



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «АБДИ КОМПАНИ»



ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

**первого выпуска купонных облигаций
в количестве 900 000 штук
на сумму 9 000 000 000 тенге**

Алматы, 2007

СОДЕРЖАНИЕ

ОБРАЩЕНИЕ К ИНВЕТОРАМ	5
I. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ЭМИТЕНТЕ	7
1. Наименование эмитента и организационно-правовая форма его существования:.....	7
2. Регистрационный номер налогоплательщика	7
3. Информация о месте нахождения эмитента, номера контактных телефонов и факса, адрес электронной почты:	8
4. Банковские реквизиты эмитента	8
5. Краткая история образования и деятельности эмитента. Цели создания и деятельности эмитента	8
6. Сведения о наличии рейтингов, присвоенных эмитенту или выпущенным им ценным бумагам международными рейтинговыми агентствами и (или) рейтинговыми агентствами Республики Казахстан. В случае, если эмитенту присвоен статус финансового агентства, указать дату, номер постановления уполномоченного органа.....	13
7. Наименования, даты регистрации, места нахождения и почтовые адреса всех филиалов и представительств эмитента.....	13
II. УПРАВЛЕНИЕ И АКЦИОНЕРЫ	17
1. Структура органов управления эмитента:	17
2. Члены совета директоров	20
3. Единоличный исполнительный орган эмитента:	21
4. Организационная структура эмитента:.....	21
5. Акционеры (участники) эмитента:.....	25
6. Сведения по юридическим лицам, в которых эмитент владеет пятью и более процентами оплаченного уставного капитала.....	26
7. Промышленные, банковские, финансовые группы, холдинги, концерны, ассоциации, в которых участвует эмитент, место и функции эмитента в этих организациях: ..	27
8. Сведения о других аффилированных лицах эмитента:	27
9. Операции со связанными сторонами:	28
III. ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ	31
1. Краткое описание общих тенденций в деятельности эмитента, в том числе по основным видам деятельности эмитента:	31
Сведения об организациях, являющихся конкурентами эмитента	31
Сравнительная характеристика деятельности эмитента со среднеотраслевыми показателями внутри Республики Казахстан и со среднемировыми, если это представляется возможным	35
Прогноз в отношении будущего развития отрасли и положения эмитента в данной отрасли:	36
2. Сведения о контрактах, соглашениях, заключенных эмитентом, которые в последствии могут оказать существенное влияние на деятельность эмитента:	37
3. Сведения о наличии лицензий, необходимых эмитенту для осуществления его основной деятельности:.....	37
4. Объемы реализованной продукции (оказанных услуг) за три последних года или за период фактического существования в принятых физических или количественных единицах измерения по каждому виду выпущенной продукции:.....	38
5. Факторы, позитивно и негативно влияющие на доходность продаж по основной деятельности эмитента.	40
6. Деятельность эмитента по организации продаж своей продукции (работ, услуг):	41
7. Ключевые факторы, влияющие на деятельность эмитента:	43
8. Стратегия развития АО «АБДИ Компани» и прогноз финансовой деятельности	

Компании на период с 2008 по 2012 гг.	47
IV. ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ	55
АКТИВЫ	55
1. Нематериальные активы (по консолидированной отчетности):	56
2. Основные средства (по консолидированной отчетности):	56
3. Незавершенное капитальное строительство:	58
4. Инвестиции (по консолидированной отчетности):	58
5. Дебиторская задолженность:	58
ПАССИВЫ	60
1. Собственный капитал:	61
2. Займы:	62
3. Кредиторская задолженность, связанная с осуществлением основной деятельности (задолженность перед поставщиками, авансы полученные и т.д.)	66
ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ	68
1. Анализ финансовых результатов	68
2. Структура доходов и расходов за последние три года	69
3. Коэффициенты	70
ДРУГАЯ СУЩЕСТВЕННАЯ ИНФОРМАЦИЯ	73
V. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВЫРУЧКИ	75
VI. СВЕДЕНИЯ О ВЫПУСКЕ ОБЛИГАЦИЙ	85



ОБРАЩЕНИЕ К ИНВЕСТОРАМ

Уважаемые Дамы и Господа!

АО «АБДИ Компани», представляет Вашему вниманию Инвестиционный меморандум выпуска облигаций.

АО «АБДИ Компани» создано более 13 лет назад как одно из первых предприятий по продаже канцелярских товаров в Республике Казахстан. 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 предоставление особых условий для корпоративных клиентов. АО «АБДИ Компани» предлагает товары международного качества по оптимальным ценам и старается предоставить каждому казахстанцу возможность выбора необходимого ему товара в комфортных условиях с максимумом привилегий для каждого.



АО «АБДИ Компани» по праву гордится своей безупречной «кредитной историей». Банки охотно предоставляют нам кредиты в полной уверенности возврата заемных средств.

Настоящим АО «АБДИ Компани» подтверждает, что данный Инвестиционный меморандум содержит всю необходимую и важную информацию, относящуюся к Компании и первой эмиссии купонных облигаций, выпущенных в бездокументарной форме в количестве 900 000 (девятьсот тысяч) штук, номинальной стоимостью 10 000 (десять тысяч) тенге, общим объемом 9 000 000 000 (девять миллиардов) тенге.

АО «АБДИ Компани» принимает на себя полную ответственность за предоставленную в Инвестиционном меморандуме информацию. Финансовая отчетность о деятельности АО «АБДИ Компани» в данном меморандуме представлена в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности и подтверждена за 2004, 2005 и 2006 годы аудиторскими компаниями АО «АБДИ Компани».

Уважаемые инвесторы, мы надеемся на плодотворное взаимовыгодное сотрудничество при размещении настоящего займа на казахстанском рынке ценных бумаг и уверены, что благодаря доходу для Вас вложению средств, АО «АБДИ Компани» привлечет необходимые инвестиции.

**Президент
АО «АБДИ Компани»**

Бимендиев А.Ш.



abdi[®]
company

Канцелярия успеха

I. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ ЭМИТЕНТЕ

1. Наименование эмитента и организационно-правовая форма его существования:

Язык наименования:	Полное наименование	Сокращенное наименование
На русском языке:	Акционерное общество «АБДИ Компани»	АО «АБДИ Компани»
На казахском языке:	«АБДИ Компани» Акционерлік қоғамы	«АБДИ Компани» АҚ

Сведения о государственной регистрации (перерегистрации) эмитента:

Дата государственной перерегистрации	26 ноября 2003 года
Регистрационный номер	1698-1910-АО
Код ОКПО	30320038
Наименование регистрирующего органа	Департамент юстиции города Алматы

- «АБДИ Компани» зарегистрировано как Акционерное общество закрытого типа «АБДИ Компани» 30.09.1994 года (свидетельство о государственной регистрации юридического лица № 1698-1910-АО от 30.09.1994 г.).
- В связи с вступлением в силу Закона Республики Казахстан «Об акционерных обществах» от 10 июля 1998 года № 281-І Акционерное общество закрытого типа «АБДИ Компани» было перерегистрировано в Закрытое акционерное общество «АБДИ Компани» (свидетельство о государственной перерегистрации юридического лица № 1698-1910-АО от 11.03.1999 г.).
- в связи с вступлением в силу Закона Республики Казахстан «Об акционерных обществах» от 13 мая 2003 года № 415-ІІ. Закрытое акционерное общество «АБДИ Компани» было перерегистрировано в Акционерное общество «АБДИ Компани» (свидетельство о государственной перерегистрации юридического лица № 1698-1910-АО от 26.11.2003г.)

2. Регистрационный номер налогоплательщика

600 600 031 492

Свидетельство о государственной регистрации в качестве налогоплательщика Республики Казахстан от 13 декабря 2003 года, серия 60 №0085097.

3. Информация о месте нахождения эмитента, номера контактных телефонов и факса, адрес электронной почты:

место нахождения эмитента:	Республика Казахстан, г. Алматы, пр. Сейфуллина 465/191
номера контактных телефонов и факса:	+7 (727) 233-35-23, +7 (727) 233-35-94
электронный адрес:	office@abdi.kz

4. Банковские реквизиты эмитента

Банковские реквизиты:	АО «Банк Центр Кредит» ИИК 032467711, БИК 190501719; АО «Банк Туран Алем» ИИК 003467793, БИК 190501306.
-----------------------	--

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

История образования эмитента

АО «АБДИ Компани» работает на канцелярском рынке уже тринадцать лет – создано в сентябре 1994 года.

Уставный капитал Компании на момент первичной регистрации (в 1994 году) был объявлен в размере 50 000 (пятьдесят тысяч) тенге. В соответствии с учредительным договором от 27.09.1994 года, доли были распределены следующим образом: Тукибаева Л.Т. – 45% (45 акций); Калекеев М.Т. – 45% (45 акций); Внешнеторговый дом «АБДИ» – 10% (10 акций).

Фактическая оплата уставного капитала произведена в декабре 1995 года, в соответствии с условиями нового учредительного договора от 14.12.1995 года, согласно которому уставной капитал был объявлен в размере 2 (два) миллиона тенге (общим количеством 200 акций, номинальной стоимостью 10 000 тенге). Учредителями на тот момент являлись: Бимендиев А.Ш., владеющий 140 акциями (70%); Тукибаева Л.Т., владеющая 30 акциями (15%); Калекеев М.Т., владеющий 30 акциями (15%). В соответствии с требованиями законодательства, действовавшего на тот момент, регистрации эмиссии акций не требовалось.

В связи с вступлением в силу Закона Республики Казахстан «Об акционерных обществах» от 10 июля 1998 года, решением общего собрания акционеров от 02.12.1998 года, Компания осуществила перерегистрацию общества в закрытое акционерное общество и осуществила регистрацию в уполномоченном органе первого проспекта эмиссии акций общим количеством 100 акций номинальной стоимостью 500 000 тенге, тем самым увеличив уставной капитал до 50 (пятидесяти) миллионов тенге (Свидетельство о присвоении НИН выдано Национальной Комиссией РК по ценным бумагам от 21.07.1999). После полной оплаты объявленных акций, структура акционеров распределилась следующим образом: Бимендиев А.Ш. – 64 акции (64%); Тукибаева Л.Т. 12 акций (12%); Калекеев М.Т. 4 акции (4%); Шкаков Б.И. – 4 акции (4%); Бимендеева Г.Ш. – 4 акции (4%); Мустафаев К.Ж. – 4 акции (4%); Бимендеева Ж.Т. – 4 акции (4%); Нәлібекұлы Р. – 4 акции (4%).

18 июля 2002 года все акционеры АО «АБДИ Компани» на основании договоров купли-продажи, продают свои акции Товариществу с ограниченной ответственностью «АЙСА л.т.д.». Таким образом, ТОО «АЙСА л.т.д.» становится 100%-ным акционером АО «АБДИ Компани». Единственным учредителем ТОО «АЙСА л.т.д.» является Бимендиев А.Ш.

В сентябре 2002 года АО «АБДИ Компани» зарегистрировал в уполномоченном органе дополнительную эмиссию акций количеством 700 штук, увеличив объявленный уставной капитал до 400 (четырёхсот) миллионов тенге (800 штук акций) (свидетельство о присвоении НИН выдано Национальным Банком РК от 23.09.2002). Покупателем дополнительной эмиссии акций выступил 100%-ный акционер АО «АБДИ Компани» ТОО «АЙСА л.т.д.».

В июле 2005 года АО «АБДИ Компани» зарегистрировал в уполномоченном органе дополнительную эмиссию акций количеством 200 000 штук, увеличив количество объявленных акций до 200 800 штук акций (свидетельство о присвоении НИН выдано Агентством РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 11.07.2005).

По состоянию на дату составления Меморандума оплачено и размещено 800 (восемьсот) простых акций, при оплаченном уставном капитале АО «АБДИ Компани» 400 (четыреста) миллионов тенге.

Краткая информация о деятельности эмитента

Свою деятельность АО «АБДИ Компани» начало с поставки оптовых партий школьных тетрадей в Казахстан.

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. АО «АБДИ Компани», изначально занимавшееся только поставкой ученических тетрадей в Казахстан, расширило 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 АО «АБДИ Компани» создало отдельное подразделение для обслуживания корпоративных клиентов, которые уже работали с Компанией и для привлечения новых клиентов. До этого момента АО «АБДИ Компани» сотрудничало со своими корпоративными клиентами через свои магазины, но с развитием Компании, 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.

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.

Business English language version

exclusive

аналитический журнал • обзорно-информационный журнал

ТЕМА НОМЕРА: ИТЕН 2004

№1 (146) Январь 2005

В номере:

- Почему кто-то теряет, а кто-то выигрывает?
- Секреты успеха в бизнесе
- Стороны Бизнеса

ПРЕЗИДЕНТ ИМЕН КАЛЫН

SERTIFICATE

“Жыл Тыңдау” агенттігі мен Республикастық “АБДИ” компаниясының “Қазакстан” компаниясының бағдарламасы

Компания Президенті Әбдім Шығарқұлы

ӘЛЕУМЕТТІК ҮЗДІК БАҒДАРЛАМАСЫ

2006 жылдың

Республикасының Президенті Имен Калын

Әбдім Шығарқұлы

Әбдім Шығарқұлы

Әбдім Шығарқұлы

50 ЛУЧШИХ КОМПАНИЙ 2006 ГОДА

В номинации «ЛУЧШИЕ КОМПАНИИ» оцениваются не только финансовые показатели, но и качество товаров и услуг, предоставляемых клиентами. Исследователи анализируют деятельность компаний для выявления лучших практик и успешных стратегий. В номинации «ЛУЧШИЕ КОМПАНИИ» оцениваются не только финансовые показатели, но и качество товаров и услуг, предоставляемых клиентами. Исследователи анализируют деятельность компаний для выявления лучших практик и успешных стратегий.

В номинации «ЛУЧШИЕ КОМПАНИИ» оцениваются не только финансовые показатели, но и качество товаров и услуг, предоставляемых клиентами. Исследователи анализируют деятельность компаний для выявления лучших практик и успешных стратегий.

КОМПАНИИ	ОБЪЕМ ОБЪЕМА	КОЭФФИЦИЕНТ УСТОЙЧИВОСТИ 2006	СОСТАВ ДИВЕРСИТИ
1. Казкомбанк	4	35%	
2. Банк Тұрғын	419	22%	
3. АТФ	412	22%	
4. Алматы	219	20%	
5. Астана-Инвест	42	20%	
6. Астана-Спец	425	20%	
7. Астана-Молд	442	19%	
8. Астана-Спец	43	17%	
9. Астана-Спец	392	16%	
10. Астана-Спец	447	17%	
11. Астана-Спец	447	17%	
12. Астана-Спец	447	17%	
13. Астана-Спец	447	17%	
14. Астана-Спец	447	17%	
15. Астана-Спец	447	17%	
16. Астана-Спец	447	17%	
17. Астана-Спец	447	17%	
18. Астана-Спец	447	17%	
19. Астана-Спец	447	17%	
20. Астана-Спец	447	17%	
21. Астана-Спец	447	17%	
22. Астана-Спец	447	17%	
23. Астана-Спец	447	17%	
24. Астана-Спец	447	17%	
25. Астана-Спец	447	17%	
26. Астана-Спец	447	17%	
27. Астана-Спец	447	17%	
28. Астана-Спец	447	17%	
29. Астана-Спец	447	17%	
30. Астана-Спец	447	17%	
31. Астана-Спец	447	17%	
32. Астана-Спец	447	17%	
33. Астана-Спец	447	17%	
34. Астана-Спец	447	17%	
35. Астана-Спец	447	17%	
36. Астана-Спец	447	17%	
37. Астана-Спец	447	17%	
38. Астана-Спец	447	17%	
39. Астана-Спец	447	17%	
40. Астана-Спец	447	17%	
41. Астана-Спец	447	17%	
42. Астана-Спец	447	17%	
43. Астана-Спец	447	17%	
44. Астана-Спец	447	17%	
45. Астана-Спец	447	17%	
46. Астана-Спец	447	17%	
47. Астана-Спец	447	17%	
48. Астана-Спец	447	17%	
49. Астана-Спец	447	17%	
50. Астана-Спец	447	17%	

ОБЩЕСТВЕННЫЙ ФОНД «НАЦИОНАЛЬНАЯ ЛИГА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ КАЗАХСТАНА»

СЕРТИФИКАТ

НАРОДНЫЙ ЗНАК КАЧЕСТВА

«БЕЗУПРЕЧНО»

ПРИСВАИВАЕТСЯ

АО «АБДИ Компани»

Президент ОФ «НЛК» Савченко С.Ю.

Алматы 15 марта 2005 года № 00002

МЕЖДУНАРОДНАЯ ОБЪЕДИНЕННАЯ ПОЧТА

ПОЧЕТНЫЙ ДИПЛОМ

ОАО «АБДИ - Компани»

Лауреат Международной премии «Знак Почты» «Лидер национальной экономики 2006»

23 января 2006 г. Алматы

Каримжан О.И.

Компания с 1999 года выпускает канцелярские товары для офиса под брендом «АБДИ» и широкий ассортимент школьных товаров под брендом «АЙГОЛЕК» с применением экологически чистого сырья и материалов, приняв долевое участие в производстве в компаниях России (ООО «Светогорск», ООО «Маяк-Канц»), Германии (Ladiberg) и Чехии (Sogona). Компания «Светогорск» (Россия, г. Москва) производит бумагу «АБДИ-Копи». Компания «Маяк-Канц» (Россия, г. Пенза) производит для АО «АБДИ Компани» тетради, дневники, альбомы и другую подобную продукцию с брендами «АБДИ» и «АЙГОЛЕК». Компания Ladiberg (Германия, г. Лемго) производит ежедневники с брендом «АБДИ», а Компания «Sogona» (Чехия, г. Прага) производит картонные регистраторы.

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, усовершенствует дизайн и расцветки товаров, учитывая влияние 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, снабженные централизованной сервисной системой, позволяют сегодня АО «АБДИ Компани» 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 во всех крупных городах Казахстана: Астана, Алматы, Талдыкорган, Усть-Каменогорск, Павлодар, Петропавловск,

Караганды, Костанай, Актобе, Уральск, Атырау, Актау, Шымкент, Тараз, Семей. В 15 городах Казахстана работают 30 фирменных магазинов, среди них 8 крупных супермаркетов. Общая торговая площадь Компании на сегодня составляет более 20 тысяч квадратных метров, складские площади – почти 30 тысяч квадратных метров. В 2007 году (по состоянию на дату составления Меморандума) Компанией было открыто 5 магазинов в Уральске, Караганде, Усть-Каменогорске, Атырау и Семее, из них в Караганде и Усть-Каменогорске – 2 крупных супермаркета. До конца 2007 года планируется открыть еще 2 магазина в Атырау и Кокшетау. Также в начале 2008 года планируется открытие еще одного магазина в Актобе.

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 Компании 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.

АО «АБДИ Компани» 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 15 городам;
- гарантия на все приобретенные в АО «АБДИ Компани» 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 АО «АБДИ Компани» 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.

6. Сведения о наличии рейтингов, присвоенных эмитенту или выпущенным им ценным бумагам международными рейтинговыми агентствами и (или) рейтинговыми агентствами Республики Казахстан. В случае, если эмитенту присвоен статус финансового агентства, указать дату, номер постановления уполномоченного органа.

На дату составления Меморандума Эмитент не имеет рейтингов, присвоенных международными рейтинговыми агентствами и (или) рейтинговыми агентствами Республики Казахстан. Однако, эмитент ведет активную работу по получению рейтинговой оценки от международного рейтингового агентства.

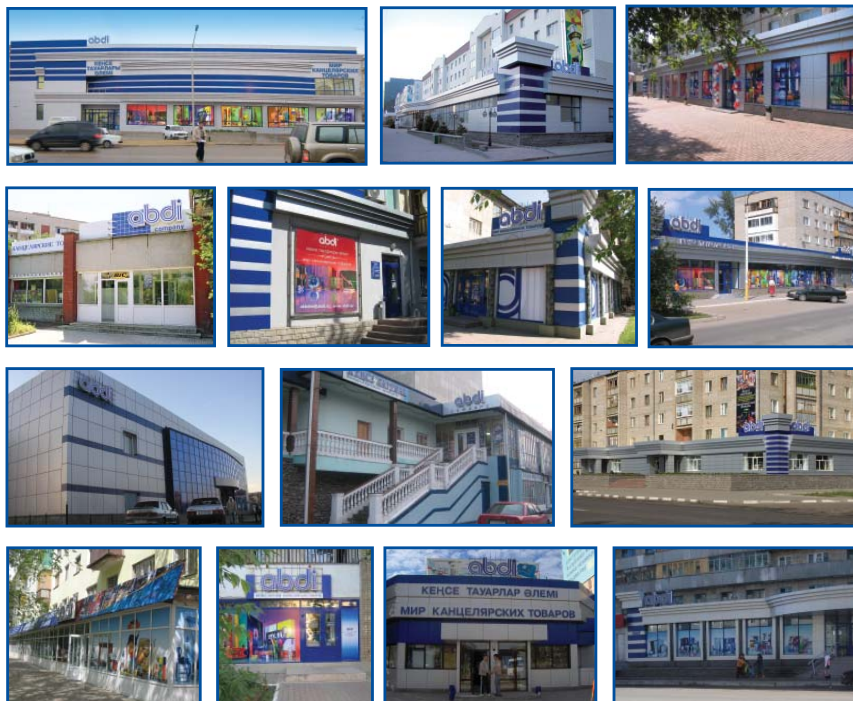
Эмитент не является финансовым агентом.

7. Наименования, даты регистрации, места нахождения и почтовые адреса всех филиалов и представительств эмитента.

Таблица 1

№ п/п	Наименование	Дата первичной регистрации	Дата перерегистрации	Место нахождения	Почтовый адрес
1	Филиал АО "АБДИ Компани" в г. Актобе	06.06.02	12.02.04	Республика Казахстан, г. Актобе, улица Есет батыра, дом 136/2-3	Республика Казахстан, г. Актобе, улица Есет батыра, дом 136/2-3
2	Филиал АО "АБДИ Компани" в г. Актау	28.03.05	-	Республика Казахстан, Мангистауская область, г. Актау, микрорайон 3, дом 82	Республика Казахстан, Мангистауская область, г. Актау, микрорайон 27
3	Филиал АО "АБДИ Компани" в г. Астана	14.08.98	27.01.04	Республика Казахстан, г. Астана, район «Алматы», ул. Иманова, дом 186	Республика Казахстан, г. Астана, пр. Республики, дом 28
4	Филиал АО "АБДИ Компани" в г. Атырау	22.02.00	23.01.04	Республика Казахстан, Атырауская область, г. Атырау, ул. Ауэзова, дом 53	Республика Казахстан, Атырауская область, г. Атырау, ул. Ауэзова, дом 53
5	Филиал АО "АБДИ Компани" в г. Караганда	07.04.99	07.04.04	Республика Казахстан, Карагандинская область, г. Караганда, Бульвар Мира, дом 21	Республика Казахстан, Карагандинская область, г. Караганда, Бульвар Мира, дом 21

№ п/п	Наименование	Дата первичной регистрации	Дата перерегистрации	Место нахождения	Почтовый адрес
6	Филиал АО "АБДИ Компани" в г. Кокшетау	03.05.06	-	Республика Казахстан, Ақмолинская область, г. Кокшетау, ул. Абая, дом 122 У	Республика Казахстан, Ақмолинская область, г. Кокшетау, ул. Абая, дом 122 У
7	Филиал АО "АБДИ Компани" в г. Костанай	24.06.02	02.03.04	Республика Казахстан, Костанайская область, г. Костанай, ул. Майлина, д.10	Республика Казахстан, Костанайская область, г. Костанай, ул. Майлина, д.10
8	Филиал АО "АБДИ Компани" в г. Павлодар	28.04.00	17.02.04	Республика Казахстан, Павлодарская область, г. Павлодар, ул. Естая, дом 25, кв.1	Республика Казахстан, Павлодарская область, г. Павлодар, ул. Естая, дом 83/1
9	Филиал АО "АБДИ Компани" в г. Петропавловск	10.04.00	25.05.04	Республика Казахстан, Северо-Казахстанская область, г. Петропавловск, ул. Жумабаева, дом 98	Республика Казахстан, Северо-Казахстанская область, г. Петропавловск, ул. Жумабаева, дом 98
10	Филиал АО "АБДИ Компани" в г. Талдықорган	03.11.05	-	Республика Казахстан, Алматынська область, г. Талдықорган, ул. Жансугурова, дом 116	Республика Казахстан, Алматынська область, г. Талдықорган, ул. Жансугурова, дом 116
11	Филиал АО "АБДИ Компани" в г. Тараз	03.06.05	-	Республика Казахстан, Жамбылская область, г. Тараз, улица Койгельды, дом 192	Республика Казахстан, Жамбылская область, г. Тараз, улица Койгельды, дом 192
12	Филиал АО "АБДИ Компани" в г. Уральск	07.06.02	30.01.04	Республика Казахстан, Западно-Казахстанская область, Бурлинский район, г. Уральск, ул. Кутякова, дом 91/1	Республика Казахстан, Западно-Казахстанская область, Бурлинский район, г. Уральск, ул. Кутякова, дом 91/1
13	Филиал АО "АБДИ Компани" в г. Усть-Каменогорске	17.05.99	17.02.04	Республика Казахстан, Восточно-Казахстанская область, г. Усть-Каменогорск, ул. набережная Красных Орлов, 129/1	Республика Казахстан, Восточно-Казахстанская область, г. Усть-Каменогорск, ул. набережная Красных Орлов, 129/1
14	Филиал АО "АБДИ Компани" в г. Шымкенте	24.03.99	16.01.04	Республика Казахстан, Южно-Казахстанская область, г. Шымкент, улица Туркестанская, дом 85	Республика Казахстан, Южно-Казахстанская область, г. Шымкент, улица Туркестанская, дом 85
15	Филиал АО "АБДИ Компани" в г. Семей	04.09.07		Республика Казахстан, Восточно-Казахстанская область, г. Семей, улица Панфилова, дом 84	Республика Казахстан, Восточно-Казахстанская область, г. Семей, улица Панфилова, дом 84





abdi[®]
company

II. УПРАВЛЕНИЕ И АКЦИОНЕРЫ

1. Структура органов управления эмитента:

Органами управления Эмитента являются:

1. Высший орган – Общее собрание акционеров;
2. Орган управления – Совет директоров;
3. Исполнительный орган – Президент;
4. Контрольный орган – Служба Внутреннего аудита.

Общее собрание акционеров

Высшим органом Эмитента является Общее собрание акционеров.

Общие собрания акционеров подразделяются на годовые и внеочередные.

В течение пяти месяцев по окончании финансового года Общество ежегодно проводит годовое общее собрание акционеров. Иные общие собрания акционеров являются внеочередными.

На ежегодном общем собрании акционеров утверждается годовая финансовая отчетность Общества, определяются порядок распределения чистого дохода Общества за истекший финансовый год, размер дивиденда в расчете на одну простую акцию общества, а также вопросы об обращениях акционеров на действия Общества и его должностных лиц и итогах их рассмотрения.

В Обществе, все голосующие акции которого принадлежат одному акционеру, общие собрания акционеров не проводятся. Решения по вопросам, отнесенным Законом и Уставом Общества к компетенции общего собрания акционеров, принимаются таким акционером единолично и подлежат оформлению в письменном виде при условии, что эти решения не ущемляют и не ограничивают права, удостоверенные привилегированными акциями.

Если единственным акционером или лицом, владеющим всеми голосующими акциями Общества, является юридическое лицо, то решения по вопросам, отнесенным Законом и Уставом Общества к компетенции общего собрания акционеров, принимаются органом, должностными лицами или работниками юридического лица, обладающими правом на принятие таких решений в соответствии с законодательством Республики Казахстан и Уставом юридического лица.

К исключительной компетенции Общего собрания акционеров относятся следующие вопросы:

- 1) внесение изменений и дополнений в устав Общества или утверждение его в новой редакции;
- 2) утверждение кодекса корпоративного управления, а также изменений и дополнений в него в случае, если принятие данного кодекса предусмотрено уставом Общества;
- 3) добровольная реорганизация или ликвидация Общества;
- 4) принятие решения об увеличении количества объявленных акций Общества или изменении вида размещенных объявленных акций Общества;
- 5) определение условий и порядка конвертирования ценных бумаг Общества, а также их изменение;
- 6) определение количественного состава и срока полномочий счетной комиссии, избрание ее членов и досрочное прекращение их полномочий;

- 7) определение количественного состава, срока полномочий совета директоров, избрание его членов и досрочное прекращение их полномочий, а также определение размера и условий выплаты вознаграждений членам совета директоров;
- 8) определение аудиторской организации, осуществляющей аудит Общества;
- 9) утверждение годовой финансовой отчетности;
- 10) утверждение порядка распределения чистого дохода Общества за отчетный финансовый год, принятие решения о выплате дивидендов по простым акциям и утверждение размера дивиденда в расчете на одну простую акцию Общества;
- 11) принятие решения о невыплате дивидендов по простым акциям Общества при наступлении случаев, предусмотренных законодательством Республики Казахстан;
- 12) принятие решения об участии Общества в создании или деятельности иных юридических лиц путем передачи части или нескольких частей активов, в сумме составляющих двадцать пять и более процентов от всех принадлежащих Обществу активов;
- 13) определение формы извещения Обществом акционеров о созыве Общего собрания акционеров и принятие решения о размещении такой информации в средствах массовой информации;
- 14) утверждение изменений в методику (утверждение методики, если она не была утверждена учредительным собранием) определения стоимости акций при их выкупе Обществом в соответствии с Законодательством;
- 15) утверждение повестки дня Общего собрания акционеров;
- 16) определение порядка предоставления акционерам информации о деятельности Общества, в том числе определение средства массовой информации, если такой порядок не определен уставом Общества;
- 17) иные вопросы, принятие решений по которым отнесено законодательством Республики Казахстан и Уставом Общества к исключительной компетенции Общего собрания акционеров.

Совет Директоров

Органом управления общества является Совет директоров.

Совет директоров – орган управления Эмитента, осуществляющий общее руководство деятельностью общества, за исключением решения вопросов, отнесенных Уставом и Законом к исключительной компетенции Общего собрания акционеров. Решения Совета директоров принимаются простым большинством голосов. Состав Совета директоров избирается кумулятивным голосованием акционеров на Общем собрании акционеров.

К исключительной компетенции Совета директоров относятся следующие вопросы:

- 1) определение приоритетных направлений деятельности Общества;
- 2) принятие решения о созыве годового и внеочередного Общего собраний акционеров;
- 3) принятие решения о размещении (реализации), в том числе о количестве размещаемых (реализуемых) акций в пределах количества объявленных акций, способе и цене их размещения (реализации);
- 4) принятие решения о выкупе Обществом размещенных акций или других ценных бумаг и цене их выкупа;
- 5) предварительное утверждение годовой финансовой отчетности Общества;
- 6) определение условий выпуска облигаций и производных ценных бумаг Общества;
- 7) определение количественного состава, срока полномочий исполнительного органа, избрание его руководителя и членов (лица, единолично осуществляющего функции исполнительного органа), а также досрочное прекращение их полномочий;
- 8) определение размеров должностных окладов и условий оплаты труда и премирования руководителя и членов исполнительного органа (лица, единолично осуществляющего функции исполнительного органа);
- 9) определение порядка работы службы внутреннего аудита, размера и условий оплаты труда и премирования работников службы внутреннего аудита;

10) назначение, определение срока полномочий корпоративного секретаря, досрочное прекращение его полномочий, а также определение размера должностного оклада и условий вознаграждения корпоративного секретаря;

11) определение размера оплаты услуг аудиторской организации, а также оценщика по оценке рыночной стоимости имущества, переданного в оплату акций Общества либо являющегося предметом крупной сделки;

12) утверждение документов, регулирующих внутреннюю деятельность Общества (за исключением документов, принимаемых исполнительным органом в целях организации деятельности Общества), в том числе внутреннего документа, устанавливающего условия и порядок проведения аукционов и подписки ценных бумаг Общества;

13) принятие решений о создании и закрытии филиалов и представительств Общества и утверждение положений о них;

14) принятие решения о приобретении Обществом десяти и более процентов акций (долей участия в уставном капитале) других юридических лиц, а также принятие решений по вопросам их деятельности;

15) увеличение обязательств Общества на величину, составляющую десять и более процентов размера его собственного капитала;

16) выбор регистратора Общества в случае расторжения договора с прежним регистратором Общества;

17) определение информации об Обществе или его деятельности, составляющей служебную, коммерческую или иную охраняемую законом тайну;

18) принятие решения о заключении крупных сделок и сделок, в совершении которых Обществом имеется заинтересованность;

19) иные вопросы, предусмотренные законодательством Республики Казахстан и Уставом Общества, не относящиеся к исключительной компетенции Общего собрания акционеров.

Исполнительный орган – Президент

Руководство текущей деятельностью осуществляется исполнительным органом – **Президентом**.

Исполнительный орган вправе принимать решения по любым вопросам деятельности общества, не отнесенным Законом, иными законодательными актами Республики Казахстан и Уставом Общества к компетенции других органов и должностных лиц Общества. Исполнительный орган обязан исполнять решения Общего собрания акционеров и Совета директоров.

Руководитель исполнительного органа либо лицо, единолично осуществляющее функции исполнительного органа Общества, не вправе занимать должность руководителя исполнительного органа либо лица, единолично осуществляющего функции исполнительного органа, другого юридического лица.

Функции, права и обязанности члена исполнительного органа определяются законодательством Республики Казахстан и Уставом Общества, а также трудовым договором, заключаемым указанным лицом с Обществом.

Исполнительный орган (Президент) осуществляет следующие функции:

1) организует выполнение решений Общего собрания акционеров и Совета директоров;

2) без доверенности действует от имени Общества в отношениях с третьими лицами;

3) выдает доверенности на право представления Общества в его отношениях с третьими лицами;

4) осуществляет прием, перемещение и увольнение работников Общества (за исключением случаев, установленных законодательством Республики Казахстан), применяет к ним меры поощрения и налагает дисциплинарные взыскания, уста-

навливают размеры должностных окладов работников Общества и персональных надбавок к окладам в соответствии со штатным расписанием Общества, определяет размеры премий работников Общества, за исключением работников, входящих в состав исполнительного органа, и службы внутреннего аудита Общества;

5) в случае своего отсутствия возлагает исполнение своих обязанностей на одного из членов исполнительного органа;

6) распределяет обязанности, а также сферы полномочий и ответственности между членами исполнительного органа;

7) осуществляет иные функции, определенные уставом Общества и решениями Общего собрания акционеров и Совета директоров.

Служба внутреннего аудита

Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью Эмитента осуществляет Служба внутреннего аудита.

Работники службы внутреннего аудита не могут быть избраны в состав Совета директоров и исполнительного органа Общества.

Служба внутреннего аудита непосредственно подчиняется Совету директоров и отчитывается перед ним о своей работе.

2. Члены совета директоров (наблюдательного совета) эмитента:

Таблица 2

Фамилия, имя, отчество, год рождения председателя и члена совета директоров	Должности, занимаемые председателем и членами совета директоров за последние три года и в настоящее время	% соотношение акций, принадлежащих членам совета директоров, к общему количеству акций, размещенных акционерным обществом	% соотношение акций (долей участия в УК), принадлежащих членам совета директоров в дочерних и зависимых организациях
Исабекова Анар Есенкельдиевна 1976 года рождения	<i>Председатель Совета Директоров АО «АБДИ Компани», с августа 2007 г. – по настоящее время директор ТОО «АЙСА п.т.д.»;</i> декабрь 2005 г. – август 2007 г. аудитор АО «АБДИ Компани»; май 2004 – декабрь 2005 г. бухгалтер материальной группы АО «АБДИ Компани»	0	0
Бимендиев Абдибек Шарбекович 1961 года рождения	<i>Член Совета Директоров АО «АБДИ Компани», с ноября 2003 г. – по настоящее время Президент АО «АБДИ Компани»</i>	0	0
Тойшибекова Куралай Шадановна 1961 года рождения	<i>Член Совета Директоров АО «АБДИ Компани» – независимый директор с октября 2005г. – по настоящее время Генеральный директор ТОО «Кенсе Экспресс»; март 2005г. – октябрь 2005 г. Генеральный директор ТОО «SA-Group»</i>	0	0

Совет директоров АО «АБДИ Компани» избран 3 сентября 2007 года решением единственного акционера АО «АБДИ Компани», изменений в составе совета директоров в течение предыдущих трех лет не было.

3. Единоличный исполнительный орган эмитента:

Таблица 3

Фамилия, имя, отчество члена исполнительного органа, год рождения	Должности, занимаемые членами исполнительного органа за последние три года и в настоящее время	% соотношение акций (долей в уставном капитале) к общему количеству акций (долей), размещенных акционерным обществом	% соотношение акций (долей участия в УК), принадлежащих членам исполнительного органа в дочерних и зависимых организациях
Бимендиев Абдибек Шарбекович 1961 года рождения	<i>Президент АО «АБДИ Компани», с ноября 2003 г. – по настоящее время Президент АО «АБДИ Компани»</i>	0	0

4. Организационная структура эмитента:

Коллектив АО «АБДИ Компани» – это более 1000 знающих, умелых и активных сотрудников, составляющих её «золотой фонд», обеспечивающий её развитие и успехи в бизнесе. Президент Компании – кандидат технических наук, выпускник МВТУ им. Баумана г. Москва. Сотрудники ежегодно проходят обучение, аттестацию, повышают уровень квалификации по специально разработанной программе.

1) структурные подразделения, филиалы и представительства эмитента.

Общее собрание акционеров (если все голосующие акции Общества принадлежат одному акционеру, - данный акционер);

Совет директоров;

Президент;

Служба внутреннего аудита

Департаменты:

- Финансов и экономического анализа
- Бухгалтерского учета
- Продаж и Регионального Развития
- Корпоративных Продаж
- Импорта и ВЭД
- Учебного оборудования
- Транспортно-Складской Комплекс
- Редакция Журнала «Айголек»
- Административный департамент

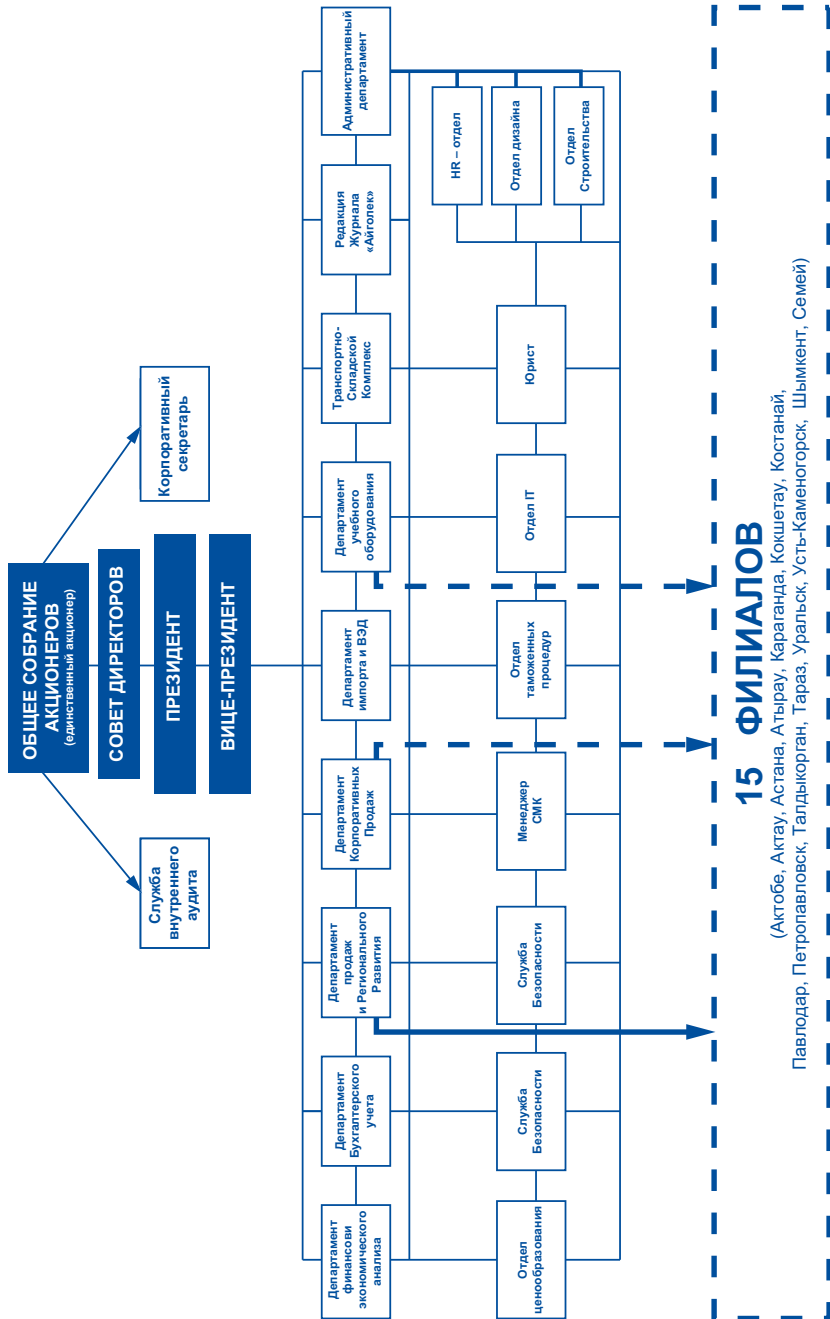
Отделы:

- Ценообразования
- Таможенных процедур
- IT
- HR
- Дизайна
- Строительства
- Служба Безопасности
- Юрист
- Менеджер СМК

Филиалы:

- Актобе;
- Актау;
- Астана;
- Атырау;
- Караганда;
- Кокшетау;
- Костанай;
- Павлодар;
- Петропавловск;
- Семей;
- Талдыкорган;
- Тараз;
- Уральск;
- Усть-Каменогорск;
- Шымкент.

Рисунок 1 Организационная структура АО «АБДИ Компани»



2) общее количество работников эмитента, в том числе работников филиалов и представительств эмитента по состоянию на дату составления Меморандума составляет 1118 человек.

Сведения о количестве сотрудников по компании

Наименования подразделения	Количество
АЛМАТЫ	
Офис	5
Департамент бухгалтерского учета	15
Департамент финансов и экономического анализа	3
Департамент продаж и регионального развития	19
Департамент корпоративных продаж	12
Департамент импорта и внешнеэкономической деятельности.	15
Отдел ценообразования	8
Департамент учебного оборудования	35
IT-отдел	17
Отдел таможенных процедур	1
Служба безопасности	33
Транспортно складской комплекс	85
Отдел дизайна	7
Отдел строительства	3
HR-отдел	3
Административный департамент	55
Магазин Выставочный зал	19
Магазин на Абылай хана	13
Магазин на Гагарина	22
Магазин на Сатпаева	17
Гипермаркет	68
ФИЛИАЛЫ	
Ақтау	48
Ақтобе	53
Астана	88
Атырау	66
Қарағанда	81
Қоқшетау	4
Құстанай	42
Павлодар	28
Петропавловск	33
Талдықорған	29
Тараз	23
Семей	10
Уральск	50
Усть-Каменогорск	63
Шымкент	45
Итого (общее количество по Компании)	1118

3) Среднесписочная численность сотрудников эмитента, в том числе работников филиалов и представительств эмитента по состоянию на дату составления Меморандума составляет: 972 (девятьсот семьдесят два) человек

4) сведения о руководителях структурных подразделений:

Таблица 4

№	Наименование должности	Ф.И.О.	Год рождения
1	Президент	Бимендиев Абдибек Шарбекович	1961
2	Вице-президент	Калекеев Мурат Турегелдиевич	1971
3	Директор Департамента бухгалтерского учета	Сапарбаева Сания Турсуновна	1958
4	Юрист	Акимбаева Сауле Тулегеновна	1981
5	Директор Департамента финансов и экономического анализа	Штерман Лилия Исааковна	1973
6	Директор продаж и регионального развития	Гутова Светлана Николаевна	1964
7	Директор Департамента корпоративных продаж	Ембердинова Айжан Кемпирбаевна	1976
8	Директор Департамента импорта и внешне-экономической деятельности	Куанышбаева Айжан Усенбековна	1975
9	Директор Департамента учебного оборудования	Косаева Нургуль Илесовна	1975
10	Директор Административного департамента	Кобылко Татьяна Николаевна	1964
11	Начальник Службы безопасности	Сатжанов Нургали Амантаевич	1983
12	Директор Транспортно-складского комплекса	Оймаутов Биржан Кемелбекович	1971
13	И.о. Начальника отдела Ценообразования	Дуйсенова Шынар Керимбаевна	1978
14	Начальник отдела «IT»	Танков Вилен Евгеньевич	1978
15	Старший менеджер отдела таможенных процедур	Бактыбеков Алибек Бекенович	1980
16	Начальник отдела строительства	Оналов Амангельды Аденович	1960
17	Начальник Отдела дизайна	Харламова Любовь Алексеевна	1979
18	Начальник HR-отдела	Джумабаева Мария Амангельдиевна	1973
19	Региональный управляющий северного региона	Калекеев Талгат Турегелдиевич	1973
20	Директор Филиала г.Астана	Кабиденова Нуржанат Егимбаевна	1972
21	Директор филиала г. Караганда	Рахимжанов Ардак Абенович	1971
22	И.о. директора филиала г. Костанай	Нсанова Жаныл Малгаждаровна	1959
23	Директор филиала г. Петропавловск	Сахарова Марина Викторовна	1965
24	Директор филиала г. Кокчетав	Заблоцкая Татьяна Викторовна	1982
25	Директор филиала г. Павлодар	Иванова Любовь Николаевна	1977
26	Директор филиала г. Атырау	Кургенова Камашат Махмутовна	1972
27	Директор филиала г. Актау	Букин Евгений Владимирович	1977
28	Директор филиала г. Актобе	Борашева Назым Орынбасаровна	1971
29	Директор филиала г. Тараз	Усенов Едил Сагидуллаевич	1980
30	Директор филиала г. Талдыкорган	Белимова Татьяна Владимировна	1977
31	Директор филиала г. Усть-Каменогорск	Бимендеева Гульмираш Шарбековна	1967
32	Директор филиала г. Уральск	Кузнецова Елена Викторовна	1971
33	Директор филиала г. Шымкент	Умирзакова Айнур Темирхановна	1979
34	Директор филиала г. Семей	Искаков Бауржан Исаевич	1963

5. Акционеры (участники) эмитента:

1) общее количество акционеров (участников) эмитента и информация (полное и сокращенное наименование, включая организационно-правовую форму, местонахождение и юридический (фактический) адрес юридического лица либо фамилия, имя, отчество физического лица) о тех акционерах (участниках), которые владеют пятью и более процентами акций (долей) в оплаченном уставном капитале эмитента

Информация об общем количестве акционеров, согласно реестру держателей ценных бумаг, представленному регистратором АО «Регистратор «Зерде» по состоянию на дату составления Меморандума (штук):

Таблица 5

Простые акции		
Количество держателей	Кол-во ЦБ	
Юридическое лицо	1	800
Всего	1	800

По состоянию на дату составления Меморандума акционерами Эмитента, владеющими пятью и более процентами акций в оплаченном уставном капитале Эмитента, является:

Таблица 6

№ п/п	Полное и сокращенное наименование акционера юридического лица или ФИО акционера – физического лица	Место нахождения акционера	Процент в размещенном уставном капитале, %
1	Товарищество с ограниченной ответственностью «АЙСА л.т.д.» (ТОО «АЙСА л.т.д.»)	050050, г. Алматы, пр. Сейфулина 465/191	100,00

Виды деятельности ТОО «АЙСА л.т.д.», в соответствии с Уставом:

- 1) внешнеэкономическая деятельность, экспортно-импортные операции;
- 2) торгово-закупочная торгово-посредническая деятельность;
- 3) оказание информационных, консалтинговых, дистрибьюторских, рекламных, сервисных и других видов услуг, не запрещенных законодательством РК

2) сведения о лицах, не являющихся участниками эмитента напрямую, но контролирующих тридцать и более процентов в оплаченном уставном капитале эмитента через другие организации.

Крупный участник ТОО «АЙСА л.т.д.» Бимендиев Абдибек Шарбекович, владеющий 100% долей участия в уставном капитале ТОО «АЙСА л.т.д.».

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

Уставный капитал Компании на момент первичной регистрации (в 1994 году) был объявлен в размере 50 000 (пятьдесят тысяч) тенге. В соответствии с учредительным договором от 27.09.1994 года, доли были распределены следующим образом: Тукибаева Л.Т. – 45%; Калекеев М.Т. – 45%; Внешнеторговый дом «АБДИ» – 10%.

Фактическая оплата уставного капитала произведена в декабре 1995 года, в соответствии с условиями нового учредительного договора от 14.12.1995 года, согласно которому уставный капитал был объявлен в размере 2 (два) миллиона тенге. Акционерами на тот момент являлись: Бимендиев А.Ш., владеющий 140 акциями (70%); Тукибаева Л.Т., владеющая 30 акциями (15%); Калекеев М.Т., владеющий 30 акциями (15%).

В связи с вступлением в силу Закона Республики Казахстан «Об акционерных обществах» от 10 июля 1998 года, Компания осуществила перерегистрацию общества в закрытое акционерное общество и осуществило регистрацию первого проспекта выпуска акций общим количеством 100 акций номинальной стоимостью 500 000 тенге, тем самым увеличив уставной капитал до 50 (пятидесяти) миллионов тенге. После полной оплаты объявленных акций, структура акционеров распределилась следующим образом: Бимендиев А.Ш. – 64 акции (64%); Тукибаева Л.Т. 12 акций (12%); Калекеев М.Т. 4 акции (4%); Шкаков Б.И. – 4 акции (4%); Бимендиева Г.Ш. – 4 акции (4%); Мустафаев К.Ж. – 4 акции (4%); Бимендиева Ж.Т. – 4 акции (4%); Нәлібекұлы Р. – 4 акции (4%).

В июле 2002 года все акционеры АО «АБДИ Компани» на основании договоров купли-продажи, продают свои акции Товариществу с ограниченной ответственностью «АЙСА л.т.д.». Таким образом, ТОО «АЙСА л.т.д.» становится 100%-ным акционером АО «АБДИ Компани». Единственным учредителем ТОО «АЙСА л.т.д.» является Бимендиев А.Ш.

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

Сведения должны содержать полное наименование юридического лица, юридический (фактический) адрес, долю эмитента в оплаченном уставном капитале юридического лица, вид деятельности, информацию о первом руководителе.

По организациям, в оплаченном уставном капитале которых эмитент обладает долей тридцать и более процентов, должны быть представлены финансовые показатели: собственный капитал, активы, объем реализованной продукции (оказанных услуг), чистый доход за последние три года и последний отчетный квартал, предшествующий дате составления проспекта эмиссии или инвестиционного меморандума не менее чем за тридцать дней.

Кроме того, должна быть раскрыта информация о всех сделках или серии сделок, приведших к смене контроля над акциями (долями) эмитента в размере пять и более процентов в капитале других юридических лиц за последние три года

Таблица 7

№	Наименование юридического лица	Процент участия в оплаченном уставном капитале	Место нахождения юридического лица	Вид деятельности	ФИО первого руководителя
1	Общество с ограниченной ответственностью «АБДИ-Инвест»	100	Российская Федерация, г. Москва, Рижский проспект 3, стр. 1	Оптовая и розничная торговля канцелярскими товарами, бумагой и другими сходными товарами	Шевченко Оксана Александровна

Финансовые показатели ООО «АБДИ-Инвест», тыс.тенге

Таблица 8

Наименование показателя	01.01.2005	01.01.2006	01.01.2007	01.10.2007
курс RUR/KZT на дату	4,68	4,65	4,82	4,85
собственный капитал	14	-1 511	-795	3 007
активы	515	20 418	51 704	69 777
объем реализованной продукции	248	55 507	149 531	150 049
чистый доход	-33	-1 525	771	3 807

Сделок или серии сделок, приведших к смене контроля над акциями (долями) эмитента в размере пять и более процентов в капитале других юридических лиц за последние три года не было.

7. Промышленные, банковские, финансовые группы, холдинги, концерны, ассоциации, в которых участвует эмитент, место и функции эмитента в этих организациях:

АО «АБДИ Компани» является членом «Казахстанской Ассоциации Канцелярских Предприятий»

АО «АБДИ Компани» (эмитент) в других промышленных, банковских, финансовых группах, холдингах, концернах, ассоциациях, консорциумах не участвует.

8. Сведения о других аффилированных лицах эмитента:

Таблица 9

№	Наименование юридического лица	Место нахождения юридического лица	Вид деятельности	Основания для признания аффилированности (Закон РК «Об акционерных обществах»)	ФИО первого руководителя
1	2	3	4	5	6
1.	ТОО «Айса л.т.д.»	050050, г. Алматы, пр. Сейфулина 465/191	Оптовая и розничная торговля канцелярскими товарами, бумагой и другими сходными товарами народного потребления	подпункт 1 пункта 1 статьи 64 Закона	Исабекова Анар Есенкельдиевна

Таблица 10

№	Фамилия, Имя, Отчество – физического лица	Дата рождения	Основания для признания аффилированности (Закон РК «Об акционерных обществах»)	Примечания
1	2	3	4	5
1	Бимендиев Абдибек Шарбекович	01.05.1961	подпункт 3 пункта 1 статьи 64 Закона	Первый руководитель АО «АБДИ Компани»
2	Тукибаева Лиза Тлешовна	14.09.1963	подпункт 2 пункта 1 статьи 64 Закона	супруга
3	Бимендиев Жанел Абдибекович	07.01.1987	подпункт 2 пункта 1 статьи 64 Закона	сын
4	Бимендиева Молдир Абдибековна	01.05.1989	подпункт 2 пункта 1 статьи 64 Закона	дочь
5	Бимендиев Ернур Абдибекович	13.08.1992	подпункт 2 пункта 1 статьи 64 Закона	сын
6	Бимендиева Кульшат Шарбековна	21.04.1948	подпункт 2 пункта 1 статьи 64 Закона	сестра
7	Шаринбеков Налибек Шарбекович	02.01.1952	подпункт 2 пункта 1 статьи 64 Закона	брат
8	Бимендиева Кульпаш Шарбековна	24.03.1950	подпункт 2 пункта 1 статьи 64 Закона	сестра
9	Бимендиева Гульжамила Шарбековна	12.10.1958	подпункт 2 пункта 1 статьи 64 Закона	сестра
10	Бимендиева Зубайраш Шарбековна	01.10.1963	подпункт 2 пункта 1 статьи 64 Закона	сестра
11	Бимендиева Гульмираш Шарбековна	25.05.1967	подпункт 2 пункта 1 статьи 64 Закона	сестра
12	Тукибаева Газиза Тлешовна	01.01.1962	подпункт 2 пункта 1 статьи 64 Закона	родная сестра супруги
13	Исабекова Анар Есенкельдиевна	27.02.1976	подпункт 3 пункта 1 статьи 64 Закона	директор ТОО «Айса л.т.д.»
14	Шевченко Оксана Александровна	13.11.1960	подпункт 3 пункта 1 статьи 64 Закона	директор ООО «Абди-Инвест»

9. Операции со связанными сторонами:

Сделки, проведенные эмитентом с участием аффилированных лиц за последний год на дату составления настоящего Меморандума:

Таблица 11

Наименование юридического лица	Местонахождение юридического лица	Сумма сделки, тыс.тенге	Дата заключения сделки	Орган эмитента, принявший решение о сделке
1	2	3	4	5
ООО «Абди-Инвест»	Российская Федерация, г. Москва, Рижский проспект 3, стр. 1	568	19.02.2007	Президент Бимендиев А.Ш.;
		571	28.03.2007	
		510	21.05.2007	Вице-президент Калекеев М.Т.
		568	20.06.2007	
		574	16.07.2007	
		534	17.09.2007	

Согласно данным аудиторского отчета за 2006 год АО «АБДИ Компани» имел дебиторскую задолженность по связанной стороне (ТОО «АЙСА л.т.д.») на сумму 153 137 тыс.тенге, которая была образована следующим образом:

- 4 ноября 2005 г был заключен договор поставки №20 между АО «АБДИ Компани» и ТОО «АЙСА л.т.д.».

На основе спецификации №1 к договору был отгружен товар на сумму 144 233 тыс. тенге в ноябре – декабре 2005 г (расходные накладные №№726-753; 757-759; 773; 774 склад №5; и расходные накладные №№250-262 склад №2);

На основе спецификации №2 к данному договору был отгружен товар на сумму 8 904 тыс. тенге в декабре 2006 г (расходные накладные №№1273; 1275 склад №6)

- 4 ноября 2006 г было заключено дополнительное соглашение к договору поставки №20 о продлении срока договора до 31 декабря 2007 г.

9 апреля 2006 г был заключен договор поставки №1/4 между АО «АБДИ Компани» и ТОО «АЙСА л.т.д.», где АО «АБДИ Компани» выступил «покупателем». В соответствии с данным договором был перечислен аванс на сумму 106 700 тыс. тенге

Таким образом, дебиторская задолженность (включая выданный аванс) по ТОО «АЙСА л.т.д.» по состоянию на 01.07.2007 года составила 259 837 тенге

17 июля 2007 г вся дебиторская задолженность по ТОО «АЙСА л.т.д.» в размере 259 837 тыс.тенге была погашена (платежное поручение АЛ 000010558 от 17.07.07).

Следует отметить, что данные сделки по связанному лицу – ТОО «АЙСА л.т.д.» заключены в более ранний период, чем тот который требуется в соответствии с требованиями к составлению Меморандума (сделки за последний год).

В 2007 г, по состоянию на 1 октября других сделок с ТОО«АЙСА л.т.д.» не проводилось.



III. ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

1. Краткое описание общих тенденций в деятельности эмитента, в том числе по основным видам деятельности эмитента:

Исторический и экономический обзор отрасли

АО «АБДИ Компани» работает на канцелярском рынке уже тринадцать лет – создано в сентябре 1994 года. Свою деятельность АО «АБДИ Компани» начало с поставки оптовых партий школьных тетрадей в Казахстан, затем ассортимент стал расширяться. Из-за большого спроса и недостаточного предложения в республике в целом образовались длинные очереди в торговых точках АО «АБДИ Компани», поэтому возникла необходимость расширить торговую сеть. С каждым годом расширялись и ассортимент товаров, и предоставляемые сервисные услуги.

Что касается сектора корпоративных продаж, то после развала СССР все организации на территории РК, привыкшие закупаться централизованно через систему Культторга, потеряли все связи с поставщиками, некоторое время поставки канцелярских товаров в страну осуществлялись хаотично, не было определенных игроков на канцелярском рынке РК. К 1995 году ситуация на рынке канцелярских товаров стала меняться к лучшему, начались организованные поставки канцелярских товаров. До 1997 года не было открытой системы государственных закупок, все закупки велись закрыто, сами потребители искали фирм-поставщиков и заключали договоры. После 1997 года государственные закупки стали вестись путем проведения тендеров и конкурсов, стала расти конкуренция между канцелярскими компаниями, что стало хорошим стимулом для развития канцелярского бизнеса страны.

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 АО «АБДИ Компани» 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.

сведения об организациях, являющихся конкурентами эмитента

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, доля рынка АО «АБДИ Компани» 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.

На данный момент можно выделить следующие компании на рынке Казахстана, с ориентировочными долями рынка по основным товарным группам:

Таблица 12.

направление продукции	АО «АБДИ Компани»	ТОО «Алем-кенсе»	ТОО «Деко»	ТОО «АВС»	ТОО «Тенгиз-копир»	ТОО «Тех-центр»	Прочие*
школьный ассортимент (включая тетради школьные, альбомы, т.е. всю бумажную продукцию для школы)	50%	13%	0%	0%	15%	0%	22%
офисный ассортимент (включая книги учета, блокноты, папки картонные и всю бумажную продукцию для офиса)	20%	20%	15%	5%	5%	0%	35%
бумажная продукция (только бумага для оргтехники)	10%	15%	5%	8%	3%	8%	51%

*В числе прочих можно отметить огромную долю частных предпринимателей (челночников) и локальных фирм.

В настоящее время у АО «АБДИ Компани» имеются 6 основных конкурентов по офисной продукции в городе Алматы и 2 главных конкурента в регионах: ТОО «Алем-кенсе», ТОО «Офис-курьер», ТОО «АВС», ТОО Деко, ТОО «Айдын», ТОО «Тенгиз кенсе», ТОО «Техцентр».

1. ТОО «Алем-кенсе» – основной конкурент не только в г. Алматы, но и в регионах, представлен в следующих городах: Астане, Караганде, Павлодаре, Петропавловске, Семипалатинске, Таразе, Усть-Каменогорске, Шымкенте, Атырау, Актау, Актобе, Уральске, Сатпаеве, Жезказгане и Талдыкоргане. А также филиал в столице Республики Кыргызстан - г. Бишкеке. Прежнее название ТОО «Фирма Асем». Основной конкурентный товар – «Хероx», «Svetocopy», «Bantex», «Centrum», «Elba», «Durable».

К преимуществам данной компании можно отнести следующее:

наличие только офисного ассортимента (данный фактор можно отнести к положительному, при выгодном формулировании основной цели и позиционировании соответствующего имиджа компании); налаженная с 1996 года работа с корпоративными клиентами; проведение действенных мероприятий по продвижению товара; наличие дилерских прав на некоторые товары, являющихся ключевыми при выборе клиентом потенциального поставщика (например, бумага Хероx Business); проведение эффективной ценовой политики (снижая цены на основные товары

и повышая цены на сопутствующие товары); разветвленная сеть магазинов по основным городам Казахстана; высокие процентные скидки для корпоративных клиентов.

Среди недостатков компании можно отметить следующие:

ассортимент товаров в 2-3 раза меньше, чем у АО «АБДИ Компани»; отсутствие складских помещений с большими площадями, что увеличивает сроки поставок товаров крупным клиентам; более высокая цена на товары в среднем на 20% по сравнению с товарами АО «АБДИ Компани»; маленькие торговые площади в регионах (в среднем около 30 кв.м.); в регионах разная ценовая политика (например, цена товара в Атырау выше, чем в Шымкенте).

2. ТОО «Офис-курьер» – основной конкурент не только в городе Алматы, но и в регионах. Занимается продвижением товаров путем продажи через каталоги, выпуская 1 раз в год печатный каталог из 700 наименований товаров для офиса. Основной конкурентный товар – «Хегох», «Svetocopy», «Bantex», «Centrum», «Elba», «Durable». На канцелярском рынке – 2 года.

К преимуществам данной компании можно отнести следующее:

также как и у предыдущей компании (ТОО «Алем-кенсе») наличие только офисного ассортимента, налаженная работа с корпоративными клиентами, проведение действенных мероприятий по продвижению товара; ведение эффективной ценовой политики (снижая цены на основных товарах и повышая цены на сопутствующие товары); высокие процентные скидки для корпоративных клиентов.

Среди недостатков компании можно отметить следующие:

молодая компания, мало известная широкому кругу потребителей; ассортимент товаров 700 наименований (у АО «АБДИ Компани» – 15000); по сравнению с АО «АБДИ Компани» компания имеет меньше складских помещений, и соответственно, меньше товарных запасов, в связи с чем, сроки поставок товаров крупным клиентам удлиняются; цены на некоторые товары выше цен АО «АБДИ Компани».

3. ТОО «АВС» – представлен только в городе Алматы, является достаточно слабым конкурентом для АО «АБДИ Компани». Основной конкурентный товар представлен следующими марками – «Хегох», «Elba», «Durable».

К преимуществам данной компании можно отнести низкие оптовые цены, гибкую систему скидок (до 35% для оптовых клиентов), наличие отдела корпоративных продаж.

Среди недостатков компании можно отметить отсутствие филиалов в регионах, меньшее количество складских помещений, невысокий ассортимент товаров.

4. ТОО «Деко» – представлен как в городе Алматы, так и в регионах. Конкурентная группа товаров марок «Esselte», «Leitz».

К преимуществам данной компании можно отнести наличие магазина в городе Алматы и филиалов в четырех крупных городах республики; относительно высокую скорость доставки заказов, высокие процентные скидки (до 30%), позиционирование своих товаров как высококачественных; наличие налаженных деловых контактов; выпуск своего печатного каталога продукции; работа с крупными иностранными компаниями.

Среди недостатков компании можно отметить высокие и нестабильные цены, меньшее количество складских помещений, невысокий ассортимент товаров.

5. ТОО «Айдын». Конкурентная группа товаров марок «Esselte», «Leitz», «Staedtler».

К преимуществам данной компании можно отнести наличие нескольких магазинов в городе Алматы, относительно высокую скорость доставки заказа (товар импортируется из Турции), высокие процентные скидки, товары турецкого производства сравнительно дешевле европейского, низкие цены на пластиковую продукцию (папки, уголки, скоросшиватели и т.п.); работа со всеми турецкими компаниями в Казахстане.

Среди недостатков компании можно отметить отсутствие разветвленной филиальной сети (представлен только в 3 городах республики); невысокий ассортимент товаров; меньшее количество складских помещений; качество товаров турецкого производства существенно уступает по качеству товарам европейского производства.

6. ТОО «Тенгиз кенсе». Конкурентная товарная группа марок «Rolf», «Бимбо», «Universal».

К преимуществам данной компании можно отнести следующее:

работу как в розничном сегменте, так и в оптовом сегменте; наличие магазинов в городах Алматы и Астана; относительно высокая скорость доставки заказа (товар импортируется из Китая и ОАЭ); высокие процентные скидки; дешевизна товаров производства Китая и ОАЭ, в сравнении с европейским и российским товаром; низкие цены на пластиковую продукцию (папки, уголки, скоросшиватели и т.п.).

Среди недостатков компании можно отметить отсутствие филиальной сети; невысокий ассортимент товаров; меньшее количество складских помещений; невысокое качество товаров, которое существенно уступает по качеству товарам европейского и российского производства.

7. ТОО «Техцентр» – не является основным конкурентом. Конкурентная товарная группа марки «Хегах», расходные материалы.

К преимуществам данной компании можно отнести наличие филиалов и 1 магазина в городе Алматы; высокие процентные скидки; данная компания является одним из 3 эксклюзивных дистрибьюторов расходных материалов «Хегах».

Среди недостатков компании можно отметить отсутствие ассортимента товаров; меньшее количество складских помещений; узкая специализация только на бумажной продукции.

В регионах можно выделить следующих крупных конкурентов АО «АБДИ Компани», которые доминируют в отдельно взятом регионе:

- ТОО «Кленовый лист» – г. Павлодар (7 торговых точек в Павлодаре)
- ТОО «Дан-центр» – г. Астана (есть также их филиал в г. Алматы)
- АО «Айша» – г. Тараз
- ТОО «Оргтех» – г. Тараз
- ТОО «Паритет» – г. Караганда
- ТОО «Фирма АККУ» – г. Актау
- ТОО «Аскар» – г. Кызылорда

По данным проведенного телефонного опроса 2 000 компаний г. Алматы на 01.10.07, доля рынка корпоративных продаж распределилась следующим образом:

Рисунок 2

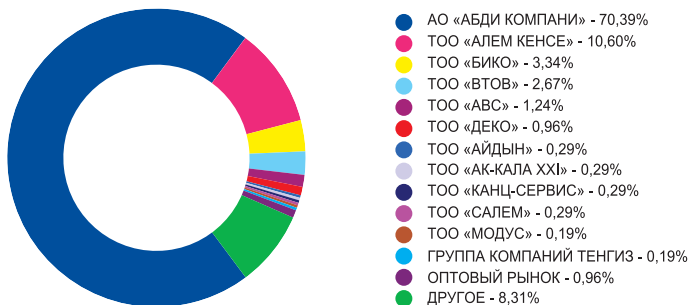


Таблица 13

Наименование компании, магазина, которые осуществляют корпоративные продажи	доля, %
АО «АБДИ Компани»	70,39%
ТОО «Алем кенсе»	10,60%
ТОО «Бико»	3,34%
ТОО «Втов»	2,67%
ТОО «АВС»	1,24%
ТОО «Деко»	0,96%
ТОО «Айдын»	0,29%
ТОО «АК-КАЛА ХХІ»	0,29%
ТОО «Канц-сервис»	0,29%
ТОО «Салем»	0,29%
ТОО «Модус»	0,19%
Группа Компаний Тенгиз (ТОО «Тенгиз-кенсе», ТОО «Тенгиз копир»)	0,19%
Оптовый рынок	0,96%
ДРУГОЕ (мелкие компании с долей менее 0,2%; нет определенного поставщика)	8,31%

сравнительная характеристика деятельности эмитента со среднеотраслевыми показателями внутри Республики Казахстан и со среднемировыми, если это представляется возможным.

Рынок канцелярской продукции Казахстана находится на стадии роста, собственное производство данной продукции не развито в нашей стране, это можно объяснить многими факторами, такими как:

- несвоевременное осознание необходимости производства отечественных канцелярских товаров,
- уровень конкуренции в мировых масштабах,
- сложная технология производства,
- небольшие шансы на выживание на мировом рынке произведенной в Казахстане канцелярской продукции.

Таким образом, на данный момент практически все канцелярские товары, которые приобретает казахстанский потребитель, импортируются из других стран.

В настоящее время можно выделить три основных группы продавцов канцелярских товаров:

1) АО «АБДИ Компани». Преимуществами АО «АБДИ Компани», который осуществляет деятельность на данном рынке с 1994 года, являются – широкая сеть магазинов канцелярских товаров по всей стране, высокий уровень сервиса, свыше 15 тысяч наименований продукции.

2) Оптовый рынок – также выделяется как отдельная группа в сфере продаже канцелярии, так как существует значительная часть покупателей, которые приобретают канцелярские товары на рынке (так называемой «барахолке»). Недостатками оптового рынка являются: множество мелких, разбросанных на большом расстоянии продавцов; низкий уровень сервиса и качества продукции; наличие большого количества подделок.

3) все остальные мелкие и средние продавцы канцелярской продукции.

Данное разделение по группам можно обосновать примерным распределением долей на казахстанском рынке канцелярских товаров.

Таблица 14

Группа	Доля рынка
АО «АБДИ Компани»	30%
Оптовый рынок	30%
Другие канцелярские компании	40%

Общая емкость рынка канцелярской продукции в Казахстане составляет около 19 млрд. тенге (~156 млн. долларов США), из которых на долю АО «АБДИ Компани» приходится 30% рынка.

Для сравнения со среднеотраслевыми показателями деятельности можно выделить лидера рынка канцелярских товаров в Российской Федерации – Компанию «Комус». Годовой оборот данной компании составляет около 400 млн. долларов США, из них 50% (200 млн. долларов США) составляют канцелярские товары, при этом необходимо учесть, что масштаб канцелярского рынка России приблизительно в 10 раз больше, чем в Казахстане.

Произведем небольшие расчеты, сравним:

1) 200 млн. долларов США * 122 = 24,4 млрд. тенге (получим оборот «Комус» в тенге);

2) 24,4 млрд.тенге / 10 = 2,44 млрд. тенге.

Для сравнения, в 2006 году оборот АО «АБДИ Компани» составил 8 млрд. тенге

Для сравнения со среднеотраслевыми показателями деятельности в Казахстане можно отметить самого ближайшего конкурента ТОО «Алем-Кенсе» (бывшее ТОО «Асем»). По приблизительным данным, объем продаж ТОО «Алем-Кенсе» составляет около 10 млн. долларов США (примерно 1,22 млрд.тенге).

Прогноз в отношении будущего развития отрасли и положения эмитента в данной отрасли:

В настоящее время на казахстанском рынке канцелярских товаров наблюдаются следующая тенденция.

- Повышенный потребительский спрос на дешевые товары постепенно падает,

а сегмент рынка качественных товаров с более высокой ценой растет. В соотношении «цена: качество» еще несколько лет назад перевешивала, конечно же, цена. А сейчас для многих потребителей качество товара играет более важную роль.

Основные направления создания конкурентных преимуществ АО «АБДИ Компани» в будущем:

1. АО «АБДИ Компани» располагает большими финансовыми преимуществами перед другими канцелярскими компаниями и, пользуясь этим, продолжает осуществлять интенсивный рост количества супермаркетов и центров обслуживания корпоративных клиентов.

2. для увеличения своих преимуществ, компания занимается разработкой и созданием новых товаров (концепция, дизайн, формат, тираж и т.п.) под собственными брендами, что создает дополнительную цену товара, учитывая популярность компании.

3. компания предполагает разделение специализированных направлений, которые будет продвигаться каждое в отдельности, согласно требованиям рынка.

4. основным направлением является улучшение сервиса – на данный момент Компания пользуется популярностью у потребителей и в магазинах создаются очереди, как на кассовых терминалах, так и в центрах по обслуживанию корпоративных клиентов. Для этого Компания совершенствует сервисную систему, логистику, компьютерные технологии, процедуры по обслуживанию клиентов, систему менеджмента качества, а также увеличивает торговые площади, чтобы быть ближе к нашим потребителям.

2. Сведения о контрактах, соглашениях, заключенных эмитентом, которые в последствии могут оказать существенное влияние на деятельность эмитента:

Эмитент не заключал контрактов и соглашений, которые в последствии могут оказать существенное влияние на его деятельность.

3. Сведения о наличии лицензий, необходимых эмитенту для осуществления его основной деятельности:

На дату написания настоящего Меморандума Эмитент не имеет лицензий (патентов).

Добывающие компании обязаны раскрыть информацию о наличии действующих горных отводов, срок их действия; краткая характеристика месторождений (сложность строения и добычи полезного ископаемого), геологических и извлекаемых запасов; обеспеченность компании указанными запасами при достигнутой производительности добычи; орган, утвердивший результаты разведочных работ и указанные запасы.

Эмитент не является добывающей компанией.

4. Объемы реализованной продукции (оказанных услуг) за три последних года или за период фактического существования в принятых физических или количественных единицах измерения по каждому виду выпущенной продукции:

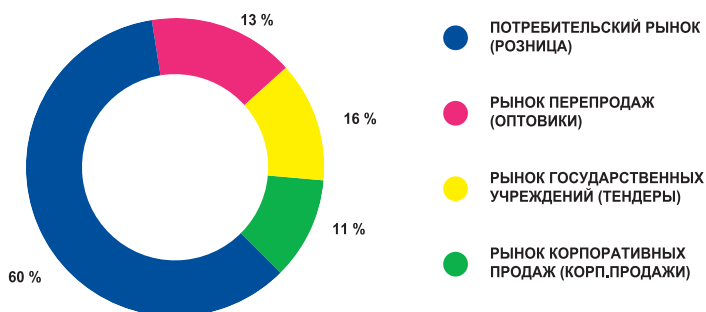
Таблица 15

Наименование товаров	Единица измерения	2005	2006	9 месяцев 2007
1	2	3	4	5
Сумки, саквояжи, чемоданы	штук	1 890 139	2 362 674	2 126 407
Рамы деревянные для картин, фотографий, зеркал и аналогичных предметов	штук	1 972	2 465	1 800
Изделия из бумаги, бумажной массы, картона	штук	638 946 940	641 674 909	601 570 227
Изделия из бумаги, бумажной массы, картона	кг	15 440 876	19 301 095	18 094 777
Издания периодические в электронном виде	штук	21 184	26 480	23 832
Краски, растворители, разбавители	кг	36 080	45 370	41 173
Средства моющие, чистящие, ароматизирующие	кг	4 759	5 536	4 775
Клеи готовые	кг	93 514	116 893	96 437
Чернила и аналогичные продукты, кроме краски типографской	кг	7 759	9 699	8 584
Пасты для лепки (включая пластилин)	кг	3 686	4 608	4 251
Изделия из резины (включая ластик)	штук	77 891	97 364	89 818
Изделия из пластмасс	штук	16 744	20 930	20 407
Изделия из пластмасс	кг	527 492	659 365	593 429
Изделия из металла (скобы, гвозди, кнопки)	кг	113 745	142 182	129 030
Изделия из металла (оборудование конторское)	штук	162 000	190 689	167 330
Машины резательные, переплетные, фотокопировальные и пр.	штук	14 462	18 077	16 812
Прочее офисное оборудование (принтеры, светильники, часы, калькуляторы, аппараты телефонные, машины вычислительные)	штук	8 625	10 782	10 108
Комплекующие изделия к офисному оборудованию (наушники, устройства ввода, ленты)	штук	18 744	5 430	8 856
Свечи, фитили и изделия аналогичные	кг	26	32	18
Игрушки в наборах или комплектах, не включенные в другие группировки	штук	25	0	15
Ручки, карандаши, фломастеры, стержни и прочие канцелярские изделия	штук	12 103 859	15 265 175	14 100 102

АО «АБДИ Компани» ведет политику по оптимизации продаж и снижению доли низкоприбыльных товаров. Внедренная система автоматизированной торговли значительно увеличила объем продаж в розницу, однако при увеличении розничной продажи заметно снизился объем оптовых продаж.

Если в общей структуре продаж АО «АБДИ Компани» сделать срез по рынкам, то видно, что основная часть продаж приходится на потребительский рынок, т.е. на розничную продажу товаров через супермаркеты. Рынок корпоративных продаж и государственных учреждений занимает немалую долю в продажах АО «АБДИ Компани» и является одним из стратегически важных рынков как для АО «АБДИ Компани», так и в целом по Республике Казахстан, на фоне общего роста экономики страны.

Рисунок 3 Доля рынков в общей структуре продаж АБДИ, в %



Анализ изменений в объемах реализованной продукции (оказанных работ, услуг) эмитента:

Таблица 16. Среднемесячное значение объемов продаж АО «АБДИ Компани»

Наименование товаров	Ед. изм.	2005	2006	Прирост/снижение	9 месяцев 2007	Прирост/снижение
1	2	3	4	5	6	7
Сумки, саквояжи, чемоданы	штук	157 512	196 890	25,0%	236 267	20,0%
Рамы деревянные для картин, фотографий, зеркал и аналогичных предметов	штук	164	205	25,0%	200	-2,4%
Изделия из бумаги, бумажной массы, картона	штук	53 245 578	53 472 909	0,4%	66 841 136	25,0%
Изделия из бумаги, бумажной массы, картона	кг	1 286 740	1 608 425	25,0%	2 010 531	25,0%
Издания периодические в электронном виде	штук	1 765	2 207	25,0%	2 648	20,0%
Краски, растворители, разбавители	кг	3 007	3 781	25,7%	4 575	21,0%
Средства моющие, чистящие, ароматизирующие	кг	397	461	16,1%	531	15,2%
Клеи готовые	кг	7 793	9 741	25,0%	10 715	10,0%
Чернила и аналогичные продукты, кроме краски типографской	кг	647	808	24,9%	954	18,1%

Наименование товаров	Ед. изм.	2005	2006	Прирост/снижение	9 месяцев 2007	Прирост/снижение
1	2	3	4	5	6	7
Пасты для лепки (включая пластилин)	кг	307	384	25,1%	472	22,9%
Изделия из резины (включая листы)	штук	6 491	8 114	25,0%	9 980	23,0%
Изделия из пластмасс	штук	1 395	1 744	25,0%	2 267	30,0%
Изделия из пластмасс	кг	43 958	54 947	25,0%	65 937	20,0%
Изделия из металла (скобы, гвозди, кнопки)	кг	9 479	11 849	25,0%	14 337	21,0%
Изделия из металла (оборудование конторское)	штук	13 500	15 891	17,7%	18 592	17,0%
Машины резательные, переплетные, фотокопирующие и пр.	штук	1 205	1 506	25,0%	1 868	24,0%
Прочее офисное оборудование (принтеры, светильники, часы, калькуляторы, телефонные аппараты, вычислительные машины)	штук	719	899	25,0%	1123	24,9%
Комплектующие изделия к офисному оборудованию (наушники, устройства ввода-вывода, ленты)	штук	1 562	453	-71,0%	984	117,2%
Свечи, фитили и изделия аналогичные	кг	2	3	50,0%	2	-33,3%
Игрушки в наборах или комплектах, не включенные в другие группировки	штук	2	0	-100,0%	2	-
Ручки, карандаши, фломастеры, стержни и прочие канцелярские изделия	штук	1 008 655	1 272 098	26,1%	1 566 678	23,2%

5. Факторы, позитивно и негативно влияющие на доходность продаж по основной деятельности эмитента.

В процессе деятельности Эмитент сталкивается с различными видами рисков и проводит гибкую политику по направлениям деятельности, позволяющую ожидать, оценивать, контролировать и минимизировать действие факторов, определяющих размеры принимаемых Эмитентом рисков, и смягчить потери, где это возможно.

К основным факторам, оказывающим влияние на деятельность эмитента можно отнести следующие:

- Колебания курсов валют (растет или падает себестоимость товаров, а значит и доходы)
- Цены на энергоносители (растет или падает себестоимость товаров, а значит и доходы)
- Проблемы логистики и ценообразования, связанные с запретительными мерами органов государственной власти, управления Республики Казахстан или другого иностранного государства (таможня, налоги и т.п.)
- Погодные условия (заморозки, метели, гололед или снегопад, которые препятствуют своевременной поставке товаров до пункта назначения)
- Конкурентная среда (наличие стихийных поставщиков-однодневок, прогнозирование действий которых невозможно, вносит коррективы в наши планы реализации)
- Изменения в законодательстве, связанные с государственными закупками

6. Деятельность эмитента по организации продаж своей продукции (работ, услуг):

Основным формирующим фактором рынка школьных и офисных канцелярских товаров в республике являются импортные поставки из стран ближнего и дальнего зарубежья, в основном из России, Германии, Австрии, Италии, Турции, Китая. Сегментация рынка представлена офисной канцелярией и школьными принадлежностями. По объему продаж 60% занимают школьные принадлежности, 40% – принадлежности для офиса.

Производство канцелярских и бумажных товаров в республике развито недостаточно. В небольших объемах в стране выпускают бумажную продукцию и пластиковые аксессуары для офиса. В процентном соотношении производство/импорт составляет 20/80.

Слабое производство готовой продукции остается главной проблемой отечественного рынка. Компании, специализирующиеся на канцелярском рынке Казахстана завозят в страну практически весь перечень товаров, имеющихся на мировом рынке. Программа импортозамещения, к сожалению, пока развивается крайне медленно и не успевает за возрастающими потребностями населения и предприятий, а темп роста импорта явно обгоняет темп роста экспорта.

Но все-таки, несмотря на отсутствие национального производства товаров для школы и офиса, рынок канцелярских товаров прошел первоначальные этапы становления своего пути. И в данный момент плодотворно развивается, стабильно укрепляет свои позиции.

1) Поставщики:

наименования и место нахождения поставщиков эмитента, на которых приходится десять и более процентов общего объема всех поставок, с указанием их доли в процентах. Должны быть представлены прогнозы в отношении доступности этих источников в будущем

Таблица 17

Наименование	Местонахождение	Предмет отношений	Доля в общем объеме поставок (выполненных работ, оказанных услуг)	Доступность источника в будущем
1	2	3	4	5
ООО «Светогорск»	Российская Федерация, г. Москва, 119034, Турчаников переулок, дом 6, строение 2, Бизнес-центр «Крымский мост», этаж 2	Поставка бумажно-беловых изделий	20,13%	Сотрудничество на протяжении 7 лет. АО «АБДИ Компани» является одним из официальных дистрибьюторов этой компании. АО «АБДИ Компани» намерено и далее продолжать сотрудничество с этой компанией
ООО «МАЯК-Канц»	Российская Федерация, г. Пенза, ул. Бумажников, дом 1	Поставка бумажно-беловых изделий	11,10%	АО «АБДИ Компани» сотрудничает с этой компанией 5 лет, является эксклюзивным представителем на рынке Казахстана. АО «АБДИ Компани» занимает своими заказами около 70% всех производственных мощностей ООО «МАЯК-Канц». АО «АБДИ Компани» намерено и далее продолжать сотрудничество с этой компанией

2) Потребители:

наименования и место нахождения потребителей, на долю которых приходится десять и более процентов общей выручки от реализации продукции (работ, услуг) эмитента, с указанием их доли в общем объеме реализации в процентах. Раскрываются возможные негативные факторы, влияющие на реализацию продукции (работ, услуг) эмитента.

Таблица 18

Наименование	Местонахождение	Предмет отношений	Доля в общем объеме поставок (выполненных работ, оказанных услуг)	Возможные негативные факторы, влияющие на реализацию продукции (работ, услуг) эмитента
1	2	3	4	5
1. Крупные корпоративные клиенты*, в т.ч.:	Республика Казахстан	Купля-продажа канцелярских товаров	6,06%	1) Колебания курсов валют (растет или падает себестоимость товаров, а значит и доходы) 2) Цены на энергоносители (растет или падает себестоимость товаров, а значит и доходы) 3) Проблемы логистики и ценообразования, связанные с запретительными мерами органов государственной власти, управления Республики Казахстан или другого иностранного государства (таможня, налоги и т.п.) 4) Погодные условия (заморозки, метели, гололед или снегопад, которые препятствуют своевременной поставке товаров до пункта назначения) 5) Конкурентная среда (наличие стихийных поставщиков-однодневок, прогнозирование действий которых невозможно, вносит коррективы в наши планы реализации) 6) Изменения в законодательстве, связанные с государственными закупками
Финансовые организации			1,28%	
Транспортно-коммуникационные компании			1,33%	
Нефтегазовые, энергетические компании			1,21%	
Торговые компании			0,96%	
Учебные заведения			0,91%	
Прочие			0,37%	
2. Физические лица (розница)			40,89%	
3. Средние, мелкие корпоративные клиенты	53,05%			

* Крупные корпоративные клиенты – это клиенты с суммой заказа более 1 млн.тенге.

Структура ценообразования

Себестоимость товаров АО «АБДИ Компани» складывается из следующих расходов:

- стоимость товара по цене поставщика (цена закупки);
- стоимость транспортировки;
- пошлины, таможенные сборы;
- услуги таможенного брокера;
- сертификация.

При этом на товар накидывается следующие наценки с учетом НДС:

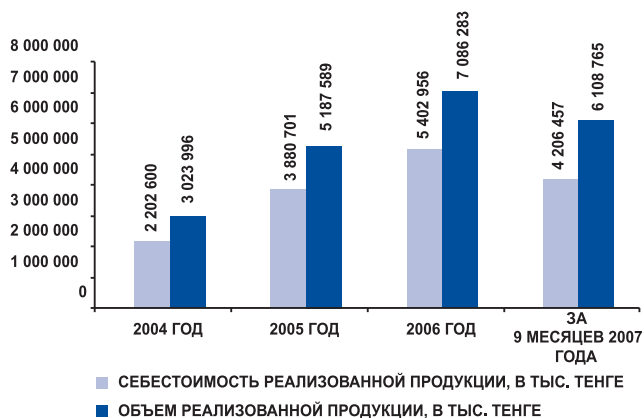
- На товар из России 40-60%;
- На товар из Европы 60-70%;
- На товар из Азии 60-70%;
- На товар отечественного производства (Казахстан) 25-30%;
- На школьное оборудование 50-200%;
- На офисную бумагу 20-25%;
- На оптовые позиции 10-15%.

Таблица 19

Период	Себестоимость реализованной продукции, в тыс. тенге	Объем реализованной продукции, в тыс. тенге	Получаемая маржа, в тыс.тенге	Рентабельность продаж
1	2	3	4	5
2004 год	2 202 600	3 023 996	821 396	27,2%
2005 год	3 880 701	5 187 589	1 306 888	25,2%
2006 год	5 402 956	7 086 283	1 683 327	23,8%
за 9 месяцев 2007 года	4 206 457	6 108 765	1 902 308	31,1%

Как видно из приведенной таблицы себестоимость реализованной продукции в 2006 году по сравнению с 2005 годом увеличилась (на 39%), при этом объем реализованной продукции возрос на 37%.

Рисунок 4. Себестоимость и объем реализованной продукции АО «АБДИ Компани»



7. Ключевые факторы, влияющие на деятельность эмитента:

7.1. сезонность деятельности эмитента, виды деятельности эмитента, которые носят сезонный характер, и их доля в общем доходе эмитента:

В наибольшей степени сезонный характер имеет рынок школьных товаров, наибольший пик продаж, которых приходится на июль-август месяцы.

В корпоративных продажах сезонности как таковой нет, но есть 3 пиковых периода: ноябрь-декабрь (конец года), март-апрель (сезон тендеров и новых кон-

трактов), август-сентябрь (сезон подъема деловой активности после отпусков). Но в целом спрос на офисный товар в разрезе по месяцам относительно стабилен, по сравнению со школьным ассортиментом. Предприятия и организации планируют свои закупки в разрезе времени:

- годовой закуп (1 раз в год – обычно в декабре-январе или июле-августе);
- полугодовой (2 раза в год – обычно в декабре-январе и июле-августе, или март-апрель и сентябрь-октябрь);
- квартальный (4 раза в год- декабрь, март, июнь, сентябрь);
- месячный (в конце или начале каждого месяца);
- хаотичный (закуп по мере необходимости).

7.2. доля импорта в общем объеме сырья (услугах) поставляемых (ока- зываемых) эмитенту и доля продукции (услуг), реализуемой эмитентом на экспорт, в общем объеме реализуемой продукции;

Доля импорта в общем объеме товаров, составляет около 80%. Компания не занимается экспортом товаров.

7.3. договоры и обязательства эмитента. Описывается каждая сделка (несколько взаимосвязанных сделок), которая (которые) должна (должны) быть совершена (совершены) или исполнена (исполнены) в течение шести месяцев с даты принятия решения об эмиссии облигаций, если сумма этой сделки (сделок) превышает пятидесяти процентов балансовой стои- мости активов эмитента:

Эмитент не заключал сделки, которые превышают десять процентов балан- совой стоимости активов Эмитента, и подлежащих совершению или исполне- нию в течение шести месяцев с даты принятия решения о выпуске облигаций.

7.4. будущие обязательства. Должны быть раскрыты любые будущие обязательства эмитента, превышающие пятидесяти процентов балансо- вой стоимости активов эмитента, и влияние, которое эти обязательства могут оказать на деятельность эмитента:

Все будущие обязательства АО «АБДИ Компани» связаны исключительно с текущей деятельностью и носят краткосрочный характер (текущая креди- торская задолженность перед поставщиками и подрядчиками, текущая задол- женность перед бюджетом, задолженность по оплате труда и пр.). АО «АБДИ Компани» не имеет будущих обязательств, которые могут оказать негативное влияние на его деятельность.

7.5. сведения об участии эмитента в судебных процессах:

Должны быть представлены сведения обо всех административных санкциях, налагавшихся на эмитента и его должностных лиц государственными органами и/или судом в течение последнего года. Указываются дата наложения санкции, орган, наложивший санкцию, причины наложения, вид и размер санкции, а также степень исполнения санкций.

Таблица 20

№ п/п	дата	Подразделение, должностное лицо	орган	причина	вид	размер, тенге	степень исполнения
1	13.11.2006	директор Филиала в г. Актобе Дуйсенов Б.М.	Главный государственный инспектор по надзору за соблюдением обязательных требований, установленных НПА и/или нормативными документами по техническому регулированию по Актыбинской области	не соответствие тетрадей школьных ГОСТ	штраф	30900	исполнено на 100%
2	02.02.2007	директор Филиала в г. Петропавловск Сахарова М.В.	Главный государственный инспектор по надзору за соблюдением обязательных требований, установленных НПА и/или нормативными документами по техническому регулированию по Северо-Казахстанской области	не соответствие тетрадей школьных ГОСТ	штраф	21840	исполнено на 100%
3	18.05.2007	директор Филиала в г. Уральск Кузнецова Е.В.	Государственный инспектор Западно-Казахстанской области по надзору за соблюдением обязательных требований, установленных НПА и/или нормативными документами по техническому регулированию	не соответствие гос. гербов и гос. флагов СТ РК	штраф	32760	исполнено на 100%
4	25.05.2007	директор Филиала в г. Усть-Каменогорск Бимендева А.Ш.	УПС г. Усть-Каменогорска	нарушение противопожарных правил	штраф	5460	исполнено на 100%
5	26.07.2007	Начальник службы безопасности Сатжанов Н.	УПС Жетысуйского район г. Алматы	нарушение противопожарных правил	штраф	10920	исполнено на 100%
6	07.09.2007	администратор магазина Филиала в г. Шымкент Мусалимова Г.Ш.	УСЭН Абайского района г. Шымкент	нарушение эпидемиологических правил	штраф	21840	исполнено на 100%
7	17.09.2007	управляющий Филиала в г. Актобе Дуйсенов Б.М.	Министерство чрезвычайных ситуаций	нарушение законодательства о чрезвычайных ситуациях	штраф	10920	исполнено на 100%

Описание сути судебных процессов с участием эмитента, по результатам которых может произойти прекращение или сужение деятельности эмитента, наложение на него денежных и иных обязательств.

АО «АБДИ Компани» в судебных процессах, по результатам которых может произойти прекращение или ограничение деятельности эмитента, наложение на него денежных и иных обязательств, в качестве истца или ответчика не участвует.

7.6. факторы риска. Представить подробный анализ факторов риска, которым будут подвергаться держатели облигаций

Эмитент осуществляет свою деятельность, принимая во внимание текущее макроэкономическое состояние в Республике Казахстан, прогнозы экономического развития страны и региона присутствия Эмитента.

Представляем две основные группы экономических рисков, которым подвергается Эмитент:

- **внешние**
- **внутренние**

Таблица 21

Внешние риски	
Риски, связанные с макроэкономической ситуацией в республике	Макроэкономическая ситуация в государстве оказывает значительное влияние на деятельность любого предприятия. Среди данного блока рисков наибольшее влияние на деятельность Эмитента окажут неблагоприятные изменения индекса потребительских цен, обменного курса тенге к иностранной валюте, изменения уровня доходов населения, уровень безработицы.
Политический риск	Политический риск – это экстраординарные действия иностранных государств и политические события за рубежом, которые делают невозможным исполнение дебитором договорных условий или ведут к убыткам, конфискации или порче товаров, принадлежащих экспортеру. Возможность возникновения политического риска в деятельности Эмитента полностью исключить полностью нельзя, так как основная доля продаж на рынке осуществляется за счет поставок из-за рубежа.
Правовой риск	Существуют также риски, связанные с юридической системой Казахстана, так как данная система не может быть полностью независима от внешних социальных, экономических и политических факторов. Следовательно, имеет место риск, связанный с изменениями в законодательстве, правом регулирования рынка ценных бумаг, ведущий к изменениям бизнеса в данной сфере, а также с ужесточением требований государственных контролирующих органов.
Риски, связанные с профессиональной деятельностью на рынке ценных бумаг	По сравнению с западными странами казахстанский рынок ценных бумаг находится только в самом начале пути. Вместе с тем, одним из основных аспектов нормального функционирования рынка ценных бумаг является развитие страхования рисков, связанных с деятельностью на рынке ценных бумаг. Данный вид страхования должен стать стандартом профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, основные усилия должны быть направлены на разработку специальных страховых продуктов, адаптированных к деятельности на фондовом рынке, и совершенствованию технологий.
<i>Устранить внешние риски полностью нельзя, однако возможна их оценка и снижение до приемлемого уровня с помощью: наблюдения за выполнением требований законов и нормативных правовых актов на рынке ценных бумаг; проведения обязательной юридической, экономической и залоговой экспертиз договоров с третьими лицами; осуществления постоянного анализа и мониторинга развития</i>	
Внутренние риски	
Кредитный риск	Риск неуплаты заемщиком (эмитентом) основного долга и процентов, причитающихся кредитору (инвестору) в установленный условиями выпуска ценных бумаг. Кредитный риск состоит также из риска потерь, возникающих в связи с невыполнением партнером обязательств в период урегулирования расчетов по ценным бумагам. Основными инструментами снижения кредитного риска для Компании являются: прозрачность своей деятельности; глубокий и всесторонний анализ финансового положения Компании; поддержание текущей ликвидности Компании на должном уровне; коллегиальность и комплексность принятия решений по вопросам кредитования.
Процентный риск	Процентный риск Компании заключается в резком изменении рыночных процентных ставок, возникает вследствие неблагоприятного изменения ставок вознаграждения и включает потери из-за несоответствия сроков возврата и погашения размещенных активов и привлеченных обязательств, а также применения различных видов ставок. Эмитент постоянно проводит мониторинг и не допускает предельно допустимого сокращения спреда между процентными доходами и процентными расходами вследствие изменения процентных ставок.
Валютный риск	Валютный риск включает в себя возможность возникновения потерь, связанные с изменением курсов иностранных валют. Эмитент при проведении операции с иностранными валютами проводит систематический мониторинг за состоянием валютной позиции, для того чтобы свести потери к минимуму.
Кадровый риск	Кадровый риск минимизируется за счет того, что организационная структура компании позволяет производить взаимное перекрытие участков работ, а также осуществлять подготовку кадровых резервов (обучение и введение института заместителей директоров).

Также можно выделить следующие факторы риска, свойственные отрасли, в которой осуществляет свою деятельность эмитент:

1) вероятность изменения цен на товары поставщиками.

Для минимизации данного риска Компания диверсифицировала своих поставщиков на так называемые зоны закупок:

- 33 % Юго-Восточная Азия (зона доллара США);
- 33 % Европа (зона Евро);
- 33 % Россия (зона рубля).

2) Нестабильность работы поставщиков.

Для минимизации данного риска Компания, по каждому виду товара, сотрудничает одновременно с несколькими поставщиками, тем самым хеджируя риск зависимости от работы одного поставщика. В настоящее время Компания работает со 156 основными поставщиками канцелярской продукции.

7.7. другая информация о деятельности эмитента, о рынках, на которых осуществляет свою деятельность эмитент:

Иной информации о деятельности АО «АБДИ Компани», а также о рынках, на которых осуществляет свою деятельность эмитент, кроме выше описанной, не имеется.

8. Стратегия развития АО «АБДИ Компани» и прогноз финансовой деятельности Компании на период с 2008 по 2012 гг.

Стратегия развития АО «АБДИ Компани»

Стратегия развития АО «АБДИ Компани» на ближайшие 5 лет предусматривает эволюционное совершенствование Компании и состоит из следующих направлений:

АО «АБДИ Компани» на ближайшие 5 лет запланировано следующее:

- Расширение торговой сети Компании, открытие дополнительных фирменных магазинов во всех крупных городах республики: по 2 супермаркета в каждом крупном городе Казахстана, в Астане – 5 супермаркетов, а в Алматы – 10.
- Увеличение продаж по каждому направлению Компании через проведение промоутерских акций и фестивалей для привлечения дополнительных клиентов и расширения линейки закупаемых товаров постоянными клиентами Компании.
- Расширение корпоративных продаж по Компании за счет увеличения доли рынка и различных маркетинговых мероприятий.
- Внедрение каталожной продажи, телефонной продажи и развитие интернет-магазина
- Производство всей линейки канцелярских товаров и бумажной продукции под брендом «АБДИ» для офиса и «АЙГОЛЕК» - для школы.

Прогноз финансовой деятельности АО «АБДИ Компани» на период с 2008 по 2012 годы.

На основании имеющейся в распоряжении Компании достоверной информации о рынке канцелярских товаров, и базируясь на своем опыте в данной сфере, АО «АБДИ Компани» подготовило обоснованный прогноз финансовой деятельности Компании на период с 2008 по 2012 гг. с учетом данных проекта по финансированию, посредством облигационного заимствования, приведенный в нижеследующих таблицах (таблицы 22,23)

При прогнозе финансовых показателей на 2008-2012 годы, Компанией использовались следующие допущения:

1. Прирост доходов от реализации в предыдущие годы составлял ~15-20%, соответственно на прогнозный период также заложен прирост доходов от реализации на уровне 15-20%.
2. Закуп ТМЦ рассчитан с учетом всех пошлин, таможенных сборов, транспортных расходов от поставщика до железнодорожного тупика в г. Алматы, НДС.
3. С 2008 года около 20% товаров планируется закупать за счет собственных средств, соответственно, краткосрочные займы уменьшатся на 20%.
4. Прирост текущих расходов (расходов по реализации, а также общих и административных расходов) прогнозируется на уровне 17-35%, при этом прирост варьируется в зависимости от этапов открытия новых точек.
5. По статье «Инвестиции в основные средства (текущие)» отражены плановые расходы на покупку нового оборудования, транспорта, а также капитальный ремонт основных средств.
6. Расходы по долгосрочным займам и проценты по долгосрочным займам в прогнозе кэш-фло отражены из графиков погашения.
7. Краткосрочные займы и проценты по ним, рассчитаны исходя из плана закупа ТМЦ.
8. В связи с открытием новых торговых точек Компании¹, в 2007 году произошел рост расходов, при этом, в связи с тем, что новые объекты еще не набрали достаточных оборотов по реализации продукции, прирост доходов в текущем периоде оказался несколько меньше, чем прирост расходов. Ожидается, что новые объекты (открытые в 2007 году), достигнут, начиная с 2008 года достаточных объемов товарооборота в соответствии с емкостями рынков регионов, в которых открыты данные объекты.

¹ В 2007 году Компания открыла 5 новых магазинов (3 магазина в Уральске, Семипалатинске, Атырау, а также 2 супермаркета в Караганде и Усть-Каменогорске), кроме того в ближайшее время планируется к открытию еще 3 магазина (в Атырау, Кокшетау и Актобе).

Прогноз финансовой деятельности АО «АБДИ Компани» на период с 2008 по 2012 гг.

Таблица 22. Движение денежных потоков (Cash flow) (тыс. тенге)

Наименование/период	2007	I квартал	II квартал	III квартал	IV квар-	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год
	(план)	2008	2008	2008	тал 2008	год	год	год	год	год
Денежные средства на начало периода	568 411	20 000	7 889 670	7 512 299	7 583 522	20 000	6 287 349	4 527 349	3 890 663	9 251 331
ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ										
Пригожи	13 500 000	3 198 229	2 978 962	4 405 697	3 260 050	13 842 938	18 199 600	21 964 546	29 672 782	27 827 705
Реализация, всего	9 500 000	2 925 000	2 718 000	4 155 000	3 024 000	12 822 000	16 260 900	20 712 430	24 900 782	27 249 706
Доходы от реализации (по торговым точкам, открытым до 2007г)	8 606 838	2 650 000	2 450 000	3 700 000	2 700 000	11 500 000	13 800 000	16 560 000	19 540 800	23 058 144
Доходы от реализации (по торговым точкам, открытым в 2007г)	893 162	275 000	268 000	455 000	324 000	1 322 000	1 586 400	1 903 680	2 189 232	394 062
Караганда	133 162	41 000	44 000	73 000	44 000	202 000	242 400	290 880	0	0
Усть-Каменогорск	172 137	53 000	51 000	88 000	70 000	262 000	314 400	377 280	0	0
Уральск	136 410	42 000	39 000	62 000	44 000	187 000	224 400	269 280	0	0
Атырау 2, магазина	224 103	69 000	62 000	108 000	78 000	317 000	380 400	456 480	0	0
Кокшетау	113 675	35 000	36 000	62 000	44 000	177 000	212 400	254 880	0	0
Семей	113 675	35 000	36 000	62 000	44 000	177 000	212 400	254 880	0	0
Доходы от реализации (по инвестиционному проекту)	0	0	0	0	0	0	874 500	2 248 750	3 170 750	3 797 500
проект №1 Бизнес-центр в Алматы	0	0	0	0	0	0	0	0	280 000	440 000
проект №2 Торговый центр в Алматы	0	0	0	0	0	0	109 000	290 000	400 000	461 000
проект №3 Логистический центр в Атырау	0	0	0	0	0	0	0	150 000	240 000	285 000
проект №4 Бизнес центр в Усть-Каменогорск	0	0	0	0	0	0	0	200 000	225 000	237 500
проект №5 Логистический центр в Астана	0	0	0	0	0	0	59 000	190 000	232 000	274 000
проект №6 Новые торговые точки регионы	0	0	0	0	0	0	706 500	1 218 750	1 568 750	1 862 500
проект №7 Бизнес центр в Уральске	0	0	0	0	0	0	0	200 000	225 000	237 500
Доход от реализации части недвижимости (по проектам)	0	0	0	0	0	0	1 330 000	626 500	4 170 000	0
проект №4 Бизнес центр в Усть-Каменогорск	0	0	0	0	0	0	1 330 000	0	0	0
проект №3 Логистический центр в Атырау	0	0	0	0	0	0	0	226 500	0	0
проект №1 Бизнес-центр в Алматы	0	0	0	0	0	0	0	0	4 170 000	0
проект №7 Бизнес центр в Уральске	0	0	0	0	0	0	0	400 000	0	0
проект №1 Бизнес-центр в Алматы	0	0	0	0	0	0	0	120 000	120 000	120 000
проект №7 Бизнес центр в Уральске	0	0	0	0	0	0	0	60 000	60 000	60 000

Наименование/период	2007 (план)	I квартал 2008	II квартал 2008	III квартал 2008	IV квар- тал 2008	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год
Доходы от аренды	0	15 000	15 000	15 000	15 000	60 000	90 000	120 000	120 000	120 000
проект №2 Торговый центр в Алматы	0	0	0	0	0	0	30 000	60 000	60 000	60 000
аренда Караганда	0	15 000	15 000	15 000	15 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
доходы по вознаграждению от депозита	0	216 229	203 962	193 697	179 050	792 938	338 700	325 616	302 000	278 000
приходы от прочей деятельности	4 000 000	42 000	42 000	42 000	42 000	168 000	180 000	180 000	180 000	180 000
Оттоки	13 700 000	3 907 559	3 702 334	3 058 474	2 821 098	13 489 464	16 357 100	18 809 607	20 672 114	24 240 114
ТМЗ (закуп) по текущим объектам	10 000 000	2 000 000	2 900 000	2 300 000	1 800 000	9 000 000	8 906 250	13 575 200	15 830 000	20 500 000
закуп ТМЗ для запуска новых проектов	0	0	0	0	0	0	0	198 783	0	0
закуп за счет средств от реализации проекта	0	0	0	0	0	0	2 162 700	0	0	0
проект №4 Бизнес-центр г. Усть-Каменогорск	0	0	0	0	0	0	1 330 000	0	0	0
НДС от проданной недвижимости	0	0	0	0	0	38 914	163 333	76 939	512 067	0
Инвестиции в основные средства (проект)	0	1 562 714	447 489	348 629	597 339	2 956 173	2 786 687	2 306 018	0	0
проект №1 Бизнес-центр в Алматы	0	0	0	0	0	0	809 369	2 051 043	0	0
проект №2 Торговый центр в Алматы	0	76 891	51 162	58 667	74 355	261 075	88 925	0	0	0
проект №3 Ловистический центр в Атырау	0	0	0	0	0	0	246 775	121 725	0	0
проект №4 Бизнес-центр в Усть-Каменогорск	0	0	0	9 394	113 682	123 076	1 098 674	133 250	0	0
проект №5 Ловистический центр в Астана	0	73 613	133 917	112 908	148 398	468 836	202 289	0	0	0
проект №6 Новые торговые точки регионы	0	1 412 210	262 410	165 165	195 284	2 025 091	0	0	0	0
проект №7 Бизнес-центр в Уральске	0	0	0	12 475	65 620	78 095	340 655	0	0	0
текущие расходы	1 950 000	300 000	310 000	365 000	340 000	1 315 000	1 780 000	2 215 300	2 600 000	3 200 000
КПН	250 000	41 844	41 844	41 844	41 844	167 377	534 130	401 368	1 682 047	480 114
Прочие	1 500 000	3 000	3 000	3 000	3 000	12 000	24 000	36 000	48 000	60 000
Движение от операционной деятельности	-200 000	-709 330	-723 372	1 347 223	438 952	353 474	1 842 500	3 154 939	9 000 668	3 587 592
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ										
Притоки	1 000	0	0	0	316 875	316 875	0	0	0	0
реализация ОС	1 000	0	0	0	316 875	316 875	0	0	0	0
Оттоки	2 801 000	15 000	15 000	15 000	15 000	60 000	84 000	120 000	180 000	250 000
Инвестиции в основные средства (текущие)	2 801 000	15 000	15 000	15 000	15 000	60 000	84 000	120 000	180 000	250 000
Движение от инвестиционной деятельности	-2 800 000	-15 000	-15 000	-15 000	301 875	256 875	-84 000	-120 000	-180 000	-250 000

Таблица 22. Движение денежных потоков (Cash flow) (тыс. тенге) (Продолжение)

Наименование/период	2007 (план)	2008				2009 год	2010 год	2011 год	2012 год
		I квартал 2008	II квартал 2008	III квартал 2008	IV квар- тал 2008				
ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ									
Притоки	14 600 000	2 900 000	2 300 000	1 800 000	11 912 500	8 906 250	11 912 500	14 500 000	16 500 000
От реализации облигаций	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Кредиты краткосрочные	9 420 000	2 900 000	2 300 000	1 800 000	8 906 250	8 906 250	11 912 500	14 500 000	16 500 000
Кредиты долгосрочные	5 180 000	0	0	0	0	0	0	0	0
Оттоки	12 148 411	2 406 000	2 539 000	3 561 000	12 424 750	10 226 250	13 232 500	15 580 000	16 500 000
Погашение облигаций									
Оттоки по кредитам	10 508 161	2 040 000	2 190 000	3 240 000	9 960 000	10 226 250	13 232 500	15 580 000	16 500 000
Погашение основного долга по краткосрочным займам	6 829 749	1 800 000	1 950 000	3 000 000	9 000 000	8 906 250	11 912 500	14 300 000	16 500 000
Погашение основного долга по долгосрочным займам	3 678 413	240 000	240 000	240 000	960 000	1 320 000	1 320 000	1 280 000	0
Оттоки по процентам	1 640 250	366 000	349 000	1 347 000	2 383 000	2 198 500	2 351 625	2 380 000	2 685 000
всего погашение % по краткосрочным займам	1 066 163	240 000	230 000	210 000	890 000	836 500	1 130 625	1 300 000	1 650 000
выплаты по банковским займам	1 066 163	240 000	230 000	210 000	890 000	836 500	1 130 625	1 300 000	1 650 000
всего погашение % по долгосрочным займам	574 088	126 000	119 000	111 000	1 493 000	1 362 000	1 221 000	1 080 000	1 035 000
выплаты по банковским займам	574 088	126 000	119 000	111 000	1 493 000	1 362 000	1 221 000	1 080 000	1 035 000
выплаты купонного вознаграждения по облигациям	0	0	0	0	1 035 000	1 035 000	1 035 000	1 035 000	1 035 000
Движение от финансовой деятельности	2 451 589	8 594 000	361 000	-1 261 000	5 667 000	-3 518 500	-3 671 625	-3 460 000	-11 685 000
Денежные средства на конец периода	20 000	7 889 670	7 512 299	7 583 522	6 287 349	4 527 349	3 890 663	9 251 331	903 923

Таблица 23. Отчет о доходах и расходах

Наименование показателей	2007 год (план)		2008 год		2009 год		2010 год		2011 год		2012 год	
	Доходы	Расходы	Доходы	Расходы	Доходы	Расходы	Доходы	Расходы	Доходы	Расходы	Доходы	Расходы
Доход от реализации продукции (работ, услуг)	8 000 000		11 247 368		16 127 895		19 070 400		26 703 142		24 521 672	
Собстоимость реализованной продукции (работ, услуг)		5 714 286		8 033 835		11 519 925		13 621 714		19 073 673		17 515 480
Валовой доход	2 285 714	0	3 213 534	0	4 607 970	0	5 448 686	0	7 629 469	0	7 006 192	0
Расходы персонала, всего		2 320 000		3 636 509		4 097 904		4 675 471		5 162 702		6 004 018
Общие и административные расходы, расходы по реализации продукции		1 050 000		1 153 509		1 561 404		1 943 246		2 280 702		2 807 018
Начисленная амортизация		270 000		300 000		310 000		320 000		330 000		340 000
Амортизация (новые проекты)		0		0		28 000		60 600		172 000		172 000
Расходы по процентам		1 000 000		2 383 000		2 198 500		2 351 625		2 380 000		2 685 000
Доход (убыток) от основной деятельности	-34 286		-622 975		510 066		773 215		2 486 767		1 002 174	
Доход от неосновной деятельности в т.ч.	505 200		1 369 813		648 700	0	375 616		873 200		817 820	
Доход от реализации основных средств		1 000		316 875								
Доход от неосновной деятельности (текущая деятельность)		500 000		200 000		220 000		242 000		266 200		292 820
доходы по вознаграждению от депозита		2 200		792 938		338 700		325 616		302 000		278 000
Доход от аренды		2 000		60 000		90 000		120 000		120 000		120 000
Расходы от неосновной деятельности в т.ч.	250 000		188 914		328 333		258 439		711 717		219 615	
Расход от реализации основных средств		0		38 914		163 333		76 939		512 067		
расход от неосновной деятельности (текущая деятельность)		250 000		150 000		165 000		181 500		199 650		219 615
Доход (убыток) от обычной деятельности до налогообложения	220 914		557 925		830 433		1 202 382		2 443 250		1 473 379	
Расходы по подоходному налогу		66 274		167 377		249 130		360 718		732 975		442 014
Доход (убыток) от обычной деятельности после налогообложения	154 640	0	390 547	0	581 303	0	841 675	0	1 710 275	0	1 031 365	0
Доход (убыток) убыток от чрезвычайных ситуаций												
Чистый доход (убыток)	154 640	0,0	390 547	0,0	581 303	0,0	841 675	0,0	1 710 275	0,0	1 031 365	0,0

Дневник
Diary for School
ШКОЛЬНЫЙ

abdi®
company

colour pencils
farbstifte
rayons de couleur



IV. ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ

АКТИВЫ

На 01 октября 2007 года, по данным не аудированной консолидированной отчетности, стоимость активов АО «АБДИ Компани» составила 19 191 236 тыс. тенге, что на 2 502 390 тыс. тенге больше, чем на начало года. По данным консолидированной аудированной отчетности в 2006 и 2005 годах ежегодный прирост стоимости активов АО «АБДИ Компани» в среднем составлял 86%.

Рисунок 5. Динамика изменения стоимости активов (тыс. тенге)

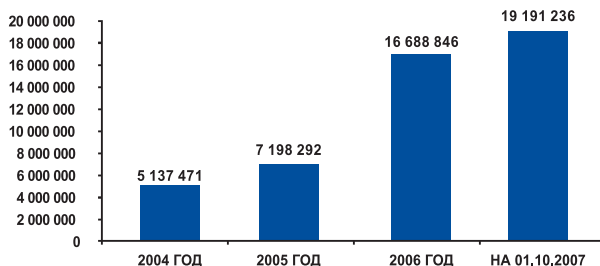


Таблица 24. Структура активов АО «АБДИ Компани» в динамике, тыс.тенге

Активы	на 01.01.2005	уд.вес, в %	на 01.01.2006	уд.вес, в %	на 01.01.2007	уд.вес, в %	на 01.10.2007	уд.вес, в %
Денежные средства и их эквиваленты	37 268	0,7%	76 507	1,1%	568 411	3,4%	151 428	0,8%
Краткосрочная дебиторская задолженность	519 614	10,1%	548 283	7,6%	459 054	2,8%	2 361 036	12,3%
Запасы	1 883 259	36,7%	2 556 235	35,5%	3 685 308	22,1%	4 703 158	24,5%
Текущие налоговые активы	6 411	0,1%	34 947	0,5%	198 190	1,2%	167 248	0,9%
Прочие краткосрочные активы	173 444	3,4%	589 209	8,2%	1 193 219	7,1%	33 490	0,2%
Долгосрочные финансовые инвестиции	624	0,012%	624	0,009%	624	0,004%	624	0,003%
Долгосрочная дебиторская задолженность		0,0%	35 322	0,5%	25 334	0,2%	29 032	0,2%
Основные средства	2 515 051	49,0%	3 353 929	46,6%	10 237 232	61,3%	11 383 764	59,3%
Нематериальные активы	1 800	0,0%	3 236	0,0%	18 079	0,1%	17 685	0,1%
Прочие долгосрочные активы		0,0%		0,0%	303 395	1,8%	343 771	1,8%
Валюта баланса	5 137 471	100,0%	7 198 292	100%	16 688 846	100%	19 191 236	100%

1. Нематериальные активы (по консолидированной отчетности):

По состоянию на дату составления настоящего Меморандума АО «АБДИ Компани» имеет следующие нематериальные активы:

Таблица 25., тыс.тенге

Наименование	% ежегодного износа	Первоначальная стоимость	Износ	Остаточная стоимость	Уд.вес, в %
Office Pro2003 win32 русск. OLP NL 100шт	15	4 020	452	3 567	20,2%
SQL CAL2005 англ OLP NL Device CAL150шт	15	3 070	345	2 725	15,4%
Windows Svr Ent 2003 R2 англ.OLP NL 5шт	15	1 471	166	1 306	7,4%
WindowsXP Proff Русск 1pkDSP OEI CD 100шт	15	1 626	183	1 443	8,2%
Программное обеспечение и лицензия Алматы	15	995	49	946	5,4%
Прочие	15	11 647	3 950	7 697	43,5%
Итого:		22 831	5 145	17 685	100 %

2. Основные средства (по консолидированной отчетности):

Рисунок 6 Структура основных средств АО «АБДИ Компани» по состоянию на 01.10.2007 года

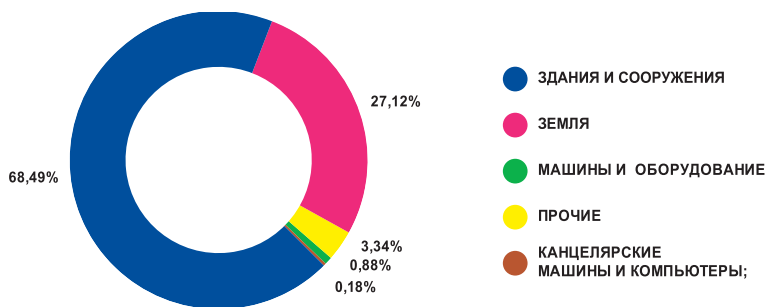


Таблица 26. Основные средства по состоянию на 01.10.2007г., тыс.тенге

Наименование	% ежегодного износа	Первоначальная стоимость	Износ	Остаточная стоимость	Уд.вес, в %
Земля		3 086 990	0	3 086 990	27,12%
Здания и сооружения	2,3	7 978 534	182 203	7 796 331	68,49%
Канцелярские машины и компьютеры	55,6	45 516	25 290	20 226	0,18%
Машины и оборудование	20,5	125 528	25 724	99 804	0,88%
Прочие	22,8	492 903	112 490	380 413	3,34%
Итого:		11 729 471	345 707	11 383 764	100%

В случае проведения переоценки основных средств в течение трех последних лет, должны быть раскрыты результаты таких действий. Необходимо указать способ проведения переоценки основных средств (по установленным коэффициентам, по рыночной стоимости соответствующих основных средств, подтвержденной документами или экспертными заключениями). При наличии экспертного заключения необходимо указать методику оценки.

Таблица 27.

Наименование	2004	2005	2006
Первоначальная стоимость (сальдо на начало года)¹	692 649	2 548 908	3 267 130
Поступления	1 057 950	729 429	1 861 921
Дополнительные вложения в имеющиеся активы			286 525
Поступления от переоценки	1 045 498	362 425	5 073 504
Прочие поступления			1 235
Итого поступило	2 103 448	1 091 854	7 223 185
Реализовано	1 552	1 831	143 572
Выбытия от переоценки	101 075	134 702	0
Уменьшена стоимость при переоценке (исключено при переоценке)	144 562	89 509	4 921
Прочие выбытия			1 748
Итого выбыло	247 189	226 042	150 241
Первоначальная стоимость (сальдо на конец года)	2 548 908	3 414 720	10 340 074
Накопленный износ	33 857	60 791	102 842
Балансовая (остаточная стоимость)	2 515 051	3 353 929	10 237 232

Информация о переоценке приведена на основании аудиторских заключений за 2004, 2005, 2006 года. Переоценка основных средств в 2007 году не производилась.

Оценку справедливой стоимости земли и зданий производил независимый оценщик ТОО «AppraisConsult» (лицензия №0010999 от 24.09.2005 выданный Министерством Юстиции РК).

В 2005 году Компания использовала данные независимых оценщиков для получения справедливой стоимости земли и зданий на 31 декабря 2004 года, которыми она владеет. В основе оценки лежал принцип справедливой стоимости, определяемой как сумма, на которую можно обменять актив при совершении сделки между осведомленными, желающими совершить такую сделку и независимыми друг от друга сторонами. Справедливая стоимость активов, имеющих спрос на рынке, была определена в качестве как равная их рыночной стоимости. Однако в силу того, что часть основных средств носит специфический характер, они были оценены по амортизированной стоимости их замещения. Затем для определения справедливой стоимости каждой единицы основных средств была произведена корректировка новой стоимости возмещения с учетом накопленной амортизации, включая физический износ, а также функциональное и экономическое устаревание. Компания провела корректировку балансовой стоимости земли и здания по результатам оценки по состоянию на 31 декабря 2004 года.

По состоянию на 31 декабря 2005 года и 2006 года, независимый оценщик также провел переоценку земли и зданий Компании. АО «АБДИ Компани» приняла модель переоценки в соответствии с МСФО 16, Справедливая стоимость была определена, используя подход амортизированной стоимости замещения и для некоторых активов со ссылкой на рыночные данные.

¹ Стоимость основных средств на конец 2005 года (сальдо на конец года) отличается от сальдо на начало 2006 года на сумму незавершенного строительства в размере 147,600 тыс. тенге. По состоянию на 01.01.2006 г. незавершенное строительство было отражено по статье «Основные средства» и в 2006 году было переведено в статью баланса «Прочие долгосрочные активы».

3. Незавершенное капитальное строительство:

Незавершенное строительство включает в себя затраты, напрямую связанные со строительством основных средств, включая соответствующее распределение прямых переменных накладных расходов, понесенных в ходе строительства.

После завершения и ввода в эксплуатацию актива, затраты, связанные с активом, переводятся в основные средства. На объекты незавершенного строительства износ не начисляется до момента их ввода в эксплуатацию.

Объекты, на которых ведутся капитальное строительство, либо реконструкция по состоянию на дату составления Меморандума:

Таблица 28, тыс.тенге

Наименование объекта	Балансовая стоимость
г. Алматы, гипермаркет	15 870
г. Астана, квартира	5 009
г. Семей магазин	18 673
г. Кокшетау, магазин	63 755
г. Атырау, магазин	9 420
г. Актобе, магазин	41 863
г. Тараз, магазин	36 825
г. Караганда, магазин	13 533
г. Усть-Каменогорск, магазин	55 064
г. Алматы, склад на ул. Вольной	36 009
г. Алматы, склад на ул. Казыбаева	19 616
г. Алматы, торговый центр	8 866
г. Астана, торгово-складской комплекс	19 268
ИТОГО :	343 771

Цель и задачи проводимого строительства: Капитальное строительство, либо реконструкция вышеперечисленных объектов проводится с целью расширения торговых и складских площадей Компании

4. Инвестиции (по консолидированной отчетности):

Таблица 29, тыс.тенге

Вид инвестиций	Сумма по балансовой стоимости на 01.10.2007г.
прямые инвестиции в капитал других юридических лиц	46
долгосрочные инвестиции	-
инвестиционный портфель	624
Всего инвестиций	670

5. Дебиторская задолженность:

5.1. Структура дебиторской задолженности:

1) по дебиторам; должны быть указаны наименования организаций, имеющих перед эмитентом дебиторскую задолженность в размере более пяти процентов от общей суммы дебиторской задолженности либо список первых десяти наиболее крупных дебиторов эмитента:

Дебиторская задолженность с указанием организаций, имеющих задолженность в размере пять и более % от общей суммы дебиторской задолженности по состоянию на 01 октября 2007 года

Таблица 30

№ п/п	Наименование дебитора, местонахождение	Сумма, тыс. тенге	Доля от общей суммы дебиторской задолженности	Валюта погашения	Комментарий
1	Petroleum transit Inc; Панама, IBC Tower, 9 th Floor, Manuel Espinosa Batista Avenue	333 616	14%	USD	Дебиторская задолженность по поставщикам канцелярских товаров
2	ТОО «Кенсе Экспресс»; Казахстан, Алматы	250 000	10%	KZT	Дебиторская задолженность по потребителям (клиентам)
3	ТОО «Сем-Элитстрой»; Казахстан, Алматы	110 010	5%	KZT	Дебиторская задолженность по подрядчикам

2) в разрезе валюты дебиторской задолженности и по срокам ее погашения; суммы к погашению в течение ближайших двенадцати месяцев должны быть разделены по-квартально, остальные суммы должны быть представлены с разбивкой по годам:

Таблица 31. по состоянию на 01.10.2007 года, в тыс. тенге

Срок погашения	К погашению в тенге	К погашению в USD	К погашению всего
4 квартал 2007 года	1 328 087	333 616	1 661 703
1 квартал 2008 года	478 365		478 365
2 квартал 2008 года	250 000		250 000
Общий итог	2 056 452	333 616	2 390 068

5.2. Информация о дебетовых и кредитовых оборотах

1) дебетовые и кредитовые обороты отдельно по долгосрочной и краткосрочной задолженностям

Таблица 32. тыс.тенге

Наименование	2004 год		2005 год		2006 год	
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
Долгосрочная дебиторская задолженность	0	0	41 731	6 409	23 050	33 038
Краткосрочная дебиторская задолженность	10 746 553	10 777 614	11 979 203	11 506 233	18 554 700	17 876 676
Итого дебиторская задолженность	10 746 553	10 777 614	12 020 934	11 512 642	18 577 750	17 909 714

Таблица 33. за 9 месяцев 2007 года, тыс.тенге

Наименование	Дебет	Кредит
Долгосрочная дебиторская задолженность	17 040	13 342
Краткосрочная дебиторская задолженность	17 839 515	17 128 204
Итого дебиторская задолженность	17 856 555	17 141 546

2) дебетовые и кредитовые обороты отдельно по дебиторской задолженности, возникающей в связи с реализацией продукции (оказанием услуг) по основной деятельности за последние три года.

Таблица 34. тыс.тенге

Период	Дебет	Кредит
2004	1 897 226	1 886 928
2005	3 688 611	3 365 356
2006	5 015 063	5 138 306
9 месяцев 2007	3 981 059	3 410 153

ПАССИВЫ

По данным финансовой отчетности на 01 октября 2007 года пассивы Эмитента составляют 19 191 236 тыс. тенге, из них на долю обязательств приходится 69,3%, соответственно на долю собственного капитала приходится 30,7% пассивов. В структуре обязательств основную долю занимают банковские займы, полученные от АО «Банк Туран Алем», АО «Банк Центр Кредит» и АО «Банк Каспийский», в размере 11 638 780 тыс. тенге, из них на долю краткосрочных финансовых обязательств приходится 7 324 409 тыс. тенге (62,9%), на долю долгосрочных финансовых обязательств 4 314 371 тыс. тенге (37,1%).

Долгосрочные займы получены Компанией с целью реализации долгосрочных инвестиционных проектов, таких как строительство новых магазинов, складов в регионах, покупка жилых помещений, коммерческой недвижимости и реконструкция их под магазины, склады.

В среднем срочность краткосрочных финансовых обязательств АО «АБДИ Компани» составляет от 6 до 8 месяцев, получаемых в рамках кредитных линий для целей пополнения оборотных средств. Данный факт характеризуют высокую оборачиваемость активов Компании, то есть в среднесрочном и долгосрочном периоде Компания не имеет высокого долгового бремени. Коэффициенты, представленные в таблице 51, подтверждают данный факт.

На дату составления Меморандума структура пассивов выглядела следующим образом:

Таблица 35. Структура пассивов АО «АБДИ Компани» в динамике, в тыс. тенге

Пассивы	01.01.2005	Уд.вес, в %	01.01.2006	Уд.вес, в %	01.01.2007	Уд.вес, в %	01.10.2007	Уд.вес, в %
Краткосрочные финансовые обязательства	3 025 000	58,9%	4 113 990	57,2%	6 342 244	38,0%	7 324 409	38,2%
Обязательства по налогам	16 326	0,3%	25 426	0,4%	9 202	0,1%	6 875	0,0%
Обязательства по другим обязательным и добровольным платежам		0,0%	2 022	0,0%	3 380	0,0%	6 152	0,0%
Краткосрочная кредиторская задолженность	209 888	4,1%	192 502	2,7%	213 342	1,3%	286 699	1,5%
Краткосрочные оценочные обязательства		0,0%		0,0%	6 959	0,0%	6 959	0,0%
Прочие краткосрочные обязательства	70 657	1,4%	163 505	2,3%	28 403	0,2%	64 152	0,3%
Долгосрочные финансовые обязательства	418 033	8,1%	916 149	12,7%	2 998 350	18,0%	4 314 371	22,5%
Долгосрочная кредиторская задолженность		0,0%		0,0%		0,0%		0,0%
Отложенные налоговые обязательства	284 557	5,5%	310 349	4,3%	1 296 127	7,8%	1 296 127	6,8%
Прочие долгосрочные обязательства		0,0%		0,0%	1 147	0,01%		0,0%
Выпущенный капитал	400 000	7,8%	400 000	5,6%	400 000	2,4%	400 000	2,1%
Резервы		0,0%	253 698	3,5%	4 382 398	26,3%	4 382 399	22,8%
Нераспределенный доход (непокрытый убыток)	713 010	13,9%	820 651	11,4%	1 007 294	6,0%	1 103 093	5,7%
Баланс	5 137 471	100%	7 198 292	100%	16 688 846	100%	19 191 236	100%

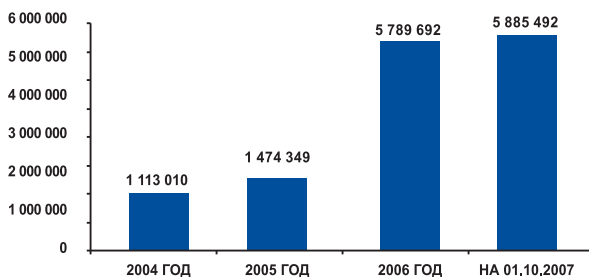
Отложенные налоговые обязательства в размере 1 296 127 тыс. тенге возникли в связи с произведенной переоценкой основных средств и отражены в аудиторском отчете за 2006 год в соответствии со стандартом МСФО №12 «Налоги на прибыль». Однако, в соответствии с действующим законодательством РК (статья 80 Налогового кодекса) в совокупный годовой доход юридического лица-резидента включаются все виды доходов налогоплательщика, перечисленные в п.2 статьи 80 Налогового кодекса. При этом переоценка основных средств в сторону увеличения их стоимости не относится к доходу налогоплательщика и соответственно не облагается корпоративным подоходным налогом.

Также, хотим отметить, что в соответствии со стандартом МСФО №16 «Основные средства», возникновение в результате переоценки «отложенных налоговых обязательств» трактуется как сумма амортизационных отчислений будущих периодов, возникших в связи с увеличением справедливой стоимости активов и как следствие увеличение срока полезного использования основных средств.

1. Собственный капитал:

На 1 октября 2007 года размер собственного капитала АО «АБДИ Компани» составляет 5 885 492 тыс. тенге. Как видно из финансовой отчетности, прирост собственного капитала по состоянию на 01.01.2007 года по отношению к 01.01.2006 года составивший 293%, произошел в основном за счет резервного капитала, который увеличился с 253 698 тыс.тенге на начало 2006 года до 4 382 398 тыс.тенге на конец 2006 года. Доля резервного капитала в структуре собственного капитала по состоянию на 01.10.2007 года составляет 74,5%. Прирост резервного капитала произошел за счет произведенной переоценки активов Компании. Формирование резервного капитала положительно характеризует Компанию, то есть Компания ведет грамотную политику хеджирования своих рисков в случае возникновения форс-мажорных обстоятельств.

Рисунок 7. Динамика изменения стоимости собственного капитала (тыс. тенге)



Структура собственного капитала АО «АБДИ Компани» следующая:

Таблица 3б. тыс.тенге

Капитал	01.01.2005	Уд.вес, в %	01.01.2006	Уд.вес, в %	01.01.2007	Уд.вес, в %	01.10.2007	Уд.вес, в %
Выпущенный капитал	400 000	35,9%	400 000	27,1%	400 000	6,9%	400 000	6,8%
Резервы		0,0%	253 698	17,2%	4 382 398	75,7%	4 382 399	74,5%
Нераспределенный доход (непокрытый убыток)	713 010	64,1%	820 651	55,7%	1 007 294	17,4%	1 103 093	18,7%
Итого капитал	1 113 010	100%	1 474 349	100%	5 789 692	100%	5 885 492	100%

2. Займы:

Информация о действующих банковских займах и кредитных линиях:

АО «Банк Туран Алем»:

Общий лимит кредитования 24 600 000 долларов США (тип валюты – мультивалютный), в том числе:

наименование	Сумма	Предельная дата погашения
долгосрочный	470 000 000 тенге	01.04.2011
краткосрочный не возобновляемый	11 000 000 долларов США	01.06.2009
краткосрочный возобновляемый	1 300 000 000 тенге	01.06.2009

АО «Банк ЦентрКредит», тип валюты – тенге:

наименование	Сумма	Предельная дата погашения
долгосрочные займы		
кредитная линия не возобновляемая	2 500 000 000 тенге	29.09.2009
кредитная линия не возобновляемая	1 700 000 000 тенге	01.09.2010
кредит не возобновляемый	500 000 000 тенге	23.02.2009
краткосрочные займы		
кредитная линия возобновляемая	2 600 000 000 тенге	23.10.2009
кредит не возобновляемый	2 000 000 000 тенге	22.02.2008
кредит не возобновляемый	3 000 000 000 тенге	19.12.2007

АО «Банк Каспийский»:

Лимит кредитования (не возобновляемый) 1 000 000 000 тенге (тип валюты – мультивалютный), дата погашения кредитной линии 23.08.2012 года.

Информация о действующих банковских займах и кредитных линиях по балансовой стоимости на 01.10.2007 года:

Таблица 37. Краткосрочные займы:

№ кредитного договора	Дата выдачи	Дата возврата	Сумма займа	Вид валюты	Ставка вознаграждения до 19.09.07	Ставка вознаграждения после 20.09.07	Виды обеспечения
1	2	3	4	5	6	7	8
КРАТСРОЧНЫЕ ЗАЙМЫ В АО «БАНК ТУРАН АЛЕМ»							
№ 1296	18.06.2007	18.03.2008	46 666 667	тенге	12	15	Товары в обороте - 5 019 561 тыс.тенге, недвижимое имущество -524 779 тыс. тенге.
№ 1313	19.06.2007	19.06.2008	142 500 000	тенге	12	15	
№ 1322	21.06.2007	21.03.2008	100 000 000	тенге	12	15	
№ 1377	26.06.2007	26.03.2008	133 333 333	тенге	12	15	
№ 1441	02.07.2007	02.07.2008	75 000 000	тенге	12	15	
№ 218	01.02.2007	01.11.2007	17 100	доллар США	12	15	
№ 244	06.02.2007	06.11.2007	11 063	доллар США	10	15	
№ 245	06.02.2007	06.11.2007	1 875 000	тенге	10	15	
№ 367	19.02.2007	19.11.2007	200 000 000	тенге	12	15	
№ 442	27.02.2007	27.11.2007	200 000 000	тенге	12	15	

№ кредитного договора	Дата выдачи	Дата возврата	Сумма займа	Вид валюты	Ставка вознаграждения до 19.09.07	Ставка вознаграждения после 20.09.07	Виды обеспечения
1	2	3	4	5	6	7	8
КРАТКОСРОЧНЫЕ ЗАЙМЫ В АО «БАНК ЦЕНТРКРЕДИТ»							
№ 114	27.02.2007	27.02.2008	18 600 000	тенге	13	13	Недвижимое имущество – 815 709 тыс.тенге, товары в обороте – 1 014 051 тыс. тенге, товары, которые поступят в будущем-309 960 тыс. тенге.
№ 159	20.03.2006	23.10.2007	63 200 000	тенге	12	12	
№ 34	25.01.2007	25.01.2008	90 000 000	тенге	12	12	
№ 43	30.01.2007	30.01.2008	35 000 000	тенге	13	13	
№ 526	01.08.2007	01.08.2008	40 000 000	тенге	13	13	
№ 537	03.08.2007	01.08.2008	100 000 000	тенге	13	13	
№ 542	06.08.2007	06.08.2008	125 000 000	тенге	13	13	
№ 559	13.08.2007	13.08.2008	200 000 000	тенге	13	13	
№ 595	22.08.2007	22.08.2008	110 000 000	тенге	13	13	
№ 602	23.08.2007	22.08.2008	42 000 000	тенге	13	13	
№ 608	28.08.2007	27.08.2008	155 000 000	тенге	13	13	
№ 615	28.08.2007	27.08.2008	42 000 000	тенге	13	13	
№ 621	28.08.2007	28.08.2008	32 000 000	тенге	13	13	
№ 631	05.09.2007	05.09.2008	58 000 000	тенге	13	13	
№ 636	10.09.2007	10.09.2008	100 000 000	тенге	13	13	
№ 642	04.09.2007	04.09.2008	100 000 000	тенге	13	13	
№ 649	05.09.2007	05.09.2008	79 000 000	тенге	13	13	
№ 681	18.09.2007	18.09.2008	100 000 000	тенге	13	13	
№ 170	19.03.2007	19.12.2007	2 500 000 000	тенге	12	12	товары, поступающие в будущем на сумму 4 433 075 тыс.тенге
№ 416	26.06.2007	22.02.2008	2 000 000 000	тенге	12	12	Деньги на сумму 2 000 000 тыс.тенге и имущество на сумму 2 147 015 тыс. тенге, поступающие в будущем
КРАТКОСРОЧНЫЕ ЗАЙМЫ В АО «БАНК КАСПИЙСКИЙ»							
№ 16ЮВ/2007-10/01	18.09.2007	15.09.2008	3 570 000	доллар США	11	11	Товары, поступающие в собственность залогодателя в будущем - 668 632 тыс.тенге; товары в обороте-1 619 186 тыс.тенге.

Таблица 38. Долгосрочные займы.

№ кредитного договора	Дата выдачи	Дата возврата	Сумма займа	Вид валюты	Ставка вознаграждения до 19.09.07	Ставка вознаграждения после 20.09.07	Виды обеспечения
1	2	3	4	5	6	7	8
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ЗАЙМЫ В АО «БАНК ТУРАН АЛЕМ»							
№ 1620	17.08.2006	01.04.2011	28 636 364	тенге	14	14	Товары в обороте-5 019 561 тыс.тенге, недвижимое имущество-524 779 тыс.тенге.
№ 1820	08.09.2006	01.04.2011	247 916 667	тенге	14	16	
№ 2443	16.11.2006	01.04.2011	15 144 231	тенге	14	16	
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ЗАЙМЫ В АО «БАНК ЦЕНТР КРЕДИТ»							
№ 139	03.03.2006	01.09.2010	141 857 203	тенге	13	13	Земельный участок-3 142 тыс. тенге, товары в обороте – 761 399 тыс. тенге, недвижимое имущество – 35 848 тыс. тенге. Приобретаемая недвижимость, строящийся супер-маркет
№ 144	09.03.2006	01.09.2010	4 299 426	тенге	13	13	
№ 166	27.03.2006	01.09.2010	43 902 440	тенге	13	13	
№ 169	28.03.2006	01.09.2010	87 804 880	тенге	13	13	
№ 170	28.03.2006	01.09.2010	17 034 145	тенге	13	13	
№ 179	30.03.2006	01.09.2010	87 804 880	тенге	13	13	
№ 184	03.04.2006	01.09.2010	87 804 880	тенге	13	13	
№ 189	05.04.2006	01.09.2010	30 731 705	тенге	13	13	
№ 207инв	02.04.2007	29.09.2009	21 000 000	тенге	13	13	
№ 243	17.05.2006	01.09.2010	12 240 000	тенге	13	13	
№ 256	24.05.2006	01.09.2010	6 600 001	тенге	13	13	
№ 261	26.05.2006	01.09.2010	4 430 769	тенге	13	13	
№ 270	02.06.2006	01.09.2010	2 875 384	тенге	13	13	
№ 274	06.06.2006	01.09.2010	11 723 077	тенге	13	13	
№ 287	14.06.2006	01.09.2010	3 315 790	тенге	13	13	
№ 291	19.06.2006	01.09.2010	10 301 538	тенге	13	13	
№ 296	22.06.2006	01.09.2010	4 615 385	тенге	13	13	
№ 305	27.06.2006	01.09.2010	11 076 924	тенге	13	13	
№ 316	05.07.2006	01.09.2010	6 821 052	тенге	13	13	
№ 339	14.07.2006	01.09.2010	4 736 842	тенге	13	13	
№ 348	20.07.2006	01.09.2010	8 526 316	тенге	13	13	
№ 36	20.01.2006	01.09.2010	37 021 396	тенге	13	13	
№ 370	02.08.2006	01.09.2010	14 594 595	тенге	13	13	
№ 383	10.08.2006	01.09.2010	131 351 351	тенге	13	13	
№ 536	06.09.2005	01.09.2010	37 499 996	тенге	13	13	
№ 557	12.09.2005	01.09.2010	37 499 996	тенге	13	13	
№ 570	16.09.2005	01.09.2010	311 989 787	тенге	13	13	
№ 583	21.09.2005	01.09.2010	61 276 592	тенге	13	13	
№ 591	27.09.2005	01.09.2010	22 169 973	тенге	13	13	
№ 62	02.02.2006	01.09.2010	36 460 463	тенге	13	13	
№ 625	07.10.2005	01.09.2010	4 928 108	тенге	13	13	
№ 677	22.10.2005	01.09.2010	5 666 166	тенге	13	13	
№ 819	02.12.2005	01.09.2010	96 768 000	тенге	13	13	
№ 903	27.12.2005	01.09.2010	4 536 022	тенге	13	13	
№ 34 инв	23.02.2004	23.02.2009	147 540 997	тенге	13	13	товары в обороте-476 274 тыс. тенге, товары, которые поступят в будущем – 2 048 тыс.тенге, недвижимость – 131 059 тыс.тенге

№ 10	09.01.2007	29.09.2009	164 000 000	тенге	13	13
№ 112	27.02.2007	29.09.2009	185 425 390	тенге	13	13
№ 171 инв	19.03.2007	29.09.2009	29 000 000	тенге	13	13
№ 186 инв	26.03.2007	29.09.2009	13 300 000	тенге	13	13
№ 207	18.04.2006	01.09.2010	16 858 535	тенге	13	13
№ 21	17.01.2007	29.09.2009	7 400 000	тенге	13	13
№ 225 инв	10.04.2007	29.09.2009	18 700 000	тенге	13	13
№ 234 инв	13.04.2007	29.09.2009	6 200 000	тенге	13	13
№ 247 инв	19.04.2007	29.09.2009	12 600 000	тенге	13	13
№ 270	07.05.2007	29.09.2009	39 000 000	тенге	13	13
№ 278	09.06.2006	01.09.2010	4 153 845	тенге	13	13
№ 279	10.05.2007	29.09.2009	10 000 000	тенге	13	13
№ 295	16.05.2007	29.09.2009	12 000 000	тенге	13	13
№ 3	04.01.2007	29.09.2009	11 000 000	тенге	13	13
№ 309	22.05.2007	29.09.2009	22 000 000	тенге	13	13
№ 33	24.01.2007	29.09.2009	41 000 000	тенге	13	13
№ 342	31.05.2007	29.09.2009	30 000 000	тенге	13	13
№ 357	06.06.2007	29.09.2009	30 000 000	тенге	13	13
№ 363	27.07.2006	01.09.2010	12 055 135	тенге	13	13
№ 373	14.06.2007	29.09.2009	28 000 000	тенге	13	13
№ 401	20.06.2007	29.09.2009	35 000 000	тенге	13	13
№ 410	26.06.2007	29.09.2009	40 000 000	тенге	13	13
№ 430	01.09.2006	29.09.2009	43 911 000	тенге	13	13
№ 457	13.09.2006	29.09.2009	11 500 000	тенге	13	13
№ 459	14.09.2006	29.09.2009	355 000 000	тенге	13	13
№ 459	11.07.2007	29.09.2009	25 000 000	тенге	13	13
№ 469	16.07.2007	29.09.2009	25 000 000	тенге	13	13
№ 481	18.07.2007	29.09.2009	30 000 000	тенге	13	13
№ 484	27.09.2006	29.09.2009	12 000 000	тенге	13	13
№ 489	27.09.2006	29.09.2009	106 310 400	тенге	13	13
№ 495	28.09.2006	29.09.2009	43 911 000	тенге	13	13
№ 5	05.01.2007	29.09.2009	128 000 000	тенге	13	13
№ 515	05.10.2006	29.09.2009	29 000 000	тенге	13	13
№ 517	31.07.2007	29.09.2009	25 000 000	тенге	13	13
№ 534	10.10.2006	29.09.2009	30 000 000	тенге	13	13
№ 539	12.10.2006	29.09.2009	5 500 000	тенге	13	13
№ 54	05.02.2007	29.09.2009	11 700 000	тенге	13	13
№ 558	18.10.2006	29.09.2009	64 500 000	тенге	13	13
№ 599	01.11.2006	29.09.2009	15 000 000	тенге	13	13
№ 608	06.11.2006	29.09.2009	16 000 000	тенге	13	13
№ 621	09.11.2006	29.09.2009	38 000 000	тенге	13	13
№ 636	15.11.2006	29.09.2009	6 000 000	тенге	13	13
№ 65	07.02.2007	29.09.2009	11 000 000	тенге	13	13
№ 652	20.11.2006	29.09.2009	7 900 000	тенге	13	13
№ 660	23.11.2006	29.09.2009	5 300 000	тенге	13	13
№ 665	24.11.2006	29.09.2009	116 158 605	тенге	13	13
№ 667	27.11.2006	29.09.2009	29 000 000	тенге	13	13
№ 692	04.12.2006	29.09.2009	9 000 000	тенге	13	13
№ 698	05.12.2006	29.09.2009	112 158 605	тенге	13	13
№ 711	08.12.2006	29.09.2009	6 144 000	тенге	13	13
№ 718	12.12.2006	29.09.2009	7 400 000	тенге	13	13
№ 724	13.12.2006	29.09.2009	64 000 000	тенге	13	13
№ 731	15.12.2006	29.09.2009	7 000 000	тенге	13	13
№ 740	21.12.2006	29.09.2009	55 000 000	тенге	13	13
№ 754	26.12.2006	29.09.2009	189 481 000	тенге	13	13
№ 82	13.02.2007	29.09.2009	10 300 000	тенге	13	13
№ 95	19.02.2007	29.09.2009	45 000 000	тенге	13	13

Деньги и недви-
 жимость в будущем

Таблица 39. Суммы к погашению в течение ближайших 12 месяцев, разделенные по-квартально:

Дата	Код валюты	Погашение основ-ного долга	Погашение %	Итого
1	2	3	4	5
4 квартал 2007 года	тенге	2 619 227 093	294 897 374	2 914 124 467
1 квартал 2008 года	тенге	1 579 580 674	159 195 302	1 738 775 976
2 квартал 2008 года	тенге	830 065 662	115 664 858	945 730 520
3 квартал 2008 года	тенге	1 261 624 996	114 400 196	1 376 025 192

Таблица 40. Суммы к погашению с разбивкой по годам

Дата	Код валюты	Погашение основ-ного долга	Погашение %	Итого
1	2	3	4	5
4 квартал 2008 года	тенге	913 590 515	98 827 403	1 012 417 918
2009	тенге	1 739 784 786	200 142 144	1 939 926 930
2010	тенге	389 669 138	32 755 149	422 424 287
2011	тенге	50 325 385	22 319 651	72 645 036

Как видно из таблиц 39 и 40, большую часть банковских займов планируется погасить в 2008 году. Получение новых долгосрочных займов, кроме выпуска облигаций в среднесрочном периоде не планируется.

Таблица 41. Дебетовые и кредитовые обороты по займам, в тыс.тенге:

Период	Дебет	Кредит
2004год	4 708 676	5 539 403
2005 год	6 372 932	7 960 037
2006 год	8 455 697	12 766 152
за 9 месяцев 2007 года	7 569 916	9 868 102

По состоянию на 01.10.2007 года балансовая стоимость общей суммы банковских займов АО «АБДИ Компани» составляет 11 638 780 тыс.тенге, из них доли в разрезе банков распределились следующим образом:

Таблица 42.

Наименование банка	Сумма, тыс.тенге
АО «Банк ТуранАлем», в том числе	1 194 479
Краткосрочные (на оборотные средства)	902 782
Долгосрочные (инвестиционные)	291 697
АО «Банк ЦентрКредит»	10 012 474
Краткосрочные (на оборотные средства)	5 989 800
Долгосрочные (инвестиционные)	4 022 674
АО «Банк Каспийский»	431 827
Краткосрочные (на оборотные средства)	431 827
Долгосрочные (инвестиционные)	-
ВСЕГО:	11 638 780

3. Кредиторская задолженность, связанная с осуществлением основной деятельности (задолженность перед поставщиками, авансы полученные и т.д.).

3.1. Структура кредиторской задолженности:

1) по кредиторам; должны быть указаны наименования и суммы организаций, перед которыми эмитент имеет в размере более пяти процентов от общей сум-

мы кредиторской задолженности либо список первых десяти наиболее крупных кредиторов эмитента;

Кредиторская задолженность с указанием организаций, перед которыми имеется задолженность в размере пять и более % от общей суммы кредиторской задолженности по состоянию на 1 октября 2007 года

Таблица 43

№ п/п	Наименование кредитора и его местонахождение	Сумма, в эквиваленте тыс.тенге	Доля от общей суммы кредиторской задолженности	Валюта погашения	Комментарий
1	ТОО «Ривком», Республика Казахстан, г. Алматы	43 480	15,2%	KZT	Кредиторская задолженность по поставщикам канцелярских товаров
2	Xerox LTD, Великобритания, Bridge House, Oxford Road, Uxbridge, Middlesex UB81HS	28 018	9,8%	USD	Кредиторская задолженность по поставщикам канцелярских товаров
3	ООО «Маяк-Канц», Российская Федерация, г. Пенза	42 091	14,7%	RUB	Кредиторская задолженность по поставщикам канцелярских товаров
4	ОАО «Монди Бизнес Пейпа», Российская Федерация, г. Сыктывкар	4 652	1,6%	EUR	Кредиторская задолженность по поставщикам канцелярских товаров
5	ОАО «Монди Бизнес Пейпа», Российская Федерация, г. Сыктывкар	31 864	11,1%	RUB	Кредиторская задолженность по поставщикам канцелярских товаров
6	ООО «Стамм», Российская Федерация, г. Саратов	13 867	4,8%	RUB	Кредиторская задолженность по поставщикам канцелярских товаров

2) в разрезе валюты кредиторской задолженности и по срокам ее погашения; суммы к погашению в течение ближайших двенадцати месяцев должны быть разделены поквартально, остальные суммы должны быть представлены с разбивкой по годам.

Таблица 44. по состоянию на 01.10.2007г., в тыс. тенге

Срок погашения	К погашению в тенге	К погашению в USD	К погашению в RUB	К погашению в EUR	К погашению всего
4 квартал 2007 года	166 207	232	18 108	27	286 699
Общий итог	166 207	232	18 108	27	286 699

Должна быть раскрыта информация о дебетовых и кредитовых оборотах отдельно по долгосрочной и краткосрочной задолженностям за последние три года.

Таблица 45. Краткосрочная кредиторская задолженность, тыс.тенге

Период	Дебет	Кредит
2004	11 001 578	11 038 314
2005	13 233 875	13 320 459
2006	20 091 650	19 969 481
9 месяцев 2007 года	17 461 349	17 570 900

Таблица 46. Долгосрочная кредиторская задолженность, тыс.тенге

Период	Дебет	Кредит
2004	-	-
2005	-	-
2006	-	-
9 месяцев 2007 года	-	-

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

1. Анализ финансовых результатов

Должна быть раскрыта информация за последние три года об объемах реализации продукции (оказанных услуг) в денежном эквиваленте отдельно по каждому виду продукции (услуге). Прогноз исполнения этих показателей на ближайший год.

Таблица 47. в тыс.тенге, без НДС

Наименование видов реализованной продукции (услуг)	2004 год	2005 год	2006 год	Всего за 3 года	за 9 месяцев 2007	Прогноз на 2008 год
бумажно-беловая продукция	1 020 296	1 628 958	2 078 865	4 728 119	1 702 085	3 000 000
школьный ассортимент	965 260	1 704 081	2 051 317	4 720 658	1 982 905	3 277 368
канцелярские товары для офиса	611 149	1 048 411	1 432 137	3 091 697	1 234 581	2 500 000
оргтехника	9 072	67 438	92 121	168 631	79 414	120 000
расходные материалы и компьютерные аксессуары	85 579	146 808	156 606	388 993	139 280	200 000
Сувенирная и имиджевая продукция и товары из натуральной кожи	255 830	483 483	504 697	1 244 010	544 293	700 000
товары народного потребления	76 810	108 410	129 678	314 898	111 790	150 000
учебно- методические и наглядные пособия и оборудование			640 862	640 862	314 417	1 300 000
Итого	3 023 996	5 187 589	7 086 283	15 297 868	6 108 765	11 247 368

За 9 месяцев 2007 года объем реализованной продукции Компании составил 6 108 765 тыс. тенге, что по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выше на 943 509 тыс. тенге. В 2008 году ожидается получение доходов от реализации продукции 11 247 368 тыс.тенге.

Необходимо представить данные о собственном капитале, чистом доходе, активах, и других важных финансовых показателей в динамике за три последних года.

Таблица 48. в тыс. тенге

Наименование показателей	2004	2005	2006	на 01.10.07
Активы	5 137 471	7 198 292	16 688 846	19 191 236
Краткосрочная дебиторская задолженность и прочие краткосрочные активы	693 058	1 137 492	1 652 273	2 394 526
Текущие активы	2 619 996	3 805 181	6 104 182	7 416 360
Основные средства	2 515 051	3 353 929	10 237 232	11 383 764
Долгосрочные активы	2 517 475	3 393 111	10 584 664	11 774 876
Уставной капитал	400 000	400 000	400 000	400 000
Резервный капитал	0	253 698	4 382 398	4 382 399
Собственный капитал	1 113 010	1 474 349	5 789 692	5 885 492
Текущие обязательства	3 321 871	4 497 445	6 603 530	7 695 246
Долгосрочные обязательства	702 590	1 226 498	4 295 624	5 610 498
Валовая прибыль	821 396	1 306 888	1 683 327	1 902 308
Чистый доход	-13 849	107 631	167 713	95 799

За 9 месяцев 2007 года валовая прибыль Компании составила 1 902 308 тыс. тенге, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (9 месяцев 2006 года) на 47,7 процентов. Однако чистый доход по результатам 9 месяцев 2007 года составивший 95 799 тыс.тенге, снизился по отношению к 9 месяцам 2006 года на 215 812 тыс.тенге. Уменьшение чистой прибыли по результатам 9 месяцев 2007 года произошло из-за ряда причин:

1) в связи с открытием новых магазинов в Уральске, Семипалатинске, Атырау, а также супермаркетов в Караганде и Усть-Каменогорске произошло увеличение расходов на финансирование (по инвестиционным займам с запуском данных объектов, по краткосрочным займам для поддержания товарных остатков в новых точках).

2) за счет увеличения административных расходов и расходов на реализацию продукции (см. таблица 50), а именно,

а) в связи с переоценкой основных средств, произведенной по состоянию на конец 2006 года, произошло увеличение амортизации в 2 раза, а также налога на имущество;

б) за счет увеличения штата по новым объектам (магазинам и супермаркетам);

в) за счет ввода новых объектов увеличились транспортные расходы, расходы на рекламу, связь и т.д.

При этом, следует учесть, что новые объекты еще не набрали достаточных оборотов по реализации, в связи с чем прирост расходов оказалось несколько выше, чем прирост доходов по отношению к 9 месяцам 2006 года. Прирост расходов составил 64,9%, в то время как валовой доход вырос на 47,7%.

2. Структура доходов и расходов за последние три года.

Таблица 49. Доходы:

Статьи доходов	2004 год	2005 год	2006 год	9 месяцев 2007
Доход от реализации готовой продукции	3 023 996	5 187 589	7 086 283	6 108 766
Доход от финансирования			835	
Прочие доходы*			351 401	324 904
ИТОГО ДОХОДОВ:	3 023 996	5 187 589	7 438 519	6 433 670

* Основную долю прочих доходов за 2006 год составляют доходы от курсовой разницы в размере 298 638 тыс.тенге (85% от общей суммы прочих доходов);

За 9 месяцев 2007 года в составе прочих доходов, доходы от курсовой разницы составляют 193 656 тыс.тенге (60% от общей суммы прочих доходов); кроме того 98 млн. тенге (30% от общей суммы прочих доходов) составляют бонусы от поставщиков канцелярской продукции.

Таблица 50. Расходы:

Наименование расходов	2004 года	2005 год	2006 год	9 месяцев 2007 года
Себестоимость реализованной готовой продукции	2 202 600	3 880 701	5 402 956	4 206 458
Общие и административные расходы и расходы по реализации				
Амортизация ОС, НМА	99 329	117 808	172 263	245 565
Аренда (складов, помещений)	28 966	29 738	38 612	38 400
ГСМ	4 110	6 017	9 259	9 136
Командиров-е расходы	11 542	17 322	22 453	17 338
Коммунальные	7 419	12 044	16 229	21 093
Налог на имущество	11 395	24 323	32 481	56 191

Наименование расходов	2004 год	2005 год	2006 год	9 месяцев 2007 года
Общехозяйственные расходы	19 007	9 903	17 776	18 528
Заработная плата	129 010	217 500	346 134	389 718
Социальный налог, отчисления	18 724	32 193	51 286	54 270
Офисные расходы	3 058	6 287	10 157	12 490
Охрана	4 741	6 428	8 901	9 524
Ремонт ОС	2 485	3 465	8 002	7 096
Реклама	22 389	38 923	30 637	28 219
Транспортные услуги (авто, ж/д, авиа)	31 133	29 568	30 162	35 301
Услуги аудита	122	380	10 837	6 007
Услуги банка	12 915	17 145	35 192	34 882
Услуги связи	11 295	10 933	16 617	14 559
Прочие расходы	28 705	30 009	50 349	20 831
Итого Общие и административные расходы и расходы по реализации	446 345	609 986	907 347	1 019 148
Расходы по финансированию	336 236	506 042	662 039	856 995
Прочие расходы по неосновной деятельности*	65 419	149 378	205 919	212 457
ИТОГО РАСХОДЫ	3 050 600	5 146 107	7 178 261	6 295 058

* Основную долю прочих расходов за 2006 год составляют расходы по курсовой разнице в размере 164 019 тыс.тенге (80% от общей суммы прочих доходов); За 9 месяцев 2007 года в составе прочих расходов, расходы по курсовой разнице составляют 192 201 тыс.тенге (90% от общей суммы прочих расходов).

3. Коэффициенты

Таблица 51

Наименование Коэффициента	Алгоритм расчета	2004г.	2005г.	2006г.	9 месяцев 2007	Описание
1	2	3	4	5	6	7
Коэффициенты технического состояния						
Коэффициент износа основных фондов	Сумма износа ОС / Первоначальная стоимость ОС	1,33%	1,78%	0,99%	2,95%	Данный коэффициент характеризует уровень изношенности основных средств. Доля износа ОС Компании очень низкая, что положительно характеризует Компанию
Коэффициент годности основных фондов	1 – (Коэффициент износа основных фондов)	98,67%	98,22%	99,01%	97,05%	Данный коэффициент характеризует уровень технического состояния основных средств, показывает долю несамортизированных ОС. Данные коэффициент положительно характеризует Компанию
Коэффициент обновления основных фондов	Стоимость Поступивших ОС / Стоимость основных фондов на конец отчетного периода	42,06%	21,75%	18,19%	12,32%	Коэффициент обновления основных фондов характеризует долю новых, введенных в эксплуатацию в отчетном периоде, основных фондов, имеющихся к концу отчетного периода.
Коэффициент выбытия основных фондов	Стоимость Выбывших ОС / Стоимость основных фондов на начало отчетного периода	0,25%	0,07%	4,33%	2,09%	Коэффициент выбытия основных фондов показывает, какая доля основных фондов, имеющихся к началу отчетного периода, выбыла за этот период.

Наименование Коэффициента	Алгоритм расчета	2004г.	2005г.	2006г.	9 месяцев 2007	Описание
1	2	3	4	5	6	7
КОЭФФИЦИЕНТЫ ЛИКВИДНОСТИ						
Коэффициент абсолютной ликвидности	Денежные средства / Текущие обязательства	0,01	0,02	0,09	0,02	Данный коэффициент, характеризует повышение возможности Компании на мобилизацию денежных средств для покрытия обязательств в краткосрочном периоде
Коэффициент срочной ликвидности	(денежные средства + дебиторская задолженность + краткосрочные финансовые вложения) / Текущие обязательства	0,220	0,270	0,336	0,331	Данный коэффициент, характеризует повышение возможности Компании на мобилизацию наиболее ликвидной части оборотных активов для покрытия обязательств в краткосрочном периоде. Как видно из таблицы в динамике наблюдается рост данного показателя
Коэффициент текущей ликвидности	Текущие активы / Текущие обязательства	0,79	0,85	0,92	0,96	Улучшение коэффициента связывается обычно с уменьшением объема кредиторской задолженности и повышением возможности Компании на мобилизацию активов в краткосрочном периоде для покрытия текущих обязательств, тем самым, показывая уровень надежности Компании как заемщика. Как видно из таблицы в динамике наблюдается рост данного показателя
КОЭФФИЦИЕНТЫ ДОХОДНОСТИ						
Доходность реализованной продукции, в %	Чистый доход / Доход от реализации	-0,458%	2,075%	2,367%	1,568%	Невысокий показатель данного коэффициента, связан с тем, что данная компания по роду своей деятельности имеет высокую себестоимость своей продукции..
Доходность объема продаж, в %	Валовой доход / Доход от реализации	27,2%	25,2%	23,8%	31,1%	Рост рентабельности продаж обусловлен более высокими темпами роста дохода от реализации, по сравнению с темпами роста себестоимости продукции
Коэффициент доходности активов (ROA), в %	Чистый доход / средняя стоимость активов	-0,34%	1,75%	1,40%	0,53%	Показывает какую долю составляет чистый доход в активах Компании.
Коэффициент доходности собственного капитала (ROE), в %	Чистый доход / средняя собственный капитал	-2,11%	8,32%	4,62%	1,64%	Показывает какую долю составляет чистый доход в собственном капитале Компании.
Коэффициенты финансовой устойчивости						
Коэффициент финансовой устойчивости	Собственные средства / (Заемные средства + кредит. задолженность)	30,5%	28,2%	60,6%	51,3%	Увеличение данного коэффициента характеризует повышение финансовой устойчивости Компании
Коэффициент концентрации собственного капитала (независимости)	Собственный капитал / Валюта баланса	21,7%	20,5%	34,7%	30,7%	Рост данного коэффициента характеризует повышение уровня независимости Компании от заемных средств.
Коэффициент соотношения собственного и заемного капитала (коэф. автономии)	Собственный капитал / Обязательства	27,7%	25,8%	53,1%	44,2%	Увеличение коэффициента связано с существенным ростом нераспределенного дохода Компании и как следствие собственного капитала

Наименование Коэффициента	Алгоритм расчета	2004г.	2005г.	2006г.	9 месяцев 2007	Описание
1	2	3	4	5	6	7
ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ						
Коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов	себестоимость продукции, реализованной за отчетный период / средняя величина запасов в этом периоде.	1	2	2	1	Этот коэффициент показывает, сколько раз в среднем продаются запасы Компании за период времени.
Период оборачиваемости дебиторской задолженности	(среднегодовая кредиторская задолженность / расходы по реализации)*365	422,2	377,5	267,5	132,7	Измеряется в днях. Чем меньше период оборачиваемости кредиторской задолженности, тем больше собственных средств используется для финансирования потребностей компании в оборотном капитале. И наоборот, чем больше этот показатель, тем в большей степени для финансирования бизнеса используются заемные средства. Как видно из динамики, происходит уменьшение периода оборачиваемости кредиторской задолженности Компании
Период оборачиваемости кредиторской задолженности	((среднегодовая кредиторская задолженность + займы) / сумма ежедневных закупок)*365	7,3	7,6	5,4	7,0	Измеряется в днях. Чем меньше период оборачиваемости кредиторской задолженности, тем больше собственных средств используется для финансирования потребностей компании в оборотном капитале. И наоборот, чем больше этот показатель, тем в большей степени для финансирования бизнеса используются заемные средства. Большой период оборачиваемости может говорить о недостаточном количестве денежных средств для удовлетворения текущих потребностей из-за сокращения объема продаж, увеличения затрат или роста потребности в оборотном капитале
ПОКАЗАТЕЛИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА						
Коэффициент финансовой независимости (леверидж)	долгосрочные обязательства / собственный капитал	0,6	0,8	0,7	1,0	Характеризует зависимость Компании от внешних займов. Высокое значение коэффициента указывает на потенциальную опасность возникновения у Компании дефицита денежных средств. При расчете коэффициента текущие обязательства не учитывались (т.к. данные средства идут в основном на пополнение оборотных средств и имеют срочность в среднем от 6 до 8 месяцев)
Долгосрочные обязательства к внеоборотным активам	Долгосрочные обязательства / внеоборотные активы	28%	37%	42%	49%	показывает, какая доля основных средств финансируется за счет долгосрочных займов.
Коэффициент покрытия процентов или коэффициент защищенности кредиторов	Доходы до выплаты налогов и вознаграждения / расходы на финансирование	96%	108%	139%	116%	характеризует степень защищенности кредиторов от невыплаты процентов за предоставленный кредит. Позволяет определить допустимый уровень снижения прибыли, используемой для выплаты процентов. Как видно из данного коэффициента, прибыль Компании покрывает проценты по займам.

В целом анализ приведенных коэффициентов положительно характеризует деятельность Компании за рассматриваемый период, наблюдается положительная динамика. Как видно из вышеуказанной таблицы, наблюдается достаточно высокий уровень коэффициентов, характеризующих техническое состояние Компании.

Невысокие показатели коэффициентов ликвидности и доходности связаны с тем, что в настоящее время Компания активно занимается строительством, покупкой новых магазинов в регионах¹, вследствие чего, произошел рост расходов (см. стр.69). При этом, в связи с тем, что новые объекты еще не набрали достаточных оборотов по реализации продукции, прирост доходов в текущем периоде оказался несколько меньше, чем прирост расходов.

ДРУГАЯ СУЩЕСТВЕННАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Иной существенной информации, касающейся деятельности АО «АБДИ Компани», возможных обязательств, которые могут возникнуть в результате выданных ранее гарантий, судебных исков и других событий – не имеется.

¹ По состоянию на дату составления Меморандума, в 2007 году Компанией открыты новые магазины в Уральске, Семее, Атырау, а также супермаркеты в Караганде и Усть-Каменогорске. До конца года планируется открыть еще 2 магазина – в Кокшетау и Атырау. Также в начале 2008 года планируется открытие магазина в г. Актобе.



V. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВЫРУЧКИ

1. Общая сумма затрат на выпуск облигаций:

Таблица 52

Наименование затрат	База расчета	Сумма, тыс.тенге
Листинговый сбор (вступительный)	0,025% от объема выпуска, но не более 4 000 МРП	2 250
Листинговый сбор (ежегодный)	0,025% от объема выпуска ежегодно, но не более 2 000 МРП	1092*2000*5 = 10 920
Услуги финансового консультанта, платежного агента, андеррайтера	Определяется договорным путем	61 500
Услуги маркет-мейкера	Определяется договорным путем	3 000
Услуги регистратора, Центрально-го Депозитария ценных бумаг	Услуги регистратора: 5000 (пять тысяч) тенге в месяц за ведение системы реестров держателей облигаций	300
расходы на организацию Road Show	Определяется переговорным путем	1 000
Накладные расходы	Определяется переговорным путем	1 300
Итого		80 270

Расходы за услуги на организацию Road Show, накладные расходы УКАЗАНЫ УСЛОВНО.

Данные затраты будут оплачиваться из текущих доходов Эмитента путем перечисления денег на счета поставщиков услуг.

Таблица 53. в тыс.тенге

купон за весь срок обращения	1 год фиксированный: 11,5%; последующие годы: «инфляция + фиксированная маржа 1,5%»	5 175 000
------------------------------	---	-----------

Купон за весь срок обращения рассчитан примерно, в связи с тем, что в последние 4 года купон плавающий.

Ожидаемое чистое поступление от эмиссии, с учетом расходов на выпуск облигаций составит 8 919 730 тыс. тенге.

2. Использование средств от размещения облигаций Название проекта: Развитие АО «АБДИ Компани» 2008 – 2012

Средства, полученные от размещения облигаций будут направлены на дальнейшее расширение филиальной сети эмитента по Республике Казахстан и ближнего зарубежья; усовершенствование и развитие оказываемых эмитентом услуг. Кроме того, планируется увеличение оборотных средств для целей удовлетворения спроса на канцелярские товары, возникающего в рамках принятой Правительством Республики Казахстан в 2005 году Программы развития образования в Республике Казахстан на 2005-2010 годы, на которую направляются средства из государственного бюджета на сумму 350 млрд. тенге.

Исходя из того, что основной деятельностью эмитента является коммерческая деятельность по закупке и сбыту широкого ассортимента канцелярских товаров, с точки зрения развития бизнеса существуют следующие перспективные предпосылки:

- политическая и экономическая стабильность в республике, рост уровня доходов населения;
- активное развитие экономики республики в целом, что в целом влечет за собой развитие всех хозяйствующих субъектов – от индивидуальных предпринимателей до крупных корпораций, которые при любых условиях финансового состояния активно используют широкий ассортимент канцелярских и офисных товаров, офисной мебели и оргтехники;
- более трети населения республики (более 5 млн. человек) попадает в категорию «учащиеся». На увеличение спроса на канцелярские товары, офисную мебель и оргтехнику активно влияет создание и развитие сети частных образовательных школ, детских садов и ВУЗов, практикующих целевые закупки разнообразных и качественных товаров;
- с ростом экономики в республике, в частности крупных городах, областных центрах, существует спрос на торговые площади, оборудованные по стандартам современных торговых центров.

По планам эмитента средства, полученные от размещения облигаций, будут направлены на реализацию следующих проектов, на общую сумму 9 000 000 000 тенге (эквивалентную 72 000 000 долларов США).

Проект №1. Строительство крупного, современного бизнес-центра в Алмалинском районе г. Алматы, на пересечении улицы Ауэзова и улицы Карасай Батыра.

Данный проект предусматривает строительство 9-ти этажного здания с подвальным помещением в двух уровнях. Общая площадь бизнес-центра составит 20 603 квадратных метров, из них:

- 1-й этаж будет использован под магазин по продаже канцелярских товаров и школьного оборудования - общая торговая площадь составляет 1 873 квадратных метров;
- 2-й этаж будет использован под офисные помещения общей площадью 1 873 квадратных площади, предназначенные для продажи как коммерческая недвижимость, составят 13 111 квадратных метров;
- первый уровень подвального помещения будет использован как складские помещения площадью 1 873 квадратных метров, второй – в качестве автостоянки (паркин) на 68 парковочных мест.

Бизнес-центр будет представлять собой здание европейского образца с современными решениями в области архитектуры, дизайна, с передовыми технологиями в области охраны, противопожарной безопасности, защиты окружающей среды. Бизнес-центр будет соответствовать стандартам по безопасности и комфорту, предъявляемым к торговым зданиям, и будет удачно вписываться в современный облик города.

Земельный участок уже выкуплен и находится в собственности Компании. Площадь данного участка составляет 0,3019 Га или 30,19 Ар (соток).

Компания-подрядчик будет выбрана по результатам тендера, после получения денег от размещения облигационного займа.

Общая сумма затрат в соответствии с планами эмитента составит 3 571 286 250 тенге / 28 570 290 долларов США и включают в себя затраты по сносу пяти частных домов, разработку проектной документации, перенос существующих сетей; земляные работы; работы по возведению монолитного каркаса; отделочные работы и т.д. Также включают в себя затраты на покупку торгового оборудования и первоначальный закуп ТМЗ.

В результате реализации проекта эмитентом планируется выручить 4 385 687 500 тенге / 35 085 500 долларов США.

Срок реализации проекта составляет 24 месяца (январь 2009- декабрь 2010 г.г.).
Окупаемость проекта составляет 36 месяцев.

Затратная часть проекта, таблица 54.

Площади, планируемые решения	Стоимость 1 м2	Торговое оборудование	Стоимость оборотных средств	Стоимость проекта	Срок реализации проекта месяцы
11 этажей 20 603 м2	137 500 тенге / 1 100 \$	12 500 000 тенге / 100 000 \$	198 806 875 тенге / 1 590 455 \$	3 571 286 250 тенге / 28 570 290 \$	24 (2009-2010гг)
1 уровень 1 873 м2					
2 уровень 1 873 м2					
1 этаж 1 873 м2					
2 этаж 1 873 м2					
3-9 этажи 13 111 м2					

Доходная часть проекта, таблица 55.

Продаваемые площади	Стоимость 1 м2	Кол-во продаваемых м2	Всего доход от продажи недвижимости
3-9 этажи 13111 м2	312 500 тенге / 2 500 \$	13111	4 097 187 500 тенге / 32 777 500 \$
автопаркинг 58 мест	1 250 000 тенге / 10 000 \$	58	72 500 000 тенге / 580 000 \$
ИТОГО			4 169 687 500 тенге / 33 357 500 \$

Всего выручки от проекта, таблица 56.

Выручка от продажи недвижимости	4 169 687 500 тенге / 33 357 500,00 \$
Выручка от товарооборота	216 000 000 тенге / 1 728 000,00 \$
ВСЕГО выручка:	4 385 687 500 тенге / 35 085 500,00 \$

Проект №2. Строительство крупного современного торгового центра в микрорайоне «Аксай» г. Алматы, на пересечении улицы Саина и улицы Улугбека (Домостроительной).

Проект предусматривает строительство 4-х этажного торгового центра с подвальным помещением общей площадью 2000 кв. метров, из них:

- 1-й этаж – магазин канцелярских товаров «Абди» (400 кв.м.);
- 2-4 этажи – торговые площади, сдаваемые в аренду (1200 кв.м.);
- подвальное помещение – складское помещение и автопаркинг на 10 мест (400 кв.м.).

По планам в процессе строительства будут применяться современные строительные материалы, которые придадут стильный интерьер всему торговому центру. Спрос на торговые площади обеспечится за счет таких преимуществ как: современный дизайн, большая удобная парковка, благоустроенная охраняемая территория.

На сегодняшний день основной тенденцией развития рынка розничных продаж является появление на рынке крупных торговых центров, супер- и гипермаркетов. Увеличение числа крупных торговых центров объясняется изменением общей ситуации на рынке (крупные торговые центры более конкурентоспособны, чем мелкие магазины), и изменением культуры потребления населения в целом.

Земельный участок уже выкуплен и находится в собственности Компании. Площадь данного участка составляет 0,0458 Га или 4,58 Ар (соток).

Компания-подрядчик будет выбрана по результатам тендера, после получения денег от размещения облигационного займа.

Общая сумма затрат в соответствии с планами эмитента составит 350 000 000 тенге / 2 800 000 долларов США и включают в себя затраты по разработке проектной документации, переносу существующих сетей; земляные работы; работы по возведению монолитного каркаса; отделочные работы и т.д. Также включают в себя затраты на покупку торгового оборудования.

В результате реализации проекта эмитентом планируется выручить 438 000 000 тенге / 3 504 000 долларов США за счет сдачи в аренду и продаж торговых площадей в супермаркете.

Срок реализации проекта составляет 18 месяцев (январь 2008- июнь 2009г.)
Окупаемость проекта составляет 60 месяцев.

Затратная часть проекта, таблица 57

Площади,планируемые решения	Стоимость 1 м2	Торговое оборудование	Стоимость проекта	Срок реализации проекта месяцами
4-х этажа + подвал	137 500 тенге / 1 100 \$	6 250 000 тенге / 50 000 \$	350 000 000 тенге / 2 800 000 \$	18 (2008-2009гг)
2 000 кв.м				
0-й этаж 400 м2				
1-й этаж 400 м2				
2-4-й этажи 1600 м2				

Доходная часть проекта, таблица 58

Сдаваемые в аренду площади	Стоимость 1 м2	Кол-во сдаваемых м2	Доход от сдачи в аренду недвижимости в год	Кол-во месяцев до конца проекта	Всего доход от сдачи недвижимости в аренду
2-4-й этажи	3 125 тенге / 25\$	1600	5 000 000 тенге / 40 000 \$	42	210 000 000 тенге / 1 680 000 \$
ИТОГО			5 000 000 тенге / 40 000 \$		210 000 000 тенге / 1 680 000 \$

Всего выручки от проекта, таблица 59.

Выручка от сдачи недвижимости в аренду	210 000 000 тенге / 1 680 000,00 \$
Выручка от товарооборота	228 000 000 тенге / 1 824 000,00 \$
ВСЕГО выручка:	438 000 000 тенге / 3 504 000,00 \$

Проект №3. Строительство крупного торгово-логистического центра в г. Атырау, по улице Сатыбалдиева.

Данный проект предусматривает строительство 3-х этажного здания в городе Атырау, наиболее активно развивающегося города республики после Алматы и Астаны. Общая площадь торгово-логистического центра составит 2 718 квадратных метров, из них:

- складские помещения (1 этаж) 906 квадратных метров;
- торговая площадь (2 этаж) 906 квадратных метров;
- площади, предназначенные для продажи как коммерческая недвижимость, 906 квадратных метров (3 этаж).

Земельный участок уже выкуплен и находится в собственности Компании. Площадь данного участка составляет 0,1920 Га или 19,2 Ар (соток).

Компания-подрядчик будет выбрана по результатам тендера, после получения денег от размещения облигационного займа.

Общая сумма затрат в соответствии с планами эмитента составит 396 315 750 тенге / 3 170 526 долларов США и включают в себя затраты по разработке проектной документации, переносу существующих сетей; земляные работы; работы по возведению монолитного каркаса; отделочные работы и т.д. Также включают в себя затраты на покупку торгового оборудования и транспорта.

В результате реализации проекта эмитентом планируется выручить 408 018 750 тенге / 3 264 150 долларов США за счет продаж офисных помещений. Эмитентом планируется экономия на аренде площадей и транспорта, за счет строительства собственного здания в городе.

Срок реализации проекта составляет 18 месяцев (январь 2009 - июнь 2010гг.).
Окупаемость проекта составляет 48 месяцев.

Затратная часть проекта, таблица 60

Площади, планируемые решения	Стоимость 1 м2	Торговое оборудование	Транспорт	Стоимость проекта	Срок реализации проекта месяцы
3-х этажное здание	125 000 тенге / 1 000\$	12 500 000 тенге / 100 000\$	10 000 000 тенге / 80 000\$	396 315 750 тенге / 3 170 526\$	18 (2009-2010гг)
2718 м2					
1-2 й этаж оптовый магазин					
3 й - этажи складские помещения					

Доходная часть проекта, таблица 61

Продаваемые площади	Стоимость 1 м2	Кол-во продаваемых м2	Всего доход от продажи недвижимости
1 этаж 906 м2	250 000 тенге / 2 000\$	906	226 500 000 тенге / 1 812 000\$
ИТОГО			226 500 000 тенге / 1 812 000\$

Всего выручки от проекта, таблица 62.

Выручка от продажи недвижимости	226 500 000 тенге / 1 812 000,00 \$
Доход от экономии	27 768 750 тенге / 222 150,00 \$
Выручка от товарооборота	153 750 000 тенге / 1 230 000,00 \$
ВСЕГО выручка:	408 018 750 тенге / 3 264 150,00 \$

Проект №4. Покупка коммерческой недвижимости в регионах Казахстана, дальнейшая реконструкция недвижимости под современные супермаркеты.

Целью данного проекта является покупка зданий и их реконструкция под крупные современные супермаркеты в следующих городах республики: Алматы, Астана, Кызылорда, Жезказган, Рудный, Аксу, Экибастуз, Темиртау, Аркалык, Талгар, Каскелен, Туркестан. Общее количество покупаемых магазинов – 12, общей площадью 8400 кв. метров.

Одним из главных преимуществ АО «АБДИ Компани» среди конкурентов является широкая сеть филиалов и дилеров во всех регионах республики и странах Средней Азии. Поэтому планируется максимальный охват рынка канцелярских товаров в регионах Казахстана.

Общая сумма затрат в соответствии с планами эмитента составит 2 025 066 875 тенге / 16 200 535 долларов США и включают в себя затраты по покупке недвижимости, реконструкции ее под магазины, также включают в себя затраты на покупку торгового оборудования и транспорта.

В результате реализации проекта эмитентом планируется выручить 5 356 500 000 тенге / 42 852 000 долларов США за счет планируемой выручки от товарооборота. Эмитентом также планируется экономия на аренде площадей и транспорта, за счет строительства собственного здания в регионах республики.

Срок реализации проекта составляет 12 месяцев (январь - декабрь 2008 года). Окупаемость проекта составляет 48 месяцев.

Затратная часть проекта, таблица 63.

Площади, планируемые решения	Стоимость 1 м ²	Торговое оборудование	Стоимость проекта	Срок реализации проекта месяца
Алматы, Астана, Кызылорда по 1300 м ²	44 375 тенге / 355 \$	43 750 000 тенге / 350 000 \$	2 025 066 875 тенге / 16 200 535\$	12 (2008г)
Жезказган, Рудный, Аксу, Экибастуз, Темиртау, Аркалык, Талгар, Каскелен, Туркестан по 500 м ²				

Доходная часть проекта, таблица 64.

Года	Чистый доход
Года	Выручка от реализации
2009	706 250 000 тенге / 5 650 000 \$
2010	1 218 750 000 тенге / 9 750 000 \$
2011	1 568 750 000 тенге / 12 550 000 \$
2012	1 862 500 000 тенге / 14 900 000 \$
ИТОГО	5 356 250 000 тенге / 42 850 000 \$

Проект №5. Строительство крупного, современного бизнес-центра в г. Усть-Каменогорск, по ул. Победы

Проект предусматривает строительство 3-х этажного здания с подвальным помещением в один уровень. Общая площадь бизнес-центра составит 10 640 квадратных метров, из них:э

- 1 этаж – торговая площадь, 2 660 квадратных метров;
- подвальное помещение будет использовано как складские площади, 2 660 квадратных метров;
- 2-3 этажи – площади, предназначенные для продажи как коммерческая недвижимость, 5 320 квадратных метров.

Земельный участок уже выкуплен и находится в собственности Компании. Площадь данного участка составляет 0,9919 Га или 99,19 Ар (соток).

Компания-подрядчик будет выбрана по результатам тендера, после получения денег от размещения облигационного займа.

Общая сумма затрат в соответствии с планами эмитента составит 1 518 333 375 тенге / 12 146 667 долларов США и включают в себя затраты по разработке проектной документации, земляные работы; работы по возведению монолитного каркаса; отделочные работы и т.д. Также включают в себя затраты на покупку торгового оборудования.

В результате реализации проекта эмитентом планируется выручить 1 528 750 000 тенге / 12 230 000 долларов США за счет продаж офисных помещений. Эмитентом планируется экономия на аренде площадей и транспорта, за счет строительства собственного здания в городе.

Срок реализации проекта составляет 30 месяцев (сентябрь 2008 - февраль 2010 годы).
Окупаемость проекта составляет 52 месяцев.

Затратная часть проекта, таблица 65.

Площади, планируемые решения	Стоимость 1 м2	Торговое оборудование	Стоимость проекта	Срок реализации проекта месяцы
<i>Затратная часть проекта, таблица 65.</i>	125 000 тенге / 1 000 \$	18 750 000 тенге / 150 000 \$	1 518 333 375 тенге / 12 146 667 \$	30 (2008-2010гг)
3-х этажное здание + подвал				
10 640 кв.м (4эт*2660м2)				
0-й этаж - склады				
1-й этаж торговая площадь				
2-3-й этажи, площади к продаже				

Доходная часть проекта, таблица 66.

Продаваемые площади	Стоимость 1 м2	Кол-во продаваемых м2	Всего доход от продажи недвижимости
2-3 этажи 5320 м2	250 000 тенге / 2 000 \$	5320	1 330 000 000 тенге / 10 640 000 \$
ИТОГО			1 330 000 000 тенге / 10 640 000 \$

Всего выручки от проекта, таблица 67.

Выручка от продажи недвижимости	1 330 000 000 тенге / 10 640 000 \$
Выручка от товарооборота	198 750 000 тенге / 1 590 000 \$
ВСЕГО выручка:	1 528 750 000 тенге / 12 230 000 \$

Проект №6. Строительство крупного торгово-логистического центра в г. Астана, по улице Литейной.

Данный проект предусматривает: строительство 3-х этажного здания под торгово-логистический центр. Общая площадь торгово-логистического центра составит 11 204 квадратных метров, из них:

- торговая площадь 4 536 квадратных метров;
- складской комплекс 6 668 квадратных метров.

Логистический центр будет представлять собой складской комплекс, обслуживающий весь северный и центральный регионы Казахстана (Костанай, Павлодар, Петропавловск, Кокшетау, Караганда), что значительно уменьшит транспортные расходы и расходы по аренде складов.

Земельный участок уже выкуплен и находится в собственности Компании. Площадь данного участка составляет 1,0381 Га или 103,81 Ар (соток).

Компания-подрядчик будет выбрана по результатам тендера, после получения денег от размещения облигационного займа.

Общая сумма затрат в соответствии с планами эмитента составит 671 125 000 тенге / 5 369 000 долларов США и включают в себя затраты по разработке проектной документации, наружным телекоммуникациям; земляные работы; работы по возведению монолитного каркаса; отделочные работы и т.д. Также включают в себя затраты на покупку торгового оборудования.

В результате реализации проекта эмитентом планируется выручить в период с 2009 по 2012 годы 292 125 000 тенге / 2 337 000 долларов США за счет выручки от товарооборота канцелярских товаров. Эмитентом планируется экономия на аренде площадей и транспорта, за счет строительства собственного здания в городе.

Срок реализации проекта по строительству торгово-логистического центра составляет 18 месяцев (январь 2008 – июнь 2009 г.г.).

Окупаемость проекта составляет 60 месяцев.

Затратная часть проекта, таблица 68

Площади, планируемые решения	Стоимость 1 м2	Торговое оборудование	Транспорт	Стоимость проекта	Срок реализации проекта месяцы
А) 3-х этажное здание 11 204 м2		43 750 000 тенге / 350 000 \$	18 750 000 тенге / 150 000 \$	671 125 000 тенге / 5 369 000 \$	18 (2008-2009гг)
1-й этаж складской бытовой комплекс					
2-3-й - этажи торговые залы					

Доходная часть проекта - всего выручка от проекта, таблица 69.

Выручка от экономии на трансп. и аренде	65 625 000 тенге / 525 000 \$
Выручка от товарооборота	226 500 000 тенге / 1 812 000 \$
ВСЕГО выручка:	292 125 000 тенге / 2 337 000 \$

Проект №7. Строительство крупного, современного бизнес-центра в г. Уральск, по улице Ескараева.

Проект предусматривает строительство 3-х этажного бизнес-центра с подвальным помещением. Общая площадь бизнес-центра составит 3 200 квадратных метров, из них:

- 1 этаж – торговая площадь, 800 квадратных метров;
- 2, 3 этажи – площади, предназначенные для продажи как коммерческая недвижимость, 1 600 квадратных метров;
- подвальное помещение – складские площади, 800 квадратных метров.

Земельный участок уже выкуплен и находится в собственности Компании. Площадь данного участка составляет 0,1183 Га или 11,83 Ар (соток).

Компания-подрядчик будет выбрана по результатам тендера, после получения денег от размещения облигационного займа.

Общая сумма затрат в соответствии с планами эмитента составит 467 872 750 тенге / 3 742 982 долларов США и включают в себя затраты по разработке проектной документации, земляные работы; работы по возведению монолитного каркаса; отделочные работы и т.д. Также включают в себя затраты на покупку торгового оборудования.

В результате реализации проекта эмитентом планируется выручить 598 750 000 тенге / 4 790 000 долларов США за счет продаж офисных помещений. Эмитентом планируется экономия на аренде площадей и транспорта, за счет строительства собственного здания в городе.

Срок реализации проекта составляет 18 месяцев (июль 2008 – декабрь 2009 годы). Окупаемость проекта составляет 35 месяцев.

Затратная часть проекта, таблица 70

Площади, планируемые решения	Стоимость 1 м2	Торговое оборудование	Стоимость проекта	Срок реализации проекта месяцы
3-х этажное здание + подвал	125 000 тенге / 1 000 \$	12 500 000 тенге / 100 000 \$	467 872 750 тенге / 3 742 982 \$	18 (2008-2009гг)
3 200 кв.м (4эт*800м2)				
0-й этаж - склады				
1-й этаж торговая площадь				
2-3-й этажи, площади к продаже				

Доходная часть проекта, таблица 71

Продаваемые площади	Стоимость 1 м2	Кол-во продаваемых м2	Всего доход от продажи недвижимости
2-3 этажи 1600 м2	250 000 тенге / 2 000 \$	1600	400 000 000 тенге / 3 200 000 \$
ИТОГО			400 000 000 тенге / 3 200 000 \$

Всего выручки от проекта, таблица 72

Выручка от продажи недвижимости	400 000 000 тенге / 3 200 000 \$
Выручка от товарооборота	198 750 000 тенге / 1 590 000 \$
ВСЕГО выручка:	598 750 000 тенге / 4 790 000 \$

Все объекты, будут построены (реконструированы) в едином архитектурном стиле, являющимся своеобразной «визитной карточкой» АО «АБДИ Компани», с преобладанием внешних цветов: синий и серый.

Горизонт планирования по проектам составляет 5 лет. Планирование осуществляется на срок реализации проекта ежемесячно.

Расчеты по окупаемости и строительным сметам проводились в USD с обменным курсом 125 тенге за один доллар США.

Ожидаемый результат от реализации проектов

Специализированная направленность строительства объектов коммерческой недвижимости, наличие дополнительных объектов получения доходов, от строительства в том числе, позволяют осуществить охват различные сферы обслуживания населения. Большая площадь, огромный ассортимент товаров и услуг, с широкими ценовыми и качественными параметрами, собственная инфраструктура позволяют в будущем развивать отдельные направления данных проектов, или организовать новые согласно рыночной конъюнктуре.

Удобное месторасположение торговых центров и удобные подъездные пути будут способствовать популярности среди предпринимателей желающих купить или арендовать торговые площади, и местного населения, выбравших торговые центры как в качестве места реализации своей продукции, так и покупок необходимых товаров.

Данные проекты позволяют полностью окупить затраты на их реализацию, и в дальнейшем генерировать достаточно прибыли для обслуживания облигационного займа в течение всего срока обращения без фактов дефолта.

Чистая приведенная стоимость (NPV) по всему проекту составит 4 697 024 тыс. тенге; внутренняя норма рентабельности проекта (IRR) составит 38%.

abdi®
c o m p a n y



VI. СВЕДЕНИЯ О ВЫПУСКЕ ОБЛИГАЦИЙ

1. Сведения об облигациях

Таблица 73.

Структура выпуска:	
1) вид облигаций:	купонные облигации
2) количество выпускаемых облигаций:	900 000 штук.
3) общий объем выпуска облигаций по номинальной стоимости:	9 000 000 000 тенге.
4) номинальная стоимость одной облигации:	10 000 (десять тысяч) тенге.
ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ПО ОБЛИГАЦИЯМ:	
ставка вознаграждения по облигациям:	<p>В первый купонный период – 11,5% годовых от номинальной стоимости.</p> <p>Начиная со второго купонного периода ставка вознаграждения индексируется по уровню инфляции и определяется по формуле:</p> <p>$r = i + 1,5$, где</p> <p>i – инфляция, рассчитываемая как прирост/снижение индекса потребительских цен (значение индекса в процентах минус 100%), публикуемого Агентством Республики Казахстан по статистике за последние 12 месяцев, предшествующих одному месяцу до даты выплаты очередного купонного вознаграждения; 1,5 – фиксированная маржа, % годовых.</p> <p>При расчете ставки вознаграждения по облигациям (r) установлено значение нижнего предела инфляции (i) на уровне 5 процентов и значение верхнего предела на уровне – 11 процентов.</p> <p>Инфляция, исчисляется на основе прироста или снижения среднегодового индекса потребительских цен (ИПЦ), предоставленного Агентством Республики Казахстан по статистике минус 100%.</p> <p>В случае изменения названия, алгоритма расчета и др. ИПЦ, при расчете купонного вознаграждения будет применяться эквивалентный показатель, устанавливаемый Агентством Республики Казахстан по статистике.</p> <p>Начиная со второго купонного периода ставка вознаграждения пересматривается один раз в год, в течение всего срока обращения, на дату (день и месяц), совпадающую с датой начала следующего купонного периода для установления следующей купонной ставки вознаграждения.</p> <p>Информацию о размере ставки купонного вознаграждения на предстоящий купонный период Эмитент доводит до сведения держателей облигаций через АО «Казахстанская фондовая биржа» за день до даты начала следующего купонного периода.</p>
дата, с которой начинается начисление вознаграждения:	<p>С даты начала обращения;</p> <p>Обращение облигаций начинается с даты включения настоящего выпуска облигаций в официальный список АО «Казахстанская фондовая биржа» и/или официальный список специальной торговой площадки Регионального финансового центра города Алматы</p>

Структура выпуска:	
Периодичность и даты выплаты вознаграждения:	Выплата вознаграждения (купона) производится Эмитентом один раз в год, по истечении каждых 12 месяцев с даты начала обращения облигаций, в течение всего срока обращения.
порядок и условия выплаты вознаграждения:	<p>Выплата вознаграждения производится в тенге путем перевода денег на текущие счета держателей облигаций в течение 10 календарных дней с даты, следующей за датой фиксации реестра для выплаты вознаграждения за соответствующий период.</p> <p>На получение вознаграждения имеют право лица, зарегистрированные в реестре держателей облигаций по состоянию на начало последнего дня периода, за который осуществляются выплаты.</p> <p>Купонное вознаграждение на дату выплаты рассчитывается как произведение номинальной стоимости на годовую ставку купонного вознаграждения. Количество знаков после запятой и метод округления устанавливается регламентом АО «Казахстанская Фондовая Биржа».</p> <p>В случае если инвестором будет являться нерезидент Республики Казахстан, выплата купонного вознаграждения будет производиться в тенге, при наличии банковского счета на территории Республики Казахстан. Конвертация суммы в тенге в иную валюту будет производиться за счет инвестора.</p>
период времени, применяемого для расчета вознаграждения:	Выплата вознаграждения (купона) производится Эмитентом из расчета временной базы 360/30 (360 дней в году /30 дней в месяце) в соответствии с регламентом расчетов АО «Казахстанская Фондовая Биржа».
порядок расчета при выпуске индексированных облигаций:	облигации настоящего выпуска не являются индексированными
5) СВЕДЕНИЯ ОБ ОБРАЩЕНИИ И ПОГАШЕНИИ ОБЛИГАЦИЙ:	
срок обращения:	5 лет с даты начала обращения.
условия погашения:	<p>Облигации погашаются по номинальной стоимости в тенге с одновременной выплатой последнего купонного вознаграждения путем перевода денег на текущие счета держателей облигаций в течение 10 календарных дней с даты, следующей за датой фиксации реестра для выплаты номинальной стоимости облигаций и последнего вознаграждения. На получение номинальной стоимости и последнего вознаграждения имеют право лица, зарегистрированные в реестре держателей облигаций по состоянию на начало последнего дня периода, за который осуществляются выплаты.</p> <p>В случае если инвестором будет являться нерезидент Республики Казахстан, погашение облигаций будет производиться в тенге, при наличии банковского счета на территории Республики Казахстан. Конвертация суммы в тенге в иную валюту будет производиться за счет инвестора.</p>
срок погашения:	В течение 10 календарных дней с даты, следующей за датой фиксации реестра
место исполнения обязательств по облигациям.	050050, Республика Казахстан, город Алматы, пр. Сейфуллина, 465/191.
способ погашения облигаций:	Погашение суммы основного долга осуществляется путем перечисления денег на текущие банковские счета держателей облигаций в течение 10 календарных дней после окончания периода обращения.

Структура выпуска:	
5.1) условия и порядок оплаты облигаций:	<p>Облигации оплачиваются деньгами в безналичной форме. Физические лица могут оплачивать облигации также в наличной форме.</p> <p>При размещении облигаций путем подписки порядок и условия оплаты за облигации указывается в Договорах купли-продажи облигаций заключаемых Эмитентом с инвестором.</p> <p>При размещении облигаций через специализированные торги на торговой площадке АО «Казахстанская фондовая биржа» и / или на специальной торговой площадке Регионального финансового центра города Алматы оплата облигаций осуществляется в соответствии с внутренними правилами АО «Казахстанская фондовая биржа».</p>
5.2) обеспечение по облигациям (при выпуске ипотечных и иных обеспеченных облигаций)	Данные облигации не являются ипотечными или обеспеченными.
5.3) при выпуске облигаций специальной финансовой компании	Эмитент не является специальной финансовой компанией.
5.4) Сведения о представителе держателей облигаций	Данные облигации не являются ипотечными или обеспеченными.
5.5) при выпуске инфраструктурных облигаций указываются реквизиты концессионного договора и постановления Правительства РК о предоставлении поручительства государства	Данные облигации не являются инфраструктурными.
5.6) порядок учета прав по облигациям	<p>Формирование, хранение и ведение системы реестров держателей ценных бумаг Эмитента осуществляет регистратор АО «Регистратор «Зерде», расположенный по адресу: г. Алматы, ул. Манаса/Джандосова, 34а/8а, телефон 8 (727) 244 83 51, факс 8 (727) 244 83 53.</p> <p>Регистратор действует на основании лицензии на право осуществления деятельности по ведению реестра держателей ценных бумаг от 24.01.2006г. № 0406200451, выданной Агентством Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций и на основании Договора, заключенного с Эмитентом от «04» октября 2007г. №710/132.</p>
5.7) сведения о платежном агенте.	Платежный агент - АО «Народный Банк Казахстана», государственная лицензия № 0401100714 на занятие брокерско-дилерской деятельностью на рынке ценных бумаг с правом ведения счетов клиентов в качестве номинального держателя, выданная Агентством Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций 19 февраля 2004 года. Договор № 1406 от «05» октября 2007 года.
6) права, предоставляемые каждой облигацией ее держателю с указанием:	<p>право на получение номинальной стоимости в сроки, предусмотренные настоящим проспектом выпуска облигаций;</p> <p>право на получение вознаграждения в сроки, предусмотренные настоящим проспектом выпуска облигаций;</p> <p>право на получение информации в порядке, предусмотренном законодательством Республики Казахстан;</p> <p>право на удовлетворение своих требований в случаях и порядке, предусмотренном законодательством Республики Казахстан;</p> <p>право свободно отчуждать и иным образом распоряжаться облигациями;</p> <p>иные права, вытекающие из права собственности на облигации.</p>

Структура выпуска:	
в случаях досрочного погашения облигаций	Досрочное погашение по данному выпуску облигаций не предусмотрено.
7) события, по наступлению которых может быть объявлен дефолт по облигациям эмитента:	<p>Дефолт по облигациям Эмитента – это невыплата или неполная выплата вознаграждения (купона) и/или номинальной стоимости по облигациям в течение 10 календарных дней, отсчитываемых со дня, следующего за днем окончания установленных настоящим проспектом сроков выплаты вознаграждения или основного долга.</p> <p>В случае невыплаты или неполной выплаты по вине Эмитента купонного вознаграждения и/или основного долга в сроки, установленные настоящим Проспектом, Эмитент выплачивает держателям облигаций настоящего выпуска пеню за каждый день просрочки, исчисляемую исходя из официальной ставки рефинансирования Национального Банка Республики Казахстан на день исполнения денежного обязательства или его части.</p> <p>При наступлении дефолта по облигациям Эмитент приложит все усилия для устранения причин, вызвавших дефолт, и обеспечения прав держателей облигаций.</p>
8) информация об опционах:	Опционы не предусмотрены.
9) дополнительные условия	