

Эталон

Годовой отчет за 2015 г.

**Будущее
строится сегодня**



Содержание

О Группе компаний «Эталон»	4
Результаты 2015 г.	6
Обращение Председателя Совета директоров	8
Обзор рынка.....	14
Клиенты ГК «Эталон»	18
Бизнес-модель	20
Интервью с генеральным директором	24
Стратегия	30
Обзор портфеля проектов	32
Операционные результаты	46
Проектирование и строительство.....	50
Финансовые результаты	54
Социальная ответственность.....	58
Корпоративное управление	62
Отношения с инвесторами	70
Финансовая отчетность.....	74

О Группе компаний «Эталон»

Группа компаний «Эталон» — один из лидеров в сфере девелопмента и строительства на российском рынке. Основной деятельностью Компании является строительство жилья комфорт-класса в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге



Фокус на средний класс

Строительство в Московском и Санкт-Петербургском регионах

Расширение рыночной доли

Земельный банк высокого качества

Гибкая бизнес-модель

Сильная финансовая позиция

Успешный опыт

Высокий уровень прозрачности и корпоративного управления

Деятельность ГК «Эталон» сфокусирована на строительстве квартир для представителей российского среднего класса. Спрос на жилье в этом сегменте в целом более устойчив по сравнению с сегментом эконом-класса и элитным жильем. Такая устойчивость была проверена временем, в том числе и в периоды спада, включая замедление экономики в 2015 г.

Два основных региона присутствия ГК «Эталон» — крупнейшие в России по населению, а также главные центры экономической активности. Таким образом, Компания работает на двух рынках, наиболее устойчивых к изменениям экономических циклов.

ГК «Эталон» демонстрирует отличные результаты, расширяя свою рыночную долю по объему продаж в целевых регионах. Прочная репутация ГК «Эталон» как надежного девелопера, наряду с постоянным запуском новых интересных проектов, позволяет привлекать покупателей даже в условиях ослабления рыночной конъюнктуры.

Земельный банк ГК «Эталон» по состоянию на 31 декабря 2015 г. был оценен компанией JLL на уровне 104,4 млрд рублей. Это свидетельствует о стабильности портфеля проектов Компании, который годом ранее оценивался в 104,3 млрд. Имея 2,72 млн кв. м общей реализуемой площади, Компания обладает достаточным земельным банком для дальнейшего строительства в ближайшие годы.

Бизнес-модель ГК «Эталон» позволяет Компании минимизировать постоянные издержки, поскольку основная часть производства происходит на объекте. Кроме того, кирпично-монолитная технология, используемая ГК «Эталон» при возведении жилых домов, обеспечивает возможность быстрого запуска строительства. Компания также имеет гибкую финансовую модель. Основным источником выручки выступают предварительные продажи недвижимости, что помогает минимизировать зависимость от заимствований.

ГК «Эталон» традиционно имеет низкий уровень долга благодаря успешной модели предварительных продаж, которая обеспечивает значительную долю финансирования новых проектов за счет средств покупателей. По состоянию на 31 декабря 2015 г. соотношение чистого долга и EBITDA Компании было на комфортном уровне ниже 1,0x.

28-летняя история успешной работы ГК «Эталон», в том числе и в условиях неблагоприятной рыночной конъюнктуры, обеспечила Компании репутацию надежного девелопера.

ГК «Эталон» предоставляет ежемесячную наглядную информацию о реализации проектов, ежеквартальную информацию о результатах операционной деятельности и каждые полгода публикует финансовую отчетность по МСФО. IR-департамент Компании два года подряд становился обладателем премии IR magazine Russia & CIS Awards в знак признания высокого качества работы с инвесторами и использования передового опыта в этой сфере. Состав Совета директоров отражает сбалансированное сочетание групп акционеров, включая пять неисполнительных директоров, трое из которых являются независимыми.

Результаты 2015 г.



ЖК «Царская столица», Санкт-Петербург

Основные события 2015 г.

Первый квартал

- ГК «Эталон» сдала в эксплуатацию 40 тыс. кв. м реализуемой площади в ЖК «Ласточкино гнездо» в Санкт-Петербурге
- По результатам оценки земельного банка в 2014 г. рыночная стоимость портфеля выросла на 17% год к году до 104 млрд рублей
- Операционные результаты за 1 квартал 2015 г.: продажи по новым контрактам составили 46 990 кв. м и 3 804 млн рублей. Средние цены на квартиры выросли на 14% год к году до 106 228 рублей за кв. м

Второй квартал

- Совет директоров рекомендовал выплату дивидендов за 2014 г. в размере 0,12 долларов США на акцию
- ГК «Эталон» сдала в эксплуатацию 50 тыс. кв. м реализуемой площади в ЖК «Царская столица» в Санкт-Петербурге
- Результаты за 1 полугодие 2015 г.: продажи по новым контрактам составили 88 963 кв. м и 7 914 млн рублей. Выручка выросла на 25% по сравнению с 1 полугодием 2014 г. и составила 18 148 млн рублей

Третий квартал

- Запуск продаж квартир в ЖК «Ландыши» в Санкт-Петербурге
- Строительное подразделение ГК «Эталон» одержало победу в конкурсе на выполнение строительных работ для Государственного Эрмитажа
- Операционные результаты за 3 квартал 2015 г.: продажи по новым контрактам выросли до 11 392 млн рублей и 121 522 кв. м, или на 20% и 15% к аналогичному периоду прошлого года

Четвертый квартал

- Запуск продаж квартир в ЖК «Золотая звезда» в Москве
- Операционные результаты за 4 квартал 2015 г.: продажи по новым контрактам выросли до 15 774 млн рублей и 174 767 кв. м, или на 19% по сравнению с 4 кварталом 2014 г. Количество контрактов составило 3 457.
- ГК «Эталон» построила в общей сложности 502 тыс. кв. м в 2015 г., в том числе в пяти проектах в четвертом квартале: 128 тыс. кв. м в ЖК «Самоцветы», 43 тыс. кв. м в ЖК «Эталон-Сити», 65 тыс. кв. м в ЖК «Изумрудные холмы», 66 тыс. кв. м в ЖК «Московские ворота», 110 тыс. кв. м в ЖК «Царская столица»

ЖК «Ласточкино гнездо», Санкт-Петербург



Стратегические достижения

Запуск новых проектов

Примерно 30% новых продаж за год составили площади, открытые к продаже в 2015 г.

Рост доли продаж в Московском регионе

Доля новых продаж в Московском регионе в 4 квартале 2015 г. составила 54%, впервые преодолев значение в 50%

Высокий уровень предварительных продаж

Продажи по новым контрактам в 2015 г. превысили прогноз Компании и ожидания рынка, составив 35 080 млн рублей

Сохранение сильного финансового положения

Соотношение чистого долга и EBITDA составило лишь 0,96x по состоянию на 31 декабря 2015 г.

Операционные показатели

Ключевые операционные показатели за 2015 г.

Построено

502 тыс. кв. м

Новые продажи

385 252 кв. м

Количество контрактов

7 841

Новые продажи

35 080 млн руб.

Финансовые показатели

Ключевые финансовые показатели за 2015 г.

Выручка

42 404 млн руб.

EBITDA

7 675 млн руб.

Валовая прибыль

12 999 млн руб.

Чистая прибыль

5 429 млн руб.

Обращение Председателя Совета директоров

Вячеслав Заренков,
Основатель, Президент,
Председатель Совета
директоров ГК «Эталон»

УВАЖАЕМЫЕ АКЦИОНЕРЫ,

Совет директоров и я очень довольны результатами деятельности ГК «Эталон» в 2015 г. Компания в очередной раз продемонстрировала, что имеет правильную стратегию для успешного развития на рынке жилой недвижимости России и правильную команду для реализации этой стратегии.

Операционные результаты превзошли ожидания

Несмотря на сложные макроэкономические условия, операционные результаты ГК «Эталон» за 2015 г. уступают лишь показателям рекордного 2014 г. Продажи по новым контрактам в 2015 г. существенно превзошли ожидания рынка и превысили объявленный нами в начале года прогноз: новые продажи достигли 35 млрд рублей, или 385 тыс.

кв. м реализуемой площади. В 2015 г. было построено 502 тыс. кв. м реализуемой площади — в точном соответствии со строительной программой.

Высокие операционные показатели в 2015 г. были достигнуты благодаря ряду факторов. Во-первых, надежная репутация и ведущее положение ГК «Эталон» в сегменте жилья комфорт-класса: наши продажи в сравнении с продажами многих конкурентов были более устойчивы к турбулентным макроэкономическим условиям. Во-вторых, рекордный объем площадей, выведенных в продажу в 2015 г., включая два очень успешных запуска проектов, — ЖК «Ландыши» в Санкт-Петербурге и ЖК «Золотая звезда» в Москве — также обеспечил существенную поддержку новым продажам на протяжении года.





Высокие финансовые показатели

На протяжении 2015 г. Совет директоров вместе с менеджментом работал над адаптацией и совершенствованием тактики ГК «Эталон», что позволило Компании добиться рекордных финансовых показателей, вопреки влиянию непростых макроэкономических условий и существенного замедления рынка, которое затронуло весь сектор в первом полугодии про-

шедшего года. Выручка за 2015 г. составила 42,4 млрд рублей и уступает лишь рекордному показателю 2014 г. Валовая прибыль в 2015 г. составила 13 млрд рублей, благодаря чему мы сохранили консолидированную валовую рентабельность на уровне 31%, как и в предшествующие годы.

В основе нашей способности генерировать высокий денежный поток лежит модель предварительных продаж

ГК «Эталон», подкрепленная нашей репутацией надежного девелопера. Это позволило Компании завершить 2015 г. с отличной финансовой позицией, что отражено в соотношении чистого долга и EBITDA ниже 1х. Стоит отметить, что Компания сохранила такое соотношение несмотря на то, что дивидендные выплаты в 2015 г. более чем в два раза превысили аналогичные показатели 2014 г.

Стратегический фокус

Совет директоров активно взаимодействовал с менеджментом, чтобы обеспечить дальнейшую успешную деятельность ГК «Эталон» в условиях волатильной макроэкономической среды в России. Компания сохранила свой стратегический фокус на строительстве жилья комфорт-класса в Москве и Санкт-Петербурге на протяжении 2015 г., благодаря

чему достигла очень высоких показателей.

В дополнение к достижению таких успешных результатов менеджмент ГК «Эталон» также продолжал придерживаться взвешенного подхода к финансированию. Это важный фактор будущего роста, который обеспечивает Компании способность быстро наращивать темпы строительства, используя существующий земельный банк, а также свои финансовые возможности в текущей ситуации для приобретения интересных проектов на привлекательных условиях, как это делала Компания после кризиса 2008-2009 гг.

Корпоративное управление, основанное на опыте и сбалансированности интересов

Совет директоров ГК «Эталон» продолжает отслеживать и оценивать успех Компании, поручая менеджменту обеспечивать достижение конкретных целей по операционным и финансовым показателям, а также стратегические приоритеты, которые были разработаны на основании многолетнего опыта работы на российском рынке жилой недвижимости. Совет директоров состоит из профессионалов, имеющих опыт в различных областях, что помогает учесть весь спектр точек зрения на вопросы, играющие важную роль для долгосрочного развития Компании.

Состав Совета директоров продолжает надлежащим образом отражать структуру акционеров ГК «Эталон». Благодаря наличию трех независимых неисполнительных директоров, которые дополняют голоса представителей других крупных акционеров, обеспечивается сбалансированный подход при определении путей достижения доходности всех акционеров в будущем.

Гибкий подход и положительный прогноз

ГК «Эталон» ожидает, что в 2016 г. рост продаж по новым контрактам превысит 20% благодаря продолжающемуся эффекту от запуска новых площадей в 2015 г., а также дальнейшему расширению и диверсификации нашего портфеля продаж в результате включения в него трех абсолютно новых проектов в 2016 г.: двух в Москве и ЖК «Галактика» в Санкт-Петербурге. ЖК «Галактика» — жемчужина портфеля проектов ГК «Эталон» в Санкт-Петербурге. Проект имеет запланированную реализуемую площадь 798 тыс. кв. м и будет расположен на участке площадью 38 га в престижном районе вблизи центра города.

Стратегия Компании в условиях ослабления рыночной конъюнктуры будет заключаться в фокусе на новых продажах и генерировании денежного потока. Этому будет способствовать запуск новых привлекательных проектов и продажа существующего запаса недвижимости. Совет директоров и менеджмент убеждены, что такой подход сделает ГК «Эталон» более сильной компанией и создаст значительный потенциал для развития при наступлении благоприятных рыночных условий.

Сложный период, который сейчас переживает рынок недвижимости в России, определит новых победителей и проигравших. Благодаря профессиональной команде, сильной финансовой позиции и диверсифицированному портфелю проектов, ГК «Эталон» имеет все основания стать одним из победителей и достигать высоких результатов в будущем.

Искренне Ваш,
Вячеслав Заренков

ЖК «Престиж»

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Проект выделяется элегантным и утонченным стилем. Настоящее украшение дома – пентхаусы с террасами на 14 этаже. С их высоты открываются роскошные виды на центр города и Финский залив.



Обзор рынка

Результаты деятельности ГК «Эталон» превысили прогнозы в 2015 г., несмотря на сложную макроэкономическую ситуацию, затронувшую многие отрасли экономики России.

Руководство Компании и Совет директоров отреагировали на изменение рыночной ситуации, адаптировав тактику в краткосрочном периоде, при этом придерживаясь долгосрочной стратегии, нацеленной на развитие бизнеса ГК «Эталон» в сфере строительства и девелопмента жилой недви-

жимости в Московском и Санкт-Петербургском регионах. Компания сохраняет положительный долгосрочный прогноз и считает, что спрос на жилье комфорт-класса в Московском и Санкт-Петербургском регионах более устойчивый по сравнению с другими сегментами рынка.

Обзор рынка: спрос

По данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат), темпы роста объемов жилищного фонда в период 2010-2014 гг. на целевых рынках ГК «Эталон» превысили темпы роста численности населения только в столице России — Москве.

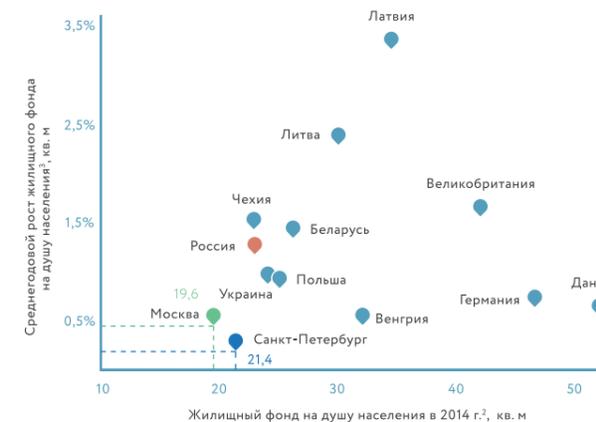
Жилищный фонд, млн кв. м	2010	2011	2012	2013 ¹	2014 ¹	Изменение 2010-2014
Москва	216	218	231	233	234	8,7%
Московская область	205	213	210	191	213	4,1%
Санкт-Петербург	113	115	120	120	120	6,0%
Ленинградская область	44	45	47	39	44	(1,6%)

Источник: Росстат

Население, млн чел.	2010	2011	2012	2013	2014	Изменение 2010-2014
Москва	11,78	11,86	11,98	12,11	12,20	3,6%
Московская область	6,87	6,96	7,05	7,13	7,23	5,2%
Санкт-Петербург	4,90	4,95	5,03	5,13	5,19	6,0%
Ленинградская область	1,72	1,73	1,75	1,76	1,78	3,3%

Источник: Росстат

Тем не менее даже в Москве потенциальный спрос на новое жилье сохраняется на значительном уровне, если рассматривать его в контексте объемов жилья на душу населения по сравнению с другими европейскими рынками. Несмотря на рост за последние пять лет, в Москве и Санкт-Петербурге в настоящее время отмечается наиболее низкая обеспеченность жильем на душу населения, наряду с одним из минимальных уровней среднего роста этого показателя.



Источники: Всемирный банк, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Economist Intelligence Unit (EIU), государственные службы статистики.

Москва и Санкт-Петербург являются двумя наиболее благополучными регионами России. Если сравнивать со многими европейскими рынками, то в этих регионах наблюдается значительный разрыв между предложением и потенциальным спросом.



Источники: Всемирный банк, ОЭСР, EIU, HIS, государственные службы статистики

¹ Начиная с 2013 г. официальная статистическая информация сформирована на основе данных органов местного самоуправления не по полному кругу собственников жилищного фонда.

² Данные за 2011 г. применены для Великобритании; данные за 2012 г. для Латвии; данные за 2013 г. для Франции и Чехии; данные за 2014 г. для Дании, Германии, Венгрии, Польши, Болгарии, России, Беларуси, Литвы, Словакии и Украины.

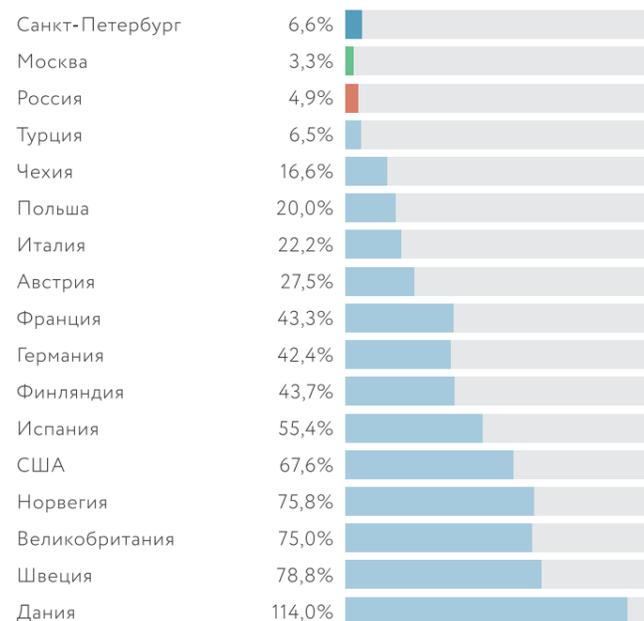
³ На основании данных за 2003-2014 гг. для России, Москвы и Санкт-Петербурга и среднегодового роста для доступных периодов для других стран.

⁴ Данные за 2011 г. применены для Великобритании, Латвии и Китая; данные за 2013 г. для Франции и Чехии; данные за 2014 г. для Дании, Швеции, Германии, Австрии, Венгрии, Польши, Болгарии, Словакии и России

Хотя макроэкономическая ситуация в России в 2014-2015 гг. повлияла на потребительское поведение, вызвав ослабление активности в первом полугодии 2015 г., фундаментальный спрос на новое жилье сохраняется. Компания полагает, что макроэкономические шоки, подобные происходящим в России на протяжении последних двух лет, зачастую приводят к тому, что покупатели откладывают крупные покупки (например, улучшение жилищных условий), но что большинство покупателей осуществляют покупки, когда считают, что ситуация стабилизировалась (даже если она не улучшилась). Операционные показатели ГК «Эталон» за второе полугодие 2015 г., которые росли двузначными темпами и превысили собственный прогноз Компании, подтверждают такую теорию.

Восстановлению потребительского спроса во 2 полугодии 2015 г. способствовал запуск государственной программы субсидирования ипотечной ставки во втором квартале года. Хотя это помогло восстановить прежний уровень ипотечного кредитования, в России объем ипотеки относительно ВВП остается крайне низким по сравнению со многими развитыми и развивающимися рынками в Европе. В то время как в России сохраняется высокий спрос на жилье, потенциал роста рынка ипотеки является дополнительной возможностью для клиентов финансировать такие покупки.

ОБЩАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО ВЫДАННЫМ ИПОТЕЧНЫМ ЖИЛИЩНЫМ КРЕДИТАМ К ВВП (2014 Г.)



Источник: Hypostat, АИЖК

Обзор рынка: предложение

Рынок жилой недвижимости в России остается крайне фрагментированным. Это означает, что крупные и хорошо себя зарекомендовавшие игроки с успешной историей реализации проектов, такие как ГК «Эталон», имеют хорошие шансы выступить в роли консолидаторов отрасли.

Общий объем построенных площадей ГК «Эталон» в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге и Ленинградской области с 2010 г. существенно вырос, увеличившись к 2015 г. на 140% до 502 тыс. кв. м.

В то время как Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр) сообщила о снижении числа договоров о долевом участии в жилом строительстве на 18,4% в Москве и на 17,3% в Санкт-Петербурге в 2015 г., новые продажи ГК «Эталон» снизились лишь на 13% за тот же период. В результате дальнейшей диверсификации портфеля Компании благодаря запуску ЖК «Галактика» в Санкт-Петербурге и двум новым проектам в Москве, ГК «Эталон», вероятно, продолжит увеличивать свою рыночную долю в ближайшие годы.

Макроэкономические шоки, подобные происходящим в России на протяжении последних двух лет, зачастую приводят к тому, что покупатели откладывают крупные покупки, но большинство покупателей осуществляют покупки, когда считают, что ситуация стабилизировалась



ЖК «Изумрудные холмы», Московская область

Москва и Санкт-Петербург — наиболее устойчивые регионы России

Москва и Московская область, наряду с Санкт-Петербургом и Ленинградской областью, являются одними из наиболее благополучных регионов России и центрами, где наблюдается рост численности населения. В общей сложности на эти регионы приходится 18% населения России, которое составляет 146,5 млн человек, по данным Федеральной службы государственной статистики.

В качестве экономических и административных центров эти два города и соответствующие регионы имеют более сильные экономики, чем другие субъекты Российской Федерации. Валовый располагаемый доход в Москве более чем в два раза превышает средний показатель по России, в то время как показатель Санкт-Петербурга также существенно превышает среднее значение.

Спрос на жилье в этих двух городах традиционно формируют местные жители, которые стремятся улучшить свои жилищные условия, а также люди, которые переезжают из других региональных центров на новое рабочее место или по другим причинам. В связи с ростом численности населения жилье в Московском и Санкт-Петербургском регионах становится менее доступным: в то время как население России увеличилось всего лишь на 2,3% за последнее десятилетие, в Москве и Санкт-Петербурге наблюдался рост двузначными темпами (по данным Федеральной службы государственной статистики).

Сегмент комфорт-класса

Деятельность ГК «Эталон» сосредоточена на строительстве жилой недвижимости для растущего сегмента среднего класса в России с использованием высококачественных технологий

строительства, таких как монолитное домостроение с вентилируемыми фасадами, и при поддержании доступных цен. Это привлекает покупателей, которые стремятся приобрести высококачественное жилье для своей семьи на длительный срок.

Проекты Компании нередко находятся за пределами центра города, но имеют удобную транспортную доступность. Жилые комплексы зачастую расположены вблизи гипермаркетов или торговых центров, и на их территории находятся коммерческие объекты для удобства местных жителей.

Крупные проекты ГК «Эталон» включают объекты социальной инфраструктуры, такие как детские сады, школы, парки, игровые площадки, спортивные площадки и клиники.

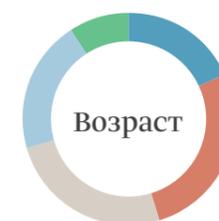
Такие характеристики делают жилье доступным для представителей среднего класса со всей России и предлагают очевидные преимущества по сравнению с проектами по более низким ценам. В то же время ГК «Эталон» практически не работает в более волатильном сегменте жилья класса люкс, который нацелен на существенно более узкую категорию жителей России.



Клиенты ГК «Эталон»

Целевой аудиторией ГК «Эталон» являются представители российского среднего класса, которые стремятся улучшить жилищные условия для себя и своей семьи: 85% клиентов в 2015 г. приобрели квартиры для себя или своих детей. По данным собственного исследования Компании, 66% покупателей квартир ГК «Эталон» указали, что являются специалистами, руководителями среднего звена или предпринимателями.

Краткий портрет покупателя квартир ГК «Эталон»:



До 30	18%
30-39	27%
40-49	26%
50-59	20%
Старше 60	9%



Квартира для себя и своей семьи	58%
Квартира детям	27%
Приобретение недвижимости – лучшее вложение средств	12%
Квартира родителям	3%



Специалист, менеджер	28%
Руководитель среднего звена	21%
Предприниматель	17%
Государственный служащий	11%
Руководитель высшего звена	8%
Рабочий	8%
Студент	3%
Пенсионер	3%
Другое	1%

66%
СПЕЦИАЛИСТЫ, РУКОВОДИТЕЛИ СРЕДНЕГО ЗВЕНА ИЛИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ

85%
КЛИЕНТОВ В 2015 Г. ПРИОБРЕЛИ КВАРТИРЫ ДЛЯ СЕБЯ ИЛИ СВОИХ ДЕТЕЙ

Потенциальные покупатели, опрошенные в ноябре 2015 г., определили следующие причины выбора квартиры ГК «Эталон»:

- ◆ Надежная компания, которая сдает проекты в срок
- ◆ Известная компания
- ◆ Привлекательные проекты в портфеле Компании

Бизнес-модель



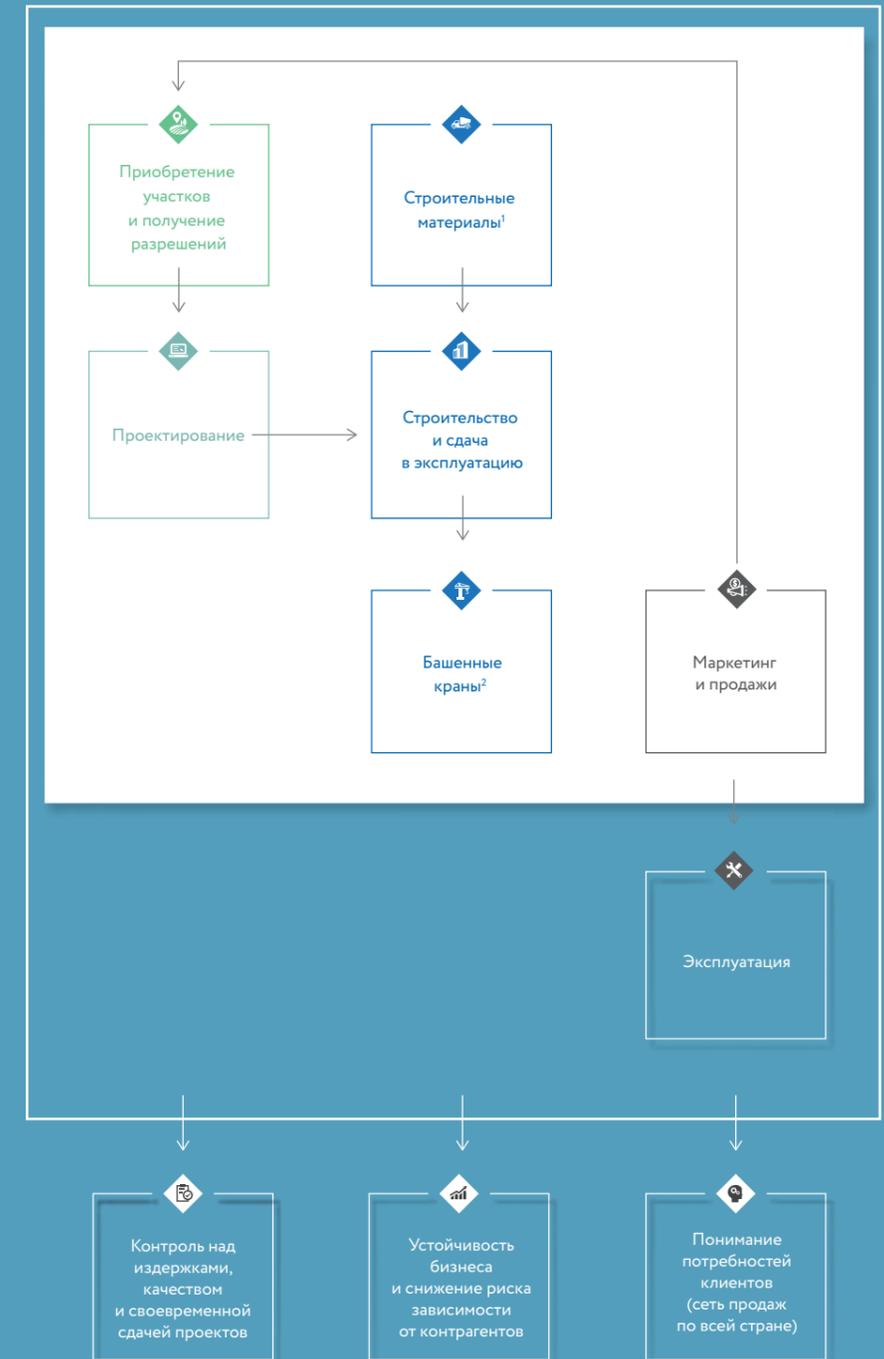
Вертикальная интеграция и гибкость являются двумя ключевыми принципами в основе бизнес-модели ГК «Эталон». Вертикальная интеграция обеспечивает независимость Компании от сторонних поставщиков основных строительных материалов и позволяет эффективно использовать капитал, полученный через собственную сеть продаж. Кроме того, ГК «Эталон» обладает высокой гибкостью и способна быстро наращивать темпы строительства в случае изменения рыночной конъюнктуры. Высокое качество проектов ГК «Эталон» означает, что, помимо деятельности по строительству жилья, Компания является надежным партнером по промышленному строительству для таких клиентов, как Государственный Эрмитаж, General Motors, Toyota, Ford, Bosch, Siemens, Nissan, Suzuki и Газпром.

Вертикальная интеграция

В состав ключевых операционных подразделений ГК «Эталон» входят два территориальных управления бизнесом, четыре генеральных подрядчика, восемь субподрядчиков, кирпичный завод, собственный парк башенных кранов и региональная сеть продаж. Кроме того, у Компании есть собственные команды сотрудников, отвечающих за приобретение земельных участков и получение разрешительной документации, а также бюро архитекторов.

Такая модель позволяет ГК «Эталон» в большей мере контролировать издержки и качество, а также своевременно реализовывать проекты. Кроме того, ГК «Эталон» может положиться на обратную связь от внутренних служб по продажам и маркетингу, чтобы возводить жилые комплексы, отвечающие нуждам покупателей.

ГК «Эталон» самостоятельно производит основные строительные материалы. Это позволяет Компании иметь в своем распоряжении необходимые материалы, при этом избегая рисков, связанных с содержанием крупных производственных мощностей, требующих бесперебойной загрузки.



¹ Кирпичный завод и завод железобетонных изделий.

² 62 башенных крана (производства Liebherr и Wolff). По состоянию на 31.12.2015.

География продаж

Москва и Санкт-Петербург

На Московский и Санкт-Петербургский регионы приходится 18% населения России¹ и 24% ВВП страны². Эти два региона являются основными центрами экономической и политической активности в России, что повышает их устойчивость в сложные экономические периоды, а после улучшения экономической конъюнктуры они становятся локомотивами потребительского спроса.

Региональная сеть продаж

В то время как девелоперская деятельность ГК «Эталон» сконцентрирована в Санкт-Петербурге, Москве и Московской области, Компания уделяет большое внимание своей региональной сети продаж. Москва и Санкт-Петербург являются главными центрами внутренней миграции в России, и региональные офисы продаж ГК «Эталон» ориентированы на города с наиболее высоким уровнем дохода на душу населения.



Подробнее о портфеле проектов ГК «Эталон»

НА СТР. 32

Национальная сеть продаж



Квартиры ГК «Эталон» продаются в 14 из 15 богатейших регионов России

ДОХОД НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНАХ И В СРЕДНЕМ ПО РОССИИ³



Региональная сеть продаж ГК «Эталон» охватывает 37 городов России, включая девять офисов продаж в Санкт-Петербурге и 18 в регионах. В дополнение к собственным офисам продаж Компания сотрудничает с профессиональными агентствами недвижимости по всей России.

¹ Предварительная оценка Росстата по состоянию на 1 января 2016 г.

² Предварительная оценка ВВП и ВРП за 2015 г. Росстата и прогноз социально-экономического развития Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области на 2016-2018 гг.

³ Предварительная оценка Росстата за 2015 г.

Интервью с генеральным директором

Антон Евдокимов

Генеральный директор Группы компаний «Эталон»

КАК ГК «ЭТАЛОН» ОТРЕАГИРОВАЛА НА СЛОЖНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ В 2015 г.?

Во-первых, хочу отметить, что мы были хорошо подготовлены к изменяющимся рыночным условиям и начали год, имея диверсифицированный портфель привлекательных проектов в Москве и Санкт-Петербурге, положительную репутацию надежного девелопера и сильную финансовую позицию. Важно понимать, что мы имеем 28-летний опыт работы и пережили различные периоды взлетов и падений. Тем не менее на протяжении этих лет мы постоянно демонстрировали способность реализовывать свою стратегию и успешно развивать бизнес и в хорошие времена, и в плохие.

В начале 2015 г. мы стали первым и, как мне кажется, единственным крупным девелопером жилой недвижимости, который объявил об изменении строительной программы в соответствии с рыночным спросом. Таким образом мы показали своим клиентам, акционерам и другим заинтересованным лицам, что мы принимаем меры в ответ на меняющуюся рыночную ситуацию, при этом подчеркивая уверенность в выполнении наших новых планов.

В то же время мы поддерживали солидный портфель новых проектов, предложив к продаже рекордный объем реализуемой площади в 2015 г. Благодаря привлекательному местоположению и интересным решениям для жилых зданий в нашем портфеле мы отметили очень успешные запуски новых проектов: 24% предложенных к продаже площадей в ЖК «Золотая звезда» в Москве были распроданы всего за три месяца; в ЖК «Ландыши» в Санкт-Петербурге продажи шли еще быстрее, и за тот же период было реализовано 56% площадей. Я полагаю, что это лучшее подтверждение того, что мы выбрали правильную стратегию.

В целом я бы хотел отметить, что мы отреагировали решительно и продемонстрировали нашу способность быть гибкими на фоне сложных условий. Этот подход позволил нам дополнительно укрепить свою репутацию и сохранить устойчивое положение на начало 2016 г.



ГК «ЭТАЛОН» УДАЛОСЬ РЕАЛИЗОВАТЬ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ НА 2015 г.?

Я очень рад сообщить, что в 2015 г. мы достигли высоких результатов по всем стратегически приоритетным направлениям. Мы также продолжили применять инновационные технологии в наших проектах жилой недвижимости, включая информационное моделирование зданий и сооружений (BIM), что дает нам возможность более эффективно проектировать и управлять нашими зданиями.

Мы завершили строительство 502 тыс. кв. м реализуемой площади в 2015 г. в точном соответствии со строительной программой, которую мы объявили рынку в начале года, и мы превысили наш собственный прогноз (и прогнозы рынка) по новым продажам, которые достигли 35 млрд рублей за год.

Что касается развития нашего бизнеса в Московском и Санкт-Петербургском регионах, мы преодолели важный этап в 4 квартале 2015 г., когда на Московский регион пришлось 54% новых продаж, в соответствии с нашей целью по развитию бизнеса в Москве: достичь баланса между двумя регионами.

Мы намеренно воздерживались от приобретения новых проектов в 2015 г. Нашим стратегическим приоритетом является дисциплинированный подход к управлению земельным банком, и мы считаем, что в тех обстоятельствах было разумно ожидать появления на рынке интересных проектов на привлекательных условиях, что сейчас и происходит. Мы к этому готовы, поскольку всегда взвешенно относились к привлечению финансирования. Текущее соотношение чистого долга и EBITDA на уровне менее 1х и генерирование существенных денежных потоков от новых продаж позволяют нам воспользоваться возмож-



“ **Мы поставили цель увеличить продажи по новым контрактам на 20% в 2016 г.** ”

ностями по мере их появления и сохранить финансовую устойчивость.

ВАШИ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ ЗА ПРОШЕДШИЙ ГОД ИЗМЕНИЛИСЬ?

Совет директоров и менеджмент убеждены, что в текущих рыночных условиях наилучшее решение — придерживаться нашей существующей стратегии. Такой подход хорошо себя зарекомендовал на протяжении ряда экономических циклов в России и помогает нам успешно развиваться все эти годы.

В то же время мы усовершенствовали наш подход, чтобы адаптироваться к текущей ситуации. Мы сократили объемы строительства относительно наших первоначальных планов, при этом продолжая запуск продаж

в новых проектах в соответствии с графиком, и мы приняли меры по оптимизации издержек.

На мой взгляд, результаты были успешными: ГК «Эталон» завершила год с операционными результатами выше ожидаемых, в сильной финансовой позиции и с оптимистичным прогнозом.

НА ЧЕМ ВЫ ПЛАНИРУЕТЕ СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ В 2016 г. И ПОЗДНЕЕ?

Совет директоров поставил перед менеджментом задачу продолжать рост и диверсификацию нашего бизнеса в сфере жилой недвижимости в Московском и Санкт-Петербургском регионах с фокусом на жилье комфорт-класса в привлекательных районах этих двух городов.

“ **Мы завершили строительство 502 тыс. кв. м реализуемой площади в 2015 г. в точном соответствии со строительной программой, которую мы объявили рынку в начале года, и мы превысили наш собственный прогноз по новым продажам, которые достигли 35 млрд рублей за год.** ”

В этой связи мы поставили цель увеличить продажи по новым контрактам на 20% в 2016 г. по сравнению с 2015 г., при этом объем сдачи площадей в эксплуатацию должен составить 422 тыс. кв. м. Мы намерены достичь этой цели благодаря продаже существующих квартир и запуску продаж в трех новых проектах в 2016 г., в результате чего общая реализуемая площадь на этапе строительства составит приблизительно 1 млн кв. м.

Мы с нетерпением ждем выхода в продажу этих новых проектов. ЖК «Галактика» в Санкт-Петербурге будет включать 798 тыс. кв. м реализуемой площади на участке земли 38 га вблизи центра города. В рамках этого проекта будет создан полностью новый городской район с акцентом на комфорте будущих жильцов. В Москве мы запускаем ЖК «Летний сад» и жилой комплекс в Лосиноостровском районе с реализуемой площадью 283 тыс. кв. м и 92 тыс. кв. м

соответственно. Наряду с нашим существующим портфелем проектов в Москве, эти два новых запуска помогут нам поддерживать географический баланс по продажам, к которому мы стремились, наращивая наш бизнес в Москве в последние годы.

У меня есть все основания полагать, что мы достигнем наших целей в 2016 г. и продолжим успешно развиваться в будущем.

ЖК «Царская столица»

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Крупнейший современный жилой комплекс в Центральном районе Санкт-Петербурга, всего в нескольких шагах от Невского проспекта. ГК «Эталон» предлагает отделку квартир в комплексе «под ключ».



Стратегия

Ключевые стратегические принципы ГК «Эталон» основаны на 28-летней истории успешных результатов как в благоприятные, так и в сложные периоды.

Эти принципы помогли ГК «Эталон» расти быстрее рынка с момента проведения IPO в 2011 г., поддерживать прочную репутацию надежного партнера и застройщика и развивать прибыльный и успешный бизнес.

ГК «Эталон» придерживается своей стратегии на протяжении пяти лет роста после проведения IPO, в результате чего занимает уникальное положение, которое позволяет воспользоваться возможностями по мере их возникновения в среднесрочном периоде.



Компонент стратегии



ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОСНОВНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Что это означает на практике

- Деятельность ГК «Эталон» сосредоточена на строительстве жилых комплексов среднего и крупного масштаба в доступном ценовом сегменте комфорт-класса.
- Компания адаптируется к изменениям рыночного спроса, реагируя на комментарии и предложения от представителей своей разветвленной сети продаж и соответствующим образом корректируя будущие проекты.
- ГК «Эталон» придерживается вертикально интегрированной бизнес-модели, чтобы контролировать сроки, качество и издержки.
- ГК «Эталон» имеет собственное проектное бюро, которое помогает разрабатывать проекты, точно соответствующие рыночному сегменту и возможностям Компании.



ЦЕЛЕВЫЕ РЫНКИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО И МОСКОВСКОГО РЕГИОНОВ

- ГК «Эталон» намерена остаться ведущим девелопером в Санкт-Петербургском регионе.
- ГК «Эталон» заняла устойчивое положение на рынке Московского региона и намерена поддерживать соотношение по продажам между Санкт-Петербургским и Московским регионом на уровне 50/50.
- ГК «Эталон» имеет региональную сеть продаж, которая расширяет клиентскую базу Компании в России и способствует устойчивому развитию бизнеса.



ДИСЦИПЛИНИРОВАННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫМ БАНКОМ

- ГК «Эталон» планирует поддерживать достаточный земельный банк для удовлетворения своих потребностей в среднесрочной перспективе.
- ГК «Эталон» в настоящее время имеет достаточный земельный банк и способна приобретать новые проекты по мере необходимости.
- Компания стремится эффективно использовать земельный банк, сокращая промежуток времени между приобретением и девелопментом.
- ГК «Эталон» стремится повысить доходность посредством эффективного реинвестирования капитала.



ВЗВЕШЕННЫЙ ПОДХОД К ФИНАНСИРОВАНИЮ ПРОЕКТОВ

- ГК «Эталон» использует денежные поступления от предварительных продаж в качестве основного источника финансирования строительства.
- Компания придерживается консервативной финансовой стратегии.
- ГК «Эталон» стремится поддерживать низкий уровень долговой нагрузки, измеряемой соотношением чистого долга и EBITDA.



ПОДДЕРЖАНИЕ ВЫСОКИХ ДЕНЕЖНЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ БИЗНЕС-МОДЕЛИ, ОСНОВАННОЙ НА ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫХ ПРОДАЖАХ

- ГК «Эталон» продолжает повышать узнаваемость бренда, инвестируя в продажи и маркетинг наряду со строительством.
- ГК «Эталон» уделяет особое внимание обслуживанию клиентов, чтобы создать позитивный имидж Компании и укрепить ее репутацию.
- ГК «Эталон» обеспечивает высокие продажи преимущественно благодаря традиционно высокому качеству своего продукта.

Что ГК «Эталон» сделала в 2015 г.

- Построила 502 тыс. кв. м реализуемой площади в точном соответствии со строительной программой Компании.
- Осталась признанным лидером по применению информационного моделирования зданий и сооружений (BIM) в России.
- Использовала новые решения при разработке проектов, чтобы оптимизировать издержки без ущерба для качества.
- Расширила предложение квартир с отделкой в ответ на растущий спрос.

- В 4 квартале 2015 г. ГК «Эталон» достигла целевого показателя по соотношению между контрактованием в Московском и Санкт-Петербургском регионах: доля Московского региона составила 54%.
- На Московский регион приходится 43% проектов ГК «Эталон», по данным оценки компанией JLL по состоянию на 31 декабря 2015 г.

- Земельный банк ГК «Эталон» составляет 2,72 млн кв. м непроданной реализуемой площади, что позволяет выпустить строительную программу Компании до 2019 г.
- Проект ЖК «Ландыши», приобретенный в 2014 г., был запущен менее чем через год – в июле 2015 г.

- Компания завершила год с показателем чистого долга на уровне лишь 7 397 млн рублей.
- Соотношение чистого долга и EBITDA было ниже 1x.
- Весь долг номинирован в рублях.
- Денежные средства и их эквиваленты составили 12 017 млн рублей по состоянию на 31 декабря 2015 г.

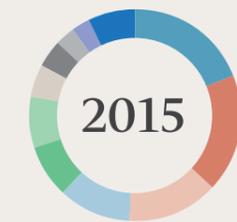
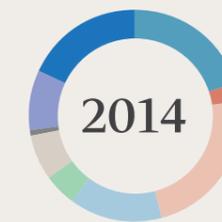
- Продажи по новым контрактам составили 35 080 млн рублей, превысив прогнозы Компании и рынка.
- Средний первоначальный платеж достиг 62% в 2015 г.

Обзор портфеля проектов

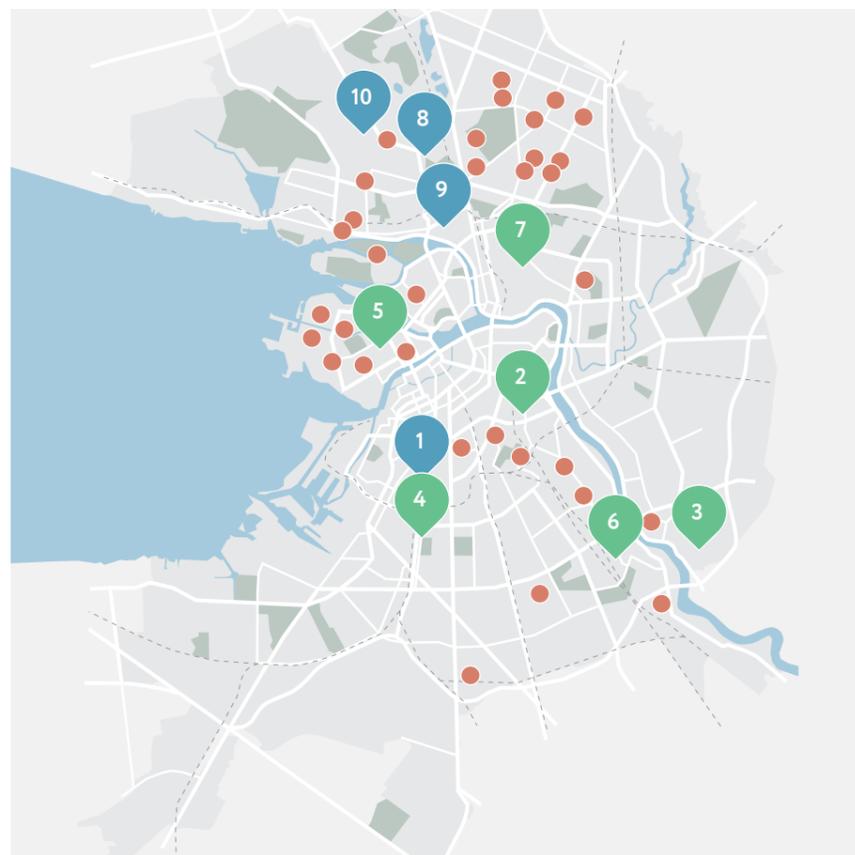
Группа компаний «Эталон» продолжила диверсифицировать свой портфель продаж в 2015 г., запустив ЖК «Золотая звезда» в Москве и ЖК «Ландыши» в Санкт-Петербурге. В общей сложности недвижимость, запущенная в продажу в 2015 году, принесла 30% контрактованных за год площадей.

Новые проекты помогли Компании добиться лучших, чем ожидалось, операционных результатов за год. В 2016 г. Компания планирует запустить три новых проекта. В марте 2016 г. началась предварительная продажа квартир в ЖК «Летний сад» в Москве. Согласован проект планировки территории для ЖК «Галактика» в Санкт-Петербурге. Эти новые привлекательные проекты позволят еще больше разнообразить продуктовую линейку Компании и дадут импульс новым продажам в будущем.

НОВЫЕ ПРОДАЖИ, КВ. М



Проекты в Санкт-Петербургском регионе



На этапе строительства

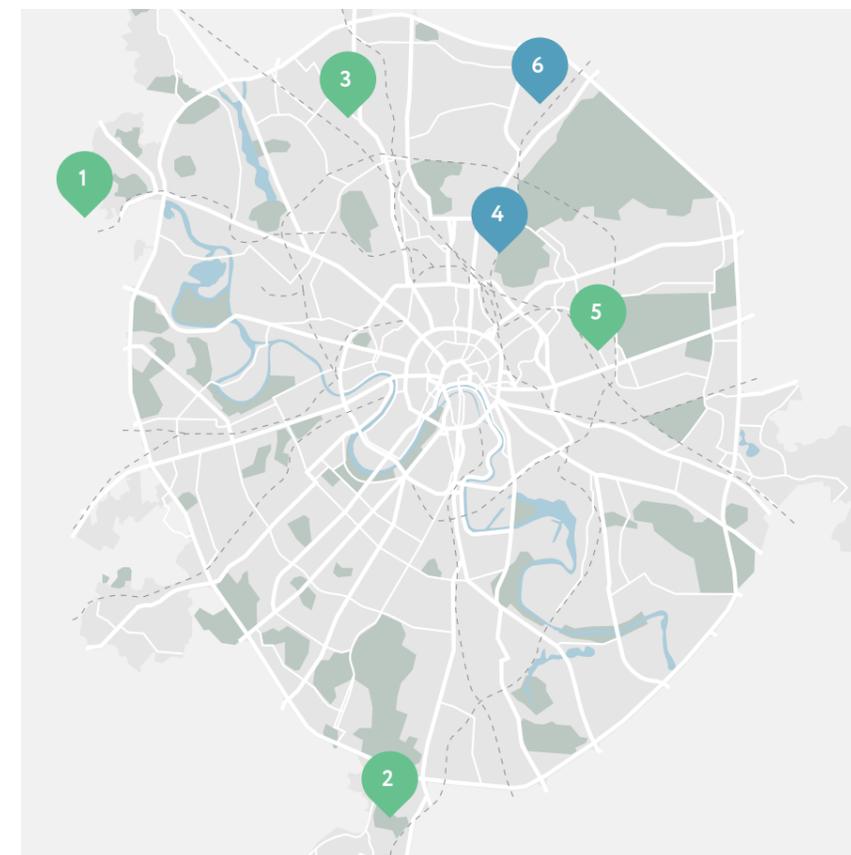
- 2 ЖК «Царская столица»
- 3 ЖК «Ласточкино гнездо»
- 4 ЖК «Московские ворота»
- 5 ЖК «Самоцветы»
- 6 ЖК «Молодежный»
- 7 ЖК «Ландыши»

На этапе проектирования

- 1 ЖК «Галактика»
- 8 Технопарк
- 9 Улица Белоостровская
- 10 Дом на Королева

Завершенные проекты

Проекты в Московском регионе



На этапе строительства

- 1 ЖК «Измурдные холмы»
- 2 ЖК «Эталон-Сити»
- 3 ЖК «Летний сад»
- 5 ЖК «Золотая звезда»

На этапе проектирования

- 4 ЖК «Серебряный фонтан»
- 6 Проект в Лосиноостровском районе

Проекты, запущенные в продажу в 2015 г.:

ЖК «ЗОЛОТАЯ ЗВЕЗДА»

Москва

Общая реализуемая площадь

85
тыс. кв. м

Рыночная стоимость[°]

4 540
млн рублей

Поступления от продаж[°]

11 009
млн рублей

ЖК «ЗОЛОТАЯ ЗВЕЗДА»

ЖК «Золотая звезда» расположен в районе Соколиная гора Восточного административного округа Москвы и имеет хорошую транспортную доступность: добраться до центра Москвы можно на метро (стан-



Процесс строительства



2015

04/2016

2017

ция метро «Шоссе энтузиастов» находится в 10 минутах ходьбы) или на автомобиле (менее 15 минут в пути). Завершение строительства Северо-Восточной хорды Четвертого транспортного кольца улучшит транспортное сообщение для жителей ЖК «Золотая звезда». Комплекс расположен в районе с развитой инфраструктурой и находится приблизительно в 800 метрах от Измайловского парка, одного из крупнейших в Москве.

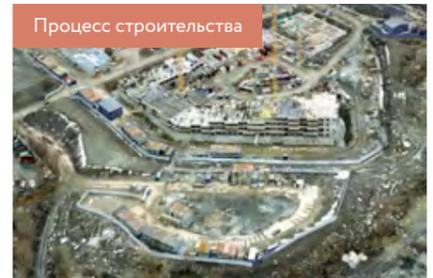
[°] Оценка JLL по состоянию на 31 декабря 2015 г.



ЖК «ЛАНДЫШИ»

ЖК «Ландыши» расположен на Полюстровском проспекте в Калининском районе Санкт-Петербурга и находится в пешей доступности от станции метро «Лесная» и в четырех километрах от центра Санкт-Петербурга. Проект будет состоять из жилого комплекса с коммерческими помещениями и паркинга.

Процесс строительства



ЖК «ЛАНДЫШИ»

Санкт-Петербург

Общая реализуемая площадь

91
тыс. кв. м

Рыночная стоимость[°]

2 081
млн рублей

Поступления от продаж[°]

7 299
млн рублей

2015

04/2016

2018



[°] Оценка JLL по состоянию на 31 декабря 2015 г.

Текущие проекты

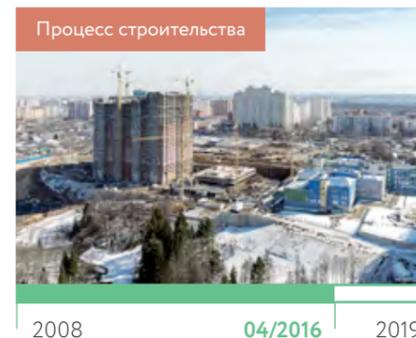
ЖК «ИЗУМРУДНЫЕ ХОЛМЫ»

ЖК «Изумрудные холмы» — первый и самый крупный проект ГК «Эталон» в Московском регионе. Этот жилой комплекс комфорт-класса включает несколько коммерческих зданий (бизнес-центры, супермаркеты, фитнес-центр, многофункциональный торгово-развлекательный центр и спортивный парк). В состав проекта также входит социальная инфраструктура, в том числе детские сады, начальная и средняя школы, а также спортивно-оздоровительный комплекс.

ЖК «ИЗУМРУДНЫЕ ХОЛМЫ»

Московская область

Общая реализуемая площадь	Рыночная стоимость [°]	Поступления от продаж [°]
859 тыс. кв. м	17 866 млн рублей	63 905 млн рублей



[°] Оценка JLL по состоянию на 31 декабря 2015 г.

ЖК «ЭТАЛОН-СИТИ»

Москва

Общая реализуемая площадь	Рыночная стоимость [°]	Поступления от продаж [°]
376 тыс. кв. м	8 650 млн рублей	29 066 млн рублей



ЖК «ЭТАЛОН-СИТИ»

ЖК «Эталон-Сити» расположен в районе Южное Бутово на юго-западе Москвы, развитом жилом массиве с живописной природой. ЖК «Эталон-Сити» имеет хорошую транспортную доступность: станция легкого метро «Улица Скобелевская» и несколько автобусных остановок расположены в пешей доступности.



ЖК «ЦАРСКАЯ СТОЛИЦА»

Расположенный в центре Санкт-Петербурга, ЖК «Царская столица» имеет хорошую транспортную доступность: проект находится всего в километре от станции метро «Площадь Восстания» вблизи Невского проспекта и в пешей доступности от торговых и развлекательных центров.

ЖК «ЦАРСКАЯ СТОЛИЦА»

Санкт-Петербург

Общая реализуемая площадь	Рыночная стоимость [°]	Поступления от продаж [°]
391 тыс. кв. м	10 350 млн рублей	30 255 млн рублей



[°] Оценка JLL по состоянию на 31 декабря 2015 г.

ЖК «САМОЦВЕТЫ»

ЖК «Самоцветы» расположен в Василеостровском районе Санкт-Петербурга. Близость к центру города делает этот район престижным для проживания и для бизнеса. Ближайшая станция метро «Василеостровская» расположена в 10 минутах ходьбы от комплекса. В центральную часть города можно добраться на автобусе: недалеко от жилого комплекса расположено несколько автобусных остановок.

ЖК «САМОЦВЕТЫ»	Общая реализованная площадь	Рыночная стоимость ^о	Поступления от продаж ^о
Санкт-Петербург	205 тыс. кв. м	6 465 млн рублей	18 455 млн рублей



^о Оценка JLL по состоянию на 31 декабря 2015 г.

ЖК «МОСКОВСКИЕ ВОРОТА»

ЖК «Московские ворота» расположен в Московском районе Санкт-Петербурга. От комплекса можно легко добраться как до центра города, так и до аэропорта Пулково. В пешей доступности находятся несколько автобусных остановок, а также станция метро «Московские ворота».

ЖК «МОСКОВСКИЕ ВОРОТА»	Общая реализованная площадь	Рыночная стоимость ^о	Поступления от продаж ^о
Санкт-Петербург	234 тыс. кв. м	10 176 млн рублей	24 049 млн рублей



ЖК «ЛАСТОЧКИНО ГНЕЗДО»

ЖК «Ласточкино гнездо» с прекрасным видом на Неву расположен в Невском районе Санкт-Петербурга. Проект имеет хорошую транспортную доступность: он находится всего лишь в 500 м от одной из наиболее удобных транспортных артерий города – Октябрьской набережной – и в 2 км от кольцевой автодороги КАД. До ближайшей станции метро «Пролетарская» можно добраться на автобусе: вдоль Октябрьской набережной расположено несколько автобусных остановок.

ЖК «ЛАСТОЧКИНО ГНЕЗДО»	Общая реализованная площадь	Рыночная стоимость ^о	Поступления от продаж ^о
Санкт-Петербург	335 тыс. кв. м	6 700 млн рублей	23 431 млн рублей



^о Оценка JLL по состоянию на 31 декабря 2015 г.

Проекты, запланированные на 2016 г.

ЖК «ГАЛАКТИКА»

ЖК «Галактика» — жемчужина портфеля проектов ГК «Эталон» в Санкт-Петербурге. Комплекс, расположенный на участке площадью 38 га вблизи Московского проспекта и набережной Обводного канала, станет совершенно новым жилым районом комфорт-класса и крупнейшим проектом редевелопмента в новейшей истории Санкт-Петербурга. ЖК «Галактика» будет построен к югу от центра Санкт-Петербурга, в престижном районе для проживания и для бизнеса. Ближайшие станции метро «Фрунзенская» и «Московские ворота» расположены в 10-15 минутах от комплекса.

ЖК «ГАЛАКТИКА»	Общая реализуемая площадь	Рыночная стоимость [°]	Поступления от продаж [°]
Санкт-Петербург	798 тыс. кв. м	10 787 млн рублей	72 311 млн рублей



ЖК «ЛЕТНИЙ САД»

ЖК «Летний сад» расположен в живописном районе вблизи Дмитровского парка и парка отдыха «Ветеран». До комплекса легко доехать на автомобиле со стороны Яхромского проезда и Дмитровского шоссе. Проект расположен в 1,5 км от железнодорожной станции «Бескудниково», кроме того, планируется строительство станции метро «Юбилейная» вблизи участка.

ЖК «ЛЕТНИЙ САД»

Москва

ЖК «ЛЕТНИЙ САД»	Общая реализуемая площадь	Рыночная стоимость [°]	Поступления от продаж [°]
Москва	283 тыс. кв. м	7 640 млн рублей	32 236 млн рублей



[°] Оценка JLL по состоянию на 31 декабря 2015 г.

Проект	Статус	Общая реализуемая площадь (тыс. кв. м)	Непроданная реализуемая площадь (доля ГК «Эталон») (тыс. кв. м) ¹	Нереализованные парковочные места (машиноместа), шт.	Рыночная стоимость (млн руб.)	Поступления от продаж (млн руб.) ²	Общий бюджет строительства (млн руб.) ³	Остаток непонесенных затрат (млн руб.) ³
ТЕКУЩИЕ ПРОЕКТЫ								
Санкт-Петербургский регион								
1. ЖК «Галактика»	Проектирование	798,4	646,4	2 976	10 787	72 311	43 374	40 235
2. ЖК «Царская столица»	Строительство	390,9	170,8	1 946	10 350	30 225	14 823	2 845
3. ЖК «Ласточкино гнездо»	Строительство	335,1	96,4	1 416	6 700	23 431	13 630	710
4. ЖК «Московские ворота»	Строительство	234,1	180,0	879	10 176	24 049	10 264	4 637
5. ЖК «Самоцветы»	Строительство	204,9	131,9	919	6 465	18 455	10 661	4 377
6. ЖК «Молодежный»	Строительство	112,1	17,5	382	929	8 703	3 971	271
7. ЖК «Ландыши»	Строительство	90,6	58,6	492	2 081	7 299	4 132	3 613
8. Технопарк	Проектирование	61,3	61,3	363	1 103	6 002	3 571	3 089
9. Белоостровская	Проектирование	39,5	39,5	277	498	3 949	2 482	2 473
10. Дом на Королева	Проектирование	6,0	6,0	35	167	610	362	331
Итого в Санкт-Петербургском регионе		2 272,9	1 408,5	9 685	49 256	195 034	107 271	62 579
Московский регион								
1. ЖК «Изумрудные холмы»	Строительство	859,0	411,6	2 826	17 866	63 905	38 698	13 699
2. ЖК «Эталон-Сити»	Строительство	376,2	216,9	1 904	8 650	29 066	19 611	12 761
3. ЖК «Летний сад»	Строительство	283,4	230,0	1 057	7 640	32 236	16 204	15 537
4. ЖК «Серебряный фонтан»	Проектирование	182,9	169,6	2 160	7 810	24 977	8 780	8 637
5. ЖК «Золотая звезда»	Строительство	84,9	63,7	325	4 540	11 009	5 040	4 228
6. ЖК в Лосиноостровском районе	Проектирование	91,5	83,9	851	2 943	10 602	4 424	4 369
Итого в Московском регионе		1 878,0	1 175,7	9 123	49 449	171 794	92 756	59 231
Итого текущие проекты		4 150,8	2 584,2	18 808	98 705	366 828	200 027	121 810
ЗАВЕРШЕННЫЕ ПРОЕКТЫ								
Жилая недвижимость в завершенных проектах		1 259,0	115,9	2 369	5 156	84 334		
Завершенные отдельностоящие коммерческие объекты		18,9	18,9	58	524	737		
Итого завершенные проекты		1 278,0	134,8	2 427	5 680	85 070		
ВСЕ ПРОЕКТЫ								
Итого проекты ГК «Эталон»		5 428,8	2 719,1	21 235	104 384	451 898	200 027	121 810

Согласно оценке JLL по состоянию на 31 декабря 2015 г.

¹ Включая машиноместа, площадь каждого из которых в среднем составляет 30 кв. м.

² Поступления от продаж включают будущие и уже полученные доходы на 31 декабря 2015 г.

³ Не включая платежи за землю.

Промышленное строительство

ЗАО «ЭталонПромстрой», дочернее предприятие ГК «Эталон», специализируется на строительстве промышленных объектов и является одним из ведущих подрядчиков в сфере промышленного строительства в Северо-Западном регионе России. ГК «Эталон» убеждена, что ее опыт и возможности по предоставлению качественных строительных услуг для широко известных международных и местных компаний способствуют развитию бренда ГК «Эталон».



ЭкспоФорум, Санкт-Петербург

Группа компаний «Эталон» участвует в реализации ряда крупных проектов в Санкт-Петербурге и в его окрестностях. В числе проектов Компании теплоэлектростанция, две гостиницы, четыре автозавода, верфи, машиностроительный завод, спортивно-оздоровительное учреждение и др.

Одним из недавних проектов Компании в сфере промышленного строительства является «ЭкспоФорум» — новый выставочный центр в Санкт-Петербурге, который будет принимать Петербургский международный экономический форум в 2016 г.

«ЭкспоФорум» — крупнейший выставочный центр в Восточной Европе с общей площадью 200 тыс. кв. м и конгресс-центром площадью 45 тыс. кв. м. Комплекс расположен на земельном участке в 56 га между Пулковским и Петербургским шоссе, вблизи аэропорта Пулково и других объектов логистической инфраструктуры.

Объект состоит из трех выставочных павильонов, галереи пассажа, двух отелей на 447 номеров (4-звездочный Hilton Hotels & Resorts и 3-звездочный Hampton by Hilton), паркинга, трех вертолетных площадок и объектов инженерной инфраструктуры.



200 ТЫС. КВ. М
ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ

45 ТЫС. КВ. М
ПЛОЩАДЬ
КОНГРЕСС-ЦЕНТРА

447 номеров
В ДВУХ ОТЕЛЯХ

СРЕДИ ДРУГИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРОЕКТОВ КОМПАНИИ В 2015 ГОДУ:

Новые проекты



Производственная база и фондохранилище Государственного Эрмитажа, Санкт-Петербург

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА И ФОНДОХРАНИЛИЩЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭРМИТАЖА

ГК «Эталон» выступает генеральным подрядчиком по строительству части производственной базы и фондохранилища Государственного Эрмитажа в Санкт-Петербурге. ЗАО «ЭталонПромстрой» получило возможность реализовать этот проект стоимостью 1,6 млрд рублей в результате победы в открытом конкурсе.

«ЗВЕЗДА-РЕДУКТОР»

Компания «ЭталонПромстрой» заключила договор на техническое перевооружение производственных мощностей АО «Звезда-Редуктор», дочернего предприятия ОАО «Звезда» — крупнейшего в России производителя легких компактных высокооборотных дизельных двигателей. В объем работ входит техническое перевооружение производственного и административно-бытового корпусов общей площадью 9 854 кв. м.

Текущий проект

UNIPRES

В июле 2014 г. ГК «Эталон» заключила договор генерального подряда с UniPres на проектирование и строительство нового завода по производству автокомпонентов вблизи Санкт-Петербурга. Церемония закладки первого камня состоялась в сентябре 2014 г. В рамках проекта будет построено производственное здание (12 313 кв. м) и офисное здание (3 588 кв. м) на участке площадью 4 га на территории парка поставщиков завода Nissan в Каменке. В ходе реализации проекта будет выполнен полный цикл работ для сдачи объекта «под ключ»: проведение инженерно-геологических изысканий, проектирование, подготовка территории под строительство, строительные-монтажные работы, прокладка и подключение инженерных сетей.

ЖК «Речной»

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Проект жилого комплекса с видом на Неву включает восстановленное здание Училищного дома, построенное в 1909 году и спроектированное архитектором Львом Шишко. Восстановленное здание органично вписывается в проект.



Операционные результаты



Завершено строительство

502 тыс. кв. м

Объем построенных площадей в 2015 г. полностью соответствовал строительной программе

Средняя стоимость квартир

102 тыс. рублей

Средняя стоимость квартир в 2015 г. составила 102 258 рублей за кв. м, что на 7% выше аналогичного показателя 2014 г.

Новые продажи

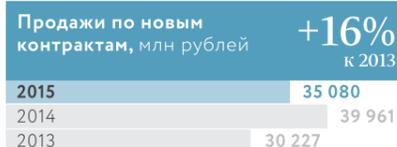
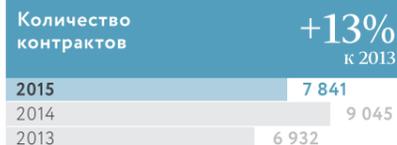
35 млрд рублей

Продажи по новым контрактам существенно превысили прогноз, объявленный рынку в начале 2015 г., и сократились лишь на 12% по сравнению с рекордным уровнем 2014 г.

Чистый долг

7,4 млрд рублей

Финансовая позиция остается очень сильной: чистый долг составляет лишь 7,4 млрд рублей, что соответствует соотношению чистого долга и EBITDA на уровне 0,96х.



ПЛОЩАДИ, ПОСТРОЕННЫЕ В 2015 ГОДУ

Несмотря на турбулентную макроэкономическую ситуацию, в 2015 г. Группа компаний «Эталон» завершила строительство 502 тыс. кв. м реализуемой площади, в то время как продажи по новым контрактам существенно превысили прогноз, объявленный в начале 2015 г. За год Компания построила 14 жилых зданий, включающих приблизительно 6 000 квартир.

Проект	Завершено строительство в 2015 г., тыс. кв. м
ЖК «Царская столица»	160
ЖК «Самоцветы»	128
ЖК «Московские ворота»	66
ЖК «Изумрудные холмы»	65
ЖК «Эталон-Сити»	43
ЖК «Ласточкино гнездо»	40
Итого:	502

В 2015 г. был запущен в продажу рекордный объем жилья, включая два очень успешных проекта: ЖК «Ландыши» в Санкт-Петербурге и ЖК «Золотая звезда» в Москве.

Портфель проектов и земельный банк



Подробнее о портфеле проектов Группы компаний «Эталон»

НА СТР. 32

В 2015 г. Группа компаний «Эталон» начала продажи в двух новых проектах: ЖК «Золотая звезда» в Москве, где 24% запущенных в продажу площадей было законтрактовано всего за три месяца, и ЖК «Ландыши» в Санкт-Петербурге, где за первые три месяца продаж было реализовано 56% предложенных площадей.

ЖК «ЗОЛОТАЯ ЗВЕЗДА»
Москва

Общая реализуемая площадь	Рыночная стоимость*	Поступления от продаж*
85 тыс. кв. м	4 540 млн рублей	11 009 млн рублей

ЖК «ЗОЛОТАЯ ЗВЕЗДА»

ЖК «Золотая звезда» расположен в районе Соколиная гора с развитой инфраструктурой, вблизи Измайловского парка. От жилого комплекса легко добраться в центр Москвы на метро и автомобиле.

Продажи в ЖК «Золотая звезда» начались в ноябре 2015 г., и предварительные продажи составили 21% предложенных квартир по состоянию на 31 декабря 2015 г.

ЖК «ЛАНДЫШИ»

Проект расположен на Полюстровском проспекте в Калининском районе Санкт-Петербурга. Комплекс расположен в пешей доступности от станции метро «Лесная» и в 4 км от центра Санкт-Петербурга.

Продажи в первой очереди ЖК «Ландыши» начались в июле 2015 г., во второй очереди — в конце октября. По состоянию на 31 декабря 2015 г. предварительные продажи в обоих зданиях составили 43% запущенных в продажу квартир.

ЖК «ЛАНДЫШИ»
Санкт-Петербург

Общая реализуемая площадь	Рыночная стоимость*	Поступления от продаж*
91 тыс. кв. м	2 081 млн рублей	7 299 млн рублей

* Оценка JLL по состоянию на 31 декабря 2015 г.

54% ДОЛЯ ПРОЕКТОВ В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ В 4 КВАРТАЛЕ 2015 Г.

Расширение линейки предложения в 2015 г.

ГК «Эталон» расширила свое предложение в Московском регионе, и в 4 квартале 2015 г. доля проектов в этом регионе достигла 54% от всех законтрактованных площадей. Эти проекты позволили дополнительно диверсифицировать наш портфель, что вызвало рост новых продаж и цен за кв. м. Площади, запущенные в продажу в 2015 г., сформировали приблизительно 30% новых продаж за год.

Динамика цен

Цены продолжили расти, при этом средняя цена на квартиры (рублей за кв. м) за год увеличилась на 7% с 95 128 рублей за кв. м в 2014 г. до 102 258 рублей за кв. м в 2015 г.



После осуществления нескольких приобретений в 2014 г. Группа компаний «Эталон» решила намеренно воздержаться от приобретения новых проектов в 2015 г. на фоне сложной макроэкономической ситуации. Теперь, имея низкую долговую нагрузку и высокий денежный поток, Компания сохраняет очень сильную финансовую позицию. Это позволит Группе компаний «Эталон» воспользоваться текущей ситуацией для приобретения интересных проектов на привлекательных условиях, как Компания уже делала после кризиса 2008-2009 гг.

Продажи по новым контрактам

Продажи по новым контрактам в 2015 г. составили 385 тыс. кв. м и 35,1 млрд рублей. Этот показатель ниже рекордного уровня 2014 г., но существенно выше, чем в предшествующие годы. Общее число новых контрактов по сравнению с 2014 г. снизилось на 13% до 7 841. Доля Московского региона в 2015 г. составила 41%: на регион приходится 3 221 новый контракт. Средний первый платеж за год составил 62%.

Благодаря деятельности обширной сети продаж Группы компаний «Эталон», сфокусированной на наиболее процветающих городах России, региональные продажи Компании продолжали играть важную роль в контрактации 2015 г.

В 2015 г. НА РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОДАЖИ ПРИХОДИЛОСЬ 38,6% ВСЕХ НОВЫХ ПРОДАЖ.

Операционные результаты	2015	2014	Изменение
Завершено строительство, тыс. кв. м	502	580	(13%)
Количество контрактов	7 841	9 045	(13%)
Новые продажи, кв. м	385 252	457 056	(16%)
Новые продажи, млн рублей	35 080	39 961	(12%)
Средняя цена, рублей за кв. м	91 057	87 431	4%
Средняя цена (квартиры), рублей за кв. м	102 258	95 128	7%



Геннадий Щербина

Генеральный директор АО ССМО «ЛенСпецСМУ», территориального управления ГК «Эталон» в Санкт-Петербурге



Даниил Селедчик

Генеральный директор ОАО «Эталон-Инвест», территориального управления ГК «Эталон» в Москве

Компания на рынке уже более 28 лет и благодаря этому обладает практически уникальным опытом, сдав в эксплуатацию в общей сложности свыше 4,5 млн кв. м. «ЛенСпецСМУ» — один из старейших и известнейших брендов на рынке жилой недвижимости Санкт-Петербурга, и мы сформировали репутацию надежного девелопера. Потенциальные покупатели новых квартир регулярно отмечают нас среди топ-3 компаний. Компания также давно присутствует на публичном долговом рынке и пользуется репутацией надежного заемщика, о чем свидетельствует рейтинг от агентства S&P, который был впервые присвоен нам в декабре 2006 г. Наш опыт строительства охватывает широчайший ряд проектов, от нашего ключевого сектора жилищного строительства до крупномасштабных проектов промышленного строительства, таких как автозавод Nissan или выставочный центр «ЭкспоФорум».

Мы вышли на московский рынок в 2009 г. с проектом ЖК «Изумрудные холмы», который на сегодняшний день завершен на 60% и обеспечил почти 20% новых продаж Группы компаний «Эталон» в 2015 г. ЖК «Эталон-Сити», который мы запустили в 2013 г., обеспечил 18% новых продаж Группы в прошлом году. В 2015 г. мы запустили ЖК «Золотая звезда» и отмечали очень высокий спрос на этот проект — 24% предложенной к продаже площади было продано в течение всего лишь трех месяцев. Учитывая такой интерес к нашим проектам, мы планируем расширить свое предложение в 2016 г., открывая продажи в двух новых проектах, первый из которых — «Летний сад» — был запущен в конце марта.

Проектирование и строительство

2015

В 2015 г. компания предложила новые услуги, которые дают покупателям больше возможностей для выбора при покупке квартир. В числе этих услуг – выполнение всех отделочных работ, что позволит покупателям сэкономить время на подготовку к заселению в новую квартиру.

ГК «Эталон» применяет современные методы строительства и инновационные технологические решения на протяжении всего жизненного цикла строительного проекта.



Первый заместитель генерального директора ЗАО «ГК «Эталон» Дмитрий Кашинский делится с нами подробностями:



КАКИЕ ИННОВАЦИИ ВНЕДРИЛА ГК «ЭТАЛОН» ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД, ЧТОБЫ ПОДДЕРЖАТЬ СПРОС НА СВОИ КВАРТИРЫ?

Одна из основных сложностей при покупке новой квартиры – проведение отделочных работ и меблировка перед въездом. Это особенно актуально для покупателей за пределами Москвы и Санкт-Петербурга, которым зачастую неудобно регулярно проверять выполнение работ или делать что-то самостоятельно. Мы решили, что можем сделать приобретение квартиры существенно проще, если сами позаботимся об этой части работ.

В 2015 г. мы начали продавать квартиры с полной отделкой в ЖК «Ласточкино гнездо», ЖК «Царская столица», ЖК «Ландыши», ЖК «Московские ворота» и ЖК «Эталон-Сити». Покупатели могут выбрать между отделкой уровня «Комфорт» и «Комфорт-Плюс», при этом оба варианта существенно упрощают и ускоряют процесс въезда в новую квартиру по сравнению с базовым вариантом, который предлагался ранее. Эта до-



полнительная услуга особенно удобна для региональных покупателей, доля которых составляет в ГК «Эталон» более 30%.

ГК «ЭТАЛОН» ЯВЛЯЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ ВЕДУЩИХ КОМПАНИЙ В РОССИЙСКОЙ ОТРАСЛИ СТРОИТЕЛЬСТВА И ДЕВЕЛОПМЕНТА, ПРИМЕНЯЮЩИХ ИНФОРМАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ (BUILDING INFORMATION MODELLING, BIM). ЧТО КОНКРЕТНО ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ BIM?



Информационное моделирование зданий и сооружений (BIM) – это инновационная технология, которую мы используем на протяжении всего жизненного цикла проекта для создания и управления трехмерным циф-

ровым прототипом зданий и инфраструктуры. Подробные трехмерные модели содержат комплексную структурированную информацию о каждом объекте, что позволяет нам создавать отчеты и анализировать проекты на этапе проектирования, подготовки и планирования, моделировать строительные планы и проводить непрерывный мониторинг результатов, расходов, безопасности и других параметров.

К концу 2015 г. мы построили свыше 500 тыс. кв. м жилой недвижимости в Санкт-Петербурге и Московском регионе, используя эту технологию. В 2015 г. объем площадей жилой недвижимости, который находился в мониторинге на разных этапах подготовки и строительства, увеличился до 1 670 тыс. кв. м по сравнению с 1 200 тыс. кв. м в 2014 г.



Хотел бы также отметить, что в феврале 2015 г. ГК «Эталон» получила специальный приз в номинации «Лучшая практика внедрения информационных технологий в градостроительной деятельности» на ежегод-

ном градостроительном конкурсе, организованном Министерством строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации.

КАКОВ ВАШ ПРОГНОЗ ПО BIM И ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЭТОЙ ТЕХНОЛОГИИ В РОССИЙСКОЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ?

Мы считаем, что использование BIM станет широко распространенным в ближайшие годы, и как лидер по применению BIM в России мы стремимся выгодно использовать свое «ноу-хау» по мере того, как рынок начинает внедрять эту технологию.

Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства, например, объявило, что начиная с 2017 г. будет требовать от подрядчиков использование BIM для некоторых новых проектов. Мы полагаем, что это первый шаг на пути внедрения дальнейших требований по использованию BIM всеми строительными компаниями в России.

В этом контексте мы запустили услугу по консультированию в сфере BIM для других строительных компаний. Благодаря своему многолетнему уни-

кальному опыту по применению BIM на протяжении всего жизненного цикла проекта ГК «Эталон» планирует действовать в качестве стороннего поставщика BIM для других компаний, которые не разработали необходимые системы самостоятельно.

ВЫ ПРИМЕНЯЕТЕ ТЕХНОЛОГИЮ МОНОЛИТНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА СВОИХ ПРОЕКТОВ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ЧТО ЭТО?

Наши жилищные проекты реализуются преимущественно с использованием кирпично-монокрипичной технологии строительства с вентилируемыми фасадами. Технология монолитного строительства обеспечивает высокое качество наших квартир благодаря свободной планировке, гибкости архитектурно-строительного проектирования, долговечности и высокому уровню тепло- и шумоизоляции.

Строительство с использованием монолитной технологии обычно включает одновременное строительство стен и перекрытий путем заливки жидкого бетона в опалубку при использовании металлической арматуры для укрепления и стабилизации. Проемы для дверей и окон, а также



инженерные и электрические коммуникации прокладываются до заливки бетона.

ПОЧЕМУ ВЫ РЕШИЛИ ПРИМЕНЯТЬ ИМЕННО ЭТУ ТЕХНОЛОГИЮ?

Мы считаем, что эта технология имеет несколько преимуществ. Во-первых, она более выгодна: технология монолитного строительства позволяет максимально эффективно использовать земельный участок. Также, по сравнению с панельным строительством, технология монолитного строительства более мобильна и обеспечивает относительно низкие постоянные капитальные затраты. Мы фактически осуществляем основную часть производства на объекте, и нам не требуется содержать отдельный завод по производству сэндвич-панелей.

Второе преимущество — более высокое качество и лучшие потребительские характеристики: здания, построенные с применением кирпично-монокрипичной технологии с вентилируемыми фасадами, которые мы строим, имеют технологические преимущества по сравнению с методом панельного строительства, распространенным в России. Планировка внутреннего пространства может быть более гибкой благодаря сокращению числа внутренних несущих стен, при этом



наружные конструкции обеспечивают лучшее терморегулирование в летние месяцы и лучшую изоляцию во время холодной зимы.

Третье преимущество состоит в возможности быстро наращивать объемы строительства. Нашему росту с момента проведения IPO в 2011 г. способствовала, среди прочего, способность быстро увеличить масштабы строительства благодаря применению монолитной технологии. Капитальные затраты, необходимые для поддержания растущих объемов строительства, относительно незначительны в пересчете на кв. м.

Наконец, я хотел бы подчеркнуть способность технологии к адаптации. Зимы в Санкт-Петербурге и Московском регионе бывают холодными, но мы можем продолжать строительство благодаря добавкам, которые обеспечивают морозостойкость бетона.

КАКИЕ НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ИННОВАЦИИ ВЫ ПЛАНИРУЕТЕ ВНЕДРИТЬ В БУДУЩЕМ?

В будущем мы намерены реализовать концепцию под названием Etalon NEXT. Реализуя крупномасштабные проекты, такие как ЖК «Галактика»,

где мы фактически строим новый район в центре Санкт-Петербурга, мы хотим создать комфортное место для жизни — как внутри зданий, так и снаружи. Принимая это во внимание, мы будем внедрять новые решения для жилых зданий, которые обеспечат максимально эргономичные планировки квартир, а также создание оригинальных фасадов. Улучшая качество продукта, мы также уделяем внимание минимизации потенциального роста расходов на строительство.

Целью Etalon NEXT также является улучшение общественного пространства за пределами зданий. В частности, ЖК «Галактика» будет включать в себя большую пешеходную аллею, встроенные коммерческие объекты, а также спортивные и другие объекты для жильцов.

Мы постоянно работаем над повышением качества нашего продукта, при этом избегая существенного влияния на его себестоимость — таким образом, мы улучшаем жизнь наших клиентов и продолжаем работать в сегменте комфорт-класса для российского среднего класса.

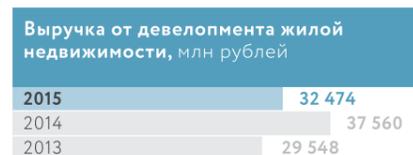
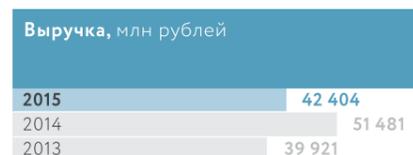


Финансовые результаты

Отчет о прибылях и убытках

Финансовые результаты ГК «Эталон» в 2015 г. подверглись влиянию непростых макроэкономических условий и существенного замедления рынка, которое затронуло весь сектор в первом полугодии прошедшего года. Вместе с тем наши усилия, предпринятые в прошлом году, позволили добиться высоких операционных показателей во втором полугодии 2015 г., в резуль-

тате чего выручка за 2015 г. составила 42 404 млн рублей, уступая лишь рекордному уровню в 51 481 млн рублей в 2014 г. Выручка в сегменте девелопмента жилой недвижимости в 2015 г. составила 32 474 млн рублей, что на 10% выше, чем аналогичный показатель 29 548 млн рублей в 2013 г., но ниже, чем рекордные 37 560 млн рублей в 2014 г.



КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛН РУБЛЕЙ



СКОРРЕКТИРОВАННАЯ ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ ОТ ДЕВЕЛОПМЕНТА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ¹, МЛН РУБЛЕЙ



¹ Скорректирована на проценты по займам, включенные в себестоимость.

Валовая прибыль за год составила 12 999 млн рублей, в результате чего рентабельность по валовой прибыли осталась неизменной на уровне 31%, как и в предшествующие годы. Этому способствовали результаты сегмента девелопмента жилой недвижимости, скорректированная валовая прибыль которого составила 12 619 млн рублей в 2015 г., при этом скорректированная валовая рентабельность составила 39% — на уровне 2013 и 2014 гг. Показатель EBITDA составил 7 675 млн рублей в 2015 г., при этом чистая прибыль за год достигла 5 429 млн рублей.

Баланс

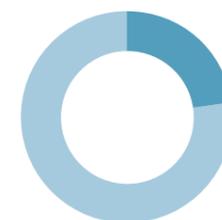
ГК «Эталон» традиционно придерживается консервативной финансовой политики, при этом денежные средства и их эквиваленты превышали обязательства в последние годы. Это, наряду с сохраняющейся способностью генерировать денежный поток благодаря бизнес-модели предвари-

тельных продаж, помогло Компании поддерживать комфортный уровень долговой нагрузки на протяжении года.

Чистый долг на конец 2015 г. составил 7 397 млн рублей, при этом соотношение чистого долга и EBITDA по состоянию на 31 декабря 2015 г. было ниже 1,0х.

Компания сохраняла большой запас денежных средств, даже несмотря на то, что дивидендные выплаты в 2015 г. более чем в два раза превысили аналогичные показатели 2014 г. Более того, денежные средства и их эквиваленты на балансе ГК «Эталон» незначительно выросли до 12 017 млн рублей на конец года.

СТРУКТУРА ДОЛГА (ПО СОСТОЯНИЮ НА 31.12.2015)



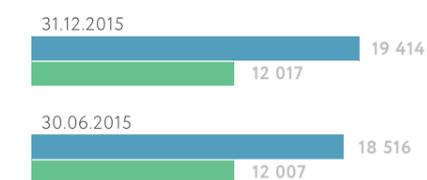
Рублевые облигации 23%
Банковские займы 77%

Выплачено дивидендов, млн рублей



КОМПАНИЯ ПОЛНОСТЬЮ ОСВОБОЖДЕНА ОТ КАКИХ-ЛИБО ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ ПО СВОИМ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ: ВЕСЬ ДОЛГ НОМИНИРОВАН В РОССИЙСКИХ РУБЛЯХ.

СОХРАНЕНИЕ ВЫСОКОГО УРОВНЯ ЛИКВИДНОСТИ, МЛН РУБЛЕЙ



Долг
Денежные средства и их эквиваленты²

² Включая банковские депозиты в составе краткосрочных инвестиций.

Денежные потоки

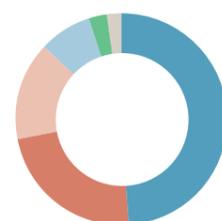
Операционный денежный поток был положительным во втором полугодии 2015 г., восстановившись после существенного замедления в первом полугодии. Рост новых продаж во втором полугодии 2015 г. способствовал генерированию положительного денежного потока³ во втором полугодии, даже на фоне масштабного запуска продаж в новых проектах Компании за период.



³ За вычетом процентных выплат.

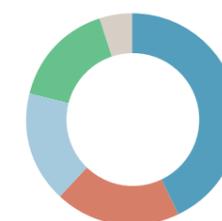
³ Операционный денежный поток за вычетом процентных выплат.

СТРУКТУРА СЕБЕСТОИМОСТИ МАТЕРИАЛОВ⁴ (12 000–18 000 рублей за кв. м)



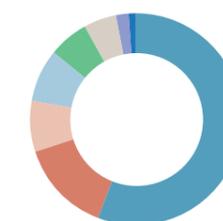
Прочее 49%
Металл 23%
Цемент 15%
Щебень 8%
Кирпич 3%
Песок 2%

СТРУКТУРА СЕБЕСТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА⁴ (29 000–39 000 рублей за кв. м)



Материалы 43%
Накладные расходы⁵ 19%
Фонд оплаты труда 17%
Начисленный НДС 16%
Оборудование 5%

ОБЩАЯ СТРУКТУРА СЕБЕСТОИМОСТИ⁴ (59 000–72 000 рублей за кв. м)



Строительно-монтажные работы 56%
Имущественные права и плата за землю 14%
Инженерное обеспечение 8%
Коммерческие затраты 8%
Финансовые затраты 6%
Проектные и изыскательские работы 5%
Управленческие затраты 2%
Прочее 1%

⁴ Источник: Данные Компании по типовым проектам на основании средних значений по текущему портфелю. Структура затрат по конкретным проектам может существенно отличаться в связи с воздействием ряда факторов.

⁵ Включая налог на ФОТ.

ЖК «Изумрудные холмы»

МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

Крупнейший на данный момент проект Компании с реализуемой площадью 859 тыс. кв. м. Концепция проекта связана с исследованием космоса: на центральной аллее, Аллее Космонавтов, представлены модели космических кораблей Восток-1 и Восход-2, а в Музее космонавтики в одной из средних школ занимается группа школьников, которые принимают участие в ряде мероприятий и проектов, посвященных космической тематике.



Социальная ответственность

Охрана здоровья и безопасности сотрудников ГК «Эталон» является ее важнейшим обязательством, и Компания строго соблюдает российские нормы безопасности.

BIM

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ BIM ТАКЖЕ ПОЗВОЛЯЕТ ШАГ ЗА ШАГОМ ПОВЫШАТЬ УРОВЕНЬ БЕЗОПАСНОСТИ НА СТРОИТЕЛЬНЫХ ПЛОЩАДКАХ КОМПАНИИ



Здоровье и безопасность

Группа компаний «Эталон» стремится создать здоровую и безопасную рабочую среду на каждом предприятии и участке. Кроме того, проводятся тренинги по вопросам безопасности в формате регулярных мастер-классов, чтобы обеспечить надлежащее знание техники безопасности перед допуском на участок или предприятие. Все оборудование сертифицировано российскими органами власти на предмет соответствия требованиям безопасности, предусмотренным российским законодательством. Компания также проводит собственную проверку при установке любого оборудования для обеспечения надлежащей установки и соблюдения техники безопасности.

ГК «Эталон» использует технологию информационного моделирования зданий и сооружений (BIM) для создания трехмерных цифровых моделей, которые содержат комплексную структурированную информацию о каждом объекте инфраструктуры, и управления этими моделями. Использование BIM также позволяет шаг за шагом повышать уровень безопасности на строительных площадках Компании. ГК «Эталон» разработала собственный индекс безопасности, который объединяет данные компьютеризированных систем BIM, законодательства по охране труда в России, а также данные европейской системы по охране труда и оценке рисков. В 2015 г. индекс безопасности на объектах ГК «Эталон» улучшился на 20%, а количество травм, полученных на рабочем месте, значительно снизилось.

Окружающая среда

ГК «Эталон» применяет лучшие мировые практики в области охраны окружающей среды, которые разработаны для обеспечения соответствия строгим правилам и нормам российского законодательства в сфере защиты окружающей среды и утилизации строительных отходов. Системы контроля Компании включают в себя следующие способы охраны окружающей среды: контроль над соблюдением стандартов по утилизации отходов на каждом производственном объекте, контроль над уровнем загрязнения воды и атмосферы, а также над уровнем шума в регулируемых санитарно-защитных зонах.

Начиная с 2014 г. Группа компаний «Эталон» устанавливает специальные мусорные контейнеры для сортировки бумаги, стекла, пластика, люминесцентных ламп и батареек на территории всех своих жилых комплексов. В среднем за неделю собирают до 2 500 кг отсортированных отходов.



Общество

При планировании крупных девелоперских проектов ГК «Эталон» стремится предоставить своим будущим жильцам все преимущества, которые они вправе ожидать при переезде в развитый жилой комплекс, в том числе доступ к образовательным учреждениям, магазинам, развлекательным и спортивно-оздоровительным центрам. Важно, чтобы дети будущих жильцов могли посещать образовательные учреждения, что будет способствовать долгосрочному устойчивому развитию районов, которые формируются на территории наших крупных жилых комплексов.

Решение о строительстве подобной инфраструктуры принимается совместно с муниципальными органами власти. В соответствии с инвестиционными соглашениями с муниципальными и региональными органами власти (такая практика больше распространена в Москве) ГК «Эталон» иногда берет на себя обязательства строить объекты социальной инфраструктуры за собственный счет. Если участок приобретен у частного собственника, на этапе согласования проекта планировки территории местные власти могут потребовать, чтобы Компания включила в проект объекты социальной инфраструктуры. В таких случаях расходы на строительство, как правило, компенсируются из местного бюджета.

В течение 2015 г. велось строительство нескольких образовательных учреждений рядом с жилыми комплексами ГК «Эталон». В январе 2015 г. Компания получила разрешение на строительство средней школы переменной этажности (2-3 этажа) на 825 учеников на территории ЖК «Ласточкино гнездо» в Санкт-



Школа в ЖК «Ласточкино гнездо»
Петербург. Строительство объекта уже ведется, и ожидается, что оно будет завершено к концу 2016 г.

Кроме того, в сентябре 2015 г. открылась средняя школа на 1 100 учеников в микрорайоне «Изумрудные холмы» в Московской области. На территории школы предусмотрено большое количество рекреационных зон, оборудованы площадки с игровыми и спортивными снарядами для детей разных возрастов. В общеобразовательном учреждении созданы также все условия для маломобильных детей.



Школа в ЖК «Изумрудные холмы»
В феврале 2016 г. два проекта ГК «Эталон» стали финалистами градостроительного конкурса, организованного Министерством строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации. ЖК «Изумрудные холмы» был номинирован в категории «Лучший реализованный проект комплексного освоения территорий», а школа на его территории победила в номинации «Лучший реализованный проект строительства объекта образования».

В 2015 г. Компания провела работу, не связанную напрямую со строительством жилых комплексов, сразу по нескольким направлениям в целях поддержки культурного и исторического просвещения и развития городской среды.



Исторические и культурные объекты

- ЖК «Изумрудные холмы»: строительство Аллеи Космонавтов – музея под открытым небом, посвященного истории полетов в космос. Аллея была открыта 18 марта 2015 г. в честь 50-й годовщины первого выхода в открытый космос.
- ЖК «Галактика»: строительство музея, посвященного истории железнодорожного транспорта, на территории бывшего Варшавского вокзала.
- ЖК «Московские ворота»: восстановление памятника Второй мировой войны.

Другая деятельность

Группа компаний «Эталон» поддерживает местные сообщества в регионах нашего присутствия по всей России. Например, мы уделяем большое внимание заботе о ветеранах Великой Отечественной войны и жителях Ленинграда, которые пережили блокаду.

В 2015 г. Компания организовала ряд праздничных и спортивных мероприятий для семей во многих жилых комплексах ГК «Эталон».



СОТРУДНИКИ

ГК «Эталон» гордится более чем 4 800 своими сотрудниками, которым предлагает ряд тренингов для профессионального роста.

Тип программы	Количество сотрудников
Управление проектами	69
Строительство (вкл. повышение квалификации)	108
Личная эффективность	77
Другие программы	374
ИТОГО:	628

С 2015 г. на строительных площадках ГК «Эталон» регулярно проводятся теоретические и практические занятия, направленные на знакомство сотрудников с новейшими технологиями и материалами. Новые навыки и технологии, о которых рассказывалось на семинарах и занятиях, впоследствии внедряются в практику всех генподрядных и подрядных организаций.

В 2015 г. Компания провела 15 таких семинаров по различным темам: гидроизоляция фундаментов, монтаж инженерных систем, бетонирование, сваебойные работы, устройство мокрых фасадов и пр.

Мы также стремимся предоставить нашим сотрудникам социальную защиту, чтобы обеспечить их долгосрочное благополучие.

Это включает в себя программу ДМС для всех сотрудников и страхование от несчастных случаев для всех работников на строительной площадке.

СТРАХОВАНИЕ СОТРУДНИКОВ

Тип страхования	Количество сотрудников
ДМС	1 401
Страхование от несчастных случаев для строителей	1 114

После окончания отчетного периода, в начале 2016 г. ГК «Эталон» застраховала жизнь 1 300 своих сотрудников.

ГК «Эталон» оказывает финансовую поддержку своим сотрудникам во время значимых жизненных событий, таких как рождение ребенка, заболевание или несчастный случай, которые приводят к временной потере трудоспособности, после смерти родственника или утраты или причинения ущерба собственности в результате наводнения, пожара, кражи или стихийного бедствия. Компания также выплачивает премии сотрудникам, длительное время проработавшим в ГК «Эталон», в качестве признания их существенного вклада в развитие Компании, а также при уходе на пенсию в знак благодарности за преданность ГК «Эталон».

венности в результате наводнения, пожара, кражи или стихийного бедствия. Компания также выплачивает премии сотрудникам, длительное время проработавшим в ГК «Эталон», в качестве признания их существенного вклада в развитие Компании, а также при уходе на пенсию в знак благодарности за преданность ГК «Эталон».

ПОДДЕРЖКА СОТРУДНИКОВ

Причина оказания помощи	Количество сотрудников
Финансовая помощь после рождения ребенка	104
Финансовая помощь после смерти члена семьи	62
Ежемесячная пенсия для бывших сотрудников	17
Другая материальная помощь	72

Озеленение после строительства



ГК «Эталон» стремится к тому, чтобы после завершения строительства на территории комплексов была создана комфортная жилая среда. Один из способов – высадка деревьев возле жилых корпусов. На фотографиях изображена высадка деревьев на территории ЖК «Царская столица» после окончания строительства первой очереди проекта.

Праздники



Жители многих комплексов ГК «Эталон» имеют возможность принять участие в специальных праздничных мероприятиях на Новый год, на масленицу, в День Победы или День знаний. Компания организует конкурсы, бесплатные театральные выступления и творческие мастер-классы.

Спортивные мероприятия



В ЖК «Юбилейный квартал» в Санкт-Петербурге проводился турнир по баскетболу для местных команд. Такие соревнования стали ежегодной традицией в жилом комплексе. Компания также организует регулярные турниры по волейболу для жителей ЖК «Юбилейный квартал» и близлежащих территорий.

Корпоративное управление

Совет директоров придерживается высочайших стандартов корпоративного управления и стремится вести деятельность на основании принципов открытости и прозрачности.

Etalon Group Limited является публичной компанией с ограниченной ответственностью, учрежденной в соответствии с законодательством Гернси. Глобальные депозитарные расписки (GDR) Компании включены в официальный список Управления Великобритании по листингу и допущены к торгам на Лондонской фондовой бирже под тикером ETLN.

Совет директоров

Совет директоров несет коллективную ответственность перед акционерами за успешность деятельности ГК «Эталон» и устанавливает нормы поведения, которым должна следовать Компания. Совет директоров руководит деятельностью Компании и дает независимую оценку по всем вопросам в отношении стратегии, показателей деятельности, норм поведения, а также ответственности. С целью содействия этому процессу Совет директоров делегировал определенные обязанности Комитету по аудиту, Комитету по вознаграждениям и назначениям, Комитету по стратегии и исполнительному менеджменту Компании.

Все члены Совета директоров, включая неисполнительных директоров, посещают регулярные заседания высшего руководства Группы. На таких встречах рассматриваются портфель проектов, включая анализ текущих и перспективных; продажи и денежные

Управление деятельностью ГК «Эталон» поручено Совету директоров, который действует в соответствии с Уставом Компании, действующим законодательством Гернси и всеми решениями, принятыми акционерами на Общих собраниях. Компания также придерживается соответствующих положений Правил листинга Управления по контролю за соблюдением норм поведения на финансовых рынках, Правил проспекта, а также Правил по раскрытию информации и прозрачности.

потоки и, когда это целесообразно и необходимо, даются рекомендации для утверждения Советом директоров.

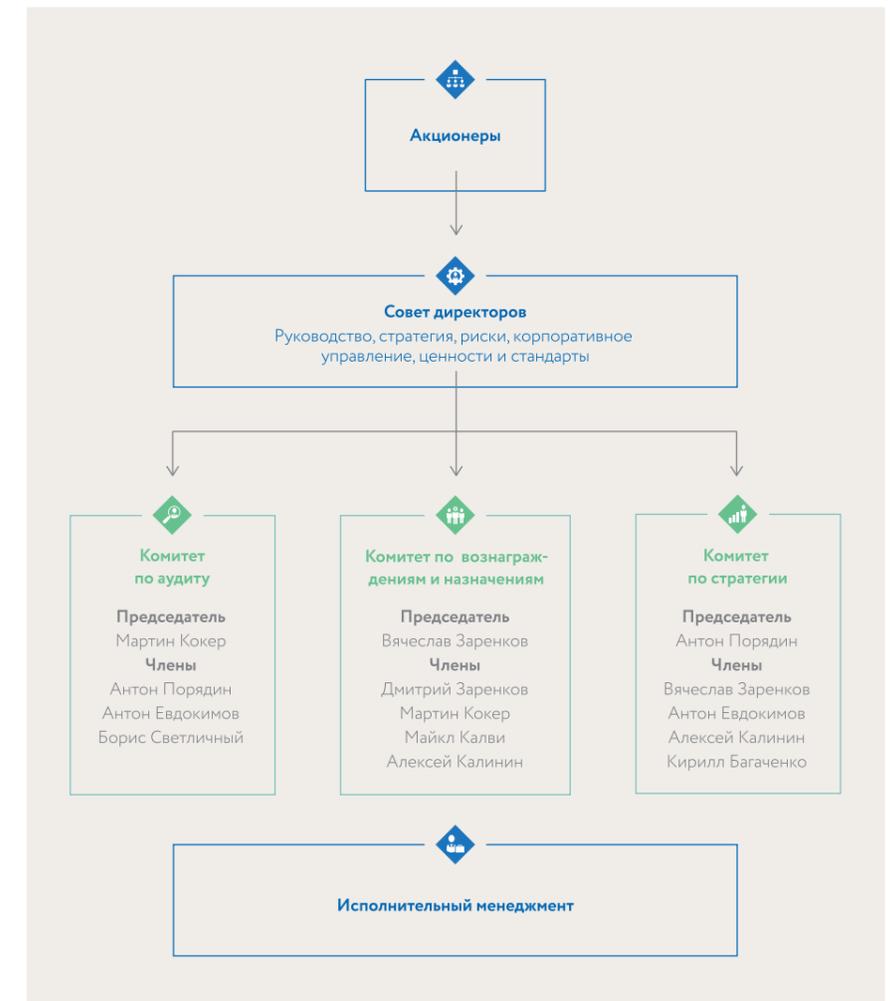
Перед каждым заседанием Совета директоров готовится официальный протокол и направляется всем членам Совета директоров для изучения перед его утверждением. Документы направляются заблаговременно, что позволяет Директорам сосредоточить свое внимание на вопросах стратегической и финансовой важности. Все вопросы, требующие рассмотрения или утверждения в период между заседаниями, при необходимости утверждаются в письменном виде.

В 2015 г. Директора продолжили рассматривать и совершенствовать Политику управления, принятую в 2013 г. Политика управления устанавливает роли и обязанности Директоров

наряду с кругом вопросов, требующих утверждения Советом директоров. Среди таких вопросов:

- утверждение долгосрочных целей и корпоративной стратегии Компании;
- утверждение существенных сделок по приобретению, отчуждению имущества, инвестированию, заключению контрактов, расходованию средств или других сделок;
- утверждение на основании рекомендаций Комитета по аудиту промежуточных и итоговых результатов, годового отчета, включая отчет по корпоративному управлению, дивидендной политики и объявления промежуточных дивидендов, а также рекомендаций итоговых дивидендов;
- утверждение на основании рекомендаций Комитета по вознаграждениям и назначениям любых назначений в Совет директоров и назначения ключевых менеджеров в другие комитеты;
- анализ на основании рекомендаций Комитета по аудиту эффективности систем внутреннего контроля и управления рисками; и
- утверждение политики и процедур корпоративного управления Компании.

ПО СОСТОЯНИЮ НА 31 ДЕКАБРЯ 2015 Г. СТРУКТУРА СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ И ЕГО КОМИТЕТОВ ВЫГЛЯДЕЛА СЛЕДУЮЩИМ ОБРАЗОМ:



Роли и обязанности

24 апреля 2015 г. вступили в силу следующие роли и обязанности Исполнительных Директоров:

Вячеслав Заренков является основателем ГК «Эталон». В должности Председателя Совета директоров и Президента он отвечает за эффективную деятельность Совета директоров и за обеспечение его активной и конструктивной роли в разработке и реализации текущей стратегии. Совместно с Генеральным директором Председатель устанавливает повестку заседаний Совета директоров, обеспечивая предоставление точной, своевременной и четкой информации должностными лицами и внешними консультантами ГК «Эталон», а также наличие

достаточного времени на обсуждение сложных и спорных вопросов. Председатель Совета директоров также отвечает за обеспечение надлежащей программы введения новых Директоров в должность и определение целей развития отдельных Директоров и Совета в целом.

Вячеслав Заренков также отвечает, наряду с исполнительным менеджментом, за реализацию стратегических и коммерческих решений Совета директоров, за определение и реализацию новых бизнес-возможностей за рамками основной текущей деятельности, в соответствии со стратегическими планами, и за руководство программой коммуникаций с акционерами.

Антон Евдокимов является Первым Вице-президентом и Генеральным директором Компании. Он отвечает за все вопросы исполнительного управления, связанные с деятельностью Компании, при этом все представители исполнительного менеджмента находятся в прямом или косвенном подчинении ему. Он также отвечает за эффективность бизнеса и его правовое обеспечение.

Борис Светличный является Исполнительным директором и Главным финансовым директором Компании. Он отвечает за управление всей деятельностью Компании в сфере финансов и казначейства, включая сделки с капиталом, долговое финансирование, казначейские операции, налоговое планирование, информационные технологии и другие соответствующие функции.

Дмитрий Заренков является Исполнительным директором и Вице-президентом Компании и отвечает за корпоративное управление дочерних предприятий Группы.

Кирилл Багаченко является Исполнительным директором и Директором департамента корпоративных инвестиций ГК «Эталон». Кирилл Багаченко отвечает за стратегический анализ состояния рынков капитала, мониторинг возможностей для развития бизнеса Компании, разработку и применение стратегии Компании по отношению с инвесторами и обеспечение эффективных коммуникаций с акционерами, инвесторами и аналитиками Группы.

Директор департамента корпоративных инвестиций вместе с Председателем Совета директоров, Генеральным директором и Главным финансовым директором регулярно встречаются с инвесторами и аналитиками Группы для предоставления информации о стратегии, целях и текущих проектах.

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ ОСОЗНАЕТ ВАЖНОСТЬ ПОДДЕРЖАНИЯ НА ВЫСОКОМ УРОВНЕ ОТНОШЕНИЙ СО СВОИМИ АКЦИОНЕРАМИ И ИНВЕСТИЦИОННЫМ СООБЩЕСТВОМ В ШИРОКОМ СМЫСЛЕ.

Кроме того, в состав Совета директоров были назначены пять Директоров, не обладающих исполнительными полномочиями, которые приносят в Группу компаний «Эталон» полезные знания и опыт ведения бизнеса. Неисполнительные директора предоставляют ГК «Эталон» объективный взгляд по вопросам стратегии, показателей деятельности, рисков и корпоративного поведения.

По состоянию на 31 декабря 2015 г. и на дату настоящего Отчета пятью директорами, не обладающими исполнительными полномочиями, являлись: Мартин Кокер, Антон Порядин, Майкл Калви, Алексей Калинин и Эндрю Ховат, трое из них, а именно — Мартин Кокер, Антон Порядин и Эндрю Ховат — являются независимыми директорами.

Комитеты Совета директоров

Совет директоров делегировал определенные полномочия трем комитетам Совета директоров: Комитету по аудиту, Комитету по вознаграждениям и назначениям и Комитету по стратегии. Три Комитета предоставляют отчет Совету директоров после каждого заседания и дают рекомендации на утверждение Советом директоров вопросов в соответствии с направлениями своей деятельности.

КОМИТЕТ ПО АУДИТУ

ЧЛЕНЫ КОМИТЕТА

В 2015 г. и на дату настоящего Отчета состав Комитета по аудиту был следующим:

Мартин Кокер	Председатель Комитета и Независимый неисполнительный директор
Антон Порядин	Независимый неисполнительный директор
Антон Евдокимов	Исполнительный директор и Генеральный директор
Борис Светличный	Исполнительный директор и Главный финансовый директор

В то время как только члены Комитета по аудиту уполномочены посещать заседания Комитета, ведущий партнер внешнего аудитора, руководитель службы Внутреннего аудита и другие представители высшего руководства приглашаются на заседания, когда это необходимо и обоснованно.

ОБЯЗАННОСТИ

Комитет по аудиту отвечает за мониторинг процесса предоставления финансовой отчетности и целостности финансовой отчетности ГК «Эталон» — наряду с другими регуляторными объявлениями в отношении финансовых показателей. Комитет также отвечает за анализ механизмов внутреннего контроля, надзор за тем, как менеджмент осуществляет мониторинг соответствия нашим политикам и процедурам по управлению рисками, за эффективность Внутреннего аудита и независимость, объективность и эффективность процесса внешнего аудита. Комитет по аудиту также отвечает за рассмотрение условий назначения и вознаграждения внешнего аудитора.

Комитет по аудиту провел ряд заседаний в 2015 г., где были рассмотрены следующие основные вопросы:

- Финансовые результаты за год вместе с соответствующим отчетом внешнего аудитора;
- Промежуточные результаты за полугодие вместе с соответствующим отчетом внешнего аудитора;
- Вопросы, поднятые внешним аудитором в рамках процесса аудита, требующие внимания менеджмента, и действия руководства по решению таких вопросов;
- Анализ результатов и степени независимости внешнего аудитора, включая анализ любых услуг, не связанных с аудитом, предоставленных внешним аудитором на протяжении года;
- Рекомендации Совету директоров о повторном назначении внешнего аудитора и уровне вознаграждения за услуги по аудиту;
- Анализ полномочий Комитета по аудиту и его обязанностей и предоставление Совету директоров рекомендаций о внесении изменений;
- Утверждение отчетов от службы Внутреннего аудита по результатам выполнения ее задач и рассмотрение мер, предпринятых руководством для решения любых возникших вопросов;
- Анализ учетных политик, принятых Группой, и утверждение любых изменений в такие политики по рекомендации руководства или внешнего аудитора.

ВНЕШНИЙ АУДИТ

КОМИТЕТ ПО АУДИТУ, НАХОДЯ РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ КПМГ УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНЫМИ, РЕКОМЕНДОВАЛ СОВЕТУ ДИРЕКТОРОВ ПРОДЛИТЬ СРОК ПОЛНОМОЧИЙ ДАННОЙ КОМПАНИИ В КАЧЕСТВЕ АУДИТОРА.

В рамках анализа деятельности внешнего аудитора Комитет по аудиту подробно рассмотрел характер всех услуг, не связанных с аудитом, предоставленных внешним аудитором.

Комитет по аудиту регулярно проводит встречи с внешним аудитором без присутствия менеджмента.

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ

Служба Внутреннего аудита Группы обеспечивает независимую объективную оценку и надзор за деятельностью и системами внутреннего контроля и помогает бизнесу достигать своих целей, обеспечивая систематический дисциплинированный подход к оценке и повышению эффективности процессов риск-менеджмента, контроля и управления. Комитет по аудиту поручил внешнему аудиту проведение анализа деятельности по Внутреннему аудиту. После рассмотрения отчета Комитет по аудиту принял рекомендации внешнего аудитора и продолжает усиливать роль и увеличивать обязанности Внутреннего аудита.

В 2015 г. деятельность Внутреннего аудита была сконцентрирована на ключевых системах управления и бизнес-процессах ГК «Эталон», среди которых управление персоналом, продажи и закупки и т.д.

Комитет по аудиту регулярно проводит встречи с руководителем службы Внутреннего аудита без присутствия менеджмента.

СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ И РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА

Комитет по аудиту и Совет директоров в целом продолжают обеспечивать применение эффективных систем риск-менеджмента и определение и оценку ключевых рисков, с которыми сталкивается ГК «Эталон». Надлежащие лимиты и контроль устанавливаются, поддерживаются и отслеживаются для обеспечения соответствия нормам. В частности, система риск-менеджмента определяет риски, которые, в случае ненадлежащей работы с ними, могут значительно повлиять на способность Группы достигать своих целей или привести к существенному искажению финансовых результатов Группы.

Политики и системы риск-менеджмента периодически пересматриваются Комитетом по аудиту, чтобы обеспечить их целесообразность, актуальность и полноту, принимая во внимание любые изменения рыночных условий и деятельности Группы. В рамках пересмотра также отслеживается эффективность управления выявленными рисками.

КОМИТЕТ ПО АУДИТУ ОТВЕТСТВЕНЕН ЗА НАДЗОР НАД ТЕМ, КАК МЕНЕДЖМЕНТ ОТСЛЕЖИВАЕТ СООТВЕТСТВИЯ ПОЛИТИКАМ И ПРОЦЕДУРАМ ГРУППЫ ПО РИСК-МЕНЕДЖМЕНТУ И АНАЛИЗИРУЕТ ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА. В ЭТОМ КОМИТЕТУ ПО АУДИТУ ПОМОГАЕТ СЛУЖБА ВНУТРЕННЕГО АУДИТА.

По мере достижения результатов в этом направлении Комитет по аудиту продолжает отслеживать процессы Группы по риск-менеджменту и поддерживать и контролировать внесение изменений.

КОМИТЕТ ПО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯМ И НАЗНАЧЕНИЯМ

ЧЛЕНЫ КОМИТЕТА

В 2015 г. и на дату настоящего Отчета состав Комитета по вознаграждениям и назначениям был следующим:

Вячеслав Заренков	Председатель Комитета и Председатель Совета директоров
Дмитрий Заренков	Вице-президент и исполнительный директор
Мартин Кокер	Независимый неисполнительный директор
Майкл Калви	Неисполнительный директор
Алексей Калинин	Неисполнительный директор

ОБЯЗАННОСТИ

Сферы ответственности Комитета по вознаграждениям и назначениям подробно устанавливают обязанности Комитета. В целом Комитет консультирует Совет директоров по вопросам вознаграждения руководителей высшего звена и других ключевых сотрудников и анализирует условия трудовых договоров по всем ключевым назначениям.

Комитет также отвечает за разработку критерия отбора и назначения членов Совета директоров и анализа его структуры, размера и основного состава. В этой связи Комитет рассматривает навыки, знания и опыт, необходимые на соответствующем этапе развития ГК «Эталон», и дает рекомендации Совету директоров по внесению любых изменений.

Комитет также рассматривает и дает рекомендации в отношении членов Комитетов по аудиту и стратегии.

Комитет провел ряд заседаний в 2015 г., на которых были рассмотрены изменения в план вознаграждений Группы, а также изменения в составе Совета директоров и его Комитетов.

КОМИТЕТ ПО СТРАТЕГИИ

ЧЛЕНЫ КОМИТЕТА

В 2015 г. и на дату настоящего Отчета состав Комитета по стратегии был следующим:

Антон Порядин	Председатель Комитета и Независимый неисполнительный директор
Вячеслав Заренков	Президент и Председатель Совета директоров
Антон Евдокимов	Исполнительный директор и Генеральный директор
Алексей Калинин	Неисполнительный директор
Кирилл Багаченко	Исполнительный директор и Директор департамента корпоративных инвестиций

24 апреля 2015 г. Кирилл Багаченко был назначен Советом директоров в качестве дополнительного члена Комитета по стратегии.

ОБЯЗАННОСТИ

Сферы ответственности Комитета по стратегии подробно устанавливают обязанности Комитета. В целом роль Комитета по стратегии заключается в оказании поддержки Совету директоров в выполнении его обязанности по контролю средне- и долгосрочного стратегического развития ГК «Эталон». Комитет по стратегии предоставляет рекомендации и профессиональный опыт, в результате чего варианты стратегии могут быть полностью исследованы перед их представлением для обсуждения и принятия на заседаниях Совета директоров.

Комитет по стратегии провел ряд заседаний в 2015 г., на которых были рассмотрены такие основные вопросы, как пересмотр приоритетов развития ГК «Эталон» и стратегических ориентиров на период 2018-2023 гг., дальнейшее повышение операционной эффективности и рассмотрение новых возможностей развития.

Совет директоров



Алексей Калинин

НЕИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Алексей Калинин с 1999 г. является старшим партнером фонда Baring Vostok Capital Partners. Ранее работал в компаниях Альфа-Банк и Альфа-Капитал. Председатель совета директоров Волга-Газ и член совета директоров Самараэнерго и двух российских стеклозаводов. Окончил Московский энергетический институт, имеет степень кандидата технических наук.

Майкл Калви

НЕИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Майкл Калви — старший партнер фонда Baring Vostok Capital Partners с 1999 г. Член совета директоров нескольких компаний, в том числе Европлан, Волга-Газ и Gallery Media Group. Ранее работал в Европейском банке реконструкции и развития (ЕБРР), Salomon Brothers и «Совлинк», входил в состав совета директоров CTC Media, Golden Telecom и Burren Energy. Окончил Университет штата Оклахома и Лондонскую школу экономики.

Мартин Кокер

НЕЗАВИСИМЫЙ НЕИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Мартин Кокер обладает 21-летним опытом в области аудита и 6 лет работает в строительной отрасли. Он владеет собственным строительным бизнесом в Португалии. Ранее работал в Deloitte&Touche, KPMG и Ernst&Young в России, Казахстане и Великобритании. Окончил Килский университет.

Антон Порядин

НЕЗАВИСИМЫЙ НЕИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Антон Порядин имеет 14-летний опыт работы в сфере стратегического консультирования в компании A.T. Kearney, где он занимает позицию партнера и вице-президента. Ранее занимал должности руководителя проектов в Varents International Markets B. V., директора по корпоративному развитию и проектному финансированию в Torno Internazionale S.p.A., и заместителя генерального директора в Санкт-Петербургском фонде развития бизнеса. Окончил Ленинградский механический институт, получил диплом MBA в школе бизнеса Университета Рочестера.

Эндрю Ховат

НЕЗАВИСИМЫЙ НЕИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Эндрю Ховат более 30 лет работает в сфере международных финансов, банковского и инвестиционного бизнеса. С 1997 по 2004 гг. занимал должность старшего директора подразделения корпоративного банковского обслуживания и финансовых рынков в ING Bank. Позднее и вплоть до 2012 г. был исполнительным директором гернсийской компании Butterfield Fulcrum. С 2005 г. в качестве исполнительного директора входит в состав совета директоров нескольких компаний, инвестирующих в коммерческую и жилую недвижимость Великобритании, России и европейских стран.

Вячеслав Заренков

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ И ПРЕЗИДЕНТ

Вячеслав Заренков имеет 46-летний опыт работы в строительной отрасли, награжден почетным званием «Заслуженный строитель Российской Федерации». Окончил Ленинградский инженерно-строительный институт и Санкт-Петербургский университет МВД. Доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор.

Дмитрий Заренков

ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ

Дмитрий Заренков имеет 19-летний опыт работы в строительной отрасли, Министерство регионального развития присвоило ему почетное звание «Заслуженный строитель Российской Федерации». Окончил Санкт-Петербургский инженерно-строительный институт, Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет и Санкт-Петербургский университет МВД.

Антон Евдокимов

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Антон Евдокимов имеет 29-летний опыт работы в строительной отрасли, награжден почетной грамотой Министерства регионального развития. Окончил Ленинградский инженерно-строительный институт, Санкт-Петербургский государственный университет и Международный банковский институт. Получил степень магистра (MBA) по бизнес-стратегии в Школе Бизнеса Открытого Университета Великобритании.

Кирилл Багаченко

ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА КОРПОРАТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Кирилл Багаченко обладает 11-летним опытом в сфере корпоративных финансов и управления активами. До прихода в Группу компаний «Эталон» занимал должность управляющего портфелем фонда ТКВ BNP Paribas Investment Partners. В 2013 г. был назван Thomson Reuters Extel в числе трех лучших управляющих портфельными инвестициями в России. Окончил Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов.

Борис Светличный

ГЛАВНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР

Борис Светличный обладает 27-летним опытом в сфере международных финансов и имеет большой стаж работы на руководящих позициях. Занимал должности высокого уровня в финансовых секторах компаний Orange Business Services, Vimpel Com и Golden Telecom. Окончил Университет Массачусетс, получив степень BBA в области бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Также получил степень магистра (MBA) в Университете Карнеги-Меллон.

Отношения с инвесторами

Отношения с инвесторами являются одним из ключевых приоритетов ГК «Эталон». Деятельность в сфере IR в Компании возглавляет руководитель департамента корпоративных инвестиций, который также является членом Совета директоров. Он подотчетен Президенту Компании и ее Генеральному директору. Основная цель в сфере отношений с инвесторами – поддерживать активный диалог с инвестиционным сообществом, обеспечивая прозрачность и ясное понимание деятельности и стратегии ГК «Эталон».

Регулярное раскрытие информации

ГК «Эталон» раскрывает всю существенную информацию о своей деятельности, публикуя следующие материалы:

- ежемесячно: наглядную информацию о статусе реализации проектов;
- ежеквартально: информацию об операционной деятельности, включая пресс-релиз, презентацию и конференц-звонок;
- каждые полгода: информацию о финансовых результатах по МСФО, включая пресс-релиз, презентацию и конференц-звонок;
- ежегодно: информацию о результатах оценки портфеля, включая пресс-релиз, презентацию.

Компания также раскрывает информацию о результатах заседаний Совета директоров, всех собраний акционеров и о важных этапах реализации проектов (получение разрешительной документации, запуск продаж, сдача в эксплуатацию).



Встречи, роуд-шоу и конференции

На протяжении года топ-менеджмент ГК «Эталон» и IR-команда лично взаимодействуют с инвесторами на встречах и конференциях по всему миру. В 2015 г. Компания провела приблизительно 250 встреч с инвесторами, включая 2 роуд-шоу, 12 инвестиционных конференций, а также групповые встречи для аналитиков или инвесторов, посещение строящихся объектов (site-visits).

Награды и признание

В качестве признания высокого качества работы и профессионализма IR-команды ГК «Эталон» Компания получила две награды на церемонии награждения IR Magazine Russia & CIS Awards в июле 2015 г. Компания стала одним из победителей в номинации Grand Prix среди всех российских публичных компаний. Кроме того, Кирилл Багаченко был признан лучшим руководителем департамента IR в секторе недвижимости. Компания становится победителем в этих двух категориях второй год подряд.



КАЛЕНДАРЬ ИНВЕСТОРА

Конференции и мероприятия для инвесторов

- 24-25 мая 2016 г. – Конференция Сбербанка в формате «1-на-1», Москва
- 6-7 июня 2016 г. – Конференция UBS EMEA, Лондон
- 16-18 июня 2016 г. – Петербургский международный экономический форум
- 20-21 июня 2016 г. – Конференция Ренессанс-Капитал, Москва
- 7-9 сентября 2016 г. – Конференция Deutsche Bank Global Emerging Markets, Нью-Йорк
- 7-8 ноября 2016 г. – Конференция Goldman Sachs CEEMEA в формате «1-на-1», Лондон
- 22 ноября – 2 декабря 2016 г. – Зимняя конференция Wood, Прага

Раскрытие информации и конференц-звонок Компании

- апрель 2016 г. – операционные результаты за 1 квартал 2016 г.
- середина июля 2016 г. – операционные результаты за 1 полугодие 2016 г.
- конец сентября 2016 г. – финансовые результаты за 1 полугодие 2016 г.
- середина октября 2016 г. – операционные результаты за 9 месяцев 2016 г.

Освещение деятельности аналитиками

ГК «Эталон» активно взаимодействует с ведущими брокерскими компаниями для обеспечения доступа инвесторов к материалам фондовых аналитиков высокой точности и качества. По состоянию на май 2016 г. деятельность Компании освещали следующие 10 аналитиков:

Организация	Имя	Телефон	E-mail
Citi	Барри Эрлих	+7 495 643 1459	barry.ehrlich@citi.com
Credit Suisse	Виктория Петрова	+7 495 967 8406	victoria.petrova@credit-suisse.com
Deutsche Bank	Георгий Буженица	+7 495 933 9221	george.buzhenitsa@db.com
Goldman Sachs	Даниил Федоров	+7 495 645 4038	daniil.fedorov@gs.com
J.P. Morgan	Елена Журонова	+7 495 967 3888	elena.jouronova@jpmorgan.com
Открытие	Георгий Иванин	+7 495 213 1832	georgy.ivanin@otkritie.com
Ренессанс-Капитал	Дэвид Фергюсон	+7 495 641 4189	dferguson@rencap.com
Сбербанк КИБ	Юлия Гордеева	+7 495 933 9229	Julia_Gordeyeva@sberbank-cib.ru
ВТБ Капитал	Мария Колбина	+7 495 663 4648	maria.kolbina@vtbcapital.com
БКС	Марат Ибрагимов	+7 495 785 5336	mibragimov@bcsprime.com

Контактная информация

IR-департамент:

ir@etalongroup.com
+44 (0)20 8123 1328

Контактная информация для держателей ГДР ГК «Эталон»:

The Bank of New York Mellon
101 Barclay Street
New York 10286
Attention: ADR Division
Fax: +1 212 571 3050

Контактная информация ГК «Эталон»:

Etalon Group Limited
Redwood House
St Julian's Avenue
St Peter Port Guernsey GY1 1WA

Tel: +44 (0)20 8123 1328
Fax: +44 (0)20 8123 1328
Email: info@etalongroup.com

ЖК «У Ростральных КОЛОНН»

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Комплекс в европейском стиле в центре Санкт-Петербурга вблизи Ростральных колонн на Васильевском острове. В состав проекта входят жилые здания и отель Sokos. Проект был признан одним из лучших примеров реконструкции и нового строительства в историческом центре Петербурга.



Консолидированная финансовая отчетность

за год, закончившийся
31 декабря 2015 года

Etalon Group
Limited



Консолидированный отчет о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе за год, закончившийся 31 декабря 2015 г.

млн руб.	2015	2014
Выручка	42 404	51 481
Себестоимость	(29 405)	(35 685)
Валовая прибыль	12 999	15 796
Общехозяйственные и административные расходы	(4 348)	(4 178)
Коммерческие расходы	(1 411)	(1 474)
Прочие расходы, нетто	(991)	(913)
Результаты от операционной деятельности	6 249	9 231
Финансовые доходы	1 686	1 717
Финансовые расходы	(504)	(553)
Чистые финансовые доходы	1 182	1 164
Прибыль до налогообложения	7 431	10 395
Расход по налогу на прибыль	(2 002)	(2 026)
Прибыль за год	5 429	8 369
Общий совокупный доход за год	5 429	8 369
ПРИБЫЛЬ, ОТНОСИМАЯ НА:		
Акционеров компании	5 399	8 345
Неконтролирующие доли участия	30	24
Прибыль за год	5 429	8 369
ОБЩИЙ СОВОКУПНЫЙ ДОХОД, ОТНОСИМЫЙ НА:		
Акционеров компании	5 399	8 345
Неконтролирующие доли участия	30	24
Общий совокупный доход за год	5 429	8 369
ПРИБЫЛЬ НА АКЦИЮ		
Базовая и разводненная прибыль на акцию (руб.)	18,48	28,57

Консолидированный отчет о финансовом положении по состоянию на 31 декабря 2015 г.

млн руб.	2015	2014
АКТИВЫ		
ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Основные средства	2 479	2 503
Инвестиционная недвижимость	538	808
Долгосрочные финансовые вложения	578	1 036
Торговая и прочая дебиторская задолженность	3 303	2 521
Отложенные налоговые активы	1 159	885
Прочие внеоборотные активы	5	10
Итого внеоборотные активы	8 062	7 763
ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Запасы	67 722	57 525
Торговая и прочая дебиторская задолженность	18 227	15 074
Краткосрочные финансовые вложения	733	1 221
Денежные средства и их эквиваленты	11 532	14 631
Прочие оборотные активы	7	66
Итого оборотные активы	98 221	88 517
Всего активы	106 283	96 280
КАПИТАЛ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
КАПИТАЛ		
Акционерный капитал	14 999	14 983
Нераспределенная прибыль	39 697	36 537
Всего капитал, принадлежащий акционерам компании	54 696	51 520
Неконтролирующие доли участия	147	351
Итого капитал	54 843	51 871
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Кредиты и займы	13 138	12 411
Торговая и прочая кредиторская задолженность	923	2 854
Резервы	117	114
Отложенные налоговые обязательства	1 810	1 456
Итого долгосрочные обязательства	15 988	16 835
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Кредиты и займы	6 276	3 880
Торговая и прочая кредиторская задолженность	25 630	21 460
Резервы	3 546	2 234
Итого краткосрочные обязательства	35 452	27 574
Итого капитал и обязательства	106 283	96 280

Консолидированный отчет об изменениях в капитале за год, закончившийся 31 декабря 2015 г.

млн руб.	Собственный капитал, принадлежащий акционерам Компании			Неконтролирующие доли участия	Всего капитал
	Акционерный капитал	Нераспределенная прибыль	Всего		
Остаток на 1 января 2014 г.	14 967	29 332	44 299	387	44 686
ОБЩИЙ СОВОКУПНЫЙ ДОХОД ЗА ГОД					
Прибыль за год	—	8 345	8 345	24	8 369
Общий совокупный доход за год	—	8 345	8 345	24	8 369
ОПЕРАЦИИ С СОБСТВЕННИКАМИ КОМПАНИИ, ОТРАЖЕННЫЕ В СОСТАВЕ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА					
Дивиденды акционерам	—	(1 124)	(1 124)	—	(1 124)
ИЗМЕНЕНИЯ ДОЛЕЙ ВЛАДЕНИЯ БЕЗ ПОТЕРИ КОНТРОЛЯ					
Операции с собственными акциями	16	—	16	—	16
Изменение доли владения в дочерних предприятиях	—	(16)	(16)	(60)	(76)
Всего операции с собственниками компании	16	(1 140)	(1 124)	(60)	(1 184)
Остаток на 31 декабря 2014 г.	14 983	36 537	51 520	351	51 871

млн руб.	Собственный капитал, принадлежащий акционерам Компании			Неконтролирующие доли участия	Всего капитал
	Акционерный капитал	Нераспределенная прибыль	Всего		
Остаток на 1 января 2015	14 983	36 537	51 520	351	51 871
ОБЩИЙ СОВОКУПНЫЙ ДОХОД ЗА ГОД					
Прибыль за год	—	5 399	5 399	30	5 429
Общий совокупный доход за год	—	5 399	5 399	30	5 429
ОПЕРАЦИИ С СОБСТВЕННИКАМИ КОМПАНИИ, ОТРАЖЕННЫЕ В СОСТАВЕ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА					
Дивиденды акционерам	—	(2 452)	(2 452)	—	(2 452)
ИЗМЕНЕНИЯ ДОЛЕЙ ВЛАДЕНИЯ БЕЗ ПОТЕРИ КОНТРОЛЯ					
Операции с собственными акциями	16	—	16	—	16
Изменение доли владения в дочерних предприятиях	—	213	213	(234)	(21)
Всего операции с собственниками компании	16	(2 239)	(2 223)	(234)	(2 457)
Остаток на 31 декабря 2015	14 999	39 697	54 696	147	54 843

Консолидированный отчет о движении денежных средств за год, закончившийся 31 декабря 2015 г.

млн руб.	2015	2014
ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:		
Прибыль за отчетный период	5 429	8 369
КОРРЕКТИРОВКИ:		
Амортизация	406	417
(Прибыль)/ убыток от выбытия основных средств	(65)	(52)
Убыток от обесценения инвестиционной недвижимости	215	280
Убыток от обесценения запасов	514	466
Чистые финансовые (доходы)/расходы	(1 182)	(1 164)
Расход по налогу на прибыль	2 002	2 026
Операционная прибыль до изменений в оборотном капитале и резервах	7 319	10 342
Изменение запасов	(8 255)	(6 890)
Изменение дебиторской задолженности	(3 958)	(1 427)
Изменение кредиторской задолженности	2 369	1 184
Изменение резервов	1 315	594
Изменение прочих оборотных активов	59	(59)
Налог на прибыль уплаченный	(2 146)	(1 645)
Проценты уплаченные	(2 516)	(1 588)
Потоки денежных средств, (использованные в)/ полученные от операционной деятельности	(5 813)	511
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:		
Поступления от продажи основных средств	188	66
Проценты полученные	1 311	823
Приобретение основных средств	(369)	(653)
Займы выданные	(123)	(178)
Возврат займов выданных	66	174
Выбытие дочерних предприятий	-	7
(Приобретение)/ продажа прочих инвестиций	1 155	3 038
Чистые денежные средства, полученные от инвестиционной деятельности	2 228	3 277
ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ:		
Приобретение неконтролирующих долей	(20)	(83)
Привлечение заемных средств	9 480	10 763
Погашение заемных средств	(6 281)	(8 498)
Приобретение собственных акций	16	16
Дивиденды выплаченные	(2 452)	(1 124)
Чистые денежные средства, (использованные в)/ полученные от финансовой деятельности	743	1 074
Чистое (уменьшение)/увеличение денежных средств и их эквивалентов	(2 842)	4 862
Денежные средства и их эквиваленты на начало периода	14 631	8 139
Влияние изменений валютных курсов на денежные средства и их эквиваленты	(257)	1 630
Денежные средства и их эквиваленты на конец периода	11 532	14 631



Полная версия консолидированной финансовой отчетности на английском языке доступна на веб-сайте ГК «Эталон» по адресу: <http://www.etalongroup.com/investors/financial-and-operating-results-centre>

