

№3 ОБЛИГАЦИЯ ШЫҒАРЫЛЫМЫНЫҢ ПРОСПЕКТИСІНІҢ ӨЗГЕРІСТЕРІ МЕН
ҚОСЫМШАЛАРЫ

«АБДИ КОМПАНИ»
АКЦИОНЕРЛІК ҚОҒАМЫНЫҢ

«АБДИ КОМПАНИ» АҚ



Алматы қ., 2012 ж.

2007 жылы 8 қарашада тіркелген (шығарылым Мемлекеттік құнды қағаздарының № С 80 реестріне енгізілген) «АБДИ Компани» АҚ облигация шығарылымының проспектісіне келесі өзгерістер мен қосымшаларды енгізу:

6 бөлімді келесі түзетуде мазмұндау:

6. Эмитенттің банктік реквизиттері

Банктік реквизиттері:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ «Банк Центр Кредит» АҚ ЖСК KZ35856000000025553, SWIFT KCJBKZKX; ▪ «БТА Банк» АҚ ЖСК KZ41319A010000450151, SWIFT ABKZKZKX. ▪ «Kaspi bank» АҚ ИИК KZ35722S000000079625, SWIFT CASPKZKA
------------------------------	--

9 бөлімді келесі түзетуде мазмұндау:

9. Эмитенттің барлық филиалдары мен өкілдіктерінің атаулары, тіркеу күндері, орналасқан жерлері мен почталық мекен-жайы.

р/с №	Атауы	Алғашқы тіркеу күні	Қайта тіркеу күні	Орналасқан жері	Пошталық мекен жайы
1	"АБДИ Компани" АҚ Ақтөбе қ-ғы филиалы	06.06.02	12.02.04	Қазақстан Республикасы, Ақтөбе қ., Есет батыр көш., 136/2-3 үй	Қазақстан Республикасы, Ақтөбе қ., Есет батыр көш., 136/2-3 үй
2	"АБДИ Компани" АҚ Ақтау қ-ғы филиалы	28.03.05	-	Қазақстан Республикасы, Маңғыстау обл., Ақтау қ., 3 ықшам аудан, 82 үй	Қазақстан Республикасы, Маңғыстау обл., Ақтау қ., 27 ықшам аудан
3	"АБДИ Компани" АҚ Астана қ-ғы филиалы	14.08.98	27.01.04	Қазақстан Республикасы, Астана қ., «Алматы» ауданы, Иманов көш., 186 үй	Қазақстан Республикасы, Астана қ., Республика даңғ., 28 үй
4	"АБДИ Компани" АҚ Атырау қ-ғы филиалы	22.02.00	23.01.04	Қазақстан Республикасы, Атырау обл., Атырау қ., Әуезов көш., 53 үй	Қазақстан Республикасы, Атырау обл., Атырау қ., Әуезов көш., 53 үй
5	"АБДИ Компани" АҚ Қарағанды қ-ғы филиалы	07.04.99	07.04.04	Қазақстан Республикасы, Қарағанды обл., Қарағанды қ., Мира Бульвары, 21 үй	Қазақстан Республикасы, Қарағанды обл., Қарағанды қ., Мира Бульвары, 21 үй

р/с №	Атауы	Алғашқы тіркеу күні	Қайта тіркеу күні	Орналасқан жері	Пошталық мекен жайы
6	"АБДИ Компани" АҚ Көкшетау қ-ғы филиалы	03.05.06	-	Қазақстан Республикасы, Ақмола обл., Көкшетау қ., Абай көш., 122 У үйі	Қазақстан Республикасы, Ақмола обл., Көкшетау қ., Абай көш., 122 У үйі
7	"АБДИ Компани" АҚ Қостанай қ-ғы филиалы	24.06.02	02.03.04	Қазақстан Республикасы, Қостанай обл., Қостанай қ., Майлин көш., 10 үй	Қазақстан Республикасы, Қостанай обл., Қостанай қ., Майлин көш., 10 үй
8	"АБДИ Компани" АҚ Павлодар қ-ғы филиалы	28.04.00	17.02.04	Қазақстан Республикасы, Павлодар обл., Павлодар қ., Естай көш., 25 үй, 1 п.	Қазақстан Республикасы, Павлодар обл., Павлодар қ., Естай көш., 83/1
9	"АБДИ Компани" АҚ Петропавл қ-ғы филиалы	10.04.00	25.05.04	Қазақстан Республикасы, Солтүстік Қазақстан обл., Петропавл қ., Жұмабаев көш., 98 үй	Қазақстан Республикасы, Солтүстік Қазақстан обл., Петропавл қ., Жұмабаев көш., 98 үй
10	"АБДИ Компани" АҚ Талдықорған қ-ғы филиалы	03.11.05	-	Қазақстан Республикасы, Алматы обл., Талдықорған қ., Жансүгіров көш., 116 үй	Қазақстан Республикасы, Алматы обл., Талдықорған қ., Жансүгіров көш., 116 үй
11	"АБДИ Компани" АҚ Тараз қ-ғы филиалы	03.06.05	-	Қазақстан Республикасы, Жамбыл обл., Тараз қ., Қойгелді көш., 192 үй	Қазақстан Республикасы, Жамбыл обл., Тараз қ., Қойгелді көш., 192 үй
12	"АБДИ Компани" АҚ Орал қ-ғы филиалы	07.06.02	30.01.04	Қазақстан Республикасы, Батыс Қазақстан обл., Бурлинский обл., Орал қ., Кутяков көш., 91/1 үй	Қазақстан Республикасы, Батыс Қазақстан обл., Бурлинский обл., Орал қ., Кутяков көш., 91/1 үй
13	"АБДИ Компани" АҚ Өскемен қ-ғы филиалы	17.05.99	17.02.04	Қазақстан Республикасы, Шығыс Қазақстан обл., Өскемен қ., набережная Красных Орлов көш., 129/1	Қазақстан Республикасы, Шығыс Қазақстан обл., Өскемен қ., набережная Красных Орлов көш., 129/1

р/с №	Атауы	Алғашқы тіркеу күні	Қайта тіркеу күні	Орналасқан жері	Пошталық мекен жайы
14	"АБДИ Компани" АҚ Шымкент қ-ғы филиалы	24.03.99	16.01.04	Қазақстан Республикасы, Оңтүстік Қазақстан обл., Шымкент қ., Түркістан көш., 85 үй	Қазақстан Республикасы, Оңтүстік Қазақстан обл., Шымкент қ., Түркістан көш., 85 үй
15	"АБДИ Компани" АҚ Семей қ-ғы филиалы	04.09.07	-	Қазақстан Республикасы, Шығыс Қазақстан обл., Семей қ., Панфилов көш., 84 үй	Қазақстан Республикасы, Шығыс Қазақстан обл., Семей қ., Панфилов көш., 84 үй
16	"АБДИ Компани" АҚ Қызылорда қ-ғы филиалы	20.05.10	-	Қазақстан Республикасы, Қызылорда обл., Қызылорда қ., Абай даңғ., 28 үй	Қазақстан Республикасы, Қызылорда обл., Қызылорда қ., Абай даңғ., 28 үй

10 бөлімді келесі түзетуде мазмұндау:

10. Эмитенттің қаржылық есептілігін аудитін іске асырған аудиторлық ұйымының толық ресми атауы.

❖ 2005 жыл бойынша – «Делойт и Туш» ЖШС

Қазақстан Республикасында аудиторлық қызметімен айналысуға мемлекеттік лицензия нөмірі 0000015, сериясы МФЮ-2, 13.09.2006ж. Қазақстан Республикасының Қаржы Министірлігімен берілен, Қазақстан Республикасының Аудиторлар палатасының мүшесі.

❖ 2006 жыл бойынша - «Независимая аудиторская компания «Центраудит-Казахстан» ЖШС

Қазақстан Республикасында аудиторлық қызметімен айналысуға мемлекеттік лицензия нөмірі 0000017, сериясы МФЮ, 27.12.1999 ж. Қазақстан Республикасының Қаржы Министірлігімен берілен, Қазақстан Республикасының Аудиторлар палатасының мүшесі.

❖ 2011 жыл бойынша – «ALMIR CONSULTING» ЖШС

Қазақстан Республикасында аудиторлық қызметімен айналысуға мемлекеттік лицензия нөмірі 0000014, сериясы МФЮ, 27.11.1999 ж. Қазақстан Республикасының Қаржы Министірлігімен берілен, Қазақстан Республикасының Аудиторлар палатасының мүшесі.

Тиісті қызмет көрсету шарттары жасалған заң және қаржылық мәселелер бойынша кеңесшілердің, олардың тиісті алқалы органға (қауымдастық, палата) қатыстылығы көрсетілген толық ресми атауы.

Консультациялық қызметтер «Налук Finance» АҚ-мен көрсетілген, қаржылық консультант қызметін көрсету «13» қыркүйек 2007 ж. жасалған келісім шарт № 2/2007/ф. «Налук Finance» АҚ Қазақстан қаржыгерлерінің қауымдастығының мүшесі болып табылады.

Егер жоғарыда аталған тұлғалармен шарттың бұзылуы орын алған жағдайда, оның бастамашысы болған тарапты көрсете отырып шарттың бұзылу себебі туралы ақпарат ұсынылуы тиіс.

Келісім шарт 2008 жылы 16 маусым айында тараптардың өзара келісімі бойынша бұзылды.

17 бөлімді келесі түзетуде мазмұндау:

17. Эмитенттің ұйымдық құрылымы:

«АБДИ Компани» АҚ бұл – 650-ден астам дамуға үлес қосушы, «алтын қорды» құрайтын тәжірибелі, икемді және белсенді қызметкерлер ұжымы. Компания Президенті – техника ғылымдарының кандидаты, Мәскеу қаласындағы Бауман атындағы МЖТУ түлегі. Қызметкерлер жыл сайын барлық персоналды оқытуға және дамытуға ерекше жасалған программа бойынша оқытылады, аттестация өтеді, біліктілік дәрежесін көтереді.

1) эмитенттің құрылымдық бөлімшелері, филиалдары және өкілдіктері
Акционерлердің жалпы жиналысы (егер Қоғамның барлық дауыс беретін акциялары бір акционердің қолында болғанда, - аталған акционер);

Директорлар кеңесі;

Президент;

Ішкі аудит қызметі

Департаменттер:

– Қаржы және экономикалық анализ; Бухгалтерлік есеп; Сату және аймақтық даму; Корпоративтік сауда; Импорт және СЭЖ; Ақпарат технологиялары; Маркетинг; Оқу құралдар; Көлік-қоймалық Комплекс; Әкімшілік.

Бөлімдер:

– Баға белгілеу бөлімі; Заңгер; Кеден рәсімдері бөлімі; HR – Бөлімі; Құрылыс; Қауіпсіздік бөлімі; Ішкі аудит қызметі; СМЖ меңеджері.

Филиалдар:

– Ақтөбе; Ақтау; Астана; Атырау; Қарағанды; Көкшетау; Қостанай; Қызылорда; Павлодар; Петропавл; Семей; Талдықорған; Тараз; Орал; Өскемен; Шымкент.

2) эмитент қызметкерлерінің, оның ішінде эмитенттің филиалдары мен өкілдіктері қызметкерлерінің жалпы саны: 667 адам

Компания қызметкерлерінің саны туралы мәліметтер

Құрылымдық бөлімшенің атауы	Саны
Алматы	
Басқарма	6
Бухгалтерлік есеп Департаменті	14
Қаржы және экономикалық анализ Департаменті	3
Сату және аймақтық даму Департаменті	9
Корпоративтік сату Департаменті	21
Импорт және СЭЖ Департаменті	2
Заң бөлімі	3
Баға белгілеу бөлімі	6
Оқу құралдар Департаменті	27
Ақпараттық технология Департаменті	10

Құрылымдық бөлімшенің атауы	Саны
Кеден рәсімдері бөлімі	1
Қауіпсіздік қызметі	36
Ішкі аудит қызметі	13
Көлік-қоймалық Комплекс	55
Маркетинг Департаменті	13
Әкімшіліктік Департамент	47
Қазыбаевтағы дүкен	8
Сәтбаевтағы дүкен	12
Гипермаркет	54
Филиалдар	
Ақтау	5
Ақтөбе	60
Астана	65
Атырау	33
Қарағанды	35
Көкшетау	23
Қостанай	4
Қызылорда	12
Павлодар	25
Петропавл	4
Семей	3
Талдықорған	16
Тараз	27
Орал	4
Өскемен	5
Шымкент	12

3) эмитенттің құрылымдық бөлімшелерінің басшылары туралы мәліметтер:

№	Лауазым атауы	Т.А.Ә.	Туылған жылы
1	Президент	Бимендиев Әбдібек Шарбекович	1961
2	Вице-президент	Қалекеев Мұрат Турегелдиевич	1971
3	Қаржы және экономикалық анализ Департаментінің Директоры	Штерман Лилия Исааковна	1973
4	Бухгалтерлік есеп Департаментінің Директоры	Сапарбаева Сания Тұрсыновна	1958
5	Заңгер	Ахмаханов Асқар Муслимбекович	1983
6	Сату және аймақтық даму Департаментінің Директоры	Әлімбаева Гүлнар Ногомановна	1975
7	Корпоративтік сату Департаментінің Директоры	Ембердинова Айжан Кемпірбаевна	1976
8	Импорт және СЭҚ Департаментінің Директоры	Қуанышбаева Айжан	1975

№	Лауазым атауы	Т.А.Ә.	Туылған жылы
		Усенбековна	
9	Оқу құралдар Департаментінің Директоры	Қосаева Нұргүл Ілесовна	1975
10	Әкімшіліктік Департаментінің Директоры	Кобылко Татьяна Николаевна	1964
11	Қауіпсіздік қызметінің Бастығы	Намазбаев Бахытжан Абенович	1957
12	Көлік-қоймалық Комплекс Директоры	Бактыбеков Алибек Бекенович	1980
13	Баға белгілеу бөлім бастығы	Косубаева Меруерт Ілесовна	1975
14	ІТ Бөлімінің Бастығы	Мухсинова Асыл Төлеуовна	1960
15	Кеден рәсімдері бөлімінің маманы	Аширов Ғалым Тұрсынбаевич	1983
16	Құрылыс бөлімінің Бастығы	Оналов Амангелді Аденович	1960
17	Маркетинг Департаментінің Директоры	Кутузов Сергей Владимирович	1976
18	Оңтүстік аймақтық Басқарушы	Туружанова Айман Жанбатыровна	1983
19	Солтүстік аймақтық Басқарушы	Қалекеев Талгат Турегельдиевич	1973
20	Батыс аймақтық Басқарушы	Кургенова Камашат Махмутовна	1972
21	Астана қ-ғы филиал Директоры	Кабиденова Нұржанат Егімбаевна	1972
22	Қарағанды қ-ғы филиал Директоры	Рахымжанов Ардақ Абенович	1971
23	Қостанай қ-ғы филиал Директоры	Қатпеннова Айман Атантаевна	1965
24	Петропавл қ-ғы филиал Директоры	Сахарова Марина Викторовна	1965
25	Көкшетау қ-ғы филиал директорының о.б.	Долганов Евгений Сергеевич	1985
26	Павлодар қ-ғы филиал Директоры	Азненова Бағдина Балташевна	1970
27	Атырау қ-ғы филиал Директоры	Соловьева Светлана Сергеевна	1982
28	Ақтау қ-ғы филиал Директоры	Атамқұлова Жанар Есмуратовна	1978
29	Ақтөбе қ-ғы филиал Директоры	Төлегенов Орынбасар Расович	1970
30	Қызылорда қ-ғы филиал Директоры	Махаббатқызы Гүлмира	1977
31	Семей қ-ғы филиал Директоры	Мұздыбаев Болат Бекенкалиевич	1974
32	Талдықорған қ-ғы филиал директорының м.а.	Елубаева Гүлвира Рустемовна	1969
33	Тараз қ-ғы филиал Директоры	Үсенов Еділ Сагидуллаевич	1980
34	Орал қ-ғы филиал Директоры	Валиева Айгүл Сабитовна	1967
35	Өскемен қ-ғы филиал Директоры	Бүлкенева Гүлмира Айдархановна	1962
36	Шымкент қ-ғы филиал Директоры	Қошқарбаев Сырым Сапарханович	1980

18 бөлімді келесі түзетуде мазмұндау:

18. Эмитенттің акционерлері (қатысушылары):

1) эмитент акционерлерінің (қатысушыларының) жалпы саны және толық және қысқартылған атауы, заңды тұлғаның мекен-жайы не эмитент

үлестерінің (орналастырылған және дауыс беруші акцияларының) он және одан да көп процентін иеленген акционерлердің (қатысушылардың) аты-жөні; Тіркеуші «Регистратор «Зерде» АҚ-мен проспект дайындалған күніне берілген бағалы қағаздарын ұстаушылардың тізілімдері бойынша акционерлердің жалпы саны тарулы ақпарат (дана):

Жай акциялар		
Ұстаушылардың саны		БҚ саны
Заңды тұлға	1	2255
Барлығы	1	

Проспект дайындалған күніне Эмитенттің төленген жарғылық капиталында акцияларының он және одан да көп процентін иеленген акционерлері болып келесілер табылады:

р/с №	Заңды тұлға болып табылатын акционердің толық және қысқартылған атауы немесе акционер – жеке тұлғаның тегі, аты, әкесінің аты	Акционердің орналасқан жері	Орналастырған жарғылық капиталдағы проценты %
1	«АБДИ Групп» Жауапкершілігі шектеулі серіктестік («АБДИ Групп.» ЖШС)	050050, Алматы қ., Сейфуллин даңғ., 465/191	100,00

2) эмитенттің акционерлері (қатысушылары) болып табылмайтын, бірақ басқа ұйым арқылы эмитенттің қызметін бақылау құқығы бар тұлғалар туралы мәліметтер.

«АБДИ Групп.» ЖШС ірі қатысушысы Бимендиев Әбдібек Шарбекович, «АБДИ Групп.» ЖШС жарғылық капиталында қатысу үлесі 100%.

19 бөлімді келесі түзетуде мазмұндау:

19. Эмитенттің заңды тұлғаларының толық атауын, орналасқан жерін, оның жарғылық капиталындағы эмитенттің акцияларының (үлестерінің) проценттік қатынасын, қызмет түрін, аты-жөнін және бірінші басшысының атын көрсете отырып, акциялардың (үлестердің) он және одан да көп процентін иеленген заңды тұлғалар туралы мәліметтері:

р/с №	Заңды тұлғаның атауы	Төленген жарғылық капиталда қатысу үлесінің проценты	Заңды тұлғаның орналасқан жері	Қызмет түрі	Бірінші басшысының тегі, аты, әкесінің аты
1	«АБДИ-Инвест» Жауапкершілігі шектеулі қоғам	100	Ресей Федерациясы, Мәскеу қ., Рига даңғ. 3, 1 құрылыс	Кеңсе тауарларын, қағазды және басқа тауарларды көтерме және бөлшек сату	Кулинченко Людмила Олеговна

21 бөлімді келесі түзетуде мазмұндау:

21. Эмитенттің басқа аффилирленген тұлғалары туралы мәліметтер:

р/с №	Занды тұлғаның атауы	Занды тұлғаның орналасқан жері	Қызмет түрі	Аффилирленгендігін тану үшін негіздеме (Акционерлік қоғамдар туралы ҚР Заңы)	Бірінші басшысының тегі, аты, әкесінің аты
1	2	3	4	5	6
1.	«АБДИ Групп.» ЖШС	050050, Алматы қ, Сейфуллин даңғ. 465/191	Кеңсе тауарларын, қағазды және басқа тауарларды көтерме және бөлшек сату	Заңның 64 бабының 1 тармағының 1 тармақшасы	Исабекова Анар Есенкельдиевна

р/с №	Жеке тұлғаның тегі, аты, әкесінің аты	Туылған күні	Аффилирленгендігін тану үшін негіздеме (Акционерлік қоғамдар туралы ҚР Заңы)	Ескерту
1	2	3	4	5
1	Бимендиев Әбдібек Шарбекович	01.05.1961	Заңның 64 бабының 1 тармағының 3 тармақшасы	«АБДИ Компани» АҚ бірінші басшысы
2	Тукибаева Лиза Тлешовна	14.09.1963	Заңның 64 бабының 1 тармағының 2 тармақшасы	жұбайы
3	Бимендиев Жанел Әбдібекович	07.01.1987	Заңның 64 бабының 1 тармағының 2 тармақшасы	ұлы
4	Бимендиева Мөлдір Әбдібековна	01.05.1989	Заңның 64 бабының 1 тармағының 2 тармақшасы	қызы
5	Бимендиев Ернұр Әбдібекович	13.08.1992	Заңның 64 бабының 1 тармағының 2 тармақшасы	ұлы
6	Бимендиева Күльшат Шарбековна	21.04.1948	Заңның 64 бабының 1 тармағының 2 тармақшасы	әпкесі
7	Шаринбеков Налибек Шарбекович	02.01.1952	подпункт 2 пункта 1 статьи 64 Закона	ағасы
8	Бимендиева Күльпаш Шарбековна	24.03.1950	Заңның 64 бабының 1 тармағының 2 тармақшасы	әпкесі

9	Бимендиева Гүльжамила Шарбековна	12.10.1958	Заңның 64 бабының 1 тармағының 2 тармақшасы	әпкесі
10	Бимендиева Зүбайраш Шарбековна	01.10.1963	Заңның 64 бабының 1 тармағының 2 тармақшасы	әпкесі
11	Бимендиева Гүльмираш Шарбековна	25.05.1967	Заңның 64 бабының 1 тармағының 2 тармақшасы	әпкесі
12	Түкібаева Ғазиза Тлешовна	01.01.1962	Заңның 64 бабының 1 тармағының 2 тармақшасы	Жұбайының туған әпкесі
13	Исабекова Анар Есенкельдиевна	27.02.1976	Заңның 64 бабының 1 тармағының 3 тармақшасы	«АБДИ Групп» ЖШС-н Директоры
14	Кулинченко Людмила Олеговна	15.10.1960	Заңның 64 бабының 1 тармағының 3 тармақшасы	«АБДИ-Инвест» ЖШҚ-н Директоры

23 бөлімді келесі түзетуде мазмұндау:

23. Эмитент қызметінің жалпы үрдістері, оның ішінде эмитенттің негізгі қызмет түрлері бойынша қысқаша сипаты:

«АБДИ Компани» АҚ 1994 жылдың қыркүйек айында құрылып, кеңсе нарығында он жеті жылдан астам уақыт жұмыс істеуде. СССР құлағаннан кейін, Қазақстан барлық тауар жеткізушілермен байланысын жоғалтып алып, біраз уақыттар бойы елге кеңсе тауарлары немқұрайлы жеткізіліп отыратын, республиканың кеңсе нарығында нақты өндіруші жоқ болды. «АБДИ Компани» АҚ өз қызметін Қазақстанға мектеп дәптерлерін көтерме топтамамен жеткізуден бастаған, кейіннен өнімнің түрлері кеңейе түсті. «АБДИ Компани» АҚ сауда орталығында көп сұраныс пен жеткіліксіз ұсыныстан ұзын кезектерден кейін, сауда желісін кеңейту мәселесі көтерілді. Жылдар өте өнімнің түрлері мен көрсетілетін сервис қызметі арта түсті.

«АБДИ Компани» АҚ бүгінгі таңда, кеңсе тауарларын, ақ қағаздар түрлері мен шығын материалдарын жеткізу жөнінде, қазақстандық бірінші компаниялардың бірі болып табылады және де Қазақстанның бүкіл аумағын қамтиды. Компанияның бас офісі мен орталық қоймасы Алматы қаласында болғандықтан, тауардың жеткізілуі бір орталықтандырылып жүргізіледі. Компанияның филиалдары бар барлық қалаларда мектеп-жазу керек-жарақтар, офіс пен үйге арналған заттар, қағаздардың түр-түрі болып, әлемнің әйгілі сауда маркаларының 15 000 тауардан астам өнімі бар.

Қазіргі уақытта көптеген шетел компаниялары өз тапсырыстарын отандық өнім жеткізушілерге береді. Осы кезде тауар берушілерде офістік тауарлардың түр-түрі болғанымен қоса олардың сұранысты қанағаттандыратындай сан мөлшері болуы маңызды. Офістік тауарлардың нарықта өрістеуіне қарай, европалық өндірісте өндірілген неғұрлым сапалы, стильді, имиджді тауарлар қажеттілігімен қамтамасыз етіледі. Қазіргі уақытта «АБДИ Компани» АҚ өз мәртебесі мен стиліне сәйкес қолдануларында әдемі әрі құнды әйгілі таңбалардың тауарлары болуын қажет

ететін клиенттері бар. Бұл әсіресе банктерге, мұнайгаз, тау-кен, темекі компанияларға және шетел өкілеттер мен біріккен кәсіп орындарға қатысты.

«АБДИ Компани» АҚ бизнесінің стратегиясы сервистік құрайтынды максималды дамытуға бағытталған. Компания менеджерлерінің әр клиенттің қажеттіліктеріне жеке-дара көңіл бөлулері заявқаларды қысқа мерзімдерде қарастыру, ең талғамды клиенттердің тілектерін орындау және корпоративтік клиенттерге ерекше жағдайларды ұсынуға мүмкіндік береді. Таурлардың кең таңдауы, қызметтердің толық комплексі, жайлы атмосфера және тауарлардың бағасы мен сапасының керемет ұштасуы компанияға көптеген клиенттерінің қажеттіліктерін уақытылы және сапалы қанағаттандыруға мүмкіндік береді. Заманауи, жайлы, евопалық стиліндегі орталықтандырылған сервистік системамен қамтамасыз етілген компанияның супермаркеттері мен қоймалары «АБДИ Компани» АҚ-на жыл сайын өзінің іскерлік репутациясын мінсіз жұмыспен растай отырып бүгінгі күнде сатудың үш деңгейінде жұмыс істеуге мүмкіндік береді: бөлшек, көтерме және корпоративтік.

Компанияның мақсаты болып өзінің сауда желісі, корпоративтік қызмет көрсету және өзінің клиенттеріне әр түрлі бағалық және әлемдік сапа деңгейінде таңдау құқығын беру арқылы Қазақстан Республикасының және Орта Азияның халқының мектепке де офиска да арналған кеңсе тауарлардағы, шығыс материалдарындағы және ілеспе тауарлардағы қажеттіліктерін қанағаттандыру табылады.

Компанияның Қазақстанның барлық үлкен қалаларында: Астана, Алматы, Талдықорған, Өскемен, Павлодар, Петропавл, Қарағанды, Қостанай, Ақтобе, Орал, Атырау, Ақтау, Шымкент, Тараз, Қызылорда, Балқаш кең сервистік желісі бар. Қазақстанның 14 қаласында 25 фирмалық дүкендер соның ішінде 8 үлкен супермаркеттер жұмыс істейді. Компанияның жалпы сауда көлемдері 13 мың шаршы метрді құрайды, қойма көлемдері 20 шаршы метрді құрайды. Таратылған сервистік желісі бар болғандығы компанияға тұтынушылардың үлкен бөлігінің сұрауларын ең қысқа мерзімдерде және толық көлемде қанағаттандыруына мүмкіндік береді. Компанияның заманауи әдемі бірегей архитектуралық стилінде соғылған және техника мен транспортпен қамтамасыз етілген супермаркеттері Қазақстанның әрбір қаласында компанияның визит карточкасы болған. Қазақстанның барлық аймақтарында бірдей тауарлар түр-түрі, бірдей сервис, бірдей сату саясаты, бірдей баға саясаты. Филиалдар арасындағы оперативтік байланыс бірдей және ең қысқа мерзімдерде тауарларды бір қалада жасалған және төленген келісім шарт бойынша тауарды жеткізуге мүмкіндік береді. Өз-өзіне қызмет көрсету жүйесі, тауарларға бос қол жеткізуі, штрих-кодтау жүйесі және әр түрлі кеңсе тауарларымен толтырылған сөрелер тұтынушылардың үлкен бөлігінің қажеттіліктерін қанағаттандыруына және тауар сатып алу процесінің әлде қандай тездетілуіне мүмкіндік береді.

«АБДИ Компани» АҚ клиенттеріне әр түрлі қызметтер түрлерін ұсынады:

- Компания сайтындағы интернет-дүкені;
- Төлеудің әр түрлері және икемді жеңілдіктер жүйесі;
- Клиенттің аймақтық өкілдіктеріне Қазақстанның кез келген жеріне жеткізу;
- 14 қалалар ішінде офистерге тауарларды жеткізу;
- «АБДИ Компани» АҚ сатып алынған тауарларының бәріне кепіл беру;
- Тауарларға логотиптарды салу;
- Жарнамалық және қайырымдылық мақсаттарға сыйлық жиындарын және мектеп портфельдерін жинақтау;
- Картриджтарды толтыру;
- Оперативтік полиграфия және т.б.

Компания жоғарғы сапа тауарларды клиенттерге жылдам және оперативтік жеткізуіне, тауралардың сапасының кепілдігіне және сатқаннан кейінгі қызмет көрсетуіне ерекше көңіл бөледі. Бұндай кепіліктерді тек осы нарықта келешкете де жұмыстарын жаластыруды ниеттенетін компаниялар бере алады. «АБДИ Компани» АҚ-ң клиенттермен жұмыс істеу саясатының басты ережелерінің бірі болып клиенттің сенімі табылады, оны ие болу мен қатар күннен күнге сақтауы маңызды.

«АБДИ Компани» АҚ клиенттеріне әр түрлі қызметтер түрлерін ұсынады:

- Компания сайтындағы интернет-дүкені;

- Төлеудің әр түрлері және икемді жеңілдіктер жүйесі;
- Клиенттің аймақтық өкілдіктеріне Қазақстанның кез келген жеріне жеткізу;
- 14 қалалар ішінде офистерге тауарларды жеткізу;
- «АБДИ Компани» АҚ сатып алынған тауарларының бәріне кепіл беру;
- Тауарларға логотиптарды салу;
- Жарнамалық және қайырымдылық мақсаттарға сыйлық жиындарын және мектеп портфельдерін жинақтау;
- Картриджтарды толтыру;
- Оперативтік полиграфия және т.б.

Компания жоғарғы сапа тауарларды клиенттерге жылдам және оперативтік жеткізуіне, тауралардық сапасының кепілдігіне және сатқаннан кейінгі қызмет көрсетуіне ерекше көңіл бөледі. Бұндай кепілдіктерді тек осы нарықта келешекте де жұмыстарын жаластыруды ниеттенетін компаниялар бере алады. «АБДИ Компани» АҚ-ң клиенттермен жұмыс істеу саясатының басты ережелерінің бірі болып клиенттің сенімі табылады, оны ие болу мен қатар күннен күнге сақтауы маңызды.

❖ эмитенттің бәсекелесі болып табылатын ұйымдар туралы қысқаша мәліметтер

Бүгінгі күнде Қазақстанда 200 жуық кеңсе нарығында жұмыс істейтін компаниялар бар. Олардың көбісі 1 дүкен немесе сауда орталығында бөлімшесі бар жергілікті компаниялар, және олардың көптеген бөлігі Алматы қаласында шоғырланған. Бірақ олардың арасында 3 облыстан астам жерлерде жұмыс істейтін біраз компания бар.

Алматыдағы 20 компаниядан астамы мектеп және офис тауарларын жеткізуде мамандырылады. Офистік және мектеп бағыттарын бөлу бұл салада компаниялардың барлығында аса маңызды болып саналмайды, кейбір компаниялар екі бағытты да іске асырады. Оған қоса, жеке бағытта мамандандырылған компаниялар бар, мәселен тек қағаз немесе бағалы қаламдар және т.б. сату бойынша.

Бұл қатарда 10-ға жуық көтерме компаниялар, көп ұсақ көтерме фирмалары және жеке кәсіпкерлер. Шағын және орташа бизнес фирмалары біраз үлкен импортерларға қызмет көрсетеді. Олар шетелден келетін тауар жеткізуін қадағаламайды және сауда таңбаларының нарықта болуын реттейді.

«АБДИ Компани» АҚ бірінші болып құрылғандықтан, «АБДИ Компани» АҚ нарықтағы үлесі ең үлкен болып табылады. Ең үлкен кеңсе желісімен қазір ешкім бәсекелесе алмайды бірақ бөлек алған нарықтарда компания бөлек бір сегменттерде жеткілікті күшті бәсекелестермен кездеседі. «АБДИ Компани» АҚ бәсекелестерінің тар мамандануы клиентке күрестің жалғыз артықшылығы болып табылуы мүмкін.

Қазіргі уақытта Қазақстан нарығында келесі компанияларды болжамды нарықтағы үлестермен бөлуге болады:

Таблица 1.

Өнім бағыты	«АБДИ Компани» АҚ	«Әлем-кеңсе» ЖШС	«Деко» ЖШС	«АВС» ЖШС	Тенги зкопи р	«Резервс наб» ЖШС	Басқалар *
Мектеп ассортименті (мектеп дәптерлерін, альбомдарды қоса, яғни барлық мектеп қағаз тауарлары)	50%	13%	0%	0%	15%	0%	22,00%
Офистік түр-түрлері (есеп кітаптарын,	20%	20%	15%	5%	5%	0%	35,00%

Өнім бағыты	«АБДИ Компани» АҚ	«Әлем-кеңсе» ЖШС	«Деко» ЖШС	«АВС» ЖШС	Тенгизкопир	«Резервснаб» ЖШС	Басқалар *
блокноттарды, картон бумаларды және барлық фиске арналған қағаз өнімдерін қоса)							
Қағаз өнімдері (тек оргтехникаға арналған қағаз)	18%	10%	5%	5%	3%	20%	33,00%

* Басқалардың арасына көптеген жеке кәсіпкерлерді (челночниктер) және локалдық фирмаларды белгілеуге болады.

Қазіргі уақытта «АБДИ Компани» АҚ офистік өнімдер бойынша Алматыдағы 6 негізгі бәсекелестері және аймақтардағы 2 негізгі бәсекелестері бар: «Әлем-кеңсе» ЖШС, «Офисдом» ЖШС, «Аққ Қала XXI» ЖШС, «АВС» ЖШС, «Деко» ЖШС, «Айдын» ЖШС, «Тенгиз кеңсе» ЖШС, «Резервснаб» ЖШС.

1. **«Әлем-кеңсе»** – Алматы қаласы бойынша ғана емес, сонымен қатар аймақтағы басты бәсекелес: Астана, Қарағанды, Павлодар, Петропавл, Семей, Тараз, Өскемен, Шымкент, Атырау, Ақтау, Ақтөбе, Орал, Сәтбаев, Жезқазған және Талдықорған. Сонымен қатар Қырғызстан Республикасының астанасы Бішкек қ-ғы филиалы. Әуелдегі атауы ТОО «Фирма Асем». Негізгі бәсекелес тауарлар – «Херох», «Svetocopy», «Bantex», «Centrum», «Elba», «Durable» болып келеді. Қостанай, Шымкент, Павлодар, Қарағанды қк., белсенді.

Бұл компанияның артықшылықтарына келесіні жатқызуға болады:

Тек офистік өнімнің түрлерінің барлығы (негізгі мақсат пен компанияның ұстанған имиджіне сәйкес аталмыш ықпалды салмақты жағдайға жатқызуға болады); корпоративті тапсырыскерлермен жұмыс 1996 жылда жөнге салынған; тауарды алға ұсыну жөніндегі атқарылған шаралар; әлеуетті жеткізушінің (мысалы, Svetocopy) кейбір тауарларға бастапқы дилерлік хұқының барлығы; құнды саясаттың тиімді жүргізілуі (негізгі тауарлардың құнын төмендетіп және қосалқы тауарлардың құнын жоғарылатып); Қазақстанның негізгі қалаларындағы таралған дүкендер желісі; корпоративті тапсырыскерлерге арналған пайыздық жеңілдіктер.

Компанияның кемшіліктері арасында келесіні көрсетуге болады:

«АБДИ Компани» АҚ қарағанда өнімнің түрі 2-3 есе кем; қойма орындарының жоқтығынан ірі тапсырыскерлердің тауарларын жеткізу уақыты ұзарады; «АБДИ Компани» АҚ қарағанда тауарлар бағасының орташа 20 %-ға жоғары болуы; аймақтардағы сауда алаңдары көлемінің кішілігі (шамамен 30 текше метр); аудандардағы құн саясатының түрлілігі (мысалы, Атырау қаласындағы тауар құны Шымкент қаласына қарағанда жоғары). 2005 жылы ірі проблемалары болғандықтан, компанияның басқару құрамына әсері тиіп, көптеген белсенді қызметкерлері жұмыстан шығып кеткен. 2007 жылдың басынан республикалық нарықтағы өз позициясын бәсеңдетіп, қазіргі уақытта жергілікті жұмыс жасайды, әр филиалды шаруашылық есеп негізіне ауыстырып, 2009-2010 жж. Көптеген филиалдарын жапты. 2011 жылдың басынан республикалық масштабта жеткізулерге шығуды тоқтатып, бірде бір тендерге қатыспады. Интернетте ұсынылмаған.

2. **«Ақ Қала XXI» ЖШС** – тек Алматы қаласындағы емес, Қостанай мен Астана аймақтарындағы бәсекелес. Компания 2006 жылдан бастап жұмыс істеген, офис қағаздарының көтермелеп сатылуынан бастап, кейін бірте-бірте корпоративті және бөлшектеп сатуға ауысты. Басты көңілді қағазға аударады, сондықтан мемлекеттік

тендерлер мен байқалуарда қатысуы басты артықшылығы болды, өйткені бұндай көлемде тек ірі кәсіпорындар сатып алады. ҚР тек «АБДИ Компани» АҚ айналысқан атақты сауда белгілерінің дистрибуторы болып танылады, атап айтқанда International Paper(Svetocopy, Ballet), Bantex, Durable, Луч, СЗЛК, Стамм, Экорт, Феникс, Бумизделия.

Бұл компанияның артықшылықтарына келесіні жатқызуға болады: ассортимент өте аз, бірақ, корпроативті клиенттерге қызмет көрсетуге жетерліктей көлемді, қағазға деген үстеме баға қойып, кеңсе тауарларының арқасында маржасын қайтарып алады. Өзінің қарапайым интернет-дүкені бар, тауарларға деген өте жақсы жеңілдіктер ұсынылады, көтермелеп сатуға қатысты төмен сатыпты дәрежелі.

Компанияның кемшіліктері арасында келесіні көрсетуге болады: 3 қалада тек 4 дүкені ғана бар, республикалық дәрежеде бәсекелесе алмайды; эксклюзивті дистрибуторлығы болмағандығына қарамастан, өз серіктестерінің сауда белгілерін белсенді түрде «жариялайды». Компания төмен бағаларымен ғана ұтады, нақты тұжырымдамасы жоқ. Қажет болған жағдайда, барлық клиенттерін кішігірім бағамен өзіне айналдырып алуға болады.

3. «Деко» ЖШС – Алматы қаласы мен, Атырау, Павлодар, Шымкент аймақтарында ұсынылған. Бәсекелес тауарлар тобы: Esselte Leitz, Rapesco, Dahle, Clairefontaine, Schneider, Kores, 3M, Fapi, Universal, Exacompta, Scag, Shuter, Genmes белгілері.

Бұл компанияның артықшылықтарына келесіні жатқызуға болады: Алматы қ. 2 дүкені мен республиканың ірі қалалары Атырау, Павлодар, Шымкентте филиалдары бар; тапсырыстардың айтарлықтай жоғары қарқында жеткізілуі, жоғары пайыздық жеңілдіктер (30%-ға дейін), өз тауарларын жоғары сапалы ретінде қалыптасу; іс байланыстарының жөнделуі; өз тауарларының каталогын шығаруын; ірі шетел компанияларымен жұмыстарын жатқызуға болады.

Компанияның кемшіліктері арасында келесіні көрсетуге болады: жоғары әрі тұрақсыз құн, қойма орындарының аздығы, тауар түрінің аздығы, нашар қызмет көрсеті, тауар қоймасының жоқтығы; көбіне майдагерлік өндірушілермен жұмыс істейді, кейде тауарды өзі жасайды; тауар сапасы нашар. Интернетте ұсынылмаған.

4. «Офис-дом» ЖШС – тек Алматы қаласында ғана бәсекелес. Тауарды 2 жылда кеңсеге арналған 700 тауар түрімен 1 рет шығатын каталог арқылы сатады. Өзіндік «Forpus» брендин жылжытады. Негізгі бәсекелестік тауар – «Xerox», «Svetocopy», «Bantex», «Centrum», «Elba», «Esselte», «Durable». Кеңсе тауарлар нарығында – 6 жыл.

Бұл компанияның артықшылықтарына келесіні жатқызуға болады:

Алдыңғы компаниядағыдай («Әлем-кеңсе» ЖШС) тек кеңсе тауарлар ассортименті, корпоративті клиенттермен жөнге салынған жұмыс, тауар жылжытуға қатысты іске асарлық шаралар өткізілуі; нәтижелі баға саясатын жүргізуі (негізгі тауарлардың бағасын төмендетіп, ілеспе тауарлар бағасын көтереді); корпоративті клиенттерге арналған жоғары пайызды жеңілдіктер; Алматы қаласының кішігірім кеңселері мен майда кәсіпорындар арасында аз сомадағы тауар тапсырысын жеткізуімен атақты. Өз интернет-дүкені бар.

Компанияның кемшіліктері арасында келесіні көрсетуге болады:

еліміздің тұтынушылар шеңберінің арасында атағы жайылмаған жергілікті жас компания; тауар ассортименті 700 тауар түрі; компанияның АБДИ кеңсесінің қасында орналасқан 1 үлкен қоймасы бар, осыған орай тауар қоры аз, және АБДИ-дегідей тауар таңдауы жоқ; кейбір тауар түрлерінің бағасы «АБДИ Компани» АҚ бағасынан жоғары.

5. «АВС» ЖШС – тек Алматы қаласында ғана ұсынылған, «АБДИ Компани»-ға республикалық мөлшерде болымсыз бәсекелес болып келеді. Негізгі бәсекелес тауарлар келесі белгілі болып келеді – «Xerox», «Elba», «Durable», «Stabilo» және т.б. 2008-2009 жж. АБДИ-дің бірнеше қызметкерлерін өзіне тартып, өз қызметкерлер штаты мен жеткізушілермен байланысты жаңартты, біздің жеткізушілерімізден тауар алып

келіп, корпоративті сауда мен тендерге көптеген назар аудара бастады, яғни, АБДИ-дің тәжірибесін кішкене компанияда қолданып көргісі келді, бірақ, нарықта айрықша өзгерістерге қол жеткізе алмады.

Бұл компанияның артықшылықтарына келесіні жатқызуға болады: көтерме сауда бағасы, икемді пайыз жүйесі (көтерме сауда тұтыушыларына 35%-ға дейін), корпоративті сауда бөлімінің бар болуы, еліміздің кеңсе бизнесіндегі жетекшісінің ісін білуі, дүкеннің өте қолайлы жерде орналасуы, осыған байланысты жақын арадағы кеңселермен қызмет істейді. Өзінің қарапайым интернет-дүкені бар, белсенділігі нашар.

Компанияның кемшіліктері арасында келесіні көрсетуге болады: аймақтарда филиалдардың жоқтығы, қойма орындарының аздығы, тауар түрінің аздығы. Шектеулі қор салдарынан қызметтегі масштабтың жоқтығы. Компанияның кішігірім көлеміне қарамастан, жинақы әрі иілмелілігімен ерекшеленбейді, егер осы істі қолға алған жағдайда АБДИ-ді айналып өтуге мүмкіндігі болар еді. Қазірге дейін дүкенінің орналасуына байланысты өмір сүріп келеді.

6. «Айдын» ЖШС. Компания тек бөлшектеп сатуда және жарым-жарты көтермелеп сатуда жұмыс істейді, Алматыда бірнеше дүкендері мен сауда орталықтарында бөлімшелері бар, сонымен қатар Атырау, Астана, Ақтөбе қалаларына ұсынылған. Нарықта 12 жылдан астам уақыт жұмыс істеп келеді. Бәсекелес тауралар тобы «Esselte», «Leitz», «Staedtler» белгілері.

Бұл компанияның артықшылықтарына келесіні жатқызуға болады: дүкені Алматының орталығында орналасқан, тапсырыстың ҚР біршама жылдам жеткізілуі (тауар Түркиядан импортталады), жоғары пайызды жеңілдіктер, туркиялық өндіріс тауарлары европалықтарға қарағанда біршама арзанырақтығы, пластик өнімдеріне арзан бағалары (бумалар, бұрыштар, скоросшивательдер және т.б.); Қазақстандағы барлық Түркия компанияларымен жұмыс істейтіні.

Компанияның кемшіліктері арасында келесіні көрсетуге болады: таралған филиалдардың желісі жоқ (республиканың тек 3 қаласында бар); тауарлардың түр-түрінің кедейлігі; қойма орындарының аздауы; Түркияда өндірілген тауарлардың сапасы европалық тауарлардың сапасынан әлде қандай төмен. Интернетте ұсынылмаған.

7. «Тенгиз кеңсе» ЖШС. 1995 жылдан бастап Тенгиз-копир болып жұмыс істейді, 2005 жылдан бастап жеке компания болып бөлінген. «Cool School», «Бимбо» және «Rolf» сауда белгілі өзіндік өнімін шығарады.

Бұл компанияның артықшылықтарына келесіні жатқызуға болады:

Бөлшектеп және көтермелеп сату сегменттерінде жұмыс істеу; Алматы және Астана қалаларында дүкендерінің бар болуы; тапсырыстың салыстырмалы жеткізу уақытының қысқалығы (тауар Қытай мен БАЭ жеткізіледі); жоғары пайызды жеңілдіктер; Қытай және БАЭ өндірістерінің тауарлары европалық және Ресей тауарларына қарағанда біршама арзанырақтығы; пластик өнімдеріне арзан бағалары (бумалар, бұрыштар, тездікпелер және т.б.).

Компанияның кемшіліктері арасында келесіні көрсетуге болады: таралған филиалдардың желісі жоқ; тауар ассортиментінің аздығы; шектеулі қойма орындары; еуропалық және ресейлік тауар сапасынан әлде қайда төмен сапалы тауар; корпоративті клиент тізімі төмен бағаға байланысты ұсталып тұрады, компанияға беріктік жоқ. Компания тек арзан баға қоюдан ұтады, нақты тұжырымдамасы жоқ. Қажет болған жағдайда, барлық клиенттерін кішігірім бағамен өзіне айналдырып алуға болады.

8. «Резервснаб» ЖШС (Литан) – қағаз бойынша негізгі бәсекелес болып еледі. Литан компаниясы 1999 жылдан бастап форматты, офсет және газет қағазы бойынша жұмыс істейді, өз тобының құрамында бірнеше ЖШС бар. Бәсекелес тауарлар тобы «Svetocory», «Снегурочка», «Монди» белгісі.

Бұл компанияның артықшылықтарына келесіні жатқызуға болады: Алматы, Өскемен, Шымкент, Астана қалаларында көтерме сауда қоймалары бар; бұл

компания International Paper, Mondi қағаз зауытының 5 эксклюзивті дистрибьютерінің бірі болып саналады. Көтерме саудагер ретінде, өте төмен бағаларды ұсынады, 2010 жылдан бастап ассортиментін кеңейтіп, кеңсе тауар ассортиментін қосты, офистік тауарларының түрі аз, Алматы қаласындағы жалғыз қоймасы (1500 ш.м.) бойынша емес, сонымен қатар интернет-дүкенінде өте төмен бағалармен ұсынылады.

Компанияның кемшіліктері арасында келесіні көрсетуге болады: тек қағаз өнімдеріне мамандандырылған.

Аймақ бойынша «АБДИ Компани» АҚ белсенді бәсекелесетін ірі бәсекелестерінің тізімі:

- ✓ «Кленовый лист» ЖШС – Павлодар қ. (Павлодарда 5 сауда нүктесі бар: 3 өзіндік жеке дүкендері, сауда орталықтарында 2 бөлімше)
- ✓ «B2B» ЖШС – Алматы қ. (каталог бойынша сауда жасау)
- ✓ «Импульс» ЖШС – Атырау қ.
- ✓ «Дан-центр» ЖШС – Астана қ. (Алматы қ. филиалы бар)
- ✓ «Шалкар Люкс» ЖШС – Астана және Қарағанды ққ.
- ✓ «Семат» ЖШС – Атырау қ.
- ✓ «Айша» АҚ – Тараз қ.
- ✓ «Оргтех» ЖШС – Тараз қ.
- ✓ «Паритет» ЖШС – Қарағанды қ. (1 дүкен-қойма)
- ✓ «Фирма АККУ» ЖШС – Ақтау қ.
- ✓ «Аскар» ЖШС – Қызылорда қ.
- ✓ «Юджи» ЖШС – Астана қ.

❖ **Эмитенттің қызметінің Қазақстан Республикасының ішінде ортасалалық және ортаәлемдік салыстырмалы көсеткіштер сипаттамасы, егер мүмкін болса.**

Кеңсе өнімдері Қазақстан нарығында 2009 және 2010 жж. дағдарыстан кейін өсу үстінде, өз өнімдерімізді өндіру біздің елімізде дамымаған, мұны мынадай көптеген дәлелдермен түсіндіруге болады:

- ✓ кеңсе тауарларының қажеттігін отандық өндіріс өз уақытында мойындамау,
- ✓ тұтынушы нарығының аздығы, Қазақстан нарығының кішкене көлемділігі,
- ✓ әлемдік қарқында бәсекелестік деңгейі,
- ✓ өндірістегі технологиялық қиыншылықтар
- ✓ Қазақстанда өндірілген кеңсе тауарларының әлемдік нарықта төтеп беруге деген мүмкіндігінің аздығы.

Осыған қатысты, қазіргі жағдайда қазақстандықтар тұтынатын барлық кеңсе тауарларын басқа елдерден алып келуде.

Қазіргі таңда кеңсе тауарларын сататын үш негізгі топты бөліп алуға болады:

1) «АБДИ Компани» АҚ. «АБДИ Компани» АҚ 1994 жылдан бері нарықта қызмет істеуімен, елімізде кеңсе тауарлар дүкені желісінің болуымен, жоғары деңгейлі сервисімен, 15 мыңнан астам тауар түрлерінің болуымен ерекшелінеді.

2) Көтерме нарық – базардағы («барахолкадағы») кеңсе тауарларын сатып алушылардың едәуір бөлігінің болуынан кеңсе тауарларын сату өрісінде жеке топ болып ерекшелінеді. Көтерме нарықтағы жетіспеушілік сатушылардың шашыраңқы, әр жерде орналасуынан, өнімдер сапасының төмен болуынан, көбінесе қолдағы тауарлардың жалған жасанды болуынан.

3) Қалғандары кеңсе тауарларындағы майда және орта сатушылар.

Қазақстан нарығында кеңсе тауарларын тарату жөнінде дәлелдемелерге сүйене отырып мынадай топқа бөлуге болады.

2 кесте

Топ	Нарық үлесі
«АБДИ Компани» Ақ	25%
Көгерме нарық	37%
Басқа кеңсе тауарлар компаниясы	38%

Қазақстан нарығында кеңсе өнімдерінің жалпы сыйымдылығы шамамен 38 млрд. теңгені (~260 млн. АҚШ доллары), оның ішінде нарықта «АБДИ Компани» АҚ 25% құрайды.

Салыстыру үшін, Ресей Феерациясын нарығында кеңсе тауарларының сапалық қызметін атап айтқанда, нарық озаты «Комус» Компаниясын айтуға болады. Аталмыш компанияның жылдық айналымы 600 млн. АҚШ долларын құрайды, оның ішінде 50% (300 млн. АҚШ доллары) кеңсе тауарларын құрайды, айта кететін жағдай, Ресейде Қазақстанға қарағанда кеңсе нарығы шамамен 10 есе көбірек.

Азғана есеп жүргізіп, салыстырайық:

1) 300 млн. АҚШ доллары * 150 = 45,0 млрд. теңге («Комус»-тың кеңсе тауарлары бойынша айналымын теңгемен аламыз);

2) 45,0 млрд.теңге / 10 = 4,5 млрд. теңге.

Салыстыра қарағанда, 2010 жылы «АБДИ Компани» АҚ айналымы 9 млрд. теңге.

❖ Саланың болашақтағы дамуына қатысты болжам және эмитенттің осы саладағы жағдайы көрсетіледі:

Қазіргі таңда Қазақстан нарығында кеңсе тауарлары төмендегідей тенденциямен бақыланады.

- ✓ Жоғары тұтынушылық сұраныс арзан тауарларға ақырындап түсуде, ал нарық сегменті сапалы тауарларға жоғары бағамен өсуде. «Баға: сапа» ара қатынасы бұдан бірнеше жыл бұрын қайта тартылып, әрине баға болды. Ал қазір көптеген тұтынушылар үшін тауар сапасы үлкен маңызды рөл атқарады.

«АБДИ Компанидің» болашақта бәсекелік басымшылықты құрудың негізгі бағыты:

1. Өзінің артықшылығына еліктіру үшін компания өзіндік танымалдылығын ескере отырып жаңа тауарларды меншікті брендпен қосымша баға беру арқылы жарыққа шығару және өңдеумен (концепция, дизайн, формат, таралым т.б.) айналысады.
2. басқа компаниялармен салыстырғанда компанияның Қазақстанның барлық аймағы бойынша үлкен сауда алаңдары бар. Бұл Қазақстанның кез-келген аймағына қызмет көрсетуге мүмкіндік береді.
3. Компания нарық сұранысын ескере отырып, әр қайсының жеке өсу арнайы бағытының бөлімдерін болжайды.
4. Қазіргі таңда компания тұтынушылардың дүкендердегі кассалық терминалда кезектердің көбеюі және корпоративтік тапсырыскерлерге қызмет көрсетуді жоғары деңгейде пайдалану, қызмет көрсетуді жақсарту негізгі бағыты болып табылады. Ол үшін компания сервистік жүйені, логистиканы, компьютерлік технологияны, тапсырыскерлерге қызмет көрсетуді, менеджмент жүйесінің сапасын, сонымен бірге өзіміздің тұтынушыларға жақын болу үшін сауда алаңдарын арттыруды жетілдіруде.

28 бөлімді келесі түзетуде мазмұндау:

28. Эмитенттің өз өнімін (жұмыстарын, қызмет көрсетуді) сатуды ұйымдастыру жөніндегі қызметі:

Мектеп және офистік тауарлардың нарығын қалыптастыруының негізгі факторы болып таяу және алыс шетелден, соның ішінде көбінесе Ресей, Германия, Австрия, Италия, Түркия, Қытайдан импорттық тауарды жеткізу табылады. Нарықтың сегметтеуі офистік кеңсе тауарлары мен мектеп құралдарымен көрсетілген. Сату көлемінде мектеп құралдары 60% құрайды ал офистік құралдар - 40%.

Кеңсе және қағаз тауарларын өндіру республикада жеткілікті дамымаған. Мемлекетте аз көлемде офиске арналған қағаз өнімдерін және пастиктан жасалған аксессуарларын өндіреді. Өндіру/импорттың пайыздық арасалмақтары 20/80 болып табылады.

Отандық нарықтың ең басты проблемасы болып дайын өнімдерді әлсіз өндіруі табылады. Қазақстанның кеңсе нарығында мамандырылатын компаниялар әлемдегі тауарлардың барлық түрлеріне дерлік мемлекетке жеткізеді. Импортты алмастыру жоспары өкінішке орай өте жай дамиды да халықтың және кәсіп орындардың өсіп бара жатқан сұраныстарына үлгермейді, ал импорттың өсу қарқыны экспорттың қарқынын әлде қайда озады.

1) Тауар жеткізушілер:

эмитенттің барлық жеткізілімінің он және одан көп проценті тиесілі болатын жеткізушілерінің атауы және орналасқан жері, олардың үлестері процентпен көрсетіледі. Осы дерек көздеріне болашақта рұқсат беруге қатысты болжамдар

Атауы	Орналасқан жері	Қатынастар заты	Тауар жеткізудің (жасалған жұмыстар, көрсейлген қызметтер) жалпы көлеміндегі үлесі
1	2	3	4
«АБДИ Сток» ЖШС	Қазақстан Республикасы, Алматы қ., Қазыбаев көш., 7 үй	Кеңсе тауарларын жеткізу	89,32%
Petroleum Transit Inc.	Латвия, Рига қ., Катлакална көш., 10	Кеңсе тауарларын жеткізу	5,85%

2) Тұтынушылар:

Үлесіне эмитенттің өнімін (жұмыстарын, қызмет көрсетуін) сатудан түскен жалпы түсімнің он және одан көп процентінен астамы тиесілі болатын тұтынушылардың атауы және орналасқан жері, олардың сатудың жалпы көлеміндегі үлестері процентпен көрсетіледі. Эмитенттің өнімін (жұмыстарын, қызмет көрсетуін) сатуға әсер етуі мүмкін теріс факторлар.

Атауы	Орналасқан жері	Қатынастар заты	Тауар жеткізудің (жасалған жұмыстар, көрсейлген қызметтер) жалпы көлеміндегі үлесі	Эмитенттің өнімдерді (жұмыстарды, қызметтерді) сатуға әсері бар келеңсіз болуы мүмкін факторлар
-------	-----------------	-----------------	--	---

1	2	3	4	5
1.Корпоративті клиенттер*, соның ішінде:	Қазақстан Республикасы	Кеңсе тауарларын сату-сатып алу	25,98%	1) Валюта курстарының тербелуі (тарлардың өзіндік бағалары өседі немесе азайады, сонымен қатар кірістер де) 2) Энергия көздерінің бағалары (тарлардың өзіндік бағалары өседі немесе азайады, сонымен қатар кірістер де) 3) Логистиканың және баға орнатудың Қазақстан Республикасының немесе басқа мемлекеттердің мемлекеттік биліктік, басқару органдарының тыйым салу шараларына байланысты проблемалары (кеден, салық және т.б.) 4) Ауа райы жағдайлары (суық ұру, борандар, көктайғақ немесе қардың жаууы тауарларды апаратын жерге уақытылы жеткізуге кедергі жасайды) 5) Бәсекелестік орта (бір күндік өрекеттерінің болжауын істеуге мүмкін емес тауар берушілердің бар болуы біздің сату жоспарларына түзету енгізеді) 6) Мемлекеттік сатып алу туралы заңнамадағы өзгерістер
Қаржылық ұйымдар			14,91%	
Көлік-коммуникациялық компаниялар			2,35%	
Мұнай газ, энергетикалық компаниялар			2,45%	
Сауда компаниялары			2,19%	
Оқу орындары			0,96%	
Басқалары			3,12%	
2. Жеке тұлғалар (бөлшектеп сату)				
3. Оқу құрал-жабдықтары (мектептер)			8,55 %	
4. Көтермелеп сатып алуш клиенттер			4,45%	

V. ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАЙ-КҮЙ бөлімін келесі түзетуде жариялау:

V. ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАЙ-КҮЙ, 31.03.2012 жыл

30 бөлімді келесі түзетуде мазмұндау:

30. Баланстық құны материалдық емес активтердің жалпы баланстық құнының бес және одан көп процентін құрайтын материалдық активтердің түрлері.

р/с №	Материалдық емес активтердің түрі	Баланстық құны, мың тенге	МЕА жалпы баланстық құнындағы үлесі
1	Бағдарламалық қамтамасыз ету	31 360,00	99,81%

31 бөлімді келесі түзетуде мазмұндау:

31. Баланстық құны негізгі құрал-жабдықтың жалпы баланстық құнының бес және одан көп процентін құрайтын негізгі құрал-жабдықтың түрлері:

р/с №	Негізгі құралдардың түрі	Баланстық құны, мың теңге	НҚ жалпы баланстық құнындағы үлесі
1.	Жер	782 149	16,82 %
2.	Үйлер мен ғимараттар	3 517 718	75,64 %
3.	Басқа белгіленген белсенділер	350 901	7,54 %

32 бөлімді келесі түзетуде мазмұндау:

32. Инвестициялар (шоғырландырылған есеп бойынша):

Инвестициялар түрі	тыс. теңге
	31.03.2012 ж. баланстық құнының сомасы
Басқа заңды тұлғалардың капиталына тікелей инвестициялар	46
ұзақ мерзімді инвестициялар	-
инвестициялық портфель	-
Инвестициялардың барлығы	46

33 бөлімді келесі түзетуде мазмұндау:

33. Дебиторлық берешек.

Осы тармақта эмитенттің алдында дебиторлық берешектің жалпы сомасының бес және одан көп проценті мөлшерінде дебиторлық берешегі бар ұйымның атауын көрсете отырып дебиторлық берешектің құрылымы не эмитенттің неғұрлым ірі он дебиторының тізімі ашылады (шоғырландырылған есеп бойынша).

31.03.2012 ж. қарай

р/с №	Дебитордың атауы	Сомасы, мың теңге	Жалпы дебиторлық берешектің сомасындағы үлесі	Түсініктеме
1	«АБДИ Екон» ЖШС	845 862	28,86%	Кеңсе тауарлар берушілер бойынша дебиторлық берешек
2	Petroleum Transit Inc.	285 120	9,73%	Кеңсе тауарлар берушілер бойынша дебиторлық берешек

34 бөлімді келесі түзетуде мазмұндау:

34. Осы тармақта эмитенттің 31.03.2012 ж. жарғылық және меншікті капиталының мөлшері көрсетіледі.

- Төленген жарғылық капитал – 1 127 500 мың теңге;
- Баланстық меншікті капиталының мөлшері – (3 800 013) мың теңге

35 бөлімді келесі түзетуде мазмұндау:

35. Қарыздар.

Осы тармақта қолданылып жүрген банктік заемдар және кредиттік желілер, олардың валютасы, сыйақы ставкалары, қамтамасыз ету түрлері туралы ақпарат ашылады. Жақын арадағы он екі ай ішінде өтелетін сомалар тоқсан бойынша бөлінуі тиіс, қалған сомалар жылдар бойынша бөліне отырып ұсынылады.

Қолданылып жүрген банктік заемдар және несиелік желілер туралы ақпарат:

Несие желісінің №	Беру күні	Қайтару күні	Қарыз сомасы	Валюта түрі	Сыйақы мөлшерл емесі	Қамсыздандыру түрі
1	2	3	4	5	6	7
№17/L/УКВ/08 несие беру лимитін орнату туралы келісім	10.07.08ж.	31.12.24ж.	6 052 386	мың теңге	15	Жылжымайтын мүлік – 1 742 575 мың теңге, айналымдағы тауарлар – 2 000 094 мың теңге, болашақта түсетін тауарлар - 3 870 118 мың теңге.
№18/L/УКВ/08 несие желісін беру туралы келісім	10.07.08ж.	31.12.19ж.	395 853	мың теңге	15	Жылжымайтын мүлік – 2 219 550 мың теңге.
№29/L/УКВ/08 несие желісін беру туралы келісім	29.12.08ж.	31.12.18ж.	260 772	мың теңге	15	Жылжымайтын мүлік – 1 020 740 мың теңге, болашақта түсетін тауарлар – 209 018 мың теңге.

Алдағы 12 ай ішінде өтелетін сомалар, валюта бірліктерінде:

Күні	Валюта коды	Негізгі қарызды өтеу	Өтеу%	Барлығы
1	2	3	4	5
2012 ж. 1 тоқсаны	мың теңге	-	-	-
2012 ж. 2 тоқсаны	мың теңге	-	79 192	79 192
2012 ж. 3 тоқсаны	мың теңге	-	119 084	119 084
2012 ж. 4 тоқсаны	мың теңге	-	119 084	119 084

Жылдарға бөлінген өтелетін сомалар

Күні	Валюта коды	Негізгі қарызды өтеу	Өтеу%	Барлығы
1	2	3	4	5
2012	мың теңге	-	317 359	317 359
2013	мың теңге	-	476 335	476 335
2014	мың теңге	547 514	691 423	1 238 937
2015	мың теңге	690 949	648 203	1 339 152

2016	мың теңге	690 949	598 914	1 289 863
2017	мың теңге	690 949	545 159	1 236 108
2018	мың теңге	690 949	496 562	1 187 511
2019	мың теңге	626 685	441 424	1 068 109
2020	мың теңге	547 514	375 596	923 110
2021	мың теңге	547 514	337 071	884 585
2022	мың теңге	547 514	298 547	846 061
2023	мың теңге	547 514	260 022	807 536
2024	мың теңге	580 960	221 498	815 892

36 бөлімді келесі түзетуде мазмұндау:

36. Эмитенттің негізгі қызметін жүзеге асыруға байланысты кредиторлық берешегі (жеткізушілер алдындағы берешек, алынған аванстар).

Осы тармақта эмитент өзінің кредиторлық берешектің жалпы сомасының бес және одан көп проценті мөлшерінде берешегі бар ұйымның атауын көрсете отырып, кредиторлық берешектің құрылымы не эмитенттің бірінші он неғұрлым ірі кредиторлық тізімі ашылады.

31.03.2012 ж. қарай

р/с №	Несие беруші атауы	Сомасы, мың теңге	Кредиторлық берешегінің жалпы сомасындағы үлесі	Түсініктеме
1	«АБДИ Групп» ЖШС	643 035	28,82%	Негізгі жеткізушілер және мердігерлер бойынша кредиторлық қарыз

36-1. Соңғы аяқталған қаржы жылының (әр үш жыл қорытындысы бойынша кескін) эмитенттің қабылданған (келтірілген) табысының (залал) таза көлемі.

мың. тг.

Кезең	Таза табыс (залал) көлемі
2009 жыл	(2 226 685)
2010 жыл	(3 372 531)
2011 жыл	(1 571 208)

36-2. Левередж.

Келесі бөлімде эмитенттің аяқталған әрбір соңғы қаржы жылының бірінші күніндегі левередж шамасы, сонымен қатар, облигация шығарылым проспектінің (облигациялық бағдарлама) ұсыну алдындағы соңғы тоқсан аяғы көрестілген.

мың. тг.

Кезең	Міндеттеме көлемі	Меншік капитал көлемі	Левередж көлемі
	О	СК	О/СК
01.01.2009 ж.	12 610 809	6 175 463	2,04
01.01.2010 ж.	13 161 929	2 458 497	5,35
01.01.2011 ж.	14 519 781	(2 100 034)	- (теріс мағына)

31.03.2012 ж.	15 059 121	(3 800 013)	- (теріс мағына)
---------------	------------	-------------	------------------

36-4. Аудиторлық есеп бойынша қуатталған қаржы есебіне сәйкес соңғы аяқталған екі жылдың біреуіндегі қаржы жылының эмитент қызметінен түскен ақшалай қаражаттың таза ағыны көрсетілген.

МЫҢ, ТҒ.

Кезең	Операциялық кезеңіндегі ақшалай қаражаттың таза ағыны	Инвестициялы қызметтегі ақшалай қаражаттың таза ағыны	Қаржы қызметіндегі ақшалай қаражаттың таза ағыны
2010 жыл	3 101 302	(2 572 136)	(752 728)

37 бөлімдегі 2,3,4 тармақшаны келесі түзетуде мазмұндау:

37. Эмитенттің эмиссиялық бағалы қағаздарының тіркелген шығарылымдары:

2) Акциялар туралы мәліметтер;

Жалпы саны – 200 800 (екі жүз мың сегіз жүз) дана;

Бағалы қағаздар түрі – жай акциялар; артықшылықты акциялар – жоқ

Құрылтайшылармен төленген акциялардың нақтылы құны – 500 000 (бес жүз мың) теңге 1 акцияға;

Акцияларды орналастырғанда тартқан ақша сомасы – 1 127 500 000 (бір миллиард жүз жиырма жеті миллион бес жүз мың) теңге;

Айналыстағы акция саны – 2255 дана; акциялар толық орналастырылмаған;

Сатып алынған акциялардың саны, соңғы күнге сатып алынатын бағасы – акциялар сатып алынбаған;

Акцияларды сатып алу әдістемесін бекіту күні – 2007 жыл 03 қыркүйек;

Акциялар шығарылымын мемлекеттік тіркеуді жүзеге асырған орган, осындай шығарылымның мемлекеттік тіркеу нөмірі және мемлекеттік тіркеу күні – Қазақстан Республикасы Қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын реттеу мен қадағалау агенттігі, № А 3907, 2005 жыл 11 шілде.

3) Эмитенттің құнды қағаз ұстаушылар (алдында өз міндеттерін орындамау туралы (облигация бойынша сыйақы төлемеу (төлемді кешіктіру), артықшылықты акция бойынша дивиденттерді төлемеу (төлемді кешіктіру), оған қоса орындалмаған міндет көлемі туралы ақпарат пен атқару мерзімінің өту күні, құнды қағаз бойынша есептеліп, бірақ төленбеген сыйақы (түрі мен шығуына қарай бөлек) туралы дерек;

Осы шығарылым реестрінің тіркелу күні 18.01.2012 ж., 19.01.2012 ж. бастап эмитент 4-ші купондық төлем кезеңінде купон төлеу бойынша эмитент дефолт жіберіп алды. Төленетін купондық сыйақының жалпы сомасы 308 740 960 теңгені құрайды.

2012 жылы 20 сәуір айында эмитент кредиторлар комитетімен келісілуі бойынша (06.04.2012 ж. хаттама) эмитент облигацияларын ұстаушы жеке тұлғаға 6 953 760,00 теңге сомасында купондық сыйақы ішінара өтелді.

Сонымен қатар 20.04.2012 ж. бойынша эмитент облигацияларын ұстаушы жеке тұлғаға **115 509,68** теңге көлемінде төлемақы өсімі есептеліп, төленген.

31.05.2012 ж. жағдайы бойынша купондық сыйақы бойынша қарыз **301 787 200** теңгені, ал, төлемақы өсімі **7 301 573,64** теңгені құрайды.

4) Кез келген құнды қағаз шығарылымы тоқтатылып немесе іске аспаған, жойылған болғанда, осындай шешім қабылдаған мемлекеттік органның негіздемесі мен оны қолдау күні көрсетіледі;

27.01.2012 ж. №18 Қаржы нарығы мен қаржы мекемесін қадағалау мен бақылау бойынша Комитет Басшысының бұйрығына сәйкес, осы шығарылым бойынша купондық облигациялар орналастыруы эмитенттің дефолт жіберіп алуына байланысты тоқтатылды.

38 бөлімдегі 2 тармақшаны келесі түзетуде мазмұндау:

38. Облигациялар туралы мәліметтер:

I. Шығарылымның құрылымы:	
1. облигация түрі	Купондық, қамтамасыздандырылған, индекстелген
2. шығарылатын облигация саны:	900 000 дана.
3. облигациялар шығарылымның нақтылы құны бойынша жалпы көлемі:	9 000 000 000 теңге.
4. бір облигацияның нақтылы құны	10 000 (он мың) теңге
II. Облигациялар бойынша сыйақы:	
5. облигациялар бойынша сыйақы мөлшерлемесі:	<p>Бірінші купондық кезеңде нықтылық құнынан жылдық 11,5%.</p> <p>Екінші купондық кезеңнен бастап сыйақы ставкасы инфляция деңгейіне тәуелді болып индекстенеді де келесі формула арқылы есептеледі:</p> $r = i + 1,5$ <p>мұнда i – инфляция, есептеуі: кезекті купондық сыйақы төленетін күнге дейінгі алдыңғы бір айға Қазақстан Республикасының санақ Агенттігі жариялайтын тұтыну бағаларының индексінің (пайызбен берілген индекстің мәнінен 100% алынады) соңғы 12 ай ішіндегі өсімі/төмендеуі.</p> <p>1,5 – тіркелген маржа, жылдық %.</p> <p>Облигациялар сыйақысының ставкасын есептеген кезде (r) инфляцияның төменгі шегі (i) 5 пайыз деңгейінде белгіленген және жоғарғы шегі - 11 пайыз деңгейінде.</p> <p>Инфляция Қазақстан Республикасының санақ Агенттігімен берілген тұтыну бағаларының индексінің өсімі немесе төмендеуі минус 100%</p>

	<p>негізінде есептеледі.</p> <p>ТБИ-ның атауы, есептеу алгоритмы және т.б. өзгерген жағдайда купондық сыйақыны есептеген кезде Қазақстан Республикасының санақ Агенттігімен белгіленген басқа эквиваленттік көрсеткіш қолданылады.</p> <p>Екінші купондық кезеңнен бастап сыйақы ставкасы барлық айналыс кезеңінің ішінде ендігі купондық сыйақы ставкасын белгілеуге ендігі купондық кезеңнің басталатын күніне күні (күні және айы) сәйкес жылына екі рет қайта қараланады.</p> <p>Келе жатқан купондық кезеңінің сыйақы ставкасы мөлшері туралы ақпаратты эмитент облигациялар ұстаушылардың назарына келесі купондық кезеңі басталатын күннен бір күн бұрын «Қазақстан қор биржасы» АҚ арқылы жеткізеді.</p>
<p>6. сыйақы есептелуінің басталу күні:</p>	<p>Айналыс басталған күннен;</p> <p>Облигациялардың айналысы осы облигациялар шығарылымы «Қазақстан қор биржасы» АҚ бағалы қағаз ресми тізіміне немесе Алматы қаласының өңірлік қаржы орталығының арнайы сауда алаңының тізіміне енгізілген күннен басталады</p>
<p>7. сыйақы төлеудің кезеңділігі және күні:</p>	<p>Сыйақыны (купонды) төлеу эмитентпен барлық айналыс мерзімі ішінде жылда бір рет облигациялардың айналысы басталған күннен әр 12 ай сайын іске асырылады.</p>
<p>8. сыйақы төлеу тәртібі және оны төлеу шарттары:</p>	<p>Сыйақыны төлеу эмитентпен теңгеде тиісті кезең бойынша сыйақыны төлеу үшін тізілім нәтижелерін жазғаннан кейін күнтізбелік 10 күн ішінде облигация ұстаушыларының есеп шоттарына аудару арқылы іске асырылады.</p> <p>Сыйақыны алуға облигациялар ұстаушылардың тізілімінде сыйақыны төлейтін кезеңінің соңғы күнінің басында тіркелген тұлғалардың құқықтары бар.</p> <p>Төлеу күніндегі купондық сыйақы нақтылы құнын жарты жылғы сыйақының купондық ставкасына көбейту арқылы саналады. Үтірден кейінгі белгілер саны және дөңгелектеу әдісі «Қазақстан қор биржасы» АҚ регламентінде белгіленеді.</p> <p>Егер инвестор болып Қазақстан Республикасының резиденті емес табылса купондық сыйақыны төлеу теңгеде Қазақстан Республикасы аумағында есеп шоты болған жағдайда іске асырылады.</p> <p>Теңгедегі соманың басқа валютаға айырбастауы инвестордың есебінен іске асырылады.</p>

9. басқа қарыздарды төлеу ережесі мен тәртібі:	Ұстаушыларға төртінші купондық кезеңнің (08.11.2011 ж. 07.01.2012 ж. аралығы) сыйақысы мен тиесілі өсімпұл төлеу кешіктірілгеніне қатысты қарыз 25.08.2012 ж. дейін іске асырылады.
10. сыйақы есептеу үшін қолданылатын уақыт кезеңі:	Сыйақы төлеу эмитентпен уақыт базасы 360/30 (жылда 360 күн / айда 30 күн) бойынша есептеліп «Қазақстан қор биржасы» АҚ есептеу регламентіне сәйкес іске асырылады.
11. индекстелген облигациялар шығару кезіндегі есептеу тәртібі:	Осы шығарылымның облигациялары индекстелген болып табылмайды
III. Облигациялардың айналысы және өтеу туралы мәліметтер:	
12. айналым кезеңі:	Айналым басталған күннен бастап 19 жыл.
13. өтеу шарты:	<p>Облигациялар нақтылы құны бойынша теңгеде өтеледі сонымен бірге соңғы купондық сыйақы облигациялардың нақтылық құнын және соңғы сыйақыны төлеу үшін тізілім нәтижелерін жазғаннан кейін күнтізбелік 10 күн ішінде облигация ұстаушыларының есеп шоттарына аудару арқылы төленеді.</p> <p>Нақтылық құнын және соңғы сыйақыны алуға облигациялар ұстаушылардың тізілімінде сыйақыны төлейтін кезеңнің соңғы күнінің басында тіркелген тұлғалардың құқықтары бар. Егер инвестор болып Қазақстан Республикасының резиденті емес табылса облигацияны өтеу теңгеде Қазақстан Республикасы аумағында есеп шоты болған жағдайда іске асырылады.</p> <p>Теңгедегі соманың басқа валютаға айырбастауы инвестордың есебінен іске асырылады.</p> <p>Кредитшілер Комитетінің шешімімен келісілген қарыз өтеу міндеттерінің сауығуы мен құрылымын өзгерту Жоспарына сәйкес, Эмитент облигацияларды өтеуді үш кезеңде іске асырады:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 2018 жыл 8-17 қаңтар аралығы - 2026 жыл 8-17 қаңтар аралығы - 2027 жыл 8-17 қаңтар аралығы <p>Өтеуге қатысты барлық сома Капиталдану купонына қатысты болады.</p>
14. өтеу мерзімі:	тізілім нәтижелерін жазғаннан кейін күнтізбелік 10 күн ішінде
15. облигациялар бойынша міндеттемелерді орындау орны.	050050, Қазақстан Республикасы, Алматы қаласы, Сейфуллин даңғ., 465/191.
16. облигацияларды өтеу тәсілі:	Негізгі борыш сомасын өтеу айналыс кезеңі біткеннен кейін күнтізбелік 10 күн ішінде

	облигация ұстаушыларының есеп шоттарына аудару арқылы төленеді
16-1. облигацияларды төлеу шарттары мен тәртібі:	<p>Облигациялар ақшамен қолма қол емес есеп айырысу арқылы төленеді.</p> <p>Сонымен қатар жеке тұлғалар облигацияларды қолма қол есеп айырысу арқылы төлей алады</p> <p>Жазылу арқылы орналастырылған облигациялар бойынша төлеу тәртібі мен жағдайлары эмитентпен инвестор арасындағы сатып алу – сату келісім шартында белгіленеді.</p> <p>Облигацияларды арнайы сату арқылы «Қазақстан қор биржасы» АҚ және / немесе Алматы қаласының өңірлік қаржы орталығының арнайы сауда алаңында орналастырған жағдайда облигацияларды төлеу «Қазақстан қор биржасы» АҚ ішкі ережелеріне сәйкес іске асырылады.</p>
16-2. облигациялар бойынша қамтамасыз ету (банк кепілдігі қамтамасыз етілген облигацияларды шығару кезінде)	<p>Эмитент облигациясының қамтамасыз етуі бойынша №1 Қосымшаға сәйкес «АБДИ Компани» АҚ Президентінің жеке мүлігі тұрады. Бұл облигациялар ипотекалық немесе қамтамасыз етілген болып табылмайды.</p> <p>Облигация ұстаушылар алдындағы міндеттерді орындау немесе орындамау жағдайында, эмитент кепілдегі мүлікті соттан тыс сатуға рұқсат береді.</p>
16-3. облигацияларды арнайы қаржылық компания шығарған кезде	Эмитент арнайы қаржылық компания болып табылмайды.
16-4. облигация ұстаушының өкілі туралы мәліметтер	<p>Облигация ұстаушылары (зейнетақы қорлары) өз құқықтарын Өкілдері арқылы іске асырады.</p> <p>Атауы: «БТА Секьюритис» «БТА Банк» АҚ Еңшілес ұйым АҚ;</p> <p>Орналасуы: Алматы қ., Хусаинов көш., 281, «Гранит» БО;</p> <p>Байланыс телефондары: +7 (727) 393-73-07;</p> <p>Басқару Төрағасы: Цуркан О.Г.</p>
16-5. инфрақұрылымдық облигациялар шығарылымы бойынша концессиялық шарттың реквизиттері және ҚР Үкіметінің мемлекеттік кепілдік беру туралы қаулысы белгіленеді	Бұл облигациялар инфрақұрылымдық облигациялар болып табылмайды.
16-6. облигациялар бойынша құқықтарды есепке алу тәртібі	<p>Эмитенттің акциялар ұстаушылардың тізілімін жасауды, жүргізуді және сақтауды тіркеуші Алматы қ., Сәтбаев көш., 9 б., телефон: 8 (727) 255 85 96.</p> <p>Тіркеуші Қазақстан Республикасы Қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын реттеу мен қадағалау агенттігімен 24.01.2006ж. берілген бағалы қағаздарды ұстаушылардың тізілімі жүйесін</p>

	жүргізу жөніндегі қызметті көрсетуге құқық берген № 0406200451 лицензия негізінде және эмитентпен 2007 ж. 04 қазанында жасасқан №710/132 келісім шарт негізінде әрекет етеді.
16-7. төлем агенті туралы мәліметтер	Төлем агенті – «Қазақстанның Халық Банкі» АҚ Қазақстан Республикасы Қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын реттеу мен қадағалау агенттігімен 19.02.2004ж. берілген номиналдық ұстаушы ретінде клиенттердің шотын жүргізу құқығы бар брокерлік-дилерлік қызмет көрсетуге лицензия № 0401100714. Келісім шарт №1406 2007 ж. 05 қазанында жасасқан.
17. Әр облигациямен ұстаушыға берілетін құқықтар:	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Осы облигациялар шығарылымы проспектісінде белгіленген мерзімде нақтылық құнды алуға; ❖ Осы облигациялар шығарылымы проспектісінде белгіленген мерзімде сыйақыны алуға; ❖ Қазақстан Республикасының заңнамасында белгіленген тәртіпте ақпарат алуға; ❖ Қазақстан Республикасының заңнамасында белгіленген жағдайларда және тәртіпте өзінің талаптарын қанағаттандыру құқығы; ❖ Облигацияларды айыру және басқа түрмен облигацияларға билік ету; ❖ облигацияларға меншік құқығынана туындалаған басқа да құқықтар.
18. мерзімнен бұрын өтеу жағдайларында	<p>Осы бөлімдегі 21 тарауда орнатылған шектелімді (ковенант) орындамаған жағдайда облигация ұстаушылары облигацияның мерзімінен бұрын жабылуын талап етуіне құқылы.</p> <p>2011 жыл 04 наурыз №225 Қазақстан Республикасының Үкіметінің бекітілген қаулысына қатысты, Мемлекеттік дағдарыстан кейінгі қайта орнығу бағдарламасынан Эмитенттің шығуынан кейін, Эмитент Төленген купонды төлеу күніне жақын облигацияны жабуға байланысты аудиторлар растаған шоғырланған ерікті қаржы тасқынын 10% кем болмайтындай етіп бағыттауы қажет.</p> <p>Шоғырланған ерікті қаржы тасқыны қаржылық жыл аяқталғандағы ерікті шоғырланған қаржы тасқынының сомасы.</p> <p>Шоғырланған ерікті қаржы тасқыны аяқталған қаржы жылынан кейін Эмитенттің қаржы құралдарының қозғалысы есеп беруінен алынған операциялық әрекеттен түскен таза сома, оған қоса инвестициялы әрекеттің қаржы құралдарының таза сомасы болып есептеледі.</p>

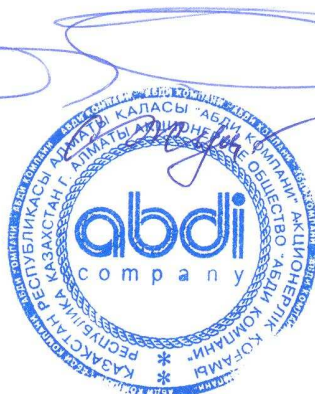
<p>19. эмитенттің облигациялары бойынша дефолт жариялауға мүмкін жағдайлар:</p>	<p>Эмитенттің облигациялары бойынша дефолт – бұл осы проспектісінде белгіленген сыйақыны немесе негізгі борышты төлеу күнінен есептелген 10 күнтізбелік күн ішінде сыйақыны (купонды) және/немесе облигациялар бойынша нақтылы құнын төлемеу немесе толық емес төлеу.</p> <p>Эмитенттің кінәсінен осы проспектісінде белгіленген мерзімде купондық сыйақыны және/немесе облигациялар бойынша нақтылы құнын төлемеу немесе толық емес төлеу болған жағдайда Эмитент облигация ұстаушыларға әр кешіккен күн сайын ақшалай міндеттемені немесе оның бөлігін орындау күніне Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкінің қайта қаржыландырудың ресми ставкасына сәйкес өсімді төлейді.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Облигациялар бойынша дефолт болған жағдайда Эмитент дефолтты туындаған жағдайларды жоюға және облигацияларды ұстаушылардың құқықтарын қамтамасыз етуге барлық күш-жігерді салады.
<p>20. опциондар туралы ақпарат:</p>	<p>Опциондар көзделмеген.</p>
<p>21. шектеулер (ковенанттар)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ковенанттар ретінде төменде айтылған оқиға мен шартқа, облигацияның бұзушылық иесі немесе мезгілінен бұрынғы облигацияны өшіруге құқығы бар ұстаушылар төмендегідей анықталады: <ul style="list-style-type: none"> - Эмитент және оның үлестес тұлғалары облигацияларды қайталама нарықтан сатып алмайды; - Эмитент негізгі қарыз бен облигация бойынша купондық сыйақыны (төлемақы өсімі) толықтай төлеп бітпенше дивидент төлеуге тыйым салынады; - «АБДИ Групп» ЖШС 85 % кем немесе акция шығарушының жарияланған көлемінің артуы, орналастыру көлемі, орналастырылған акциялар, кредит беруші комитеттің келісімісіз үлесінің төмендеуі

Президент

Бимендиев А.Ш.

Бас есепші

Сапарбаева С.Т.



Кепіл нысана атауы	Нысана мінездемесі	Нысана мекен жайы	Нысананың нарықтағы құны
Жер телімі	Жалпы көлемі 2,0 га	Алматы облысы, Талғарский ауданы, «ПК им. Абдыгулова».	20 483 200 теңге

ИЗМЕНЕНИЯ И ДОПОЛНЕНИЯ № 3
В ПРОСПЕКТ ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ

АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА
«АБДИ КОМПАНИ»

АО «АБДИ КОМПАНИ»



г. Алматы, 2012 г.

В Проспект выпуска облигаций АО «АБДИ Компани», зарегистрированного 8 ноября 2007 года (выпуск внесен в Государственный реестр ценных бумаг под № С 80), внести следующие изменения и дополнения:

Пункт 6 изложить в следующей редакции:

6. Банковские реквизиты эмитента

Банковские реквизиты:	<ul style="list-style-type: none"> ▪ АО «Банк Центр Кредит» ИИК KZ35856000000025553, SWIFT KCJBKZKX; ▪ АО «БТА Банк» ИИК KZ41319A010000450151, SWIFT ABKZKZKX. ▪ АО «Kaspi bank» ИИК KZ35722S000000079625, SWIFT CASPKZKA
------------------------------	--

Пункт 9 изложить в следующей редакции:

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

№ 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	Республика Казахстан, Карагандинская

№ п/п	Наименование	Дата первичной регистрации	Дата перерегистрации	Место нахождения	Почтовый адрес
				область, г.Караганда, Бульвар Мира, дом 21	область, г.Караганда, Бульвар Мира, дом 21
6	Филиал АО "АБДИ Компани" в г. Кокшетау	03.05.06	-	Республика Казахстан, Акмолинская область, г. Кокшетау, ул. Абая, дом 122 У	Республика Казахстан, Акмолинская 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. Талдыкорган	03.11.05	-	Республика Казахстан, Алматинская область, г. Талдыкорган, ул. Жансугурова, дом 116	Республика Казахстан, Алматинская область, г. Талдыкорган, 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

№ п/п	Наименование	Дата первичной регистрации	Дата перерегистрации	Место нахождения	Почтовый адрес
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-Каменогорск	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. Шымкент	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
16	Филиал АО "АБДИ Компани" в г. Кызылорда	20.05.10	-	Республика Казахстан, Кызылординская область, г. Кызылорда, проспект Абая, дом 28	Республика Казахстан, Кызылординская область, г. Кызылорда, проспект Абая, дом 28

Пункт 10 изложить в следующей редакции:

10 . Полное официальное наименование аудиторской организации, осуществлявшей аудит финансовой отчетности Эмитента

❖ За 2005 год – ТОО «Делойт и Туш»

Государственная лицензия на занятие аудиторской деятельностью в Республике Казахстан номер 0000015, серия МФЮ-2, выдана Министерством финансов Республики Казахстан 13.09.2006г., является членом Палаты аудиторов Республики Казахстан.

❖ За 2006-2010 годы – ТОО «Независимая аудиторская компания «Центраудит-Казахстан»

Государственная лицензия на занятие аудиторской деятельностью в Республике Казахстан номер 0000017, серия МФЮ, выдана Министерством финансов Республики Казахстан 27.12.1999 г., является членом Палаты аудиторов Республики Казахстан.

❖ За 2011 год – ТОО «ALMIR CONSULTING»

Государственная лицензия на занятие аудиторской деятельностью в Республике Казахстан номер 0000014, серия МФЮ, выдана Министерством финансов Республики Казахстан 27.11.1999 г., является членом Палаты аудиторов Республики Казахстан.

Полное официальное наименование консультантов по юридическим и финансовым вопросам, с которыми заключались договоры на оказание соответствующих услуг с указанием их принадлежности к соответствующим коллегиям (ассоциациям, палатам)

Консультационные услуги предоставлены АО «Haluk Finance», договор № 2/2007/ф от «13» сентября 2007 года об оказании услуг финансового консультанта. АО «Haluk Finance» является членом Казахстанской Ассоциации финансистов Казахстана.

В случае если имело место расторжение договора с вышеуказанными лицами, необходимо представить информацию о причине расторжения договора, с указанием информации кем из сторон оно было инициировано.

Договор расторгнут 16 июня 2008 г. по взаимной договоренности сторон.

Пункт 17 изложить в следующей редакции:

17. Организационная структура эмитента:

Коллектив АО «АБДИ Компани» – это более 650 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; Информационных технологий; Маркетинга; Учебного оборудования; Транспортно-складской Комплекс; Административный.

Отделы:

– Ценообразования; Юридический; Таможенных процедур; Развития персонала; Строительства; Служба Безопасности; Служба внутреннего аудита; Менеджер СМК.

Филиалы:

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

2) общее количество работников эмитента, в том числе работников филиалов и представительств эмитента: 667 человек

Сведения о количестве сотрудников по компании

Наименования подразделения	Количество
Алматы	
Управление	6
Департамент бухгалтерского учета	14
Департамент финансов и экономического анализа	3
Департамент продаж и регионального развития	9
Департамент корпоративных продаж	21
Департамент импорта и внешнеэкономической деятельности.	2
Юридический отдел	3
Отдел ценообразования	6
Департамент учебного оборудования	27
Департамент информационных технологий	10
Отдел таможенных процедур	1
Служба безопасности	36
Служба внутреннего аудита	13
Транспортно складской комплекс	55
Департамент маркетинга	13
Административный департамент	47
Магазин на Казыбаева	8
Магазин на Сатпаева	12
Гипермаркет	54
Филиалы	
Актау	5
Актобе	60
Астана	65
Атырау	33
Караганда	35

Наименования подразделения	Количество
Кокшетау	23
Костанай	4
Кызылорда	12
Павлодар	25
Петропавловск	4
Семей	3
Талдыкорган	16
Тараз	27
Уральск	4
Усть-Каменогорск	5
Шымкент	12

3) сведения о руководителях структурных подразделений:

№	Наименование должности	Ф.И.О.	Год рождения
1	Президент	Бимендиев Абдибек Шарбекович	1961
2	Вице-президент	Калекеев Мурат Турегелдиевич	1971
3	Директор Департамента финансов и экономического анализа	Штерман Лилия Исааковна	1973
4	Директор Департамента бухгалтерского учета	Сапарбаева Сания Турсуновна	1958
5	Начальник юридического отдела	Ахмаханов Аскар Муслимбекович	1983
6	Директор продаж и регионального развития	Алимбаева Гулнар Ногомановна	1975
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	Намазбаев Бахытжан Абенович	1957
12	Директор Транспортно-складского комплекса	Бактыбеков Алибек Бекенович	1980
13	Начальника отдела Ценообразования	Косубаева Меруерт Илесовна	1975
14	Директор департамента «IT»	Мухсинова Асыл Толеуовна	1960
15	Специалист отдела таможенных процедур	Аширов Галым Турсынбаевич	1983
16	Начальник отдела строительства	Оналов Амангельды Аденович	1960
17	Директор департамента маркетинга	Кутузов Сергей Владимирович	1976
18	Региональный управляющий южного	Туружанова Айман	1983

№	Наименование должности	Ф.И.О.	Год рождения
	региона	Жанбатыровна	
19	Региональный управляющий северного региона	Калекеев Талгат Турегельдиевич	1973
20	Региональный управляющий западного региона	Кургенова Камашат Махмутовна	1972
21	Директор Филиала г.Астана	Кабиденова Нуржанат Егимбаевна	1972
22	Директор филиала г. Караганда	Рахимжанов Ардак Абеневич	1971
23	Директор филиала г. Костанай	Катпенова Айман Атантаевна	1965
24	Директор филиала г. Петропавловск	Сахарова Марина Викторовна	1965
25	Зам. директора филиала г. Кокчетав	Долганов Евгений Сергеевич	1985
26	Директор филиала г. Павлодар	Азненова Багдина Балташевна	1970
27	Директор филиала г. Атырау	Соловьева Светлана Сергеевна	1982
28	Директор филиала г. Актау	Атамкулова Жанар Есмуратовна	1978
29	Директор филиала г. Актобе	Тулегенов Орынбасар Расович	1970
30	Директор филиала г. Кызылорда	Махаббаткызы Гульмира	1977
31	Директор филиала г. Семей	Муздубаев Булат Бекенкалиевич	1974
32	И.о. директоа филиала г. Талдыкорган	Елюбаева Гульвира Рустемовна	1969
33	Директор филиала г. Тараз	Усенов Едил Сагидуллаевич	1980
34	Директор филиала г. Уральск	Валиева Айгуль Сабитовна	1967
35	Директор филиала г. Усть-Каменогорск	Булькенева Гульмира Айдархановна	1962
36	Директор филиала г. Шымкент	Кошкарбаев Сырым Сапарханович	1980

Пункт 18 изложить в следующей редакции:

18. Акционеры (участники) эмитента:

1) общее количество акционеров (участников) эмитента и информация (полное и сокращенное наименование, место нахождения юридического лица либо фамилия, имя, при наличии - отчество физического лица) об акционерах (участниках), которые владеют десятью и более процентами долей (размещенных и голосующих акций) эмитента;

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

Простые акции		
Количество держателей	Кол-во ЦБ	
Юридическое лицо	1	2255
Всего	1	

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

№ 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 «АБДИ Групп.» (ТОО «АБДИ Групп.»)	050050, г. Алматы, пр. Сейфулина 465/191	100,00

2) сведения о лицах, не являющихся акционерами (участниками) эмитента, но обладающие правом контролировать деятельность эмитента через другие организации.

Крупный участник ТОО «АБДИ Групп.» Бимендиев Абдибек Шарбекович, владеющий 100% доли участия в уставном капитале ТОО «АБДИ Групп.».

Пункт 19 изложить в следующей редакции:

19. Сведения о юридических лицах, у которых эмитент владеет десятью и более процентами акций (долей) с указанием полного наименования юридического лица, его места нахождения, процентного соотношения акций (доли) эмитента в его уставном капитале, вида деятельности, фамилии, имени, при наличии – отчества, первого руководителя:

№	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	Кулинченко Людмила Олеговна

Пункт 21 изложить в следующей редакции:

21. Сведения о других аффилированных лицах эмитента:

№	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

№	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 «АБДИ Групп.»	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

№	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 Гульжамил 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	<i>подпункт 2</i> пункта 1 статьи 64 Закона	<i>родная сестра</i> супруги
13	Исабекова Анар Есенкельдиевна	27.02.1976	подпункт 3 пункта 1 статьи 64 Закона	директор ТОО «АБДИ Групп.»
14	Кулинченко Людмила Олеговна	15.10.1960	подпункт 3 пункта 1 статьи 64 Закона	директор ООО «Абди-Инвест»

Пункт 23 изложить в следующей редакции:

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

АО «АБДИ Компани» работает на канцелярском рынке уже семнадцать лет – создано в сентябре 1994 года. После развала СССР, у Казахстана были потеряны все связи с поставщиками, и некоторое время поставки канцелярских товаров в страну осуществлялись хаотично, не было определенных игроков на канцелярском рынке республики. Свою деятельность АО «АБДИ Компани» начала 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.

АО «АБДИ Компани» на сегодняшний день является одной из первых казахстанских компаний, занимающейся поставкой канцелярских товаров, бумажно-беловой продукции и расходных материалов, и охватывает практически всю территорию Казахстана. Поставка товаров осуществляется централизованно, так как головной офис и центральные склады компании находятся в г. Алматы. 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.

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.

Стратегия бизнеса АО «АБДИ Компани» заключается в максимальном развитии сервисной составляющей. Индивидуальный подход менеджеров компании к

потребностям каждого клиента позволяет в кратчайшие сроки рассмотреть заявки и выполнить пожелания самых взыскательных из них и предоставить 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 в европейском стиле и склады компании, снабжённые централизованной сервисной системой, позволяют сегодня АО «АБДИ Компани» эффективно работать на трёх уровнях продаж: розничном, оптовом, корпоративном, ежегодно подтверждая свою деловую репутацию безупречной работой.

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 через свою торговую сеть, корпоративное обслуживание и предоставление для своих потребителей права выбора товаров в различных ценовых нишах и мирового уровня качества.

Компания имеет широкую сервисную сеть во многих крупных городах Казахстана: Астана, Алматы, Талдыкорган, Павлодар, Караганды, Актобе, Атырау, Тараз, Кызылорда, Балхаш. 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, стали 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 удовлетворить потребности большего количества покупателей, и значительно ускорить 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 14 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 его заслужить, но и поддерживать изо дня в день.

❖ сведения об организациях, являющихся конкурентами эмитента

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

Более 20 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. Но есть и такие компании, которые начали специализироваться по узкому направлению, например по продаже только бумаги или дорогих ручек и т.д.

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.

АО «АБДИ Компани» была создана одной из первых, 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 1.

направление продукции	АО АБДИ Компани	ТОО Алемкенсе	ТОО Деко	ТОО АВС	Тенгизкопир	ТОО Резервснаб	Прочие*
школьный ассортимент (включая тетради школьные, альбомы, т.е. всю бумажную продукцию для школы)	50%	13%	0%	0%	15%	0%	22,00%
офисный ассортимент (включая книги учета, блокноты, папки картонные и всю бумажную продукцию для офиса)	20%	20%	15%	5%	5%	0%	35,00%
бумажная продукция (только бумага для оргтехники)	18%	10%	5%	5%	3%	20%	33,00%

**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 «Алемкенсе», ТОО «Офис-дом», ТОО «Ак Кала XXI», ТОО «АВС», ТОО Деко, ТОО «Айдын», ТОО «Тенгиз кенсе», ТОО «Резервснаб».

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 – «Xerox», «Svetocopy», «Bantex», «Centrum», «Elba», «Durable». Активны в городах Костанай, Шымкент, Павлодар, Караганды.

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 Svetocopy); проведение эффективной ценовой политики (снижая цены на основные товары и повышая цены на сопутствующие товары); сеть магазинов по некоторым 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 «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). Были крупные проблемы в 2005 году, что сказалось на управленческом составе компании, многие активные сотрудники уволились. С начала 2007 года значительно снизил свои позиции на республиканском рынке и сейчас работает локально, перевели каждый филиал на хозрасчетную основу, за счет чего закрыли много филиалов в 2009-2010 годах. С начала 2011 года перестали выходить на поставки республиканского масштаба, не участвовали ни в одном тендере. Не представлен в интернете.

2. **ТОО «Ак Кала XXI»** - конкурент не только в городе Алматы, но и в регионах – Костанай и Астана. Компания работает с 2006 года, начала с оптовых партий бумаги офисной, а затем постепенно переключилась на корпоративные и розничные продажи. Основной упор делают на бумагу, поэтому участие в государственных тендерах и конкурсах стало приоритетом, потому что такие объемы закупаются только крупными предприятиями. Являются дистрибуторами известных торговых марок, популяризацией которых в РК ранее занимался в частности АО «АБДИ Компани», а именно International Paper(Svetocopy, Ballet), Bantex, Durable, Луч, СЗЛК, Стамм, Экорт, Феникс, Бумизделия.

К преимуществам данной компании можно отнести следующее: ассортимент узкий, но достаточный для обслуживания корпоративных клиентов, делая маленькие наценки на бумагу, восстанавливают маржу за счет ассортимента канцтоваров. Имеет свой простенький интернет-магазин, очень хорошие скидки на товары, низкий пороговый уровень оптовых цен.

Среди недостатков компании можно отметить следующие: имеют только 4 магазина в 3 городах, не может конкурировать на республиканском уровне; активно «раскручивают» торговые марки своих партнеров, что обычно негативно сказывается на компании, не имеющей эксклюзивное дистрибуторство, а они – не единственные дистрибуторы вышеуказанных торговых марок. Компания выигрывает только за счет низких цен, нет четкой концепции, за счет которой

поддерживается лояльность клиентов. При желании, всех клиентов можно «увести» за счет малейшего снижения цен.

3. **ТОО «Деко»** – представлен как в городе Алматы, так и в регионах – Атырау, Павлодар, Шымкент. Конкурентная группа товаров марок Esselte Leitz, Rapesco, Dahle, Clairefontaine, Schneider, Kores, 3M, Fapi, Universal, Exacompta, Scag, Shuter, Genmes

К преимуществам данной компании можно отнести наличие 2 магазинов в г.Алматы и филиалов в крупных городах республики Атырау, Павлодар, Шымкент; 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, неширокий ассортимент товаров, в розничной сети товар представлен очень бедно, из-за работы маленькими партиями нет товарного запаса; зачастую работает с местными кустарными производителями, иногда товар «производит» сам; качество товара оставляет желать лучшего. Не представлен в интернете.

4. **ТОО «Офис-дом»** – конкурент только в городе Алматы. Занимается продвижением товаров путем продажи через каталоги, выпуская 1 раз в 2 года печатный каталог из 700 наименований товаров для офиса. Продвигают свой бренд «Forpus». Основной конкурентный товар – «Xerox», «Svetocopy», «Bantex», «Centrum», «Elba», «Esselte», «Durable». На канцелярском рынке – 6 лет.

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, повышают цены на сопутствующие товары); высокие процентные скидки для корпоративных клиентов; популярна среди маленьких офисов и малых предприятий г.Алматы за счет доставки товаров в офисы даже на маленькие суммы. Имеет свой интернет-магазин.

Среди недостатков компании можно отметить следующие:

молодая локальная компания, малоизвестная широкому кругу потребителей страны; ассортимент товаров 700 наименований; компания имеет 1 большой склад совсем недалеко от головного офиса АБДИ, и соответственно, товарные запасы ограниченные, в связи с чем, нет такого выбора товаров, как в АБДИ; цены на некоторые товары выше цен АО «АБДИ Компани».

5. **ТОО «АВС»** – представлен только в городе Алматы, является достаточно слабым конкурентом для АО «АБДИ Компани» в республиканском масштабе. Основной конкурентный товар представлен следующими марками – «Xerox», «Elba», «Durable», «Stabilo» и др. С 2008-2009 гг привлекли несколько бывших сотрудников АБДИ, за счет чего обновили свой штат и контакты с поставщиками, стали ввозить товары от наших поставщиков и стали уделять больше внимания корпоративным продажам и тендерам, т.е. практически постарались применить опыт АБДИ в маленькой компании, но особых изменений в положении на рынке не достигли.

К преимуществам данной компании можно отнести: низкие оптовые цены, гибкую систему скидок (до 35% для оптовых клиентов), наличие отдела корпоративных продаж, знание «кухни» лидера канцелярского бизнеса страны, очень выгодное расположение магазина, за счет чего сотрудничают с близлежащими офисами, концентрация которых в их части города намного выше. Имеет свой простенький интернет-магазин, активность невысокая.

Среди недостатков компании можно отметить отсутствие сети и филиалов в городе и регионах, ограниченное количество складских помещений и остатков,

неширокий ассортимент товаров. Отсутствие масштаба в деятельности из-за ограниченных ресурсов. Несмотря на небольшие размеры компании, не отличаются мобильностью и гибкостью, что могло бы стать их конкурентным преимуществом, чем могли бы обойти АБДИ. Пока выживают за счет расположения магазина

6. **ТОО «Айдын».** Компания работает только в рознице, частично в оптовых продажах, имеет несколько магазинов и отделов в торговых центрах в Алматы, представлен также в Атырау, Астане, Актобе. Работает на рынке более 12 лет. Конкурентная группа товаров марок «Esselte», «Leitz», «Staedtler».

К преимуществам данной компании можно отнести магазин в центре Алматы, относительно высокую скорость доставки заказа в РК (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 сети (представлен только в 4 городах республики); невысокий ассортимент товаров; маленькие склады; качество товаров турецкого производства существенно уступает по качеству товарам европейского производства. Не представлен в интернете.

7. **ТОО «Тенгиз кенсе».** Работает с 1995 года как Тенгиз-копир, выделен в отдельную компанию с 2005 года. Производит свою собственную продукцию под торговыми марками «Cool School», «Бимбо» и «Rolf».

К преимуществам данной компании можно отнести следующее:

работу как в розничном сегменте, так и в оптовом сегменте; наличие магазинов в г.Алматы и представителей в г.Астана; относительно высокая скорость доставки заказа в РК (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.). Имеет свой простенький интернет-магазин, который работает как каталог.

Среди недостатков компании можно отметить отсутствие филиальной сети; неширокий ассортимент товаров; ограниченные складские помещения; низкое качество товаров, которое существенно уступает по качеству товарам европейского и российского производства; список корпоративных клиентов поддерживается только за счет низких цен, нет привязки к компании. Компания локально выигрывает только за счет низких цен, нет четкой концепции, за счет которой поддерживается лояльность клиентов. При желании, всех клиентов можно «увести» за счет малейшего снижения цен.

8. **ТОО «Резервснаб» (Литан)** – является основным конкурентом по бумаге. Компания Литан работает с 1999 года по форматной, офсетной и газетной бумаге, имеет несколько ТОО в своей группе. Конкурентная товарная группа бумага «Svetosory», «Снегурочка», «Монди».

К преимуществам данной компании можно отнести наличие оптовых складов городе Алматы, Усть-Каменогорске, Шымкенте, Астане; данная компания является одним из 5 эксклюзивных дистрибьюторов по бумаге заводов International Paper, Mondi. Как оптовик, предоставляет очень низкие цены, с 2010 года расширил ассортимент и включил еще и ассортимент канцтоваров, узкая линейка офисных товаров, но по очень низким ценам представлена не только на единственном складе компании в Алматы (1500кв.м), но и в интернет-магазине.

Среди недостатков компании можно отметить узкая специализация только на бумажной продукции.

В регионах можно выделить следующих крупных конкурентов АО «АБДИ Компани», которые активно конкурируют с нами в отдельно взятом регионе:

- ✓ ТОО «Кленовый лист» – г. Павлодар (5 торговых точек в Павлодаре: 3 собственных магазина, 2 отдела в торг.центрах)
- ✓ ТОО «B2B» – г. Алматы (каталожные продажи)
- ✓ ТОО «Импульс» – г. Атырау
- ✓ ТОО «Дан-центр» – г. Астана (есть также их филиал в г. Алматы)
- ✓ ТОО «Шалкар Люкс» – гг Астана и Караганды
- ✓ ТОО «Семат» – г. Атырау
- ✓ АО «Айша» – г. Тараз
- ✓ ТОО «Оргтех» – г. Тараз
- ✓ ТОО «Паритет» – г. Караганда (1 магазин-склад)
- ✓ ТОО «Фирма АККУ» – г. Актау
- ✓ ТОО «Аскар» – г. Кызылорда
- ✓ ТОО «Юджи» – г. Астана

❖ 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, после кризисных 2009 и 2010 годов, собственное производство данной продукции не развито в нашей стране, это можно объяснить многими факторами, такими как:

- ✓ несвоевременное осознание необходимости производства отечественных канцелярских товаров,
- ✓ узкий рынок потребления, небольшой объем рынка Казахстана,
- ✓ 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 2.

Группа	Доля рынка
АО «АБДИ Компани»	25%
Оптовый рынок	37%
Другие канцелярские компании	38%

Общая емкость рынка канцелярской продукции в Казахстане составляет около 38 млрд. тенге (~260 млн. долларов США), из которых на долю АО «АБДИ Компани» приходится 25% рынка.

Для сравнения со среднеотраслевыми показателями деятельности можно выделить лидера рынка канцелярских товаров в Российской Федерации – Компанию «Комус». Годовой оборот данной компании составляет около 600 млн. долларов США, из них 50% (300 млн. долларов США) составляют канцелярские товары, при этом необходимо учесть, что масштаб канцелярского рынка России приблизительно в 10 раз больше, чем в Казахстане.

Произведя небольшие расчеты, сравним:

1) 300 млн. долларов США * 150 = 45,0 млрд. тенге (получим оборот «Комус» по канцелярским товарам в тенге);

2) 45,0 млрд.тенге / 10 = 4,5 млрд. тенге.

Для сравнения, в 2010 году оборот АО «АБДИ Компани» составил 9 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 растет, а сегмент рынка качественных товаров с более высокой ценой приостановлен. В соотношении «цена: качество» еще несколько лет назад перевешивала, конечно же, цена. Сейчас для многих потребителей цена товара играет так же важную роль, но при приемлемых качественных характеристиках товара.

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

1. 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.
2. компания располагает большими торговыми площадями по всей территории Казахстана по сравнению с другими канцелярскими компаниями. Это позволяет предоставлять сервис и ассортимент в любом регионе Казахстана.
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, чтобы быть ближе к нашим потребителям

Пункт 28 изложить в следующей редакции:

28. 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.

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

Наименование	Местонахождение	Предмет отношений	Доля в общем объеме поставок (выполненных работ, оказанных услуг)
1	2	3	4
ТОО АБДИ Сток	Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Казыбаева, дом 7	Поставка канцелярских товаров, бумажно-беловой продукции	89,32%
Petroleum Transit Inc.	Латвия, г. Рига, ул. Катлакална, 10	Поставка канцелярских товаров	5,85%

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.

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.Корпоративные клиенты* , в т.ч.:	Республика Казахстан	Купля-продажа канцелярских товаров	25,98%	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			14,91%	
Транспортно – коммуникационные компании			2,35%	
Нефтегазовые, энергетические компании			2,45%	
Торговые компании			2,19%	
Учебные заведения			0,96%	
Прочие			3,12%	
2.Физические лица (розница)			61,02%	
3. Учебное оборудование (школы)	8,55 %			
4.Оптовые клиенты		4,45%		

Раздел V.ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ изложить в следующей редакции:

V. ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ на 31.03.2012 года

Пункт 30 изложить в следующей редакции:

30. Виды нематериальных активов, балансовая стоимость которых составляет пять и более процентов от общей балансовой стоимости нематериальных активов на дату предоставления настоящих Изменений и дополнений

№ п/п	Виды нематериальных активов	Балансовая стоимость, тыс. тенге	доля от общей балансовой стоимости НМА
1	Программное обеспечение	31 360,00	99,81%

Пункт 31 изложить в следующей редакции:

31. Виды основных средств, балансовая стоимость которых составляет пять и более процентов от общей балансовой стоимости основных средств на дату предоставления настоящих Изменений и дополнений:

№ п/п	Виды основных средств	Балансовая стоимость, тыс. тенге	доля от общей балансовой стоимости ОС
1.	Земля	782 149	16,82 %
2.	Здания и сооружения	3 517 718	75,64 %
3.	Прочие фиксированные активы	350 901	7,54 %

Пункт 32 изложить в следующей редакции:

32. Инвестиции (по консолидированной отчетности):

Вид инвестиций	тыс. тенге	
	Сумма по балансовой стоимости на 31.03.2012г.	
прямые инвестиции в капитал других юридических лиц	46	
долгосрочные инвестиции	-	
инвестиционный портфель	-	
Всего инвестиций	46	

Пункт 33 изложить в следующей редакции:

33. Дебиторская задолженность.

В данном пункте раскрывается структура дебиторской задолженности с указанием наименований организаций, имеющих перед эмитентом дебиторскую задолженность в размере пять и более процентов от общей суммы дебиторской задолженности, либо список десяти наиболее крупных дебиторов эмитента.

по состоянию на 31.03.2012 года

№ п/п	Наименование дебитора	Сумма, тыс. тенге	Доля от общей суммы дебиторской задолженнос ти	Комментарий
1	АБДИ ЕКОН ТОО	845 862	28,86%	Дебиторская задолженность по покупателям канцелярских товаров
2	Petroleum Transit Inc.	285 120	9,73%	Дебиторская задолженность по поставщикам канцелярских товаров

Пункт 34 изложить в следующей редакции:

34. В данном пункте указывается размер уставного и собственного капитала эмитента на 31.03.2012 г.

- Размер оплаченного уставного капитала – 1 127 500 тыс.тенге;
- Размер балансового собственного капитала – (3 800 013) тыс.тенге

Пункт 35 изложить в следующей редакции

35. Займы.

В данном пункте раскрывается информация о действующих банковских займах и кредитных линиях с указанием их валюты, ставках вознаграждения, видах обеспечения. Суммы к погашению в течение ближайших двенадцати месяцев должны быть разделены поквартально, остальные суммы представляются с разбивкой по годам.

Информация о действующих банковских займах и кредитных линиях:

№ кредитной линии	Дата выдачи	Дата возврата	Сумма займа	Вид валюты	Ставка вознаграждения	Виды обеспечения
1	2	3	4	5	6	7
Соглашение об установлении лимита кредитования №17/L/UKB/08	10.07.08 г	31.12.24 г	6 052 386	тыс. тенге	15	Недвижимое имущество – 1 742 575 тыс. тенге, товары в обороте – 2 000 094 тыс. тенге, товары, которые поступят в будущем-3 870 118 тыс. тенге.
Соглашение о предоставлении и кредитной линии №18/L/UKB/08	10.07.08 г	31.12.19 г	395 853	тыс. тенге	15	Недвижимое имущество – 2 219 550 тыс. тенге.
Соглашение о предоставлении и кредитной линии №29/L/UKB/08	29.12.08 г	31.12.18 г	260 772	тыс. тенге	15	Недвижимое имущество – 1 020 740 тыс. тенге, товары в обороте – 209 018 тыс. тенге.

Суммы к погашению в течение ближайших 12 месяцев, разделенные поквартально:

Дата	Код валюты	Погашение основного долга	Погашение %	Итого
1	2	3	4	5
1 квартал 2012 года	тыс. тенге	-	-	-
2 квартал 2012 года	тыс. тенге	-	79 192	79 192
3 квартал 2012 года	тыс. тенге	-	119 084	119 084
4 квартал 2012 года	тыс. тенге	-	119 084	119 084

Суммы к погашению с разбивкой по годам

Дата	Код валюты	Погашение основного долга	Погашение %	Итого
1	2	3	4	5
2012	тыс. тенге	-	317 359	317 359
2013	тыс. тенге	-	476 335	476 335
2014	тыс. тенге	547 514	691 423	1 238 937
2015	тыс. тенге	690 949	648 203	1 339 152
2016	тыс. тенге	690 949	598 914	1 289 863
2017	тыс. тенге	690 949	545 159	1 236 108
2018	тыс. тенге	690 949	496 562	1 187 511
2019	тыс. тенге	626 685	441 424	1 068 109
2020	тыс. тенге	547 514	375 596	923 110
2021	тыс. тенге	547 514	337 071	884 585
2022	тыс. тенге	547 514	298 547	846 061
2023	тыс. тенге	547 514	260 022	807 536
2024	тыс. тенге	580 960	221 498	815 892

Пункт 36 изложить в следующей редакции:

36. Кредиторская задолженность, связанная с осуществлением эмитентом основной деятельности (задолженность перед поставщиками, авансы полученные).

В данном пункте раскрывается структура кредиторской задолженности с указанием суммы задолженности и наименования организаций, перед которыми эмитент имеет задолженность в размере более пяти процентов от общей суммы кредиторской задолженности.

по состоянию на 31.03..2012 года

№ п/п	Наименование кредитора	Сумма, тыс. тенге	Доля от общей суммы кредиторской задолженности	Комментарий
1	ТОО АБДИ Групп	643 035	28,82%	Кредиторская задолженность по поставщикам и подрядчикам

36-1. Размер чистого дохода (убытка), полученного (понесенного) эмитентом за три последних завершённых финансовых года (в разрезе по итогам каждого из трех лет).

тыс. тг.

Период	Размер чистого дохода (убытка)
2009 год	(2 226 685)
2010 год	(3 372 531)
2011 год	(1 571 208)

36-2. Лeverедж.

В данном пункте указывается величина лeverеджа эмитента по состоянию на первый день каждого из трех последних завершённых финансовых лет, а также на конец последнего квартала перед подачей проспекта выпуска облигаций (облигационной программы).

тыс. тг.

Период	Величина обязательств	Величина собственного капитала	Величина лeverеджа
	О	СК	О/СК
на 01.01.2009 г.	12 610 809	6 175 463	2,04
на 01.01.2010 г.	13 161 929	2 458 497	5,35
на 01.01.2011 г.	14 519 781	(2 100 034)	- (отрицательное значение)
на 31.03.2012 г.	15 059 121	(3 800 013)	- (отрицательное значение)

36-4. Указываются чистые потоки денежных средств, полученные от деятельности эмитента, за один из двух последних завершённых финансовых лет согласно его финансовой отчетности, подтвержденной аудиторским отчетом.

тыс. тг.

Период	Чистый поток денежных средств от операционной деятельности	Чистый поток денежных средств от инвестиционной деятельности	Чистый поток денежных средств от финансовой деятельности
2010 год	3 101 302	(2 572 136)	(752 728)

Пункт 37 подпункты 2,3,4 изложить в следующей редакции:

37. Зарегистрированные выпуски эмиссионных ценных бумаг эмитента:

2) Сведения об акциях;

Общее количество – 200 800 (двести тысяч восемьсот) штук;

Вид ценных бумаг – простые акции; привилегированных акций – нет

Номинальная стоимость акций, оплаченных учредителями – 500 000 (пятьсот тысяч) тенге за 1 акцию;

Общая сумма денег, привлеченных при размещении акций – 1 127 500 000 (один миллиард сто двадцать семь миллионов пятьсот) тенге;

Количество акций, находящихся в обращении – 2255 штук; акции размещены не полностью;

Количество выкупленных акций, с указанием цены выкупа на последнюю дату – акции не выкупались;

Дата утверждения методики выкупа акций – 03 сентября 2007 года;

Орган, осуществивший государственную регистрацию выпуска акций, государственный регистрационный номер и дата государственной регистрации – Агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций, № А 3907, 11 июля 2005 года.

3) сведения о фактах неисполнения эмитентом своих обязательств перед держателями ценных бумаг (невыплата (задержка в выплате) вознаграждения по облигациям, невыплата (задержка в выплате) дивидендов по привилегированным акциям), включая информацию о размерах неисполненных обязательств и сроке просрочки исполнения таковых, сумма начисленных, но не выплаченных вознаграждений по ценным бумагам (отдельно по видам и выпускам);

Дата фиксации реестра данного выпуска 18.01.2012 г., начиная с 19.01.2012 г. эмитент допустил дефолт по выплате купонного вознаграждения за 4 купонный период. Общая сумма купонного вознаграждения, подлежащая к выплате, составляет **308 740 960** тенге.

20 апреля 2012 года по согласованию с комитетом кредиторов эмитента (протокол от 06.04.2012 г.) было осуществлено частичное погашение купонного вознаграждения в сумме **6 953 760,00** тенге физическим лицам – держателям облигаций эмитента.

Так же была начислена и выплачена пеня по состоянию на 20.04.2012 г. физическим лицам – держателям облигаций эмитента в размере **115 509,68** тенге.

По состоянию на 31.05.2012 г. задолженность по купонному вознаграждению составляет **301 787 200** тенге, пеня составляет **7 301 573,64** тенге.

4) в случае, если какой-либо выпуск ценных бумаг был приостановлен или признан несостоявшимся либо аннулирован, указывается государственный орган, принявший такие решения, основания и дату их принятия;

В соответствии с приказом Председателя Комитета по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 27.01.2012 г. за № 18, размещение купонных облигаций данного выпуска приостановлено в связи с допущенным дефолтом эмитента.

Пункт 38 изложить в следующей редакции:

38. Сведения об облигациях

I. Структура выпуска:	
1. вид облигаций	Купонные, обеспеченные, индексированные
2. количество выпускаемых	900 000 штук.

облигаций:	
3. общий объем выпуска облигаций по номинальной стоимости:	9 000 000 000 тенге.
4. номинальная стоимость одной облигации	10 000 (десять тысяч) тенге
II. Вознаграждение по облигациям:	
5. ставка вознаграждения по облигациям:	<p>В первый купонный период – 15% годовых от номинальной стоимости.</p> <p>Начиная со второго купонного периода ставка вознаграждения индексируется по уровню инфляции и определяется по формуле:</p> $r = i + 1,$ <p>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;</p> <p>1, – 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 – 14 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>Начиная с даты регистрации в уполномоченном органе настоящих изменений и дополнений в Проспект, Общий купон в текущем купонном периоде рассчитывается ежегодно по формуле: [Общая сумма основного долга на начало текущего купонного периода умножить на 9 процентов] и разбивается на две части: 1) Выплачиваемый купон; 2) Капитализируемый купон.</p>

	<p>Выплачиваемый купон начисляется и выплачивается ежегодно за период с 08 января по 07 января. Выплачиваемый купон в текущем купонном периоде рассчитывается по формуле: [Общая сумма основного долга на начало текущего купонного периода умножить на семь процентов].</p> <p>Капитализируемый купон начисляется ежегодно за период с 08 января по 07 января и капитализируется ежегодно в Общую сумму основного долга. Капитализируемый купон в текущем купонном периоде рассчитывается по формуле: [Общий купон в текущем купонном периоде минус Выплачиваемый купон в текущем купонном периоде]. Капитализируемый купон выплачивается при плановом и/или досрочном погашении облигаций, а также при плановом и/или досрочном выкупе облигаций со стороны Эмитента.</p> <p>Общая сумма основного долга ежегодно индексируется с учетом Капитализируемого купона и рассчитывается отдельно для каждого купонного периода по следующей формуле:</p> <p>Общая сумма основного долга на конец текущего купонного периода равна Общей сумме основного долга на начало текущего купонного периода плюс Сумма Капитализированного купона в текущем купонном периоде.</p> <p>При осуществлении сделок по покупке/продаже облигаций грязная стоимость (стоимость с учетом купона продавца) на дату совершения сделки рассчитывается как Общая сумма основного долга на начало текущего периода плюс Общий купон, начисленный за период держания в текущем купонном периоде с даты предыдущей выплаты купона с учетом временной базы, указанной в подпункте 10 (период времени, применяемого для расчета вознаграждения) пункта 38 Проспекта.</p> <p>Для исключения возможных расхождений в расчетах Общая сумма основного долга за период с даты регистрации в уполномоченном органе настоящих изменений и дополнений в Проспект и по 07 января 2013 года составляет 3 508 420 000,00 тенге.</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>
<p>б. дата, с которой начинается начисление вознаграждения:</p>	<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</p>

	центра города Алматы
7. 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.
8. 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>Начиная с даты регистрации в уполномоченном органе настоящих изменений и дополнений в Проспект, выплачиваемое купонное вознаграждение рассчитывается по формуле, которая применяется в отношении Выплачиваемого купона и указана в подпункте 5 (ставка вознаграждения по облигациям) пункта 38 Проспекта</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>
9. порядок и условия выплаты прочей задолженности:	Погашение просроченной задолженности по выплате вознаграждения перед держателями за четвертый купонный период (с 08.01.2011 г. по 07.01.2012 г.) и причитающейся пени, будет осуществлено до 25.08.2012 г.
10. период времени, применяемого для расчета вознаграждения:	Выплата вознаграждения (купона) производится Эмитентом из расчёта временной базы 360/30 (360 дней в году /30 дней в месяце) в соответствии с регламентом расчетов АО «Казахстанская Фондовая Биржа».
11. порядок расчета при выпуске индексированных облигаций:	Облигации настоящего выпуска не являются индексированными
III. Сведения об обращении и погашении облигаций:	
12. срок обращения:	19 лет с даты начала обращения.
13. условия погашения:	Облигации погашаются в течение 10 календарных

	<p>дней с даты, следующей за датой фиксации реестра держателей облигаций, путем перевода Общей суммы основного долга на дату погашения и купонного вознаграждения, начисленного на дату погашения.</p> <p>На получение Общей суммы основного долга на дату погашения и купонного вознаграждения, начисленного на дату погашения, 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> <p>В соответствии с Планом оздоровления и реструктуризации долговых обязательств, утвержденным решением Комитета кредиторов, Эмитент осуществляет погашение облигаций в три этапа:</p> <ul style="list-style-type: none"> - с 8 по 17 января 2018 года - с 8 по 17 января 2026 года - с 8 по 17 января 2027 года <p>Все суммы погашения включают в себя Капитализируемые купоны, накопленные до соответствующей даты погашения.</p>
14. срок погашения:	В течение 10 календарных дней с даты, следующей за датой фиксации реестра
15. место исполнения обязательств по облигациям.	050050, Республика Казахстан, город Алматы, пр. Сейфуллина, 465/191.
16. способ погашения облигаций:	Погашение облигаций осуществляется путём перечисления денег на текущие банковские счета держателей облигаций
16-1. условия и порядок оплаты облигаций:	<p>Облигации оплачиваются деньгами в безналичной 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>
16-2. обеспечение по облигациям	В качестве обеспечения исполнения обязательств

(при выпуске ипотечных и иных обеспеченных облигаций)	<p>по облигациям Эмитента выступает личное имущество Президента АО «АБДИ Компани», согласно Приложению № 1 к настоящим изменениям и дополнениям в Проспект. Указанное имущество не находится под обременением третьих лиц, не передано в имущественный найм, не находится под арестом, не передано в обеспечение по договорам залога.</p> <p>В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств перед держателями облигаций, эмитент дает согласие на внесудебную реализацию залогового имущества.</p>
16-3. при выпуске облигаций специальной финансовой компании	Эмитент не является специальной финансовой компанией.
16-4. ведения о представителе держателей облигаций	<p>Держатели облигаций (пенсионные фонды) реализуют свои права через Представителя.</p> <p>Наименование: АО Дочерняя организация АО «БТА Банк» «БТА Секьюритис»;</p> <p>Местонахождение: г. Алматы, ул. Хусаинова, 281, БЦ «Гранит»;</p> <p>Контактные телефоны: +7 (727) 393-73-07;</p> <p>Председатель Правления: Цуркан О.Г.</p>
16-5. при выпуске инфраструктурных облигаций указываются реквизиты концессионного договора и постановления Правительства РК о предоставлении поручительства государства	Данные облигации не являются инфраструктурными.
16-6. 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. Сатпаева, 9 б, телефон 8 (727) 255-85-96.</p> <p>Регистратор действует на основании лицензии на право осуществления деятельности по ведению реестра держателей ценных бумаг от 24.01.2006 г. № 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>
16-7. сведения о платежном агенте	Платежный агент - АО «Народный Банк Казахстана», государственная лицензия № 0401100714 на занятие брокерско-диллерской 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.
17. права, предоставляемые каждой облигацией ее держателю с указанием:	<ul style="list-style-type: none"> ❖ право на получение номинальной стоимости в сроки, предусмотренные настоящим проспектом выпуска облигаций; ❖ право на получение вознаграждения в сроки, предусмотренные настоящим проспектом выпуска облигаций; ❖ право на получение информации в порядке, предусмотренном законодательством Республики Казахстан; ❖ право на удовлетворение своих требований в случаях и порядке, предусмотренном законодательством Республики Казахстан; ❖ право свободно отчуждать и иным образом распоряжаться облигациями; <p>иные права, вытекающие из права собственности на облигации.</p>
18. случаи досрочного погашения облигаций	<p>В случае невыполнения ограничений (ковенантов), установленных пунктом 21 настоящего раздела, держатели облигаций имеют право потребовать досрочного погашения облигаций.</p> <p>Эмитент обязан направить не менее 10% положительного кумулятивного консолидированного свободного денежного потока, подтвержденного аудиторами, на погашение облигаций в ближайшую дату выплаты Выплачиваемого купона, следующей за датой выхода Эмитента из Государственной программы посткризисного восстановления (оздоровление конкурентоспособных предприятий), утвержденной постановлением Правительства Республики Казахстан от 4 марта 2011 года № 225.</p> <p>Кумулятивный консолидированный свободный денежный поток представляет собой сумму консолидированных свободных денежных потоков за каждый завершённый финансовый год, начиная завершённого финансового года, в течение которого осуществлена регистрация в уполномоченном органе настоящих изменений и дополнений в Проспект.</p> <p>Консолидированный свободный денежный поток рассчитывается как чистая сумма денежных средств от операционной деятельности плюс чистая сумма денежных средств от инвестиционной деятельности, взятые из отчета о движении денежных средств Эмитента за завершённый финансовый год.</p>
19. 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,</p>

	рынка и финансовых организаций 19 февраля 2004 года. Договор № 1406 от «05» октября 2007 года.
17. права, предоставляемые каждой облигацией ее держателю с указанием:	<ul style="list-style-type: none"> ❖ право на получение номинальной стоимости в сроки, предусмотренные настоящим проспектом выпуска облигаций; ❖ право на получение вознаграждения в сроки, предусмотренные настоящим проспектом выпуска облигаций; ❖ право на получение информации в порядке, предусмотренном законодательством Республики Казахстан; ❖ право на удовлетворение своих требований в случаях и порядке, предусмотренном законодательством Республики Казахстан; ❖ право свободно отчуждать и иным образом распоряжаться облигациями; <p>иные права, вытекающие из права собственности на облигации.</p>
18. случаи досрочного погашения облигаций	<p>В случае невыполнения ограничений (ковенантов), установленных пунктом 21 настоящего раздела, держатели облигаций имеют право потребовать досрочного погашения облигаций.</p> <p>Эмитент обязан направить не менее 10% положительного кумулятивного консолидированного <u>свободного денежного потока</u>, подтвержденного аудиторами, на погашение облигаций в ближайшую дату выплаты Выплачиваемого купона, следующей за датой выхода Эмитента из Государственной программы посткризисного восстановления (оздоровление конкурентоспособных предприятий), утвержденной постановлением Правительства Республики Казахстан от 4 марта 2011 года № 225.</p> <p>Кумулятивный консолидированный свободный денежный поток представляет собой сумму консолидированных свободных денежных потоков за каждый заверченный финансовый год, начиная с заверченного финансового года, в течение которого осуществлена регистрация в уполномоченном органе настоящих изменений и дополнений в Проспект.</p> <p>Консолидированный свободный денежный поток рассчитывается как чистая сумма денежных средств от операционной деятельности плюс чистая сумма денежных средств от инвестиционной деятельности, взятые из отчета о движении денежных средств Эмитента за заверченный финансовый год.</p>
19. 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,</p>

	<p>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 пени за каждый день просрочки, исчисляемую исходя из официальной ставки рефинансирования Национального Банка Республики Казахстан на день исполнения денежного обязательства или его части.</p> <ul style="list-style-type: none"> • При наступлении дефолта по облигациям Эмитент приложит все усилия для устранения причин, вызвавших дефолт, и обеспечения прав держателей облигаций.
20. информация об опционах:	Опционы не предусмотрены.
21. ограничения (ковенанты)	<ul style="list-style-type: none"> • В качестве ковенантов определяются нижеследующие события и условия, при наступлении или нарушении которых держатели облигаций имеют право требовать досрочного погашения облигаций, вместе с начисленным и капитализированным на этот момент купонным вознаграждением, а также иной причитающейся им задолженностью: <ul style="list-style-type: none"> - Эмитент и его аффилированные лица не будут выкупать облигации на вторичном рынке; - Эмитенту запрещена выплата дивидендов до полного погашения суммы основного долга и купонного вознаграждения (пени) по облигациям; - снижение доли ТОО "АБДИ Групп" менее 85 % или увеличении объявленного объема акций Эмитента, размещении объявленных, но не размещенных акций, без согласия Комитета кредиторов.

Президент

Гл. бухгалтер



Бимендиев А.Ш.

Сапарбаева С.Т.



Приложение № 1

Наименование объекта залога	Характеристика объекта	Месторасположение объекта	Рыночная стоимость объекта
Земельный участок	общая площадь 2,0 га	Алматинская область, Талгарский район, «ПК им. Абдыгулова».	20 483 200 тенге

«Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің
Қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын
бақылау мен қадағалау комитеті»

ТІРКЕДІ

Ураш
2012 ж. «03 тоқсан»



ҚАРЖЫ НАРЫҒЫН ЖӘНЕ ҚАРЖЫ
ҰЙЫМДАРЫН БАҚЫЛАУ
МЕН ҚАДАҒАЛАУ КОМИТЕТІ
ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАНЫҢ
ҰЛТТЫҚ БАНКІ



КОМИТЕТ ПО КОНТРОЛЮ И НАДЗОРУ
ФИНАНСОВОГО РЫНКА
И ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

050000, Алматы қ., Әйтеке би көшесі, 67
тел.: (727) 2788025, факс: (727) 2725297
E-mail: kfn@nationalbank.kz

050000, г. Алматы, ул. Айтеке би, 67
тел.: (727) 2788025, факс: (727) 2725297
E-mail: kfn@nationalbank.kz

03.08.2012г. № 668/102/14394

АО «АБДИ Компани»

050050, г. Алматы, пр. Сейфуллина, 465/191

На исх. №448, 449 от 27.06.12 г.
**О регистрации изменений и дополнений
в проспект выпуска облигаций**

Комитет по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального Банка Республики Казахстан (далее - Комитет) в соответствии с пунктом 5-2 Главы 1-1 Правил государственной регистрации выпуска негосударственных облигаций, аннулирования выпуска облигаций и рассмотрения отчетов об итогах размещения и погашения облигаций, утвержденных Постановлением Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 30 июля 2005 года № 269, произвел государственную регистрацию изменений и дополнений в проспект выпуска облигаций Акционерного общества «АБДИ Компани» (далее – Изменения) и направляет свидетельство и один экземпляр Изменений с соответствующей отметкой Комитета.

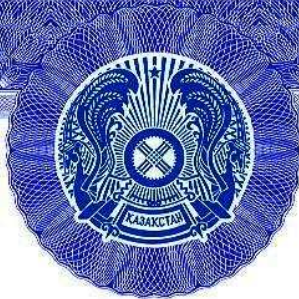
Также в целях обеспечения оценки эффективности деятельности Национального Банка Республики Казахстан и повышения качества оказываемых государственных услуг в соответствии с требованиями пункта 20 Типового стандарта государственной услуги, утвержденного постановлением Правительства Республики Казахстан от 30 июня 2007 года № 558, просим представить в Комитет заполненную первым руководителем Общества (либо лицом его замещающим) карточку оказания государственной услуги.

Приложение:

- 1 экз. Изменений;
- свидетельство (1 л.);
- карточка (1 л.).

Председатель Комитета

 К. Кожыметов



СВИДЕТЕЛЬСТВО

о государственной регистрации выпуска ценных бумаг

«03» августа 2012 года

город Алматы

№ С80

Комитет по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального Банка Республики Казахстан произвел замену свидетельства о государственной регистрации выпуска облигаций Акционерного общества «**АБДИ Компани**» (Республика Казахстан, город Алматы, проспект Сейфуллина, дом 465/191), перерегистрированного Департаментом юстиции города Алматы 26 ноября 2003 года за номером 1698-1910-АО.

Объем выпуска облигаций номинальной стоимостью **10.000** (десять тысяч) тенге составляет **9.000.000.000** (девять миллиард) тенге.

Выпуск разделен на **900.000** (девятьсот тысяч) **именных купонных индексированных облигаций с обеспечением**, которым присвоен национальный идентификационный номер **KZ2C0Y19C805**

Выпуск внесен в Государственный реестр эмиссионных ценных бумаг под номером С80.

Свидетельство заменено в связи с изменением вида и срока обращения облигаций.

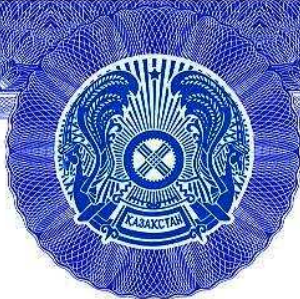
Председатель Комитета



С. Кожахметов К. Кожахметов

Серия С

№ 0004310



Бағалы қағаздардың шығарылымын мемлекеттік тіркеу туралы КУӘЛІК

2012 жылғы «03» *Тамыз* Алматы қаласы

№С80

Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын бақылау мен қадағалау Комитеті Алматы қаласының Әділет департаментімен 2003 жылғы 26 қарашада 1698-1910-АҚ нөмірмен қайта тіркелген «АБДИ Компани» (Қазақстан Республикасы, Алматы қаласы, Сейфуллин даңғылы, 465/191) акционерлік қоғамының облигациялар шығарылымын мемлекеттік тіркеуден өткізді.

Атаулы құны 10,000 (он мың) теңге болатын шығарылым көлемі 9.000.000.000 (тоғыз миллиард) теңге құрайды.

Шығарылым KZ2C0Y19C805 ұлттық бірегейлендіру нөмірі берілген 900.000 (тоғыз жүз мың) қамтамасыздандырылған индекстелген атаулы купондық облигацияларға облигацияларға бөлінген.

Шығарылым Эмиссиялық қағаздардың мемлекеттік тізіліміне С80 нөмірмен енгізілді.

Куәлік облигациялардың түрі және айналыс мерзімі өзгеруіне байланысты ауыстырылды.

Комитетінің Төрағасы



Қожахметов

Серия С

№ 0004310