

УТВЕРЖДЕН:
Протокол заседания Совета директоров АО «АБДИ Компани»
от «10» апреля 2012 г.
Председатель Совета директоров АО «АБДИ Компани»
Исабекова Анар Есенкельдиевна



ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ (измененный)
по устранению оснований для перевода ценных бумаг в категорию «Буферная категория» сектора «Долговые ценные бумаги»

Алматы 2012

По итогам деятельности 2010 года, АО «АБДИ Компани» (далее - Компания) имело отрицательное значение собственного капитала, а так же отрицательное значение прибыли за последние три года, что не соответствует листинговым требованиям, установленным п.11 Приложения к приказу Председателя Агентства Республики Казахстан по регулированию деятельности регионального финансового центра города Алматы «Об установлении требований к эмитентам, чьи ценные бумаги предполагаются к включению или включены в список специальной торговой площадки регионального финансового центра города Алматы, а так же к таким ценным бумагам» от 08 мая 2008 года № 04.2-09/119.

Это послужило причиной для перевода ценных бумаг Компании в «Буферную категорию» в августе 2011 года.

Компания допустила дефолт по выплате вознаграждения за четвертый купонный период по своим облигациям (НИН KZ2C0Y05C804), срок выплаты по которым истек 18.01.2012 г.

Единственный акционер Компании 09 января 2012 года принял решение об одобрении проведения реструктуризации облигационного займа и обращения к держателям облигаций: АО "НПФ "УларУміт", АО "НПФ ГНПФ", АО "НПФ "Индустриальный Казахстан", АО "НПФ Астана" с ходатайством о продлении сроков действия облигационного программы.

В связи с изложенным возникла необходимость во внесении изменений в настоящий План мероприятий.

1. Краткая характеристика деятельности эмитента

Компания работает на канцелярском рынке уже более семнадцати лет – создана в сентябре 1994 года.

Открытие подобной компании было очень своевременным, так как после приобретения суверенитета, канцелярский рынок в стране пребывал в состоянии упадка и не мог полностью удовлетворять запросы потребителей. На фоне энергично развивающейся рыночной экономики подобное явление могло иметь катастрофические последствия во всех сферах деятельности. Компания, изначально занимавшаяся только поставкой ученических тетрадей в Казахстан, расширила ассортимент канцелярской продукции. Из-за несбалансированности спроса и предложения на канцелярские товары в магазинах возникали длинные очереди, вследствие чего, появилась необходимость расширить торговую сеть. С каждым годом постепенно расширялись и ассортимент товаров, и набор предоставляемых сервисных услуг.

В 2000 году Компания создала отдельное подразделение для обслуживания корпоративных клиентов, которые уже работали с Компанией и для привлечения новых. До этого момента Компания сотрудничала со своими корпоративными клиентами через свои магазины, но с развитием, возникла необходимость выделения отдельной группы специалистов, которые обеспечат высокий уровень обслуживания корпоративных клиентов. Основной целью создания данного подразделения явилось желание создать лучшие условия для VIP-клиентов и развитие корпоративных продаж по Компании.

В настоящее время наблюдается тенденция размещения своих заказов многих крупных иностранных компаний у отечественных поставщиков. И в этот момент отечественным поставщикам важно иметь не только весь ассортимент офисных товаров, но и его количество, достаточное для удовлетворения спроса. По мере развития рынка офисных товаров появляется необходимость в обеспечении более качественными, стильными, имиджевыми товарами европейского производства. В данное время у Компании имеются клиенты, которые по своему статусу и стилю обязаны иметь в пользовании красивые и дорогие товары известных марок.

Особенно это касается банков, нефтегазовых, горнодобывающих, табачных компаний, а также иностранных представительств и совместных предприятий

На сегодняшний день АО «АБДИ Компани» является одной из первых казахстанских компаний, занимающейся поставкой канцелярских товаров, бумажно-беловой продукции и расходных материалов, и охватывает практически всю территорию Казахстана. Во всех городах, где находятся филиалы компании, представлен богатый ассортимент школьно-письменных принадлежностей, предметов для офиса и дома, бумажно-беловой продукции – всего 15 000 наименований известных торговых марок мира. Поставка товаров осуществляется централизованно, так как головной офис и центральные склады компании находятся в городе Алматы.

Высокое качество и доступные цены стали предпосылкой широкому распространению и узнаваемости торговых марок Компании. АО «АБДИ Компани» стала известной и солидной компанией со стажем работы на рынке канцелярских товаров и расходных материалов для оргтехники благодаря внимательному отношению к пожеланиям своих клиентов и быстрому реагированию на колебания спроса при разработке товаров с брендами «АЙГОЛЕК» и «АБДИ». Столь масштабный и динамично развивающийся бизнес «АБДИ Компани» обусловлен не только наличием реального спроса на предлагаемые компанией канцелярские товары, но и качеством услуг предоставляемых для клиентов компании.

С 2005 года Компания начала выпуск учебно-методических материалов и наглядных пособий для школ по Истории и Географии Казахстана, Казахскому языку и Литературе, а также пособий для начальных классов на казахском и русском языках. Компания осуществляет перевод данных материалов на казахский язык, разрабатывает дизайн, а непосредственно печать самого выпуска производится, посредством размещения заказов в типографии.

Компания ежегодно вносит изменения в свою продукцию, улучшает ее потребительские свойства, совершенствует дизайн и расцветки товаров, учитывая влияния моды, времени и национального колорита.

Стратегия бизнеса АО «АБДИ Компани» заключается в максимальном развитии сервисной составляющей, которая включает индивидуальный подход к потребностям каждого клиента, позволяющий в кратчайшие сроки рассматривать заявки и выполнять пожелания самых взыскательных из них, а также предоставлять особые условия для корпоративных клиентов.

Широкий выбор товаров, полный комплекс услуг, приятная атмосфера, а также прекрасное сочетание цены и качества товаров позволяют компании своевременно и качественно удовлетворять потребности своих многочисленных клиентов. Современные, удобные супермаркеты, созданные в едином стиле и склады компании, снабжённые централизованной сервисной системой, позволяют сегодня Компания эффективно работать на трёх уровнях продаж: розничном, оптовом, корпоративном, ежегодно подтверждая свою деловую репутацию безупречной работой.

Стратегической целью Компании является:

- удовлетворение потребностей всех слоев населения Республики Казахстан и Средней Азии в канцелярских товарах, расходных материалах и сопутствующих товарах, как для школы, так и для офиса, посредством реализации через свою торговую сеть, корпоративное обслуживание;
- предоставления возможности выбора потребителями товаров в различных ценовых нишах и мирового уровня качества.

Компания имеет широкую сервисную сеть в крупных городах Казахстана: Астана, Алматы, Талдыкорган, Павлодар, Караганды, Кокшетау, Актобе, Атырау, Тараз, Кызылорда, Балхаш. В 11 городах Казахстана работают 15 фирменных магазинов.

Наличие разветвленной сервисной сети позволяет Компании удовлетворять спрос широкого круга потребителей в полном объеме и в кратчайшие сроки. Современные красивые супермаркеты Компании, построенные в едином архитектурном стиле и оснащенные техникой и транспортом, являются визитной карточкой в каждом городе Казахстана. Во всех регионах Казахстана единый ассортимент товаров, единый сервис, единая политика продаж, единая ценовая политика. Оперативная связь между филиалами позволяет синхронно и в кратчайшие сроки осуществить поставку товаров во всех филиалах по контракту, заключенному и оплаченному в одном городе. Система самообслуживания, свободный доступ к товарам, система штрих-кодирования и заполненные различными канцелярскими принадлежностями прилавки позволяют удовлетворять потребности большего количества покупателей, и значительно ускорять процесс покупки.

Компания предлагает различные виды услуг для своих клиентов:

- интернет-магазин на сайте Компании;
- различные формы оплаты и гибкая система скидок;
- отгрузка в любую точку страны по региональным представительствам клиента;
- доставка товаров до офиса по 11 городам;
- гарантия на все приобретенные в Компании товары;
- нанесение логотипа на товары;
- комплектация подарочных наборов и школьных портфелей в рекламных и благотворительных целях;
- заправка картриджей;
- оперативная полиграфия и т.п.

Компания уделяет большое внимание своевременной и оперативной поставке клиенту высококачественных товаров, гарантии качества товаров и послепродажному обслуживанию. Подобные гарантии могут предложить только те компании, которые и в будущем намерены продолжать работу на данном рынке. Одним из важных положений политики работы с клиентами Компании является доверие клиента, которое важно не только заслужить, но и поддерживать изо дня в день.

Эмитент является юридическим лицом и осуществляет свою деятельность на основании действующего законодательства Республики Казахстан, Устава общества и внутренних положений.

Предметом деятельности Эмитента являются:

Предметом деятельности Общества является осуществление предпринимательской деятельности, в том числе:

- 1) оптовая и розничная торговля, организация торговой сети, открытие магазинов, супермаркетов, гипермаркетов;
- 2) закуп, хранение и реализация канцелярских товаров, товаров для образовательного процесса и офисов, средств автоматизации торговли и иной продукции;
- 3) посредническая деятельность;

- 4) производство товаров народного потребления, фильмов, электронных учебников, мультимедийных систем и иной продукции;
- 5) внешнеэкономическая деятельность, экспортно-импортные операции;
- 6) рекламно-информационная, типографская и издательская деятельность;
- 7) выпуск и размещение своих ценных бумаг, совершение сделок на рынке ценных бумаг;
- 8) строительные-монтажные работы;
- 9) иные виды деятельности, не запрещенные законодательством Республики Казахстан.

На сегодня в Казахстане около 200 компаний, которые работают на канцелярском рынке. Большинство из них – локальные компании, имеющие 1-2 магазина. И большая их часть сосредоточена в городе Алматы. Но среди них есть несколько компаний, которые работают более чем в 3 областях.

Более 50 алматинских компаний специализируются на поставке товаров для школы и офиса. При этом деление на офисное или школьное направления, не у всех компаний критичное, некоторые все же сочетают оба направления.

В этом ряду около 10 крупных оптовых компаний, большое количество мелкооптовых фирм и множество частных предпринимателей. Фирмы мелкого и среднего бизнеса обслуживают несколько крупных импортеров. Они и контролируют основные источники поставок из-за рубежа, и регулируют присутствие торговых марок на рынке.

Хотя АО «АБДИ Компани» была создана позже, чем некоторые компании, ее доля рынка является самой высокой. Конкурировать с самой крупной канцелярской сетью сейчас не может ни одна компания, хотя на отдельно взятых рынках компания встречается с достаточно сильными конкурентами в отдельных сегментах. Узкая специализация конкурентов АО «АБДИ Компани» может являться единственным преимуществом в борьбе за клиента.

2. Сведения о выпуске долговых ценных бумаг АО «АБДИ Компани»

№ п/п	Дата выпуска	Объем выпуска (тыс.тг.)	Номинал (тенге)	Количество размещенных (шт)	Сумма задолженности по состоянию на 01.02.2012 г. (тыс. тг.)	Срок погашения	Категория листинга	Обеспечение
1	08.01.2008 г.	9 000 000	10 000	350 842	3 508 420	08.01.2013 г.	НИН- KZ2C0Y05C804 «Буферная категория»	нет

3. Структура обязательств АО «АБДИ Компани» по состоянию на 01.04.2012 г.

№ п/п	Кредитор	Вид займа	Валюта	Сумма задолженности (тыс.)	Размер вознаграждения	Дата окончания
1	АО «Банк ЦентрКредит»	Лимит кредитования № 17/L/УКВ/08 от 10.07.2008 г.	KZT	3 162 300	15 %	01.02.2013 г.
			USD	19 558	15 %	
2	АО «Банк ЦентрКредит»	Кредитная линия № 18/L/УКВ/08 от 10.07.2008 г.	KZT	395 853	15%	01.02.2013 г.
3	АО «Банк ЦентрКредит»	Кредитная линия № 29/L/УКВ/08 от 29.12.2008 г.	USD	1 765	16.5%	01.02.2013 г.
4	АО «Банк ЦентрКредит»	Накопленное вознаграждение	KZT	1 248 499		
5	АО «Банк ЦентрКредит»	Накопленное вознаграждение	USD	6 996		

4. Основные причины возникновения оснований для перевода ценных бумаг эмитента в категорию «буферная категория»

Из-за сложившейся экономической ситуации, возникшей с момента мирового финансового кризиса, снизилась общая покупательская способность населения, и как следствие произошло снижение доходов Компании.

Компания на протяжении всего срока деятельности имела тесные партнерские отношения с тремя казахстанскими банками: АО «БТА Банк», АО «Банк ЦентрКредит» и АО «Kaspi Bank». Во всех трех банках были открыты кредитные линии.

АО «БТА Банк», в котором имелась утвержденная кредитная линия в размере 1 300 000 000,00 тенге не смог в полной мере кредитовать Компанию, из-за этого начиная с 2008 года, снизились обороты компании, так как недостаточное кредитование спровоцировало дефицит товаров эконом класса, потребность в которых возросла в это время.

Так же в 2008 году АО «Банк ЦентрКредит» стал кредитовать Компанию в долларах США и часть займов была, таким образом, заменена с тенге на доллары США в этом же году были повышены ставки по кредитам с 14 % годовых до 16,5 – 17 % годовых.

Произошедшая в 2009 году девальвация валюты, сформировала отрицательную курсовую разницу в размере 679 694 тыс. тенге. Соответственно была увеличена ссудная задолженность и вознаграждение по ней на 25 %, что отрицательно сказалось на финансовой отчетности предприятия.

Сложившаяся ситуация на рынке недвижимости тоже существенно повлияла на финансовые показатели компании. Так как в собственном капитале были отражены резервы по переоценке Основных средств, производимой ежегодно, этот резерв стал уменьшаться в связи с резким снижением цен на недвижимое имущество.

С переоценкой основных средств соответственно сужалась и залоговая база Компании. Таким образом, наши залоги не стали покрывать существующую ссудную задолженность и Банки в свою очередь перестали кредитовать Компанию в нужном объеме. А деньги, согласно утвержденных графиков, изымались из оборота не восполняясь.

Недостаток финансирования, таким образом, сказался тем, что Компания потеряла возможность приобретать товары по цене завода-изготовителя и как следствие доходность продаж значительно снизилась.

Средства, вырученные от размещения ценных бумаг Компании были использованы для погашения части ссудной задолженности АО «Банк ЦентрКредит».

Ссудная задолженность АО «БТА Банк» была полностью погашена в 2010 году.

Подытоживая вышесказанное, основными факторами возникновения существующей ситуации стали:

- недостаточное и несвоевременное финансирование;
- увеличившаяся, за счет переоценки валюты ссудная задолженность;
- обрушение цен на недвижимое имущество.

Все это послужило причиной того, что Компания не смогла собрать необходимую для расчета с держателями облигаций сумму купонного вознаграждения за четвертый купонный период.

Таким образом, был допущен дефолт по выплате вознаграждения за четвертый купонный период.

5. Основные мероприятия, предполагаемые к выполнению эмитентом, направленные на оздоровление финансового положения.

В настоящее время Компания ищет возможности минимизировать свои издержки, не потеряв при этом продажи.

Для этого в целях уменьшения финансовой нагрузки был реализован 21 магазин на общую сумму 1 365 700 000,00 (один миллиард триста шестьдесят пять миллионов семьсот тысяч) тенге. До настоящего момента на расчетный счет Компании поступили платежи по договорам купли-продажи недвижимости в размере 1 365 700 000,00 (один миллиард триста шестьдесят пять миллионов семьсот тысяч) тенге.

С помощью этих средств была полностью погашена кредитная линия, действующая в АО «Kaspi Bank». Тем самым произошло снижение расходов по финансированию в среднем на 150 000 000,00 (сто пятьдесят миллионов) тенге в год.

Реализовав данные объекты, Компания избавляется от расходов по содержанию данной недвижимости, расходов по налогам, заработной плате работающему персоналу и т.п. В среднем эти расходы составляют около 400 000 000,00 (четыреста миллионов) тенге в год.

В то же время имеются договоренности с покупателем о том, что они сохраняют профиль деятельности данных магазинов. Так же предполагается, что через эту сеть будет реализовываться до 50 % всего ассортимента товара фирм-производителей (Европа, Азия, Россия), на который АО «АБДИ Компани» имеет эксклюзивные права на территории Республики Казахстан.

Таким образом, Компания сохранит определенный объем продаж со средней наценкой 20-30 %. Предполагаемый объем составляет 2 000 000 000,00 (два миллиарда) тенге в год.

На сегодняшний день Руководством Компании было принято решение о реализации непрофильных активов, заложенных в качестве обеспечения исполнения обязательств в АО «Банк ЦентрКредит». Банк дал согласие на реализацию активов на общую сумму 1 056 693,00 тыс. тг., с последующим использованием вырученных средств на пополнение оборотного капитала, что поспособствует увеличению маржинального дохода.

Руководством Компании предпринимаются все меры для улучшения финансового состояния.

В связи с этим, Компания намерена участвовать в государственной Программе посткризисного восстановления (оздоровления конкурентоспособных предприятий) - (далее Программа).

Данная Программа рассчитана на 5 лет.

Описание Программы

<u>Наименование Программы</u>	Программа посткризисного восстановления (оздоровление конкурентоспособных предприятий) (далее – Программа)
<u>Основание для разработки</u>	Поручение Президента Республики Казахстан Назарбаева Н.А., данное 11 февраля 2011 года на XIII съезде НДП «Нур Отан». Протокол заседания Единого координационного совета по вопросам предпринимательства от 6 декабря 2010 года
<u>Государственный орган, ответственный за разработку и реализацию Программы</u>	Министерство финансов Республики Казахстан
<u>Цель Программы</u>	Восстановление платежеспособности конкурентоспособных предприятий
<u>Задачи Программы</u>	Оздоровление (в том числе финансовое) действующих конкурентоспособных предприятий. Сохранение максимально возможного количества рабочих мест.
<u>Сроки реализации</u>	2011 - 2016 годы
<u>Источники и объемы финансирования</u>	Источником финансирования будет являться республиканский бюджет на 2011 – 2016 годы

В рамках данной Программы предусмотрены инструменты поддержки со стороны государства, кредиторов и собственников предприятий на паритетной основе.

В частности со стороны кредиторов предусматривается:

- списание части задолженности (основной долг, накопленное вознаграждение);
- изменение графика погашения;
- увеличение сроков финансирования и льготного периода;
- прочее.

Со стороны государства предусматривается:

- субсидирование процентной ставки должнику по имеющимся кредитам и купона по облигациям, размещенным на Казахстанской фондовой бирже;
- предоставление отсрочки по уплате налогов и других обязательных платежей в бюджет;
- предоставление гарантированного заказа сроком до 4-х лет;
- прочее.

Со стороны собственников предусмотрено:

- увеличение акционерного капитала предприятия;
- нераспределение чистой прибыли предприятия между акционерами;
- оптимизация бизнес-процессов;
- предоставление мандата на поиск стратегического инвестора;
- оказание полного содействия кредиторам по исполнению условий реструктуризации долгов;
- согласие на реализацию пакета акций;
- прочее.

В целях реализации данного плана, в октябре 2011 года был создан Комитет кредиторов, состоящий из представителей кредиторов Компании: АО «Банк ЦентрКредит»; АО НПФ «ҮларҮміт»; АО НПФ «ГНПФ»; АО НПФ «Индустриальный Казахстан» (бывший АО НПФ «Казахмыс»); АО НПФ «Астана».

На Комитете было получено согласие кредиторов на участие Компании в Программе и о привлечении независимого консультанта ТОО «Делойт ТСФ» для подготовки плана оздоровления.

Далее, по условиям Программы Компания получила экспертное заключение от Акимата г. Алматы.

Так же было получено экспертное заключение от МЭРТ РК на соответствие Компании критериям данной Программы.

В последующем, приказом № 109 от 23.02.2012 г. МФ РК Компания была допущена к участию во втором этапе Программы.

Следующим этапом стало принятие плана реструктуризации (модели оздоровления) облигационной программы Комитетом кредиторов Компании.

На данный момент АО «Банк ЦентрКредит» имеет намерение произвести реструктуризацию долга Компании, в части процентных ставок и сроков в рамках Программы.

Так же планируется привлечь стратегического инвестора для реализации пакета акций и пополнения уставного капитала.

6. Сроки выполнения каждого из мероприятий, предусмотренных планом мероприятий.

№ п/п	Наименование мероприятия	Срок выполнения	Ответственное лицо
1	Разработка финансовой модели по оздоровлению Компании совместно с независимым консультантом ТОО «Делойт ТСФ»	Исполнено	Штерман Л.
2	Проведение собрания с держателями облигаций с повесткой дня – проведение реструктуризации облигационной программы и внесение изменений в Проспект выпуска облигаций	Исполнено 15.03.2012 г. - 06.04.2012 г..	Бимендиев А. Штерман Л
3	Согласование финансовой модели со всеми кредиторами	Исполнено 06.04.2012 г..	Штерман Л.
4	Регистрация Изменений в Проспект выпуска облигаций в Комитете по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального банка Республики Казахстан	Апрель-май 2012 г.	Штерман Л, Ермакова К.
4	Согласование модели оздоровления с рабочим органом Совета по оздоровлению и рассмотрении на Совете по оздоровлению	Апрель -май 2012 г.	Бимендиев А. Штерман Л.
5	Получение решения АО «Банк ЦентрКредит» о списании части начисленного вознаграждения, снижения процентных ставок и продления сроков кредитных соглашений.	Апрель-май 2012 г.	Бимендиев А. Штерман Л
6	Поиск стратегического инвестора	2012 г.	Бимендиев А
7	Реализация непрофильных активов Компании.	2012 – 2013 гг.	Бимендиев А

В результате вхождения в Программу Компания получит возможность увеличить оборотный капитал, за счет субсидирования процентной ставки и купонного вознаграждения Государством. Планируется так же участвовать в государственных тендерах по оснащению школ с 2013 по 2016 годы:

В Компании разработаны соответствующие программе 12-ти летнего обучения полные комплекты учебно-наглядных материалов и цифровых лабораторий для средних школ. Оборотный капитал, который появится в Компании, дает возможность предложить рынку очень качественный, конкурентоспособный продукт на образовательном рынке, который принесет дополнительный доход.

В результате реструктуризации ссудной задолженности Компании планируется увеличить отсрочку по выплате основного долга и вознаграждения до 2014 года от АО «Банк ЦентрКредит», также снижение ставки вознаграждения до 0,1 % годовых с пересчетом начисленного вознаграждения с 01.01.2012 г.

Это положительно скажется на показателе чистой прибыли предприятия, а так же позволит увеличить закуп, и соответственно выручку Компании.

Планируется привлечь стратегического инвестора и реализовать 7 000 – 8 000 штук акций, номинальной стоимостью 500,00 тыс. тг.

Рост доходности операционной деятельности Компании до 36 % планируется осуществить, путем реализации ряда мероприятий:

- за счет накопленных оборотных средств (реализация активов на 1 056 693,00 тыс.тг. , поддержка Государства на протяжении 5-ти лет и кредиторов) становится возможным получение дополнительных скидок у производителей-поставщиков. Таким образом, происходит снижение закупочной цены и формирование дополнительного дохода уже на стадии закупок;
- увеличение продаж через другие торговые сети (при сохранении дохода от реализации снижаются затраты на содержание торговых точек);
- максимальное использование возможностей своей сети по всему Казахстану при проведении школьного сезона в августе-сентябре месяце при полномасштабном обеспечении ассортимента и отсутствии дефицита предложения в регионах;
- при устранении дефицита оборотных средств и расширении ассортимента для корпоративных клиентов, становится возможной оптимизация бизнес-процессов при осуществлении закупа и поставок таким клиентам, отпадет необходимость дополнительного поиска товара на местном рынке. Это даст возможность сократить расходы, при сохранении численности работников.

7. Прогноз основных финансовых показателей эмитента.

Прогнозный отчет о прибылях и убытках за 2011 год и первое полугодие 2012 года

тыс. тг.

<i>Наименование показателей</i>	<i>За отчетный период 2011 г.</i>	<i>За отчетный период I полугодие 2012 г.</i>
Доход от реализации продукции и оказания услуг	9 686 160	4 650 000
Себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг	(7 455 268)	(3 079 470)
Валовая прибыль	2 230 892	1 570 530
Административные расходы	(708 327)	(355 600)
Расходы на реализацию продукции и оказание услуг	(1 097 223)	(400 000)
Прибыль от операционной деятельности	425 342	814 930
Доходы от финансирования	50 932	144 262
Расходы на финансирование	(1 487 182)	(278 427)
Прочие доходы/расходы	(421 138)	300 000
Прибыль (убыток) за период от продолжаемой деятельности	(1 432 046)	980 765
Расходы по корпоративному по доходному налогу		(196 153)
Чистая прибыль (убыток) за период	(1 432 046)	784 612

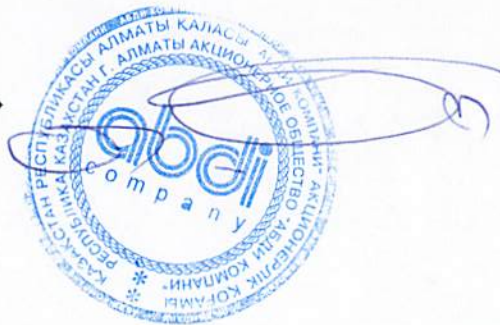
Прогнозный отчет об изменениях в капитале за 2011 год и первое полугодие 2012 года

	Капитал материнской организации				Неконтрольная доля	Итого капитал
	Уставный капитал	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	Резерв по переоценке основных средств	Прочий резервный капитал		
ИТОГО на 01.01.2011 г.	1 127 500	(4 372 297)	1 142 763	(21)	2 021	(2 100 034)
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)		(1 432 046)				(1 432 046)
Амортизация переоценки ОС			(438 365)			(438 365)
ИТОГО на 31.12.2011 г.	1 127 500	(5 804 343)	704 398	(21)	2 021	(3 970 445)
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)		784 612				784 612
Выпуск акций (взнос в УК)	3 500 000					3 500 000
ИТОГО на 30.06.2012 г.	4 627 500	(5 019 731)	704 398	(21)	2 021	314 167

8. Перечень лиц, ответственных за выполнения мероприятий, предусмотренных планом мероприятий.

- Бимендиев А.Ш.
- Штерман Л.И.
- Ермакова К.

Президент АО «АБДИ Компани»



Бимендиев А.Ш.



ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ АТҚАНА

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ АТҚАНА



№	Аты	Қысқартылған атауы	Салық түрі	Салық ставкасы	Салық мөлдірі	Салық мөлдірі	Салық мөлдірі
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40
41
42
43
44
45
46
47
48
49
50