и не указанных в пунктах 2.20 – 2.24. не имеется.

2.27. Операции с участием аффилированных лиц.

Информация о сделках, проведенных эмитентом за 2005 - I полугодие 2006г. с участием аффилированных лиц:

№ п/п	Наименование контрагента	Вид сделки	Валюта сделки	Сумма сделки	Сроки заключения сделки
1	ТОО "Жас кайын"	Финансовая помощь (в совокупности)	KZT	58 993 315	01/01/2005-01/07/2006
		Договор купли-продажи (реализация ОС)	KZT	53 000 000	
		Прочие	KZT	195 359	
		Итого	KZT	112 188 674	
2	ТОО "Информер Сервис"	Договора на оказание услуг подряда	KZT	112 231 046	01/01/2005-01/07/2006
		Прочие	KZT	2 478 693	
		Итого	KZT	114 709 739	
3	ТОО "Инвестиционная компания "Capital Management"	Договор на оказание услуг мониторинга и анализа финансово-хозяйственной деятельности	KZT	72 000 000	31.01.2006
		Расчетный форвардный договор на хеджирование рисков	KZT	68 063 210	01.04.2006
		Итого	KZT	140 063 210	

2.28. Информация о промышленных, банковских, финансовых группах, холдингах, концернах, ассоциациях, консорциумах, в которых участвует эмитент.

Компания является членом Ассоциации Застройщиков Казахстан с момента ее создания 7 мая 2004 года. Основными задачами Ассоциации являются:

- Ø содействие развитию строительной отрасли республики,
- Ø снижение себестоимости строительства и обеспечение добросовестной конкуренции на строительном рынке.
- Ø разработка и внесение на рассмотрение государственных органов проектов нормативных правовых актов, стандартов, нормативов и правил, нацеленных на совершенствование и повышение эффективности строительной отрасли и устранение существующих противоречий в нормативных актах;
- Ø проведение мероприятий по снижению предпринимательских и бюджетных рисков в строительной сфере;
- Ø принятие мер по внедрению международных стандартов (ISO);
- Ø проведение мероприятий по созданию при Ассоциации Резервного Фонда уменьшения рисков застройщиков (Фонд гарантирования завершения строительства членом Ассоциации)
- Ø иные меры, направленные на развитие строительной отрасли республики.

ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

3.1. Анализ рынка недвижимости и тенденции его развития.

Годовой объем инвестиций в основной капитал Астаны в течение 1998 - 2005 гг. увеличился в 7,5 раз и в 2005 году достиг \$ 2,3 млрд. в т.ч. в 2005 году на развитие строительства направлено около \$ 800 млн., из которых 80 % — это иностранные и частные инвестиции, а 20% - государственные.

В структуре инвестиций в основной капитал столицы в 2004 году доля строительства составила более 70%. Наиболее быстрыми темпами растет объем вложений в жилищное строительство. Так, в 2004 году на эти цели направлено более \$ 400 млн., что в 2,6 раз больше, чем в 2003 году. Дополнительный рост объему инвестиций и бурному строительству придало создание специальной экономической зоны (СЭЗ) «Астана — новый город». Географически СЭЗ расположена на левобережье р. Ишим и ее общая площадь, разделенная на 6 участков, составляет 1 052 га. Сегодня на этой территории работает около 100 подрядных организаций, среди которых можно выделить такие крупные компании, как ТОО «Корпорация Базис-А», АО «Куат», СК ТОО «Элитстрой», а также АО «Астана-Недвижимость»

По данным управления статистики г. Астаны, в 2005 году в городе введены в эксплуатацию 6 117 квартир общей площадью 634 тыс. кв. метров. Основная доля жилья (87,4 %) за период 2000-2005 гг. построена за счет частных вложений, 11,2 % общего объема жилья введено за счет государственных средств. В структуре инвестиций доля иностранного капитала составила 1,4 % от общего объема финансовых вложений.

За период 2000-2005 гг. в Астане введено более 1 750 тыс. кв. метров жилья (более 15 тысяч квартир). Среди нововведенного жилья 2005 года общая площадь объектов индивидуального жилищного строительства достигла 227,4 тыс. кв. метров, что выше данного показателя 2004 года на 45%. Значительный рост числа частных домостроений связан с принятием «Правил предоставления прав на земельные участки». В данном документе предусмотрена продажа земельных участков посредством проведения аукционов. Применение данной процедуры позволило привлечь в бюджет города дополнительно 2,5 млрд. тенге.

По данным управления статистики г. Астаны, в 2001 году 1 кв. метр нововведенного жилья в столице составил 74,9 тыс. тенге, к концу 2005 года – 110,7 тыс. тенге. Аналогичная ситуация наблюдается и на вторичном рынке жилья: в 2001 году цена 1 кв. метра составляла 23,8 тыс. тенге, к концу 2005 года средняя стоимость 1 кв. метра составляла 110,1 тыс. тенге.

Общий рост цен на рынке Астаны с января по декабрь 2005 года составил 18 %. По прогнозам экспертов преинфляционные ожидания и отсутствие спроса предопределят временное стабилизацию цен на первичном рынке и значительного роста цен на недвижимость не предвидится до августа-сентября 2006 г. в условиях прогнозируемого Правительством уровня инфляции.

Средняя рыночная цена 1 кв. метра нового жилья по республике, согласно данным Агентства по статистике, на конец 2005 года составляла 83,4 тыс. тенге. При этом лидирующие места принадлежат гг. Астана и Атырау, где 1 кв. метр жилья стоил соответственно 110,7 и 105 тыс. тенге. Рост цен на жилье объясняется и ростом стоимости строительных работ и стройматериалов. В 2001 году средняя фактическая себестоимость строительства 1 кв. м жилья в республике составляла 18,6 тыс. тенге (в 2003 г. – 22,3 тыс. тенге, в 2004 г. 28,9 тыс. тенге), в декабре 2005 г. она составила 62,5 тыс. тенге, т.е. за 4 года стоимость строительства возросла в три раза. По данным Агентства по статистике, в целом по республике за январь-декабрь 2005 года портландцемент подорожал на 21%, щебень – на 7,7%, растворы строительные – на 6,7%, кирпичи керамические и песок – на 6,3%.

Удалено: Разрыв страницы

Отформатировано: Отступ:
Первая строка: 0 см,
Поз.табуляции: 1,27 см, по
левому краю

Общая информация о рынке новостроек Астаны по состоянию на 30.06.2006 г.			
Общее количество новостроек в Астане		145	
Общее количество застройщиков в Астане		104	
Состав и структура новостроек Астаны по ценовым диапазонам			
Класс жилья	Ценовой диапазон (стоимость 1 м ² , в у.е.)	Количество новостроек	Удельный вес, %
эконом класс	500-1100	82	56,6%
бизнес класс	750-1500	48	33,1%
элит класс	1000-1800	15	10,3%
Итого		145	100%

Подробный анализ сегментов и особенностей рынка недвижимости г. Астана см в приложении № 2

Ситуация на рынке недвижимости г. Астана после нескольких лет высокого уровня спроса стабилизируется, и строительные, а также девелоперские компании определяют приоритеты в своем развитии. Долгосрочное присутствие операторов на высококонкурентном рынке Астаны станет возможным только при наличии таких критериев, как клиентоориентированность, постоянное повышение качества работ, вертикальная интеграция производственной цепи.

Жилищный рынок столицы вступает в следующую стадию своего развития, когда в условиях рыночных отношений останутся на рынке наиболее устойчивые в своем развитии застройщики. Ключевыми факторами выступают ужесточение конкуренции и качественные изменения в потребительских предпочтениях.

Изменение условий на рынке трансформирует шкалу ценностей, которая обеспечивает конкурентоспособность строительных компаний. В частности, эксперты считают, что в одном из самых конкурентных сегментов рынка жилья - бизнес-классе, наибольшее влияние на спрос оказывают два основных фактора: соответствие построенных объектов принятым стандартам качества и клиентоориентированность строительных компаний на всех этапах реализации проектов.

Подробный анализ сегментов и особенностей рынка недвижимости гг. Астана, Алматы и Москва, а также общую тенденцию на мировом рынке недвижимости смотрите в **Приложении № 2**

3.2. Описание бизнес-процессов Компании.

Строительство объектов недвижимости ведется в рамках генерального плана застройки г. Астана. Все объекты недвижимости АО «Астана-Недвижимость» расположены в перспективных районах столицы, отвечают современным стандартам качества и безопасности, разработаны с учетом суровых климатических условий северного региона Казахстана. Осознавая необходимость успешной реализации объектов, а также в целях узнаваемости бренда и повышения имиджа, Компания ведет постоянный анализ и маркетинговые исследования рынка недвижимости. В условиях конкурентной борьбы Компания создает новые компоненты рыночных отношений, обеспечивающие превосходство над конкурентами. Разрабатывая стратегию и тактику поведения на рынке, компания ориентируется на создание объектов, соответствующих запросам потребителей по своим качественным параметрам.

Компания придерживается гибкого подхода при работе с покупателями. По выбору клиента квартира может быть:

- § со «свободной» планировкой;
- § подготовленной под чистовую отделку;
- § с чистовой отделкой.

Основные бизнес-процессы описаны ниже

3.2.1. Исследования рынка недвижимости

Исследования - одна из важнейших частей бизнес-процессов Компании. Именно с этой деятельности начинается реализация всех новых проектов Компании. Маркетинговые исследования определяют:

1. Емкость и структуру потребности рынка недвижимости;

Определение потребностей рынка выявляются путем изучения конъюнктуры рынка. Знание об основных показателях и их динамике дает возможность делать правильные выводы об изменении продуктовой корзины. Кроме того, маркетинговые исследования должны основываться на знании основных тенденций мировой экономики, динамики основных экономических показателей страны, владение ситуаций на других рынках, прямо либо косвенно влияющих на рынок недвижимости;

2. Целевую аудиторию (целевые аудитории) и

3. Потребности целевой аудитории;

Выводы и предложения на основе проведенного анализа рынка отделом по маркетингу на данном этапе учитываются как определяющее. После выявления потребностей рынка определяется целевая аудитория, посредством опроса и других инструментов. Детальное изучение целевой аудитории позволяет Компании четко позиционировать себя и свой товар на рынке, а также дает возможность эффективнее разработать рекламную кампанию.

4. Конкурентную среду рынка недвижимости

Немаловажной частью маркетинговых исследований является изучение конкурентной среды, т.е. объем, структура и качество предложения на выбранном сегменте рынка. На основании полученных результатов Компания делает выводы о конкурентоспособности будущего продукта. Сравнивая вариант продукта, полученный в результате проведенного анализа с существующими товарами на рынке, можно выявить недостающие параметры и предложить более конкурентоспособный продукт, который будет учитывать пожелания конечного покупателя и сложившуюся ситуацию на рынке.

3.2.2. Создание проекта

В процессе создания проекта, его качественные характеристики формируются исходя из следующих факторов:

Экспертная оценка:

Основопологающим моментом при создании проекта является экспертная оценка. Мнение экспертов определяется путем опроса заранее выбранной экспертной группы. Экспертная группа состоит из лиц подходящих под описание психологического портрета целевой группы. Разрабатывается ряд мероприятий по опросу экспертной группы, проводятся специальные выставки, где экспонатами выступают варианты планировок, фасадов и других качественных характеристик объекта.

Технический совет:

Технический совет - консультативный орган, который подчиняется Правлению Компании. Председателем Техсовета является руководитель отдела маркетинга. Совет является постоянно действующим органом Общества. Члены Совета и Председатель назначаются приказом Председателя Правления. Членами Совета являются руководители следующих подразделений:

- управления проектных работ (далее УПР);
- управления капитального строительства;
- сметного отдела;
- отдела продаж;
- отдела планирования и финансового анализа;
- инвестиционного отдела;
- отдела технического обеспечения.

Отдел маркетинга совместно с отделом продаж представляют задание на проектирование, предусматривающие наиболее востребованные параметры объекта строительства. Техсоветом рассматривается предложенное задание. Основным требованием к заданию на проектирование является его максимальное соответствие требованиям покупателей. При положительном решении Техсовета, задание передается проектной группе.

Задание на проектирование может быть передано как структурному подразделению компании (УПР), так и сторонним проектным организациям. Эскизный проект проходит согласование на техсовете.

Ценовая политика:

Получив данные для расчета полной экономической себестоимости, происходит согласование цены реализации. Ценовая политика включает в себя начальную стоимость реализации, плановое изменение цены и программу скидок. После определения стартовой цены на объект и системы скидок, разрабатывается план продаж и рекламный бюджет по данному проекту. Рекламный бюджет по проекту рассчитывается по следующим принципам:

- Объем рекламного бюджета по проекту составляет 1,5-3% от общего оборота по проекту;
- При определении рекламного бюджета изучаются рекламные бюджеты компаний-конкурентов.

3.2.3. Строительство

В настоящее время ведется работа по созданию группы общественных наблюдателей, в компетенцию которых входит осуществление контроля за ходом и качеством строительства. Разрабатывается программа по улучшению взаимодействия со строительными подразделениями общества.

3.2.4. Стимулирование продаж

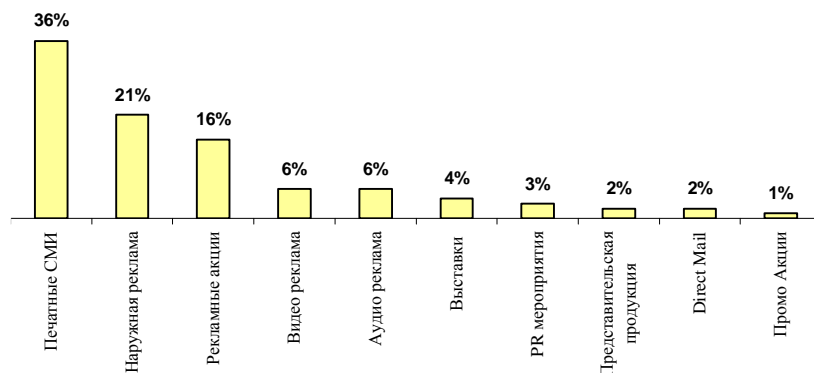
Основными критериями при распределении рекламного бюджета Компании на маркетинговые и рекламные мероприятия являются:

- местонахождение объектов и их количество;
- уровень доходов населения, проживающего в регионе;
- инфраструктура района и другие факторы.

Рекламный бюджет на 2006 год распределен следующим образом:

Головной офис – 87,1 млн. тг. – 72%,
 Филиал в Алматы – 28,6 млн. тг. – 24%
 Филиал в Кокшетау – 5,3 млн. тг. – 4%.
 Итого – 121 млн. тг.

Распределение рекламного бюджета по статьям.



Подробный анализ рекламной политики Компании в **Приложении № 3**

3.3. Объемы реализованной продукции.

Ниже приведены показатели, характеризующие объемы продаж за последние три года, как в натуральном, так и в денежном выражении. Под реализованной продукцией, понимается продукция, в отношении которой заключены договора долевого участия (по строящимся объектам) и договора купли-продажи (по введенным в эксплуатацию объектам).

За последние три года наблюдается стабильный рост всех показателей, которые характеризуют объем реализованной продукции.

Показатели		2002	2003	2004	2005	1 полугодие 2006г.
1	кол-во проданных единиц недвижимости (штук)	723	334	386	482	291
	темп роста к предыдущему году, %		-53,8%	15,6%	24,9%	
2	кол-во проданных квадратных метров (м ²)	60 298	32 018	34 981	40 045	23 411
	темп роста к предыдущему году, %		-46,9%	9,3%	14,5%	
3	поступление денег от покупателей недвижимости (тыс. тг.)	4 268 593	3 242 002	3 407 948	3 938 275	3 159 046
	темп роста к предыдущему году, %		-24,0%	5,1%	15,6%	
3.1.	в т.ч. ипотека АО "Астана-финанс", тыс. тг.	48 822	1 168 643	768 317	716 398	819 297
	темп роста к предыдущему году, %		2293,7%	-34,3%	-6,8%	

3.4. Факторы, влияющие на доходность продаж.

Позитивные факторы:

- Опыт на рынке недвижимости более шести лет,
- Узнаваемость торговой марки,
- Индивидуальность проектов, удобное месторасположение объектов,
- Гибкая ценовая политика,
- Взвешенная и продуманная рекламная компания по обхвату целевой аудитории,
- Квалифицированные и опытные сотрудники Компании,
- Региональная диверсификация,

- Долгосрочное сотрудничество с финансовыми институтами в области кредитования строительства объектов и в области ипотечного кредитования,
- Привлечение независимых генподрядчиков путем проведения открытых конкурсов,
- Существующий дефицит жилой и нежилой недвижимости.

Негативные факторы:

- Ужесточение конкуренции между действующими на рынке компаниями,
- Рост цен на рынке строительных материалов,
- Зависимость от основных партнеров по бизнесу (поставщиков стройматериалов, подрядчиков, инвесторов),
- Недостаток финансовых средств для осуществления необходимых стратегических инициатив,
- Реализация Государственной программы развития жилищного строительства РК на 2005-2007 гг.

3.5. Деятельность эмитента по организации продажи своей продукции.

Особенностью столичного рынка является ужесточение конкуренции между игроками и некоторое насыщение сегмента жилья бизнес и элит класса. В Астане на рынке строительства недвижимости работает более 100 организаций-застройщиков, и основной объем строительства приходится на бизнес-класс, где наблюдается наиболее острая конкуренция. Исходя из текущей ситуации на рынке, Компания реализует стратегию, которая основывается на следующих принципах:

- Приоритет долгосрочных целей в создании позитивного имиджа Компании, как надежного застройщика и партнера;
- Постоянный мониторинг отрасли и комплексного исследования своего положения в ней.

Отдел маркетинга осуществляет разработку и координацию маркетинговых, рекламных и PR-кампаний компании, способствующих достижению поставленных планов компании по получению прибыли, завоеванию и удержанию рынков, и состоит из тех секторов:

- сектор рекламы занимается разработкой и проведением комплексных рекламных кампаний Общества и отдельных необходимых видов рекламы,
- сектор PR осуществляет формирование и поддержание благоприятного имиджа Компании,
- сектор маркетинговых исследований обеспечивает проведение маркетинговых исследований, необходимых для решения оперативных и стратегических задач, стоящих перед Компанией.

3.6. Сведения об условиях важнейших контрактов.

Финансовые контракты. По состоянию на 1 июля 2006 года, Компания заключила 4 соглашения на открытие кредитных линий с банками второго уровня АО «Казкоммерцбанк», АО «Банк ТуранАлем», АО «Темирбанк», АО «Казинвестбанк», а также 3 кредитных договора и 1 договор гарантии с АО «Астана-финанс».

№ и дата кредитной линии (договора)	Лимит кредитования	Валюта кредита	Годовая процентная ставка	Срок кредитования	Целевое назначение	Состав залогового обеспечения	Сумма оценки залогового обеспечения
АО "Казкоммерцбанк"							
Согл. № 514 от 21.06.2004	1 396 012 200	KZT		21.06.2004 до 21.02.2007, 32 мес.	строительство ж/к "Капитал"	спецтехника, земельные участки, стройматериалы в составе незавершенного строительства, гарантия АО "Астана-финанс"	1 867 258 800
в т.ч. невозобновляемая кредитная линия	320 048 556	KZT	13%				
в т.ч. возобновляемая кредитная линия	350 651 250	USD	13%				
	725 312 394	KZT	14%		пополнение оборотных средств		
АО "Банк ТуранАлем"							
ГКС № 2000/04/79 от 20.08.2004	1 060 000 000	KZT	15%	с 20.08.2004 до 01.01.2008	строительство ж/к "Радуга, 1 очередь"	спецтехника, легковые автомобили, стройматериалы в составе незавершенного строительства, недвижимое имущество (квартира)	478 289 536
АО "Астана-финанс"							
Договор займа № 5/63-05 от 07.10.2005	2 279 307 147	KZT	9,95%	01.06.2008	строительство ж/к "Отырар" и "Алтын-Орда"	строительные материалы в составе незавершенного строительства объектов "Алтын-Орда", ж/к в районе ул. Ирченко-Желтоксан	1 270 211 000
	682 590 160	KZT	13,50%				
Договор займа № 5/57-05 от 01.09.2005	268 921 190	KZT	10,00%	01.09.2008	стр-во ж/к "Иманова 3,4,5 квартал", приобретение з/у в р-не ул.Ирченко-Желтоксан, з/у в р-не Акбулак-5"		
Договор гарантии № 4-50/1 от 21.06.2004	1 621 875 000	KZT	0,50%	21.02.2007	обеспечение по кредитному соглашению, заключенному с АО "Казкоммерцбанк"		
Договор займа № 4/14-06 от 06.03.2006	100 000 000	KZT	14,00%	06.03.2007	пополнение оборотных средств		
АО "Темирбанк"							
ГКС № GKSL 00005/06-GLV от 27.03.2006	1 373 396 920	KZT	13,5% до 3 мес.	с апреля 2006 до июля 2008	строительство 29 этажного жилого дома "Капитал"	стройматериалы в составе незавершенного строительства, земельные участки	631 012 389
в т.ч. невозобновляемая кредитная линия	1 273 396 920		14,5% до 6 мес.				
в т.ч. возобновляемая кредитная линия	100 000 000		15,0% до 12 мес. 15,5% свыше 12 мес.				
АО "Казинвестбанк"							
ГКС № FCA-18-2006 от 05.06.2006	1 000 000 000	KZT	13,5%	с 05.06.2006 до 05.06.2009	пополнение оборотных средств	земельные участки	591 248 000

Контракты по основной деятельности. Ниже представлены Договоры генподряда, заключенные на строительно-монтажные работы по объектам недвижимости, на которых АО «Астана-Недвижимость» выступает в качестве Заказчика.

По состоянию на 01.07.06г. общая сумма заключенных Договоров генподряда равна 15 550 777 203 тенге:

№	Наименование объекта	Местонахождение объекта	Описание	Наименование генподрядчика	Адрес генподрядчика	№ и дата договора генподряда	Сумма Договора генподряда, тенге	Доля, %	Особые условия Договора
1	ж/к "Астана", в г. Алматы, 1 очередь	пр. Аль-Фараби, г. Алматы	Жилые здания 10, 16 эт., 1 эт. - офисы, паркинг	ТОО строительная корпорация "Триумф"	г. Алматы, ул.Кабанбай Батыра 172 кз.18	№98 от 23.12.2005	1 427 917 193	9,2%	Гарантия подрдчика на аванс в разм. 3% от суммы Договора; гарантия на оплату авансов (либо залог имущества) по стройматериалам; удержание резерва в размере 5%.
2	ж/к "Астана", в г. Алматы, 2 очередь	г. Алматы	Жилые здания 16 эт., 1 этаж - офисы, паркинг	ТОО строительная корпорация "Триумф"	г. Алматы, ул.Кабанбай Батыра 172 кз.18	№99 от 23.12.2005	813 940 966	5,2%	Гарантия подрдчика на аванс в разм. 3% от суммы Договора; гарантия на оплату авансов (либо залог имущества) по стройматериалам; удержание резерва в размере 5%.
3	"Юбилейный" Бараева, 3 оч.	ул. Бараева (на пересечении ул. Тархана и Кошарбаева) г. Астана	Жилые здания 6 и 9 эт., 1 этаж - офисные помещения	АО "СУС"	г. Астана ул. Иманова, д. 129	№25 от 11.05.2005	806 023 911	5,2%	Гарантия в обеспечение исполнения подрдчиком обязательств по договору 5% от стоимости договора, действующая 12 месяцев после ввода объекта в эксплуатацию. Гарантии на аванс в размере 20% от Договора, выплата аванса осуществляется в три этапа 5%, 5% и 10%.
4	ж/д "Жана Алел", блок А	Левый берег р. Ишим г., новый административный центр (пересечение ул. Гастелло и 1-я магистраль) г. Астана	Жилые здания 10, 12, 16, 18 эт., 1 этаж - офисные помещения, паркинг	ТОО "Даллас Инвест"	г. Астана район Сарыарка, Северное шоссе, 4.	№24 от 04.05.2005	2 426 966 948	15,6%	Гарантия на аванс в размере 20% от Договора, выплата аванса осуществляется в три этапа 5%, 5% и 10%; гарантия в обеспечение исполнения подрдчиком обязательств по договору 5% от стоимости договора, действующая 12 месяцев после ввода объекта в эксплуатацию.
5	ж/д "Жана Алел", блок Б	г. Астана		ТОО "Инженерная корпорация"	г. Астана ул.Алматынская 49	№51 от 24.04.2006	1 399 663 296	9,0%	Удерживается резерв - 5% от Договора
6	ж/д "Радуга", 1 очередь	по Курганьинской трассе в районе кольцевой развязки с пр. Кабанбай Батыра (за зданием цеха), левый берег р. Ишим, г. Астана	Жилые здания 10, 12, 14 эт., 1 этаж - офисные помещения	АО "Алмоласкэстрой"	г. Астана переулок Угольный - 14-а	№46 от 05.07.2005	1 371 413 592	8,8%	Гарантия в обеспечение исполнения подрдчиком обязательств по договору 2,5% от стоимости договора, действующая 12 месяцев после ввода объекта в эксплуатацию. Выплата авансов осуществляется в три этапа после предоставления банковской гарантии: 1-этап 5%, 2-этап 90 000 000 тенге, 3-этап 200 297 644 тенге.
7	ж/д "Радуга", 2 очередь	г. Астана		АО "Алмоласкэстрой"	г. Астана	№43 от 30.06.2005	1 243 521 976	8,0%	Гарантия на аванс в размере 20% от Договора, выплата аванса осуществляется в три этапа 5%, 5% и 10%; гарантия в обеспечение исполнения подрдчиком обязательств по договору 5% от стоимости договора, действующая 12 месяцев после ввода объекта в эксплуатацию.
8	ж/к "Астана-Сити", 3 квартал	ул. Иманова (в границах улиц Иманбаева, Балнаут, Кошарбаева) г. Астана	В основном офиса, 12 квартир	ТОО "Инженерная корпорация"	г. Астана ул.Алматынская 49	№78 от 17.10.2005	629 613 608	4,0%	Удерживается резерв - 5% от суммы договора, выплачивается в течение 1 года после подписания Акта приемки в эксплуатацию.
9	ж/к "Астана-Сити", 4 квартал	г. Астана	Полностью офисные помещения	ТОО "Инженерная корпорация"	г. Астана ул.Алматынская 49	№17 от 22.02.2006	629 613 608	4,0%	Удерживается резерв - 5% от суммы договора, выплачивается в течение 1 года после подписания Акта приемки в эксплуатацию.
10	ж/к "Алтын-Орда" по ул.Бууейханана	ул. Бууейханана 16 (в районе Конгресс Хотла), г. Астана	3 жилых блока по 15 эт., 1 эт. - офисы, паркинг	ТОО "Инженерная корпорация"	г. Астана ул.Алматынская 49	№284п от 09.06.2003	2 039 474 356	13,1%	Удерживается резерв - 3% от суммы договора, выплачивается в течение 15 банковских дней после подписания Акта приемки в эксплуатацию и Акта устранения дефектов и недостатков.
11	29-ти этажный ж/д "Капитал"	Пересечение ул. Кенесары и Габдуллина, г. Астана	Адм. Здание (офисы) - 16 эт. и 29 эт. - жилое здание, паркинг	Консорциум "YAPI TR AS" и ТОО "YAPI KZ"	г. Астана ул.Габдуллина - 17	№6/н от 01.09.2005	2 762 627 750	17,8%	Гарантия на аванс на сумму 360 342 750 тенге; гарантия в обеспечение исполнения подрдчиком обязательств по договору 5% от стоимости договора; удержание 5% резерва.

3.7. Ключевые факторы, влияющие на деятельность Компании.

3.7.1. Сезонность деятельности Компании. Влияние резкоконтинентального климата региона находит отражение в том, что объемы строительства в летний период выше, чем зимний период, и некоторые виды строительных работ сложно осуществлять в зимние месяцы.

3.7.2. Доля импорта/экспорта. Компания является заказчиком жилья, соответственно импорт в поставляемых услугах и товарах отсутствует и присутствует только косвенно – через Генподрядчиков, которые непосредственно осуществляют импорт стройматериалов, оборудования, необходимого для выполнения своих обязательств по договору генподряда.

3.7.3. Договоры и обязательства. Сделки, суммы по которым превышает пятьдесят процентов балансовой стоимости активов Компании, и которые должны быть совершены или исполнены в течение шести месяцев с даты принятия решения о включении акций в официальный список категории «В» АО «Казахстанская фондовая биржа», по состоянию на отчетную дату отсутствуют.

3.7.4. Сведения об участии эмитента в судебных процессах.

№	Истец	Ответчик	Содержание иска	Результат судебного разбирательства
1	Мансуров Р.	АО «Астана-Недвижимость»	О возмещении убытков на сумму 9 000 000 тенге по договору долевого участия.	В иске отказано.
2	Бицлов Ш.Ж.	АО «Астана-Недвижимость»	Взыскания сумм ущерба причинного вследствие пожара на сумму 87 021 000 тенге по ВИП №46	На стадии разбирательства
3	Рахимова С.О.	АО «Астана-Недвижимость»	Возмещение вреда в результате затопления в размере 335 398 тенге и моральный вред в размере 2 000 000 тенге.	В иске отказано
4	Якушкин А.А.	АО «Астана-Недвижимость»	Возмещение морального вреда в результате ДТП.	Направлено по подсудности в Сарыаркинский районный суд
5	Кусенова А.М.	АО «Астана-Недвижимость»	Взыскание неустойки в размере 715 762 тенге	Направлено по подсудности в Сарыаркинский районный суд
6	Байгужина С.К., Байгужин Р.Х.	АО «Астана-Недвижимость»	О взыскании суммы пени на сумму 1 000 000 тенге, признания договора купли-продажи частично недействительным, возмещения морального вреда на сумму 60 000 000 тенге.	В иске отказано.
7	Эпиевич В., Эпиевич А.	АО «Астана-Недвижимость»	О взыскании суммы неустойки	Подписано мировое соглашение.
8	АО «Астана-Недвижимость»	Бикулов	О выселении из жилого помещения без предоставления другого жилья	Вынесено решение в пользу АО "Астана -Недвижимость". Исковые требования удовлетворены полностью.
9	АО «Астана-Недвижимость»	Сапиева Л.Ш., Аптаева А.Ж.	О взыскании суммы займа по договору, признания договора купли-продажи недействительным, расторжения договора по коттеджу ВИП – городок, дом 1.	Вынесено решение в пользу АО "Астана -Недвижимость". Исковые требования удовлетворены полностью.
10	АО «Астана-Недвижимость»	РГП «Центр недвижимости по г. Астана», ГУ Департамент архитектуры и градостроительства	Признание права собственности на самовольные постройки по ул. Алматинская д.49	Вынесено решение в пользу АО "Астана -Недвижимость". Исковые требования удовлетворены полностью.
11	АО «Астана-Недвижимость»	Бицлов Ш., Балабекова А.	О признании договора купли-продажи недействительной	Вынесено решение в пользу АО "Астана -Недвижимость". Исковые требования удовлетворены полностью.
12	Кусенова А.М.	АО "Астана-Недвижимость"	о признании частично недействительными договоры за № 37-р,36-р,124,123	На стадии разбирательства
13	АО «Астана-Недвижимость»	ТОО "Видео-Астана"	о взыскании суммы в размере 1 041 190 по Соглашению о возмещении затрат	На стадии разбирательства

За 2005 год и 1 полугодие 2006г. Компанией были выплачены в бюджет штрафы и пени в размере 1 872 813 тг. По состоянию на 01.07.2006 год задолженности по данным административным санкциям не имеется.

Других административных санкций на Компанию или ее должностных лиц государственными органами или судом в течение 2005 года и 1 полугодие 2006 г. не налагалось.

3.8. Факторы риска и стратегия снижения рисков.

По соотношению доходности и риска – основных показателей, на основе которых принимается решений об инвестировании – рынок недвижимости является привлекательным. Тем не менее, на рынке недвижимости существуют риски, которые Компания должна учитывать в процессе реализации инвестиционных проектов.

Риск ликвидности. Риск ликвидности связан с невозможностью реализации недвижимости либо с большими убытками, возникающими при реализации недвижимости в результате изменения оценки их качества или потребительской стоимости. Риск возникает из-за специфики рынка недвижимости: проекты в строительстве окупаются, как правило, в среднесрочных и долгосрочных перспективах и вероятность того, что потребительские качества предлагаемого к реализации здания не будут соответствовать требованиям, предъявляемым к аналогичным объектам на рынке, высока.

Задача управления риском

Компания интенсивно наращивает и расширяет деловую активность, привлекая для этих целей как собственные, так и заемные средства. Основной задачей управления риском ликвидности является обеспечение своевременного и надлежащего исполнения обязательств как перед подрядчиками по оплате работ и услуг, так и перед финансовыми институтами по погашению задолженности.

Мероприятия, проводимые Компанией по снижению риска.

- 1. Регулярный ГЭП – анализ и анализ денежных потоков.** В зависимости от результатов анализа, Компания начинает за несколько дней до наступления обязательства по оплате работ, услуг или погашению кредита, аккумулировать денежные средства.
- 2. Реструктуризация графиков погашения обязательств перед банками второго уровня и финансовыми институтами.** Компания имеет положительную кредитную историю. В соответствии с установленным графиком, своевременно погашаются обязательства перед банками. В целях более равномерного распределения во времени обязательств перед банками, Компания, с согласия банка, реструктурирует графики погашения по кредитам, либо досрочно погашает займы.
- 3. Овердрафты и краткосрочные кредиты на пополнение оборотных средств.** В случае возникновения необходимости в денежных ресурсах для погашения неожиданных крупных обязательств, Компания может привлечь овердрафты и краткосрочные кредиты на пополнение оборотных средств.
- 4. Гибкая ценовая политика.** В целях повышения ликвидности недвижимости, и, соответственно, привлечения денежных средств от покупателей недвижимости, проводится дифференциация цен на наименее ликвидные квартиры (в зависимости от этажности и т.п.). Кроме того, по каждому объекту недвижимости предусмотрена индивидуальная система скидок.

Производственный риск. Источником строительного риска является неопределенность в отношении точных величин строительных издержек, сроков строительства, а также возможность наличия различных дефектов строительных конструкций и нарушений технологии строительного производства. При этом для Компании критическим является риск, связанный с продолжительностью строительства. Для больших проектов, продолжающихся более двух лет, увеличение срока строительства может привести к тому, что изменения рыночной конъюнктуры кардинально изменят инвестиционную стоимость проекта.

Существует также риск неполучения в срок всех согласований и разрешительных документов, что увеличивает срок строительства всего проекта в целом.

Риск невыполнения работ или срыва сроков подрядчиками. Все этапы реализации проекта увязаны по срокам и объемам, сбой на любом из них ставит под сомнение все последующие.

Задача управления риском

Основной задачей управления строительным риском является обеспечение исполнения подрядчиками своих обязательств по договору и своевременного ввода объекта в эксплуатацию с надлежащим уровнем качества.

Мероприятия, проводимые Компанией по снижению риска.

- 1.** В Компании проводятся регулярный мониторинг на предмет наличия правоустанавливающих документов на земельные участки, предназначенные для застройки и разрешительных документов на строительство.
- 2.** Заключение контрактов с подрядчиками с фиксированной ценой.

3. Тщательный отбор подрядчиков метод конкурсного отбора с точки зрения их финансового положения, репутации, профессионального положения, профессионального опыта, готовности к взаимодействию.
4. Наличие особых условий платежей по контракту. Предоставление генподрядчиком банковской гарантии в обеспечение получаемого аванса на мобилизацию, банковской гарантии в обеспечение своих обязательств по договору в течение года после ввода объекта в эксплуатацию, удержание части платежей по контракту до истечения гарантийного периода.
5. Составление договоров, предусматривающих штрафные санкции и неустойки
6. Стимулирование работы инженеров технадзора. С 2006 года начала применяется система материального поощрения инженеров технадзора, которая предусматривает ежеквартальное премирование в зависимости от исполнения плана производства, а также выплату определенной суммы бонуса инженеру технадзора в случае своевременного ввода объекта в эксплуатацию.

Управленческий риск - сознательное принятие решений, последствия реализации которых не вполне предсказуемы и есть вероятность потерь в результате принятия ошибочных управленческих решений.

Данный риск генерируется

- неадекватной оценкой ситуации на рынке,
- несовершенством подготовки бизнес-плана и проектных работ по объекту предполагаемого инвестирования, связанным с недостатком информации о внешней инвестиционной среде,
- неправильной оценкой параметров внутреннего инвестиционного потенциала,
- неправильным выбором места реализации проекта, его несоответствием окружающей застройке,
- ошибками в конструктивных решениях, неверным выбором материалов, неточным определением планировки квартир.

Задача управления риском

Задача управления данным риском очень актуальна для Компании, так как каждый инвестиционный проект Компании связан с принятием сложных перспективных решений зачастую связанных с различными рисками.

Задача управления данным риском заключается в умении руководителем и работниками Компании предсказывать поведение большинства элементов системы, а также в минимизации разрывов между первоначальной сметной и реальной стоимостью строительства посредством повышения качества инвестиционного проекта.

Мероприятия, проводимые Компанией по снижению риска.

Значительно снизить управленческий риск позволяют качественно выполненный маркетинговый анализ и подробное технико-экономическое обоснование проекта.

В Компании функции управления управленческим риском возложена на Технический совет и Отдел планирования и финансового анализа. Технический совет управляет риском методом поэтапного приближения, оценивая проект более детально на каждой из стадий его рассмотрения.

- Первый представляет собой первичный анализ проекта по таким основополагающим критериям, как соответствие текущей рыночной ситуации, финансовые показатели и сроки реализации. Заведомо невыполнимые проекты отклоняются, остальные переводятся в категорию потенциально реализуемых.
- Второй этап подразумевает детальное рассмотрение таких нюансов, как правовые ограничения, характеристики участка, проводятся более подробные маркетинговые исследования.

В процессе анализа проекта, учитываются особенности предпроектных работ в строительстве и проводится следующая работа различными структурными подразделениями Компании:

- Анализ результатов маркетинговых исследований рынков сбыта продукции, обеспеченность материальными, трудовыми и другими ресурсами;
- Сравнительный технико-экономический анализ вариантов размещения объекта и обоснование преимущества выбранного участка;
- Экономический анализ объемно-пространственных и архитектурных решений;
- Анализ трудоемкости и сроков строительства объекта, объемов основных строительно-монтажных работ, потребности в основных строительных материалах, механизмах и транспортных средствах и др.
- Определение сметной стоимости строительства;
- Общие выводы о целесообразности реализации проекта, исходя из оценки и анализа полученных технико-экономических показателей и социального эффекта.

Вся полученная и проанализированная информация направляется в Отдел планирования и финансового анализа Компании для оценки эффективности инвестиций и рентабельности проекта. Бизнес-план по проекту утверждается Правлением Компании, с дальнейшим вынесением на совет Директоров Компании.

В процессе реализации проекта, одним из методов минимизации управленческого риска является ориентация на пессимистический вариант расчета бизнес-плана.

В процессе, Отдел планирования и финансового анализа осуществляет управление себестоимостью проекта, в целях минимизации разрывов между первоначальной сметной и реальной стоимостью строительства.

Операционный риск- риск, связанный с недостатками в системах и процедурах управления, поддержки и контроля, а также риск неосторожных или некомпетентных действий персонала, в результате которых может быть причинен материальный ущерб.

В Компании имеются надежные механизмы управления операционными рисками, гарантирующие должную реализацию процедур, включая (но не ограничиваясь этим):

- разграничение обязанностей с целью предотвращения конфликта интересов,
- наличие контроля за физическим сохранением активов,
- контроль за выполнением внутренних регламентов и процедур,
- ограничение доступа к информационным системам,
- наличие внутреннего бюджета и системы лимитов, ограничивающих расходы Компании,
- ежемесячный анализ объемов производства и продаж,
- ежеквартальный отчет перед Советом Директоров Компании.

Для более совершенного управления операционными рисками в Компании планируется совершенствование системы внутреннего контроля, главной задачей которой является завершение разработки внутренних регламентов и процедур, соответствующих стандартам менеджмента качества и получение **Сертификата качества**.

Некоторую угрозу для Компании представляют технические и технологические риски, являющиеся составляющими операционных рисков и связанные с адекватным и надлежащим функционированием информационной системы Компании, поскольку Компания в 2006 году планирует внедрение современных информационных технологий – переход на операционную систему «1С. Бухгалтерия, версия 8», ведение оперативного учета на базе операционной системы «1С: Бухгалтерия».

Политический риск. Политические риски имеют особое значение. Они возникают, в результате неблагоприятного изменения действующего законодательства, введения новых административных барьеров, когда в ходе реализации проектов существенно меняются условия, выполнения которых требуют органы местного управления (налоговый режим, требования по выполнению обязательств по развитию городской инфраструктуры, условия подключения к инженерным сетям и т. д.).

Важным политическим риском, способным оказать значительное влияние на деятельность Компании является вступление с 01.01.2007г. в действие Закона о долевом участии в строительстве, который ужесточает контроль на рынке недвижимости для Застройщиков и предъявляет дополнительные требования.

Задача управления данным риском заключается:

- В долгосрочной перспективе – достижение соответствия всем требованиям, предъявляемым проектом Закона о долевом участии в строительстве.
- В краткосрочной перспективе - в минимизации негативных последствий вследствие вступления в действие Закона о долевом участии посредством создания задела, который позволит Компании, работать в том же режиме. Создание такого задела очень важно, поскольку в соответствии с проектом Закона о долевом участии в строительстве, его действие будет распространяться на отношения, связанные с привлечением денежных средств для долевого участия в строительстве и выдачей разрешений на строительство объектов недвижимости, которые возникнут до вступления в действие этого Закона.

Для этого необходимо до 01.01.2007 г. провести работу по следующим направлениям:

1. По всем новым проектам разработать ПСД и получить экспертизу ПСД.
2. Получить все разрешительные документы на строительство.
3. Оформить право собственности или аренды на земельные участки, приобретенные компанией под застройку.
4. Изыскать кредитные ресурсы для финансирования этих объектов.
5. Осуществлять контроль за подрядчиками и проектировщиками и другими партнерами, недобросовестность которых может повлиять на сроки ввода в эксплуатацию.
6. Ввести в эксплуатацию объекты недвижимости, запланированные к вводу в 2006 году.

Компания уверена в дальнейшей реализации собственных программ по жилищному строительству, т.к. существует объективная потребность в новом жилищном строительстве в ближайшие годы в городах

присутствия Компании. По всем возможным другим законодательным изменениям можно отметить, что риски Компании незначительны и не окажут существенного влияния на деятельность Компании.

Риск инфляции - это риск того, что доходы инвестора обесценятся в связи со снижением стоимости денег. Риск неожиданных изменений темпов инфляции для Компании имеет относительно небольшое значение, так как, инвестиции в недвижимость считаются одним из действенных средств по сохранению стоимости капитала в условиях инфляции.

Процентный риск или риск процентной ставки - опасность того, что процентная ставка по привлеченным средствам, превысит уровень доходности по вложенным средствам. Данный риск не является опасным для Компании, так как сегодняшний и прогнозируемый рост цен на недвижимость (20–30% в год) перекрывает уровень инфляции (7,5% в 2006 году) и превышает проценты, начисляемые по банковским депозитам.

4. ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ (АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)

Данные за период 2003-2005 гг. и 1 полугодие 2006 года соответствуют консолидированной финансовой отчетности Компании, аудит ежегодно проводится независимым аудитором ТОО «Делойт и Туш».

Анализ проводился на основе бухгалтерского баланса, отчета о результатах финансово-хозяйственной деятельности, отчета о движении денежных средств АО «Астана - Недвижимость» за 2003-2005 гг. и 1 полугодие 2006 г.

4.1. Анализ динамики состава и структуры баланса

Сравнение валюты баланса. Анализируемый период показывает стабильный рост валюты баланса Компании.

Показатель	31 дек 02	31 дек 03	31 дек 04	31 дек 05	30 июн 06
Валюта баланса, тыс.тг.	6 233 445	8 003 867	10 844 005	11 033 745	16 481 221
темпы роста к предыдущему году, %		28%	35%	2%	49%

Отформатировано: Шрифт: 10 пт, курсив, подчеркивание

Анализ структуры активов баланса Основную долю в структуре активов занимают текущие активы. Это объясняется спецификой производственного процесса заказчика строительства, а именно: незавершенное строительство учитывается по статье «Товарно-материальные запасы».

Показатель	31 дек 02	31 дек 03	31 дек 04	31 дек 05	30 июн 06
Долгосрочные активы, тыс.тг.	414 707	826 143	1 321 084	1 320 986	3 243 117
удельный вес, %	7%	10%	12%	12%	20%
Текущие активы, тыс.тг.	5 818 738	7 177 724	9 522 921	9 712 759	13 238 105
удельный вес, %	93%	90%	88%	88%	80%

Анализ долгосрочных активов показывает стабильный рост стоимости основных средств за счет:

- Увеличения статьи «Земля»: земельные участки имеют стратегически важное значение для осуществления Компанией своей основной деятельности.

По сравнению с 2005г. в 1 полугодии 2006г. наблюдается увеличение данной статьи на 1 948 095 тыс. тенге, в том числе было приобретено:

- в г.Астана на сумму 1 891 359 тыс. тенге или 97%;
- в г.Алматы на сумму 22 300 тыс. тенге или 1%;
- в г.Кокшетау на сумму 34 436 тыс. тенге.

Земля приобретена под планируемое строительство.

- В 2003 году была приобретена спецтехника и оборудование на общую сумму 268 307 тыс. тенге, что сказалось на увеличении доли активной части основных средств в общей их стоимости. В настоящее время эти основные средства переданы в финансовый лизинг, финансовую и текущую аренду генеральным подрядчикам, а именно:

Наименование ОС	УПК	Инженерная корпорация	ВСЕГО, тенге
Краны	-	111 630 505	111 630 505
Погрузчики	5 571 304	11 046 552	16 617 856
Экскаваторы	7 783 621	2 980 000	10 763 621
Бульдозеры	6 478 261	18 293 882	24 772 143
Опалубка	-	26 046 306	26 046 306
Автотранспорт	927 826	11 218 852	12 146 678
Грузовые а/машины	6 830 821	5 340 068	12 170 889
Прицепы	1 148 552	400 000	1 548 552
Прочие	-	52 610 450	52 610 450
Итого:	28 740 385	239 566 615	268 307 000

Отформатировано: Шрифт: 10 пт

- В связи с увеличением штата компании приобретались прочие основные средства, необходимые для осуществления текущей деятельности Компании: транспортные средства, офисная мебель и оргтехника.

Нематериальные активы.

Нематериальные активы отражаются по первоначальной стоимости за вычетом накопленной амортизации. Амортизация рассчитывается по прямолинейному методу в течение предполагаемого срока полезной службы данных активов, который равен 5-7 годам.

Нематериальные активы представлены лицензионными соглашениями и программным обеспечением.

Динамика балансовой стоимости нематериальных активов и изменение их структуры объясняется приобретением специального программного обеспечения для Управления проектных работ, Сметного отдела, Управления капитального строительства, Отдела продаж, а также программного обеспечения Microsoft-office.

тыс. тенге

Показатель	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005	30.06.2006
По первоначальной стоимости	12 043	12 481	22 624	27 726
Накопленная амортизация	670	2 476	5 459	7 207
Балансовая стоимость	11 373	10 005	17 165	20 519

Основные средства.

Основные средства учитываются по первоначальной стоимости за вычетом накопленной амортизации. Капитализированные затраты включают в себя основные расходы по улучшению и замене, увеличению срока полезной службы активов или их способность приносить экономическую выгоду при их использовании. Расходы по ремонтным работам и обслуживанию, не соответствующие вышеуказанному критерию капитализации, отражаются в консолидированном отчете о прибылях и убытках по мере их списания.

Износ начисляется по прямолинейному методу, используя следующие сроки полезной службы активов:

- Здания и сооружения 40 лет
- Машины и оборудование 4-7 лет
- Транспортные средства 10 лет
- Прочие основные средства 5-10 лет

Прибыль или убыток от реализации (выбытия) актива определяется в качестве разницы между выручкой от реализации и текущей стоимостью актива и отражается в консолидированном отчете о прибылях и убытках.

В соответствии с учетной политикой, при переоценке основных средств и нематериальных активов, за балансовую стоимость принимается наименьшее между балансовой стоимостью и возмещаемой стоимостью. Убыток от обесценения основных средств и нематериальных активов признаются в соответствующем отчетном периоде, и включается в состав операционных расходов.

Ниже приведен состав основных средств по балансовой стоимости.

Период	Земля, тыс.тг.	уд.вес, %	Здания, тыс.тг.	уд.вес, %	Машины и оборудо- е, тыс.тг.	уд.вес, %	Трансп. средства , тыс.тг.	уд.вес, %	Прочие активы, тыс.тг.	уд.вес, %	Всего
на 31 дек 02	1 528	0,7%	160 384	78,4%		0,0%	27 962	13,7%	14 688	7,2%	204 562
на 31 дек 03	2 001	1,0%	164 017	80,2%	267 567	130,8%	130 230	63,7%	50 183	24,5%	613 998
на 31 дек 04	211 419	103,4%	148 644	72,7%	55 212	27,0%	114 851	56,1%	38 106	18,6%	568 232
на 31 дек 05	143 721	70,3%	275 416	134,6%	112 972	55,2%	74 220	36,3%	34 681	17,0%	641 010
на 30 июн 06	2 091 816	1022,6%	221 806	108,4%	58 586	28,6%	70 978	34,7%	37 292	18,2%	2 480 479

Инвестиции в уставный капитал юридических лиц

Возможность Компании осуществлять инвестиционную деятельность, позволяет вести инвестиционную политику, направленную на упрочение конкурентных позиций Компании и создание основы для дальнейшего роста Компании.

За период деятельности Компанией аккумулирован опыт в области управления предприятиями. В настоящее время деятельность Компании направлена на:

- создание вертикально интегрированной производственной цепи;
- повышение эффективности деятельности дочерних предприятий;
- повышение степени прогнозируемости деятельности дочерних предприятий;
- реструктуризацию инвестиционного портфеля.

Ниже представлена структура и динамика инвестиций в уставный капитал юридических лиц.

Инвестиционный портфель АО "Астана-Недвижимость"								тыс.тенге	
Категория инвестиций	31.12.2003		31.12.2004		31.12.2005		30.06.2006		
	сумма	уд.вес,в%	сумма	уд.вес,в%	сумма	уд.вес,в%	сумма	уд.вес,в%	
Дочерние предприятия	2 587	1,3%	3 625	1,0%	92	0,0%	10 040	3,9%	
Инвестиции в акции других предприятий	200 772	98,7%	374 492	99,0%	222 574	100,0%	250 725	96,1%	
Всего	203 359	100,0%	378 117	100,0%	222 666	100,0%	260 765	100,0%	
Обороты по инвестициям	за 2003 год		за 2004 год		за 2005 год		за 1 полугод. 2006г.		
	дебет	кредит	дебет	кредит	дебет	кредит	дебет	кредит	
Дочерние предприятия	5 307	2 720	21 125	20 087	46 467	50 000	9 948		
Инвестиции в акции других предприятий	3 185	12 086	173 720	-	121 460	273 378	77 781	49 631	
Всего	8 492	14 806	194 845	20 087	167 927	323 378	87 729	49 631	

По состоянию на 01.07.2006 года Компания имела три дочерних предприятия: ТОО «Жас кайын», ТОО «Информер Сервис» и ТОО «Орныкты астана». Доля участия АО «Астана-Недвижимость» в уставном капитале всех дочерних предприятий составила 100 %.

Компания, занимаясь организацией строительства и реализацией недвижимости и получая доход от основной деятельности, активно использует альтернативные источники доходов. Одним из таких источников служит рынок корпоративных ценных бумаг РК. Приобретая ценные бумаги первоклассных эмитентов Республики Казахстан, Компания обеспечивает дополнительный доход и в тоже время имеет высоколиквидные активы.

В 2006 году объем инвестиций в акции других предприятий уменьшился в результате продажи акций АО «Астана-финанс».

Размер инвестиционного портфеля АО «Астана - Недвижимость» на 01.07.2006г. составил 260 764 462 тенге, из них 10 039 782 тенге в дочерние предприятия:

Наименование	Сумма, тенге
ТОО "Информер Сервис"	4 787 000
ТОО "Орныкты астана"	5 160 882
ТОО "Жас Кайын"	91 900
ИТОГО:	10 039 782

размер инвестиций в акции других компаний составил 250 724 680 тенге:

Наименование	Сумма, тенге
Акции АО "Астанаэнергосервис"	185 000
Акции ФК "Женис"	3 000 000
Акции АО "Астана-финанс"	247 539 680
ИТОГО:	250 724 680

Отформатировано: Шрифт: 10 пт

Финансовые показатели дочерних компаний за период осуществления деятельности сложились следующим образом:

Показатели	ТОО «Жас кайын»			ТОО «Информер Сервис»***				ТОО «Орныкты астана»
	2004г.*	2005г.	1 полугод. 2006г.	2003г.	2004г.	2005г.	1 полугод. 2006г.	1 полугод. 2006г.
Доход от реализации работ/услуг	-	-	103,0	6 504,1	28 883,5	56 888,0	29 679,0	7097,5
Собственный капитал	-	-163,1	112,4	100,0	35,6	556,0	2 112,0	8 891,8
Активы (долг. и краткоср.)	-	56 078,3	55 578,4	3 203,0	23 967,5	9 392,0	47 772,0	10 453,2
Чистый доход	-	-256,0	275,8	-64,4	-47,5	456,0	1 556,2	3 730,9

* - ТОО "Жас кайын" к деятельности приступило с 2005г.

** - Данные по ТОО "Информер Сервис" предоставлены за весь период деятельности

Анализ текущих активов баланса показывает их рост за рассматриваемый период на 128%. Произошло увеличение товарно-материальных запасов на 118%. Также на 1319% увеличилась дебиторская задолженность за счет переплаты по налогам, увеличения выданных авансов на 122%, торговой дебиторской задолженности на 32% и прочей дебиторской задолженности (в основном за счет временной фин. помощи) на 1 908%.

Общая долгосрочная дебиторская задолженность по состоянию на 01.07.2006г. составляет 491 394 тыс. тенге, в том числе дебиторская задолженность по финансовой аренде равна 159 121 тыс. тенге или 32,4% от общего объема долгосрочной дебиторской задолженности.

АО «Астана - Недвижимость» осуществляет предоплату в счет выполненных работ в соответствии с заключенными договорами, за стройматериалы и оборудование, под выполнение проектных работ.

Отформатировано: Шрифт: 10 пт

Показатель	31 дек 02	31 дек 03	31 дек 04	31 дек 05	30 июня 06	темп роста за весь период, %
Текущие активы, тыс.тг.	5 818 738	7 177 724	9 522 921	9 712 759	13 238 105	128%
темп роста к предыдущему году, %		23%	33%	2%	36%	
в том числе						
ТМЗ	4 081 838	4 599 617	5 502 607	6 162 713	8 882 435	118%
Торговая дебиторская задолженность	564 983	1 161 030	1 453 200	747 145	746 929	32%
Уплаченные авансы	1 119 571	1 260 656	2 260 696	2 079 943	2 482 856	122%
НДС и прочие налоги к возмещению	44 619	114 917	48 265	351 137	632 995	1319%
Дебит. задолженность по аренде			220 202	188 571	159 121	
Прочая дебиторская задолженность	7 445	39 030	27 567	41 233	149 513	1908%
Денежные средства и их эквиваленты	282	2 474	10 384	142 017	184 256	65239%

Незавершенное капитальное строительство.

Поскольку строительство и реализация недвижимости является основным видом деятельности Компании, сумма незавершенного капитального строительства составляет более одной трети от стоимости всех активов Компании.

Показатель	31 дек 02	31 дек 03	31 дек 04	31 дек 05	30 июня 06
Незавершенное строительство, тыс.тг.	2 409 531	3 238 621	3 633 930	4 852 332	8 215 030
Доля в активах, %	39%	40%	34%	44%	50%

№ п/п	Наименование строящихся объектов	Сроки сдачи	Площадь строительства (кв.м.)	Балансовая стоимость на 30.06.2006г., тыс.тенге	Удельный вес, %	Класс зданий
1	Ж/к "Алтын-Орда"	Август 2006	30 060	2 265 925	28%	элит
2	Ж/к "Астана", 1 очередь (г. Алматы)	Сентябрь 2006	25 300	1 279 207	16%	бизнес
	Ж/к "Астана", 2 очередь (г. Алматы)	Декабрь 2006	13 813			бизнес
3	Ж/к "Радуга", 1 очередь	Октябрь 2006	21 776	1 231 761	15%	эконом
	Ж/к "Радуга", 2 очередь	Январь 2007	23 143			эконом
4	Ж/к "Юбилейный" (Бараева, 3 очередь)	Ноябрь 2006	18 701	334 458	4%	эконом
5	Ж/к "Жана Алем" (Блок А)	Декабрь 2006	54 336	1 042 401	13%	бизнес
	Ж/к "Жана Алем" (Блок Б)	1 квартал 2007	25 959			бизнес
6	"Астана-Сити", 3 квартал	1 квартал 2007	10 364	654 390	8%	офисы класса А
	"Астана-Сити", 4 квартал	3 квартал 2007	12 434			офисы класса А
7	Ж/к "Капитал"	3 квартал 2007	42 234	957 702	12%	элит
8	Прочее			449 186	5%	
ИТОГО незавершенное капитальное строительство			278 119	8 215 030	100%	

Отформатировано: По ширине

Прочие строящиеся объекты включают земельные участки, на которых ведутся подготовительные работы (СМР, ПИР и пр.).

По состоянию на 23 августа 2006г. подписание Акта государственной приемочной комиссии о приемке ЖК «Алтын – Орда» в эксплуатацию находится на стадии завершения.

Основную долю в строящихся объектах недвижимости занимает жилье бизнес-класса. Жилье данного сегмента является наиболее востребованным в городах Астана и Алматы, поэтому, принимая решение о строительстве таких объектов, Компания преследует цель сохранения и расширения своей доли на рынке недвижимости и укрепление конкурентных позиций. Жилье-эконом класса, являясь наиболее ликвидным, позволяет Компании привлекать на начальных этапах строительства денежные средства дольщиков, позволяя тем самым Компании повысить свою мобильность и осуществлять строительство объектов без

привлечения банковских кредитов, что в свою очередь удешевляет стоимость жилья. Жилье элит-класса, является наименее ликвидным, но наиболее высокорентабельным. При строительстве таких объектов, Компания осуществляет поиск инвесторов в лице банков и других финансовых организаций. Интенсивность продаж по таким объектам увеличивается, как правило, к концу завершения строительства.

Дебиторская задолженность

Общая дебиторская задолженность Компании по состоянию на 01.07.2006г. составила 4 662 808 тыс.тг.

Список наиболее крупных дебиторов Компании по состоянию на 01.07.2006г.

№ п/п	Наименование дебитора	Сумма, тыс.тг.	Уд.вес, %	реальная деби.зад-ть (с учетом кредит. зад-ти)	Местонахождение дебитора	Предмет договора
1	ТОО "Инженерная корпорация"	947 533	20%	947 533	г.Астана ул.Алматынская 49	Договора генерального подряда по объектам ЖК "Алтын Орда", ЖК "Астана - Сити" 3,4 кв., ЖК "Жана Алем" блок Б, лизинга, аренды, соглашения о расторжении договоров, поставки материалов
2	YAPI ULJSLARARASI INSAAT(YAPI TR AS)	356 775	8%	356 775	г.Астана	Договор генерального подряда на строительство ЖК
3	Акмолаэлектрострой АО	503 698	11%	503 698	г.Астана переулок Угольный -14-а	Договор генерального подряда на строительство ЖК "Радуга" 1,2оч., на благоустройство, поставка материалов, электроснабжение
4	Строительная корпорация Триумф ТОО	135 842	3%	135 842	г.Алматы, ул.Кабанбай	Договор генерального подряда на строительство ЖК "Астана" 1 и 2 очередь, договор на строительство
5	Датпы - Инвест ТОО	292 250	6%	292 250	г.Астана район Сарыарка,	Договор генерального подряда, договора поставки материалов по объекту "Жана Алем", блок А
6	ГКП Квартирное бюро	7 047	0,2%	7 047	г.Астана ул.Иманбаева,16	Выкуп земельных участков, снос, оформление актов на землю
7	Прочая дебиторская задолженность*	2 419 663	52%	2 419 663		
	ИТОГО:	4 662 808	100%	4 662 808		
	* прочая дебиторская задолженность включает договора менее 5% от общего объема					

Сроки погашения дебиторской задолженности.

Показатель	Сумма, тыс.тг.	Сроки гашения				
		до 3 мес.	от 3 до 6 мес.	от 6 до 9 мес.	от 9 мес. до 1г.	свыше 1г./
Итого дебиторская задолженность, тыс.тг.	4 662 808	1 519 663	681 014	1 161 805	107 307	1 193 019
в %	100%	33%	15%	25%	2%	26%

Отформатировано: Шрифт: 10 пт, курсив, подчеркивание

Анализ структуры пассива баланса представлен ниже.

Наименование статьи	31.12.2002		31.12.2003		31.12.2004		31.12.2005		30.06.2006	
	тыс. тг.	уд. вес, %	тыс. тг.	уд. вес, %	тыс. тг.	уд. вес, %	тыс. тг.	уд. вес, %	тыс. тг.	уд. вес, %
Всего пассивов, в т.ч	6 233 445	100%	8 003 867	100%	10 844 005	100%	11 033 745	100%	16 481 221	100%
1.Собствен. капитал	266 484	4%	252 501	3%	293 871	3%	414 695	4%	481 037	3%
2. Заемный капитал	5 966 961	96%	7 751 366	97%	10 550 134	97%	10 619 050	96%	16 000 184	97%
в т.ч. долгоср. обл-ва	3408010	55%	2 874 061	36%	5 049 696	47%	9 062 133	82%	13 216 872	80%
К независимости (стр1./стр1)	0,04		0,03		0,03		0,04		0,03	

Коэффициент независимости показывает значительное превышение привлеченного капитала над собственным. Это также можно объяснить спецификой производственного процесса заказчика строительства недвижимости, когда источником финансирования проектов являются кредитные ресурсы и денежные средства дольщиков строительства.

Размер собственного капитала за анализируемый период увеличился в два раза с 266 484 тыс. тенге (по состоянию на 31.12.2002г.) до 481 037 тыс. тенге (по состоянию на 01.07.2006г.) Формирование собственного капитала осуществлено за счет увеличения уставного капитала, переоценки инвестиций и получения чистого дохода. По состоянию на 01.07.2006г. уставный капитал Компании в размере 100 млн. тенге оплачен полностью.

Структура и динамика собственного капитала Компании

Показатель	31 дек 02	31 дек 03	31 дек 04	31 дек 05	30 июн 06
Собственный капитал, тыс.тг.	266 484	252 501	293 871	414 695	481 037
в т.ч. уставный капитал	25 000	25 000	25 000	50 000	100 000
в т.ч. переоценка инвестиций				69 004	69 004
в т.ч. нераспределенный доход	241 484	227 501	268 871	295 691	312 033

За 2003-2005гг. АО «Астана - Недвижимость» дивиденды не начислялись и не выплачивались согласно решениям Общего собрания акционеров в связи с капитализацией.

Займы. По состоянию на 1 июля 2006 года, Компания заключила 4 соглашения на открытие кредитных линий с банками второго уровня АО «Казкоммерцбанк», АО «Банк ТуранАлем», АО «Темирбанк», АО «Казинвестбанк», а также 3 кредитных договора и 1 договор гарантии с АО «Астана-финанс» (см. п. 3,6)

Ниже представлен график погашения ссудной задолженности, имеющейся по состоянию на 01.07.2006 г. (по кварталам в соответствии с условиями договоров займа). При этом сумма погашения включает как проценты начисленные и непогашенные по состоянию на 01.07.2006г., так и проценты, которые подлежат начислению в период после 01.07.2006г.

Погашение займов с разбивкой по кварталам, тыс.тг.												
Наименование банка	Сумма займа, тыс. тг.	Получено кредитных средств	Начислено %	Погашено ОД	Погашено %	Остаток ОД	Остаток непогаш.	Сроки гашения				
								на 01.07.2006	на 01.07.2006	на 01.07.2006	до 3 мес.	от 3 до 6 мес.
АО "Казкоммерцбанк"	1 396 012	1 786 028	102 160	623 057	94 031	1 162 970	8 128	206 349	199 875	849 518	0	0
АО "БанкТуранАлем"	1 060 000	573 626	44 859	203 379	41 166	370 248	3 692	379 117	0	0	0	0
АО "Астана-Финанс"	4 952 693	3 458 916	654 732	311 328	505 159	3 147 588	149 573	519 810	370 237	370 237	370 237	1 666 639
АО "Темирбанк"	1 373 397	315 404	3 338	0	802	315 404	2 536	110 791	192 729	0	0	0
АО "Казинвестбанк"	1 000 000	445 000	1 482	0	0	445 000	1 482	11 829	15 186	15 019	460 353	0
Итого	9 782 103	6 578 974	806 570	1 137 765	641 159	5 441 210	165 412	1 227 895	778 027	1 234 774	830 590	1 666 639

Отформатировано: выделение цветом

Кредиторская задолженность (кроме ссудной задолженности).

По состоянию на 01.07.2006г. общая сумма кредиторской задолженности составляет 10 393 563 тыс. тенге, доля каждого из существующих кредиторов составляет менее 2% от общей доли кредиторской задолженности.

Список наиболее крупных кредиторов Компании

№ п/п	Наименование кредитора	Сумма, тыс.тг.	Уд.вес, %
1	ТОО "AVM COMPANY"	46 113	0,4%
2	ТОО "YARI KZ"	28 312	0,3%
3	АО "Экотон+"	56 144	1%
4	Авансы полученные	7 690 369	74%
5	Прочая кредиторская задолженность	2 572 625	25%
ИТОГО:		10 393 563	100%

Как видно, основную долю в составе кредиторской задолженности занимают авансы, полученные от покупателей недвижимости (физические лица – 96,4%, юридические лица – 3,6%) по договорам долевого участия. Данная кредиторская задолженность будет погашена Компанией путем передачи недвижимости в собственность дольщику после ввода объекта строительства в эксплуатацию. В связи с этим, график погашения кредиторской задолженности выглядит следующим образом:

Показатель	Сумма, тыс.тг.	Сроки гашения			
		до 3 мес.	от 3 до 6 мес.	от 6 до 9 мес.	от 9 мес. до 1г.
Итого кредиторская задолженность	10 393 563	1 830 473	5 148 693	2 738 598	675 798
в %	100%	18%	50%	26%	7%

Анализ ликвидности баланса.

Коэффициента срочной (текущей) ликвидности показывает, что наиболее ликвидные активы покрывают наиболее срочные обязательства.

Наличие ТМЗ позволяет Компании при необходимости погасить наиболее срочные обязательства за счет реализации ТМЗ, а именно – готовой продукции – Коэффициент ликвидности при мобилизации средств.

Коэффициент общей ликвидности показывает, что Компания способна своевременно осуществлять платежи по всем своим краткосрочным обязательствам.

Наименование коэффициента	Что характеризует	31 дек 02	31 дек 03	31 дек 04	31 дек 05	30 июн 06
Коэффициент срочной (текущей) ликвидности	Отражает платежные возможности Компании при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами (отношение денежных средств, краткосрочных ценных бумаг плюс дебиторская задолженность к краткосрочным обязательствам).	0,68	0,53	0,73	2,28	1,56
Коэффициент ликвидности при мобилизации средств	Степень зависимости платежеспособности Компании от материальных запасов с точки зрения мобилизации денежных средств для погашения краткосрочных обязательств.	1,60	0,94	1,00	3,96	3,19
Коэффициент общей ликвидности (сумма предыдущих двух коэффициентов)	Отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам	2,27	1,47	1,73	6,24	4,76

4.2. Анализ отчета о финансово-хозяйственной деятельности.

На основе отчета о финансово-хозяйственной деятельности определяются абсолютные и относительные показатели доходности, а также деловая активность предприятия.

Анализ доходности.

Абсолютными показателями доходности являются доход от реализации продукции (работ, услуг), валовой доход и чистый доход.

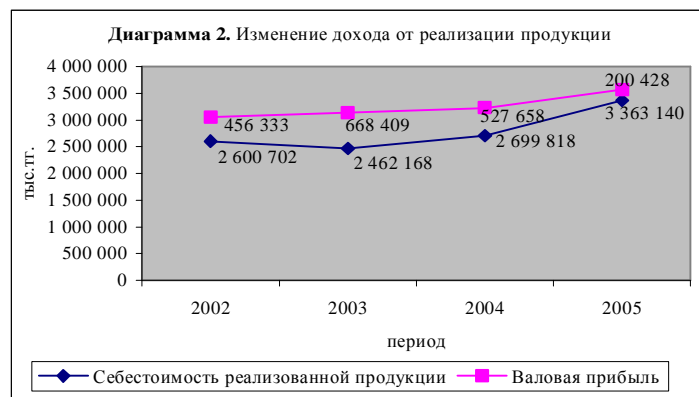


Диаграмма № 2 показывает стабильный рост дохода от реализации. Однако при этом, темпы роста себестоимости реализованной продукции опережают темпы роста доходов от реализации. Данный факт объясняется задержкой ввода объектов строительства в эксплуатацию. Удорожание проектов, связанное с ростом цен на стройматериалы и строительные услуги, начисление банковских процентов привело к тому, что в конечном итоге себестоимость недвижимости, проданной на начальных этапах строительства, оказалась выше запланированной себестоимости.



Диаграмма № 3 показывает увеличение удельного веса себестоимости в доходе от реализации продукции (работ, услуг) при одновременном росте удельного веса расходов по реализации, общих и административных расходов.

Показатель, тыс. тенге	2002	2003	2004	2005	1 полугод. 2006
Доход от реализации	3 057 035	3 130 577	3 227 476	3 563 568	1 131 012
Себестоимость реализованной продукции	2 600 702	2 462 168	2 699 818	3 363 140	1 076 885
Расходы по реализации, общие и адм. расходы	273 724	571 974	388 652	546 672	296 973
Прибыль от операционной деятельности (ЕВІТ)	182 609	96 435	139 006	-346 244	-242 846

Тем не менее, 2005 год и за 1 полугодие 2006 года Компания завершила с положительным финансовым результатом:

Показатель, тыс. тенге	2002	2003	2004	2005	1 полугод. 2006
Прибыль от операционной деятельности (ЕВІТ)	182 609	96 435	139 006	-346 244	-242 846
Прибыль (убыток) от неосновной деятельности	-16 361	-13 639	-7 521	466 051	338 204
Финансовые расходы	-110 020	-64 325	-80 844	-59 077	-60 217
Итого прибыль до налогообложения (ЕВТ)	56 228	18 471	50 641	60 730	35 141

Отформатировано: Шрифт: 10 пт

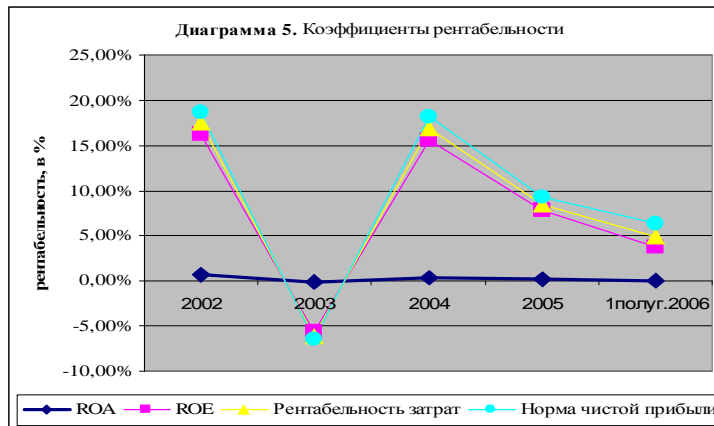
Данный факт объясняется увеличением (как в абсолютном, так и в относительном выражении) размера прибыли от неосновной деятельности, которая была получена в результате сделок продажи ценных бумаг, находящихся в инвестиционном портфеле АО «Астана-Недвижимость»:

Статья дохода	2005г.		1 полугодие 2006г.	
	тыс. тенге	Доля, %	тыс. тенге	Доля, %
Доход от выплаты % по финансовой аренде	13 850	3,0%	5 350	1,6%
Доход от дивидендов	11 223	2,4%	10 326	3,1%
Доход по курсовой разнице	7 204	1,5%	8 956	2,6%
Доход от реализации ОС	288 660	61,9%	50 206	14,8%
Доход от реализации ценных бумаг	148 606	31,9%	275 359	81,4%
Прочие убытки (пени, штрафы, списание дебиторской задолженности и др.)	-3 492	-0,7%	-11 993	-3,5%
Итого:	466 051	100%	338 204	100%

Отформатировано: Шрифт: 10 пт

Относительные показатели доходности - показатели рентабельности, характеризующие эффективность деятельности предприятия, которые в условиях рыночной экономики определяет его финансовую устойчивость, привлечению источников финансирования и их эффективное использование. Одним из показателей эффективности имущества предприятия является коэффициент доходности совокупного капитала, рассчитываемый как отношение чистого дохода к совокупному капиталу.

Динамика некоторых относительных показателей представлена в Диаграмме 5.



Показатель		ед. изм.	2002	2003	2004	2005	1 полугодие 2006
Net Income (NI) - Чистая прибыль	Прибыль после вычета налога на прибыль	тыс. тг.	38 382	-13 983	41 370	26 820	16 342
ЕВТ	Прибыль до вычета налога на прибыль	тыс. тг.	56 228	18 471	50 641	62 148	35 141
ЕБИТ	Прибыль до вычета процентов и налога на прибыль	тыс. тг.	182 609	96 435	139 006	-346 244	-242 846
Средние суммарные активы		тыс. тг.	5 597 970	7 118 656	9 423 936	10 938 875	13 757 483
ROA	Рентабельность активов = Чистая прибыль / Средние суммарные активы	%	0,69%	-0,20%	0,44%	0,25%	0,12%
Средний собственный капитал		тыс. тг.	247 293	259 493	273 186	354 283	447 866
ROE	Рентабельность собственного капитала = Чистая прибыль / Средний собственный капитал	%	15,52%	-5,39%	15,14%	7,57%	3,65%
IB (Interest Burden)	Бремя от процентов (=ЕВТ/ЕБИТ)	%	30,79%	19,15%	36,43%	-17,95%	-14,47%
DR (Debt Ratio)	Коэффициент заемных средств - доля заемных средств в активах	%	95,72%	96,85%	97,29%	96,24%	97,08%
Чистая реализация		тыс. тг.	3 057 035	3 130 577	3 227 476	3 563 568	1 131 012
NPM (Net Profit Margin)	Норма чистой прибыли = Чистая прибыль / Чистая реализация	%	1,26%	-0,45%	1,28%	0,75%	1,44%
Суммарные затраты		тыс. тг.	2 984 446	3 098 467	3 169 314	3 968 889	1 434 075
Рентабельность затрат	Прибыль до вычета налога на прибыль / Суммарные затраты (ЕВТ/Екр)	%	1,29%	-0,45%	1,31%	0,68%	1,14%

Примечание: снижение показателей рентабельности по итогам 1 полугодия 2006 г. не является тенденцией ухудшения финансового состояния Компании, поскольку в случае исполнения Бюджета 2006 года, показатели рентабельности по итогам 2006 года превысят аналогичные показатели за 2005 год.

Анализ деловой активности

Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота средств предприятия, которая оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия.

Динамика показателей оборачиваемости активов предприятия представлена ниже.

Показатели, тыс.тг.	2002	2003	2004	2005
1. Чистая реализация	3 057 035	3 130 577	3 227 476	3 563 568
2. Средние суммарные активы	5 597 970	7 118 656	9 423 936	10 938 875
3. Средний собственный капитал	247 293	259 493	273 186	354 283
4. Среднегодовая величина текущих активов	5 342 830	6 498 231	8 350 323	9 617 840
К общей оборачиваемости капитала (стр1/стр2)	0,55	0,44	0,34	0,33
К оборачиваемости собственного капитала (стр1/стр3)	12,36	12,06	11,81	10,06
К оборачиваемости текущих активов (стр1/стр4)	0,57	0,48	0,39	0,37

Примечание: Коэффициенты оборачиваемости за 1 полугодие 2006г. не рассчитывались, так как являются несопоставимыми с годовыми коэффициентами оборачиваемости.

Коэффициент общей оборачиваемости капитала отражает количество оборотов всего капитала и характеризует эффективность использования предприятием всех имеющихся ресурсов независимо от источников их привлечения. Показатель отражает снижение эффективности использования совокупного капитала предприятия – каждая тенге активов приносит 33 тиын дохода.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала характеризует скорость оборота вложенного собственного капитала, активность денежных средств, которыми рискуют собственники компании. По данному показателю также наблюдается некоторое снижение.

Коэффициент оборачиваемости текущих активов показывает скорость их оборота, т.е. количество оборотов всех оборотных средств за период.

4.3. Анализ отчета о движении денежных средств

Показатели, тыс.тг.	2002	2003	2004	2005
Чистые денежные средства от операционной деят-ти	463 784	-297 445	-1 413 639	1 203 336
Чистые денежные средства от инвестиционной деят-ти	-343 382	-501 629	-210 627	-695 660
Чистые денежные средства от финансовой деят-ти	-120366	801266	1 632 176	-376 043
Ден. Ср-ва на начало отчетного периода	246	282	2 474	10 384
Ден. Ср-ва на конец отчетного периода	282	2 474	10 384	142 017

Динамика чистых денежных средств от операционной деятельности объясняется расширением производства в 2003-2004гг. При этом поступлений от реализации продукции было недостаточно для покрытия всех выплат по договорам подряда. Ситуация изменилась в 2005 году, когда денежные поступления от покупателей недвижимости увеличились, а количество авансов, выплачиваемых подрядчикам уменьшилась, так как их основная доля была выплачена в 2004 году.

2002-2004 годы характеризуются отрицательным потоком денежных средств от инвестиционной деятельности, поскольку приобретались ценные бумаги и основные средства.

Положительный денежный поток от финансовой деятельности в 2004 году обусловлен тем, что Компания, активно расширяя свою деятельность, привлекает заемные средства финансовых организаций. Полученные кредитные ресурсы направлялись подрядчикам в качестве оплаты авансов за выполненные услуги. В 2005 году, сумма погашения кредитных ресурсов превысило сумму поступлений кредитных ресурсов на 376 043 тыс.тг.

4.4. Анализ объемов строительства и реализации объектов

С момента образования АО «Астана-Недвижимость» по состоянию на 01.07.2006 г. Компанией построено и введено в эксплуатацию 25 объектов, площадью более 204 818 кв.м.

№ п/п	Наименование объектов, введенных в эксплуатацию за период с 1999 г. по 31.12.2005 г.	Класс зданий	Кол-во квартир	Год ввода	Общая площадь, кв.м.
1	Жилой дом №18/2 в м-не Молодежный	эконом	42	2000	4 572
2	Жилые дома № 7,9 по ул. Гумилева	бизнес	44	2001	6 448
3	Жилой дом на пересечении ул. Иманова и пр. Республики	элит	16	2001	3 239
4	Комплекс трехэтажных жилых домов по четной стороне ул. Иманова	бизнес	46	2001	14 317
5	Жилой комплекс по ул. Бараева, 11	эконом	150	2001	10 896
6	Комплекс жилых домов по ул. Кабанбай Батыра, 21,23,25,27,29,31,33	бизнес	92	2001-2002	18 448
7	Жилой дом №2/1 по ул. Букейхана	элит	30	2001	4 677
8	49 коттеджей «Вип-Городок «Астана»	элит	49	2001-2003	14 528
9	Жилой дом «Олимп» по ул. Кенесары, 71	бизнес	32	2002	6 484
10	20-ти квартирный жилой дом «Империя» по ул. Бигельдинова, 56	бизнес	20	2002	3 633
11	Жилой дом по ул. Абая, 18	бизнес	135	2002	15 473
12	Жилой дом в мкр. 2а (район ТК «Евразия»)	элит	75	2002	4 479
13	94 квартирный жилой дом по ул. Абылайхана, 27	элит	94	2003	7 197
14	Жилой дом в комплексе «Северная Корона» по ул. Кабанбай Батыра, 3	бизнес	70	2003	7 338
15	Жилой дом в комплексе «Северная Корона» по ул. Кабанбай Батыра, 5	бизнес	71	2003	7 319
16	10-квартирный жилой дом «Бабочка» по ул. Бигельдинова, 45/1	бизнес	10	2003	1 716
17	Жилой дом в комплексе «Северная Корона» по ул. Кабанбай Батыра, 7	бизнес	76	2004	7 281
18	Жилой дом в комплексе «Северная Корона» по ул. Кабанбай Батыра, 9	бизнес	76	2004	7 273
19	4-х этажный жилой дом комплекса "Астана-Сити", по ул. Иманова, 15	бизнес	29	2004	7 243
20	Жилой комплекс по ул. Бараева, 19	эконом	178	2004	16 595
21	Общественное малосемейн. типа на левом берегу р. Ишим (Заказчик - КНБ)	эконом	100	2005	5 250
22	Жилой дом в г. Кокшетау	эконом	108	2005	6 169
23	Административное здание по ул. Бигельдинова, 12 (Заказчик АО "Астана-финанс")	Класс А	-	2005	3 407
24	Жилой комплекс "Отырар" по пр. Кабанбай батыра № 2/7	элит	38	2005	11 629
25	4-х этажный жилой дом комплекса "Астана-Сити", по ул. Иманова, 17	бизнес	32	2005	9 208
ИТОГО			1 613		204 818

Отформатировано: Шрифт: 10 пт

По 9 объектам в настоящий момент ведется строительство (220 069 кв. м.)

№ п/п	Наименование строящихся объектов	Сроки сдачи	Класс зданий	Площадь строительства (кв.м.)	Площадь реализации (кв.м.)
1	Алтын-Орда, 3 секция	Август 2006	элит	30 060	8 146
2	Астана, 1 очередь (г. Алматы)	Сентябрь 2006	бизнес	25 300	17 969
	Астана, 2 очередь (г. Алматы)	Декабрь 2006	бизнес	13 813	11 487
3	Жилой комплекс "Радуга" 1 очередь	Октябрь 2006	эконом	21 776	15 457
	Жилой комплекс "Радуга" 2 очередь	Январь 2007	эконом	23 143	17 452
4	Юбилейный (Бараева, 3 очередь)	Ноябрь 2006	эконом	18 701	14 917
5	Жана Алем (Блок А)	Декабрь 2006	бизнес	54 336	41 521
	Жана Алем (Блок Б)	1 квартал 2007	бизнес	25 959	21 476
6	Иманова, 3 квартал	1 квартал 2007	офисы класса А	10 364	7 816
	Иманова, 4 квартал	3 квартал 2007	офисы класса А	12 434	9 253
7	Капитал	3 квартал 2007	элит	42 234	30 338
ИТОГО				278 119	195 832

Отформатировано: Шрифт: 10 пт

До конца 2006 года планируется начать строительство 2 объектов, общей площадью более 44 тыс. кв. м.

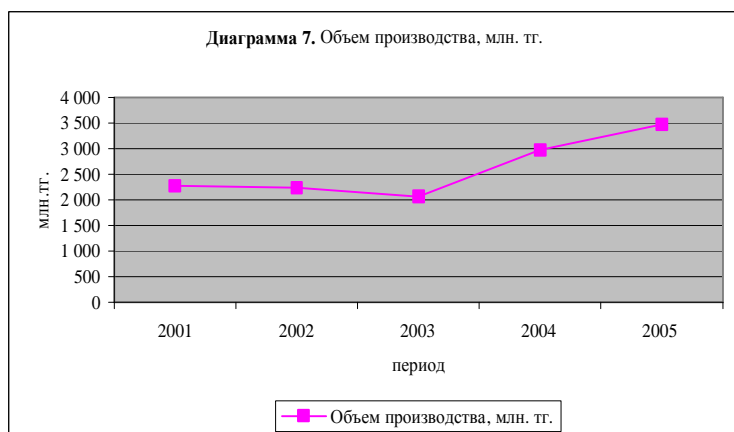
№ п/п	Наименование новых объектов	Дата начала строит-ва	Класс зданий	Дата ввода	Площадь строительства
1	Ж/к в микр. Жетысу-1, г. Алматы	Октябрь 2006	эконом	4 квартал 2007г.	38 768
2	Ж/д 9-этажный, г.Кокшетау	Октябрь 2006	эконом	3 квартал 2007г.	5 662
ИТОГО:					44 430

Анализ динамики ввода в эксплуатацию объектов строительства, представлен в Диаграмме 6:



Ниже представлены данные по объему освоения инвестиций (объем производства).

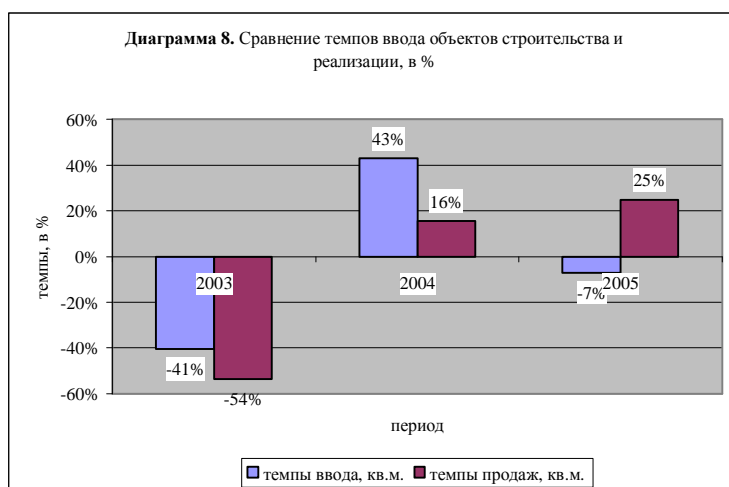
Год	2001	2002	2003	2004	2005	6мес.2006
Объем производства, тыс. тг.	2 271 193	2 238 021	2 070 000	2 996 615	3 543 719	3 787 125
темп роста к предыдущему году, %		-1,5%	-7,5%	44,8%	18,3%	



Данные по реализации объектов недвижимости представлены ниже:

Показатели		2002	2003	2004	2005	I полугодие 2006г.
1	кол-во проданных единиц недвижимости (штук)	723	334	386	482	291
	темп роста к предыдущему году, %		-53,8%	15,6%	24,9%	
2	кол-во проданных квадратных метров (м2)	60 298	32 018	34 981	40 045	23 411
	темп роста к предыдущему году, %		-46,9%	9,3%	14,5%	
3	поступление денег от покупателей недвижимости (тыс. тг.)	4 268 593	3 242 002	3 407 948	3 938 275	3 159 046
	темп роста к предыдущему году, %		-24,0%	5,1%	15,6%	
3.1.	в т.ч. ипотека АО "Астана-финанс", тыс. тг.	48 822	1 168 643	768 317	716 398	819 297
	темп роста к предыдущему году, %		2293,7%	-34,3%	-6,8%	

Сравнение темпов ввода в эксплуатацию объектов строительства и реализации, представленное в диаграмме 8, показало снижение темпов ввода жилья в эксплуатацию в 2003 году по сравнению с 2002 годом на 41% и темпов реализации - на 54%. В 2004 году темпы ввода опережают темпы продаж, а в 2005 году ситуация следующая: темпы ввода упали на 7%, а темпы реализации возросли на 25%.



5. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

5.1. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ КОМПАНИИ.

При выборе стратегии, Компания ориентировалась на три основных критерия:

- **Соответствие среде.** Выбранная Компанией стратегия должна соответствовать условиям отрасли и конкуренции, рыночным возможностям и угрозам, другим аспектам внешней среды. При этом стратегия должна учитывать сильные и слабые стороны Компании, ее компетентность и конкурентные возможности;
- **Конкурентное преимущество.** Стратегия должна обеспечивать Компании стабильное конкурентное преимущество;
- **Эффективность.** Выбранная стратегия должна повысить эффективность работы Компании, повысить прибыльность и упрочить конкурентную и рыночную позиции Компании.

При разработке стратегических целей, Компания опиралась на четыре системы целей:

- Финансовые цели,
- Рыночные цели,
- Внутренние цели,
- Кадровые цели.

Финансовые цели

1. Снижение себестоимости продукции на 10%;
2. Поиск новых продуктов, видов деятельности;
3. Увеличение доли Компании на рынке недвижимости в г. Астана посредством максимального освоения земельных участков, принадлежащих Компании с учетом их целевого назначения, ПДП (план детальной планировки) и потребности самого рынка недвижимости. При этом Компания предполагает следующие тенденции в изменениях объемов строительства в разрезе видов недвижимости:
 1. жилье элит-класса – без изменения объемов строительства;
 2. бизнес-класса – увеличение объемов строительства на 5 %;
 3. эконом-класса – без изменения объемов строительства;
 4. на рынке строительства и управления бизнес - центрами – увеличение доли до 5%;
 5. на рынке строительства логистических комплексов – увеличение доли до 70%.
4. Увеличение доли Компании на рынке недвижимости г. Алматы
 - 4.1. на первичном рынке жилья
 1. бизнес-класса – до 20%;
 2. эконом-класса – до 20%.
 - 4.2. на рынке строительства и управления бизнес - центрами – увеличение доли до 10%;
 - 4.3. на рынке строительства логистических комплексов – увеличение доли до 50%.
5. Реализация жилой недвижимости в следующих объемах:
 - 5.1. элит-класса – не менее 40% до ввода объекта в эксплуатацию,
 - 5.2. бизнес-класса – не менее 70% до ввода объекта в эксплуатацию,
 - 5.3. эконом-класса – 100% до ввода объекта в эксплуатацию.

Рыночные цели

Рыночные цели ориентированы на увеличение потребительской стоимости продукции и услуг Компании:

1. Узнаваемость торговой марки: войти в пятерку наиболее узнаваемых и популярных брендов;
2. Сокращение количество жалоб со стороны покупателей недвижимости;
3. Расширение каналов сбыта;
4. Своевременный ввод объектов строительства в эксплуатацию - строгое выполнение обязательств по срокам строительства объектов недвижимости в сроки, оговоренные в договорах генподряда при полной гарантии качества;
5. Прозрачность и открытость – ежегодный аудит в одной из аудиторских организаций, входящих в «Большую четверку».

Внутренние цели

1. Внедрение системы качества по стандартам ИСО – сентябрь 2006 года;
2. Управление рисками;
3. Укрепление отношений с подрядчиками, поставщиками, банками, инвесторами.

Кадровые цели

1. Обучение и повышение квалификации персонала;
2. Уменьшение текучести кадров с 39% в 2005 году до 7-11% в 2006 году,
3. Достижение отраслевого лидерства удовлетворенности сотрудников

5.2 МЕРОПРИЯТИЯ ПО ДОСТИЖЕНИЮ ЦЕЛЕЙ КОМПАНИИ.

1. Компания планирует достичь увеличения ежегодного объема производства до 12,604 млрд. тг, в том числе объема строительно-монтажных работ (далее – СМР) до 9,973 млрд. тг. (для сравнения: фактический объем строительства составил в 2003г – 2,1 млрд. тг., в 2004г. – 2,974 млрд. тг., в 2005г. – 3,471 млрд. тг., в 1 полугодии 2006г. – 3,787 млрд. тг.) В этом случае Компания получит эффект «масштаба производства», который позволит распределить постоянные издержки на больший объем продукции и снизить, себестоимость продукции.
2. Диверсификация бизнеса. Для обеспечения стабильности будущих доходов, достижения определенной доли на рынке недвижимости, освоения новых продуктов большое значение имеет диверсификация вложений, которая осуществляется в трех направлениях:
 - Географическая диверсификация подразумевает развитие сети филиалов Компании в отдельных регионах Республики Казахстан. При создании филиалов Компания руководствовалась принципом единообразия бизнеса и поэтому филиалы, занимаются теми же направлениями бизнеса, что и сама Компания, а именно - заказчик жилья и коммерческой недвижимости. Начиная с 2006 года Компания планирует увеличить объем инвестиций в проекты, которые будут реализовываться в г. Алматы. Это связано с высокой конкуренцией в Астане и некоторым насыщением рынка Астаны, в то время как Алматы представляет собой перспективный рынок.
 - Продуктовая диверсификация приобрела актуальность и начала активно осуществляться в 2006 году. В настоящее время она выражена в том, что Компанией проведены маркетинговые исследования других секторов рынка недвижимости – офисные помещения и склады, приобретаются земельные участки под строительство коммерческой недвижимости, проводятся переговоры с потенциальными партнерами-подрядчиками, имеющими опыт в строительстве и эксплуатации таких помещений и т.д.
3. Вертикальная интеграция. прежде всего, направлена на уменьшение себестоимости строительства (ТОО Информер Сервис) - оказывает электромонтажные услуги, ТОО «Орныкты астана» - услуги по эксплуатации и обслуживанию объектов недвижимости). В перспективе Компания планирует создать управляющую компанию, которая будет осуществлять управление коммерческой недвижимостью, в том числе недвижимостью, построенной Компанией.
4. Упрощение процедуры покупки и предоставление уникального сервиса. Компания постоянно работает над упрощением процедуры приобретения недвижимости покупателем, а именно:
 - В дополнение к существующему конкурентному преимуществу Компании (партнерство с АО «Астана-финанс» в рамках государственной программы ипотечного кредитования с процентной ставкой 9,95% на первичном рынке жилья), Компанией в апреле 2006 года заключено соглашение с АО «Астана-финанс», в соответствии с которым, размер первоначального взноса, вносимого покупателем при покупке недвижимости уменьшен с 20% до 5% за счет предоставления АО «Астана-финанс» коммерческого кредита покупателю на формирование первоначального взноса, в дополнение к ипотечному кредиту.
 - Гибкая ценовая политика. Необходимо постоянно совершенствовать и корректировать ценовую политику, гибкость которой по разным проектам будет различна. Гибкость ценовой политики будет зависеть от потребительской стоимости проекта, его отличительных особенностей, ценовой политики конкурентов и результатов маркетинговых исследований, которые должны заранее учесть пожелания и потребности потенциальных покупателей по рассматриваемому проекту.
 - Партнерство с риэлтерскими компаниями. В ближайшем будущем, Компания намерена осуществлять активную партнерскую политику с риэлтерскими компаниями на рынке г. Астана и г. Алматы.
5. Комплексный качественный и всесторонний анализ рынка. Полный доступ к внешней среде принес не только новые возможности, но и новые проблемы эффективного функционирования предприятия на рынке. К маркетингу нельзя подходить только с точки зрения сбыта своей продукции. Отсюда четко прослеживается необходимость постоянного мониторинга отрасли и комплексного исследования своего конкурентного положения в ней.
6. Поиск надежных инвесторов. На сегодняшний день источниками финансирования являются авансы, полученные от покупателей и заемные средства финансовых организаций. Своевременное финансирование строительства объектов недвижимости является необходимым условием своевременной и успешной реализации проекта. Учитывая растущие объемы производства, главной задачей Компании, в связи с этим, является поиск новых источников финансовых ресурсов.

Источники финансовых ресурсов:

 - Выпуск и размещение облигаций. В текущем году Компания планирует привлечь дополнительные финансовые ресурсы путем выпуска и размещения облигаций на организованном фондовом рынке Казахстана;

- *Банки второго уровня и финансовые институты.* Компания ведет активную работу по привлечению займов на новые проекты с коммерческими банками и финансовыми учреждениями;
 - *Покупатели недвижимости* – являются важнейшим источником финансирования процесса строительства, поскольку поступающие от них денежные средства уменьшают зависимость Компании от других, более дорогих источников финансирования. В связи с этим Компания решает следующие задачи:
 - *Увеличение темпов продаж.* Компания стремится увеличить темпы продаж по объектам путем повышения эффективности рекламы, применения различных схем оплаты за недвижимость, предоставления гибкой системы скидок и т.п.
 - *Оптимизация дебиторской задолженности покупателей недвижимости.* В отделе продаж Компании создан сектор мониторинга, который ведет работу по оптимизации дебиторской задолженности покупателей недвижимости.
7. Поиск новых генеральных подрядчиков. Компания проводит тщательный отбор подрядчиков с точки зрения их финансового положения, наличия производственных мощностей, квалификации кадров, репутации, профессионального положения и опыта. В Компании практикуется метод конкурсного отбора подрядчика.
 8. Страхование рисков генподрядчиков. Принимая во внимание факт прямой зависимости деятельности Компании от деятельности и финансового состояния ее генподрядчиков, Компания намерена начать работу по минимизации рисков генподрядчиком. Одним из перспективных способов достижения этой задачи, является страхование рисков СМР. В настоящий момент рынок страхования СМР не развит, но в связи с развитием рынка недвижимости, наметилась положительная тенденция в развитии и предложении данной услуги со стороны страховых компаний. В связи с этим, Компания намерена с 2006 года начать активную работу с генподрядчиками и страховыми компаниями на предмет страхования СМР.
 9. Выбор поставщика материалов – Компания планирует внедрить метод конкурсного отбора поставщиков с точки зрения их финансового положения, репутации, профессионального положения, уровня логистики, в целях снижения себестоимости продукции и соблюдения сроков строительства. Кроме того, Компания оказывает постоянное содействие своевременной поставке строительных материалов поставщиком стройматериалов подрядчику путем построения эффективной системы взаимоотношений между заказчиком, подрядчиком и поставщиком, осуществляя непосредственное финансирование договоров поставки;
 10. Развитие электронного бизнеса Использование возможностей Интернета для продажи недвижимости позволит сократить расходы и увеличить каналы сбыта. Некоторые покупатели, находясь за пределами городов Алматы и Астана имеют возможность оформить договора не посещая офиса Компании.
 11. Накопление опыта и повышение профессионализма Квалифицированные, опытные специалисты – это не только ресурс, позволяющий эффективно реализовывать стратегию, но и источник конкурентного преимущества.

6. СВЕДЕНИЯ О ВЫПУЩЕННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГАХ

Наименование показателей	Сведения о первом выпуске акций	Сведения о втором выпуске акций	Сведения о третьем выпуске акций
Вид выпущенных акций	простые	простые	простые
Количество выпущенных акций	25 000	25 000	50 000
Номинальная стоимость одной акции	1 000 (одна тысяча) тенге	1 000 (одна тысяча) тенге	1 000 (одна тысяча) тенге
Номинальный объем выпуска	25 000 000	25 000 000	50 000 000
Форма выпуска	Бездокументарная	Бездокументарная	Бездокументарная
Способ размещения	среди акционеров	среди акционеров	среди акционеров
Фактическая цена размещения акций выпуска	Акции размещались по номинальной стоимости	Акции размещались по номинальной стоимости	Акции размещались по номинальной стоимости
Сведения о государственной регистрации выпуска акций	дата государственной регистрации 04 мая 2001 год	дата государственной регистрации - 19/09/2005г. № А4510	дата государственной регистрации 13.01.2006г. №А4510
Национальный идентификационный номер	KZ1C451000X2	KZ1C45100019	KZ1C45100019
Сведения о реестродержателе (Регистратор)	ЗАО "Фондовый центр", адрес г. Алматы ул. Мауленова 92	АО "Регистр-Центр" г. Алматы ул. М.Зверева д.35	АО "Регистр-Центр" г. Алматы ул. М.Зверева д.35
Дата окончания размещения	25.12.2001г.	08.12.2005г.	29.05.2006г.
Сведения о рынках торговли	Торговля осуществлялась на неорганизованном рынке Казахстана	Торговля осуществлялась на неорганизованном рынке Казахстана	Торговля осуществлялась на неорганизованном рынке Казахстана
Дата утверждения отчета об итогах размещения	25.12.2001г.	08.12.2005г.	29.05.2006г.
Дата аннулирования эмиссии (с одновременной регистрацией последующей)	не аннулировалась	не аннулировалась	не аннулировалась
Сведения о выплатах дивидендов	дивиденды не выплачивались задолженности по дивидендам нет	дивиденды не выплачивались задолженности по дивидендам нет	дивиденды не выплачивались задолженности по дивидендам нет

7. СВЕДЕНИЯ О ПРЕДСТОЯЩЕМ ВЫПУСКЕ ОБЛИГАЦИЙ

7.1. Параметры выпуска облигаций.

Структура выпуска:	
1) вид облигаций:	Именные дисконтные (необеспеченные)
2) ⇒ количество выпускаемых облигаций:	30 000 000 (тридцать миллионов) штук
⇒ общий объем выпуска облигаций по номинальной стоимости:	3 000 000 000 (три миллиарда) тенге
3) номинальная стоимость одной облигации:	100 (сто) тенге
4) форма выпуска	Бездокументарная
5) вознаграждение по облигациям:	
⇒ вознаграждение по облигациям	Дисконт (положительная разница между номинальной стоимостью облигаций и ценой ее размещения)
⇒ ставка вознаграждения по облигациям:	Отсутствует, так как облигации являются дисконтными
⇒ дата, с которой начинается начисление вознаграждения, периодичность и дата выплаты вознаграждения, порядок и условия его выплаты:	Начисление вознаграждения по облигациям не производится.
⇒ дата начала обращения облигаций	Обращение облигаций начинается с даты включения настоящего выпуска облигаций в официальный список АО «Казахстанская фондовая биржа».
⇒ порядок расчетов при выпуске индексированных облигаций:	Облигации настоящего выпуска не являются индексированными.
б) сведения об обращении и погашении облигаций:	
⇒ срок обращения:	1 (один) год с даты начала обращения.
⇒ условия погашения:	<p>Полное погашение облигаций осуществляется по номинальной стоимости облигаций в тенге путем перевода денег в течение 10 рабочих дней после окончания периода обращения на текущие счета держателей облигаций, зарегистрированных в реестре держателей облигаций по состоянию на начало последнего дня периода, за который осуществляются выплаты.</p> <p>В случае если инвестором будет являться нерезидент Республики Казахстан, погашение облигаций будет производиться в тенге при наличии банковского счета на территории Республики Казахстан. Возможна конвертация суммы в тенге в иную валюту по курсу, установленному Банком при получении от инвестора соответствующего запроса. Конвертация суммы в тенге в иную валюту будет производиться за счет инвестора.</p>
дата погашения:	В течение 10 рабочих дней со дня окончания срока обращения облигаций.
место исполнения обязательств по облигациям:	Республика Казахстан, 010000, г. Астана, пр. Абая, 18, АО «Астана-Недвижимость».
⇒ способ погашения облигаций:	Погашение суммы основного долга осуществляется путём

	перечисления денег на текущие банковские счета держателей облигаций.
7) ⇒ права, предоставляемые облигацией ее держателю:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ право на получение номинальной стоимости в сроки, предусмотренные настоящим проспектом выпуска облигаций; ✓ право на удовлетворение своих требований в случаях и порядке, предусмотренном законодательством Республики Казахстан; ✓ право свободно отчуждать и иным образом распоряжаться облигациями; ✓ иные права, вытекающие из права собственности на облигации.
В соответствии с Разделом 7 Приложения № 1 к Правилам государственной регистрации выпуска негосударственных облигаций и рассмотрения отчетов об итогах размещения и погашения облигаций дополнительно предоставляем следующие сведения:	
8) события, по наступлению которых может быть объявлен дефолт по облигациям эмитента:	<p>Дефолт по облигациям Эмитента – это невыплата или неполная выплата вознаграждения (купона) и/или номинальной стоимости по облигациям в течение 10 рабочих дней, отсчитываемых со дня, следующего за днем окончания установленных настоящим проспектом сроков выплаты вознаграждения и основного долга.</p> <p>В случае невыплаты эмитентом любой суммы, которую он обязан выплатить держателям Облигаций в соответствии с условиями настоящего Проспекта, эмитент обязан выплатить держателям пени за каждый день просрочки, исчисляемую исходя из официальной ставки рефинансирования Национального банка Республики Казахстан на день исполнения денежного обязательства или его соответствующей части.</p> <p>При наступлении дефолта по облигациям Эмитент приложит все усилия для устранения причин, вызвавших дефолт, и обеспечения прав держателей облигаций.</p>
9) информация об опционах:	Опционы не предусмотрены
10) информация о конвертируемости облигаций:	облигации не являются конвертируемыми.
11) способ размещения облигаций:	
⇒ срок размещения облигаций:	в течение срока обращения.
⇒ порядок размещения:	
✓ на организованном рынке:	размещения облигаций будет осуществляться в соответствии с внутренними документами АО «Казахстанская фондовая биржа»
✓ на неорганизованном рынке:	размещения облигаций будет осуществляться путем проведения подписки.
⇒ условия и порядок оплаты облигаций:	<p>Облигации оплачиваются исключительно деньгами.</p> <p>При размещении облигаций путем подписки порядок и условия оплаты за облигации указывается в Договорах купли продажи облигаций заключаемых между эмитентом и инвестором.</p> <p>При размещении облигаций через специализированные торги на торговой площадке АО «Казахстанская фондовая биржа» оплата облигаций осуществляется в соответствии с внутренними правилами АО «Казахстанская фондовая биржа».</p>
⇒ Обеспечение по облигациям:	Облигации данного выпуска выпускаются без обеспечения.

⇒ порядок учета прав по облигациям:	Формирование, ведение и хранение реестра держателей облигаций осуществляется независимым регистратором АО «Фондовый центр», 050091, г. Алматы, ул. Желтоқсан 79а, лицензия Национального банка Республики Казахстан № 0406200386 от 15.06.2005 г. тел: (3272) 50-89-61, 50-89-63, факс: (3272) 50-16-96, на основании Договора, заключенного с Эмитентом.
⇒ сведения об организациях, принимающих участие в размещении облигаций:	Облигации настоящего выпуска будут размещены путем привлечения андеррайтеров, имеющих соответствующие полномочия на занятие данной деятельности в соответствии с действующим законодательством Республики Казахстан.
⇒ сведения о платежном агенте.	Функции платежного агента осуществляются эмитентом самостоятельно.

7.2. Использование денег от размещения облигаций.

Средства, привлеченные посредством выпуска облигаций, будут направлены по следующим направлениям:

Поступление денег от размещения облигаций (предполагаемая ставка дисконта 9% годовых)	2 730 000 000
Выбытие денег от размещения облигаций, в том числе	2 730 000 000
на финансирование строящихся объектов недвижимости, по которым не открыты кредитные линии или имеется недостаток лимита кредитования	1 234 280 000
на приобретение земельных участков в г. Алматы.	1 495 720 000

- 1. Финансирование объектов строительства.** В настоящее время Компания осуществляет строительство объектов недвижимости, по которым не открыто кредитное финансирование или имеется недостаток лимита кредитования. В связи с этим, часть денег, поступивших от размещения облигаций, в течение двух месяцев с момента размещения, будет направлена на финансирование строительства этих объектов.
- 2. Приобретение земельных участков в г. Алматы.** Земельные участки Компании приобретает в целях расширения основной деятельности в г. Алматы, путем реализации новых инвестиционных проектов по строительству объектов недвижимости.

Рынок земельных участков в г. Алматы характеризуется постоянной динамикой роста как в ценовом, так и в географическом отношении. В силу ограниченности этого товара инвесторы осваивают все новые приграничные просторы южной столицы, что в итоге сказывается на расширении границ города. На данный момент территория города Алматы составляет более 340 кв. километров, хотя еще два года тому назад этот показатель составлял 282 кв. километра. Свободная территория равна 1,1 тыс.га.

Можно выделить три сегмента рынка земель г. Алматы:

- участки под индивидуальное строительство;
- участки под строительство коттеджных городков;
- участки под строительство многоэтажных домов и коммерческой недвижимости.

Третий сегмент, предназначенный для многоэтажных домов, развивается на вторичном рынке и представлен в центральных частях города (Алмалинском, Медеуском и Бостандыкском районах). В силу дефицита свободных земельных ресурсов расширение этого сегмента рынка происходит за счет сноса существующих строений, и в частности частных домов.

Цены на участки в центральной элитной части города доходят до 40-50 тысяч долларов за сотку. Рынок таких земельных участков резко отличается от других сегментов рынка земель – спрос и цены здесь гораздо выше. Имели место случаи, когда цена за сотку земли превышала 100 тысяч долларов. По итогам прошлого года цены на земельные участки выросли на 50-70%. По сравнению с 2003 годом стоимость сотки увеличилась в среднем в 2,5-3 раза. Основным механизмом, двигавшим цены вверх, было усиление строительной активности, что стало причиной повышения спроса над существующим предложением.

Земельные участки, которые планирует приобрести Компания, относятся к третьему сегменту.

№ п/п	Наименование з/у, месторасположение	Площадь з/у, га	Стоимость з/у	у.е. за 1 м ²
1	г. Алматы, район пересечения улицы Розыбакиева и проспекта Абая	1,36	580 720 000	350
2	г. Алматы, Бостандыкский район, пересечение улиц Пятницкого, Сулейменова, Джандосова	1,00	427 000 000	350
3	г. Алматы, Алмалинский район, пересечение улицы Розыбакиева и проспекта Рыскупова	2,00	488 000 000	200
	Итого	4,36	1 495 720 000	

В стоимость земельных участков входит стоимость следующих подготовительных мероприятий, необходимых для успешной реализации инвестиционных проектов:

- выплата компенсаций собственникам строений и сооружений, расположенных на данных земельных участках, их физический снос,
- разработка и утверждение эскизного проекта и ПСД по проекту,
- получение всех разрешительных документов на строительство и т.д.

Реализацию указанных мероприятий Компания планирует осуществить в течение трех месяцев с момента поступления денег от размещения облигаций.

В **Приложении 5** представлен Бюджет движения денег АО «Астана-Недвижимость» на период 2006-2007 год с выделением денежных потоков по размещению и погашению облигаций.

7.3. Источники погашения облигаций.

Основным источником погашения облигаций являются поступления от реализации объектов недвижимости. Поскольку денежных поступлений от реализации недвижимости за один месяц недостаточно для погашения всего объема выпущенных облигаций, Компания планирует, начиная с восьмого месяца обращения облигаций, аккумулировать денежные средства, поступающие от покупателей недвижимости на спецсчетах в банках (депозитах).

По истечении срока обращения облигаций и их погашения, Компания планирует заключить Соглашение об открытии кредитной линии с банками второго уровня в целях дальнейшей реализации инвестиционных проектов (строительства).

Опыт работы Компании на рынке недвижимости показывает, что вышеописанная схема финансирования инвестиционного проекта является наиболее оптимальной как с точки зрения сроков реализации проектов, так и с точки зрения стоимости привлеченных денежных ресурсов.

Во-первых, финансирование проектов на первоначальном этапе за счет привлечения денежных ресурсов путем выпуска и размещения облигаций не требует залогового обеспечения в отличие от банковского кредита. Данный фактор повышает мобильность Компании, уменьшает зависимость Компании от внешних источников, и позволит в более короткие сроки осуществить все подготовительные мероприятия.

Во-вторых, стоимость денежных ресурсов, привлеченных путем выпуска и размещения облигаций будет ниже, чем стоимость кредитных ресурсов банка. Данный фактор также важен, поскольку удешевляет стоимость проекта в целом.

В-третьих, при привлечении денежных средств от размещения облигаций у Компании имеется «льготный» период равный 12 месяцам, в то время как в случае привлечения кредитных ресурсов льготный период по погашению процентов и основного долга составляет 3-6 месяцев.

В-четвертых, по истечении 12 месяцев подготовительного периода, в момент принятия Банком решения о предоставлении кредитных ресурсов для рефинансирования проектов и их дальнейшего финансирования, у Компании в наличии будут иметься земельные участки, утвержденная ПСД, вся разрешительная документация. Данный фактор является положительным моментом, поскольку наличие точных данных по проекту (стоимость, площади, сроки) уменьшает неопределенность и минимизирует банковские риски.

В-пятых, в качестве твердых залогов, Компания может предоставить Банку указанные земельные участки и ПСД, что также минимизирует банковские риски.

7.4. Ограничения в обращении облигаций

Эмитент не устанавливает ограничений в обращении выпускаемых облигаций.

7.5. Круг лиц, среди которых предполагается разместить облигации

Банки второго уровня, накопительные пенсионные фонды Республики Казахстан, другие инвесторы: юридические и физические лица.

7.6. Расчет затрат на выпуск облигаций и сведения о том каким образом эти затраты будут оплачиваться

Расходы АО «Астана-Недвижимость» по выпуску и размещению облигаций будут состоять из:

- § расходов по оплате вступительного и ежегодного листингового сборов (KASE);
- § услуг андеррайтера (в том числе возмещение расходов услуг АО «Центральный депозитарий ценных бумаг»);
- § услуг независимого регистратора;
- § накладных расходов, связанных с размещением облигаций.

Размер данных расходов будет зависеть от фактического объема размещения. Расходы будут оплачиваться за счет чистого дохода эмитента путем перечисления денег на счета поставщиков услуг.

7.7. Информация о местах, где инвесторы могут ознакомиться с копией устава эмитента и проспекта выпуска облигаций

- § у эмитента по адресу: 010000, г. Астана, пр. Абая, 18;
- § на web-сайте эмитента www.an.kz;
- § на сайте биржи www.kase.kz, в разделе «Эмитенты».

Председатель правления

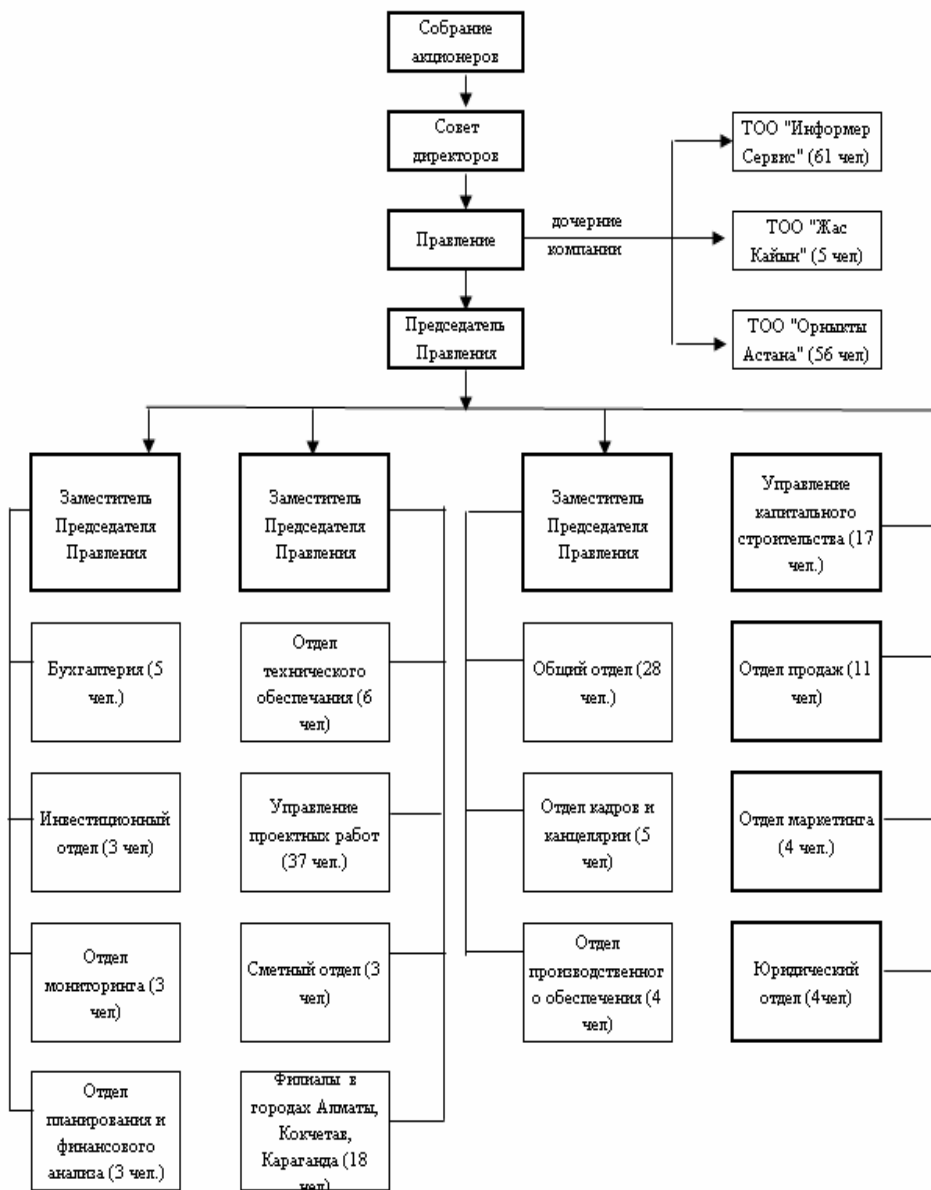
Сабыржанов Б.Х.

Главный бухгалтер

Солодовник Е.Н.

Приложение № 1
к Инвестиционному меморандуму
АО «Астана - Недвижимость» на 01.07.2006 г.

Организационная структура Общества.



Приложение № 2
к Инвестиционному меморандуму
АО «Астана - Недвижимость» на 01.07.2006 г.

1. Анализ сегментов рынка недвижимости г. Астана.

Рынок элитной недвижимости.

В данном сегменте работает около 15 крупных компаний с комплексными проектами. В общем количестве реализуемых в столице квартир на элитные приходится порядка 6 % или около 1800 квартир. Средняя цена за 1 кв. метр на 01.07.2006 года составляет \$ 1263. В среднесрочной перспективе эксперты прогнозируют снижение стоимости жилья в данном сегменте по следующим причинам:

- более 80% строящегося жилья сдается в эксплуатацию в течение 2006 – 2007 гг.;
- более чем в 60% проектов происходит снижение цен либо стоимость жилья остается неизменной продолжительное время;
- ситуацию в данном сегменте может скорректировать появление новых крупных иностранных компаний с крупными проектами.

Эксперты прогнозируют в ближайшие годы проявление следующих тенденций в столичном сегменте жилья «элит-класса»:

- усиление важности бренда для потенциального потребителя.
 - монополизация рынка крупными игроками.
 - компании будут ориентироваться на создание полной вертикальной интеграции.
- В целом, можно выделить ряд проблем, характерных для данного сегмента:*
- Низкий уровень сервиса в отделах продаж. Каждый элитный проект по-своему уникален, поэтому изначально следует профессионально подходить к вопросу демонстрации его преимуществ потенциальному покупателю.
 - В современных условиях, когда решающую роль приобретает сила бренда, нетранспарентность может стать серьезным минусом в конкурентной борьбе.
 - Несоблюдение стандартов качества строительства.

Рынок недвижимости бизнес-класса.

В сегменте бизнес-класса работают около 50 крупных компаний, на долю которых приходится более 40% всех строящихся квартир в Астане, более 90 % проектов сдается в эксплуатацию в 2006-2007 гг.

Средняя цена за квадратный метр жилья бизнес-класса составляет \$785. Примерно в 43% проектов стоимость квартир остается без изменений, в 23% происходит снижение цен, в 27% идет ежемесячное увеличение стоимости жилья.

На изменение цен влияют несколько факторов:

- расположение объекта;
- увеличение предложения, т.е. цены снижаются из-за роста конкуренции;
- индивидуализация проектов;
- имидж строительной компании.

В отношении наиболее заметных тенденций, которые будут характерны для данного сегмента, прогнозы экспертов во многом повторяют ситуацию с элитным жильем.

Рынок недвижимости эконом-класса.

Данный сектор имеет самую большую долю – 54 % от общего количества квартир. Стоимость 1 кв. метра жилья эконом-класса в среднем \$ 637. Сегмент эконом-жилья Астаны опережает по объему, доле в общем количестве реализуемых проектов, а также в технологиях строительства и продаж в сравнении с рынком эконом - жилья г. Алматы. В половине проектов, реализуемых в данном сегменте, стоимость квартир постоянно растет, и в 13% происходит незначительное снижение.

Возможные тенденции в данном сегменте по прогнозам экспертов в 2006 - 2007 гг.:

- Рост конкуренция в связи с появлением новых компаний.
- Усиление ориентации операторов рынка на создание полного цикла производства.

Вторичный рынок (советское жилье)

На данный момент времени в общем объеме сделок вторичная недвижимость занимает долю около 60%. Однако объем сделок в данном сегменте снижается по ряду причин:

- Большая часть квартир не соответствует современным стандартам и требованиям, что относится к общему состоянию зданий, планировке квартир, площадям и инфраструктуре жилья;
- Разница в стоимости квартир на первичном и вторичном рынках Астаны незначительная;
- Необходимо учесть постепенный снос ветхих зданий;

Вместе с тем высокая стоимость жилья остается основным сдерживающим фактором увеличения спроса. Важно отметить, что часто качество объектов не соответствует установленной цене, что происходит из-за отсутствия единой четкой классификации жилья. Для изменения текущей ситуации важную роль должны сыграть профессиональные объединения, такие как Ассоциация застройщиков.

Особенности рынка недвижимости г. Астана.

1. **Большое число игроков на рынке недвижимости.** Более 100 крупных и средних строительных компаний, и около 4 тыс. мелких подрядных строительных организаций.
2. **Ужесточение конкуренции.** Крупные и средние строительные компании г. Астаны дифференцируют свою деятельность, предпочитают строить сразу в нескольких сегментах, но основной объем строительства в Астане приходится на жилье бизнес-класса. В связи с ростом конкуренции, компаниям необходимо разрабатывать и использовать новые маркетинговые приемы и мероприятия.
3. **Вытеснения слабых девелоперов.** С ростом конкуренции назревает качественный рывок на рынке, крупные застройщики будут ориентированы на внедрение западных технологий, использование качественных стройматериалов. При этом мелкие строительные организации вынуждены будут делегировать.
4. **Наличие профессиональных объединений игроков.** Второй год на рынке действует Ассоциация застройщиков Казахстана, в которую входят такие крупные компании, как «Альянсстройинвест», «АБК Курылыс», VI Group, «МГТ-Астана» и «Астана-Недвижимость». Ассоциация осуществляет мониторинг и анализ рынка недвижимости столицы, а также совместно с Департаментом архитектуры и градостроительства акимата Астаны дает оценку надежности застройщика.
5. **Дефицит земельных участков.** До настоящего времени основными катализаторами роста предложения на рынке недвижимости Астаны были относительно низкие барьеры вхождения на рынок строительства недвижимости для новых игроков и доступность земельных участков для строительства. Но ситуация меняется, и уже сейчас существует острый дефицит земли с имеющейся инженерной инфраструктурой. Это подтверждает опрос, проведенный журналом National Business, где эксперты указывают на важность доступности земли для роста предложения.
6. **Тенденция тесного взаимодействия строительства с финансовым сектором.** Сотрудничество застройщиков с банками и другими финансовыми организациями характерно пока для отдельных компаний.
7. **Дефицит специалистов.** Большое значение уделяется обучению кадров, изучения и последующей адаптации опыта западных компаний в области управления, а также внедрение инноваций.

2. Анализ рынка недвижимости Алматы

Одним из приоритетных регионов Республики Казахстан для АО «Астана-Недвижимость» является г. Алматы.

1. В 2005 году наметилась тенденция к проведению последовательной политики застроек, был создан Экспертный совет, созданный при Акиме Алматы, в состав которого вошли наиболее активные предприниматели и сотрудники департамента архитектуры и градостроительства. Эксперты предполагают, что в 2006 году будут преобладать более масштабные проекты со своей инфраструктурой (пожарной станцией, полицейского участка, больницы, школы, стадиона и т.д.)
2. По итогам 2005 года в Алматы инвестиционно-строительная деятельность получила широкое признание, хотя в 70 % случаев имела краткосрочный спекулятивный характер. По мнению экспертов, данная структура будет изменена в пользу среднесрочного и длительного инвестирования в коммерческую и жилую недвижимость. В 2006-2007 годах прогнозируется, что строительная деятельность получит полное развитие. В связи с этими тенденциями, будет ощущен дефицит земельных ресурсов, свободных от застроек. В этот период, по мнению экспертов, получит развитие новое направление Development в своем чистом виде, т.е. совмещающая в себе риэлтерские, строительные-проектные и управляющие функции, при этом будет использован опыт прошлого периода (конструктивные, архитектурно-фасадные и инвестиционные расчеты).
3. Одной из значимых тенденций 2005 года в Алматы стало развитие строительства складских помещений. Перспективность данного сектора обусловлено:
 - ограниченным количеством помещений элит-класса;
 - ограниченность земельных ресурсов для строительства жилья, что, вероятно, приведет к строительству складских помещений за чертой города,
 - запуск в 2008 году проекта АО «Международный центр приграничного сотрудничества (МЦПС) «ХОРГОС».

По данным финансовых аналитиков к 2015 г. товарооборот между Казахстаном и Китаем через центр приграничного сотрудничества «Хоргос» возрастет в 60 раз. Оборот создаваемого проекта в ближайшие 10 лет возрастет с нынешних \$100 млн. до \$ 6 млрд.

Особенности рынка недвижимости г. Алматы.

1. **Рост цен на недвижимость.** По данным управления статистики г. Алматы, в 2000 году средняя цена 1 кв. метра в г. Алматы составляла 130–150 долларов, на конец 2005 года - более 1400 долларов. Рост цен на недвижимость составил 900 %.
2. **Прибыльность инвестиций в жилье.** На сегодняшний день вложение средств в недвижимость, после укрепления тенге по отношению к доллару США, является наиболее выгодным и составляет 20 – 30 % годовых.
3. **Рост цен на вторичном рынке.** Спрос на жилье на вторичном рынке г. Алматы превысил предложение в связи с высокой миграцией как внутриреспубликанской, так и международной
4. **Рост «критической массы» «инвестиционных квартир».** В первичный рынок недвижимости инвестировались крупные капиталы. Во многих квартирах в «элитных» новостройках никто не живет, это так называемые «инвестиционные» квартиры. Частные инвесторы создают «инвестиционный» спрос на недвижимость. В настоящее время у строительных компаний возникают затруднения с реализацией элитных квартир, причиной является выброс на рынок «инвестиционных квартир».
5. **Ипотека.** Фактором, способствующим росту цен является рост ипотечного кредитования. На начало октября 2005 года доля ипотечных кредитов физическим и юридическим лицам составила 11,8 проц. ВВП республики, или 757,7 млрд. тенге. За первые девять месяцев 2005 года объем займов физическим лицам на покупку жилья увеличился на 44 проц., в то время как в 2004 году – на 92,8 %. В последние два года наблюдается снижение ежегодного прироста объемов ипотечных займов. Так, в 2003 году прирост этого показателя составил 3,8 раза, в 2004 – 2,6 раза, а за 2005 год он увеличился лишь в 1,9 раза.
6. **Борьба на информационном поле.** В 2005 году риэлтерские структуры и строительные компании активизировали свою деятельность на рекламном и информационном поле. На рынке недвижимости за период роста цен в Алматы появилось множество посредников. В Алматы более 120 официально зарегистрированных риэлтерских компаний, около 50 теневых риэлтерских фирм, и большое количество маклеров.

3. Анализ рынка недвижимости Москвы.

В сравнении со столицами стран СНГ темпы развития экономики г. Астаны во многом схож с темпами развития экономики г. Москвы. Графики объемов и темпов строительства, а также рост цен на недвижимость г. Астаны в относительных величинах совпадают с незначительными отклонениями.

Среди тенденций последних месяцев, наряду с ростом цен, аналитики отмечают снижение предложения на первичном и вторичном рынке. Причины снижения предложения на первичном рынке эксперты видят в последствиях стагнации рынка недвижимости в 2004 году и банковского кризиса того же года. По мнению экспертов, сыграли свою роль также закон о долевом строительстве и многочисленные скандалы с обманом соинвесторов.

В Москве в 2005 г. было введено более 4,6 млн. кв. м ввода общей жилой площади, но падение объемов предложения составило, по разным оценкам, от 15% до 40% — многие объекты были распроданы заранее. По данным аналитиков, на территории Москвы в 2005 г. действовало 103 застройщика строительства жилых объектов с объявленным сроком ввода в 2005 г. (всего 581 объект).

За год новые квартиры подорожали в среднем на 15%, но в некоторых проектах на отдельные виды квартир рост цен достигал 50% и выше. Индекс средней цены предложения 1 кв. м жилья по Москве к концу 2005 г., по оценке аналитического центра IRN.ru, приблизился к отметке \$2300. Средняя себестоимость же возведения 1 кв. м, по данным Департамента экономической политики и развития столицы, в 2005 г. составляла \$750.

Главным событием 2005 г. для инвестиционно-строительных компаний стало вступление в силу 31 марта закона о долевом строительстве № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве». Его цель — защищать граждан и их интересы. По закону застройщик имеет право привлекать деньги дольщиков только после получения в установленном порядке разрешения на строительство, а также должен опубликовать проектную декларацию и свидетельство о праве собственности или аренды земельного участка, предоставленного для возведения дома. Для надлежащего оформления участка строителю может потребоваться до полутора лет, а это простой строительной техники, не говоря об упущенной выгоде. Серьезнее всего этот закон ударил по небольшим застройщикам, некоторые из которых покинули рынок недвижимости.

После его вступления в силу на строительном рынке создалась тяжелая ситуация и для граждан. Сократились объемы строительства жилья, незамедлительно появился ряд схем продажи квартир в обход данного закона. В итоге все это привело к блокированию строительства жилья по долевым схемам.

Все это вызвало дефицит на рынке первичного жилья. Через несколько месяцев после вступления закона в силу квартиры в возведенных до начала его действия домах распродали, а новые еще не построили. С осени 2005 года цены на жилье поползли вверх. К декабрю 2005 года их рост составил 20 %.

Закон, предусматривающий солидарную ответственность банков перед физическими лицами - соинвесторами, снизил также интерес банкиров к кредитованию отрасли, финансовые ресурсы для застройщиков стали дороже, отмечают эксперты. Именно данный закон участники рынка называют главной причиной дефицита предложения нового жилья.

В результате этого, в настоящий момент вносятся поправки к закону, которые рассматриваются Государственной Думой РФ.

Январь 2006 года снова показал небывалый рост цен на жилую недвижимость в Москве – 4,4%, а по отдельным категориям – почти 9%. Средняя цена квадратного метра в столице превысила \$2700. По данным агентств недвижимости, темпы роста цен на жилье в Москве в январе составили 4,42%. Таким образом, средняя цена квадратного метра жилья теперь составляет \$2788, прибавив в цене всего за месяц порядка \$100 -120 за метр. Объем предложений на рынке жилой недвижимости также находится в критической ситуации и продолжает стремительно падать. Только за январь-месяц 2006 года объем предложений сократился на 16,1% по сравнению с предыдущим месяцем. Если же сравнивать январь 2005-го и 2006 года, то объем предложения сократился на 40%.

Основываясь на этих данных, аналитики предсказывают, что до конца года рост цен за квадратный метр жилья в Москве составит не менее \$300. Большинство экспертов рынка московской недвижимости сходятся на том, что рост цен в наступившем 2006 году будет на уровне 2 % в месяц. Рынок не ожидают ценовые потрясения ни в сторону резкого роста, ни в сторону резкого падения цен. При этом будут наблюдаться стабильно высокий спрос на квартиры и отстающее от спроса предложение – за счет снижения темпов строительства.

Наступивший год обещает много интересного на рынке жилищного строительства Москвы. Пробелы федерального и регионального законодательства, финансовое истощение застройщиков, рост инвестиционных рисков - все это и многое другое потребует от власти и бизнес-сообщества совместных и решительных действий.

4. Общий обзор мирового роста цен на рынке недвижимости.

Рост цен на жилье является общемировой тенденцией. В последние десять лет рынки недвижимости развитых стран росли бурными темпами. С 1997 года цены на недвижимость в Великобритании выросли на 154%, в Ирландии – на 192%, в Испании – на 145%. За период 200-2005 гг. совокупная стоимость активов на ключевых рынках недвижимости выросла с 30 до 70 трлн. долларов.

Значительный рост выданных ипотечных кредитов также наблюдается в последние годы во всем мире. Объем ипотечных кредитов в еврозоне благодаря стимулирующей политике Европейского центрального банка ежегодно увеличивается на 8-10%. За последние 10 лет процентные ставки по ипотечным кредитам в Европе снизились с 8 до 4%.

В частности, прирост на рынке ипотечных кредитов в 2005 году по сравнению с 2004 годом составил в Великобритании - 10,3%, в Швеции - 10,6%, во Франции - 11,7%, в Австрии - 19,9%, в Греции - 27,9%. Лидируют в этих областях новые страны ЕС - в Польше прирост объема ипотечных кредитов составил 30%, в Венгрии - 20%, в Эстонии - 59%, в Латвии - 71,5%, в Литве - 85%.

5. Экономические предпосылки роста цен на недвижимость в Казахстане.

- Общий рост экономики Казахстана и в следствии рост объемов доходов населения
- Низкая обеспеченность жильем населения. При средней норме 18 кв. метров на 1 человека, этот показатель по Республике Казахстан около 15 кв. метров, в г. Астана – 12, Алматы – 14. Принимая во внимание, что данный показатель рассчитан без учета незарегистрированных резидентов и нерезидентов РК, фактическая обеспеченность жильем намного меньше.
- Высокая доходность инвестиций в недвижимость.

Приложение № 3
к Инвестиционному меморандуму
АО «Астана - Недвижимость» на 01.07.2006 г.

Рекламный бюджет

Печатные СМИ

Республиканские СМИ:

1. Газета «**Караван**», являющейся наиболее читаемым изданием на территории РК,
2. Газета «**Панорама**», пользующейся доверием среди финансовых кругов Казахстана,
3. Газета «**Недвижимость без посредников**» распространяющейся в Алматы и Астане, в связи с ростом популярности среди потенциальных покупателей недвижимости,
4. Газете «**Жилищное строительство Казахстана**», выпускаемой Ассоциацией Застройщиков Казахстана,
5. Журналу «**National business**». Журнал уже зарекомендовал себя и имеет определенный сформировавшийся круг читателей, который является целевой аудиторией Компании. «National business» распространяется на борту лайнеров авиакомпаний: British Airways, Кокшетау Аужеолы, Атырау Аужеолы, Саяхат, Жетысу и Беркут Эйр, также во всех терминалах международного аэропорта г. Алматы.

Местные СМИ.

В г. Астана. Подача рекламы в такие местные издания, составляющие тройку лидеров столичных печатных СМИ, как «**Инфо-Цес**», «**Из рук в руки**» и «**Квартал**» остается без изменений. Большинство звонков, поступающих в отдел продаж, исходят именно из указанных источников.

В г. Алматы. «**Крыша**» – специализированная газета по недвижимости и большинство населения, желающих приобрести жилье, для поиска необходимой информации обращаются к данному источнику.

Наружная реклама

Астана. Основная доля затрат приходится на аренду рекламных конструкций. На сегодняшний день количество конструкций, арендуемых компанией

1. ТОО «Рекламсервис - 8 единиц,
2. ГКП «Астана Орнек» – 1 конструкция
3. АО «Международный аэропорт Астана» – 1 щит.
4. В 2005г. заключены договора с КСК «Абай» на размещение бренда по ул. Сары Арка и с КСК «Турмыс» на размещение светового короба по пр. Кабанбай батыра,3
5. бренда размером 10,6*16,6 кв.м. по ул. Бараева, КСК «Комфорт Люкс Астана» на аренду рекламных коробов на домах Астана Сити.
6. Также у компании имеются свои конструкции в торговых центрах «Сити Маркет» и «Рамстор».

Алматы. Наружная реклама в Алматы представлена 2 билбордами размерами 3*6 кв.м. и перетяжкой, находящимися также в аренде.

Аудиореклама

Радио «Европа +» и «Русское Радио»: выбор в пользу указанных радиостанций сделан из-за наибольшего рейтинга среди слушателей.

Раздел Замена имиджей подразумевает замену цветной печати на всех конструкциях одновременно в соответствии с рекламной концепцией Общества.

Выставки. Участие в выставках позволяет продемонстрировать новые объекты компании, предоставить из первых рук потенциальным покупателям информацию о продукции Общества, установить новые и поддержать существующие деловые контакты, получить информацию о рынке в целом.

Промо-акции. Промо-акции призваны повысить уровень продаж и носят краткосрочный характер. С учетом особенности данного инструмента рекламы, частота проведения подобных мероприятий проводится 4 раза в год.

PR-деятельность. PR — это отдельная отрасль коммуникаций, работающая на репутационные задачи АО «Астана-Недвижимость» в комплексе маркетинговой стратегии. Это не только связи со СМИ, но и корпоративная социальная ответственность, спонсорство, связи с клиентами и другие направления. PR — это прежде всего стратегия доверия, которая предполагает долгосрочные отношения и работает на рост нематериальных активов компании. В течение года ведутся следующие работы по направлениям:

PR-публикации (в рамках годового плана PR-мероприятий)

Создает позитивный имидж публичной, транспарентной и социально ответственной компании в глазах общественности. Посредством написания и размещения имиджевых и тематических статей в СМИ («Вечерняя Астана», «Строительный вестник», «Жилищное строительство Казахстана» и др.), а также посредством сотрудничества с журналистами ведущих СМИ в плане помощи при написании статей (подготовка ответов на интересующие вопросы с компетентным сотрудником Компании).

PR-акции

В данный момент запущена акция «Дисконт для клиента», в рамках которой была разработана дисконтная карта, которая дает возможность клиентам компании получить скидку при покупке товаров и услуг, необходимых новоселам.

Web-сайт

Корпоративный веб-сайт является эффективным инструментом для стимулирования продаж. Ежемесячно ведется работа по обновлению цен (согласно ценовой политике Компании), размещению фото строящихся объектов, публикаций в СМИ, ведение ленты новостей, рубрики ответов на вопросы посетителей.

Социальная программа

Сотрудниками отдела маркетинга оказывается консультативная помощь отделу кадров в плане организации социальной программы АО «Астана-Недвижимость». Кроме того, в марте этого года была проделана работа по организации «кузницы кадров» на предприятии, путем привлечения студентов столичных ВУЗов на практику и в последствии - на работу.

Корпоративная культура

Организация корпоративных мероприятий, выпуск корпоративной газеты «ANews».

Спонсорство и благотворительность

Проводятся ежегодные акции, приуроченные ко Дню Победы, в рамках которой оказывается адресная помощь ветеранам ВОВ (с привлечением журналистов для освещения в СМИ). Начата работа по проведению капитального ремонта помещения прачечной Специальной коррекционной школы-интерната.

Активно ведется работа по оказанию спонсорской помощи. Большое внимание уделяется развитию культуры в столице, осуществляется поддержка молодого поколения. В октябре прошлого года наша компания спонсировала приезд Марата Мазимбаева – I боксера казахстанца, Чемпиона мира. Благодаря финансовой поддержке нашей компании, 25 октября Марат встретился с астанчанами-любителями бокса, а также вручил пояс Чемпиона Президенту Республики. Кроме того, оказывается спонсорская помощь молодежной лиге КВН, Федерации дзю-до РК.

Приложение № 4
к Инвестиционному меморандуму
АО «Астана - Недвижимость» на 01.07.2006 г.

Законы и нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность Компании

- Гражданский кодекс Республики Казахстан** – является кодифицированным системообразующим законом, являющимся правовой основой регулирования всей массы имущественных и личных неимущественных отношений.
- Гражданско-процессуальный кодекс Республики Казахстан** – регулирует общественные отношения, возникающие при отправлении судами правосудия при рассмотрении и разрешении гражданских дел.
- Закон РК «Об акционерных обществах»** - определяет правовое положение, порядок создания, деятельности, реорганизации и ликвидации акционерного общества; права и обязанности акционеров, а также меры по защите их прав и интересов; компетенцию, порядок образования и функционирования органов акционерного общества; полномочия, порядок избрания и ответственность его должностных лиц.
- Закон РК № 72-III от 08.07.2005г. внесены следующие изменения, повлиявшие на деятельность Компании:** расширена и уточнена терминологическая база, что позволяет более эффективно использовать понятийный аппарат; уточнен порядок заключения обществом крупной сделки; нормативное закрепление получили процессы слияния, присоединения и выделения акционерных обществ
- Закон РК «Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности в Республике Казахстан»** - регулирует отношения, возникающие между государственными органами, физическими и юридическими лицами в процессе осуществления архитектурной, градостроительной и строительной деятельности в Республике Казахстан и направлен на формирование полноценной среды обитания и жизнедеятельности человека, устойчивое развитие населенных пунктов и межнаселенных территорий.
- Закон РК № 13-III от 20.12.2004г. внесены следующие изменения, повлиявшие на деятельность Компании:** дополнен понятийный аппарат нормативно-правового акта.
- Закон РК № 38-III от 12.04.2005г. внесены следующие изменения, повлиявшие на деятельность Компании:** установлен порядок осуществления процедуры технического надзора при проведении строительных работ.
- Закон РК «О жилищных отношениях»** - регулирует отношения с участием граждан, юридических лиц, государственных органов, связанные с:
- Основаниями возникновения и прекращения права собственности на жилища и права пользования ими;
 - Осуществлением права пользования жилищами ;
 - Требованиями к жилищам;
 - Обеспечением сохранности и ремонта жилищных фондов;
 - Контролем государственных органов за соблюдением прав граждан в жилищной сфере и использованием жилищного фонда.
- Закон РК «О рынке ценных бумаг»** - настоящий закон регулирует общественные отношения, возникающие в процессе выпуска, размещения, обращения и погашения эмиссионных ценных бумаг и иных финансовых инструментов; особенности создания и деятельности субъектов рынка ценных бумаг и иных финансовых инструментов; определяет порядок регулирования и надзора за рынком ценных бумаг в целях обеспечения безопасного, открытого и эффективного функционирования рынка ценных бумаг, защиты прав инвесторов и держателей ценных бумаг, добросовестной конкуренции участников рынка ценных бумаг.
- Закон РК № 72-III от 08.07.2005г. внесены следующие изменения повлиявшие на деятельность Компании:** дополнен и скорректирован понятийный аппарат; установлены условия и порядок выпуска и размещения эмиссионных ценных бумаг на территории иностранного государства; изменения получил порядок регулирования государственным уполномоченным органом процесса эмиссии ценных бумаг.

Бюджет движения денег АО "Астана-Недвижимость" на 2006-2007 год

тысяч тенге

Код строки	Наименование	2006 год												ВСЕГО в 2006 году
		январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	
1000	Остаток денежных средств на начало отчетного периода	142 017	142 017	92 017	72 017	52 017	32 017	18 989	18 989	9 989	1 732 529	598 287	975	142 017
	<i>Ден.ср-ва на спец.счетах в банках (аккред, депозиты и др.)</i>	142 017	142 017	92 017	72 017	52 017	32 017	18 989	18 989	9 989	1 732 529	598 287	975	142 017
2000	Движение денежных средств от операционной деятельности													
2100	Поступление	511 496	541 791	601 254	566 709	637 708	616 526	600 298	735 458	988 360	690 758	918 358	982 160	8 390 878
	Поступления от реализ. готовой продукции	506 458	536 753	596 216	561 671	632 670	611 488	595 260	730 420	983 321	685 720	913 320	977 122	8 330 418
	Прочие поступления от операционной деятельности	5 038	5 038	5 038	5 038	5 038	5 038	5 038	5 038	5 038	5 038	5 038	5 038	60 460
2200	Выбытие	723 018	831 373	1 020 814	1 043 675	1 295 099	1 108 664	1 050 231	1 384 217	1 896 602	1 782 998	1 172 917	1 349 200	14 658 806
	Выплаты поставщ-кам и подряд-кам за мат-лы и вып.работ	643 055	743 575	791 706	817 204	1 042 430	1 009 134	939 005	1 150 847	1 669 477	1 578 704	945 114	1 101 771	12 432 022
	<i>в том числе за счет денежных средств от размещения облигаций</i>									698 327	535 954			1 234 281
	Прочие выбытия от операционной деятельности	79 963	87 798	229 107	226 471	252 669	99 530	111 226	233 370	227 124	204 294	227 803	247 428	2 226 784
	Увеличение (+), уменьшение (-) чистых денежных средств в результате операционной деятельности	-211 522	-289 581	-419 559	-476 966	-657 391	-492 137	-449 933	-648 759	-908 242	-1 092 239	-254 559	-367 040	-6 267 928
3000	Движение денежных средств от инвестиционной деятельности													
3100	Поступление	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3200	Выбытие	51 323	37 650	37 423	33 794	33 849	33 904	35 620	37 194	336 338	635 482	635 903	37 601	1 946 081
	Приобретение ОС и НА	51 323	37 650	37 423	33 794	33 849	33 904	35 620	37 194	336 338	635 482	635 903	37 601	1 946 081
	<i>в том числе земельные участки для новых инвестиционных проектов</i>									299 144	598 288	598 287		1 495 719
	Прочие выбытия от инвестиционной деятельности													0
	Увеличение (+), уменьшение (-) чистых денежных средств в результате инвестиционной деятельности	-51 323	-37 650	-37 423	-33 794	-33 849	-33 904	-35 620	-37 194	-336 338	-635 482	-635 903	-37 601	-1 946 081
4000	Движение денежных средств от финансовой деятельности													0
4100	Поступление	507 066	485 795	584 840	610 068	800 535	777 041	761 138	963 820	3 533 715	867 915	819 891	956 788	11 668 612
	Поступления по вкладам учредителей в уставной капитал													0
	<i>Поступления от выпуска акций и других ценных бумаг</i>									2 730 000				2 730 000
	Дополнит. поступления от размещения свободных ден. средств													0
	Поступления по кредитам (займам) полученным	507 066	485 795	584 840	610 068	800 535	777 041	761 138	963 820	803 715	867 915	819 891	956 788	8 938 612
	Прочие поступления от финансовой деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4200	Выбытие	244 221	208 564	147 858	119 308	129 295	264 027	275 586	286 867	566 594	274 436	526 741	551 147	3 594 644
	Выплаты по кредитам (займам) полученным	244 221	208 564	147 858	119 308	129 295	264 027	275 586	286 867	566 594	274 436	526 741	551 147	3 594 644
	Размещение свободных денежных средств													0
	<i>Выбытие при приобретении собств. акций (погашения облигаций)</i>													0
	Выбытие при изъятии доли учредителями													0
	Прочие выбытия по финансовой деятельности													0
	Увеличение (+), уменьшение (-) чистых денежных средств в результате финансовой деятельности	262 844	277 231	436 982	490 760	671 240	513 013	485 552	676 953	2 967 120	593 479	293 150	405 641	8 073 967
5000	Остаток денежных средств на конец отчетного периода	142 017	92 017	72 017	52 017	32 017	18 989	18 989	9 989	1 732 529	598 287	975	1 975	1 975
5002	<i>Ден.ср-ва на спец.счетах в банках (аккред, депоз и др.)</i>	142 017	92 017	72 017	52 017	32 017	18 989	18 989	9 989	1 732 529	598 287	975	1 975	1 975

Бюджет

Код строки	Наименование	2007 год												ВСЕГО в 2007 году
		январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	
1000	Остаток денежных средств на начало отчетного периода	1 975	1 975	2 675	173 959	570 926	1 220 982	1 897 463	2 606 854	2 947 330	1 275	1 075	875	1 975
	<i>Ден.ср-ва на спец.счетах в банках (аккред, депозиты и др.)</i>	1 975	1 975	2 675	173 959	570 926	1 220 982	1 897 463	2 606 854	2 947 330	1 275	1 075	875	1 975
2000	Движение денежных средств от операционной деятельности													
2100	Поступление	631 593	656 697	749 287	736 192	889 015	1 007 461	1 055 817	1 062 836	1 165 952	1 194 785	1 256 175	1 157 856	11 563 667
	Поступления от реализ. готовой продукции	625 696	650 800	743 390	730 295	883 118	1 001 564	1 049 920	1 056 939	1 160 055	1 188 888	1 250 278	1 151 958	11 492 900
	Прочие поступления от операционной деятельности	5 897	5 897	5 897	5 897	5 897	5 897	5 897	5 897	5 897	5 897	5 897	5 897	70 767
2200	Выбытие	560 338	643 204	677 203	699 739	800 261	833 736	923 043	1 302 353	943 998	976 192	926 091	986 761	10 272 918
	Выплаты поставщ-кам и подряд-кам за мат-лы и вып. работ	482 291	557 681	593 780	612 903	674 193	741 612	815 774	1 083 683	728 363	782 062	708 836	754 801	8 535 978
	<i>в том числе за счет денежных средств от размещения облигаций</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Прочие выбытия от операционной деятельности	78 047	85 523	83 424	86 836	126 068	92 124	107 270	218 670	215 635	194 129	217 255	231 960	1 736 940
	Увеличение (+), уменьшение (-) чистых денежных средств в результате операционной деятельности	71 255	13 494	72 084	36 454	88 754	173 726	132 774	-239 517	221 954	218 593	330 084	171 094	1 290 749
3000	Движение денежных средств от инвестиционной деятельности													
3100	Поступление	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3200	Выбытие	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Приобретение ОС и НА	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	<i>в том числе земельные участки для новых инвестиционных проектов</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Прочие выбытия от инвестиционной деятельности													0
	Увеличение (+), уменьшение (-) чистых денежных средств в результате инвестиционной деятельности	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4000	Движение денежных средств от финансовой деятельности													
4100	Поступление	557 772	524 393	480 030	667 810	894 320	869 075	979 570	1 318 861	949 418	954 507	901 680	1 150 368	10 247 804
	Поступления по вкладам учредителей в уставной капитал	0												0
	<i>Поступления от выпуска акций и других ценных бумаг</i>	0												0
	Дополнит. поступления от размещения свободных ден. средств	0												0
	Поступления по кредитам (займам) полученным	557 772	524 393	480 030	667 810	894 320	869 075	979 570	1 318 861	949 418	954 507	901 680	1 150 368	10 247 804
	Прочие поступления от финансовой деятельности													0
4200	Выбытие	629 028	537 186	380 830	307 296	333 018	366 320	402 952	738 869	4 117 428	1 173 299	1 231 964	1 321 562	11 539 752
	Выплаты по кредитам (займам) полученным	629 028	537 186	380 830	307 296	333 018	366 320	402 952	738 869	1 117 428	1 173 299	1 231 964	1 321 562	8 539 752
	Размещение свободных денежных средств	0												0
	<i>Выбытие при приобретении собств. акций (погашения облигаций)</i>	0								3 000 000				3 000 000
	Выбытие при изъятии доли учредителями	0												0
	Прочие выбытия по финансовой деятельности	0												0
	Увеличение (+), уменьшение (-) чистых денежных средств в результате финансовой деятельности	-71 256	-12 793	99 200	360 514	561 302	502 755	576 618	579 993	-3 168 010	-218 793	-330 284	-171 194	-1 291 948
5000	Остаток денежных средств на конец отчетного периода	1 975	2 675	173 959	570 926	1 220 982	1 897 463	2 606 854	2 947 330	1 275	1 075	875	775	775
5002	<i>Ден.ср-ва на спец.счетах в банках (аккред, депоз и др.)</i>	1 975	2 675	173 959	570 926	1 220 982	1 897 463	2 606 854	2 947 330	1 275	1 075	875	775	775