

innova
investments | convenience & efficiency

НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР
НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ



ГОДОВОЙ ОТЧЕТ за 2013 год

Товарищества с Ограниченной Ответственной
«INNOVA INVESTMENT»

Алматы, 2014

Содержание

I.	Обращение руководства	3
II.	Информация о листинговой компании	4
III.	Основные события года	12
IV.	Операционная деятельность	13
V.	Финансово-экономические показатели	26
VI.	Управление рисками	29
VII.	Социальная ответственность и защита окружающей среды	34
VIII.	Корпоративное управление	37
IX.	Финансовая отчетность	45
X.	Основные цели и задачи на следующий год	51
XI.	Контактная информация	52

I. Обращение Руководства

Уважаемые акционеры!

2013 год стал удачным для Компании по многим аспектам.

ТОО «Innova Investment» в качестве управляющей компании реализовала ряд инициатив по сопровождению сделок с инвестиционной недвижимостью. В 2013 году наша компания провела сделки по продаже двух земельных участков и одного бизнес центра. Земельные участки площадью 0,86 га и 0,51 га, находящиеся по адресу ул. Кабдолова 1/6 и 14, были реализованы в июле и декабре 2013 года соответственно. Бизнес центр, расположенный по адресу пр. Абая 52, был продан в апреле 2013 года.

Операционная деятельность в части арендной инициативы обеспечивает положительную операционную прибыль до покрытия процентов по обязательствам. Компания продолжает удерживать 7 % долю рынка складской недвижимости в г. Алматы и генерировать стабильный денежный поток. Количество клиентов, арендующих складские помещения, увеличилось на 10% к концу 2013 года, достигнув 109. 90 % клиентов работают с нами на протяжении нескольких лет и признают свою удовлетворенность работой управляющей компании.

В рамках формирования инвестиционного Pipeline, согласно стратегическому плану Компании, был проведен инвестиционный анализ нескольких проектов, и определены приоритеты их развития на 2014 год.

Компания «Innova Investment» стремится соответствовать международным стандартам управляющей компании в секторе REAL ESTATE. В связи с вступлением Республики Казахстан в таможенный союз и появлением новых компаний на территории РК, мы видим перспективу для дальнейшего развития различных направлений в секторе REAL ESTATE и получения ожидаемого уровня доходности, как для потенциальных инвесторов, так и для управляющей компании.

С уважением,

Абдрахимов Даурен



И.О. Генерального Директора

ТОО «INNOVA INVESTMENT»

II. Информация о листинговой компании

4

Наименование:

Товарищество с ограниченной ответственностью «INNOVA INVESTMENT»

Год основания компании: 2005 г.

Цели создания:

Целью создания INNOVA INVESTMENT является объединение экономических интересов, материальных, трудовых, интеллектуальных и финансовых ресурсов его учредителей для осуществления самостоятельной хозяйственной деятельности, направленной на получение прибыли от деятельности, за исключением той, которая запрещена законодательством Республики Казахстан.

Миссия компании:

Стимулирование развития рынка недвижимости посредством реаллокации привлеченного капитала в ростовые сектора недвижимости для обеспечения прироста инвестированного капитала.

Адрес:

Республика Казахстан, город Алматы, Ауэзовский район, улица З. Кабдолова, 1/2
Тел./факс: +7 (727) 276 77 37
Электронная почта: info@innovainvest.kz
www.innovainvest.kz

ТОО «INNOVA INVESTMENTS» – инвестиционная компания, основанная на коммерческих принципах, обеспечивающая стабильный долгосрочный доход своим акционерам и высокую возвратность на вложенный капитал.

ТОО «INNOVA INVESTMENTS» является управляющей компанией бизнес-центра, принадлежащего компании.

Так же компания управляет одним из крупнейших складских комплексов, расположенных в городе Алматы.

Реализованным проектом ТОО «INNOVA INVESTMENTS» стало управление строительством и ввод в эксплуатацию одного из крупнейших производственно - логистических комплексов Казахстана «Аксенгир».

На данный момент ТОО «INNOVA INVESTMENTS» развивает новый проект на рынке недвижимости Алматы, призванный стать инновационным проектом страны и принести высокий доход инвесторам.

Инвестиционная деятельность компании сосредоточена на рынке недвижимости и основывается на принципах управления цикличностью секторов рынка, обеспечивая высоколиквидный перспективный портфель активов на основе непрерывного invest-divest процессинга.

ТОО «INNOVA INVESTMENTS» оказывает услуги по предоставлению коммерческих площадей в аренду и их содержанию. На данный момент Эмитент готов предложить в аренду складские площади в г. Алматы.

Основная часть консолидированных доходов ТОО «INNOVA INVESTMENT» приходится на доходы ее дочерних организаций, полученных от сдачи в аренду коммерческой недвижимости, выбытия инвестиций, имеющих для продажи и оказания консультационных услуг.

II. Информация о листинговой компании

2.1 История компании

5

Компания «INNOVA» была зарегистрирована как юридическое лицо в мае 2005 г. Основная деятельность компании была связана с рынком Real Estate: приобретение, строительство, отчуждение и аренда недвижимого имущества с полным оказанием услуг в данном сегменте.

После 3-х лет успешной работы на рынке недвижимости компания запустила инновационный проект – создание первого в РК Акционерно инвестиционного фонда недвижимости. В апреле 2008 года был создан Акционерный инвестиционный фонд недвижимости «Великая стена» (АО «АИФН «Великая стена»), где ТОО «Innova» являлась управляющей компанией с функциями операционного управления. Уже в июне 2008 года состоялся листинг акций фонда на АО «Казахстанская Фондовая Биржа».

АИФН «Великая Стена» являлся первым публичным инвестиционным фондом недвижимости на территории СНГ. В течение 5 лет исключительным видом деятельности Фонда являлось аккумулирование поступлений средств от аренды коммерческой недвижимости, находящихся в собственности Фонда, и ежеквартальная выплата дивидендов акционерам.

Начиная с первого квартала 2008 года, Фонд управлял тремя БЦ общей площадью 8 729,9 м² и площадью сдаваемой в аренду 8 152,2 м².

1. Бизнес-центр «**Innova Tower**», расположенный по адресу ул. Абая 52, с общей арендуемой площадью 4 076 кв.м., принадлежал компании с 2005 года и в 2008 году перешел под управление АО «АИФН «Великая Стена».
2. Бизнес-центр БЦ «**Курмангазы**», расположенный по адресу Алматы, ул. Курмангазы, 61а, принадлежавший компании «Innova» с 2006 года, также в 2008 году перешел под управление фонда. Общая площадь здания: 3 434 кв.м, сдаваемая (полезная) площадь 3 344 кв.м .
3. Бизнес-центр «**Озтюрк**», расположенный по ул. М.Озтюрка, 7 и общей площадью здания 828,2 кв.м., был приобретен компанией в 2008 г. Количество сдаваемых площадей составляло 828,2 кв.м

В 2010 году, в связи с изменившимися трендами на рынке и потенциальными проектами в портфеле активов компании, было принято решение изменить направление деятельности в сторону **Investment Management Company** в секторе Real Estate. В связи с этим, 09 августа 2010 г общим собранием участников ТОО «INNOVA» принято решение об изменении наименования ТОО «INNOVA» на ТОО «INNOVA INVESTMENT».

В настоящий момент компания позиционирует себя как управляющая компания в сегменте жилой и коммерческой недвижимости и рассматривает ряд высоколиквидных pipeline проектов с целью инвестирования и получения дохода.

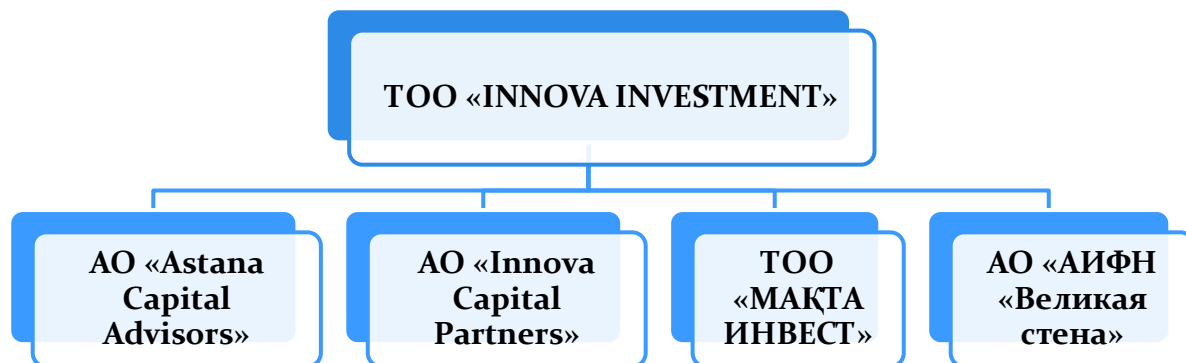
II. Информация о листинговой компании

2.2 Дочерние организации ТОО «INNOVA INVESTMENT»

6

Компания состоит из головного предприятия и группы дочерних организаций разного профиля. В структуру дочерних предприятий входят предприятия, занимающиеся инвестиционной деятельностью, сдачей имущества в аренду, а также оказывающие консультационные услуги.

Структура дочерних предприятий на 31.12.2013 выглядит следующим образом:



Наименование компании	Участник (акционер)	Процент владения		Вид деятельности
		31.12.2013 г.	31.12.2012 г.	
АО «Innova Capital Partners»	ТОО «INNOVA INVESTMENT»	100%	99,99 %	Инвестиционная деятельность
ТОО «МАКТА ИНВЕСТ»	ТОО «INNOVA INVESTMENT»	100%	100%	Инвестиционная деятельность, сдача имущества в аренду
АО «АИФН «Великая стена»	ТОО «INNOVA INVESTMENT»	96,5%	86,95 %	Инвестиционная деятельность, сдача имущества в аренду
АО «Astana Capital Advisors»	ТОО «INNOVA INVESTMENT»	100 %	100 %	Инвестиционная деятельность и консультационные услуги.

II. Информация о листинговой компании

2.2 Дочерние организации ТОО «INNOVA INVESTMENT» АО «Innova Capital Partners»

7

АО «Innova Capital Partners» зарегистрировано Департаментом юстиции города Алматы Министерства юстиции Республики Казахстан от 22 июня 2006 г. как АО «Акционерный инвестиционный фонд рискованного инвестирования «Innova Capital Partners», регистрационный номер 78696-1910-АО. В связи с изменением названия 18 января 2010 г. произошла перерегистрация Общества.

Основными видами деятельности АО «Innova Capital Partners» согласно Уставу являются:

- Инвестиционная деятельность
- Иные виды деятельности, не запрещенные законодательством Республики Казахстан.
- Общество не имеет филиалов и представительств.

Учредительным документом Общества является Устав, утвержденный решением общего собрания акционеров от 24 декабря 2009 г. Изменения и дополнения в Устав Общества зарегистрированы Департаментом юстиции города Алматы Министерства юстиции Республики Казахстан от 02 апреля 2012 г.

Уставный капитал Общества объявлен в размере 10 000 000 (Десять миллионов) простых акций, номинальной стоимостью 100 (Сто) тенге.

По состоянию на 31.12.2012 г. размещено 551 479 штук и выкуплены Обществом собственные акции в количестве 24 541 штук. Количество размещенных акций на 31.12.2013 года, согласно выписке из реестра держателей ценных бумаг, составило 526 938 штук. Оплаченный Акционерный капитал составляет 52 693 800 (Пятьдесят два миллиона шестьсот девяносто три тысячи восемьсот) тенге.

Наименование держателя ценных бумаг	31 декабря 2013 г.		31 декабря 2012 г.	
	Количество акций	Доля, (%)	Количество акций	Доля, (%)
ТОО «INNOVA INVESTMENT»	526 938	100	526 937	99,99
ТОО «Resmi Прямые инвестиции»	-	-	1	0,01
Всего	526 938	100	526 938	100

II. Информация о листинговой компании

2.2 Дочерние организации ТОО «INNOVA INVESTMENT» ТОО «МАҚТА ИНВЕСТ»

8

Товарищество с Ограниченной Ответственностью «МАҚТА ИНВЕСТ» (далее **Компания**) зарегистрировано Департаментом юстиции города Алматы Министерства юстиции Республики Казахстан 11 июня 2007 года за №86264-1910-ТОО, серия В.

Товарищество с ограниченной ответственностью «МАҚТА ИНВЕСТ» первоначально было зарегистрировано Управлением юстиции г. Алматы 13 июня 2006 году как Акционерное Общество «МАҚТА», свидетельство о государственной регистрации юридического лица № 56114-1910-АО, и является полным его правопреемником. Юридический и фактический адрес: 050062, Республики Казахстан, г. Алматы, ул. Кабдолова 1.

Основными видами деятельности ТОО «МАҚТА-ИНВЕСТ» являются:

- Инвестиционная деятельность;
- Сдача имущества в аренду;

Иные виды деятельности, не запрещенные законодательством Республики Казахстан.

Филиалов и представительств компания не имеет.

Согласно Уставу уставный капитал Компании составляет 1 203 515 199 тенге и по состоянию на 31 декабря 2013 года оплачен полностью.

Структура акционеров Компании за 2013 г. и 2012 г. представлена следующим образом:

Наименование держателя ценных бумаг	31 декабря 2013 г.	31 декабря 2012 г.
	Доля, (%)	Доля, (%)
ТОО «INNOVA INVETSMENT»	100	-
ТОО «Innova Capital Partners»	-	100
Всего	100	100

Согласно договору купли-продажи от 05 марта 2013 года АО «Innova Capital Partners» продало 100 % доли в уставном капитале Компании ТОО «INNOVA INVESTMENT».

II. Информация о листинговой компании

2.2 Дочерние организации ТОО «INNOVA INVESTMENT» АО «АИФН «Великая Стена»

9

Акционерное общество «Акционерный Инвестиционный фонд Недвижимости «Великая стена» (далее **Общество**) зарегистрировано Департаментом юстиции города Алматы Министерства юстиции Республики Казахстан 15 апреля 2008 года за №91760-1910-АО.

АО «АИФН «Великая стена» было создано путем реорганизации Товарищества с ограниченной ответственностью «Food Retail Group», свидетельство о государственной регистрации юридического лица №82850-1910-ТОО от 18.01.2007 г. и является его полным правопреемником по всем правам и обязательствам.

Целью создания Общества является получение дохода в результате инвестиционной деятельности, осуществляемой путем вложения активов в недвижимое имущество, основные средства, а также финансовые инструменты, в рамках Инвестиционной декларации и действующего законодательства Республики Казахстан в интересах акционеров Общества.

Исключительным видом деятельности согласно Уставу Общества является аккумулярование и инвестирование в соответствии с требованиями, установленными Законодательством Республики Казахстан и ее Инвестиционной декларацией, денег, внесенных акционерами данного Общества в оплату акций, а также активов, полученных в результате такого инвестирования, в недвижимость и иное размещенное имущество.

Структура акционеров Компании за 2013 г. и 2012 г. представлена следующим образом:

Наименование держателя ценных бумаг	31 декабря 2013 г.		31 декабря 2012 г.	
	Количество ЦБ (на счете держателя)	Доля, (%)	Количество ЦБ (на счете держателя)	Доля, (%)
АО «ASTANA CAPITAL ADVISORS»			695	5,67
АО «RG BRANDS»	21	0,17	91	0,74
АО АИФН «Курылыс Констракшн»	143	1,17	143	1,17
АО «Группа Компаний «Resmi»	76	0,62	76	0,62
ТОО «Resmi» прямые инвестиции»	8	0,06	8	0,06
АО «Дочернее Общество БТА БАНКА «БТА СТРАХОВАНИЕ»	-	-	125	1,02
ЗПФРИ «НОВЫЕ ПРОЕКТЫ» - АО «ДО АО «БТА БАНК» «БТА Секьюритиз»	43	0,35	43	0,35
ТОО «INNOVA INVESTMENT»	8 878	72,38	10 665	86,95
ТОО «UNI COMMERCE LTD»	1	0,01	1	0,01
Базарбекова Римма Базарбековна	30	0,24	386	3,15
Физические лица	-	-	33	0,26
Выкупленные акции	3 066	25,00	-	-
Всего	12 266	100	12 266	100

По состоянию на 31.12.2013 г. уставный капитал Общества объявлен в размере 1 471 920 000 тенге и сформирован в виде простых акций номинальной стоимостью 120 000 тенге в количестве 12 266 штук акций, по состоянию на конец 2013 года Обществом выкуплены 3 066 акций.

Управляющей компанией Общества является АО «Инвестиционный Финансовый Дом «RESMI», лицензия на осуществление деятельности по управлению инвестиционным портфелем № 0403200520 от 05 октября 2006 года выдана Агентством Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций на основании договора об управлении инвестиционным портфелем от 18 апреля 2008 года.

II. Информация о листинговой компании

2.2 Дочерние организации ТОО «INNOVA INVESTMENT» АО «Astana Capital Advisors»

Акционерное общество «Astana Capital Advisors» (далее Общество) было приобретено 11 мая 2010 года у АО «Инвестиционный Финансовый Дом «RESMI» согласно договору купли-продажи простых акций.

Акционерное Общество «Astana Capital Advisors» осуществляет свою деятельность в Республике Казахстан с 31 января 2007 года и является правопреемником по всем правам и обязанностям ТОО «Astana Capital Advisors». 08 февраля 2010 года единственным участником (АО «Инвестиционный Финансовый Дом «RESMI») было принято решение о реорганизации путем преобразования ТОО в АО «Astana Capital Advisors».

Юридический и фактический адрес: 050062, Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Кабдолова 1/2.

При реорганизации товарищества с ограниченной ответственностью «Astana Capital Advisors» путем преобразования в акционерное общество «Astana Capital Advisors» принято решение о выпуске простых акций в количестве 15 000 штук и о приобретении единственным учредителем Компании 700 (семьсот) простых акций по номинальной стоимости 350 000 (триста пятьдесят тысяч) тенге за одну акцию.

Эмиссия акций Общества зарегистрирована Агентством Республики 08 апреля 2010 года. Выпуск разделен на 15 000 (пятнадцать тысяч) простых акций, которым присвоен национальный идентификационный номер KZ1C5804001.

Уставный капитал сформирован в размере 245 000 000 тенге.

Юридический адрес: Республика Казахстан, 050040, Алматы, пр. Аль-Фараби, 10 Е.

Основными видами деятельности АО «Astana Capital Advisors» согласно Уставу являются:

- ✓ Инвестиционная деятельность;
- ✓ Консультационные услуги;
- ✓ Иная деятельность, не запрещенная законодательством Республики Казахстан.



II. Информация о листинговой компании

2.3 Производственная структура

Основными видами деятельности ТОО «INNOVA INVESTMENT» являются:

- операции с недвижимостью (аренда, продажа);
- инвестиции в недвижимость и ценные бумаги;
- оказание риэлторских услуг;
- консультационные услуги;
- иная деятельность, не запрещенная законодательством Республики Казахстан.

Основные подразделения, участвующие в операционной деятельности:

- Департамент по развитию бизнеса.
- Департамент по финансам и администрированию.
- Юридический департамент.
- Организационная структура на 1 января 2014 г.

За прошедший 2013 год в компании произошли незначительные изменения по взаимодействию подразделений, из организационной структуры исключены Начальник экономической безопасности и инженер по охране окружающей среды.

Организационная структура компании представлена следующим образом:



III. Основные события отчетного года

За 2013 год ТОО «Innova Investment» компания добилась следующих результатов:

- Сохранила 7 % рынка складской недвижимости в г. Алматы, а также генерировала стабильный денежный поток.
- Количество клиентов, арендующих складские помещения, увеличилось на 10% к концу 2013 года, достигнув 109.
- 90 % клиентов подтвердили свою лояльность к компании и были удовлетворены услугами управляющей компании.

В 2013 году наша компания реализовала сделки по продаже 2-х земельных участков и одного бизнес центра. Земельные участки площадью 0,86 га и 0,51 га, находящиеся по адресу ул. Кабдолова 1 и 14, были реализованы в июле и декабре 2013 года соответственно. Бизнес центр, находящийся по адресу пр. Абая 52, был продан в апреле 2013 года.

В 2013 году произошло изменение в составе участников. Перераспределение долей участников произошло в связи с выводом ЗПИФРИ «Future Capital Partners» и переходом прав на доли Мажибаева К.К.(24,99%) и Кошкинбаева Е.Ж.(24,01%).

Компания «Innova Investment», двигаясь от реальной макро и микроэкономической оценки среды, в 2013 году провела переоценку активов, что повлияло на уменьшение уровня чистой прибыли и валюты баланса. В предыдущие периоды инвестиционная недвижимость оценивалась, как потенциальная недвижимость для производства, обладающая всеми требуемыми техническими условиями. Однако, в связи с происходящим в течение последних лет экономическим спадом в Республике Казахстан, потенциальные инвесторы не рассматривают эту недвижимость для организации производства. Поэтому Компанией было принято решение провести переоценку инвестиционной недвижимости. Оценщики использовали сравнительный рыночный подход по отношению к земельным участкам и затратный подход по отношению к зданиям и сооружениям.

IV. Операционная деятельность

4.1 Анализ основных рынков на которых действует компания

Основными видами деятельности являются:

- операции с недвижимостью (аренда, продажа);
- инвестиции в недвижимость и ценные бумаги;
- оказание риэлторских услуг;
- консультационные услуги;
- иная деятельность, не запрещенная законодательством Республики Казахстан

Одним из основных видов деятельности компании является инвестиционная деятельность. ТОО «INNOVA INVESTMENT» и его дочерние и/или связанные компании осуществляют инвестиции в сфере коммерческой недвижимости.

Город Алматы остается коммерческим центром Казахстана и стремится стать региональным финансовым центром Центральной Азии.

Рынок коммерческой недвижимости города является наиболее развитым в рамках страны, в особенности офисный сегмент. Кризис ликвидности, возникший в августе 2007 года, затронул рынок офисной недвижимости, замедлив темпы строительства и инвестиций в отрасли.

Тем не менее, экономические и рыночные показатели свидетельствуют о положительных будущих перспективах для офисных проектов в Алматы. Этот оптимизм привлекает инвесторов и застройщиков, тем самым повышая конкуренцию на рынке офисной недвижимости.

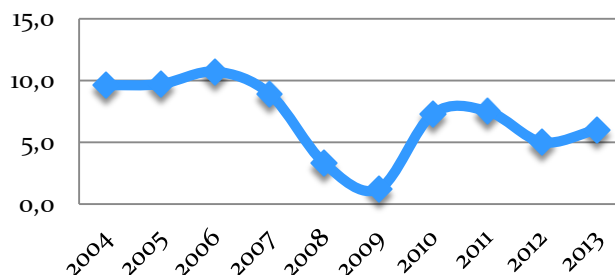
Принимая во внимание проекты, завершенные в 2010-2013 гг, по оценкам экспертов ТОО Scot Holland «на данный момент в Алматы насчитывается около 650 000 кв.м арендуемых офисных площадей. При этом в расчет не включены офисные проекты небольшого размера, относящиеся к классу «B-» или ниже.

Анализ уровней доходности

инвестиций в первоклассные объекты офисной недвижимости в регионе ЕМЕА (Европа, Ближний Восток и Африка) показал, что рынок г. Алматы характеризуется одними из самых высоких показателей, что с одной стороны свидетельствует о высокой степени риска таких инвестиций, а с другой показывает, что местный офисный рынок является очень привлекательным для новых игроков и инвесторов.

Экономический спад в 2009 году и последующее повышение деловой активности производственных, торговых и иных предприятий свидетельствует об улучшении экономической ситуации, что обуславливает рост ВВП в 2009-2013 годах.

Темп роста ВВП, %

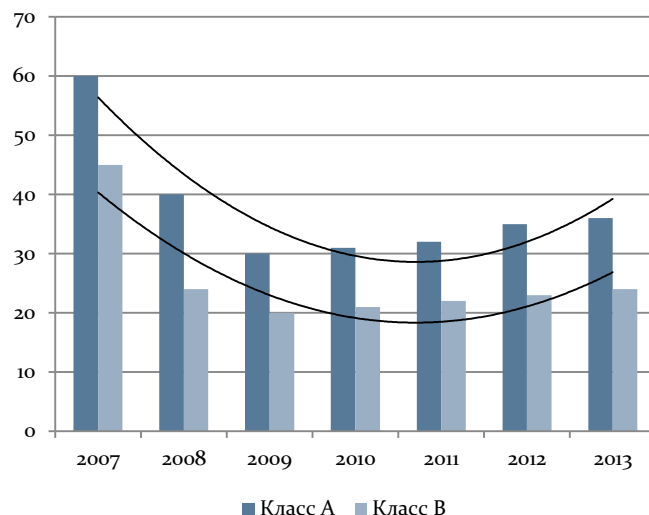


IV. Операционная деятельность

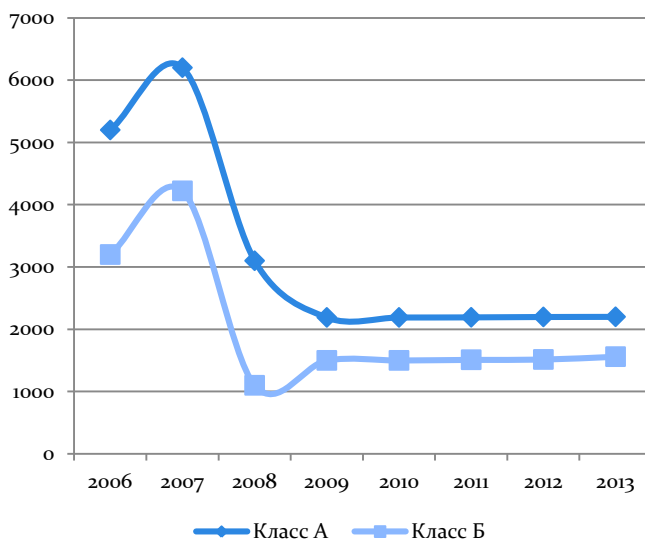
4.1 Анализ основных рынков на которых действует компания

В после кризисный период, средний уровень свободных офисных площадей в бизнес центрах г. Алматы в 2009 году повысился до 40% как в проектах класса «А», так и в проектах класса «В». Начиная с 4 кв. 2009 года, спрос на офисные площади более высокого класса стал постепенно восстанавливаться, и к настоящему моменту уровень пустующих площадей по оценкам экспертов TOO Scot Holland составляет около 24 - 25% и, как ожидается, продолжит снижаться в кратко - и среднесрочной перспективе. Существенного роста объемов строительства новых объектов офисной недвижимости в 2013 году отмечено не было. На сегодняшний день, объем нового предложения составляет около 70 000 кв.м.

Месячные ставки аренды офисных площадей*



Цены продажи офисных площадей в Алматы*



Арендные ставки во многих бизнес-центрах снизились в связи с девальвацией тенге в 1 квартале 2014 г. Исследования компании CBRE в регионе EMEA показывают, что в текущей экономической ситуации, компании независимо от отрасли продолжают рассматривать недвижимость как важный элемент сокращения своих расходов (см. график на стр. 15). По данным экспертов «TOO Scot Holland» в г. Алматы компании, заключившие долгосрочные договора, пытаются снизить арендную ставку и/или частично улучшить коммерческие условия Договора аренды. В настоящее время базовые арендные ставки в офисах класса «А» находятся в пределах от 25 - 50 долл.США за кв.м, а средняя величина оценивается в 30-40 долл.США за кв.м в месяц.

*Источник: TOO Scot Holland

IV. Операционная деятельность

4.1 Анализ основных рынков на которых действует компания

Однако некоторые отдельные бизнес центры класса «А» по прежнему удерживают более высокие уровни арендной платы, которые, в некоторых случаях (если например арендатор снимает в аренду помещение сравнительно небольшой площади) достигают 55-60 долл.США за кв.м. в месяц.

Разрыв в базовых ставках аренды между классами «А» и «В» составляет приблизительно 30%. Базовые арендные ставки в офисных зданиях класса «В» колеблются в пределах от 15 до приблизительно 25 долл.США за кв.м в месяц, а средняя величина оценивается в 22 долл.США за кв.м в месяц.

Затраты на обслуживание варьируются в пределах от 3 до 7 долл.США за кв.м в месяц, в зависимости от местоположения и класса бизнес-центра, а также предлагаемых удобств и услуг. Уровни средних цен продажи офисных площадей в бизнес центрах варьируются в зависимости от района. а среднее значение по Алматы составляет около 2 000 долл.США за кв.м. При этом отмечалось небольшое увеличение цен продаж офисных площадей высокого класса, в течение 1 полугодия 2012 года, приблизительно на 2-3%.

Сравнительный анализ арендных ставок в первоклассных офисных проектах в регионе ЕМЕА (Европа, Ближний Восток и Африка) показал, что несмотря на то, что ставки в г. Алматы ниже, чем в таких крупных городах, как Москва и Лондон, однако все же по своим показателям они опережают многие крупные города Восточной Европы и Азии.

Основные способы сокращения расходов



IV. Операционная деятельность

4.1 Анализ основных рынков на которых действует компания

Торговая Недвижимость.

Рынок торговой недвижимости Алматы на протяжении всего 2013 года двигался в положительном направлении. Также сохраняется тенденция привлечения новых брендов к существующему портфелю опытных игроков рынка ритейл. Тенденция привлечения новых брендов и опытных международных игроков, определенно будет способствовать более быстрому «естественному развитию» сегмента торговой недвижимости и в частности появлению более крупных торговых форматов, необходимых для международных брендов.

В период с 2011 по 2013 годы общая торговая площадь увеличилась на 290 тыс. кв. м. По предварительным подсчетам Colliers International к 2016 году, в случае успешного завершения всех заявленных на сегодня новых торговых проектов, общая площадь современных торговых центров в Алматы увеличится более чем на 85%.

В целом розничный рынок Казахстана состоит из частных и специализированных магазинов, торговых центров, базаров и оптовых рынков. В силу исторических и экономических особенностей, а также недостаточной развитости рынка, низкой плотности населения и зависимости экономического развития от мировых цен на нефть и газ, торговая система и качество розничной торговли в различных городах и регионах республики характеризуется существенно различной степенью развития.

Активное строительство торговых и торгово - развлекательных центров в Казахстане на протяжении последних 5-6 лет в основном сосредотачивалось в Алматы и Астане.

Сравнительно низкий уровень развития розничного рынка в Казахстане и существенный дефицит крупных международных профессиональных операторов обусловлены рядом причин: очень низкая плотность населения, географическое положение и проблемы логистического характера, вызванные слабым развитием инфраструктуры. Как результат мы можем наблюдать нехватку качественных торговых площадей.

Казахстан является самой крупной из пяти стран Центрально-азиатского региона, однако в то же время небольшая численность населения страны (приблизительно 17 млн.чел) делает Казахстан одной из стран мира с наименьшей плотностью населения. Этот фактор в сочетании с устаревшей и слабо обслуживаемой инфраструктурой во всех регионах страны, создает сложности логистического характера для перевозки грузов и предоставления услуг в национальном масштабе, и существенно увеличивает затраты на ведение бизнеса. Поэтому, до настоящего времени, многие международные ритейлеры и всемирно известные бренды пересматривали свои решения о выходе на казахстанский рынок и инвестирования значительных сумм в торговые объекты в городах Казахстана.

IV. Операционная деятельность

4.1 Анализ основных рынков на которых действует компания

С конца 2010 года наметилась тенденция активизации профессиональных ритейлеров в отношении рынка Казахстана, которые планируют открывать новые магазины. Планы развития касаются в основном удачно расположенных торговых центров, имеющих сильный состав арендаторов - якорных и представителей известных брендов.

По данным экспертов ТОО Scot Holland многие известные ритейлеры при проведении переговоров с арендодателями получают привлекательные условия аренды. Ситуация начинает изменяться в лучшую сторону благодаря тому, что некоторые крупные торговые сети и бренды рассматривают возможности выхода на казахстанский рынок, как самостоятельно, так и через местных партнёров. На сегодняшний день, определенную заинтересованность в открытии новых торговых объектов заявляют операторы предприятий общественного питания, среди них как сети существующих ресторанов и кафе, так и новых, планирующих выход на рынок Казахстана. Международные ритейлеры, которые рассматривают рынок розничной торговли Казахстана, в первую очередь изучают перспективы Алматы, что объясняется большими объемами розничного товарооборота. Наиболее активно изучают рынок Казахстана российские компании.

За последние годы было построено или реконструировано более 30 крупных объектов торговой недвижимости с общей площадью более 5 000 кв.м каждый. Однако по разным объективным причинам на рынке ощущается нехватка концептуальных торговых центров с хорошим местоположением.

В настоящее время на стадии строительства, а также планирования (с ожидаемым вводом в эксплуатацию в течение 2014 года или позже) находятся более 10 проектов. Среди них можно выделить ТРЦ «Достык Плаза» на Достык-Жолдасбекова, ТРЦ «Grand Canyon» на Абая-Момышулы и ТРЦ «Алма-Ата» на Абая-Розыбакиева. Для многих действующих торговых центров и других торговых объектов характерно низкое качество и отсутствие эффективной концепции, профессионального управления недвижимостью и соответствующей структуры арендаторов. На сегодняшний день, «Мега Алма-Ата», «Спутник», «Апорт», «Есентай Молл» и «ADK» могут быть отнесены к концептуальным и профессионально управляемым ТРЦ г. Алматы. (Источник: ТОО Scot Holland).

Распределение действующих торговых центров по административным районам г. Алматы*	%
Бостандыкский	26%
Ауэзовский	26%
Жетысуйский	20%
Алатауский	12%
Медеуский	10%
Алмалинский	6%

Распределение действующих торговых центров по административным районам г. Алматы*



*Источник: ТОО Scot Holland

IV. Операционная деятельность

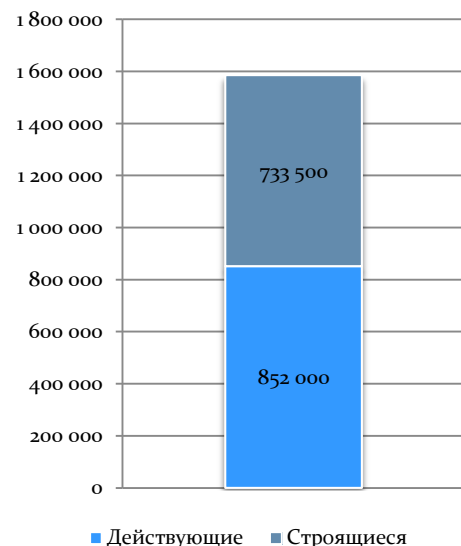
4.1 Анализ основных рынков на которых действует компания

По данным экспертов TOO Scot Holland ожидаемое появление новых международных брендов должно дать импульс более активному развитию рынка и освоению торговых площадей. За 2013 год сохранялся достаточно высокий спрос на площади в отдельно стоящих помещениях в торговых кварталах города. Большинство ритейлеров стремится занять торговые площади в так называемом «Золотом квадрате», однако существуют дефицит в подходящих, с точки зрения торговли, помещениях с большими витринами, высокими потолками, разгрузочными зонами, удобными подъездными путями и достаточной парковкой. В большинстве случаев, представленные помещения в торговых кварталах города не соответствуют требованиям международных и местных ритейлеров. Однако спрос на подобного рода объекты остается на высоком уровне, чем и объясняются достаточно высокие

Также по данным экспертов TOO Scot Holland ниже представлены некоторые дополнительные факторы, которые также будут оказывать влияние на соотношение спроса и предложения в сегменте торговой недвижимости в более долгосрочной перспективе:

- > Общее экономическое развитие республики;
- > Рост уровня средних доходов населения;
- > Появление новых международных брендов и сетей;
- > Ожидаемый рост численности населения;
- > Участие в недавно образованном Едином Таможенном Союзе с Россией и Беларусью должно оказать положительный эффект на уровень развития местного рынка розничной торговли;
- > Ожидаемое улучшение инфраструктуры в крупных региональных городах Казахстана и т.д.

*Проект	Адрес	Планируемое открытие по данным застройщика	Общая площадь, кв. м.
МЕГА Центр 3 (Мега Парк)	Сейфуллина-Макатаева	II квартал 2014	100 000
Достык Плаза	Достык-Жолдасбекова	Июнь 2014	124 000
ТРК «Алма-ата»	Абая-Розыбакиева	2015	113 000
Апорт Молл на Кульдже	По Кульджинской Трассе возле аэропорта	2015	73 000
TurkMall	Сейфуллина – Темирязев	2015	155 000
ТРЦ на Аль-Фараби	Аль-Фараби поворот на Баганашил	2015 - 2016	171 500



IV. Операционная деятельность

4.1 Анализ основных рынков на которых действует компания

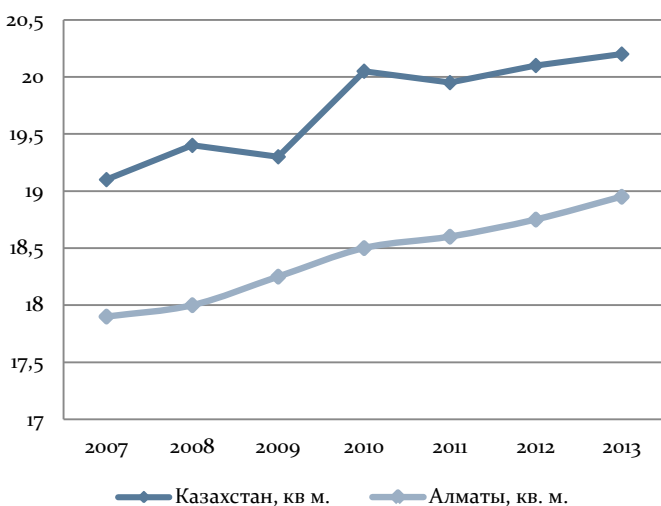
Жилая недвижимость

С начала 2013 года и по сегодняшний день, по данным экспертов ТОО Scot Holland наблюдается оживление рынка жилой недвижимости г. Алматы. Продолжается строительство жилья не только по государственной программе «Доступное Жилье – 2020», но и таких жилых комплексов Бизнес-класса, как «Асыл Тау», «Коркем Тау» и ЖК на пересечении ул. Мендикулова и ул. Хаджи-Мукана. Также продолжается строительство ЖК под новым названием «AFD Plaza» по пр-ту Аль-Фараби, ЖК на углу Шевченко и Дзержинского, Гоголя и Масанчи, ЖК «Шахристан», ЖК «Весновка» и ЖК «Mega Towers». Последствия и воздействие глобального экономического спада «охладили» сегмент жилой недвижимости, в результате чего рынок покинули многие игроки, однако более устойчивые и крепкие с финансовой точки зрения девелоперы продолжают свою деятельность, хотя и с замедленными темпами.

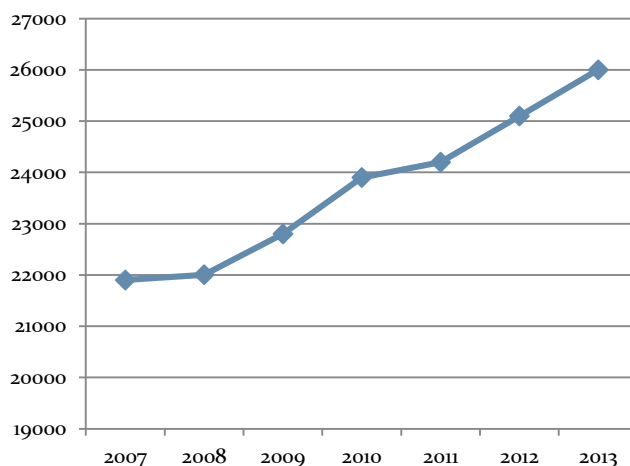
Несмотря на общее относительное улучшение конъюнктуры рынка, деятельность игроков на рынке недвижимости остается весьма ограниченной. Это объясняется продолжающимися процессами преодоления стадии спада, невысоким доверием к рынку и осмотрительностью касательно целесообразности инвестиций. Офисы продаж некоторых жилых комплексов высокого класса отмечают некоторое повышение активности и количества сделок. Эксперты компании ТОО Scot Holland отмечает некоторое увеличение поступающих заявок от лиц, заинтересованных в покупке недвижимости.

Также по данным исследования ТОО Scot Holland отмечается повышение интереса местных и зарубежных инвесторов и строительных компаний к рынку недвижимости Казахстана в целом и г. Алматы в частности, в связи с более высокой инвестиционной доходностью недвижимости в Казахстане, по сравнению с другими городами Европы и СНГ.

Обеспеченность жильем на душу населения*



Жилой фонд г.Алматы, (тыс. кв. м) *



*Источник: Агентство РК по статистике

IV. Операционная деятельность

4.1 Анализ основных рынков на которых действует компания

Несмотря на сравнительное «оживление» на рынке недвижимости в целом, одной из последних тенденций на рынке аренды жилья становится сокращение бюджетов корпоративных клиентов для аренды жилья для своих работников. Так ряд больших компаний находятся в поиске жилья (как домов так и квартир) с месячной арендной ставкой в 2 000 долл.США, чуть менее многочисленна группа потенциальных арендаторов с бюджетом 4 000 – 5 000 долл.США в месяц.

Также отмечают случаи, когда арендаторы съезжают из дорогостоящих в более приемлемые арендные дома. Арендодателям приходится затянуть пояса и предлагать свои объекты по гораздо более реалистичным ценам. Период бума арендных цен действительно полностью закончился.

Уровни арендных ставок сохраняются на прежнем уровне, однако при этом арендодатели стали более расположенными к обсуждению условий аренды. При этом действительно хорошие варианты в данное время найти чрезвычайно сложно, что свидетельствует об ограниченном предложении объектов действительно высокого уровня.

Рынок складской недвижимости

В связи с ростом рынка торговой недвижимости, рынок складских помещений также показывает рост. В г. Алматы насчитывается около 900 000 кв.м. складских площадей. Объекты современных логистических комплексов располагаются за пределами города вдоль основных магистралей.

Как правило, арендаторами складских помещений являлись и пока являются в основном местные предприниматели, т.е. субъекты малого и среднего бизнеса.

В средне - долгосрочной перспективе предполагается увеличение фонда складской недвижимости в результате программ, реализуемых правительством страны (индустриально-инновационное развитие, вхождение в Таможенный союз). В результате чего, ожидается увеличение потребности в складских помещениях с современными логистическими системами. В свою очередь местные органы власти предполагают развитие новых объектов за чертой города.

Таким образом, основными трендами на рынке складской недвижимости г. Алматы являются:

- Развитие сегмента складской недвижимости, как сектора в целом, так и выделение основных классов;
- Повышение спроса на складскую недвижимость как со стороны национальных, так и международных компаний;
- Увеличение спроса на рынке отстает от предложения, что может вызвать дефицит качественных складских площадей.



*Источник: Агентство РК по статистике

IV. Операционная деятельность

4.2 Доля рынка, маркетинг и продажи.

За 2013 год уровень заполнения складских помещений компании составляет 36 600 кв.м. – это 7% доли рынка складской недвижимости по г. Алматы. Основными конкурентами в сегменте складской недвижимости являются АО «АЗТМ» (г. Алматы, ул. Толе би) и ТОО «Массагет» (г. Алматы, мкрн. Курлысшы), предлагающие помещения в аренду под склады аналогичного типа.

Конкурентные преимущества ТОО «INNOVA INVESTMENT»:

Платформа

- ▣ Сильный баланс
- ▣ Монетизация инвестиций на основе высокой возвратности
- ▣ Инвестирование в инновационные проекты
- ▣ Проактивная модель развития проектов
- ▣ Применение принципов Revenue Management в управлении активами
- ▣ Наличие ликвидных активов недвижимости

Нематериальные ресурсы

- ▣ Накопленный опыт предыдущих лет
- ▣ Широкий круг контактов во всех уровнях и сферах рынка недвижимости (риэлторы, консультанты, подрядчики, государственные органы)
- ▣ Глубокое исследование рынка
- ▣ Высокая репутация

Развитие компетенций в области:

- ▣ R&D
- ▣ Получения доступа к ресурсам: международному капиталу, практикам и технологиям
- ▣ Управления девелоперскими проектами

IV. Операционная деятельность

4.3 Информация о продукции

ТОО «INNOVA INVESTMENT» оказывает услуги по аренде и содержанию коммерческих и складских площадей. Компания предоставляет в аренду высококачественные офисные площади в двух бизнес-центрах класса «В» и «В+», а так же складские площади в г. Алматы.

ТОО «INNOVA INVESTMENT» сдает в субаренду помещения под офисы, а так же склады, принадлежащие дочерним компаниям ТОО «Макта-Инвест» и АО «Astana Capital Adviso». Один из бизнес центров находится в центре города на пр. Аль-Фараби уг. р. Есентай. Комплекс складской и офисной недвижимости расположен в черте г. Алматы, вблизи транспортных магистралей по адресу ул. Кабдолова 1-1/5. Данный комплекс размещен на участке, который планируется использовать под развитие многофункционального комплекса. К комплексу имеется удобный подъезд, как со стороны ул. Кабдолова, так и со стороны ул. Саина. Непосредственная близость ул. Саина обеспечивает связь с логистическими районами г. Алматы, аэропортом и ж\д вокзалом. На текущий момент заполнение складских помещений составляет 36 600 кв.м. – это 7% доли рынка складской недвижимости по г. Алматы.

Важным условием при оценке успешности проекта является высокая эффективность управления. В данное время неверно подразумевать под управлением объектом только его техническое содержание и оказание клининговых услуг. В современных условиях, высокое качество управления подразумевает под собой высокий уровень менеджмента, знание рынка коммерческой недвижимости и применение международных стандартов в своей деятельности. Так, крупные компании и международные представительства при выборе помещения в аренду уделяют большое внимание имиджу управляющей компании и качеству предоставляемых услуг, так как исполнение данного условия напрямую влияет на эффективность бизнеса. Компания «Innova Investment» стремится и дальше развивать качество предоставляемых услуг.

IV. Операционная деятельность

4.3 Информация о продукции

Макроэкономические факторы

- Снижение деловой активности в результате влияния внешнеэкономических событий
- Снижение инвестиционной привлекательности страны ввиду возможности повышения политических, экономических и рыночных рисков

Микроэкономические факторы

- Несвоевременность инноваций, соответствующих предпочтениям потребителей в REAL ESTATE.
- Смещение географии спроса – перемещение головных офисов сырьевых компаний из административных центров страны к сырьевым.
- Неправильная аналитика.

При формировании политики сбыта ТОО «INNOVA INVESTMENT» в первую очередь руководствуется существующей ситуацией на рынке и прогнозом перспектив его развития.

Ценовая политика так же зависит от общей рыночной ситуации и конкурентной политики основных игроков рынка, представленных в том же сегменте, что и INNOVA INVESTMENT. Однако компания руководствуется принципом индивидуального подхода к клиенту. Ввиду чего при подготовке ценового предложения учитываются такие факторы как площадь, необходимая потенциальному арендатору, сфера деятельности, имидж и условия оплаты. На основе аналитики данных параметров формируются индивидуальные условия сотрудничества.

Основным принципом Эмитента в формировании предложения является действие на опережение, т.е. предложение сегодня продукта соответствующего рынку завтрашнего дня.

В основном Компания применяет политику прямых продаж, руководствуясь четким пониманием целевой аудитории и развития рынка. Однако продвижение продукции ТОО «INNOVA INVESTMENT» осуществляется и через поддержание коммуникаций через интернет источники, основной площадкой является корпоративный сайт – www.innovainvest.kz. В периоды повышения активности спроса продвижение осуществляется с помощью размещения интернет рекламы на основных интернет площадках, ресурсы которых пользуются повышенным интересом бизнес аудитории. Каждый из потребителей Компании занимает долю менее 10% от общей выручки, поэтому каждый потребитель в отдельности не влияет существенно на общий объем выручки Эмитента. К тому же в связи с тем, что основными потребителями услуг ТОО «INNOVA INVESTMENT» являются крупные казахстанские компании и представители международных компаний, являющиеся надежными платежеспособными клиентами, нацеленными на расширение своей деятельности, проблем в отношении доступности данных источников в будущем Компания не предвидит.

Зависимость ТОО «INNOVA INVESTMENT» от поставщиков услуг не существенна в виду наличия в г. Алматы большого количества компаний, оказывающих услуги по поставке расходных материалов для обеспечения комфортных условий работы арендаторов, в связи с чем проблем в доступности данной услуги в будущем Компания не ожидает.

IV. Операционная деятельность

4.4 Стратегия деловой активности

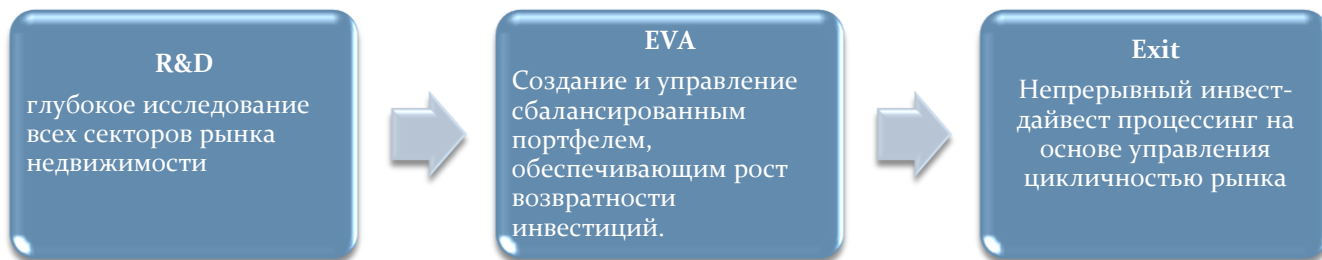
Innova Investment – инвестиционная управляющая компания фонда недвижимости.

Цель: обеспечение устойчивого роста капитала и высокой возвратности акционерам через формирование перспективного портфеля активов и применение международных практик управления.

Инвестиционная стратегия: инвестирование в ростовые сектора недвижимости через развитие успешных проектов, обеспечивающих возвратность для акционеров через:

- ▣ Развитие проектов с профессиональными игроками рынка как локальными, так и международными
- ▣ Оппортунистические инвестиции в ростовые сектора недвижимости
- ▣ Фокусирование на увеличении доходности
- ▣ Вход в проекты на любой стадии развития
- ▣ Формулирование четкой стратегии выхода в период входа

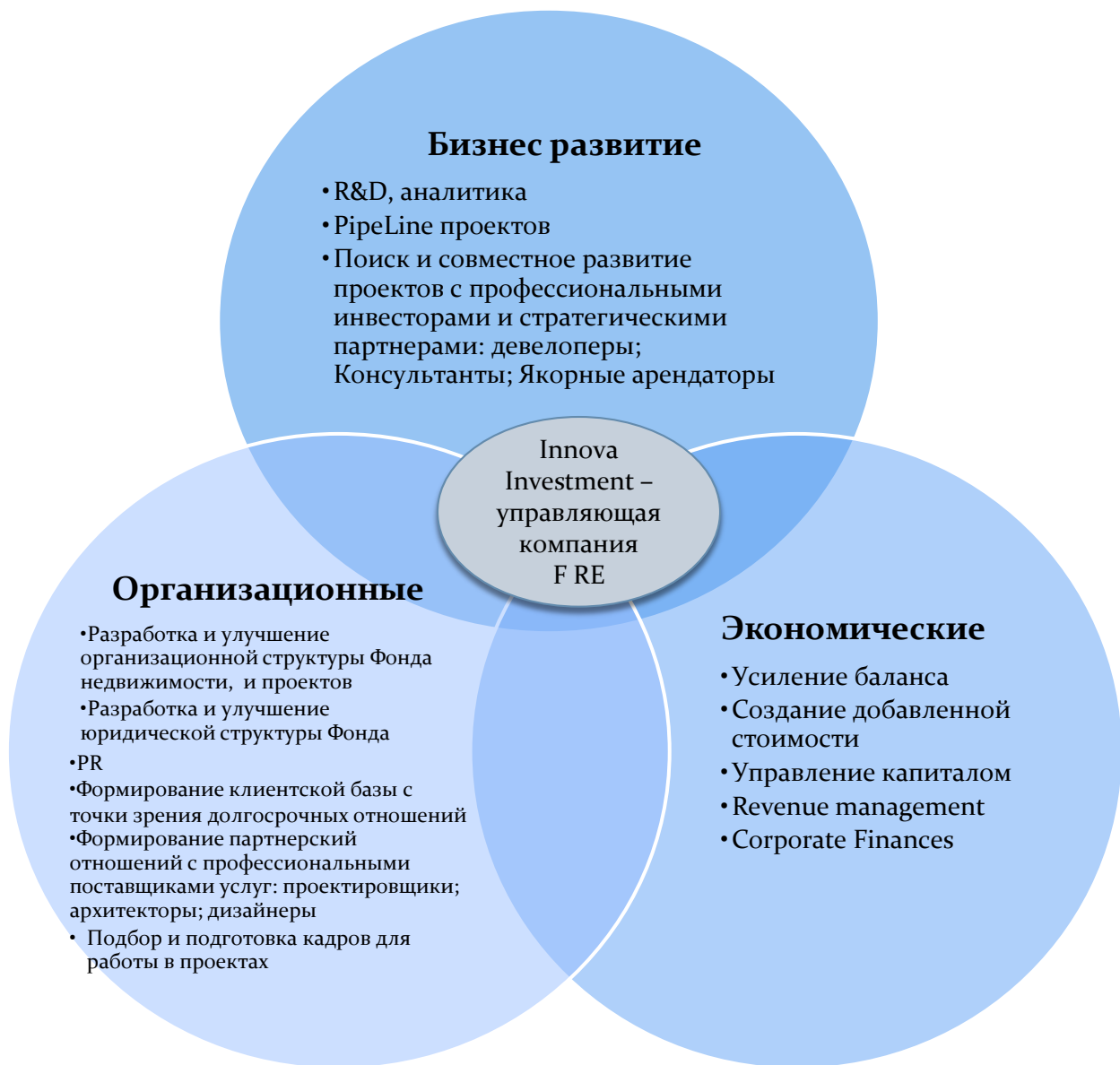
Операционная стратегия:



IV. Операционная деятельность

4.4 Стратегия деловой активности

Стратегические задачи TOO «INNOVA INVESTMENT» на 2014-2016 гг



V. Финансово-экономические показатели

5.1 Анализ финансовых результатов и их сравнение с двумя предыдущими отчетными периодами.

Ниже представлены Отчет о совокупной годовом доходе и Отчет о Прибылях и Убытках за последние 3 года, а также процентное соотношение изменений 2013 по отношению к 2012 и 2011 году. Данные, представленные в данном разделе, основаны на аудированной консолидированной финансовой отчетности Эмитента за 2011, 2012 и 2013 годы.

БАЛАНС	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013	2013 vs 2011	2013 vs 2012
АКТИВЫ					
1. Краткосрочные активы					
Денежные средства	80 678	415 425	19 788	-75%	-95%
Фин. Активы	747 412	17 305	197 717	-74%	1043%
Краткосрочная дебиторская задолженность	718 426	1 488 782	2 537 185	253%	70%
Запасы	174	65	47 220	27038%	72546%
Операции "Обратное РЕПО"		100 076	0		-100%
Текущие налоговые активы	30 092	2 342	23 587	-22%	907%
Активы, предназначенные для продажи	11 547	11 547	0	-100%	-100%
Прочие краткосрочные активы	73 314	24 850	15 877	-78%	-36%
Итого краткосрочных активов	1 661 643	2 060 392	2 841 374	71%	38%
2. Долгосрочные активы					
Долгосрочная дебиторская задолженность	160 010	757 271	15 249	-90%	-98%
Инвестиционная недвижимость	26 321 640	24 544 432	8 817 340	-67%	-64%
Отложенные налоговые активы	51 817	39 995	196 045	278%	390%
Основные средства	541 761	522 003	205 011	-62%	-61%
Нематериальные активы	272	230	189	-31%	-18%
Гудвилл	338 382	338 382	0	-100%	-100%
Итого долгосрочных активов	27 413 882	26 202 313	9 233 834	-66%	-65%
Итого активы	29 075 525	28 262 705	12 075 208	-58%	-57%
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И КАПИТАЛ					
3. Краткосрочные обязательства					
Обязательства по налогам	1 078	1 440	1 529	42%	6%
Обязательства по др. обяз-м и добр-ным платежам	526	670	341	-35%	-49%
Краткосрочные финансовые обязательства	13 455	4 283	13 833	3%	223%
Текущая часть облигационного займа		7 468	10 652		43%
Краткосрочная кредиторская задолженность	826 340	603 350	204 663	-75%	-66%
Краткосрочные оценочные обязательства	2 359	2 406	977	-59%	-59%
Прочие краткосрочные обязательства	21 361	6 055	4 076	-81%	-33%
Итого краткосрочных обязательств	865 119	625 672	236 071	-73%	-62%
4. Долгосрочные обязательства					
Долгосрочная кредиторская задолженность	104	0	0	-100%	
Долгосрочные финансовые обязательства	1 614 648	737 763	729 340	-55%	-1%
Обязательства по облигациям		3 021 611	3 031 953		0%
Отложенные налоговые обязательства	12 299	4 541 353	1 503 200	12122%	-67%
Итого долгосрочных обязательств	1 627 051	8 300 727	5 264 493	224%	-37%
5. Капитал					
Выпущенный капитал	1 254 281	1 254 281	1 254 281	0%	0%
Резерв переоценки	103 796	10 650	8 406	-92%	-21%
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	23 767 437	17 946 811	5 286 861	-78%	-71%
Итого капитал участников ТОО "INNOVA INVESTMENT"	25 125 514	19 211 742	6 549 548	-74%	-66%
Доля неконтролирующих участников	1 457 841	124 564	25 096	-98%	-80%
Итого капитал	26 583 355	19 336 306	6 574 644	-75%	-66%
Итого обязательства и капитал	29 075 525	28 262 705	12 075 208	-58%	-57%

V. Финансово-экономические показатели

5.1 Анализ финансовых результатов и их сравнение с двумя предыдущими отчетными периодами.

27

Отчет о прибылях и убытках	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013	2013 vs 2011	2013 vs 2012
Доход от оказания услуг	391 797	361 527	252 994	-35%	-30%
Доход в виде вознаграждений и доходы от дивидендов	140 719	254 328	1 783	-99%	-99%
Доходы от выбытия финансовых инвестиций	68 572	453 794	39 817	-42%	-91%
Прочие доходы	163 181	416 495	400 691	146%	-4%
Итого доходов от операционной деятельности	764 269	1 486 144	695 285	-9%	-53%
Расходы от выбытия финансовых инвестиций	(91 862)	(215 387)	(146 917)	60%	-32%
Расходы по финансированию	(210 381)	(310 058)	(378 640)	80%	22%
Амортизация ОС и НМА	(30 380)	(26 560)	(17 368)	-43%	-35%
Административные расходы	(138 031)	(156 358)	(165 895)	20%	6%
Расходы на персонал	(68 899)	(72 028)	(60 827)	-12%	-16%
Расходы по реализации	(3 005)	(5 774)	(8 161)	172%	41%
Чистый убыток/доход от продажи ОС	(20 174)	(697)	(3 775)	-81%	442%
Чистый убыток/доход от продажи инвест. недвиж-ти		(314 825)	(936 665)		198%
Прочие расходы	(146 505)	(507 754)	(407 539)	178%	-20%
Итого расходов от операционной деятельности	(709 237)	(1 609 441)	(2 125 787)	200%	32%
Результаты операционной деятельности	55 032	(123 297)	(1 430 502)	-2699%	1060%
Прочие доходы/расходы от переоценки инвест. недвиж-ти	(38)	58 692	(14 432 235)	37979466%	-24690%
Прибыль/убыток до налогообложения	54 994	(64 605)	(15 862 737)	-28944%	24453%
Экономия/расходы по подоходному налогу	36 834	286 294	3 195 063	8574%	1016%
Чистая прибыль (убыток) за период до вычета доли контролирующих участников	91 828	221 689	(12 667 674)	-13895%	-5814%
Относящихся к:					
Участникам ТОО "INNOVA INVESTMENT"	58 228	26 710	(12 668 688)	-21857%	-47531%
Доле неконтролирующих участников	33 600	194 979	1 041	-97%	-99%
Прочий совокупный доход	371 306	555	6 494	-98%	1070%
Итого совокупный доход:	463 134	222 244	(12 661 180)	-2834%	-5797%

В 2013 году была проведена переоценка активов инвестиционной недвижимости, которая привела к отрицательному результату деятельности компании, поэтому предоставленные ниже коэффициенты рассчитаны без учета влияния переоценки за 2011-2012 гг.

Коэффициенты	2011	2012
ROE	2%	1%
ROA	2%	1%
ROI	2%	1%

V. Финансово-экономические показатели

5.2 Анализ финансового состояния компании

Доходы Эмитента от аренды составили 252,9 млн. тенге, в том числе 55,7 млн. доход от аренды бизнес-центров, 197,2 млн. тенге доход от аренды складских помещений.

На доходность продаж в деятельности Эмитента влияют как общие макроэкономические факторы, так и специфичные, присущие деятельности Эмитента.

Позитивные факторы:

- Восстановление мировой экономики в целом и экономики Казахстана в частности.
- Действие Таможенного союза.
- Рост деловой активности.
- Выделение основного региона деятельности как финансового центра страны, тем самым обеспечивая повышение спроса на коммерческую недвижимость в данном регионе.
- Рост коэффициента уверенности населения.
- Рост потребительской активности, повышающей необходимость увеличения запасов и, как следствие. Повышение спроса на арендуемые площади складской недвижимости.
- Замедление роста предложения на фоне увеличения спроса.
- Имидж компании как надежного партнера на рынке недвижимости Казахстана.
- Рост индекса Казахстана в глобальном рейтинге развития ритейла, что повышает инвестиционную привлекательность страны и обеспечивает вливания иностранного капитала.

Негативные факторы:

- Повышение класса сдаваемых в эксплуатацию площадей, что усиливает качественную конкуренцию;
- Осторожность со стороны крупных инвесторов вложения средств в объекты недвижимости.

V.I Управление рисками

Основными рисками, которым могут подвергаться держатели облигаций ТОО «INNOVA INVESTMENT», являются риск дефолта по облигациям – т.е. невыплаты или неполной выплаты вознаграждения (купона) и/или номинальной стоимости облигаций в сроки, предусмотренные условиями выпуска облигаций, и риск изменения цен на облигации, возникающий при резких колебаниях фондового рынка, ведущих за собой значительное повышение/снижение стоимости облигаций.

Риск дефолта по облигациям Эмитента может наступить вследствие ухудшения финансового состояния Эмитента, поэтому далее представлены риски, присущие деятельности Эмитента:

- ✓ риск конкурентной среды – риск, связанный с изменением рыночной ситуации, в частности усилением конкуренции;
- ✓ процентный риск – риск, обусловленный неблагоприятным изменением процентных ставок по банковским займам. Высокие ставки банковского процента могут повлиять на доступность займов, как для компаний, так и для населения (ипотечные займы), что негативно скажется на потребительском спросе;
- ✓ риск снижения деловой активности – снижение деловой активности может повлиять на снижение уровня заполнения объектов коммерческой недвижимости, что в свою очередь отразится негативно на объемах получаемых Эмитентом доходов от аренды;
- ✓ валютный риск – риск, связанный с изменением валютных курсов и волатильностью валютных курсов. Эмитент подвержен данному виду риска, т.к. цены на недвижимость, в т.ч. арендные ставки, преимущественно выражены в долларах США;
- ✓ политический риск – риск, связанный с возможным изменением политического строя и законодательства, в частности изменение налогового законодательства;
- ✓ социальный риск – риск, заключающийся в возможной потере квалифицированных кадров, что может негативно отразиться на деятельности Эмитента;
- ✓ форс-мажорный риск – риск, связанный с возникновением чрезвычайных ситуаций и, соответственно, потерей/разрушением объектов инвестирования.

V.I Управление рисками

В виду нестабильной экономической ситуации последних нескольких лет, приход новых крупных компаний на рынок Казахстана, нуждающихся в современных логистических терминалах, не наблюдался. При сохранении данной тенденции объем спроса на складскую недвижимость будет скорректирован в сторону уменьшения, но останется на достаточно высоком уровне по сравнению с предложением на рынке.

В средне - долгосрочной перспективе предполагается увеличение фонда складской недвижимости в результате программ, реализуемых правительством страны (индустриально-инновационное развитие, вхождение в Таможенный союз). В свою очередь местные органы власти реализуют планы по сокращению транспортной нагрузки г. Алматы и улучшению состояния окружающей среды, которые предполагают перенос существующих и строительство новых промышленных и складских объектов за чертой города. В результате, ожидается увеличение потребности в складских помещениях с современными логистическими системами, так как эти объекты будут находиться за пределами города.

Основными конкурентами Эмитента в сегменте складской недвижимости являются АО «АЗТМ» (г. Алматы, ул. Толе би) и ТОО «Массагет» (г. Алматы, мкрн. Курьлысшы), предлагающие помещения в аренду под склады аналогичного типа.

Контрактов, соглашений, заключенных ТОО «INNOVA INVESTMENT», которые могут оказать существенное влияние на деятельность компании, нет.

Возможные негативные факторы, влияющие на реализацию услуг ТОО «INNOVA INVESTMENT»:

Макроэкономические факторы	Микроэкономические факторы
Снижение деловой активности в результате кризиса.	Несвоевременность инноваций, соответствующих предпочтениям потребителей в REAL ESTATE.
Снижение инвестиционной привлекательности страны ввиду возможности повышения политических, экономических и рыночных рисков.	Смещение географии спроса – перемещение головных офисов сырьевых компаний из административных центров страны к сырьевым.
Неправильная аналитика.	

V.I Управление рисками

Степень зависимости ТОО «INNOVA INVESTMENT» от существующих поставщиков и потребителей

Потребители ТОО «INNOVA INVESTMENT» занимают долю менее 10% от общей выручки, поэтому каждый потребитель в отдельности не влияет существенно на общий объем выручки компании. К тому же в связи с тем, что основными потребителями услуг ТОО «INNOVA INVESTMENT» являются крупные казахстанские компании, являющиеся надежными платежеспособными клиентами, нацеленными на расширение своей деятельности, проблем в отношении доступности данных источников в будущем Компания не предвидит.

Возможно снижение получаемых Компанией доходов в связи с общим снижением арендных ставок по г. Алматы в средне- и долгосрочной перспективе.

Зависимость Компании от поставщиков услуг не существенна в виду наличия в г. Алматы большого количества компаний, оказывающих услуги по поставке расходных материалов для обеспечения комфортных условий работы арендаторов, в связи с чем проблем в доступности данной услуги в будущем Компания не ожидает.

Компания и ее дочерние/связанные компании не обладают лицензиями.

Финансово-хозяйственная деятельность Компании подвержена экономическим и социальным рискам, присущим предпринимательской деятельности в Казахстане: эти риски вытекают под действием таких объективных факторов, как политические решения Правительства, экономические условия, изменения налогового законодательства и других нормативно-правовых актов Республики Казахстан, но руководство Компании управляет и отслеживает все колебания рисков, с целью минимизации их влияния на финансовые результаты их деятельности.

V.I Управление рисками

Основными рисками присущими деятельности Компании являются риски, связанные с ликвидностью, кредитные риски, риски изменения ставок вознаграждения и обменных курсов валют, которые возникают у Компании за отчетный период. Ниже приведены описания политики Компании в отношении управления данными рисками.

Кредитный риск – это риск, связанный в частности с возможностью неисполнения принятых обязательств со стороны эмитентов ценных бумаг и контрагентов по сделкам.

Риск ликвидности – это риск того, что Компания не сможет выполнить свои обязательства по выплатам при наступлении срока их погашения в обычных или непредвиденных условиях. Руководство осуществляет управление активами, учитывая ликвидность, и ежедневный мониторинг будущих денежных потоков и ликвидности. Этот процесс включает в себя оценку ожидаемых денежных потоков и наличие высококачественного обеспечения, которое может быть использовано для получения дополнительного финансирования в случае необходимости.

Рыночный риск заключается в возможном колебании стоимости финансового инструмента в результате изменения рыночных цен. Компания управляет рыночным риском путем периодической оценки потенциальных убытков, которые могут возникнуть из-за негативных изменений рыночной конъюнктуры.

Рыночный риск — это риск того, что справедливая стоимость будущих денежных потоков по финансовым инструментам будет колебаться вследствие изменений в рыночных параметрах, таких, как процентные ставки, валютные курсы и цены долевых инструментов.

Валютный риск – это риск изменений в стоимости финансового инструмента в связи с изменениями курсов обмена валют.

Снижение курса тенге по отношению к иностранным валютам может вызвать рост расходов Компании в связи с ростом обменного курса. Компания ограничивает валютный риск путем мониторинга изменения обменных курсов иностранных валют, в которых выражены деньги, дебиторская и кредиторская задолженности и займы.

Из-за изменений в экономических условиях валютная корзина может также меняться в течение финансового года.

Риск, связанный с изменением процентных ставок Компания подвержена риску, связанному с изменением процентных ставок. Риск, связанный с процентной ставкой, главным образом возникает в связи с активами и обязательствами, по которым начисляются проценты.

Анализ чувствительности, показанный ниже, был сделан на основе подверженности риску, связанному с процентной ставкой, производных инструментов на дату консолидированного отчета о финансовом положении. По обязательствам с плавающей процентной ставкой анализ подготовлен, исходя из предположения, что сумма непогашенной задолженности на дату отчета о финансовом положении была таковой в течение всего года. Возрастание или понижение на 100 базовых единиц используется при составлении внутренних отчетов для топ менеджмента и представляет собой оценку менеджмента разумно возможных изменений в процентной ставке.

V.I Управление рисками

Если процентные ставки были бы на 100 базовых единиц выше/ниже, и все остальные переменные оставались бы постоянными для Компании, то прибыль за год, закончившийся 31 декабря 2013 г. уменьшилась/увеличилась бы на 2 218 тысяч тенге (за 2012 г. уменьшилась/увеличилась бы на 3 093 тысяч тенге). Это главным образом относится к подверженности компании риску, связанному с процентными ставками, по обязательствам с плавающей процентной ставкой.

Прочий ценовой риск – риск потенциальных убытков, которые могут быть понесены в результате негативных изменений конъюнктуры рынка.

Риск досрочного погашения — это риск того, что Компания понесет финансовый убыток вследствие того, что его клиенты и контрагенты погасят или потребуют погашения обязательств раньше или позже, чем предполагалось. Как отмечалось выше, в отчетном периоде Компания осуществляла деятельность за счет собственных средств, однако величина кредиторской задолженности и обязательств в целом существенна для Компании, при этом величина обязательств Компании превысила величину активов на сумму 882 120 тысяч тенге по состоянию на 31 декабря 2013 года и на сумму 1 695 688 тысяч тенге по состоянию на 31 декабря 2012 года.

Операционный риск — это риск, возникающий вследствие системного сбоя, ошибок персонала, мошенничества или внешних событий. Когда перестает функционировать система контроля, операционные риски могут нанести вред репутации, иметь правовые последствия или привести к финансовым убыткам. Компания не может выдвинуть предположение о том, что все операционные риски устранены, но с помощью системы контроля и путем отслеживания и соответствующей реакции на потенциальные риски Компания может управлять такими рисками. Система контроля предусматривает эффективное разделение обязанностей, права доступа, процедуры утверждения и сверки, обучение персонала, а также процедуры оценки. Также, в связи с малочисленностью персонала и малыми объемами операций, проводимыми Компанией, операционные риски сведены к минимуму; отсутствие службы безопасности не влияет на операционные риски.

VII. Социальная ответственность и защита окружающей среды

7.1 Система организации труда работников листинговой компании

Эффективность и продуктивность сотрудников повышается не только с развитием материально-технической базы и совершенствованием компании, но и с улучшением организации труда в системе управления.

В Компании действует системный подход по укреплению корпоративной культуры, предотвращению и регулированию трудовых конфликтов, установлению правил поведения, ценностных установок и лояльности персонала.

В 2013 году были утверждены основные регламентирующие документы по Кадровой политике, направленные на создание и поддержание социально-партнерских отношений и норм корпоративной этики в Компании.

Основными направлениями являются:

- материальная и финансовая мотивация сотрудников;
- повышение квалификации кадрового состава;
- охрана труда создание условий для сохранения и улучшения здоровья работников;

На постоянной основе проводятся мероприятия:

- направленные на единое понимание и решение трудовых задач;
- ведется информационно-разъяснительная работа по трудовым вопросам;
- по вовлеченности и удовлетворенности персонала, по результатам разрабатываются корректирующие и предупреждающие мероприятия, направленные на достижение результата самого сотрудника и Компании в целом.

ТОО «INNOVA Investment» намеренно развивает эффективную, ориентированную на международные стандарты систему управления ответственностью. Внедрение и поддержание международных стандартов управления требует от работников готовности к изменениям и необходимости учиться, умения внедрять новые подходы в ежедневную деловую практику.

Начиная с 2013 года и на ближайшую перспективу, Компания ставит перед собой следующие задачи:

- 1) Провести организационную трансформацию, согласно принципам управляющего партнерства.
- 2) Внедрить сбалансированную по уровням и периодам систему планирования, контроля, управления и мотивации сотрудников. Запустить прогрессивную систему мотивации, направленную на исполнение основных приоритетов года.
- 3) Обеспечить постоянное развитие команды через обмен опытом с внешними партнерами, участие в семинарах и т.д.
- 4) Обеспечить готовность команды развить свои навыки и быть лучшими по своим продуктам через непрерывный анализ продуктов и услуг контрапартнеров, поставщиков и потребностей клиентов (анализ поставщиков, конкурентов и партнеров).

VII. Социальная ответственность и защита окружающей среды

- 5) принять меры по повышению вовлеченности персонала в реализации стратегической цели Компании;
- 6) усилить роль менеджеров среднего звена, реализовать мероприятия по вовлечению персонала в процесс управления Компанией;
- 7) сформировать Корпоративный стандарт планирования трудовых ресурсов.

Компания понимает, что стержнем и залогом любых изменений являются люди.

Численность персонала на конец 2013 года составила 20 человек. Средний возраст работников Компании – 30 лет. Все сотрудники имеют высшее образование.

В рамках реализации Кадровой политики, направленной на обеспечение оптимального баланса численности и качественного состава работников в соответствии с потребностями бизнеса, Компания предоставляет равные профессиональные и карьерные возможности для каждого работника, исходя из проявляемых им компетенций и результативности, профессионализма, инициативности и творческого подхода к работе.

Компания уделяет особое внимание вопросам подготовки высококвалифицированных кадров, так как уровень квалификации и профессионализма кадров определяет развитие и перспективы любой отрасли.

Подбор и прием работников в Компании осуществляется в соответствии с Политикой по подбору, трудоустройству и переводу персонала.

При подборе кандидатов на вакантные должности приоритет отдается в первую очередь внутренним кандидатам.

В Компании придерживаются принципов соблюдения норм прав человека, в том числе в области недопущения дискриминации по любым признакам – расовым, национальным, социальным, религиозным и другим. Компания исключает использование в своей деятельности детского труда, принудительного труда.

Компания информирует о предстоящих изменениях условий труда работников, в соответствии с действующим законодательством Республики Казахстан.

В целях достижения эффективности бизнеса Компании деятельность организационного департамента направлена на развитие работников как профессионалов, выявление и удержание высоко результативных работников.

Анализ текучести кадров в Компании проводится ежеквартально, что позволяет выявлять объективные причины увольнений работников, мониторинг данного показателя позволяет принимать соответствующие меры и воздействовать на уровень текучести кадров в структурных подразделениях Компании.

Одним из важных стратегических инструментов удержания и мотивирования работников является обучение. В рамках реализации стратегических задач на 2013 год сотрудники компании посещают курсы и тренинги по профессиональному развитию

VII. Социальная ответственность и защита окружающей среды

Компания берет на себя ответственность за обеспечение и улучшение условий труда, признает приоритетность жизни и здоровья работников по отношению к результатам производственной деятельности. При приеме на работу, а также в течение года на постоянной основе проводится ознакомление с внутренними нормативными документами, которые регламентируют систему охраны труда и техники безопасности.

В Компании систематически проводится среди работников Компании пропаганда здорового образа жизни, проводятся мероприятия по празднованию государственных, национальных и профессиональных праздников. На постоянной основе проводятся спортивно-оздоровительные и культурно-досуговые мероприятия, новогодние утренники для детей работников Компании.

Построение эффективной системы управления социальными процессами позволит реализовать социальную модернизацию, алгоритм которого будет основываться на внедрении стандартов и показателей социального развития.

7.2. Ответственность листинговой компании в сфере экологии, природоохранная политика (для листинговых компаний, деятельность которых требует наличия политики в области охраны окружающей среды).

Компания не занимается деятельностью, требующей наличия политики в области охраны окружающей среды.

7.3. Участие в благотворительных и социальных проектах и мероприятиях в отчетном году, а также, если имело место, об оказанной спонсорской поддержке.

По состоянию на 31.12.2013 года Компания не принимала участия в благотворительных и социальных проектах и мероприятиях.

VIII. Корпоративное управление

8.1 Информация обо всех существенных сделках с долями участия в уставном капитале листинговой компании и изменения, произошедшие в составе участников листинговой компании за отчетный период.

- В 2013 году произошло изменение в составе участников. Состоялось перераспределение долей между участниками в связи с выводом ЗПИФРИ «Future Capital Partners» и переходом прав на долю Мажибаева К.К.(24,99%) и Кошкинбаева Е.Ж.(24,01%).

Наименование	31 декабря 2013 г.	31 декабря 2012 г.
Мажибаев К.К.	52,7	27,71
Кошкинбаев Е.Ж.	34,3	10,29
ЗПИФРИ «Future Capital Partners» (УК «ИФД «Resmi»)	-	49
ТОО «Resmi Прямые инвестиции»	13	13
Всего:	100	100

8.2 Организационная структура



VIII. Корпоративное управление

Структура органов управления

Высший орган	Общее собрание участников
Наблюдательный орган	Наблюдательный совет
Исполнительный орган	Генеральный директор

Общее собрание участников Эмитента

К исключительной компетенции Общего собрания участников Эмитента относится:

- 1) изменение Устава товарищества, включая изменение размера его уставного капитала, места нахождения и фирменного наименования, или утверждение Устава товарищества в новой редакции;
- 2) избрание Генерального директора товарищества и досрочное прекращение его полномочий, а также принятие решения о передаче товарищества или его имущества в доверительное управление и определение условий такой передачи;
- 3) определение количественного состава Наблюдательного совета, избрание его членов, включая председателя и досрочное прекращение их полномочий;
- 4) создание Ревизионной комиссии (Ревизора), избрание и досрочное прекращение полномочий Ревизионной комиссии (Ревизора) товарищества, а также утверждение отчетов и заключений Ревизионной комиссии (Ревизора) товарищества;
- 5) утверждение годовой финансовой отчетности и распределение чистого дохода;
- 6) утверждение внутренних правил, процедуры их принятия и других документов, регулирующих внутреннюю деятельность товарищества;
- 7) решение об участии товарищества в иных хозяйственных товариществах, некоммерческих организациях и других юридических лицах;
- 8) решение о реорганизации или ликвидации товарищества;
- 9) назначение ликвидационной комиссии и утверждение ликвидационных балансов товарищества;
- 10) решение о принудительном выкупе доли у Участника товарищества в соответствии с законодательством Республики Казахстан;
- 11) решение о залоге всего имущества товарищества, принимаемое единогласно. Регистрация залога доли в имуществе товарищества осуществляется в соответствии с законодательством Республики Казахстан. В случае ведения реестра участников товарищества регистратором регистрация залога доли в имуществе товарищества осуществляется в соответствии с внутренними документами регистратора при соблюдении требований Закона РК «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» и (или) Устава товарищества;
- 12) решение о внесении дополнительных взносов в имущество товарищества в соответствии с законодательством Республики Казахстан, принимаемое единогласно;
- 13) решение о согласии товарищества на отчуждение участником товарищества своей доли (ее части) третьим лицам или залог доли (части доли) в обеспечение обязательства участника перед третьим лицом;
- 14) утверждение решений Наблюдательного совета товарищества;
- 15) утверждение порядка и сроков предоставления Участникам товарищества и приобретателям долей информации о деятельности товарищества.

VIII. Корпоративное управление

8.2 Совет директоров (наблюдательный совет).

Состав Наблюдательного совета:

Мажибаев Кайрат Куанышбаевич – Председатель Наблюдательного Совета

По состоянию на 31.12.2013 обладает долей в УК ТОО «Innova Investment» - 52,7%, а также обладает 1 акцией АО «АИФН «Великая Стена» - 0,008%



Мажибаев Кайрат Куанышбаевич родился 5 января 1968 года, более 18 лет является признанным экспертом в области инвестиций. В его бизнес практике более 20 успешных проектов с доходностью 35% IRR. Член Совета Предпринимателей при Президенте Республики Казахстан. Член совета Директоров крупных финансовых учреждений Казахстана, таких как Kazakhstan Growth Fund (KGF). Был награжден почетным званием «Предприниматель года Казахстана» аудиторской компанией Ernst & Young.

Мажибаев К.К. является акционером АО «ИФД «RESMI», ему принадлежит 107 775 штук голосующих акций. С 12 октября 2004 года - по настоящее время Председатель совета директоров АО «RG Brands». С 15 октября 2004 г. - по настоящее время Председатель совета директоров АО «ИФД «RESMI» (переизбран 09.06.2008 г., 27.05.2011 г., а также протоколом Совета директоров от 15.11.2012 г.). С 24 января 2006 г. по настоящее время Председатель Наблюдательного совета ТОО «INNOVA». С 05 февраля 2008 г. - по настоящее время Председатель совета директоров АО «Группа компаний «RESMI».

Наименование юридического лица	Должность	Год назначения на должность/год прекращения полномочий
АО Группа компаний «RESMI»	Председатель Совета Директоров	май 2010 – по настоящее время
АО «RG Brands»	Председатель Совета Директоров	апрель 2004 – по настоящее время
ТОО «Innova Investment»	Председатель Наблюдательного Совета	январь 2006 – по настоящее время
АО «Накопительный Пенсионный Фонд «Республика»	Председатель Совета Директоров	май 2007 г. – по апрель 2011
АО «Инвестиционный Финансовый Дом «RESMI»	Председатель Совета Директоров	январь 2010 – по настоящее время
ТОО «RESMI Прямые Инвестиции»	Председатель Наблюдательного Совета	май 2013 г.- по настоящее время

VIII. Корпоративное управление

8.2 Совет директоров (наблюдательный совет).

Кошкинбаев Еркен - член Наблюдательного Совета

По состоянию на 31.12.2013 обладает долей в УК ТОО «Innova Investment» - 34,3%, а также обладает 1 акцией АО «АИФН «Великая Стена» - 0,008%

Кошкинбаев Еркин Жаксыбаевич, 1970 года рождения. С 30 мая 2008 г. по 19 марта 2012 г. – Председатель Правления, член Совета директоров АО «АИФН «Великая Стена». С 14 июля 2007 г. по настоящее время – Председатель Совета директоров АО «Innova Capital Partners». С 17 сентября 2007 г. по 30 марта 2010 г. – член Наблюдательного совета ТОО «Группа компаний «RESMI». С 24 января 2006 г. по настоящее время – Член Наблюдательного совета ТОО «INNOVA INVESTMENT». С 28 февраля 2005 г. по настоящее время – член Совета директоров АО «RG Brands».



Наименование юридического лица	Должность	Год назначения на должность/год прекращения полномочий
АО Группа компаний «RESMI»	Член Совета Директоров	май 2010 - по настоящее время
ТОО «Innova Investment»	Член Наблюдательного Совета	ноябрь 2006 – по настоящее время
АО «Инвестиционный Финансовый Дом «RESMI»	Член Совета Директоров	января 2010 – январь 2013
АО «RG Brands»	Член Совета Директоров	Февраль 2005 – по настоящее время
АО «Накопительный Пенсионный Фонд «Республика»	Член Совета Директоров	Апрель 2008 г. – Август 2011г.
ТОО «RESMI Прямые Инвестиции»	Член Наблюдательного Совета	май 2013 г.- по настоящее время
	Инвестиционный директор	июль 2013 – по настоящее время
АО «ФН «Великая Стена»	Председатель Правления	май 2008 – март 2012
	Член Совета директоров	май 2008 – по настоящее время
	Председатель Правления	ноября 2011 года – по настоящее время
ТОО "Successful Investment Trust"		
АО «Innova Capital Partners»	Председатель Совета директоров	июль 2007 - по настоящее время

VIII. Корпоративное управление

8.3 Исполнительный орган.

На 31.12.2013 исполнительный орган Генеральный директор **Ким Лариса Владимировна**

Ф.И.О.,	Дата вступления в должность Генерального директора	Должности, занимаемые за последние 3 года и в настоящее время в хронологическом порядке, в т.ч. по совместительству	Участие в уставном капитале (УК) Эмитента	Участие в УК организаций	
Ким Лариса Владимировна, 1970 г.р.	07.04.2008 г.	с 26 октября 2010 г. по настоящее время – Председатель Совета директоров АО «АИФН «Великая Стена»	нет	0,008% в УК	
		с 25 августа 2008 г. по 07 января 2009 г. – Президент ТОО «МАКТА ИНВЕСТ»			АО «АИФН «Великая Стена»
		с 07 апреля 2008 г. по 17 октября 2011 г. – Директор ТОО «Almaty Cotton Plant»			

VIII. Корпоративное управление

8.4 Внутренний контроль и аудит

Информация по проведению внутреннего контроля и аудита

Согласно Положения о службе Внутреннего Аудита миссия службы заключается в оказании содействия Совету Директоров и руководству компании в выполнении их обязанностей по достижению целей компании.

Совет Директоров делегирует полномочия по операционному контролю, идентификации и оценки рисков потенциального мошенничества и хищений Департаменту Внутреннего Аудита и Комплаенс УТОО "Ресми Прямые Инвестиции", который, в свою очередь, руководствуется международными стандартами в области управления рисками COSO Enterprise Risk Management, COSO Internal Control, рекомендациями разработанными Институтом Внутренних Аудиторов США (IIA USA), а также казахстанским законодательством. В случае выявления рисков мошенничества и хищений Департамент Внутреннего Аудита и Комплаенс, применяя риск ориентированный подход, разрабатывает на утверждение Советом Директоров соответствующий план мероприятий по минимизации и ликвидации выявленных рисков.

Система контроля проектируется таким образом, чтобы помочь компании успешно достигать желаемых результатов.

Компания ожидает от процессов внутреннего контроля:

- что финансовая и операционная информация будет продолжать являться надежной, полной и достоверной;
- что деятельность осуществляется эффективно и достигает поставленных целей;
- что действия и решения компании соответствуют требованиям законов, нормативным актам и условиям контрактов.

Процесс контроля включает следующие этапы:

- установление целевых показателей, которые являются достижимыми;
- сопоставление достигнутых результатов с целевыми показателями;
- оценку результатов деятельности и последующую корректировку деятельности в соответствии с результатами измерений.

За организацию системы внутреннего контроля в компании несет ответственность исполнительное руководство.

VIII. Корпоративное управление

8.5 Информационная политика в отношении существующих и потенциальных инвесторов

Информационная Политика ТОО «INNOVA INVESTMENT» направлена на наиболее полное и своевременное представление заинтересованным лицам достоверной информации об ТОО в соответствии с требованиями законодательства Республики Казахстан, Устава ТОО, Правил раскрытия информации ТОО и лучшей мировой практикой корпоративного управления, о его текущей деятельности, состоянии и перспективах развития.

Цель Политики - способствовать созданию благоприятного инвестиционного имиджа Компании, увеличению стоимости активов и привлечению инвестиций.

Информационную политику Общества определяет Общее собрание участников. Порядок раскрытия информации определяется Правилами раскрытия информации ТОО и иными внутренними документами ТОО.

Основными принципами Политики Общества являются:

- регулярность - постоянное и систематическое предоставление заинтересованным лицам информации о ТОО;
- оперативность - обеспечение максимально коротких сроков информирования заинтересованных лиц о наиболее существенных событиях и фактах, способных повлиять на финансово-хозяйственную деятельность ТОО, а также затрагивающих интересы заинтересованных лиц;
- доступность – максимально доступный, менее затратный, отвечающий наиболее инновационным технологиям способ предоставления информации заинтересованным лицам;
- достоверность - предоставление заинтересованным лицам информации без искажения фактов, известных ТОО;
- полнота предоставления информации в объеме, достаточном для формирования наиболее полного представления у заинтересованных лиц о действительном положении дел по интересующему их вопросу;

VIII. Корпоративное управление

8.5 Информационная политика в отношении существующих и потенциальных инвесторов

Для реализации Политики ТОО «INNOVA INVESTMENT» устанавливает:

- ▣ порядок раскрытия информации, раскрытие которой предусмотрено законодательством Республики Казахстан;
- ▣ порядок раскрытия дополнительной информации ТОО в соответствии со значимостью фактов и событий и своевременностью их публичного раскрытия;
- ▣ порядок защиты конфиденциальной информации в соответствии с законодательством Республики Казахстан и внутренними документами ТОО, соблюдая разумный баланс между открытостью ТОО и полной защиты внутренней корпоративной информации;
- ▣ систему контроля над распространением и использованием информации в ТОО;
- ▣ ответственность должностных лиц и работников ТОО за сохранность конфиденциальной информации и соблюдение установленных требований к порядку раскрытия информации;

IX. Финансовая отчетность

Консолидированный отчет о финансовом положении на 31 декабря 2013 года.

	31.12.2013	31.12.2012
тыс. тенге		
Активы		
Краткосрочные активы		
Денежные средства	19 788	415 425
Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	197 717	17 305
Краткосрочная дебиторская задолженность	2 537 185	1 488 782
Запасы	47 220	65
Операции "Обратное РЕПО"	0	100 076
Текущие налоговые активы	23 587	2 342
Активы, предназначенные для продажи	0	11 547
Прочие краткосрочные активы	15 877	24 850
Итого краткосрочных активов	2 841 374	2 060 392
Долгосрочные активы		
Долгосрочная дебиторская задолженность	15 249	757 271
Инвестиционная недвижимость	8 817 340	24 544 432
Отложенные налоговые активы	196 045	39 995
Основные средства	205 011	522 003
Нематериальные активы	189	230
Гудвилл	0	338 382
Итого долгосрочных активов	9 233 834	26 202 313
Итого активы	12 075 208	28 262 705
Обязательства и Капитал		
Краткосрочные обязательства		
Обязательства по налогам	1 529	1 440
Обязательства по другим обязательствам и добровольным платежам	341	670
Краткосрочные финансовая обязательства	13 833	4 283
Текущая часть облигационная займа	10 652	7 468
Краткосрочная кредиторская задолженность	204 663	603 350
Краткосрочные оценочные обязательства	977	2 406
Прочие краткосрочные обязательства	4 076	6 055
Итого краткосрочных обязательств	236 071	625 672
Долгосрочные обязательства		
Долгосрочные финансовые обязательства	729 340	737 763
Обязательства по облигациям	3 031 953	3 021 611
Отложенные налоговые обязательства	1 503 200	4 541 353
Итого долгосрочных обязательств	5 264 493	8 300 727

IX. Финансовая отчетность

Капитал

Выпущенный капитал	1 254 281	1 254 281
Резерв переоценки	8 406	10 650
Нараспределенная прибыль (непокрытый убыток)	5 286 861	17 946 811

Итого капитал участников ТОО "INNOVA INVESTMENT"

6 549 548 **19 211 742**

Доля неконтролируемых участников

25 096 124 564

Итого капитал

6 574 644 **19 336 306**

Итого обязательства и капитал

12 075 208 **28 262 705**

Руководитель

Абдрахимов Д.Т.

Главный бухгалтер

Леготкина С.В.



IX. Финансовая отчетность

Консолидированный отчет о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе за год, закончившийся 31 декабря 2013 года

	2013 г.	тыс. тенге 2012 г.
Доход от оказания услуг	252 994	361 527
Доход в виде вознаграждений и доходы от дивидендов	1 783	254 328
Доход от выбытия финансовых активов, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток	39 817	453 794
Прочие доходы	400 691	416 495
Итого доходов от операционной деятельности	695 285	1 486 144
Расходы от выбытия финансовых активов, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток	(146 917)	(215 387)
Расходы по финансированию	(378 640)	(310 058)
Амортизация основных средств и нематериальных активов	(17 368)	(26 560)
Административные расходы	(165 895)	(156 358)
Расходы на персонал	(60 827)	(72 028)
Расходы по реализации	(8 161)	(5 774)
Прочие расходы	(407 539)	(507 754)
Чистый доход/(убыток) от продажи основных средств	(3 775)	(697)
Чистый доход/(убыток) от продажи инвестиционной недвижимости	(936 665)	(314 825)
Итого расходов от операционной деятельности	(2 125 787)	(1 609 441)
Результаты операционной деятельности	(1 430 502)	(123 297)
Прочие доходы/(расходы) от переоценки инвестиционной недвижимости	(14 432 235)	58 692
Прибыль / (убыток) до налогообложения	(15 862 737)	(64 605)
Экономия по подоходному налогу	3 195 063	286 294
Чистая прибыль (убыток) за период	(12 667 674)	221 689
Относящаяся к:		
Участникам ТОО "INNOVA INVESTMENT"	(12 668 688)	26 710
Доле неконтролирующих участников	1 014	194 979
Прочий совокупный доход:		
Прочий совокупный доход, подлежащий переклассификации в состав прибыли или убытка в последующих периодах:		
Прочий совокупный доход, не подлежащий переклассификации в состав прибыли или убытка в последующих периодах:		
Доход/(убыток) от переоценки основных средств	8 117	252
Отложенный налог от переоценки основных средств	(1 623)	303
Чистый прочий совокупный доход, не подлежащий переклассификации в состав прибыли или убытка в последующих периодах	6 494	555
Прочий совокупный доход за период	6 494	555
Итого совокупный доход за период	(12 661 180)	222 244
Причитается участникам ТОО "INNOVA INVESTMENT"	(12 662 194)	27 265
Причитается доле неконтролирующих участников	1 014	194 979

Руководитель

Абдрахимов Д.Т.

Главный бухгалтер

Леготкина С.В.



IX. Финансовая отчетность

Консолидированный отчет об изменениях в капитале за год, закончившийся 31 декабря 2013 года

						тыс. тенге
	Выпущенный капитал	Капитал материнской организации Резерв переоценки основных средств	Нераспределенная прибыль	Собственный капитал, относящийся к участникам материнской компании	Доля неконтролирующих участников	Всего собственный капитал
Сальдо на 1 января отчетного 2013 года	1 254 281	10 650	17 946 811	19 211 742	124 564	19 336 306
Прибыль/убыток за период	-	-	(12 668 688)	(12 668 688)	1 014	(12 667 674)
Прочий совокупный доход	-	6 494	-	6 494	0	6 494
Итого совокупный доход	-	6 494	(12 668 688)	(12 662 194)	1 014	(12 661 180)
Перенос на нераспределенную прибыль в связи с выбытием основных средств	-	(8 738)	8 738	-	-	--
Дивиденды, начисленные за счет прибыли	-	-	-	-	(32 002)	(32 002)
Изменения доли участия в дочерних компаниях	-	-	-	-	(68 480)	(68 480)
Сальдо на 31 декабря отчетного 2013 года	1 254 281	8 406	5 286 861	6 549 548	25 096	6 574 644
Сальдо на 1 января отчетного 2012 года	1 254 281	98 406	18 945 354	20 298 041	1 457 841	21 755 882
Прибыль/убыток за период	-	-	26 710	26 710	194 979	221 689
Прочий совокупный доход	-	555	-	555	0	555
Итого совокупный доход	-	555	26 710	27 265	194 979	222 244
Перенос на нераспределенную прибыль в связи с выбытием основных средств	-	(88 311)	88 311	-	-	-
Дивиденды, начисленные за счет прибыли	-	-	-	-	(110 348)	(110 348)
Изменения доли участия в дочерних компаниях	-	-	(1 113 564)	(1 113 564)	(1 417 908)	(2 531 472)
Сальдо на 31 декабря отчетного 2012 года	1 254 281	10 650	17 946 811	19 211 742	124 564	19 336 306

Руководитель

Абдрахимов Д.Т.

Главный бухгалтер

Леготкина С.В.



IX. Финансовая отчетность

Консолидированный отчет о движении денежных средств за год, закончившийся 31 декабря 2013 года

	2013 г.	тыс. тенге 2012 г.
Операционная деятельность		
Убыток/прибыль до расходов по подоходному налогу	(15 862 737)	(64 605)
Корректировки по неденежным статьям:	15 924 567	695 737
Амортизация	17 368	26 560
Убыток/доход от курсовой разницы	846	(2 705)
Расходы по финансированию	378 640	310 058
Создание резерва на отпуска	(1 429)	47
Начисление/восстановление резерва на сомнительную задолженность	(17 371)	(43)
Расходы/доходы от переоценки инвестиционной недвижимости	14 432 235	(58 692)
Доходы (расходы) по амортизации дисконта дебиторской задолженности	(126 426)	105 111
Чистый доход/(убыток) от выбытия основных средств	3 775	697
Чистый доход/(убыток) от выбытия инвестиционной недвижимости	936 665	314 825
Нереализованная переоценка ценных бумаг	(38 093)	(457)
Доходы от амортизации премии по облигациям	(25)	(1 749)
Списание гудвилла	338 382	-
Прочие корректировки	-	2 085
Движение денежных средств от операционной деятельности до изменения в оборотном капитале	61 830	631 132
Увеличение/Уменьшение операционных активов	(354 261)	(56 392)
Увеличение дебиторской задолженности	(306 381)	(132 715)
Увеличение прочих активов	(47 880)	76 323
Увеличение/Уменьшение операционных обязательств	321 677	(237 790)
Увеличение/Уменьшение кредиторской задолженности	325 325	(222 990)
Увеличение/Уменьшение налогов к уплате	(240)	506
Увеличение/Уменьшение прочей кредиторской задолженности	(3 408)	(15 306)
Потоки денежных средств от операционной деятельности до уплаты подоходного налога	29 246	336 950
Вознаграждение выплаченное	(368 371)	(307 547)
Потоки денежных средств от операционной деятельности	(339 125)	29 403
Инвестиционная деятельность		
Поступление от выбытия ценных бумаг	19 102	1 447 844
Приобретение ценных бумаг	(150 000)	(754 342)
Приобретение основных средств	-	0
Приобретение нематериальных активов	(191)	(51)
Поступление от выбытия основных средств	-	11 050
Поступление от реализации инвестиционной недвижимости	782 979	2 403 221
Приобретение инвестиционной недвижимости	(171 530)	(1 006 003)
Приобретение доли участия в дочерних предприятиях	-	(2 734 063)
Потоки денежных средств, использованных в инвестиционной деятельности	480 360	(632 344)
Финансовая деятельность		
Увеличение/Уменьшение финансовых обязательств	9 550	(9 172)

IX. Финансовая отчетность

Получение облигационного займа		3 019 850
Выплата дивидендов	(32 002)	(63 988)
Погашение заемных средств	(8 423)	(876 885)
Погашение временной финансовой помощи связанной стороне	(505 997)	(73 528)
Выдача временной финансовой помощи		(1 058 489)
Потоки денежных средств, использованных в финансовой деятельности	(536 872)	937 788
Чистое увеличение денежных средств	(395 637)	334 747
Денежные средства на начало года	415 425	80 678
Денежные средства на конец года	19 788	415 425

Руководитель

Абдрахимов Д.Т.

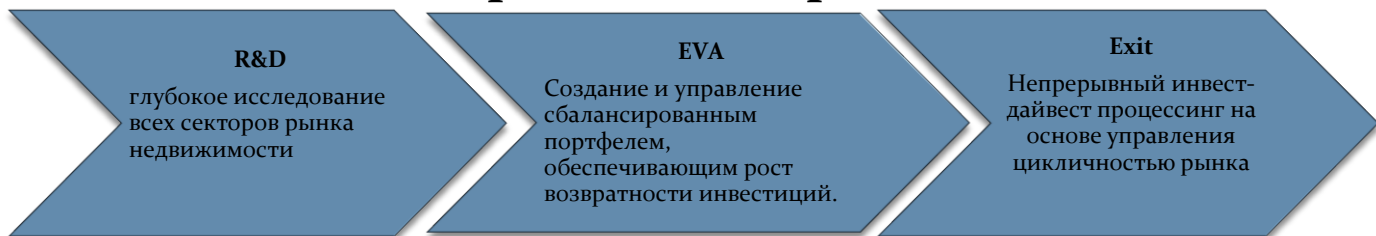
Главный бухгалтер

Леготкина С.В.



Х. Основные цели и задачи на следующий год

Операционная стратегия:



XI. Контактная информация

52

ТОО «INNOVA INVESTMENT»

Адрес:

Республика Казахстан,
город Алматы, Ауэзовский район,
улица З. Кабдолова, 1/2
Тел./факс: +7 (727) 276 77 37
Электронная почта: info@innovainvest.kz
www.innovainvest.kz



Департамент Развития Бизнеса

Ответственное лицо по работе с инвесторами и акционерами

Русявая Наталья

Тел: +7 (727) 276 70 77 вн. 376
natalya.russyavaya@innovainvest.kz

Финансовый консультант

АО «Инвестиционный Финансовый дом «RESMI»

г. Алматы ,
пр. Аль-Фараби, 110 «Е»,
тел.: +7 (727) 266 70 77
www.ifdresmi.kz



Аудитор организации:

ТОО «ALMIR CONSULTING»

Республика Казахстан, г. Алматы
пр. Аль-Фараби, 19, Бизнес-центр «Нурлы Тау»,
корпус 2 Б, 4 этаж, офис 403
Телефоны: (727) 311 01 18 (19, 20)
Факс: (727) 311 01 18
e-mail: almirconsulting@mail.ru



Регистратор листинговой компании:

АО «Единый Регистратор Ценных Бумаг»

Республика Казахстан, г. Алматы
пр. Абылай хана д. 141
Телефоны: (727) 272 47 60



БАҒАЛЫ ҚАҒАЗДАРДЫҢ БІРЫҒАЙ ТІРКЕУШІСІ
ЕДИНЬИЙ РЕГИСТРАТОР ЦЕННЫХ БУМАГ
THE INTEGRATED SECURITIES REGISTRAR